

学校的理想装备

电子图书·学校专集

校园网上的最佳资源

国际经济合作理论与实务


e-BOOK
内网资料 非卖品

序

郑拓彬

当今世界，争取和平是世界人民的共同愿望，谋求发展是世界各国的普遍要求，而加强国际经济合作是争取和平和谋求发展的一条重要途径。

第二次世界大战后的实践证明，世界经济与各国经济的发展，有赖于国际经济交流，而国际经济交流已经突破了传统方式，增添了新内容。生产力要素在国际间的流动与组合，使国际经济交流从流通领域扩展到生产领域，目前，在国际上最常见，最普遍的交流方式，诸如技术转让、生产协作、劳务合作、发展援助、工程承包、联合投资、资金融通、信息服务、管理合作等等，统称为国际经济合作业务。国际贸易和国际经济合作已成为当今世界国际经济关系的两种重要形态，并且相互补充、相互促进。

由于国际经济合作已成为世界经济发展的潮流，而我国也要顺应这种潮流，调整对外经济发展战略，更好地适应改革开放、谋求经济发展的需要，因而加强对国际经济合作理论的探索和研究，已是我们面临的一项十分重要而迫切的任务。中国国际经济合作学会一些专家学者编著的《国际经济合作理论与实务》一书，具有开拓性和创造性的特点。该书的问世，必将大大促进国际经济合作理论的研究工作。

正如书中所指出的，我们研究国际经济关系时，不能仅就经济关系论经济关系，必须结合国际政治关系去考察。战后实践证明，和平共处五项原则是处理国与国之间关系的唯一正确的原则，也是建立国际政治新秩序和国际经济新秩序的基础。只要能遵循和平共处五项原则，即使各国政治制度和意识形态不同，经济发展水平有差异，也是可以友好相处的；在国际经济关系上，只要能遵守平等互利原则，就可以进行经济合作，而且对双方都是有益的。

我国政府一贯主张在国际事务中坚持平等互利原则。早在新中国成立前夕，毛泽东主席在中共七届二中全会上就提出了和平共处五项原则的主要内容。他说：“任何外国政府，只要它愿意断绝对于中国反动派的关系，不再勾结或援助中国反动派，并向人民的中国采取真正的而不是虚伪的友好态度，我们就愿意同它在平等、互利和互相尊重领土主权的原则和基础上，谈判建立外交关系的问题。中国人民愿意同世界各国人民实行友好合作，恢复和发展国际间的通商事业，以利发展生产和繁荣经济。”1953年12月，周恩来总理会见印度代表团时，第一次提出和平共处五项原则的设想。后来，这五项原则完整地写进1954年4月发表的《中印关于中国西藏地方和印度之间的通商和交通协定》的序言。1954年6月，周恩来总理访问印度和缅甸时，在联合声明中，一致同意将和平共处五项原则，作为指导中印、中缅关系的基本原则。1955年4月，在万隆举行的亚非会议上，和平共处五项原则得到引申和发展，会议通过了“万隆十项原则”，在国际上已被广泛接受，并产生了深远影响。

1964年2月，周恩来总理访问非洲十国时，提出了对外援助八项原则，其基本点就是平等互利原则，得到非洲、亚洲、拉丁美洲等发展中国家人民的赞扬。几十年来，中国对外援助独树一帜，赢得国际舆论的好评。1974年4月，在第六届联大特别会议上，邓小平同志阐明了中国关于建立国际经济新秩序的主张，在广大发展中国家和中国的共同推动下，联大特别会议取得成功，会议通过《建立新的国际经济秩序宣言》和《行动纲领》。邓小平同志指出，国与国的政治和经

济关系，都应建立在和平共处五项原则基础上。国际经济事务应由各国共同来管，而不应该由少数国家垄断。占世界人口绝大多数的发展中国家应该参与决定贸易、货币、航运等方面的大事。发展中国家对自己的自然资源应该享有和行使永久主权。它们关于改善对外贸易的条件应该予以满足：它们建立的各种原料输出国组织应该得到支持。对发展中国家提供的贷款应该是无息或低息的，必要时可以延期偿付甚至减免。对发展中国家的技术援助应该实用、有效、廉价，方便。派往受援国的专家和人员应该向受援国人民认真传授技术，尊重受援国的法令和民族习惯，而不应该要求特殊待遇、更不得进行非法活动。所有这些，均是对平等互利原则的精辟阐述。

党的十一届三中全会明确指出：“在自力更生的基础上，积极发展同世界各国的平等互利合作和技术交流”。利用国内和国际两种资源，打开国内和国际两个市场，学会组织国内建设和发展对外经济合作两套本领，以加速中国的社会主义现代化建设。随着我国对外开放政策的实施，80年代，我国对外经济合作事业有了突破性发展，为了加强同发展中国家的团结，我国领导人1983年出访非洲时，又宣布了平等互利，讲求实效，形式多样，共同发展的原则，用以发展我国对非经济合作。1988年11月在澳大利亚宣布互相尊重，平等互利，加强交流，共同发展的原则。我国政府一向把平等互利作为进行国际经济合作的准则，把共同发展作为国际经济合作的目标。这种友好合作的现实态度举世瞩目。

国与国经济关系实行平等互利原则，从提出到现在，已经40多年，它经受了国际风云变幻的考验，并显示了它的强大生命力。理论界正探讨生产要素国际移动理论的渊源，从战后40多年实践看，真正能客观反映国际贸易和国际经济合作本质特征的是平等互利理论。尤其是在资本主义工业发达国家、社会主义国家以及发展中国家三种经济类型共存的今天，各国之间经济上互相依赖越来越强，实行平等互利原则尤为重要，这不仅有利于经济发展，也有利于世界和平。

帝国主义时代宗主国与殖民地之间的经济关系是侵略、剥削与掠夺，不可能有平等互利的关系，因而被历史唾弃。帝国主义国家对社会主义国家的封锁禁运与经济制裁，由于违反了平等互利这个客观规律，也是注定要失败的。当前，在国际经济关系中出现一种有害的倾向，少数发达国家利用经济手段向发展中国家施加政治压力，甚至干涉他国内政。这不仅妨碍国与国之间在和平共处五项原则基础上发展友好合作关系，而且会对世界的稳定与发展构成威胁。我们坚决反对这种倾向。

中国历史上深受帝国主义列强的侵略与凌辱，深知不平等条约之危害，今天中国人民站起来了，才能谈得上平等互利，深知平等互利来之不易，必须十分珍惜。《国际经济合作理论与实务》的出版，定能引起各方进一步研究探讨平等互利的理论和原则，也只有更好地在国际经济合作事务中坚持执行这一原则，国际经贸事业才会蓬勃地向前发展。

编著者说明

《国际经济合作理论与实务》一书，是《国际经济合作概论》（中国对外经济贸易出版社出版，1991年1月）一书的修订版本。在编写中，本书基本上保留了《国际经济合作概论》一书的原有体系；结合理论研究的深化和国际经济合作实务在90年代开始以来的发展变化，对原书章节作了修改、增补或删减。

本书仍系在中国国际经济合作学会的组织与领导下合作编写而成，各章修改写作的分工如下：第一章，王世浚；第二章，储祥银；第三章，王世浚；第四章，王世浚；第五章，储祥银；第六章，卢进勇；第七章，刘定华；第八章，蒋瑛；第九章，刘孝纮；第十章，傅予行、曾庆豹；第十一章，邱小平；第十二章，李骏；第十三章，章昌裕；第十四章，李南；第十五章，李南；第十六章，宋振绥；第十七章，彭天祥；第十八章，由对外贸易经济合作部国际经济合作研究所薛宏、马宇、许丹松、邢厚媛等分节修改；后记，王西陶。最后，由王世浚通读、总纂、修改、定稿。

本书的适用对象：全国高等院校财经类专业的研究生、本科生及专科生，也可供涉外经济专业以及对外贸易经济合作部门干部培训教材，还可供有关专业的教学、研究工作者的参考使用。考虑到各类专业的教学计划有别，在使用时，可在保证基本内容教学的前提下，根据各自的要求对教学内容进行适当增减。

国际经济合作学是一门创新课程，虽然它在我国的教学与研究中已有十多年的历史，但由于编写者的水平所限，这本书中的观点与内容也难免有谬误之处，敬希海内外专家、学者和广大读者继续关心指正，以利于再作修订。

王世浚
1996年11月30日

前 言

根据中共中央组织部和国家经贸委《“九五”期间全国企业管理人员培训纲要》和对外贸易经济合作部《“九五”期间外经贸行业干部培训纲要》等文件的精神，为进一步适应我国改革开放的新形势，着重培养和提高外经贸大中型企业领导干部的业务素质和管理水平，使我国的外经贸事业在“九五”期间能有更大的发展，外经贸部对在全国外经贸行业开展企业领导人员工商管理培训做了部署。为此，我们组织编写了《中国对外经济贸易理论和政策》、《国际贸易》、《国际贸易实务》、《国际金融》、《国际企业管理》、《现代企业人力资源开发与管理》、《财务会计》、《企业财务报表分析》、《企业财务管理》、《跨国公司财务管理》、《国际经济法》、《国际营销》、《现代生产管理》、《管理经济学》及《国际经济合作理论与实务》等 15 本教材，供外经贸行业大中型企业领导人员工商管理培训使用。

《国际经济合作理论与实务》由四川大学对外经济贸易系王世浚教授主编。

对外贸易经济合作部

人事教育劳动司

1997 年 2 月

国际经济合作理论与实务

第一章 国际经济合作学的研究对象与研究国际经济合作的重要意义

第一节 经济生活国际化

世界经济是一个有机的整体，它是世界上各个民族、各个地区、各个国家在国际分工发展的基础上所形成的经济上互相联系、互相依赖的有机体系。在当今世界上，没有一个国家能够离开国际社会而孤独地生存与发展本国的经济，任何国家都必须参加并利用国际分工，发展国际之间长期而稳定的经济贸易关系。这是世界生产力发展的客观要求与结果，也完全符合世界各国之间在经济生活上越来越国际化的必然趋势。

第二次世界大战后以来，世界经济发生了许多重大变化。其中比较突出的发展变化就是经济生活的日益国际化。从历史发展的进程看，经济生活国际化是从商品流通领域开始的。由于科学技术的进步，尤其是战后第三次科学技术革命的影响，许多社会物质生产领域的状况发生了深刻的改变，劳动过程、生产过程不断发生变革，新兴工业部门和新产品日新月异地连续出现。在这种情况下，国际经济关系仅仅局限在流通领域内的商品交换已经远远不能适应经济发展的需要，经济生活国际化的深度和广度都有了进一步的发展，生产国际化、资本国际化以及交通运输和信息、通讯的国际化等等，已经成为战后世界经济发展中的重要趋向。

生产国际化的物质基础是现代化工业的大规模生产。因为，大规模生产可以节约时间，降低成本，增强市场竞争力，符合规模经济的规律。现代化大生产不仅需要不断投入与发展新技术和新工艺，也要求分工更加精细，专业化与协作的范围更加广泛。在新的科学技术革命的过程中，由于每一项新技术的开发和利用都需要进行大量的投资，加上新技术和新产品种类繁多，花样百出，哪一个国家都不可能生产所有型号、所有品种的同样产品。为了发挥本国的优势与特长，只能选择若干重点进行突破。这样，以往一个国家内部范围的分工与协作关系，必然发展为一系列国家之间的国际分工与协作，从而使各个国家的生产活动进一步纳入国际范围的再生产过程，国际之间经济联系的空前加强也就顺应而生。

生产国际化必然伴随着资本国际化，这两个过程之间存在着紧密联系与相互促进的关系。生产国际化程度的提高，必然会大大地加速资本的国际流动；国际资本流动的增长，又有力地推动着国际性生产的发展。所以，生产国际化是资本国际化的发展基础，资本国际化是生产国际化的直接动力。第二次世界大战后，国际直接投资的迅速增长和跨国公司的蓬勃发展，突出地反映了生产国际化和资本国际化相互交融的新变化。跨国公司这种形式已经成为国际投资的主要工具和国际生产的重要组织形式，据估计，跨国公司已经控制着资本主义世界国民生产总值的 $1/4$ 到 $1/3$ ，控制着发达资本主义国家出口额的 $3/5$ 到 $2/3$ ，并控制着资本主义国家国外直接投资的 $9/10$ 以上。

由于资本国际化的不断发展，当代国际资本流动出现了一系列新动向和新特点：资本流动的速度和规模迅速增加；发达国家不仅输出资本，同时也是最重要的利用外资和资本输入国；发展中国家不仅输入资本，也已开始进行资本输出活动；许多社会主义国家正在进入国际资本市场；直接投资大量增加，国际资本市场的业务形式日益多样化。战后，尤其是 70 年代中期以来，

仅就国际投资领域来看，世界上绝大多数国家都相继加入了国际投资的行列。1973~1979年，发达资本主义国家的工业年平均增长率为2.1%，对外贸易年平均增长率为4%，而对外直接投资的年平均增长率达18%，80年代以来的增长速度仍然相当可观。这充分说明，战后发达资本主义国家的对外直接投资增长很快，其年平均增长速度不仅越过了工业的增长速度，而且还大幅度地超过了贸易的增长速度。过去，发展中国家和地区一向是单向的资本输入国，70年代以后也开始扩展对外投资。据联合国报告，1970~1972年发展中国家和地区的对外直接投资总额为4300万美元，占同期世界海外直接投资总额的0.33%；到1983年底，发展中国家和地区的海外直接投资总额增加到218.75亿美元，占同期世界海外直接投资总额的3.63%。其中，海外直接投资较多的发展中国家和地区主要是石油输出国组织和新兴工业化国家和地区，如科威特、巴西、墨西哥、阿根廷、印度、香港、韩国、新加坡和台湾省等。80年代以来，我国也已开始逐步发展海外直接投资活动，自1979年到1995年间。我国共批准在国外和港澳地区开办各类非贸易企业1883项，协议中方投资额达18.64亿美元，占投资总额的35%，这些企业分布在五大洲130多个国家和地区。

随着生产国际化和资本国际化的迅速发展，交通、信息和通讯的国际化、科技国际化以及劳务国际化等也相应获得迅速发展，这就在相当程度上缓和了各国之间由于自然禀赋条件对其经济发展的限制，使资源、资本、技术、劳动力等生产要素的配置和使用更加趋于合理，从而有利于节约社会劳动和提高社会经济效益。

经济生活的日益国际化，必然导致国际之间的相互依赖、相互适应和相互协调关系的发展与加深。在当今世界，不仅发达国家之间的经济联系需要加强，发展中国家之间的经济联系应当加强；同时，发展中国家的经济发展在不少方面有赖于同发达国家之间的紧密联系，发达国家的经济发展如果离开了同发展中国家的紧密联系，也同样不可能获得顺利发展。因此，自60年代初开始，尤其是进入80年代以来，进一步争取世界和平与进一步加强国际经济合作的呼声已经遍及全球，它反映了全世界绝大多数国家、地区和人民的共同利益和正当要求。

第二节 国际经济合作学的研究对象

国际经济合作是世界上不同国家（指主权国家）与地区在国际分工基础上进行经济运转的重要机制，它符合人类社会经济发展的进步趋势，是经济生活日益国际化的必然结果。

什么叫合作？合作（Cooperation）这个词，在词典上的解释是“Working or acting together for a common purpose”或“Work or act together in order to bring about a result”，指的是为了一个共同目标而一起工作，或为了取得一种效益而一起工作。所谓“一起”，当然是指具有双边的或多边的协作与配合关系。不难理解，国际经济合作就是指不同国家或不同地区为了在经济上达到一个共同目标（或为了取得某种经济效益）而进行相互协调的有效机制。

随着科学技术的迅速发展，国际分工越来越向广度和深度发展，不同国家及其企业，为了解决资源、资金、技术、设备的困难，或为了获得先进的

管理方法以及为了扩大产品出口等，国际间的交流与合作日益呈现出密切与不断发展的趋势。这种交流与合作趋势的发展，就其实质而言，完全体现着各种生产要素在国际之间的移动，取他国之长，补己国之短，不仅有利于资源的开发和有效分配，而且有利于把生产要素从生产效率较低的地区或部门转移到生产效率较高的地区或部门，从而缩小世界经济的不平衡现象，促进世界经济的不断发展。

根据上述基本概念，国际经济合作学的研究对象，主要是研究国际之间各种生产要素的组合与配置的运动规律，并揭示这一领域中进行国际经济协调的有效机制。因此，本学科所研究的国际经济合作，应当具有如下特点：

第一，国际经济合作是国际经济关系的一种形态，开展国际经济合作的国家，必须是实行对外开放政策的主权国家。人类社会的发展至今，无论哪一个国家要想经济发达起来，闭关自守地搞建设是绝对不能成功的。尤其是那些经济文化比较落后的国家，关起门来不同外国进行经济技术与文化交流，现代化建设更加难以实现。所谓对外开放，从一个国家来说，是指对全世界不同社会制度、不同经济发展阶段的国家和地区都要实行开放，它既包括对发达国家的开放，也包括对发展中国家的开放，还包括对社会主义国家的开放等。这是开展国际经济合作最基本的条件。

第二，开展国际经济合作的基本原则是：主权国家的政府、国际经济组织、区域性经济组织、超越国界的自然人和法人等之间，在平等互利原则的基础上，各以其所具有优势的生产要素，通过一定的经济协调机制，共同开展较为长期的经济协作活动。

所谓平等互利原则，指在相互经济交往中，根据双方的需要与可能，有来有往，互惠互利。例如在进行洽谈或签订各种协议、合同时，要在平等的基础上通过充分协商，兼顾双方的权益，使双方都有利可图。任何一方均不能强加给对方任何不平等的条件和不合理的要求；协议或合同一经签订，双方都应严格执行，任何一项条款没有履行，都属于违约行为。

在平等互利的基础上实现国际经济合作，必须建立相应的协调机制。这种协调机制，主要是指经济政策上的协调，通过方针政策作出合理而又及时的调整或改变，消除不协调的局面，以便顺利实现合作。近十多年来，很多国家的政府不仅限于制订一般商品交换的对外贸易方针政策，而且还制订全面发展对外经济合作的方针政策。如很多发达国家制订了一系列促进投资、科技、劳务、经济援助等领域的政策；一些发展中国家也制订了引进外资、海外投资、引进技术、发展劳务合作以及开展对外经济援助等方面的政策与措施。为了有利于协调与合作的开展，很多国家还成立了领导与管理对外经济合作的专门机构，制订了详细的专项涉外经济法规，还有计划地培养从事国际经济交流与合作的专门人才。在国际领域里，一系列国际经济机构的相继建立，如关税与贸易总协定(GATT)、国际货币基金(IMF)、世界银行(WB)、联合国贸易与发展会议(UNCTAD)以及区域性经济集团等等的建立。对推动国际经济协调与促进国际经济合作都起了重要作用。

第三，国际经济合作所涉及的领域，总的说来，既包括生产领域的合作，也包括流通领域的合作。但从当前国际经济合作的发展趋势讲，生产领域与流通领域的合作已经大多交织在一起，实践过程中所采用的合作方式往往也是几种合作方式的结合体。这样的实例很多，例如当前国际上流行着的一些三边合作项目，甲乙双方合作共同生产的产品拿到第三国进行销售，并提供

销售后服务。再如，由甲国提供专门技术与设备，分别在乙国和丙国各搞一个互有联系的生产线，在乙国生产出来的产品由丙国进行销售，而在丙国生产出来的产品则由乙国进行销售，双方签订补偿贸易协定。显然，这样的合作项目，即把生产和流通结合在一起，又反映了多种合作方式的结合运用。

战前，国际之间的经济活动主要体现在流通领域内的商品交换。战后，由于科学技术和生产力的迅速发展，现代化大生产与新兴产业部门的蓬勃兴起、国际经济关系仅仅局限在流通领域的商品交换，已经不能适应形势发展的需要，生产过程中生产要素在国际之间的组合与配置成为战后国际经济关系中最主要的趋向。

生产要素是进行物质资料生产所必须具备的因素或条件，包括资源、土地、资本、劳动力、技术、管理与信息等。一个国家或地区的经济优势与劣势，主要取决于所拥有的生产要素条件的优劣。可是，从一定时间来看，任何一个国家的生产要素都是一个动态的概念。不同种类的生产要素都会随着时间而不断地发展和变化，某一种生产要素可能只在这个国家里有优势，而在那个国家里却缺少这种优势。过去，古典经济学家曾认为劳动力与资本只能在一个国家内流动而不能在国际间流动的论调，今天显然已不合时宜。生产要素从一个国家流向另一个国家，生产要素在国际之间的重新组合与合理配置，已经成为必然的现象。

第四，国际经济合作的方式灵活多样。战后以来，随着生产要素的国际移动日益频繁，为了协调各个国家或企业在生产要素移动方面的不同愿望与特点，逐步创造出多种多样的国际经济合作方式。一般来讲，可以从国际经济合作的业务性质和合作的对象与范围来划分其类别。

按照国际经济合作业务性质的不同，可分为下列类别的合作方式：

第一类：国际投资合作。主要包括国际直接投资和国际间接投资。国际直接投资是指投资者在东道国设立合资企业、合作企业及独资企业等形式的国际投资行为。国际间接投资主要研究国际证券市场的运行机制。

第二类：国际信贷合作。包括外国政府贷款、国际金融组织信贷、出口信贷、商业银行贷款、混合贷款、吸收国外存款、发行国际债券以及国际租赁信贷等。

第三类：国际科技合作。包括技术转让和科技交流。技术转让属于有偿的转让，其具体方式有硬件的交易和许可证贸易等。国际科技交流大多属于无偿的转移，其具体方式有：交换科技情报、资料、仪器样品；召开科学技术专题讨论会；互派专家讲学与专家传授技术；共同研究、设计与试验科技发展项目、联合建立科技研究机构等。

第四类：国际劳务合作。主要包括国际承包工程、劳务进出口、国际旅游、国际咨询业务等。

第五类：国际信息与管理合作。信息与管理已经成为现代化大生产活动中不可缺少的生产要素，国际信息与管理合作主要是研究这两种要素在国际间的移动、组合与配置的有效机制。

第六类：国际发展援助。主要研究国际发展援助的方式与如何实施国际发展援助。

如从国际经济合作的对象与范围看，又可分为如下类别：

第一类：双边合作。即指两国政府、企业或厂商之间的经济合作；

第二类：多边合作。即指两个国家以上的政府、企业或厂商之间的经济

合作；

第三类：国家集团之间的合作。如发达国家之间、发展中国家之间、发达国家与发展中国家之间的经济合作、东西方经济合作、社会主义国家间的经济合作等；

第四类：区域经济合作。如各地区所组织的区域性经济同盟、关税联盟、共同市场等；

第五类：全球经济合作。这是建立国际经济新秩序的未来目标模式。

随着世界经济的发展，国际经济合作将不断出现更新的方式。

第五，国际经济合作具有独特的运动规律与经济效益。从历史发展进程看，国际经济合作是在国际贸易的基础上发展起来的，两者之间存在着密切的联系。第二次世界大战后，随着现代科学技术与世界经济的发展，国际间的接触与交往日益广泛与频繁，生产要素在国际之间的组合与配置愈来愈成为国际经济关系中的重要问题。与此同时，各种类型的国际经济合作方式也逐渐应运而生。70年代末80年代初以来，中国经济学界和涉外经济部门的一些学者专家们在探索中发现，国际经济合作无论就其内容、方式及其运动规律看，都已具有与国际贸易完全不同的特殊性，这种观点极大地引起人们对此深入研究的兴趣。

一般而言，国际经济合作不同于传统的国际贸易，其主要区别点在于：

一、国际贸易是研究国际之间商品流通的规律性，侧重点是商品的进口与出口贸易活动，属于流通领域的范畴；而国际经济合作是研究国际之间各种生产要素的运动规律及其协调机制，其侧重点主要是生产领域的直接合作。

二、国际经济合作与国际贸易的区别点还表现在业务程序与进行的方式上。国际贸易的业务程序，往往是一笔商品交易经过洽谈、成交、签约后，出口方的责任是按合同要求的商品品质、规格、数量及时交货。进口方的责任是按合同规定及时支付货款。一旦双方完成交货与付款后，这笔交易即告结束。国际经济合作则完全不同，一个项目在开始谈判时，一般需要根据项目的特点，共同研究与选择适当的合作方式。达成协议之后，往往需要组成一个联合性质的经济实体。参加实体的有关各方，对项目经营成败有着共同的利害关系，有的项目还要共同管理、共担风险、共负盈亏。

三、国际贸易从洽谈成交到交货结汇的时间，一般也不过一年半载。而国际经济合作的项目内容比较复杂，从洽谈到签约往往就要花费较长时间，合同签署的合作期限也比较长，一般三五年，有的十多年，特殊的项目甚至长达二三十年。

四、开展国际经济合作对一国经济发展能起到不少独特而有效的作用。70年代以来，世界性贸易保护主义进一步发展。发达国家的贸易保护主义措施，除关税壁垒外，非关税壁垒和限制性商业惯例（跨国公司所采取的）名目繁多，影响国际贸易的正常进行。在此情况下，仅仅通过商品贸易的方式很难进入某一国家或地区的市场。但如果采取国际经济合作的方式，在东道国投资设厂，就地生产，就地销售，有利于谋求自身在国际市场的生存与发展。通过国际经济合作的有关方式，由于渗透到生产领域，可以直接获得比较先进的技术和管理知识，有利于改造落后的产业结构或建立新的产业。另外，通过国际经济合作可以促使在一国内难以单独进行的大型建设项目或科研项目得以实现。

第三节 国际经济合作学与其他学科的关系

国际经济合作学是一门正在创建中的新学科。建立国际经济合作这门新学科，必须具备一定的基本理论和基本知识。马克思主义政治经济学是国际经济合作的基本理论指导。战后以来，世界经济处在不断变化与发展的过程中，开展国际经济合作虽系人心所向的共同愿望，但同时又需要对不断出现的新政策、新问题作出理论上的剖析与回答。只有借助马克思主义政治经济学，才能对这些新观念、新问题进行深入细致的分析和验证，也才可能逐步地认识和科学地阐明这些问题。反之，如果没有以马克思主义政治经济学的基本理论作为指导，国际经济合作的研究就难以透过现象洞察本质，难以得出科学的结论。

对国际经济合作的深入研究，还需具备比较广泛的基本知识。一般认为，世界经济、国际贸易、国际金融、经济数学、世界经济统计、对外经贸会计、国际经济法以及当代资产阶级经济学说等都是应当具备的一些起码的基本知识。国际经济学是当代资产阶级经济学的一个重要组成部分，对研究国际经济合作具有重要参考价值。发展经济学是第二次大战后兴起的当代西方经济学的一个重要分支，它以发展中国家的经济发展问题作为研究对象，这对研究国际经济合作也非常重要。第二次世界大战后世界经济的重要特征之一，是大量地出现了以海外直接投资为手段的跨国经营，跨国公司的影响遍及全球，研究跨国公司的形成，现状及其特点，了解跨国公司的发展趋势，无论在理论上还是在实践上对国际经济合作问题的研究都有着重要的意义。由于国际经济合作问题的研究更多地涉及生产领域，因而也还需要具备一定的工程技术知识，这不仅是学术研究上的需要，对于从事国际经济合作实际工作而言，就显得更加重要。公共关系学是本世纪60年代以后发展起来的一门新兴学科。根据《不列颠百科全书》（1981年版）的词条定义，所谓“公共关系”（Public Relations），是“指在传递有关个人、公司、政府机构或其它组织的信息，并改善公众对其态度的种种政策或行动”。学习与研究这门新学科，对开展国际经济合作实际工作非常必要。

此外，作为一个国际经济合作的研究工作者或实际工作者，外语这个工具是不可缺少的。至少应能比较熟练地掌握和运用其中的一种。如果是专门研究怎样开展对某一国的经济合作，那就更需要掌握该国所使用的语言文字。

第四节 研究国际经济合作的重要意义

随着经济生活的日益国际化，国际经济合作问题受到了广泛的重视，从长远的战略观点看，研究与推进国际经济合作具有极为重要的理论意义与现实意义。

一、加强国际经济合作是世界经济发展的必由之路

80年代以来，世界上更多的国家和人民逐渐公认了一个定论：当今世界面临两大极端重要问题，即和平与发展问题。其中心意义说明，没有和平稳定的国际环境，世界经济就无法发展；没有经济发展，世界持久和平就得不到保障。第二次世界大战结束至今，虽然局部战争仍旧接连不断，但已有50

多年没有发生过世界战争。这种较长时期和平环境的出现，使人们对战争与和平问题有了一些新的认识：世界大战不是不可避免，战争的危险虽然存在，但是争取和平与制约战争的力量有了比较可喜的进展。世界上越来越广泛的各阶层人民认识到维护和平反对战争的迫切重要性，认识到只要世界各国人民团结一致为维护世界和平进行不断的斗争，世界战争就能制止。

人们也认识到，现代文明的最大危险是军备竞赛，首先是战略武器和核武器的储备。据联合国估计，战后全世界用于军备竞赛的直接费用为 10 万亿美元（按 1979 年行情）。80 年代以来，世界每年的军费开支超过 6 千亿美元，大大超过人类实际用于教育和保健的全部费用。现在世界军费开支的绝对值以大约 7 年增加一倍的速度不断增长。这样庞大的军费开支，必然会使经济增长受到损害，促使社会矛盾激化和大多数人民的生活条件恶化。如又据联合国估计，裁军（全面裁军或部分裁军）至少每年能使世界经济速度增长 1%~2%；一年的军备资金就能灌溉 1.5 亿公顷土地，而这些土地依靠当代技术投入就能养活 10 亿人，这些资金足以在一年内建造上亿套住宅可供 5 亿人居住的舒适住房；这些资金也足够每年建设 100 万所学校，可供 6.5 亿儿童受到教育。由此可见，停止军备竞赛将会对全世界带来多么巨大的社会经济效益。

战后几十年的世界经济发展，使国际经济关系格局发生了重大变化。这种经济关系格局变化的突出表现是，发达国家之间经济发展不平衡增大，发达国家同发展中国家间的经济差距更大。为了实现和平与发展的重大目标，愈来愈迫切地需要改造现存的国际经济关系，各个国家的国际关系中必须超越意识形态领域的障碍，力争国际经济合作的进一步扩展。就世界经济发展的现实与远景而言，可谓舍此别无他途。

二、实行对外开放必须加强国际经济合作

任何国家要想谋求经济发展，采取闭关锁国政策绝对难以实现。人类历史越向前发展，国家之间越是要相互开放，相互依赖，相互交往。因为，随着世界经济的发展，一切民族和一切国家都已被卷入国际分工与世界市场体系，科学技术的进步与生产力的迅猛发展又从物质上使各国紧密地结合在一起。发达国家的经济发展要能有保证，脱离了发展中国家的支持与配合不可能实现；本来经济文化比较落后的发展中国家，关起门来不同发达国家进行经济技术与文化交流，现代化建设更是难上加难。因此，消除封锁隔绝，实行对外开放，发展相互联系与经济合作，这是人类社会不可抗拒的历史潮流。

中国的对外开放，是马克思主义的普遍真理同中国具体实践相结合的一大光辉典范。中国这样一个大国实行对外开放，不仅是中国步入世界之林和国家富强的重要途径，而且对其他国家和人民，对于整个世界经济的发展都将作出极大的贡献。近 10 年来，中国的对外经济合作事业获得了很大发展。无论在利用外资、引进技术、对外承包工程与劳务合作、对外经济援助以及建立经济特区、开放沿海城市和新辟开发地区等等方面，已使中国的国际经济合作事业形成了比较完整的体系。随着中国现代化建设的进展，中国同世界各国的经济技术交流与合作步伐，定会不断向前迈进。

三、建立国际经济合作学是发展马克思主义经济理论的需要

国际经济合作学是一门开放性的学科，是理论联系实际而且应用性较强的新学科。近些年来，一般比较重视对国际经济合作实务的研究，这固然非常重要。可是，在对实务的研究过程中人们也认识到，如何透过实践中的现

象与过程，对一系列有关国际经济合作的规律性问题，作出理论上的概括与分析就显得更加重要了。

100 多年前，马克思在《政治经济学批判》导言中，对研究资本主义的国际部分，曾经有过一些设想，其中提及应当研究“生产的国际关系、国际分工、国际交换、输出和输入、汇率”等问题。马克思当时虽然设想过国际经济关系的许多问题，但由于受到时代和客观条件的限制，没有能够实现他的研究计划。现在，随着国际分工的深入发展和经济生活的日益国际化，国际经济关系中很多理论问题已经提到议事日程，当代马克思主义者应当义不容辞地承担发展马克思主义国际经济理论研究的艰巨任务，特别是需要用马克思主义的立场、观点与方法来分析与研究当代国际经济合作中的众多理论与实际问题。例如，怎样正确理解国际经济合作在一国经济发展与世界经济战略地位与作用；国际经济合作的形成与发展；国际经济相互依赖与国际经济合作的关系；生产要素国际移动理论的实质及其运用；不同国家和不同社会制度的国家之间经济合作发展的特征与趋势；区域性经济合作的理论与发展前景；国际经济协调机制的重要作用，等等。

为了完善国际经济合作学的理论体系，还必须对多种多样国际经济合作方式进行理论概括与实际分析。尤其重要的是，凡是对建立国际经济合作学具有科学价值的素材，无论来自西方或东方、南方或北方，都应去粗取精、去伪存真地吸取与借鉴。所有这些，对于研究和建立国际经济合作学，对于丰富马克思主义的经济理论宝库，都具有重大的意义。

国际经济合作这门学科是在中国大地上出现的一门创新学科，它已经有了一个科学的研究对象，它所包含的基本理论与实务内容，已经基本形成体系，国际经济合作的运行机制在国际经济交流中也已经显露出它的重要理论价值和实践意义。

复 习 思 考 题

1. 国际经济合作学的研究对象。
2. 开展国际经济合作的基本原则。
3. 研究国际经济合作的重要意义。

第二章 国际经济合作的产生与发展

第一节 国际经济关系的普遍特点

国际经济合作是国际经济关系在一定条件下所采取的一种方式。因此，国际经济合作的产生和发展必须在整个国际经济关系的发展历史中加以考察。国际经济关系，顾名思义，就是国家与国家之间进行经济交往的关系——当然，具体进行这种交往的主体可以是这些国家的政府机构，也可以是这些国家的私人企业或经济组织。从严格的意义上讲，只有在国家出现之后，他们之间的经济关系才能称为国际经济关系。但是，从人类社会发展的历史上看，早在原始社会末期，自从剩余产品出现之后，相邻的部落和氏族之间就已经开始了以物易物的简单的交换行为¹。那时国家尚未出现，真正的民族国家远未形成，这种部落与部落之间的产品交换关系还不能称为国际经济关系。但是，这毕竟是不同的人群主体（部落）之间为了互通有无而进行的一种有目的的经济活动，因而可以看作是后来的国际经济关系的胚胎形态。我们追溯国际经济关系和国际经济合作的历史只能从国家出现以后开始。

在原始社会崩溃之后，人类社会依次经历了奴隶社会、封建社会、资本主义社会等几个以生产资料私有制和阶级对立为基础的社会形态，还有一系列国家目前已进入了以生产资料公有制为基础的社会主义社会的建设阶段。每一次社会形态的更迭，都是社会生产力不断发展的要求，是生产关系和生产方式的质的变革。在这历史发展的长河中，每个时期都有每个时期的国际经济关系和这种经济关系所需要的国际经济合作。

从古代社会到今天，国际经济关系已经从简单的物物交换发展到社会再生产的各种要素的错综复杂的国际运动，国际经济合作也从极不稳定的通商盟约发展到各种产业部门无所不包、经济、政治、军事多种职能兼而有之的综合性共同体（如欧洲经济共同体）。尽管所处的历史时期不同，发展的程度不同，任何时期的国际经济合作都有一条最根本的共同原则：平等互利。这一条原则是我们从日益繁杂的国际经济关系中辨别哪一类国际经济关系属于国际经济合作范畴的基本标志。

对平等互利的理解，既不能笼统、抽象，也不能绝对化。平等应理解为主要是政治上的平等，即参与国际经济合作的各个国家相互都要尊重、丝毫不得损害对方的政治独立和主权，丝毫不得压服对方接受自己的合作条件。即使参与合作的是某个私人企业或单个经济组织，它与外国任何经济实体进行的经济活动也不得损害本国的国家利益，不得违反本国政府的政策法律。否则，就无法结成真正的国际经济合作关系。

互利和平等是密不可分地联系在一起。只有在平等的基础上，让双方独立地自行决定什么对自己有利，是否自愿参加某个合作项目。这里很重要的一点，就是不能由某一个强国代替别国决定某项经济活动是否对后者有利。当然，关于互利，可以从当前利益考虑，也可以从当前利益与长远利益的结合上考虑，包括为了长远利益而在当前利益上自愿作出一定的让步。因此，我们可以说，“平等……是国际经济合作的前提条件。而互利则是国际

¹ 参见恩格斯：《家庭私有制和国家的起源》，《马克思恩格斯全集》第21卷。

经济合作的核心。”

至于在国际经济交往中，能否按照平等互利的原则进行国际经济合作，取决于经济上和政治上两个方面的因素。

第一，经济方面的因素。这里主要指各国社会生产力发展的水平亦即各国的经济实力。不言而喻，一国之参与国际经济合作，其本身的经济必须具备一定的水平。因为合作是双方的事，甲方既有求于乙方，又必须能够拿得出东西给乙方；又因为合作关系一般持续较长一段时间，不同于任何一次性的单纯的商品买卖行为，有关国家（或有关企业或组织）如果没有能力在商定的这段时期内保证不间断地履行自己的义务，合作关系也就无法维持。

经济因素之所以重要，还因为经济因素决定着国际经济合作的内容和形式，也决定着一定时代国际经济合作的格局。自然经济占统治地位的奴隶社会和封建社会时代，与后来的商品经济发达的资本主义时代，整个国际经济关系的规模以及国际经济合作的内容和形式发生了很大的变化，更不用说资本主义进入垄断阶段以后，这种变化尤为突出了。下文我们将看到这种变化的具体经过。

第二，政治方面的因素。这里主要指的是各国在国际上所处的政治地位，亦即各国间的政治关系。我们研究国际经济合作以及整个国际经济关系时，不能仅就经济关系论经济关系，必须结合国际政治关系去考察。既然我们所说的国际经济关系和国际经济合作都是以国家为主体而进行的经济活动，那么，国际经济关系的性质和形式必然受有关国家的性质、其国际政治地位以及其对外政策的制约。至于国际经济合作，更是要看什么国家与什么国家的合作。从历史上看，帝国主义国家可以和帝国主义国家进行经济合作（还有政治合作和军事合作），为的是对付殖民地人民的民族解放运动，维持其殖民主义统治，而帝国主义国家和殖民地国家根本谈不到合作关系，因为帝国主义宗主国不需要通过国际经济合作这种方式就可以轻而易举地从殖民地掠取到他们所需要的一切人力、物力、财力资源。其所以能这样，就是因为帝国主义国家和殖民地二者的政治地位不同，一个是掠夺者、统治者，另一个是被掠夺者、被统治者，这里无平等可言，更谈不上互利。与此截然不同的是第二次世界大战后取得民族独立的发展中国家间的国际经济关系和国际经济合作。这些国家有着类似的历史遭遇，独立后面临着类似的发展民族经济的任务，他们之间的经济关系更有条件在和平共处五项原则的基础上得到不断的发展，他们之间的经济合作则是他们在经济上相互支援、共同发展的重要途径。

历史在发展，国际政治经济形势在不断变化，但是一国的社会政治经济制度的性质决定了它在参加国际经济合作中的根本动机和目的是不会变的。我们在考察国际经济合作时，首先要想到这个根本的目的。

第二节 早期的国际经济合作模式

早在公元前 5 世纪的古希腊时代，由于地中海贸易的开展，希腊与地中海沿岸各国的贸易往来相当频繁。在这种贸易往来中，逐渐出现了国与国之

见王西陶：《什么是国际经济合作》一文，载《国际经济合作》杂志，1989年3月号。

间（主要由希腊牵头）为了保证贸易的顺利进行而约定互为对方的船只提供方便、在关税上互为对方提供优惠等属于国际经济合作范畴的行为。我国远在春秋时期（公元4世纪前后），各诸侯国之间的商业来往已很兴旺，当时的楚、晋两国曾在函门订约，规定要有利于运输。还有“葵丘之盟”的盟约中的“毋忘宾旅”条，鲁、齐、晋、郑等10多国在亳订立的盟约中的“毋雍利”条，都是涉及彼此间经济利益的条文。在欧洲，封建时代最有名的具有国际经济合作形态的盟约组织当推“汉萨同盟”。“汉萨”系德语“行会”（Hanse）一词的音译，同盟创建于14世纪中叶的德国。当时手工业行会组织在各地纷纷成立，由于王权势力甚弱，不能给予各城市手工业组织以有力的支持，全国也尚未形成一个统一的经济中心，在这种情况下，德国北部地区以吕贝克城为中心，联合邻近其他几个城市，并逐步扩大，西到英国的伦敦，北到挪威的卑尔根，东到俄国的诺夫哥罗德，先后有近200个商业城市结成同盟，保护盟员的经济利益，统一商法，抵制封建法庭的干预，促进对外贸易，并保护商队安全，同盟前后存在长达300余年，对于沟通广大原料产地和手工业中心的联系，使北欧和西北欧历史上第一次形成了一个统一的经济区，对促进欧洲经济的发展，均起了积极的作用。至今，欧洲人还怀念着昔日的“汉萨精神”，特别是过去参加过汉萨同盟的城市，更是在行动上表示要发扬汉萨传统，于是他们于1980年在荷兰的兹沃勒市召开了“现代汉萨同盟会议”，决定以后每年在一个“汉萨城市”举行一届会议。1988年10月在联邦德国的科隆举行了第8届现代汉萨同盟会议，共有欧洲中部和北部94个城市的近2500名代表参加会议。

以上关于国际经济合作的事例散见于奴隶社会和封建社会长达两千余年的历史时期，可以说是早期的国际经济合作模式。在这个漫长的历史时期，由于商品生产尚不发达，也缺乏交通工具，各国国内所需的物质资料基本上都靠自给自足，因而国际经济交往甚少，这时的国际经济关系主要表现在各国间范围有限的通商关系即国际贸易关系上，而且当时的国际贸易的商品结构也主要是供统治阶级消费享乐的奢侈品，如奴隶社会时期供奴隶主消费享乐的金银器皿、装饰品、宝石、香料等。直到封建社会时期，西方国家在国际贸易中仍然主要是用他们生产的呢绒、酒类换取东方国家的丝绸、香料、珠宝等奢侈品。我国西汉时张骞通西域，开辟了举世闻名的“丝绸之路”；明代郑和七次“下西洋”，他们带给亚非各国的也主要是丝绸、瓷器、珍贵药材等特产，换回的主要是象牙、犀角、宝石、香料等珍品。尽管到了封建社会晚期，随着各国国内商品经济的成长和国内市场的兴起，各国通过国际贸易交换的商品中生产资料已逐渐增多，但是整个说来，当时的这种以消费资料为主的国际贸易所体现的国际经济关系还没有成为各国社会再生产过程不可缺少的环节。

参见[法]杜丹著《古代世界经济生活》中译本，商务印书馆1963年出版，第一编第一章、第五章。

参见李俊源等编《中国商业史》，中央广播电视大学出版社1985年出版，第一章第二节。

参见周一良等主编《世界通史，中古部分》，人民出版社1972年第二版，第十三章第二节；《大英百科全书》《汉萨同盟》条。

参见《经济日报》1988年11月20日，劳石：《“汉萨”精神的由来与发展》。

参见黎孝先等主编《对外经济贸易理论与实务》，对外贸易教育出版社1988年出版，第一章第三节。

参见李康华等编著《中国对外贸易史简论》，对外贸易出版社1984年出版，第一部分第一、第五章。

上述事例证明，即使在这种历史条件下，仍然能够出现适应这个时期的国际经济关系需要的国际经济合作。从这些事例中可以看到，当国与国之间开始了一般的经济交往活动之后（这里指的就是一般的国际贸易活动），如果具备了两个条件，他们之间就有可能结成国际经济合作关系。一个条件是，双方（或各方）都认为，他们之间的现有贸易往来对自己带来利益，有必要稳定地继续发展下去，换言之，就是要有经济合作的需要。第二个条件是，有关各国必须是处在和平发展时期，这样才可以较长时期地进行公平买卖。如果两国处于交战状态，那就谈不到合作，甚至连一般的贸易往来也要中断。这个条件指的是要有合作的国际政治环境，具体说，要有和平的国际环境。这两个条件对任何时代的国际经济合作都是通用的。我们所讲述的这个历史时期，正是王侯割据、相互吞并、战争连绵的时期，当时主要国家的疆界尚未定型，加上当时那种脆弱的国际经济关系对各国社会再生产过程起不到重大作用，无怪乎这个时期的国际经济合作不是常见的现象，更未成为世界性的体系。国际经济合作的进一步发展只能在以商品生产占统治地位的资本主义制度建立之后。

第三节 第二次世界大战前的国际经济合作

这一个长达约百年的时期，包括了资本主义发展的两大阶段。第一个阶段是资本主义自由竞争时期；19世纪末到20世纪初，资本主义进入垄断阶段，即帝国主义阶段，这是第二个阶段。资本主义的生产方式，从它确立的时候起，由于经过了资本的原始积累，特别是由于完成了以纺织机和蒸汽机为主要标志的第一次技术革命（即产业革命），资本主义的生产过程转移到了机器大工业的基础之上，使社会生产力得到了空前蓬勃的发展。从1820年到1870年的50年间，资本主义世界的工业增长了9倍，年平均增长率达到4.7%，正如马克思和恩格斯在《共产党宣言》中所说的：“资产阶级在它不到一百年的阶段统治中所创造的生产力，比过去一切世代创造的全部生产力还要多，还要大。”

紧接着，在19世纪后期，由于电动机和电力的发明和使用而发生了资本主义生产过程的第二次技术革命。这也正是资本主义由自由竞争过渡到垄断的阶段。列宁认为，这是资本主义经济发展非常迅速的一个时期。

列宁在《帝国主义是资本主义的最高阶段》一书中全面论述了19世纪末到20世纪初资本主义由自由竞争阶段过渡到帝国主义阶段的经济和政治根源以及帝国主义的基本特征。列宁的这一经典著作对于我们考察当时的国际经济关系和国际经济合作具有重要的指导意义。

从列宁的论述，以及列宁以后直到第二次世界大战垄断资本主义发展的历史事实，我们可以看得很清楚，以少数几个统治着全世界的帝国主义列强为代表的资本主义经济的存在和发展，不是靠正常的国与国之间的经济往来、靠公平的商品交换或平等互利的国际贸易来支撑的，而是主要靠对广大殖民地的剥削掠夺而维持的。事实是这样，每个帝国主义宗主国对其所属殖民地都是拥有统治权的，他们可以在很大程度上排除竞争者，保住自己在殖民地的垄断地位，完全有保证地从殖民地廉价取得他们所需要的原料，畅通

无阻地推销自己的商品，包括他们本国过剩的产品，也把殖民地作为他们有利的投资场所。由此可见，“资本主义已成为极少数‘先进’国对世界上大多数居民施行殖民压迫和金融扼制的世界体系。”在这种状况下，就大大缩小了公平合理的国际经济关系的范围，当然也就缩小了平等互利的国际经济合作的范围。至于帝国主义国家相互之间的经济关系，则是为他们各自扩大势力范围、压倒竞争者、夺取世界霸权的战略目标服务的。当然，从国际经济合作的角度来看，帝国主义国家之间也建立过一定的对他们相互有利的合作关系。主要的合作方式有：

一、签订国际公约。鉴于传统的国际贸易关系到了资本主义时期有了空前的发展，又由于各国在争夺殖民地的过程中战争频繁，危及货物运输、各国政府十分关心外贸货物的安全，因而商定各种原则、措施以求尽量减少各自的损失。例如，19世纪时，殖民主义国家为了分担国际海运风险而确立了“共同海损”原则。这一原则至今仍是国际贸易海运业务中的一条通用原则。又如第一次世界大战后，为了保证货运的安全，有关国家根据海牙规则签订了《关于统一提单的若干法律规定的国际公约》（1924年），专门规定了货物承运人的职责。这些政府之间商订的规约对于促进国际经济关系的发展起了重要的作用。

二、对外私人直接投资。这里所说的私人投资主要指的是有巨额“剩余”资本的大企业的对外投资。如早在19世纪末、20世纪初就已出现的英国的帝同化学集团，德国的法本康采恩，英荷壳牌石油公司，美国的福特汽车公司，美孚石油公司等有名的垄断企业，这些大的垄断企业通过向国外进行直接投资而变成了最早的一批跨国公司。应当看到，跨国公司的对外直接投资在这个时期主要的投向还是殖民地国家，而投向发达资本主义国家的数量较少，而且在整个第二次世界大战以前的时期，资本主义国家的产业资本输出与借贷资本和商业资本的输出比较起来，规模是最小的。尽管如此，资本主义国家之间的这种有限的相互投资仍然对它们彼此扩大销售市场、引进先进技术起到了一定作用，因此也是一种国际经济合作的方式。

三、缔结国际垄断协定。在激烈的竞争中，各国的大垄断企业（主要是跨国公司）为了达到联合瓜分世界市场的目的。按行业结成国际垄断集团，即国际卡特尔，这是从19世纪末到第二次世界大战前最普遍、最活跃的一种国际垄断组织形式。国际卡特尔由各国生产同类产品的垄断企业组成，根据协议彼此划分销售市场，同时规定产量，确定价格，以便限制竞争，保证垄断利润。国际卡特尔组织几乎遍及各个主要工业部门，其总数1931年为320个，到第二次世界大战爆发前已增至1200个左右，后来由于战争爆发而暂停活动。应当看到，国际卡特尔的活动主要在流通领域，还不是直接生产上的联合，这是与第二次世界大战前在整个资本输出的洪流中产业资本的输出规模尚小的状况相适应的。但是，国际卡特尔的活动为第二次世界大战后跨国公司的大发展打下了基础，与国际卡特尔发展的同时，许多国际金融垄断组织也相继成立，例如，早在1911年就在布鲁塞尔成立了“美国金融公司”，其成员包括德意志银行、汉堡的瓦尔勃公司、布鲁塞尔银行、巴黎——荷兰银行、法国信托银行、法国工商银行等大银行。

四、成立国际行政联合。特别在进入20世纪以后，国与国之间的关系日

益复杂，帝国主义列强之间在争夺殖民地上斗争空前激烈，最终导致第一次世界大战的爆发。战后，为了处理国与国之间的一些问题，有关国家商定成立了一些国际行政联合。由于战后最迫切的问题是政治问题，尤其是战争与和平的问题，还有战胜国与战败国在瓜分世界上的善后处理问题，于是由战胜国英国与法国发起，于1920年成立了有史以来第一个世界性的国际组织——国际联盟。联盟还建立了历史上第一个国际司法组织——国际常设法院，审理一切具有国际性质的争论。虽然国际联盟从一成立就被英、法两个战胜国所操纵，为他们的既得利益服务，但是，作为一个拥有数十个成员国的国际组织，它的《盟约》还不能不宣告，联盟的宗旨是“为提倡国际协助及达到不持武力而保持国际和平与稳定”。虽然国际联盟本身不是一个专门处理国际经济关系的组织，但是它的活动的成败关系到国际经济关系能否正常发展，能否为正常的国际经济合作创造良好的国际环境。很显然，处于本世纪20—30年代资本主义世界经济面临危机、帝国主义列强为了重新划分势力范围又在酝酿新的战争的形势下，国际联盟未能实现它在《盟约》中所宣布的宗旨，当然也未能为更广泛的国际经济合作创造良好的国际环境，唯一留给人们的，就是为第二次世界大战后成立新的国际组织——联合国组织提供了有益的借鉴。

以上所列举的是在第二次世界大战前资本主义国家间出现的几种影响较大的国际经济合作方式，是在垄断资本主义不断发展的基础上适应生产国际化和资本国际化的客观需要。

与此同时，我们还必须看到，随着俄国十月社会主义革命的胜利和第一个社会主义国家苏联的诞生，出现了一种新型的国际经济合作关系，即社会主义国家与资本主义国家之间的经济合作关系。切勿忘记，社会主义和资本主义两种社会制度不同的国家间的这种经济合作关系是经过尖锐的斗争才建立起来的。

苏维埃共和国刚一成立，就遭到美、英、法等帝国主义国家和国内反革命势力的武装夹击和长期的经济封锁。在粉碎外国武装干涉和国内反革命暴乱之后，苏维埃政权面临一个极现实的问题：要不要同资本主义国家发展经济关系，二者有没有达成经济协议的可能？列宁根据对现实的清醒估计和对俄国经济及资本主义国家经济的科学分析，指出社会主义和资本主义这两种对立的制度的国家不能不长期共处，因而二者之间不仅可能而且必须建立经济往来关系。列宁同时提出了关于资本主义国家对社会主义国家的关系上存在着两种倾向的理论：一方面，资本主义国家对社会主义国家存在强烈的敌对情绪；另一方面，为了取得原料和销售市场，资本主义国家又不能不同社会主义国家进行贸易和开展其他形式的必要的经济交流。这一理论也为第二次世界大战后其他社会主义国家在对待资本主义国家的态度上提供了思想基础。在列宁这一理论的指引下和列宁的亲自领导下，十月革命后的俄国先后与资本主义国家建立过两种形式的经济合作关系：

（一）签订贸易协定，粉碎外国武装干涉后，从1921年春开始，苏联便先后同英国、德国、挪威、奥地利、瑞典、意大利等许多资本主义国家签

参见梁守德等主编：《世界政治与国际关系》，湖北人民出版社1987年版，第十章第一节。

参见苏联科学院经济研究所编：《苏联社会主义经济史》，第1卷（1917—1920年苏维埃经济），三联书店1979年中文版第九章第二节。

订了贸易协定，换取了国民经济建设所需要的重要器材设备。列宁在 1920 年初答美国《纽约晚报》记者问时就说过：“我们甚至准备用黄金向他们购买用于运输和生产的机具、工具和其他东西。而且不仅用黄金买，还要用原料买”。此后，对外贸易一直是苏联与资本主义国家进行国际经济合作的重要领域。

（二）合资经营企业。这在苏联当时叫做实行“租让制”，即苏联把暂时无力经营或开发的企业、矿山、林区等租给外国资本家经营开发，这样便可以利用资本主义国家的资金、先进技术设备和管理经验，迅速恢复和发展社会生产力，增强苏维埃政权的经济实力，外国承租者则既可获取高额利润，又可得到他们需要的原料。这是列宁在苏维埃政权初期、特别在新经济政策时期极力主张的一项经济政策，是国家资本主义的一种形式，是第二次世界大战后广泛发展起来的合资企业的先驱。但是，在苏联的具体情况下，由于外国投资者较少，苏联本国的工业发展又很迅速，这种合资经营的形式没有得到很大发展，列宁在世时一共办了不到 100 个合资企业，到 1930 年，苏联政府则完全取消了合资经营（租让制）这种国家资本主义性质的经营方式。

由上可见，在第二次世界大战以前，经过两次大的科学技术革命，资本主义的社会生产力有了蓬勃的发展，生产国际化和资本国际化也有很大程度的提高。但是，由于帝国主义的殖民体系一直存在，世界上绝大多数的国家被剥夺了独立和主权，因而也丧失了参加平等互利的国际经济合作的权利，从这个意义上来讲，那种单一的、帝国主义宗主国之间的经济关系不可能构成全球性的、普遍的国际经济合作的局面，唯一的一个社会主义国家苏联，处在当时的情况下，虽然与周围的资本主义国家在经济交往中采取过一定程度的经济合作的方式，但也是极其有限的。

第四节 第二次世界大战后的国际经济合作

第二次世界大战结束后至今 50 多年来，国际政治形势和世界经济形势都发生了多次重大变化。这些变化总的来说扩大了国际经济合作的范围，使当代的国际经济合作发展成了一种涉及一切国家、遍及各个社会经济生活领域、多形式、多层次的国际经济体系。人们通常将二次世界大战以后的国际经济合作称为当代国际经济合作。

一、当代国际经济合作产生的原因

二次世界大战以后，国际经济合作的大发展有其深刻的政治、经济和社会原因，是科学技术发展、国际分工深化和经济生活国际化的必然产物。究其原因，战后促进国际经济合作发展的基本因素有以下几个方面：

（一）第三次科学技术革命的出现是战后国际经济合作产生与发展的主要动因。

战后，特别是从 50 年代开始人类历史上出现了新的科学技术革命，不断取得新的技术突破。新的科学研究成果不断地被运用到生产领域，出现了许多新的技术和新的产业。比如，以电子计算机为核心的电子技术以及生物技术、生物工程、激光和光导纤维为主的通讯技术、海洋工程、宇宙空间工程、新材料、新能源等一系列新技术。

见《列宁选集》，人民出版社 1972 年版，第 4 卷第 153 页。

第三次科技革命无论从发展规模上，还是在影响深度上都大大超过了以往的两次科技革命，对社会生活的所有领域，特别是经济生活产生了极为深刻的影响。

科学技术推动了生产力的发展，使各国经济发展速度普遍加快，出现了50和60年代世界经济高速增长时期；由于科学技术成果在生产中的普遍运用，出现了大量“技术密集型”产业和产品；技术商品化，形成了新的独立的生产要素市场——技术市场；在资本、劳动力、土地等其他生产要素的组合中，技术的作用越来越明显。科学技术成为一个国家生产力水平高低的最重要的因素和最主要的标志。

科学技术革命使生产活动发生了巨大的变化。一方面，科技革命使生产规模扩大化，出现了宇航工业、大型超音速喷气客机生产等大规模的生产部门，跨国公司在世界经济生活中的地位和作用进一步加强。另一方面，也出现了生产规模小型化的趋势，许多企业以高技术的研究与开发为基础，不断利用新的技术，开发新的产品，研究新品种和产品的新功能，产品的生命周期不断缩短，利用产品的差异性在市场竞争中取胜。这些企业的规模虽然较小，但市场竞争能力极强，是一种小型的“智能型工厂”。此外，现代科学技术还使一些传统的规模型产业的生产发生了深刻的变化。作坊加工和家庭生产被赋予了新的含义，出现了新的发展动态。

科学技术革命还引起了投资项目中生产要素结构的变化。首先，在投资过程中，技术可以作为独立的生产要素投入，不再依附于其他生产要素。其次，在生产中投入的资本要素不断技术化，高技术、高性能的机器设备使投资效率大为提高，固定资产折旧不断加速。第三，人力资本投入比例不断增加，劳动力教育培训费用提高了许多。最后，新技术的运用使土地资源的使用效率有了很大的提高，新材料、新能源的开发为经济发展开辟了广阔的前程。

科学技术革命也使得各国的经济结构产生了很大的变化，传统的产业部门的比重下降，一些落后的生产部门逐步被淘汰，大量采用新技术的新兴产业部门不断兴起，并得到迅速的发展。科学技术革命成果在农业部门的推广与使用，使农业生产出现了新的飞跃，战后一些国家推行的“农业革命”运动，获得了很大的成功。更为重要的是，科技革命使第三产业得到了空前的大发展，第三产业在整个国民经济中的地位越来越显要，作用越来越突出；而且由于信息业的兴起，第三产业内部也发生了革命性的变化。

科学技术革命还使战后国际经济关系和国际分工发生了深刻的变化，这将在后面进行专门的论述。总之，第三次科学技术革命使国家之间在生产领域进行广泛的合作成为可能，为生产要素在国家间直接移动和重新组合配置提供了必要的条件和实际内容。因此，第三次科技革命的出现是国际经济合作在战后产生与发展的直接动因。

（二）战后国际分工的新发展是国际经济合作产生与发展的基础。

国际分工是国际间的劳动分工，是社会分工超越国家界限的结果，国际分工是生产力发展和科技进步的必然产物。同时，国际分工又是国际经济关系的具体体现。最初的国际分工是工业和农业生产部门间的分工，这一分工的结果形成了世界城市和世界农村的对立，在这种国际分工体系下，通过自由贸易政策，殖民地和附属国被迫成为世界市场上农产品和矿产原料的产地，而宗主国则成为世界工业产品的加工地和制造商，通过不等价交换，宗

主国剥削殖民地和附属国。资本主义进入帝国主义阶段以后，垄断代替了自由竞争，资本输出代替了商品输出，帝国主义通过资本输出，更加剧了对殖民地和附属国的控制和掠夺。这一时期国际分工的特点是世界城市和世界农村对立进一步加剧，国际间的经济联系从商品流通领域进入资本流通领域。

第二次世界大战以后，世界经济进入了一个重要的发展阶段。由于第三次科学技术革命的影响，国际分工有了新的发展，出现了一些新的特征。首先，二次战后，帝国主义殖民体系全面崩溃，许多弱小国家摆脱了帝国主义的控制，成为独立的主权国家。帝国主义明目张胆的侵略和掠夺受到抵制和抑止，改革不合理的旧国际经济秩序，建立新的国际经济秩序的呼声越来越高。其次，国际分工的地域和范围不断扩大，国家间的经济联系进一步加强，几乎所有的国家和地区都被纳入当代国际经济的体系中来，自觉不自觉地参与了国际分工。第三，国际分工的深度进一步发展，国际分工的部门和分支更加专门化和多样化。世界经济从商品国际化、资本国际化发展到生产国际化，社会再生产过程中的生产、分配、交换、消费等各个领域都日益呈现出国际化的趋势。

战后生产国际化的新发展特别表现在生产过程的国际化上。由于科技的发展，出现了许多新型的产业和产品，这些现代化产业和产品的结构和生产工艺十分复杂，技术性能和质量要求很高，它们的生产不仅要求国内许多部门和许多企业进行专业化协作，而且要求在国际范围进行协作。因此，各国间不仅实现了部门间的国际分工，而且出现了部门内部的国际分工，即实现了按产品、按规格型号、按零部件、按生产工艺流程的国际分工。各国的直接生产过程成为统一的世界生产过程的组成部分。垂直型国际分工、水平型国际分工纵横交错成为当代国际分工的突出特征。与此相适应，各类生产要素不断在国家间移动与重新组合配置，出现了各国在生产领域中进行国际经济合作的各种方式。

（三）经济生活国际化和国家间的相互依赖是促进国际经济合作发展的重要因素之一。

当代国际经济关系越来越密切，任何国家都不可能在封闭状态下求得发展，任何国家的经济活动必然会以某种渠道，以某种方式“传递”到其他国家，同时也接受其他国家对自己的“传递”影响。国家间的经济依赖加强和经济生活国际化成为当代世界经济发展的主要趋向。

战后以来，国家之间的相互依赖主要表现在两个方面：一是经济技术领域，包括生产、流通、信息传递等方面；二是国际经济协调领域的相互依赖。国家间的相互依赖又具体表现为经济生活国际化。当代经济生活国际化有以下几个方面：

1. 生产国际化

生产领域的国际化是经济生活国际化的基础。随着第三次科学技术革命的到来和深入发展，资本主义生产进入现代化大工业生产新时期，不仅生产规模和生产能力不断扩大，而且需要多种复杂技术和大量的资本投资。为了适应现代化大工业生产的要求，各国之间在生产领域内的合作大大加强，共同致力于新技术产品的开发、研制和生产，实行跨国界的分工与合作。由此可见，现代化大工业生产对于推动生产的国际专业化协作，使生产社会化发展成为生产国际化起了决定性的作用。跨国公司在战后的迅速发展，反映了国际分工和国际间经济相互依赖加深的趋势。跨国公司利用不同国家和地区

各不相同的有利条件，与不同国家的企业合作，通过生产要素在国际范围内的移动与合理组合，联合生产资本、技术密集和知识密集型产品，在全世界范围内销售。跨国公司的这种生产与经营活动促使国际间经济交往的重点从流通领域转移到生产领域和国际投资方面。据估计，目前世界上大的跨国企业在国外的生产可能要占整个世界贸易额的 1/3。这正是生产国际化发展的显著标志。

2. 市场国际化

市场国际化是资本主义国家对国际市场的依赖日益加深的结果。从西方发达国家来看，商品经济全球化的趋势在加速发展，每个国家都把越来越多的产品投入到国际交换中去。国际贸易的增长速度已超过国民生产总值的增长速度。其中出口贸易的增长又高于进口，至于包括金融、保险、旅游、运输、技术服务等在内的国际劳务交换的发展，其增长速度更高于国际商品交换的增长速度。

3. 资本国际化

战后，资本的国际运动以空前的规模和速度向前发展。资本国际化的表现，一是资本在全世界范围内的移动和使用，即资本输出或向外扩张的势头不断加强；二是资本构成的国际化，即资本来源的多元化。促使资本国际化迅速发展的原因，除了战后国际经济关系发生了重大变化以外，主要是西方发达的工业国家自身经济增长需要进一步寻求和扩大资本输出以及跨国公司在战后起着资本国际运动的主要承担者的作用。

4. 资本市场国际化

随着生产和投资的国际化，作为国际资本以货币形态进行交易和流通场所的国际金融中心迅速发展，其发挥的作用也提高到一个新的高度。战前，即使象伦敦这样的国际金融中心，其资本市场主要还是国内市场，其业务活动要受到本国政策法规的管制。战后形成的包括外汇、黄金、货币、资本交易的巨大的国际资本市场包括了世界所有的货币金融中心，世界各大金融中心实行了计算机联网，连续 24 小时运转，借贷款人可以是任何国家公民，可以任意选择借贷地点。在这些中心存贷的货币几乎包括所有世界主要货币，借款人可以任意选择。这些金融中心的业务活动不再受到任何国家国内银行政策法规的约束。

5. 经济调节国际化

随着经济生活国际化的加强，各国经济依赖程度的提高，相互之间的矛盾斗争也在发展。为了维护共同的利益，超国家间的调节也在逐步加强，联合干预措施已被广泛采用，战后国际经济调节活动包括世界性和地区（集团）性两个方面。世界范围的调节涉及到贸易、金融、技术转让、劳务合作等多方面的内容。

（四）各类国际经济组织在国际经济合作发展的过程中发挥了重要的作用。

所谓国际经济组织包括区域性经济组织和全球性经济组织两种类型。区域性经济组织指地理区域比较接近的国家间建立的组织或缔结的条约与同盟，如欧洲经济共同体、拉丁美洲一体化协会、安第斯条约组织、东南亚国家联盟、非洲统一组织、美加自由贸易协定等。这些区域性经济组织在协调经济发展目标，采取协调经济政策，进行区域内的经济合作等方面发挥了很好的作用。全球性经济组织包括联合国系统的有关经济组织和有关经济水平

相似国家间缔结的经济组织。联合国系统的经济组织包括联合国机构中的经济组织（如联合国经济社会理事会及其下属的区域委员会等）、联合国附属机构中的经济组织（联合国开发计划署、联合国贸易和发展会议、联合国人口活动基金、世界粮食计划署和世界粮食理事会等）和联合国专门机构中的经济组织（如国际货币基金组织、国际复兴开发银行、联合国粮食及农业组织、世界知识产权组织、联合国工业发展组织、世界卫生组织、关税与贸易总协定等）。联合国的这些经济组织在战后经济协调与发展中发挥了十分重要的作用。经济发展水平相近国家间的组织有经济合作与发展组织和 77 国集团等，这些组织在协调组织内部合作，促进南南合作和推动南北合作等方面做了不少的努力，发挥了一定的作用。总之，二次战后，各种类型的国际组织大量涌现，它们在推动国际经济政策协调和各种方式的国际经济合作发展过程中发挥了重要的作用。

（五）战后国际政治、经济局势的变化为国际经济合作创造了良好的条件。

第二次世界大战以后，世界政治经济格局发生了重大的变化。世界经济最初的、统一的资本主义经济体系被彻底打破，帝国主义的殖民体系彻底崩溃，整个世界经济呈现出一个多极化和多元化的局面。

就总体而言，战后的 50 年中，世界的基本格局一直是被人们称之为“雅尔塔”格局。大战结束以后，美、英、苏三国围绕着战后和平问题及如何维护各自的权益问题发生了尖锐的矛盾和冲突。美国凭借战后的经济实力和国际地位急于称霸世界，英国出于继续保持在欧洲的地位，力图削弱和遏制苏联的影响；苏联对美英的反苏进行了针锋相对的斗争。这样，战争中的反法西斯联盟在战后实行合作的和平构想破产，冷战随之爆发。由于英国国际地位日渐削弱，苏美争霸成了战后几十年来国际政治格局的基本特征。随着冷战的加剧，西方实行经济封锁。在这个期间，国际经济关系的特点是，两大经济体系之间的经济往来减少，而两大体系内部各自的经济关系迅速发展。从 50 年代中期到 70 年代初，局势开始发生了变化，但没有实质的改变。到了 80 年代中期，国际关系中才出现了可称为“格局性的转变”。这种转变表现在苏美实力相对下降和东西方关系趋于缓和，相互之间由对抗转而采取“对话”的形式。全球政治、军事对抗呈现出逐渐淡化的趋势。重要原因之一就是大国实力正在向均衡化发展。各国之间的竞争转向经济技术领域。

在经济上出现了社会主义和资本主义两种不同社会制度、三种不同类型国民经济并存的多极化或多元化的局面。一是以经合组织 24 国为代表的西方资本主义发达国家。他们在世界经济总产值（1980 年）中占 65%，其中北美占 27%，欧洲共同体占 23%，日本占 10%；以经互会为代表的苏联东欧国家，他们的经济占 19.6%；广大发展中国家占 15.4%。这三种经济的实力不同、类型不同，但彼此却不是相互隔绝的，而是相互联系、相互渗透、相互依赖、相互斗争的。在这个多极的世界中，各个国家、地区和利益集团仍共同在一个统一的世界市场上活动，他们的对外依赖性不是减弱了，而是加强了，他们之间一面相互竞争，一面相互依存于世界经济这个矛盾统一体之中。

二次世界大战以后出现的这种国际政治，经济局势变化为国家间开展广泛的经济合作提供了条件。不同社会性质和不同经济发展水平的国家间相互和平共处，在平等互利的原则基础上进行合作，有效地推动了世界经济的发展。

展。

二、当代国际经济合作的主要特征

二次世界大战以后的国际经济合作具有明显的，不同于历史上国家间经济协作的特征。与历史上的国家间经济协作相比，国际经济合作具有以下几个方面的特征。

第一，国际经济合作是主权国家间的经济合作，国际经济合作中所反映出来的是一种新型的国家间关系。相互尊重国家主权，坚持平等互利是开展国际经济合作的必要前提和基本原则，也是判断是否主权国家间进行经济合作的主要标志。

互利和平等是紧密地联系在一起。只有在平等的基础上，双方根据自己的需要与可能，独立地自行决定合作的方式与内容。在合作的过程中，要兼顾各方的利益，各自以自己占有优势的生产要素参加合作，按照国际惯例和有关规定协调各方面的利益和解决各种矛盾和纠纷。历史上，帝国主义和殖民地国家间根本不可能存在经济合作；即使帝国主义国家间的经济合作（包括政治合作和军事合作），其根本目的是为了对付殖民地人民的民族解放运动，维护殖民统治，对整个世界经济是有害的。二次世界大战以后，取得民族独立的广大发展中国家之间发展了广泛的国际经济合作，这些国家有着类似的历史遭遇，独立后面临着共同的发展民族经济的任务，他们之间有条件在和平共处原则基础上进行互利的合作与交往，他们之间的经济合作是他们在经济上相互支援，共同发展的重要途径。战后，作为独立的主权国家，广大第三世界发展中国家才有可能与西方发达国家平等地探讨经济关系问题，发展经济交往，当然，这种平等关系的发展还有赖于广大第三世界国家的共同努力和斗争，有赖于旧的国际经济秩序的彻底改革。

第二，国际经济合作具有全球性、经常性和持久性的特征，国际经济合作的范围大、领域宽、方式灵活多样。

国际经济合作的全球性指各种不同类型的国家间发展了广泛的经济合作关系。战后，由于国际经济政治格局的变化，世界上存在着经济发展水平不同和社会制度不同的三大类国家，即发达资本主义国家，发展中国家和社会主义国家。由于经济联系的加强和各自利益的决定，三大类国家内部和三大类国家间发生了多种类型的国际经济合作，发达国家间的经济合作、发达国家与发展中国家间的经济合作（南北合作）、发展中国家间的经济合作（南南合作）、社会主义国家间的合作和社会主义国家与发达资本主义国家的经济合作（东西方经济合作）。这些不同类型的国家在经济的各个领域进行了广泛的、持久的和经常的合作。

不同类型国家间的经济合作几乎遍及经济生活的各个方面和所有领域。以合作的层次看，有企业间的，也有政府间的，有法人间的，也有自然人的，而且合作的层次有逐步升级的趋势，即由企业间和政府间合作向区域合作和跨区域合作发展。从合作的性质来看，有双边的合作，也有多边的合作。从合作的领域来看，合作几乎遍及社会再生产的全部领域。从合作的内容看，它包括了生产过程中各类生产要素的相互配合与移动，以及贸易、金融和宏观经济政策协调等多方面的内容。至于国际经济合作所采取的方式，更是灵活多样，不断翻新。总之，二次世界大战以后，世界经济中已经形成了一个完整的国际经济合作体系，这是二次世界大战以前国家间偶然发生的经济协作所无法比拟的。

第三，在国际经济合作过程中，资本、技术、劳动力等生产要素常常结合在一起形成一揽子国际移动。

国际经济合作是以现代科学技术和现代化工业大生产为基础的。在以生产要素国际移动与重新组合配置为主要内容的国际经济合作活动中，生产要素的国际移动有可能是单一要素的移动，也可能是多种要素结合在一起移动，在多数情况下是多种要素的复合移动。比如，发展中国家在引进技术的同时也吸收国外的资金。又如，跨国公司在对外进行直接投资时，往往也会带去技术，包括技术服务和管理，再如，国际工程承包本来是劳务输出的一种方法，但实际上包括了设备和原材料出口，劳务、技术与管理，甚至管理的输出，是一种综合性的经济合作方式，生产要素在国际间进行复合流动构成了国际经济合作的又一特征。

复 习 思 考 题

1. 当代国际经济合作产生的原因。
2. 当代国际经济合作的主要特征。

第三章 国际经济相互依赖

第一节 国际相互依赖的概念

“相互依赖”或“相互依存”，出自 Interdependence 一词，均属一个意义。什么叫国际相互依赖？国际相互依赖是指国家之间或其他国际行为主体之间广泛的、一般的相互影响和相互制约关系。国际相互依赖所涉及的范围，既包括国际之间的政治、军事、经济方面的相互依赖，也包括广泛的社会生活领域中的相互依赖，其中，尤其是表现在经济方面最为突出，因此，经济上的相互依赖是整个国际相互依赖关系的基础。

为了明确国际经济相互依赖这一概念，国内外不少经济学家和研究国际关系的学者对此进行了比较广泛而具体的解释与分析，主要有以下这些：

一、联合国国际货币基金组织《金融与发展》编辑部对国际经济相互依赖下了一个定义：“1. 一个国家的经济情况将因其他国家发生的事件而受到影响；2. 一个国家要做的事情，在一定程度上取决于其他国家的行动和政策，这个定义通常包含这两个内容。”显然，国际经济的相互依赖，意味着任何一国的经济发展都会受到别国的行动和政策的影响。

二、相互依赖是指双向传递或双方面的依赖，而不是单向传递或片面依赖。同时，相互依赖的情况复杂和依赖的程度也不一样。没有哪个国家要完全依赖别国，也没有哪个国家绝对孤立。某国可能依赖另一国、另几国，或在某项问题上依赖外部世界。另外，相互依赖绝非一成不变，而是随着时间的推移而有所变化。

三、正向的（积极的）相互依赖和反向的（消极的）相互依赖。主要是指同一变化对不同国家（或其他行为主体）可能意味着不同的结果。如果甲国的某种变化在乙国引起同样的反映，即对甲国有利的对乙国也有利，对甲国不利的对乙国也不利，这种相互依赖就是正向的或积极的相互依赖。反之，如果某种变化仅对甲方有利，而对乙国却不利，或对甲国不利，而对乙国却有利，这种相互依赖就是反向的或消极的相互依赖。积极的相互依赖将会带来团结协作的加强，消极的相互依赖则会引起矛盾与冲突，甚而导致战争。

四、从相互依赖关系的各方在实力上的差异着眼，有对称的相互依赖和不对称的相互依赖。所谓对称与不对称，主要指相互依赖关系中量的差别。一个实力很强的大国所发生的微小变化；可能引起一个小国内部发生巨大变化；而一个小国的巨大变化，却不一定会引起大国强烈的反映。

五、敏感性和脆弱性的相互依赖，主要是指一国对别国和外部世界在许多方面的依赖或相互依赖有程度上的不同。比如，西方发达国家对发展中国家的石油和某些原材料的依赖，发展中国家对发达国家某些工业制成品的依赖，都具有非常敏感的性质，一旦发展中国家的能源政策或发达国家的产业政策进行调整或发生变化之时，必然会引起对方的关注与即时采取对策。所谓脆弱性，是就一国在政策措施上的应变能力如何而言的。假定甲乙两国同样需要进口一定数量的石油，当世界石油市场发生供不应求或其他变化时，甲国能迅速采取措施，很快渡过难关，而乙国却难以作到并影响经济发展，这就表明，在对石油的依赖上，乙国比甲国要脆弱得多。因此，不同国家在

[联合国]《金融与发展》，1984年3月号。

某些经济领域的相互依赖，往往表现出不同的敏感性和脆弱性。

除了以上这些概念分析而外，在国际相互依赖研究中还有所谓平等的和不平等的相互依赖，双边的和多边的相互依赖，全面的和限定的相互依赖，以及世界的和地区的相互依赖等等说法。尽管其说不一，但总的来看，国际相互依赖集中地反映了国家之间广泛的、一般的相互影响与相互制约关系，它也反映出当代世界各国在调整国际经济和政治关系方面的要求。

第二节 马克思主义关于国际相互依赖的论断

早在 100 多年前，马克思、恩格斯就已经指出了国际间相互依赖关系的存在：“资产阶级，由于开拓了世界市场，使一切国家的生产和消费都成为世界性的了。……过去那种地方的和民族的自给自足和闭关自守状态，被各民族的各方面的互相往来和各方面的互相依赖所代替了。物质的生产是如此，精神的生产也是如此”马克思在论及资本主义生产方式的历史使命时又指出：“一方面要造成以全人类互相依赖为基础的世界交往，以及进行这种交往的工具，另一方面要发展人的生产力，把物质生产变成在科学的帮助下对自然力的统治”。

列宁进一步发展了马克思、恩格斯的观点。列宁在 1913 年曾指出，在资本主义发展过程中，有两个历史性规律，一个是民族生活和民族运动的觉醒，反对一切民族压迫的斗争，民族国家的建立。第二个规律是各民族之间各种联系的发展和日益频繁，民族壁垒的破坏，资本、一般经济生活、政治、科学等的国际统一的形成。列宁特别强调不同社会制度的国家在经济上的相互联系，如《在全俄工会中央理事会共产党党团会议上关于租让问题的报告》中说道：“社会主义共和国不同世界发生联系是不能生存下去的，在目前情况下应当把自己的生存同资本主义的关系联系起来”。列宁对国际经济关系的分析中又曾指出：“有一种力量胜过任何一个跟我们敌对的政府或阶级的愿望、意志和决心，这种力量就是……全世界的共同经济关系”。列宁又反复强调指出：“资产阶级国家需要同俄国作生意。”当时他又补充说道：“同时我们也说过，只要资本主义国家还存在，我们就必须同它们作生意”。从以上这些精辟论断可见，列宁不仅承认不同社会经济制度国家之间存在着共同的经济关系，而且还指出这种经济关系具有一种巨大的力量。在这个问题上，列宁在理论上的科学贡献不仅在于揭示了全世界的共同经济关系，更在于指出了在不同社会制度的国家之间仍会保持这种经济关系的论断。列宁在创造性地运用和发展马克思关于国际相互依赖的论断方面，为我们树立了光辉的榜样。

马克思主义关于国际相互依赖的论断，可以归纳为如下要点：

一、经济生活的国际化、生产与消费的世界性，各国、各民族的闭关自

《马克思恩格斯选集》，第 1 卷。第 254—255 页。

《马克思恩格斯选集》，第 2 卷，第 75 页。

《列宁全集》，第 20 卷，第 10 页。

《列宁全集》，第 32 卷，第 303 页。

《列宁全集》，第 33 卷，第 128 页。

《列宁全集》，第 33 卷，第 185，186 页。

守、互不相干必然被对外开放和相互依赖所代替。这是世界经济和科学技术发展的客观要求和必然趋势。

二、意识形态和经济制度的不同，不能妨碍各国之间相互依赖关系的存在和发展。

三、国家之间的依赖关系是相互的，而非单方面的依附。

四、国际相互依赖的内含是多方面的，既包括物质领域的相互依赖，也包括精神领域的相互依赖。

五、国际相互依赖关系必须遵循互不干涉内政、尊重民族主权和平等互利的原则，这是国际相互依赖关系不可动摇的基础。

六、国际相互依赖的深化与发展，必将导致国际经济合作的顺利发展。

马克思主义关于国际相互依赖的论断，对于当代国际经济合作的理论与实际仍有极其重要的指导意义。

第三节 西方学者关于国际相互依赖的主要观点

一、国际相互依赖理论的形成

战后 50 年代末 60 年代初，西方关于相互依赖的理论研究开始活跃。当时的主要议题是研究西方发达国家之间的相互依赖关系，主要侧重点是欧洲共同体区域内的相互依赖。到了 70 年代，西方对国际相互依赖的理论研究有了很大的发展。研究的范围从发达国家之间的相互依赖关系扩展到发达国家与发展中国家之间的关系。1968 年美国著名经济学家理查德·库珀（Richard N. Cooper）出版了《相互依赖的经济》一书，集中反映了西方学术界对国际经济相互依赖的理论研究成果。

理查德·库珀明确地提出了一个基本观点：相互依赖的存在是第二次世界大战后国际经济的突出变化，它反映了当代经济社会的特征，它直接意味着一国的经济发展与国际之间的经济交往中存在着一种敏感的反应关系。库珀这一观点的提出，立即引起西方学者的关注，促使相互依赖的理论研究获得迅速进展。

西方学者对战后国际社会中相互依赖关系产生的原因，进行了比较具体的分析：

（一）核武器的威慑作用。第二次世界大战后，少数超级大国为了争夺世界霸权，日以继夜地扩军备战，核武器与远程导弹成为大国之间相互威慑的可怕武器。随着这些新式武器的增多，超级大国核均势的形成，谁也不敢轻易发动一场带来毁灭命运的战争。在此条件下，各个国家不得不敏感地考虑人类的共同生存问题，一个国家只能在别国生存同时得到保证的前提下，才能享有自身的生存。

（二）内政外交的重点发生变化。战后，很多国家和人民由于受到战争严重破坏的影响，越来越关心本国经济的恢复与发展；同时，一大批第三世界国家在取得民族独立之后，也更加重视如何改变自己的经济地位。因此，各国的内政外交重点逐渐转移到发展经济上。人们普遍认识到，为了适应经济发展的需要，一国决不能闭关自守，必须越来越多地进入相互依赖的世界经济体系中去，必须在对外政策上要求更加开放与积极争取与他国的合作。如库珀建议采用多层次的合作，建立国与国之间的相互信任等来适应国际关系所出现的新变化。

(三) 现代化科学技术的发展。尤其是交通运输工具和通讯的现代化,使国家之间、地区之间更易于进行经济、政治、文化以及其他社会生活领域的广泛交流,增强了世界各国人民之间的彼此接近与了解,相互依赖观念也就日益深入人心。

(四) 各种类型的国际组织和国际机构的出现。特别是战后跨国公司的大量兴起,促使生产社会化的程度超出国界而趋于国际化,使资本、技术与劳务等要素在国际范围内的循环与周转成为一种经常而普遍的现象,从而在国际经济中形成一种相互渗透、相互依赖的新局面。

(五) 对现实主义理论的补充与修正。第二次世界大战后,国际力量对比发生了很大变化,整个国际关系形势趋于更加复杂,西方学术界不少人士对传统的强权政治逻辑展开了争论。

在两次世界大战之间产生并在第二次世界大战之后迅速成长起来的现实主义理论,对西方国际关系理论研究影响最大。其基本观点是:主权国家是国际关系中的唯一行为主体;权力(即指一国的实力)是解释一切国际关系现象的关键因素;安全、均势、势力范围是国际关系中的主要问题。由于战后国际关系发展变化的某些事实,人们对现实主义的观点提出了不少质疑。进入60年代,一大批获得政治独立的新兴国家相继出现在国际舞台上,原来的两大对立阵营开始分化、解体,世界政治格局从两极趋向多极。同时,由于科技进步和世界经济迅速增长的影响,在国际关系格局中出现了政治冲突与经济合作并存的新现象。战后国际关系的新变化又充分表明,当代国际关系中的中心问题已不仅仅是安全问题,它往往被一些紧迫的社会经济问题所取代,成为影响国际关系中的重大问题,如资源、生态环境、人口、粮食、世界经济危机等等。由于现实主义对国际关系的基本观点已经不能解释与回答国际关系中出现的新变化与新问题,许多西方学者纷纷提出新的看法,对现实主义理论进行批评与修正,国际相互依赖理论就在这种背景下应运而生。

二、复合相互依赖论

美国的两位学者罗伯特·基欧翰(Robert O. Keohane)和约瑟夫·奈(Joseph S. Nye)是持这种论点的主要代表人物。他们认为,当代世界已经与现实主义所描述的受权力政治支配的世界不同,而是一种“复合相互依赖”(Complex Interdependence)关系的社会。所谓复合相互依赖,具有以下三个特征:

(一) 多渠道的社会联系。这些渠道包括政府之间的官方正式外交关系与政府人士之间的非正式关系;非政府人士之间的非正式关系;跨国性组织(如跨国公司、跨国银行等)的内部关系。无论哪一种渠道,都会促使国际相互依赖关系变得复杂化、多样化。其中尤以跨国组织的作用更为突出。如跨国公司以其雄厚的经济实力,通过制订严密的全球经营战略,其活动范围遍及世界各地和各个经济领域,对整个世界的生产、金融、技术、劳务及贸易等方面产生重大影响。与此同时,跨国组织的全球活动,已使本国政府难以进行控制。

(二) 多种多样的问题被提到国家间关系的议事日程。一方面,这些问题在国家关系的议事日程中并没有一种严格的轻重缓急的先后次序的排列,军事安全问题不再始终居于首位。另一方面,许多问题的国内界限与国外界限的区分变得越来越难以划清,不仅许多过去被认为纯属国内政策的问题,

现在往往也结合到外交政策上去考虑，很多属于国内经济政策的问题也逐渐纳入到国际经济谈判桌上进行讨论。

（三）对于存在复合相互依赖关系的地区内，政府之间在解决多种问题时，一般不再以使用武力作为主要手段。但他们并不否认军事力量依然能起作用，在对一些敌对国家或敌对集团的政治和安全关系上，军事力量的使用还是不能排除的。

在上述观点的影响下，西方国际相互依赖论者又相应地提出了一套政策主张：

（1）国际关系中要解决的中心问题是社会经济问题，而不是安全、均势与势力范围等问题；

（2）必须加强国际之间的合作，应当放弃你存我亡、我存你亡的传统法则；

（3）要把不同国家结合在“相互依赖网”中，特别是使国家之间在经济命运上相互依赖，以达到减少冲突、维护安全的目的；

（4）在相互依赖关系的社会中，必须考虑多种问题的内在联系与相互影响，要从全球角度去解决问题，共同制订对所有国家都有利的办法。

三、勃兰特委员会（The Brandt Commission）的观点

在德意志联邦共和国前总理维利·勃兰特领导下，国际发展问题独立委员会曾先后发表两份著名的报告：《北方和南方：争取生存的纲领》和《共同的危机：南北合作争取世界经济复苏》。勃兰特委员会的这两份报告，从发达国家同发展中国家关系现存矛盾的角度，广泛地探讨和论述了国际经济和社会各个方面存在的严重问题，并对国际经济相互依赖与国际经济合作提出了一些新的见解。

（一）人类日益面临越来越多的影响全人类的问题，这些问题的解决办法不可避免地具有国际性。他们认为，不同政治制度的社会面临着相当数量的共同性问题，也可称为“跨制度问题”，如能源短缺、环境污染、严重的土壤侵蚀和沙漠化；消除饥馑和增加国际粮食生产、预防疾病、金融和贸易、国际经济协调以及限制军备与保卫世界和平等等。所有这些，不仅是南方国家的问题，而是具有全球性的共同问题，全球性问题要求提出全球性的答案，这就要求各国人民之间、各个国家之间实现谅解，承担义务和相互支援，共同寻找解决全球性问题的新方法。

（二）南方与北方有着更多的共同利益，只有通过对话与合作才能产生合理的解决办法。他们强调，缩小富国与穷国之间的差距，消除歧视，逐步达到机会均等，这些不仅是谋求正义的问题，也符合各国的自身利益。因此。他们认为，一个国家的经济能否得到增长，越来越有赖于其他国家的作法。南方如果没有北方的协助就不能获得充分的发展；反之，如果南方没有取得更大的进步，北方也不可能繁荣，情况也得不到改善。正如《共同的危机》报告中所指：“越来越清楚，我们大家是坐在一条船上，如果南方的一端在下沉，北方是不能心安理得的。再说北方那端的浮力也不太多了”。显然，勃兰特委员会十分强调南北双方的相互依赖关系，并强调应该协调这种关系。

勃兰特委员会报告中坚持认为，南北之间共同的利害关系日益增多，这

就需要对各国之间和各国人民之间的相互依赖关系采取一种新的见解。因此认为，通过对抗的办法不能有效地解决工业发达国家和发展中国家之间的任何重要问题，只有通过相互间的对话与合作才能产生合理的解决办法。

“我们的目的应该是实现一个建立在契约而不是地位、协商一致而不是强制的基础上的全球社会”。这是勃兰特委员会要求变革世界的呼吁，他们期望《争取生存的纲领》能得到广泛的支持。

四、“依附”论（“中心—外围”理论）

第二次世界大战后兴起的“依附”论观点，曾在拉美、非洲和西欧一些国家广为传播，引起了国际上较多的争论。“依附”论或“中心—外围”理论的主要代表人物有阿根廷的劳尔·普雷继什（Raul Prebisch）、埃及的萨米尔·阿明（S. Amin）、法国的阿基里·伊曼纽尔（A. Emmanuel）等。他们对国际经济相互依赖提出了不同的看法与主张。

这一理论把世界分为两大部分：一部分是发达资本主义国家（叫作“中心”地区），另一部分是发展中国家（叫作“外围”或“边缘”地区）。“中心”国家在社会经济方面有着很多优势，而“外围”国家在社会经济方面都居于劣势地位。因此，“中心”国家和“外围”国家之间存在着根本上的不平等关系，前者愈来愈富，后者越来越穷。“外围”国家在经济上处于依附“中心”的不利地位，社会生活条件日趋恶化。

“外围”国家怎样才能摆脱对“中心”国家的不平等依赖关系呢？他们主张“外围”国家只有从世界经济体系中脱离出来，它们才有可能获得发展；“外围”国家只有独立自主地发展民族经济，打破旧的、不平等国际分工格局，才有可能从恶性循环中解脱出来。尽管“依附”论者在对问题的分析上各有特点，但他们的政策性结论却是基本相同的。他们坚持，“外围”必须与“中心”脱钩，改革国内经济制度，加强政府对经济的干预，采取进口替代发展战略，在封闭型经济中实现经济增长的良性循环。

西方相互依赖论者的有些观点，反映了第二次世界大战后国际经济关系发生重大变化的现实。相互依赖论者对传统的强权政治逻辑加以抨击，主张国际之间在解决多种问题时不再以武力作为主要手段；明确指出人类日益面临着相当多的共同性问题和共同性利益；无论是南方或北方，或不同社会制度的国家，只有通过对话与加强国际合作才能获得合理解决办法等等观点，有助于人们深入分析错综复杂的国际关系，从而制订出发展国际经济关系的正确政策和措施。但应指出，西方相互依赖论虽然强调与更多地分析了战后各国间相互依赖关系的不断加强趋势，但对相互依赖与相互矛盾、作用与反作用之间辩证关系，还缺少必要的实质性分析。“依附”论者比较深刻地分析了发达国家与发展中国家间不平等的经济关系，揭露了发达资本主义国家利用旧的国际分工、剥削与掠夺发展中国家的事实与本质，从而提出了独立自主地发展民族经济的道路，这些方面的观点还是具有进步意义的。可是，“依附”论的“中心”与“外围”的划分，“外围”必然依附“中心”的逻辑是不科学的，没有看到发展中国家经济发展的内部能动性，也忽视了发展中国家作为一支重要力量对世界经济巨大作用。另外，“依附”论所谓发展中国家应同国际经济和世界市场“脱钩”的政策主张，显然是对又联系又矛盾的国际经济关系现实的否定，其结果必然是对发展中国家的经济发

展非常不利。

第四节 国际经济相互依赖的发展特点与形成原因

战后经济生活的日益国际化，已经把世界上不同社会制度和不同发展水平国家的经济活动紧密联系在一起，国家之间在经济上的相互依赖逐渐成为不以人们主观意志为转移的普遍国际现象。

一般情况下，国家之间的经济关系愈密切，其相互依赖的程度就愈广愈深。就战后以来不同国家之间经济相互依赖的发展特点来看，发达国家之间的经济相互依赖程度最深。主要体现在发达国家的生产专业化与国际协作在许多生产部门尤其是高技术部门已相当普遍，而且还在继续深化；发达国家之间在商品进出口、资金流动、科技交流以及人才流动等方面更加频繁与广泛。尤其突出的是，发达国家在国际经济协调领域内相互依赖的进程，体现了国际宏观经济调节的重要作用。70年代以来，由于发展中国家在产业结构、收入水平、市场容量和出口能力等方面都有不同程度改进与提高，发展中国家之间的相互依赖也有较大发展。在贸易往来、相互投资以及科技交流协作等方面发展很快。77国集团、南亚区域合作联盟以及其他区域经济一体化组织的建立，推动了发展中国家在国际经济协调领域内的相互依赖。与此同时，发展中国家与发达国家之间在进出口贸易、生产专业化协作、直接投资、技术转让和人才交流等方面都有较大发展，可是，最不发达国家与发达国家之间的相互依赖发展缓慢，主要由于这些国家经济发展迟缓，在产业结构、消费结构、科技水平、收入水平与出口能力等方面与发达国家差异较大。战后实践证明，发达国家与发展中国家的经济差距，不是在缩小，而是在扩大；更兼以发达国家往往采取压低原材料、初级产品价格，利用不合理的国际经济秩序，向不发达国家转嫁经济危机，影响着最不发达国家与发达国家之间相互依赖的发展。

战后国际经济相互依赖的上述发展特点的形成，主要原因是受到下列客观经济因素的影响：经济结构水平的高低；国际生产专业化协作的范围和程度；科技水平的差异；收入水平的差异；市场容量的大小；出口创汇能力的差异，以及政府的对外政策限制程度等。由于这些客观经济因素的差异，对国与国之间的经济相互依赖的发展定将产生不同的结果。第一，在那些经济结构水平、国际生产专业化协作水平、科技水平和收入水平较高，市场容量较大，出口创汇能力较强以及对外政策限制较少的国家，国与国之间如果在上述诸方面越趋于一致时，则在生产、商品、市场、技术、资金、投资场所和人才等方面的相互依赖水平就越高，其发展也越快。第二，在那些经济结构水平、国际生产专业化协作水平、科技水平和收入水平较低，市场容量较小，出口创汇能力较弱以及对外政策限制较多的国家，尽管国与国之间在上述诸方面的差异不大，但其经济相互依赖的发展缓慢或障碍较多。第三种情况是，国与国之间如果在经济结构、生产专业化协作、科技水平、收入水平、市场容量、出口创汇能力以及对外政策限制等方面存在较大差异，一般也不利于经济相互依赖的全面发展。

复习思考题

1. 什么叫国际经济相互依赖？
2. 东西方关于国际经济相互依赖的观点。
3. 战后国际经济相互依赖的发展特点。

第四章 国际经济关系中的“4C 规律”

第一节 “4C”的基本特征

历史的演进总是伴随着人们对历史的深刻反思。世界进入 20 世纪以后，随着科学技术和社会生产力的巨大发展，随着人类对自身生存环境的认识水平的空前提高，国家与国家之间的经济、政治、思想文化等方面以更大的规模和更深的程度相互影响交融，国际经济关系中的相互依赖越来越深广。积极地参与到国际经济相互依赖的网络中去，已经不仅是发达国家和民族，而且也是发展中国家、社会主义国家和民族谋求生存与发展的必要条件。

当代国际经济关系的发展变化，无论是从量上还是从质上考察，都有着前所未有的新特点和多种多样的表现形式。怎样从那些变化特征和运动形式中揭示出起着普遍作用的一般规律，这不仅有利于填补经济学理论研究的空白点，而且对于如何自觉运用这规律为我国扩展对外经济贸易实践，学会对外开放的重要知识经验与方法，有着极为重要的现实意义。

第二次世界大战后起直到现在，在相互依赖日益深化的当代国际经济关系中，国际经济交往的领域与规模不断扩大，层次更渐复杂，活动也更加频繁。尽管参与国际经济活动的行为主体（国家、地区、集团、企业、个人等）有所不同，所追求的目标与利益不尽一样，所起的功能与作用也有差别，但是，从这些行为主体的具体国际经济活动中，我们不难发现其中存在着一些带有规律性的普遍现象，即国际经济竞争（Competition）、国际经济矛盾（Contradiction）、国际经济协调（Coordination）、国际经济合作（Cooperation）等现象的存在。由于这四大方面都是客观存在，我们称之为国际经济关系中的“4C”规律。

第一，国际经济竞争。

历史实践证明，人类社会发展至今，对外开放已经成为国际之间相互关系的普遍政策与行为。就一国而言，在对外开放的诸多领域（政治、经济、文化及社会发展等领域）中，经济方面的对外开放，参与和发展国际经济关系，是最重要的内容。从根本上讲，国际经济关系的本质是追求本国在国际交往中的利益和比较经济利益。因此，国际经济关系不仅意味着各国之间在经济实力上的竞争关系，也意味着实行对外开放的主权国家要以竞争者的身份进入国际之林，在国际经济竞争的洪流中去不断提高自己的竞争地位和竞争能力，以实现加快本国经济发展的战略目标。

竞争是商品经济的必然产物，它并非资本主义的特有范畴，不论社会制度如何，只要有商品经济，就必然会有竞争。所谓国际经济竞争，是指参与国际经济活动的各个行为主体力图利用自己的长处取得优势的过程。也就是指，不同国家的政府、国际经济组织、企业或个人，为了取得某种经济上的优势而在国际间展开的一种经济实力的较量和自觉的活动。在当今世界，竞争机制已经进入国际经济生活的各个方面和国际经济关系的全过程，呈现出不同于以往的一些新特征。

1. 国际经济竞争的结构变化。

首先表现在对手的多元化。过去，国际经济竞争的主要对手是发达资本主义国家之间的竞争。第二次世界大战后至今，随着亚非拉广大第三世界国家和社会主义国家的崛起与进入国际之林，国际经济竞争的格局发生了深刻

的变化。不仅存在着发达资本主义国家之间的竞争关系，而且也存在着发达国家与发展中国家间的竞争关系。发展中国家间的竞争关系、社会主义国家与发达国家及与发展中国家间的竞争关系，以及社会主义国家间的竞争关系。其次，表现在国际经济竞争的范围和程度日益广阔与深化。不仅包括国际商品市场的竞争，国际经济竞争已经扩展到生产要素市场的竞争，如资金市场的竞争、技术市场的竞争、劳务市场的竞争、信息市场的竞争，等等。再次，表现在竞争策略的发展变化，尤其是表现在产业结构的发展策略上。例如，在国际投资方面，随着第三次科技革命的发展，发达国家为了利用发展中国家的廉价劳动力，逐步把劳动密集型产业以及那些污染环境的机械、化工企业和某些金属工业转移到发展中国家；发达国家在产业结构的调整中，大都争取占据高精尖科技领域；与此同时，为了减轻对发展中国家的依赖，发达国家也开始注重对能源、原材料工业和农业的发展。新兴工业国家在劳动密集型产品生产取得优势之后，又不断地促进产业结构的转轨升级，在电子、钢铁、化工等资金、技术密集型产品方面加强了竞争的实质。广大发展中国家为了避免国际市场上原材料和初级产品价格下跌所造成的巨大损失，也尽力设法调整出口产品结构，提高产品加工深度，增加附加价值高的工业制成品的出口。社会主义国家为了适应对外开放和自身经济的发展，也在不断调整本国的产业结构，增强对外经济竞争的实质。另外，还表现在竞争方式与手段的多样化上。如既有价格竞争这种重要的竞争方式，也有非价格竞争方式，如产品质量竞争、花色品种竞争、技术竞争、服务竞争、广告竞争、商标竞争、信息竞争、信誉竞争等等方式。

2. 高科技领域的国际竞争日益激化。

70年代中期以来，随着微电子技术，激光技术、新材料技术、机器人技术以及生物工程学等方面的突破，一些新的知识密集型生产部门得到兴起，也为一些老的传统工业部门的改造提供了技术基础。人们逐渐认识到，生产者手中所掌握技术的先进与否，是竞争实力与优势的极为重要的一环。这就说明，离开了科技的进步，离开了科技发展的新成果、新成就，产品的开发和创新即将成为泡影。因此，在国际经济竞争中，谁能先在技术上取得成功，谁能先掌握高科技领域的支配权，谁就能在未来的竞争中占有优势，就能到国际市场去拼搏和把握竞争的主动权。

所谓知识密集生产部门，指的是那些在产品中的科研和试制费用占有很大比重以及拥有大量研究设计人员骨干队伍的部门。当前，西方主要工业国家在知识密集产品的世界出口额中占有绝对优势。据统计，1965年，15个国家（美国、英国、法国、联邦德国、意大利、加拿大、奥地利、比利时、丹麦、卢森堡、荷兰、挪威、瑞典、瑞士、日本）出口的全部知识密集产品价值仅为164亿美元，而到1982年增长到2015亿美元。在战后几十年中，在国际高科技市场上，美国仍然占据着不容置疑的领先地位。但是，随着日本和西欧经济的发展，在高科技产品市场上，日、欧已经成为美国的主要竞争对手，甚至在一系列最重要的竞争能力指标上（产品的新颖度、产品的使用性能、质量的可靠性、提供的服务量等），往往都已超过美国。近十多年来，最令人瞩目的现象是，在高科技市场上除了传统的竞争对手外，一些新兴工业国家和地区——巴西、墨西哥、新加坡、韩国、台湾省、香港、印度等也积极地投入到这一国家竞争中来。总的看来，高科技和知识密集生产部门的竞争日益激化，这无疑也是世界经济发展中的一种进步的趋势。

3. 跨国公司成为国际经济竞争中的主角。

战后，拥有雄厚经济实力的跨国公司，采用灵活的全球化经营战略和扩张手段，将其经营活动延伸到世界各地和各个经济领域，对生产、贸易、金融等方面的国际化产生着越来越大的影响，在世界经济和国际经济关系中占有极其重要的位置。特别是，自 80 年代以来，跨国公司的对外直接投资发生了一些令人瞩目的新变化。例如，参加对外直接投资的国家和企业迅速扩展。除了发达资本主义国家的对外直接投资迅速增长外，石油输出国组织成员国的对外直接投资步伐加快，亚洲新兴工业国和地区也不断跻身海外直接投资行列，还有一些发展中国家也在开始进入海外直接投资市场。又如对外直接投资的企业范围也产生了新的变化。过去是由巨型跨国公司独霸海外直接投资市场，而今是众多具有竞争优势的中小企业正积极地跻身跨国公司行列。因此，建立与发展跨国公司，已经成为不同类型国家参与国际经济竞争的共同选择。

4. 智力投资是增强经济竞争能力的首要因素。

在当今世界，如果排斥了智力投资和科学技术研究，就根本谈不上一个国家的社会经济发展。日本在战后之所以能够从工业技术落后的地位跃居为生产超大规模集成电路电子产品的屈指可数的国家，最重要的原因就在于它通过多种渠道开发智力，进行大量的智力投资。其一，在政府的宏观管理上实施全面战略，建立行之有效的共同规划。二是，重视教育和培训，提供较多的接受教育的机会，促使达到较高科技水平的人才数量日益增多。同时，重视培训的质量，促使劳动者的素质不断优化。三是，在决定研究的重点、投资战略和教育计划时，优先考虑的目标是那些占据国际领先地位的部门与项目，并使之迅速转化为现实生产力，四是，鼓励中小企业从事研究与发展，在欧洲共同市场国家中，研究与发展活动主要集中在几千家大企业中进行，但日本的研究与发展工作却在中小企业里得到更多的鼓励，而且获得了较高的效益。因此，无论从理论和实践上均可说明，科学技术的竞争，在很大程度上是智力投资的竞争。教育的普及和提高，人类智力的充分发展与转化为现实生产力，已被证明是取之不尽、用之不竭的宝藏。在国际经济实力的较量中，智力投资将在谁胜谁负中起到越来越大的作用。

第二，国际经济矛盾。

任何一种国际经济行为都反映了该行为主体（国家、企业或个人）所要追求的价值、利益和目标。在这些价值、利益和目标的实现过程中，各行为主体之间必然会遇到这样或那样不一致的问题，因而发生摩擦、冲突，甚至对立，这些都是经济矛盾的表现形式。国际经济关系中的矛盾是普遍的、大量的、经常性的存在，一个矛盾解决了，另一个新的矛盾又将出现。这不仅是由于不同的国家、民族、集团或企业在谋求自身经济利益时共同面临着有限的资源和市场，而且也由于各种非经济因素（如政治、外交、军事、宗教、习俗乃不同文化意识形态等）都可能导致国际经济矛盾的产生。

在当前的国际经济关系中，存在着许多错综复杂的矛盾。发达国家之间的经济矛盾，主要表现在美国、日本、西欧国家之间的市场争夺战、投资战和科技战。在南北经济关系中，广大发展中国家的贸易条件严重恶化，国际收支失衡，外债负担沉重，与发达国家的贫富差距日益扩大等，这些矛盾，不仅严重阻碍着发展中国家的经济发展，而且也对发达国家的经济增长非常不利。追根究底，这些矛盾的产生都是由于不合理的国际经济旧秩序所造成。

因此，打破国际经济旧秩序与争取建立国际经济新秩序，是历史发展的必然趋势，是世界经济繁荣与根本改善国际经济关系的核心问题。在国际经济竞争中，发展中国家间也存在一些经济矛盾问题。除少数国家而外，绝大多数发展中国家都缺乏资金和技术；由于经济结构与发展水平比较相近，在商品生产上往往形成这些国家之间的产品重叠，发生相互争夺市场的现象；大多数发展中国家在生产和流通领域的基础设施匮乏，能源、交通、通讯、服务以及金融等系统的设施不够健全；再加上意识形态、文化传统、宗教信仰和内外政策的差异等非经济因素的影响，这就给发展中国家之间的经济关系带来不少实际困难与问题。但是，只要发展中国家一方面坚持自力更生发展经济，另一方面通过协商，不断寻求南南合作的新领域、新形式、新步骤，可以相信，发展中国家在经济交往中的矛盾和问题定将获得妥善的解决。

第三，国际经济协调。

所谓协调，包含着调控、调节、调解、协商等意义。国际经济协调是指国际经济关系中不同经济行为主体，为了解决相互存在的矛盾与问题，通过对话协商、联合会谈、双边多边谈判、经济外交、政府首脑会议、国际调解、国际仲裁和国际司法等等方式进行协调，以求得协商一致的一种机制。

国际经济协调作为一种国际经济机制，它的开始应当追溯到联合国及其经济社会发展组织的建立。在 60—80 年代期间，随着经济国际化的发展，实现国际经济协调机制作用的国际组织又相继应运而生，如石油输出国组织、77 国集团、东南亚国家联盟、美加自由贸易协定、西方七国首脑会议，以及国际之间的商品生产国、消费国和出口国组成的国际经济组织，如国际可可组织、国际咖啡组织、香蕉出口国联盟，等等。国际经济协调的内容主要包括经济发展目标的协调、经济指标的协调、经济信息和经济政策行动方面的协调。80 年代以来，国际协调的领域发展迅速，不仅包括国际贸易、国际信贷、国际投资、国际科技、国际劳务、国际发展援助等经济协调方面的问题，而且已涉及到全球性共同发展的利益问题，如环境保护、生态平衡、人口控制、禁毒、制止国际恐怖主义、消灭爱滋病及癌症等疑难疾病等。所有这些问题，只有在国际范围内加强国际协调，才有可能寻找避免导致危机的解决办法。随着国际经济协调机制的不断运行与完善，不仅有利于日益加快经济国际化的过程与促进世界经济持续而稳定的发展，也更有利于促进国家经济合作的发展。

第四，国际经济合作。

关于国际经济合作的概念，在本书第一章中已论及，这里不再重复。需要强调的是：(1)从宏观来看，国际经济合作是国际间不同经济行为主体（国家、集团、经济组织、企业等）为了实现生产要素的国际移动（组合与配置）的一种有效的经济机制。这种机制是第二次世界大战后在国际经济关系运行中出现的新事物，它是世界生产力发展的客观要求与结果，是经济生活国际化的必然趋势。(2)国际经济合作所研究的“生产要素的国际移动”是指生产要素在国际间的直接移动，它是国际经济合作的实质和主要内容。诚然，商品的国际移动（商品输出入）也蕴含着生产要素的国际移动，但它只是反映生产要素的间接移动，远远不能取代生产要素直接移动的功能。(3)根据生产要素国际移动的特点，国际经济合作的主要内容与方式应当包括：国际投资合作、国际信贷合作、国际科技合作、国际劳务合作（国际工程承包、劳务输出入、国际旅游、来料加工和来料装配等）、国际经济援助、国际租赁、

国际信息与管理合作、国际资源开发（包括建立开发区与开发自然资源的开发活动）等等方式。(4)开展国际经济合作的国家，必须是实行对外开放政策的主权国家。因为，只有主权国家才有可能坚持平等互利的原则，才能保护合作关系中的主体权利；只有坚持实行对外开放，才能使一国经济与整个世界经济连接在一起。其次，一国的对外开放包括许多的方面和层次。从经济上看，它不仅包括商品的跨国界流动，还包括生产要素的跨国界流动。所以，我们在研究和制定对外开放的决策时，不应只考虑对外贸易一个方面，应同时关注如何加强国际经济合作有关领域的开展，只有这样才能不断改善我国在国际分工和世界经济中的地位，才能充分利用国际经济合作这一有效的国际经济运行机制，促使国民经济向着良性循环的境况发展。(5)国际经济合作的项目领域广泛，权利与义务关系复杂，且合作的期限较长，需要有保护双方权利义务的法律规则，签署一定的协议章程或合同。否则，合作各方的积极性和项目的实施就难稳定维持。(6)国际经济合作已经成为国际交往中、国际论坛上不可抗拒的历史潮流，在国际之间广泛开展平等互利的经济合作，对于改革旧的国际经济秩序与建立国际经济新秩序，都能起到极其重要的推动作用。

第二节 “4C”的相互关系

战后世界经济的发展历程证明，国际经济关系在其不断运动、变化和发展过程之中，国际经济竞争(C1)、国际经济矛盾(C2)、国际经济协调(C3)、国际经济合作(C4)等四个方面的运动都是普遍的、大量的存在着，由于它们都是客观存在的，因而，认识它们之间的客观联系与规律性，有利于人们主动地去适应国际经济活动的要求和确定对外经济贸易的正确决策。那么，“4c”之间究竟有什么样的关系和规律性呢？

从总的方面讲，国际经济关系总是处于竞争、矛盾、协调与合作的混合状态之中，呈现相互交织、相互渗透与错综复杂的关系。

一般的规律是：一个国家、集团、经济组织或企业，为了获取经济上的特定价值、利益和目标，必然首先要进入国际之林，以竞争者的身份参加国际市场的竞争；在复杂的国际经济竞争活动中，由于主客观因素的影响，决不可能始终一帆风顺地取得竞争优势，将会出现这样或那样的矛盾（表现为摩擦、冲突或对立等状态）；为了防止矛盾激化，这些矛盾需要及时进行处理和解决，最佳的办法是运用国际经济协调机制；国际经济协调机制的运行与完善，必将促进国际经济合作的顺利发展。

在国际经济关系的运动过程中，“4C”之间的关系也同时体现出一系列的特殊性。表现在：

1. 竞争需要合作，合作不排斥竞争。

国际经济竞争和国际经济合作是当代国际经济关系中的两个最基本的特征。由于世界科技进步和生产力的发展，不断创造出新的经济利益，国际经济相互依赖关系日益深化，国际之间利益相符的领域也不断有所扩展，每一种竞争同时又是某种合作，每一种合作同时又伴随着某种竞争。

例如，一个国家为了解决本国经济上的瓶颈，需要利用外资、引进先进技术和管理经验。可是，这个国家究竟能在多大程度上利用外资、引进技术和管理经验，这本身就存在着一种国际竞争的关系。一方面，这个国家面临

着具有共同要求的众多强大竞争对手，这对于本身的竞争地位和竞争能力带来了严峻的挑战。因为，利用外资和引进技术的项目能否最后达成协议，并非一厢情愿之事，既有本国的选择，也有他国的选择，要在竞争中才能确定和实现最后是否能达成合作。离开了竞争，就没有双方的相互选择，就完全不可能建立起经济合作的关系。另一方面，即使达成合作协议，这种合作关系能否持续、稳定的发展，使双方都能获得经济利益，还是要依靠双方在合作过程中的竞争地位和竞争实力才能实现。因此，仅从利用外资和引进技术这个领域的客观实践就完全可以说明，这当中既有竞争中的合作关系，也有合作中的竞争关系。

2. 矛盾普遍存在于竞争、合作与协调的过程。

由于国际经济竞争日益加剧，在国际经济贸易活动中，一定会产生各种各样的矛盾。首先，一开始参与某个领域的竞争活动会遇到矛盾，建立合作关系之后也可能出现新的矛盾。其次，由于矛盾的性质与严重程度不同，有的矛盾通过协调可得缓解或消除，有的矛盾即是通过协调也可能难以解决、甚至激化。另外，合作与矛盾也不是一成不变的。合作可能带来新的矛盾，矛盾通过协调与竞争，也可能导致新的合作；合作者之间在某种利益和目标上有矛盾，而在其他一些利益与目标上却有可能取得合作。例如，实行改革开放政策以来，我国在面临国际市场吸引外资竞争激烈的形势下，在吸引和利用外资方面获得了显著的成就。可是，仅就三资企业的发展来看，从筹建开始及整个创业过程中，都遇到和存在不少困难与问题。如利用外资的规模如何才能适度；利用外资的方式应当如何从本国实际出发，因地制宜进行选择；如何选择与争取到适当的合资对象；在注意引进和多办一些新项目的同时，如何把已经开业的十几万家三资企业办好与管理好；如何继续大力改善投资环境和进一步完善利用外资的法规；如何很好地将吸引外资和调整与优化我国产业结构结合等等，还存在着不少有待解决的矛盾。所有这些矛盾，我们不能回避，也回避不了，只有通过各种方式和采取一定的经济政策与措施，在竞争、协调与合作的过程中去消除矛盾所形成的压力与副作用。

3. 国际经济协调与推动合理竞争、缓解矛盾冲突、促进经济合作的关系愈来愈密切。

对国际经济关系中的不平衡和矛盾问题进行调控、调节、调整、调解、协商和监督，已经成为国际之间的共同愿望和要求，联合国系统的许多国际经济组织，就担负着协调与处理国际间所面临的共同问题和全世界关注的各种具体问题。在1975年9月举行的专门讨论发展和国际经济合作的特别会议上，大会通过了一项决议，具体规定了联合国系统应当采取协调与处理措施的有关领域：国际贸易；转移与供应发展中国家发展所需资金；国际货币制度的改革；科学技术；工业化；粮食和农业；发展中国家间的合作和改组联合国系统的经济和社会部门；等等。如通过联合国贸易和发展会议、国际货币基金组织、世界银行集团、联合国跨国公司委员会和跨国公司中心等国际经济组织，负责协调与处理有关经济发展和国际贸易问题，消除国际资本流动和技术转让的障碍，发挥国际货币金融机构在组织与活跃国际金融市场中的作用，以及协调和处理跨国公司与东道国之间的各种矛盾与纠纷。

在国际经济的具体运行中，由于各个国家的经济、政治和法律环境的差异，也会对国际经济竞争的开展、矛盾的产生与解决以及经济合作的顺利进行带来重大的影响。例如，各国一般都比较重视确立企业之间的竞争规范，

以保护正当竞争与制止不正当竞争。一方面，正当的竞争活动可以促进企业活力，从而推动经济发展；另一方面，不正当的竞争活动就会对经济发展产生抑制和破坏作用。因此，为了保护正当竞争和制止不正当竞争，许多国家都制定了一系列调整竞争关系的各种法律、法令和法规，如我国近些年来颁布的有关中外合营企业的法规（中华人民共和国外商企业法、国务院关于鼓励外商投资的规定、中国银行对外商投资企业贷款办法、财政部关于外商投资企业固定资产标准问题的通知、中华人民共和国海关法等），所有这些法规对于吸引外商来华投资，对于打消外商顾虑和协调处理矛盾与冲突，对于促进中外经济合作都起到了极为重要的作用。

4. 加强国际经济合作是当代经济发展的必然趋势。国际经济合作关系能否持续、稳定地发展，有赖于各方竞争实力和竞争地位的提高，有赖于协调的促进和矛盾的解决。

第三节 运用“4C 规律”扩展国际经济合作

综上所述，国际经济关系中的“4C 规律”充分反映了国际经济贸易中普遍的、必然的内在联系。探索国际经济关系中的“4C 规律”十分重要，掌握它，因势利导地运用它，我们的经济改革与开放事业就会持续进展，四化建设的进程也定将会大大加速。因为，在国际经济关系的实际运行中，任何一种经济行为（如某个经济问题的解决或某个项目的实现等）都反映了该行为主体（国家、集团或企业）所要追求的特定价值、利益和目标。在实现这些价值、利益和目标的活动过程中，该行为主体将会遇到其他行为主体的支持或反对，它们之间就难于避免会发生矛盾或冲突。战后世界经济的发展的客观现实证明，不仅在社会制度不同的国家之间会产生矛盾或冲突，而且在社会制度相同的国家之间也会产生矛盾或冲突。但也必须认识，一方面，国家之间的矛盾或冲突虽是客观存在，但并不排除双方的和平共处与经济合作。两国之间在这些利益和目标上是矛盾或冲突的，而在另外一些利益与目标上却有可能取得合作。另一方面，合作与矛盾冲突也不是一成不变的，合作可能转化为矛盾或冲突，冲突也可能导致新的合作。如某些国家之间的矛盾激化，在具体条件下，可能导致其他国家的接近，甚至结盟或密切合作。

在相互依赖日益深化的当代国际经济关系中，发生矛盾或冲突的解决方法——国际经济协调至关重要。不仅国家、集团、企业等相互间的矛盾或冲突需要通过协调方式来解决，很多全球性的重大经济问题更需要通过国际经济协调来进行处理。70 年代以来，国际经济协调已成为世界经济生活中的重要内容。世界各国都相继表现出对国际经济协调的高度重视与依赖，国际经济协调机制也已呈现出不断扩大的趋势。可以断言，只要国际之间对此进行坚持不懈的努力，并且坚持平等互利原则，这对消除国际经济活动中的矛盾或冲突，推动国际经济合作的有效开展，定将发挥越来越大的作用。

复习思考题

1. “4C”的基本特征。
2. “4C”的相互关系。
3. 结合实际说明“4C 规律”对开展国际经济合作至关重要。

第五章 生产要素的国际移动

第一节 生产要素的概念及其分类

生产要素的国际移动与组合配置是国际经济合作的实质内容。因此，生产要素及其国际移动理论是国际经济合作的基本理论之一，要想深入而科学地把握和研究国际经济合作的规律，首先应当全面了解和掌握生产要素国际移动的理论，研究生产要素国际移动的规律。

从某种角度讲，生产要素的分析是经济学的核心和基础。这是中外经济理论界已经基本达成的共识。但是，对什么是生产要素，如何划分生产要素的种类，中外经济理论界一直存在着不同的见解。

古典经济学家认为，劳动是创造价值的源泉，劳动是唯一的生产投入，因此，只有劳动力才是生产要素。后来，进一步的研究发现，仅有劳动力一种生产要素是不够的，还必须有土地、资本等其他要素的投入，才能生产出产品。随着科技的发展、生产组织管理水平的提高和要素理论研究的深入，技术、管理、信息等要素在商品生产中的作用日渐显著，技术、管理、信息等也被纳入生产中投入的生产要素范畴。鉴于生产要素理论研究的发展，在经济理论研究中形成了一要素论、三要素论、五要素论等有代表性的观点。中国经济学家根据马克思主义对生产力、生产关系的分析，从社会生产力三大构成出发，认为劳动者、劳动资料和劳动对象是构成社会生产力的基本因素，认为生产要素就是指劳动者、劳动资料和劳动对象；随着科学技术是第一生产力理论的出现，科学技术、教育等也被作为生产要素来进行分析。我们认为，生产要素是指生产过程得以正常进行所必需的各种物质条件和非物质条件；生产要素属于生产力的范畴，是构成生产力的基本因素，但又不完全等同于生产力。

根据我们的理解，生产要素是直接作用于生产过程，使生产过程得以正常运转或更有效运转的各种必要投入。从这一角度出发，根据世界多数经济家的意见，我们根据要素在生产过程中所发挥的功能，将生产要素分为劳动力、资本、土地、技术、管理与信息等六类。

劳动力要素是指可用于生产过程的一切人力资源，不仅包括体力劳动者，也包括脑力劳动者。劳动力与劳动是两个关系密切但又有区别的概念，劳动是劳动力的使用和消费，即人们在生产中付出体力或智力的活动。从最简单的意义上可以说，劳动力就是劳动者的数量，在有些更简单的考虑中甚至把一国的人口作为劳动力的数量，而不管年龄结构和在各国的退休制度下的实际劳动力人数。在简化了的理论分析中，每个人都有任何一种生产的必要技能，或者生产本身不需要任何技能，即劳动力因素是同质的。从生活——劳动力自身的再生产上说，同质意味着劳动者的生活习惯、偏好是没有差异的。这些无差异性意味着劳动力的任何流动是无障碍的——劳动者从一地流动到另一地不存在生活习惯上的障碍；劳动者从一个产业流动到另一个产业不存在特殊技能的障碍。但是，劳动者毕竟是不同质的，这种不同质是他们流动性的最根本影响因素。

资本是能够产生剩余价值的价值，这是从资本主义生产过程中考虑的资本的本质。按在剩余价值生产中的作用，资本可分为不变资本和可变资本；按在产品价值转移过程中的方式，资本又可分为固定资本和流动资本；从产

业资本的存在形式分，资本可以有货币资本、生产资本、商品资本；与生产资本相对应的，还有流通资本；另外，从资本的所有权和使用权分，它又可分为职能资本与借贷资本。所有这些划分都从不同的侧面显示了资本的部分本质特性。从资本在生产过程中所发挥的作用看，资本要素是指通过直接和间接的形式，最终投入产品生产过程的资本货物（指机器设备、厂房建筑物和原材料等）和金融资产（指股票、债券和借款等）。作为生产要素的资本具有以下两大特征：第一、资本的一定的量，决定着一个产业的具体性质，如资本密集型或劳动密集型等，在要素密集型不可逆假定条件下，或者在大致范围内，一定的产业决定一定的资本、劳动比或最低资本量。第二、作为生产要素，资本必须表现为一定的形式。货币资本能够流动，但只有当它的流动转化为生产资本成为生产要素时，我们才考察它的意义。从生产资本角度讲、资本又是不能流动的，因为它已经成为特殊产品生产所需要的生产原料和生产设备，它们具有产业和产品的特殊规定性，从一个产业转移到其他产业的流动受到严格的限制。

土地要素是一个有三方面内涵的立体的概念。它不仅包括土地本身，还包括地下的矿藏和地上的自然资源（如森林等）。工业生产固然需要土地，但经济学上总假定土地是农业生产密集使用的要素。土地这种意义上的特殊性在于其有丰度上的差异，这种差异导致了等量资本或劳动的投入会有不等量的产出。土地还有地理位置上如纬度的差异，某些作物并不是在地球上任何地方都能生长的。这两种特殊性决定了单用土地的量的比较作为生产要素来分析是不够的。

土地要素还包含了存在于一定地域、海洋的自然资源，如石油、金属矿藏、森林、海洋资源等，即在地球几十亿年的生长中留给人类的财富。资源的特殊性在于其多样性和不可替代性，不同资源的不同的工业用途基本上是不可替代的。资源的这种特殊性决定了资源开发的重要性和资源流动的可能性。

技术要素是指制造某项产品、应用某项工艺或提供某项服务的系统知识，它不包括有关货物买卖与物品出租的知识。技术要素的表现形态可以是文字、表格、数据配方等有形形态，也可以是实际生产经验、个人的专门技能等无形形态。技术总是指一定的技术，即与某种产品的生产有关的技术，不同的产业需要不同的技术，技术不存在通用性。但是技术又有高低之别，这种高低之别又有两种意义：一是同种产品的生产技术的比较，它直接影响到产品的质量 and 数量；二是一国总的水平的比较，这既是所有产业比较的综合反映，也包括一国拥有另一国不具备的技术，从而有另一国不存在的产业的含意。技术又是不断进步的。技术本身很难定量，其经济意义可以用其他方式来测定，例如技术进步率、技术在经济增长中的贡献等。

经济管理要素又称生产组织要素或企业家才能要素，它是指人们为了生产和生活的需要而采取的对经济活动过程的一种自觉的控制，即通过计划、组织、指挥、监督和控制等手段，使生产过程中的各种要素在时间、空间和数量上组成更为合理的结构，实现最佳效益生产。经济管理的主要职能是决策和协调。

经济信息要素一般是指与产品生产、销售和消费直接相关的消息、情报、数据和知识等。经济信息是经济运动过程中各种发展变化和特征的真实反映，它具有可传递性、可再生性、可处理性、可贮存性和可共享性等特征。

人们对生产要素种类的认识和概括是随着社会生产的不断发展而日益增多的，生产越是现代化，它所需要的生产要素种类也就越多，生产要素的内涵也就越丰富。近年来，有些学者提出应当把人力资本、研究与开发、规模经济等算作新生产要素，这也是一种积极的探索。

不同的生产要素相互之间的关系不同，在生产中发挥的作用也不相同。

资本与劳动力。在对里昂惕夫之谜的求解中，产生了人力资本的概念。具有不同质量的劳动力是一定量的资本投入的结果，从而劳动力的质的差异被归结为资本的量的差异，事实上，这种关系也有两种含义：一是企业对职工的专有技术的培养所费的资本；二是一国总的国民收入水平决定着教育经费，从而影响着整个劳动力基础的质量。对于一定的生产，资本与劳动力是可以相互替代的，高的资本、劳动比与低的资本、劳动比可以生产同样的产品。

劳动力与技术。技术可以表现为专利、资料等具体形式，也可以表现为附属于劳动者的特殊才能的抽象形式，包括科学理论、专业知识和生产技能等。对于一定的生产，劳动力和技术可以互相替代，少量技术高的劳动力可以代替多个技术低的劳动力，技术与劳动力的这种关系，使我们在必要的时候可以用劳动力的差异替代技术要素，从而省去一种要素考虑。

资本与技术。技术的两种形式，都可能是资本的产物。在前一种情况下，是资本投入技术研究的结果；在后一种情况下，是资本投入劳动力培养的结果。资本与技术的这种关系，使我们在必要的时候可以把技术要素包含在资本之内。与把技术包括在劳动力差异中相比，资本是潜在的技术，而劳动力是现实的技术。

资本、劳动力与土地的关系。由于土地丰度的不同和矿藏贫富的差异，等量资本和劳动力的投入可能得到不等量的产出。资源的差异常有这种不等量的极端例子：在一个没有石油的地方无论投入多少资本和劳动力也不能钻出一滴石油来。土地的差异有时也有这种极端的例子：不同纬度适宜生长不同的作物，再多的资本和劳动力的投入也不能直接改变这一规律。

资本、劳动力和土地、资源的这种关系，使我们在分析问题的必要时候可以把土地和资源的差异转化为资本产出率的差异和劳动生产率的差异来考虑。这是一种对问题的简化方法，并不否定土地和资源都是特殊的要素，对于特殊产品有特殊意义。

管理、信息与其他生产要素的关系。管理既然作为对生产要素的组织，那么它可以被看作是一种与其他五种要素均有关的一种要素。在一定的五种要素条件下，不同的管理总是带来不同的产出。信息能改变其他要素的配置方式和配置地点，进而对产出带来重要的影响。

所有这些要素综合起来具有什么意义呢？从质上来讲，它们表现为可以生产不同的产品：从量上来讲，它们意味着不同的劳动生产率，即等量要素投入的不等量产出，或不等量投入的等量产出。因此，生产要素的特殊性和它们的组合所产生的特殊性，产生了生产要素国际流动的必要性 and 产品的国际差异。

第二节 生产要素流动性分析

不同类型的生产要素，在流动性，特别是国际流动性上的差异是极其明

显的。本节试对劳动力、资本等生产要素的流动性问题进行分析与比较。

一、劳动力

在传统的经济分析中，一般假定劳动力生产要素在国内是完全流动的，而在国家间则是完全不流动的。但在现实中，劳动力在国内并非完全自由流动，在国际间也并非完全不流动。

劳动力在国内的流动同样受到许多限制，这表现在：第一，劳动力具有特殊的质的规定性。完全流动假设只对简单劳动可以成立，在当代技术高度发达，生产高度专业化的条件下，不同生产部门需要不同质的劳动力。劳动力本身在质上的差异是极大的，因此，劳动力的完全流动是不现实的，所谓结构性失业即源于此。第二，从经济发展规律看，劳动力的流动有大致方向性，即从农村流向城市，从劳动密集型产业流到资本密集型产业。因为技术总是在不断提高，技术提高的结果总是要释放出劳动力。第三，劳动力跨地区流动受到一定的制约。虽然从理论上说大规模的劳动力跨地区流动是可能的，但是长距离的大规模劳动力流动需要受到时间、整个家庭的迁移和生活习惯的变化等因素的制约。

劳动力在国际间流动所受到的限制远大于在国内所受到的限制，国家政策的影响、语言交流的障碍，以及生活习惯的不同等都严重地妨碍了劳动力生产要素在国际间的流动。但是，在现实中，劳动力的国际流动不仅是可能的，而且也是实际的。

劳动力要素在国际间的流动有两种主要类型：一种是间接意义上的流动，一种是直接意义上的流动。间接意义上的流动有三种主要表现形式。第一，劳动密集型产品（实际包括任何产品）的输出输入。根据萨缪尔森的要素价格均等原理，要素产品的流动实质上是要素的流动。所以劳动密集型产品的流动实质是劳动力的流动。第二，某些纯粹的劳务输出。除了一般理解的无形贸易劳务输出外，这里还包括新兴起的特殊意义上的劳务输出。例如专利和专有技术的贸易，其中包含着资本，更多的是包含着研究与开发性劳动。又如近年来兴起的咨询、专门设计、计算机软件等，也起到了脑力劳动输出的作用，而其产品又不是通常意义上的商品。这种贸易的意义与让这些脑力劳动者直接外出承包项目无异。第三，一国劳动力与外国资本等要素在国内结合，对外开展加工装配再出口业务。在这种方式下，尽管劳动力本身没有流动，但其生产的产品进入了国际市场，也可以从一定意义上说是一种劳动力的流出。随着世界经济一体化和跨国公司的发展，这种形式的要素结合已成为当代世界生产的一种典型的方式，成为国际经济合作的重要内容。这种形式进行的劳动力要素间接国际流动不同于劳动密集型产品输出入进行的国际流动，其最大区别在于它是多国生产要素在一国范围的组合。

直接意义上的劳动力国际流动由来已久，而且，随着经济一体化的深入，这种流动日益成为当代国际经济生活中的重要现象，出现了新的方式和新的特征。国际劳动力直接流动最明显的表现形式是国际移民，国际移民无论在历史上，还是在战后都相当普遍。在自由竞争资本主义时期，经过产业革命的西欧各国出现了大量的相对人口过剩，大量人口从这些国家流向美国、加拿大、澳大利亚等国家。据不完全统计，1881年到1909年期间，移居美国的人口高达1560多万，战后，由于生产和资本国际化的发展，劳动力的国际流动随之加强，大量劳动力涌向美、加等发达国家和一些中近东、非洲、拉丁美洲发展中国家。据有关资料透露，1950年至1974年，美、加共接受移

民 1130 万人。国外就业是劳动力国际直接流动的又一表现形式。据统计,1973 年时,联邦德国有外籍工人 260 万,英国有 180 万,法国有 190 万,瑞士有 90 万,荷比卢有 38 万。沙特阿拉伯 1974 年至 1975 年期间,其工业部门中外籍劳动力占 58.1%,一段时期内,科威特工业部门中外籍工人比重高达 98%。菲律宾新增就业中,有五分之一在国外。国际工程承建和劳务合作是新兴的劳动力国际直接移动方式,世界年国际工程承包合同总额数以千亿美元计,从事国际工程项目建设的人员数以百万、千万计。

所有这些充分证明,不仅国际间接劳动力流动是客观存在的,直接国际劳动力流动也是存在的。从这些意义上讲,我们可以说劳动力在国际间是基本流动的。

二、资本

根据一般的假定,资本在一国之内是完全流动的,因此而形成了平均利润率规律。但事实上,资本在国内的流动与劳动力一样,也不是绝对的,也存在着多重障碍。美国一些激进派经济学家曾论述过这类问题。其中主流派认为,部门进入障碍就是其中之一。部门进入障碍是由产品差别、大规模生产的经济效果、与新竞争者相比较而存在的绝对成本优势以及竞争所必需的大额初始投资等因素构成的,进入障碍使某些部门的利润较高,使新的资本进入困难。非主流派还认为,在生产停滞和需求下降时期,部门的进入障碍会转化为退出障碍,因为大规模生产的较大资本投入量和较高资本产出比使固定成本比重较高,这样,生产调整时资本很难从部门中流出。在当代经济生活中;资本在国际间的流动程度是相当高的,仅伦敦的欧洲美元市场上世界金融机构的相互借贷;每天的交易额为国际贸易的几十倍。以至于有的经济学家分析说,不再是商品和劳务贸易决定着国际资本的流动;资本流动、汇率和信贷流动这个“象征经济”已代替商品和劳务这个“实际经济”而为世界经济的动力,国际资本的流动性已为大部分经济学家所承认。

国际资本流动是一个含义很广的概念,其中包括直接投资和间接投资。国际资本的国际流动在一般理论分析中是假定为完全流动的,资本的国际流动在许多国家没有障碍;甚至国家鼓励对外投资和大力吸引外国投资,所以资本的国际流动是十分方便的。但是我们在对资本国际流动性进行分析时,也必须看到资本国际流动的障碍。第一,国内资本流动的种种障碍,对国际资本流动来说不但同样存在而且更甚。第二,货币资本一旦转化为产业资本在国外进行投资,就意味着在一个新的,可能是完全不同于本国的环境中运作,这远比在国内投资复杂得多。因此,国际投资条件的变化和各国投资环境的差异构成了资本国际流动的障碍。发展中国家与发达国家投资环境的差异多少已成为国际资本从后者流向前者的障碍,而前者需要的正是资本。第三,世界上不同的国家使用各国不同的货币,而且有些货币甚至是不兑换的,因此,各种货币汇率的变化,货币的不可兑换性等构成了国际资本流动的货币障碍。

从当代对国际资本流动的理论和各国政策来看,把资本看作在国际间绝对流动和绝对不流动都是片面的。在理论上有两种完全不同的看法:一种认为资本应该自由流动,另一种认为资本流动应予控制。主张资本应自由流动的理由是:无国家干预的世界经济秩序是最好的秩序,正如自由贸易给各国带来好处一样,资本的自由流动可以导致世界范围资源的有效配置。通过资本流动,尚未开发的资源可以得到开发;已有资源可以得到合理的高效的使

用；生产要素可以向生产效率高的地区或部门转移；技术、知识和管理技能随着直接投资传播。主张控制资本流动的理由是：完全的资本自由流动不可能达到最佳的经济效益和资源的有效配置，因为资本流动可能是由于政治经济的不稳定而引起的，并非经济效率的要求；这种流动会导致汇率波动，进而不利于国际贸易；由于税率、利率、汇率等因素，短期资本流动与国内经济政策要求不一致。在政策上，各国有多种不同的政策，大致可分为不加任何干预的政策，完全国家控制的政策以及不绝对控制也不自由放任的政策。但这也不是绝对的，从目前各国对资本国际流动的政策变化趋势来看。各国都在放松对资本国际流动的管理，在吸收利用外国资本方面更是如此。

三、土地

土地这种生产要素的绝对不流动性是无须赘言的。当然用要素价格均等说看土地也是“流动的”。土地要素的不流动性反过来成为资本和劳动力要素流动的“引力”，即资本和劳动力富裕国家的资本和劳动力流向土地和资源所在国。我们将此称为土地要素的相对国际移动。

四、技术

不同形式的技术或从不同角度对技术进行分析，技术的国际流动性是不同的。技术作为专利形式，应当看作象商品一样在国际间是完全流动的。技术看作是劳动者的一种附属能力，则它的流动性受到较大限制。如果技术包含在资本中（资本流动常伴随着技术的流动），则又基本上是流动的。

五、管理

管理作为一种知识是完全流动的，作为国际投资的附属物也是完全流动的。但是管理又总是与一国的具体情况、劳动者和管理者的素质以及社会经济制度相联系的，在一国可行的管理方式在另一国不一定适用，所以管理要素的流动是受到一定“排斥力”下的流动。

六、信息

信息在国际间的流动是显而易见的。但是，由于信息本身的类型和不同类型信息的性质，信息作为一种生产要素在国际间的流动也要受到某些限制，而且不同性质的信息在国际流动中所受的限制程度也不尽一致。

从以上对不同要素本身国际、国内流动性的分析可以看出，不同要素的流动性是不同的。但是，各国要素的国际流动虽然受到比国内流动更大的限制，但其国际流动性是客观存在的。

第三节 资本要素的国际移动

在现代化大生产中，资本要素起着前提性的、十分重要的作用。资本主义生产方式下，各种生产要素都可以还原为资本的形式。同样，当代资本要素的国际移动也成为生产要素国际移动与重新配置的关键。

一、资本要素国际移动与资本输出的区别

资本要素的国际移动，这个范畴首先是从生产力的角度、从生产力的国际化发展的角度提出来的。资本要素和资本是两个有着一定联系但又有着明确区别的概念。资本要素是指那些通过直接或间接的形式最终投入产品和劳务生产过程的中间产品和金融资产。这里的中间产品是指厂商用于生产产品所使用的物质形态的经济货物，如厂房、机器、工具、原材料等，这些货物没有进入人们的生活消费，而是成为从最初生产到最终消费的中介物，成为

生产另一种产品的物质前提和条件，厂商把这些货物与其他生产要素（如劳动力、土地、技术等）配置而进行另一些特殊产品的生产。从这种意义上说，它们是中间产品，也是直接进入产品和劳务的生产过程的资本要素。这里所说的金融资产包括货币、股票、债券或借款等非物质形态的资产形式。这些形式的投资品从生产过程来看，并不是直接投入，而必须转化为特殊产品生产所需要的生产原料和生产设备。也就是说，金融资产是间接投入产品和劳务的生产过程的。但应看到，这些金融资产具备流通性，能够方便地转变为各种生产原料和生产设备，甚至转变为其他的生产要素。因而，金融资产（从一定意义上说与货币资本的流动性类似）属于我们现在从生产力的角度进行分析的范围，也是资本要素的组成之一。从以上论述可以看出，资本要素是生产过程中投入的直接形式和非直接形式的物质条件（为与“生产三要素论”的土地要素相区别，这里的“物质条件”可以更明确地概括为“非自然的物质条件”）的统称。从生产力与生产关系的对立统一关系来看，资本要素是资本主义生产关系的物质载体，但同样可以是非资本主义生产关系的其他生产关系的物质载体，在阐述国际经济合作原理时，我们分析问题的角度有别于政治经济学，我们着重从生产力角度分析作为生产要素的资本在生产中的特定地位和作用，分析资本与其他生产要素的组合与配置。当然，资本要素本身虽然并不能等同于资本，但在资本主义生产方式甚至其他生产方式中被经济使用时，其“趋利性”仍是其被使用的首要经济动机，也就是说，它被赋予了“趋利性”，否则，也就不会被称为资本要素。这也就是人们经常造成资本要素和资本这两个概念的混同的客观原因。

从上述生产力角度对资本要素的国际移动所下的定义，必然有别于资本输出的概念。这种区别可以简要概括如下：

（一）流向不同。资本输出一般是指资本从资本主义生产发达的宗主国流向其经济落后的殖民地或附属国，或者是指资本过剩的发达国家的资本流向资本缺乏的经济落后国家；而资本要素的国际移动是多向性的，它不仅包含着资本要素从发达国家向发展中国家的“垂直流动”，也包含着资本要素从发展中国家向发达国家的“逆向流动”，还有发达国家之间的、发展中国家之间的“水平流动”。这种流向上的明显区别本身就表明资本输出与资本要素的国际移动是两个不同的概念。

（二）含义不同。资本要素的国际移动与资本输出之所以会形成流向上的区别，是因为它们本身的含义不同。资本输出从本质上讲是资本关系的输出或者伸展，这必然要求资本输出的物质载体是从资本主义生产关系确立的国家向尚未确立的国家、或者从资本主义生产成熟的国家向尚未成熟的国家流动；资本要素的国际移动从本质上讲是生产力高效率发挥的要求，是寻求社会生产力诸要素最佳组合配置，提高生产要素效率的具体反映。因此，由生产力优势及相对缺乏决定的资本要素的国际移动并不会呈现单向性，而是一向性的，即以生产要素的禀赋差异为前提，而不论资本主义生产关系成熟度如何。

（三）主体不同。列宁所说严格意义上的资本输出的投资主体是宗主国的金融资本，一般意义上由过剩资本决定的资本输出是以资本主义生产发达的国度区别为前提，而资本要素的国际移动的主体并没有国度的前提，主要是微观经济单位根据自己的生产要素禀赋和自己的经营策略安排的。因此，参与资本要素国际移动的主体可以是发达国家的跨国公司，也可以是发展中

国家的中小企业。国家为了民族的利益，无论其采取什么样的生产方式，均可以在资本要素的国际移动中平等地采取有利于自己经济发展的政策和法律来约束和管理资本要素的流进与流出。

（四）结果不同。资本输出的宏观经济结果是再生出宗主国与殖民地、附属国的剥削与被剥削的经济关系，或者世界资本主义生产关系，而资本要素的国际移动的宏观经济结果是生产资源在世界范围内的流动与重新配置，使生产力尽可能得到最佳的组合和发挥尽可能大的效用。

资本要素的国际移动是生产力高度发达、经济生活打破行政国界和经济国界的产物及表现形式，它虽然是在资本主义生产方式的基础上产生的，也曾被赋予资本关系的物质载体属性，但其本身是生产力关系的产物，与资本输出有着根本的区别。

二、资本要素国际移动的经济动机

从投资的角度看，资本要素的国际移动主要有两种形式，即国际直接投资和国际间接投资。

（一）国际直接投资的经济动机主要有以下 8 种：

1. 利润导向型。以追求高额利润为目的前进行的对外直接投资。在这种类型的对外直接投资方式下，资本要素向国外转移的目的在于获取比国内更高的投资利润率。因此，资本要素一般是由资本相对充裕的国家或地区流向资本相对短缺的国家或地区。

2. 劳动力导向型。资本要素向国外转移的主要目的在于与国外相对廉价的劳动力要素相结合，以提高资本劳动产出率。在这种情况下，资本要素一般是由劳动力价格相对较高的国家或地区流向劳动力相对廉价的国家或地区。

3. 自然资源导向型。对外直接投资在很大程度上发生在自然资源开发项目上，其目的是为了获取国外相对丰富的自然资源或母国相对短缺的自然资源。很明显，在这种情况下，资本要素将从自然资源相对贫乏的国家或地区流向自然资源相对丰富的国家或地区。

4. 市场导向型。这种类型的对外直接投资的主要目的在于开拓国外市场或巩固自己的市场地位。在当今世界经济生活中，贸易保护主义盛行，各国都利用关税壁垒及其他非关税壁垒措施来限制外国商品进入本国市场。在这种情况下，为绕开关税和非关税壁垒，企业不得不在国外投资设厂，当地生产，就地销售，以达到扩大市场份额，获得更多利益的目的。

5. 技术导向型。在某些情况下，对外直接投资的目的是为了获取东道国先进的科学技术知识及管理经验。为了达到这一目的，技术导向型对外投资中，资本要素一般是由技术欠先进国家或地区流向技术较先进的国家或地区。

6. 分散投资风险导向型。不言而喻，这种类型对外直接投资的目的在于分散投资风险。当一国的政治、经济情况不稳定时，该国的投资者一般会将会将全部或部分资金转移到国外政治、经济情况良好的环境中去，以降低投资的风险。在这种情况下，资本要素一般是流向政局稳定、经济稳步增长、投资环境较佳的国家或地区。有时为了防止一国政治经济的变化给投资者带来太大的冲击，投资者也会选择在多国投资，以分散风险，保证相对稳定的收益。

7. 管理与信息导向型。以及时获取当地市场信息，加快市场信息反馈，协调公司内部管理和生产安排为目的而进行的投资。在单纯的国际商品贸易

中油于生产地与消费地分别处于不同的国家，相距较远、通讯不便，产品市场上出现的新趋势、新动向、新问题不容易及时反馈到生产地，因此生产企业很难及时根据市场动态来调整生产。通过在市场地直接投资，可以将生产与销售紧密地结合起来，从而更有利于企业根据市场来及时调整自己的生产。

8. 全球战略导向型。对外直接投资的目的在于实现投资者的全球战略，有些对外直接投资在短期可能是无效益的或效益不高的，有时甚至是负效益的。投资者之所以仍然对外投资，其目的在于在全世界范围内提高自己的知名度，树立自己的企业形象，获取一些隐形的利益，实现其全球战略，为谋求更长远的利益和发展奠定基础。

(二) 从国际间接投资的角度分析，资本要素国际移动的经济动机主要有以下5种：

1. 利息(股息)导向型。国际间接投资者通过对外借贷或者购买外国股票将资本移往国外，以获取更高的利息或股息收入。

2. 降低风险导向型。当一国的政治经济情况发生较大波动时，投资者出于安全考虑，一般会将资本转移到国外，而资本大量外逃可能会进一步加剧经济波动。

3. 逃避管制导向型。若一国对资本要素管制较严或对利息(股息)收益课以重税，则投资者极可能将资本转移到国外，以逃避较严的管制。

4. 带动出口导向型。国际间接投资的目的在于促进本国出口，其中最典型的例子就是出口信贷。一国向另一国提供贷款，但同时规定借款国并须用这笔款项的全部或部分来购买贷款国的出口产品。

5. 合作导向型。有些国际信贷的目的在于促进双方的合作，加强双方的经济联系。政府间的贷款和国际经济组织的贷款一般为合作导向型。

三、资本要素国际移动的经济效应

从整体看来，国际范围内的资本要素流动对世界经济的发展起着积极的推动作用。

第一，资本要素国际化提高了全世界的平均资本产出率，使资本的生产效率提高，使世界的生产得到发展，结果以各国国民生产总值之和构成的世界生产总值就会增加。

第二，资本要素的国际移动将会促进世界生产的发展，从而促进整个国际贸易的扩大。而世界贸易额的增加可以为参加国际商品交换的国家获得更多的交换利益，进而使世界各国的国民收入增加。

第三，资本要素的国际移动加强了世界各国之间及地区之间的经济联系和经济合作关系，使国际分工在全球范围内充分展开，从而促进国际经济进一步发展。

由此可见，资本要素的国际移动能够优化资本要素在世界范围的配置状态，提高资本要素以及其他生产要素的使用效率，推动世界经济的发展和各国人民福利水平的改善。下面，我们将分别从资本输出国及资本输入国的角度出发，具体讨论资本要素国际移动的经济效应。

(一) 资本要素国际移动对输出国产生的经济效应

对于资本输出国来讲，资本要素国际移动的经济效应既有积极方面也有消极方面，其积极作用主要表现为：

第一，通过将资本要素输出到资本相对短缺的国家或地区可为输出国大

量的过剩资本找到出路，获得大量的利润和利息，并有助于资本要素收益率的提高。发达国家在经济发展过程中形成大量资本积累，资本构成不断提高，利润率不断下降，资本要素在国际间流动可以缓解资本过剩的矛盾，提高资本要素的收益率。

第二，资本输出带动商品输出，有助于出口贸易的增加。借贷资本输出要求用资本的相当部分购买资本输出国商品，生产资本输出带动着设备、技术等生产资料的输出。这样，资本输出不但为商品输出扩大了道路，而且可以获得利息和利润的双重利益。

第三，一国资本输出的增加，表示该国经济实力的增强，从而能提高其在国际上的经济、政治影响，为其经济的进一步发展提供一个更好的国际环境。

此外，对于输出国来讲，通过资本要素的国际移动可以分散投资风险，同时能够密切与资本输入国的经济关系。

但是，资本要素输出过量也会对本国经济造成消极影响，其中最值得重视的就是本国“产业空心化”现象，它不但会影响本国的经济结构，而且不利于本国就业机会的增加，因而会受到工会的反对。例如，当美国生产者将电机、纺织工业产品的生产厂家转移到国外时，就对这些工业产生了消极影响，如果对外投资是对本国投资的替换资金，并且在某种程度上导致本国经营倒闭，则来自被取代的工人、供应商、本国的商业界、本国的政府对资本输出的反对将会是十分猛烈的。

（二）资本要素的国际移动对输入国产生的经济效应

对于资本输入国而言，资本要素的国际移动同样也有促进经济发展的积极作用。主要是：

第一，资本的输入，在一定程度上解决了资金不足的困难。发展中国家经济发展的一个主要困难是缺乏资金、技术落后。通过引进外资，提供了资金来源，扩大了投资能力；同时，还可以获得资本输出国的先进技术知识，经营管理经验等，从而促进该国的经济发展。

第二，引进外资可以提供更多的就业机会。由于资金缺乏，发展中国家的就业往往是不充分的。外资的引进有利于增加就业的机会，并可提高工人的工资和生活水平。

第三，外资引进，增加了国家的税收和国民收入，有利于改善国家的财政状况和国际收支状况。

第四，外资的引进，有利于促进新兴工业部门的产生和发展，有利于产业结构改善和产品质量的提高，促进本国经济的发展和国际竞争能力的增强。

当然，如果输入国对外资管理不善，资本要素的国际移动也可能会对其产生各种消极的效应。例如，若一国对外借债过多，则可能会诱发债务危机，又如，如果利用外资过度，或者利用外资产业政策掌握不好，则可能冲击民族工业，造成国民经济对外资的过分依赖，或某些关键产业被外国公司控制，不利于国民经济长期稳定地发展。

四、资本要素国际移动的表现形式

资本要素国际移动并与其他国家的其他要素在生产过程中组合在一起，主要是通过国际直接投资和国际间接投资这两种基本形式来实现的。

（一）国际直接投资

国际直接投资是指在国外企业投资，有一定份额股权，参与企业管理，拥有企业经营控制权的跨国资本投资。其具体形式主要有：

1. 合资经营

合资经营又称股权式合资经营，具体来说就是指对合营各方的所有投资以货币形式进行估价，然后以此折合成股份，并计算出各自在整个注册资本中所占的比例（称作股权比例），合营各方共同参与经营，共担风险，并按各自的股权比例来分担企业的盈亏。合资经营企业的性质从法律上讲是一个法人，它具有起诉和应诉的能力；从企业责任上讲，它是有限责任公司，每个投资者对该公司所负的责任以其投资额为限，公司对债务所负的责任以其注册资本为限，投资者之间互相不负连带责任。

2. 合作经营

合作经营又称契约式合营，即合作各方不具体计算股权比例，合作各方的权利、责任、义务由合作各方事先协商并通过协议、合同加以规定。

合作经营企业法人的资格具有可选择性。所谓法人资格的可选择性，主要是指合作企业不一定都具有法人资格，它们既可以办成法人形成的企业，也可以办成非法人形式的经济实体。法人式合作经营企业是指合作各方在一国境内设立的具有该国法人资格的合营实体，有独立的财产权，法律上有起诉和应诉权；非法人式合作经营企业是指合作各方不在一国境内设立具有独立法人资格的合营实体，这个合作实体没有独立的财产所有权而只有使用权，合作各方仍以各自本身的法人资格在法律上承担责任，对企业的债权债务由合作各方按照合同规定承担责任。

3. 独资经营

独资经营企业系指国外投资者，包括外国公司、企业、其他经济组织和个人，按照所在国法律，经过所在国政府批准，在其境内举办的全部为外国资本的企业、公司和其他经济组织，并由其独立经营，自负盈亏。它是与合资经营企业相对而言的单独由外国资本投资的企业。

独资企业是国际上广泛采用的直接投资方式。二战后，西方主要资本主义国家为实现资本转移自由化，允许外国资本进入本国投资设厂，包括举办各种类型的外资企业，由投资者独立经营。例如，美国、日本和西欧一些国家，除一些国民经济主要部门和行业限制外资企业外，其他行业一般都允许举办外资企业，一些发展中国家也允许举办外资企业。以印度为例，它为了鼓励出口，允许国外投资者在印度任何地方举办全部产品出口，或者具有世界先进技术的外资企业。目前，独资企业在吸收国外私人直接投资中所占比重较大，在大多数国家和地区，由国外投资者建立的中小企业中，独资经营居多数。

在国际直接投资中，除了新设企业外，通常采用的方法还有收购外国企业。收购外国企业，指投资者在东道国购买现有公司的全部或部分资产，或收购全部或部分股份（票），从而获得对现有公司的全部或部分控制权。

收购现有企业可以使外国收购者有机会对收购到的公司重新组合，使之为其长期投资目标服务。比如，外国收购者可以把已购买到的目标公司改组成所在国的分公司，以此避免缴纳利润汇出税；或者将其变为完全受自己控制的子公司；或者把该公司解散，以出售其重要的资产，包括重要流水线等；还有，准备将来以该公司的股票为基础，进行更大规模新的收购活动，因为其收购到的公司股票，一般在当地比较容易被接受。总之，收购外国现有企

业是投资者进行国际直接投资的重要手段。

（二）国际间接投资

国际间接投资是指通过购买债券或股票以及提供各种类型的贷款来获取利息或股息的跨国投资行为。在这种投资行为中，投资者既没有经营目的也不拥有企业的经营控制权。

国际间接投资的具体形式主要有以下三种：第一，国际债券和股票买卖。国际债券和股票是国际资本市场上的中长期信用工具，发行或购买国际债券和股票是利用外资或对外投资的重要方式之一。第二，国际信贷。通过国际间的借款、贷款活动使资本要素发生的国际移动。具体包括国际金融组织贷款，外国政府贷款，出口信贷以及国际商业银行贷款等。第三，国际融资租赁。所谓融资租赁是指承租人选定机器设备，由出租人购置后出租给承租人使用，承租人按期交付租金的业务。租赁期满，对租赁设备通常有退租、续租或转移给承租人三种做法。融资租赁实际上是融通实物与融通资金相结合使承租人获得资本设备使用权甚至最终获得所有权的一种方式。而国际融资租赁就是指分居不同国家或不同法律体制下的出租人和承租人之间的融资租赁活动。通过国际融资租赁业务，承租人在一定期限内利用了出租人的资金，而在大多数情况下，出租人多从银行或金融机构融通资金，包括在国际金融市场融通资金。因此，对于出租人或为国际租赁业务提供融资的银行金融机构来说，这也是一种投资。

第四节 劳动力要素的国际移动

劳动力是一种生产要素，它在现代国际经济合作活动中发挥着重要的作用。劳动力是指可用于生产过程的一切人力资源，既包括体力劳动者也包括脑力劳动者。劳动力和劳动是两个关系密切但又有区别的概念，劳动是劳动力的使用或消费，即人类在生产中付出体力与智力的活动。劳动力作为一种具体的资源形态，是有国籍的，是其隶属国或地区的财富。但是，当劳动力作为一种商品跨越疆界，到异国他乡从事生产或服务的时候，它具有国际属性。这种将劳动力以一国向另一国出口争取劳务费用的过程，就是劳务输出过程，也叫劳务出口。严格来讲，劳务输出只是从劳务输出国的角度定义的，没有反映输入行为。能够同时反映劳务输出和输入的叫作劳动力迁移或劳动力的国际移动。

一、劳动力要素国际移动的动因

劳动力要素国际移动的产生和发展，是与资本主义生产方式确立和经济国际化特别是生产国际化分不开的，生产国际化的发展不仅要求产品在国际范围内流动，而且也要求各种生产要素在国际范围内流动，以满足生产发展的需要。因此，可以说从根本上来讲劳动力要素的国际移动是一种经济行为，经济方面的原因是促使其发生国际移动的主要动因。当然，非经济的原因在推动劳动力要素国际移动的过程中也发挥了重要的作用。

劳动力要素国际移动的主要动因有：

（一）劳动力要素国际移动的产生和发展是世界经济发展不平衡规律作用的结果。首先，商品贸易的急剧扩张是劳动力流动产生的重要前提条件。中世纪末期以后，在西欧出现的资本主义生产方式瓦解了封建的劳动力对土地的依附关系，农业中分离出大量的过剩人口，而同时由于一些西欧国家所

进行的产业革命，使生产力迅速扩张，大量的商品需要寻找国外的销售市场。国际商品贸易的进行需要靠劳动力去完成，同时，在对资源的商业开采所需的劳动力不足的时候，自然要进行劳动力的国际买卖。其次，世界经济发展及其不平衡性，使得各国经济发展水平的差距拉大，再加上各国的自然资源及其劳动力分布不均，使得各国对劳动力的需求量不等，各国间劳动力供求出现不平衡状态，发达国家和较富裕国家对国外劳动力的需求增长较快。再次，战争是经济发展不平衡所导致的经济冲突的总爆发，战争对劳动力的需求成为劳动力输出的过渡阶段。还有，由于各国经济发展不平衡，使得各国间的工资收入高低不等，同一质量和数量的劳动在各国间有不同的价格，也诱使劳动力发生国际移动。最后，二战后统一的现代劳动力市场的形成和发展也为劳动力要素的国际移动提供了条件。

（二）劳动力的国际移动是社会生产力发展和产业结构调整的结果，是生产国际化的标志。社会生产力的发展从两个方面影响劳动力的国际移动：一方面，各国各地区生产力的发展水平不同，劳动力的素质不同，为了发展生产，求得生存，必然要求劳动力在国际间转移；另一方面，不同时期的生产力发展水平不同也使得劳动力输出结构不同，二战前及二战结束初期，对劳动力的需求主要是简单体力型的，而后来对这种类型劳动力的需求日趋减少，而对技术智力型的劳动力需求不断增加。国际分工和产业结构的调整必然导致大规模的劳动力移出和移入。从世界经济的角度来看，各国各地区之间生产力发展水平的不平衡决定了他们在整个国际分工体系中占据着不同的位置，发达国家在技术和资本领域占据着优势，而发展中国家在劳动力等方面拥有优势。各国和各地区在国际分工中既相互区别又相互依赖，使得劳动力在国际间移动成为必要和可能的。例如，尽管美国的医学科技水平堪称世界一流，但却缺少成千上万名护士，只得从东南亚国家输入。国际分工和产业结构的调整还对境内形式的劳务输出（对外加工装配业务的发展）和国际企业移民（通过国际投资而带动出去的劳动力）起到了推动作用。

（三）科技革命加剧了劳动力和科技人员的国际移动。人类社会至今共发生了三次重大的科学技术革命，每一次科技革命都有力地推动了社会生产力的发展，同时也使劳动力输出的发展产生一次飞跃，特别是战后发生的第三次科技革命，加剧了科技人员和其他劳动力的国际移动。这是因为科技革命会直接影响各国的劳动力供求状况，进而影响国际间的劳动力移动。在发达国家，生产手段已经机械化或自动化，各行业工人的技术水平越来越高，而低层次的劳工却很缺乏；同时，在发展中国家，一些科技人员和普通工人也因本国的经济落后，待遇差，希望去发达国家改善工作条件和生活水平。这就促进了科技人员和普通劳动力的国际移动。

（四）世界上区域经济一体化组织和跨国公司的发展促进了劳动力要素的国际移动。区域经济一体化组织的建立和发展是二战后世界经济中的一个重要现象。区域经济一体化组织发展到一定程度便会推动劳动力要素在一体化组织内部国家间的相互移动。例如，欧洲经济共同体是一个发展程度较高的区域经济一体化组织，从1993年1月1日开始，已基本上实现了商品、资本、服务和人员在12个成员国之间的自由移动。再比如，在东南亚国家经济联盟内部，新加坡是一个劳动力短缺的国家，而菲律宾、泰国、马来西亚有丰富的劳动力资源，所以这几个成员国便成为新加坡的主要劳动力提供国。正在建设中的美加墨自由贸易区也涉及到了劳动力在各成员国之间移动的问题。

题。二战后跨国公司的大发展也直接或间接地促进了劳动力要素的国际移动。

(五) 经济发展中的经济周期以及非周期因素引起的经济波动也对劳动力要素的国际移动有直接的影响。当一国经济繁荣时,对劳动力需求大,就业机会多,工资水平较高,该国劳动力市场对外籍工人既有吸引力又具备一定容量,结果会导致较多的劳动力流入,劳动力外流减少。相反,如果一国经济爆发危机,出现萧条,失业率会上升,劳动力市场会缩小,不仅国外劳动力的流入会大幅度减少,甚至会引起劳动力外流。除了经济周期因素之外,其他非周期性的因素,如战争、社会动乱、灾荒等所造成的经济波动也会影响劳动力要素国际移动的规模和流向。

(六) 各个国家和地区所制定并实行的一系列鼓励劳动力要素输出的优惠政策和保护措施,直接推动了本国劳动力要素输出的规模和速度。这些政策和措施包括税收、金融、法律、对外援助和对外投资等方面。一些国家对从事劳动力输出的企业给予税收和金融信贷方面的优惠,如减免企业所得税与产品进出口关税以及扩大贷款规模和降低贷款利率等,这些作法对增强企业实力和扩大劳动力输出规模有利。由国家出面制定一些保护劳动力输出的法规,使劳动力输出有法可依,也会对这项事业的发展起推动作用。国家还可以制定和实行一些扩大对外经济援助和对外投资的政策措施,并把这些政策措施同扩大劳动力输出结合起来,通过对外援助和到海外办企业带动本国的劳动力输出。除上述政策措施之外,国家还可以通过提供信息咨询服务、签订国际公约与协定、开展灵活务实的外交等形式,为本国的劳动力输出提供支持和保护。

二、劳动力要素国际移动的制约因素

(一) 各个国家所采取的服务贸易保护主义措施和限制移民进入的法律规定。贸易保护主义不仅表现在商品贸易方面,也表现在服务贸易方面。目前,服务贸易领域的国际竞争不亚于商品贸易方面的竞争,许多国家为了保护本国的劳动力和服务市场,制定了一系列的服务贸易保护主义和控制移民进入的政策措施。如约旦政府规定,由国库提供资金或用国内贷款作为资金的工程项目,只能由本国承包商修建,这些承包商在项目执行过程中不得雇佣任何外国劳务人员;利用外国贷款建设的项目,至少应雇佣百分之七十的约旦劳动者。新加坡政府也规定,外国工人在工业部门只能占劳动力总数的百分之四十,在建筑业不能超过百分之五十。在对待外来移民的问题上,不少发达国家调整了政策,修改了移民法规,加强了对移民进入的限制。

(二) 语言、文化、生活习惯、社会保险和税收制度等方面的差异。毫无疑问,语言、文化和生活习惯方面的不同对劳动力要素的国际移动是一个阻碍,这是因为国际间这几方面的差异比国内要大,学习和适应有一定的难度,很难想象一个移民者会毫无顾忌地移往一个自己所不熟悉的语言环境的国家。不同国家的社会保险和税收制度有所不同,一个人如果在本国参加了社会保险,移民到国外时由于不能连续计算而出现损失,国外税种的多少和税率的高低也是移民者必须考虑的因素。

(三) 个人对移动成本的承受能力。移动成本指的是劳动力从一国向另一国移动所需花费的费用。移动成本包括交通运输费用、重新安家费用、寻找新的工作费用等。如果一个人负担不起从一国移往另一国的费用,那么只有放弃移动的打算。虽然现代化的交通工具使得国际往来成为十分方便的事

情，但是对于发展中国家的国民来说支付国际旅费仍然是一笔不小的费用。当然，劳动力在比较靠近的国家之间或在区域经济一体化组织内部国家间移动，所需的费用会低一些。

三、劳动力要素国际移动的经济效应

（一）劳动力要素国际移动对输出国的经济效应

劳动力输出国是劳动力国际移动的主要受益者，劳动力要素国际移动对输出国的积极作用有以下几点：

1. 增加外汇收入，改善国际收支状况。无论是发达国家还是发展中国家，都面临着一个维持国际收支平衡的问题。尤其是发展中国家，进口技术设备数量大，价格高，所需外汇数量较大，而由于外贸出口条件差，数量较小，销售价格偏低，使得外汇收入的数量有限，这就造成发展中国家国际收支的平衡困难。但是，发展中国家拥有丰富的劳动力资源，可以通过输出劳动力增加外汇收入，改善国际收支状况，实现国际收支平衡。

2. 劳动力出口有利于缓解国内的就业问题。许多发展中国家人口众多，劳动力相对过剩，社会就业压力较大，存在不同程度的失业现象。如果把过剩的劳动力输出到国外，不仅能缓解国内的就业压力，而且还能促进国内投资，提高技术水平。目前，从整个世界范围来看，劳动力输入国每年给外籍劳动力提供近 2500 万个就业机会，这在相当大的程度上缓解了劳动力输出国的就业压力。在发展中国家中，埃及、印度、巴基斯坦、土耳其、菲律宾等国输出劳动力较多。在二战结束后的一段时期内，意大利、葡萄牙、西班牙、爱尔兰等国也有大量的劳动力输出。

3. 有利于提高本国的技术水平和经营管理水平。发展中国家通过输出劳动力到国外工作，可以学到国外先进的技术和经营管理知识，锻炼和培养大批适用于本国的技术和管理人才。外派的劳务人员在国外工作期间可以接触到一些新的技术设备，可以得到免费学习和实践的机会，从而开阔了视野，掌握了一些在国内难以学到的技术。派出经营管理型劳务人员直接参与国际竞争，对于劳务输出国来说，是积累经营管理经验、锻炼队伍，培养这方面人才的好机会。另外，劳动力到国外工作，也会使他们的思想观念发生变化，增强市场意识、竞争意识和效益意识，从而有利于本国经济的改革开放和现代化发展。

4. 有利于带动本国商品和技术的出口。国际工程承包这种劳动力要素国际移动的形式，既可以带动本国劳动力的输出，又可以促进商品和技术的出口，在国际工程承包过程中，可以带动本国的建筑材料、机器设备以及包含有技术转让内容的成套大型设备的出口。就一般技术水平的工程项目而言，原材料和机器设备费用要占工程项目总费用的一半以上，因此，通过承包工程带动相关商品和技术的出口，不仅可扩大外汇收入，还可以推动本国制造业及相关行业的发展。

5. 可以增加劳务输出人员的个人收入，提高生活水平。受工资方面存在的国民差异的影响，输出到国外工作的劳务人员一般都会取得高于国内的工资收入，有时甚至是高出几倍或更多。收入的增加无疑会提高劳务输出人员个人及其家庭的生活水平。

劳动力要素的国际移动也会对输出国特别是发展中国家输出国带来一些消极影响。如：在劳动力输出的过程中，会出现专业技术人才外流的问题，使发展中国家人才短缺的状况更加严重，影响经济发展。再有，劳务收入汇

回国内以后也会一定程度上对国内通货膨胀产生不利影响。大量输出劳动力的国家相应会有较多的劳务收入汇回本国，这部分外汇如能用于发展生产，会起到积极的作用，但如大部分用于消费，则会引起国内积累与消费比例关系失调，加剧通货膨胀。

（二）劳动力要素国际移动对输入国的经济效应

1. 通过输入国外劳工，弥补本国的劳动力缺口。劳动力短缺对一国的经济发展有不利影响，这时，可以通过输入国外劳动力来满足需要。在工业发达国家，由于生活水平的提高和人口老龄化问题日趋严重，短缺大量的劳动力，尤其是从事简单体力劳动的人员，这就需要从国外输入。有一些发展中国家，由于经济、科技和文化落后，人口素质不高，或者由于国内人口稀少，无法满足经济发展的需要，也需要输入国外劳动力，包括输入技术与管理人员。中东地区在大规模经济建设的鼎盛时期，就曾有 600 多万外籍劳务人员。当时，科威特私人部门就业人数的 98% 为外国劳工，外国劳工分别占阿拉伯联合酋长国、卡塔尔和沙特阿拉伯就业人数的 70%、73% 和 31%。在属于亚洲“四小龙”之一的新加坡，劳动力总数为 130 万人，其中外籍工人为 15 万人，所占比例达 11.5%。

又通过输入国外技术智力型劳务，不仅可以节省大量培养费，而且还可以带动国内的技术发明和技术革新，提高社会劳动生产率。据统计，发达国家由于输入国外技术智力型劳动力直接满足生产需要，每年仅专业培训费一项就可节约 80 多亿美元。同时，技术智力型劳动力进入发达国家以后，同先进的科研设备和灵通的信息相结合，推动了技术发明和技术革新的进展。对于发展中国家来讲，输入国外的技术人员和管理人员，一是可以兴建一些技术水平要求较高的建设项目，二是可以在相互合作中直接学到一些先进技术和方法，三是可以节省自己培养技术与管理人员的费用，而且可以赢得宝贵的时间，是一举多得的事情。

3. 输入国外劳动力还可以起到抑制国内劳动者提高工资的要求，减缓劳动成本的上升，增强同行业人员之间竞争的作用。国外劳动力的输入，对国内同行业工人的就业是一种威胁，客观上起到了减慢工资上升幅度的作用。劳动力的雇佣者可以从较低的工资上升幅度中，甚至可以从外籍劳工的低工资中获取较高的利润。在海湾各国，支付给外国劳工的工资要比支付给本国人的工资低 30% 左右。外籍劳工的进入，使输入国国内同行业的劳动者受到一定的竞争压力，从而有助于提高劳动者素质，促进经济和技术的发展。

以上三点是劳动力要素国际移动给输入国带来的积极影响。我们还应当看到，如果输入国外劳动力过多或者对输入的劳动力管理不善，也会给输入国造成一些消极影响。首先，输入国外劳动力过多，或者输入的国外劳动力逾期不归，大量滞留在输入国，会给输入国的社会就业造成一定压力。其次，对输入的国外劳动力管理不善，会给输入国带来一系列问题，如加剧城市的拥挤，导致民事和刑事案件的增多，扩大社会福利开支，等等，从而给输入国的社会安定和经济发展带来一些不利影响。

（三）劳动力要素国际移动对世界经济的影响和作用。

作为一种要素商品的劳动力，在各个国家和地区之间不仅在数量上而且在质量和结构上都存在着差异，因而劳动力要素的国际移动就成为世界经济中的一种客观的必然现象。劳动力的国际移动给世界经济带来了多方面的影响：

1. 劳动力要素的国际移动,使生产国际化日趋加深。国际间的劳动力流动是生产国际化的产物,而劳动力输出数量的不断扩大和输出结构的不断变化,反过来又推动了生产国际化的发展,加深了国际化的程度。劳动力的国际移动使一国的经济活动越来越成为世界再生产过程的一部分,国与国之间的联系由流通领域深入到了生产领域,经济上的相互依赖大为加强,各国可以在更大的规模上和更广的范围内处理生产与各种要素及资源的配置问题。

2. 劳动力要素的国际移动加快了资金和技术等生产要素的国际移动。当代国际经济合作中的一个重要特征就是各种生产要素常常结合在一起发生一揽子国际转移,劳动力要素的国际移动也会对资金和技术的国际移动产生带来影响。劳动力要素的国际移动推动了生产国际化的发展,而生产国际化的发展又同资本要素国际移动的加快分不开。劳动力的国际移动加快了先进技术从一个国家向另一个国家的传播和扩散。特别是由新兴工业部门的诞生所引起的产业结构的调整,或由于新学科建立所引起的国际劳务输出的增加,更显示出国际劳动力流动对科学技术转移所起的作用。

3. 劳动力要素的国际移动可以增加世界国民生产总值。劳动力要素的国际移动促进了这种要素在国际范围内的合理配置和开发利用,减少了闲置和浪费,实现了由低效率使用向高效率使用的转化,从而推动了生产的发展,扩大了世界国民生产总值的数量。

4. 扩大了国际贸易的范围和数量。国际服务贸易是劳动力要素国际移动的一种主要表现形式,因而伴随着劳动力国际移动规模的扩大,国际服务贸易的规模也必将扩大,从而也就扩大了国际贸易的范围和数量。目前,国际服务贸易额已占世界贸易总额的近三分之一。另外,服务贸易的发展带动了与之相关的商品贸易的发展,一方面带动了生产资料和生活资料的进出口,另一方面以实物支付的服务费用也不断增加,扩大了国际贸易的数量。

第五节 技术要素的国际移动

技术作为一种重要的生产要素在现代生产活动中发挥着越来越重要的作用。技术是指制造某项产品、应用某项工艺或提供某项服务的系统知识,但它下包括仅涉及货物买卖或器物出租的知识。技术的表现形态可以是文字、语言、表格、数据、公式、配方等有形形态,也可以是实际生产经验、个人的专门技能或头脑中的观念等无形形态,但它必须是具有可以传授、可以用于生产并产生一定的效果以及不依附于个人生理特点的知识。技术的水平凝结在实物资本的性能、劳动者的技能以及投入生产过程的自然要素的性能之中,通过资本、劳动和自然资源的生产效率体现。

技术转让有时也称为技术转移,它是指技术持有人把技术的使用权或者所有权转让给其他人的过程,通过这种转让活动,技术持有人能够得到一定的报酬。技术转让的对象和实质是一种权力的转让,是系统知识的转移,而不是简单的物品的转移。技术转让的标的(内容)有4种,它们是:专利使用权、商标使用权、专用技术使用权和计算机软件使用权。实际上,所有技术和知识,自从同世以后,都存在着转让和传播的问题。但是,人们对技术转让和传播问题重要性的认识,则是随着科学技术的不断发展及其在经济发展中作用的不断加强而加深的。

技术转让的过程如果发生在国内,称为国内技术转让;如果发生在国际

间，则称为国际技术转让。国际技术转让是指技术供应方越出国境将技术转让给技术接受方。国际技术转让与国际技术转移是一个意思，它们指的都是技术要素在国际间的移动。技术要素国际移动可以采取商业性的有偿的形式，即国际技术贸易；也可以采取非商业性的无偿的形式，即国际技术交流和国际技术援助。技术要素的国际移动与国际技术扩散和国际技术传播含义相近。

一、技术要素国际移动的经济动因

技术要素国际移动的动机是多方面的，就经济方面而言，较主要的动机有：

（一）技术转让是跨国公司维持和扩大其竞争优势的重要手段。技术是跨国公司竞争优势的主要来源，技术对跨国公司的重要性决定了跨国公司是新技术的主要创造者和所有者。跨国公司将其所拥有的技术向国外子公司与分公司转让，可以使这些公司在当地市场的竞争中获得优势，站稳脚跟，扩大销售。

（二）追求较高的技术转让费用，以求尽快回收技术投资。由于各国的技术状况存在差异，相同的技术商品在不同国家有不同的价格，因此会使技术商品由价格低的国家流向价格高的国家，以便获得较高的技术转让费用。另外，随着科学技术日趋高级复杂，一项新技术从研究到中间试验再到付诸使用的成本费用愈来愈高，常需投入巨额资本，因而亟需尽快收回成本投资。

（三）以技术换市场。以技术换市场多为大跨国公司所采用的策略。它有两种形式：一种是通过技术输出直接带动商品出口，如通过出口成套设备等软件与硬件相结合的出口商品实现；另一种是通过把技术输出到国外，换取对方开放市场，从而扩大商品销售。

（四）代替或带动其他生产要素的输出。技术要素的国际移动有时能够代替其他生产要素的输出。例如，把技术作为直接投资的股金或合作等件投入海外企业，便可以在不出资或少出资的情况下达到扩大海外投资的目的；而且技术要素的输出还能带动劳动力与资本等生产要素的输出。

（五）通过向发展中国家无偿或按优惠条件转让技术（通过技术援助和技术交流的形式实现），促进发展中国家的经济发展和出口规模的扩大。一些国家和一些国际经济组织希望通过向发展中国家无偿或按优惠条件转让一些先进的或适用的技术，以推动发展中国家技术水平的提高，促进发展中国家产业结构的调整和出口规模的扩大。经济的发展和出口规模的扩大反过来会进一步扩大发展中国家的技术进口规模。

二、技术要素国际移动的经济效应

技术要素国际移动对输出国和输入国具有不同的影响和经济效应。

（一）技术要素国际移动对技术输出国的经济效应

1. 赚取外汇收入，弥补其财力不足或尽快收回科研投资。随着科学技术的发展，许多新技术的科研开发费用不断增加，巨额的科研开发费用迫使各国不得不采取出售技术的方式弥补其财力的不足。特别是当花费了大量投资，取得了多种科研成果时，将那些不直接用于自己生产的某些附带研究成果出售，可补偿其研究开发投资支出。有些单位拥有科研成果或应用技术，但由于资金等方面条件的限制，在本国或本地区难以迅速转化成生产力，而在技术更新换代不断加快的今天，若不能马上形成生产力，就很可能在闲置过程中被淘汰，因而需要尽快销售出去，收回研制成本，获得一定报酬，以

便尽快投入下一轮研究开发。将技术输出到国外，赚取较高的技术转让费用，从国家的角度来看还可以改善国际收支状况。

2. 延长技术生命周期并扩大技术效用。在现代社会中，技术的生命周期日益缩短，一些发达国家将在本国已处于成熟阶段的技术转移到还需要这种技术的国家和地区，让这些技术继续发挥作用，这样做等于延长了某项技术的生命，等于延长了依靠该技术获取利润和报酬的期限。同时，这样做还能使出让方获得更新技术的时间和空间，优化产业结构，发展新兴产业，从而促进技术的不断更新和发展，有些国家在技术转让问题上的作法与上述不同，他们不是等一项技术到了成熟期后再向国外转让，而是在一项新技术刚问世之后就向各国转让，从而使该技术拥有者能以较高的价格售出，在更大的范围内获得更多的报酬，扩大技术效用，迅速占领技术市场。

3. 可以扩大对国外市场的占领，促进和带动本国的商品出口。以技术换市场是技术输出方的一个重要动机，一国可以通过输出技术换取对方开放市场，尤其是那些实行较严重的贸易保护主义的国家。同时，通过出口技术还可以带动相关的硬件商品的出口。

4. 通过技术输出有利于加强输出国与输入国的经济联系，改善输出国的国际形象，为本国其他方面的对外经济交往活动创造有利的条件和气氛。由于技术在现代经济生活中的作用越益重要，所以两国之间技术交往的状况已成为两国经济和政治联系是否密切的一个重要表现。输出国向输入国提供较多的较先进的技术，必然有利于加强与输入国的经济联系，从而有利于与输入国其他方面经济活动的顺利开展。

（二）技术要素国际移动对技术输入国的经济效应

1. 引进国外现成的科学技术，能够减少重复科研，节省费用，促进国民经济的发展，科学技术的发展需要时间，更需要人力、物力和财力。一个国家，如能重视利用世界上已有的科研成果，重视引进国外的先进技术，则只要给予技术出让方合理的报酬，就可以获得国外已有的现成的科学技术，避免重复劳动，节省大量的科研费用和研制时间，少走弯路，促进国民经济的高速度发展。

2. 引进国外先进技术能够使输入国较快地填补科技空白，增强国家的生产实力。搞好技术引进，是落后国家缩短与技术先进国家之间的差距，赶超先进国家的必由之路，这是世界经济发展中被反复证明的一条成功经验。发达国家中的英国、德国、美国以及日本等，都是从这条路上走过来的。目前，包括中国在内的许多发展中国家也正在利用这条成功的经验加快本国经济和科技的发展。

3. 引进国外先进的科学技术，有利于改善国民经济的技术结构，加快产业结构的调整和优化，促进新兴产业部门的建立与发展 and 传统产业部门的技术改造，并有利于本国参加国际间的技术分工。引进国外先进的技术，在国内建立新兴的代表技术革命发展方向的产业部门，并利用引进的技术对传统的产业部门加以更新改造，使其跳过可以跳过的发展阶段，这样就可以加速产业结构现代化和高级化的进程，推动整个国民经济技术结构水平的提高。在技术研究与开发方面也存在一定程度的国际分工，不少国家都把科技力量相对地集中于某几个科技研究领域，而对另外一些领域的科技成果，则多采取引进的方式从他国获得。

4. 引进国外先进的科学技术，有利于造就大批本国的科技人才和现代化

管理人才。在引进技术设备的过程中，常常需要派遣人员出国或者在国内学习进修和接受培训，以使他们把握引进的技术并对之进行利用和管理，这样有利于培养本国的技术和管理人才。有些技术和设备在引进的初期主要由输出国的技术与管理人才操作和管理，在此期间，输入国人员也可以从输出国人员的实际传授和辅助管理中学习到一些技术和管理知识。从引进技术过程中成长起来的本国技术与管理人才，不仅会使引进的技术设备充分发挥效能，而且还会使本国的科技与管理水平不断提高。

5. 技术引进能够加速现有企业的技术改造和技术进步，提高企业的自主开发能力，改变企业的产品结构。技术引进的落脚点在企业。引进技术可以使企业在高水平上选择和利用国外最新的科技成果，提高创新开发的起点和能力，缩短同世界上先进企业之间的差距，当然，引进技术后并不等于就具有了创新开发的能力，创新开发能力的出现有赖于企业对引进技术的消化吸收和改进。由于从长远来看，企业不能总是依靠引进技术而发展，因此，培养自身的自主开发创新能力显得十分重要。企业有了自主开发创新能力，就能够不断推出新技术和新产品，就能优化企业的产品结构和加快产品的更新换代，就能使企业立于不败之地。

6. 引进技术有利于企业加强在已有市场上的地位并获得向新市场渗透的机会。如果企业在市场上处于跟随者的地位，为了赶上该产业的领导者，它就会通过购买技术来加强其在市场上的地位，如通过购买技术改善已有产品的质量，或在已占领的市场上推出新产品，或提高生产工艺、降低生产成本。实现产品多样化也是企业购买技术的一个重要动机，产品多样化有利于企业向新的市场发展。

三、技术要素国际移动的形式

技术要素国际移动可以采取多种形式，有有偿的技术买卖，即技术贸易，也有无偿的技术交流与技术援助。

(一) 国际技术贸易

国际技术贸易是技术要素国际移动的一种主要形式。国际技术贸易属于有偿的国际技术转让，主要是通过市场买卖的方式进行的。具体来说，国际技术贸易是指不同国家的企业、经济组织或个人之间，按一般商业条件从事技术使用权买卖的一种交易行为。国际技术贸易的交易方式多种多样，其中较主要的方式有：

1. 许可证贸易。许可证贸易是国际技术贸易中使用得最广泛和最普遍的一种贸易方式，交易双方的关系是买卖关系。许可证贸易是指许可方与被许可方签订的在规定时间内和范围内有偿地使用许可方提供的工业产权、专有技术及计算机软件等的合同。就性质而言，许可证贸易是技术使用权（及相关的制造和销售产品的权力）的一种转让。许可方在交易过程中的主要合同义务是提供技术，被许可方在交易过程中的主要合同义务是支付技术的酬金。许可证贸易有四种基本类型：专利许可、商标许可、专有技术许可和计算机软件许可。

2. 顾问咨询。顾问咨询是雇主与工程咨询公司签订合同，由咨询公司负责对雇主所提出的技术课题提供建议或解决方案。顾问咨询提供的服务内容主要包括：进行项目的可行性研究、提出工程计划、编制施工方案、进行工程设计、拟定招标任务书、改进生产工艺或产品、购买设备、指导生产与培训人员、监督施工的质量等。咨询涉及到工业、农业、矿业、电信等国民经

济的各个行业和部门。顾问咨询对于技术力量不足以及缺少技术经验的发展中国家来说，可以避免走弯路或浪费资金。咨询的收费方式有两种：一种是按工作量来计算；另一种采用技术课题包干定价。

3. 技术服务与协作。技术服务与协作是技术转让交易中必不可少的环节。技术转让即包括转让公开的技术知识，也包括转让秘密的技术知识和经验。秘密的技术和经验一般难于用书面资料的形式表达出来，而只能通过言传、示范等传授方式来实现。技术服务与协助的方式有两种：一种是由技术出让方派遣专家或技术人员到接受方工厂，帮助调试设备、指导生产和讲授技术；另一种是由接受方派出自己的技术人员或工人到出让方的工厂进行培训实习。技术服务与协助可以包括在技术转让协议中，也可以作为特定的项目，签订单独的合同。

4. 成套设备或关键设备的买卖。设备买卖一般称为硬件贸易，而技术的买卖一般属于软件贸易，两者本来是不相同的。但是，在实际业务活动中，购买成套或关键设备时，往往带有技术，或在引进技术时，附带有设备的买卖。因而，人们就把设备与技术结合在一起的贸易也算作国际技术贸易的一种方式。

5. 工程承包。一般而论，工程承包是国际劳务合作的一种方式，不属于国际技术转让的范畴。但是，国际工程承包中有一种“交钥匙”承包方式，其中包含有技术转让的内容，这样，人们就把工程承包也称为国际技术贸易的一种方式。“交钥匙”承包方式是指承包方按照与业主（发包方）签订的承包合同的规定，包干完成一项工程各方面的任务，即负责工程设计、上建施工、提供机器设备、安装调试、原材料供应、提供技术、培训员工、投产试车、质量管理等各方面的工作。

6. 补偿贸易。补偿贸易是指出让方向受让方提供技术、机械设备、原材料和技术服务，约定在规定期限内，由受让方用商品或劳务一次或分期偿还引进技术和机械设备等的价款。补偿贸易是在出让方事先提供信贷并许诺购买受让方的产品或劳务的前提下进行的。

7. 国际租赁。国际租赁是第二次世界大战以后迅速发展起来的一种国际间设备与技术交易的方式，它具有商品信贷和资金信贷两种属性，是二者的有机结合。在国际租赁活动中，租赁来的先进设备本身含有工业产权或技术诀窍，因而这种租赁业务也就含有技术贸易的内容。

8. 合作生产与合作开发。合作生产是指两个不同国家的企业之间根据所签协议，在一项或几项产品的生产和销售上采取联合行动，在合作过程中，技术上较先进的一方将有关该产品的生产技术知识传授给另一方。另外，分属不同国家的企业或科研单位之间，可以利用各自的优势合作进行科学技术研究，或合作开发新产品、新材料和新工艺。双方在合作的过程中，共同投资，共同确定研制的项目和计划以及研制方法，研制的成果由双方共有。利用这种方式，也可以实现先进技术或先进的仪器设备的国际间转让与交易。

9. 国际合资与合作经营。国际合资与合作经营是指两个或两个以上国家的企业、经济组织或个人共同投资或共同提供合作条件建立新的合营企业。在合资经营企业中，技术可以折价入股；在合作经营企业中，合作的一方可以以提供先进的设备或技术作为合作条件。合资或合作经营企业还可以同本企业的国外合资或合作伙伴另订技术许可或技术转让合同。因此，国际合资与合作经营企业的设立和发展也是国际技术贸易的一种方式。

在以上介绍的 9 种国际技术贸易的方式中，前 3 种基本上属于单纯的技术软件的买卖，第 4 到第 8 种方式是软件与硬件相结合的技术贸易，而第 9 种方式则是国际投资中包含的技术贸易。

（二）国际技术交流

国际技术交流属于无偿的国际技术转让，一般是通过非市场的渠道进行的。随着人员、货物和信息等在国际间往来和交换的日趋频繁，国际技术交流在技术要素国际移动中所起的作用也不断扩大。国际技术交流的具体方式有：交换科技资料、情报和仪器样品；举办国际开发中心和共同研究项目；举办国际性学术会议和国际博览会；聘请外国专家举办讲座；出国访问、考察、留学或工作；出版国际性科技刊物；在各种大众性传播媒介上开办专题节目等。

（三）国际技术援助

国际技术援助是指援助国无偿地或按优惠条件向受援国传授技术知识，帮助他们建立科技、文化机构并提供相应设施，以促进受援国经济和科学技术的发展。技术援助的目的有经济方面的，也有政治和军事方面的。技术援助在现代国际发展援助中占有重要地位，它常与资金援助和智力援助结合起来使用。技术援助主要是由各国政府和国际组织实施的，民间机构在国际技术援助中也发挥了一定的作用。

国际技术援助的主要形式有：向受援国派遣专家和技术人员，提供技术服务；帮助受援国培训技术人员；提供奖学金接受受援国的留学生和研究生；提供物资和设备，帮助受援国建立科研机构、职业培训中心、医院、学校和技术推广站；承担受援国一些项目的考察、勘探、可行性研究、设计等投资前准备工作；提供技术资料和文献以及示范性项目和设备等。

第六节 土地要素的特殊国际移动

在市场经济条件下，土地是一种商品，是一种生产要素，它也在国际间移动。但是土地要素的国际移动与其他生产要素的国际移动相比有很大的特殊性，即当土地要素发生国际移动时，只是其使用权和所有权发生国际移动，而其位置和主权并不发生移动。

一、土地要素特殊国际移动的形式

土地要素特殊国际移动的主要表现形式有：

（一）土地出售。土地出售是指把土地本身作为商品或者把土地使用权作为商品出卖给外国的企业或个人。把土地本身作为商品出卖，包括把土地使用权和所有权都转让给了购买者。把土地使用权作为商品出卖时，购买者得到的只是土地使用权，土地所有权仍然在出卖者手里。在实行土地私有制的国家，允许买卖土地所有权；在实行土地国家所有制或公有制的国家，只允许买卖土地使用权。土地售价除了受土地的供求关系影响外，还受土地的位置和自然状况等因素的影响。土地这种商品与普通的商品相比有三个特点：1．土地既可以用于生活消费也可以用于生产消费，但主要还是用于生产消费，它主要是作为一种要素商品进入流通领域的。2．土地的使用权和所有权可以合并在一起也可以分开买卖。3．土地的购买与消费在时间上可以不相同，但在空间上是相同的，即土地的购买者必须到土地的所在地去消费。

（二）土地出租。土地出租是指在所有权和使用权分离的前提下，保留

所有权，出让使用权以获取租金的一种方式，土地出租一般期限不长，租用者通常是用来满足短期内经营某项业务的需要。土地出租的租方一般无权再次转让土地使用权，并且有义务按期向出租方缴付租金。土地的租金在西方国家一般称地租，在我国称土地使用费。

（三）土地入股。是指把土地使用权折算成一定比例的股份，作为其所有者参与创办合资企业的投资条件。土地入股这种形式在发展中国家利用外资过程中采用的较普遍。把土地使用权折股作为投资条件，需要对土地使用权进行科学准确的估价。入股后的土地作为合营企业的资产归企业所有和使用，入股的投资方有权取得相应的利润和其他所得。在合资企业建立的过程中，土地入股常常与地面上的厂房、仓库等生产设施结合起来一起入股。我国的合资法规定，场地使用权可以作为中国合营者的投资。另外，在创办中外合作经营企业的过程中，中方合营者也可以以场地使用权作为合作条件，但是，一般都不折价作股，这主要是由中外合作经营企业是属于非股权式台营企业的性质决定的。

（四）土地有偿定期出让。土地有偿定期出让是土地所有者将土地的使用权在一定期限内有偿地出让给另一国的企业或个人。尽管土地有偿定期出让与土地出租一样涉及的都是土地的使用权，但两者间仍然存在着四个方面的差别：1．土地有偿定期出让的期限较长。例如，我国规定居住用地的最长出让期限为70年；工业用地为50年；教育、科技、文化、卫生、体育用地50年；商业、旅游、娱乐用地40年；综合或者其他用地50年。2．面积较大。例如，在我国海南省的洋浦开发区，一次就向外商有偿出让30平方公里的土地使用权，期限为70年。3．土地出让费是一次支付的，而不是象土地租金那样分期支付。4．外商可以将通过土地有偿定期出让而获得的土地使用权再转让出去，包括出售、交换和赠与，但通过租用方式获得的土地使用权一般是不能再转让的。

（五）土地合作开发。是指土地所有者利用土地及其地上、地下资源，吸引外国合作者以资金、技术或管理经验共同开发土地的一种合作形式。土地合作开发有利于解决土地所有者资金和技术等方面的不足。在土地开发后，外国合作者可以通过无偿或以较低的价格获得一定面积的土地使用权的方式得到补偿。当然，外国合作者所获得的土地使用权也是有期限的。

（六）建立各种类型的经济特区。建立各种类型的经济特区是土地要素特殊国际移动的一种主要形式。经济特区是指一个国家或地区通过法令划出一定范围，在对外经济贸易活动中采取较其他地区更开放、更灵活、更优惠政策的地带。通常用减免关税、降低土地使用费以及提供良好的投资环境等优惠政策和条件，吸引外商前来投资和从事各种经营或生产等业务活动，以达到提高土地使用效益，促进对外经济贸易活动开展和加快本身经济发展的目的。

经济特区的具体类型有以下7种：

1．贸易型的经济特区。其功能在于让外商在区内免税（关税）进行商品转运、仓储、分装与贸易。这类经济特区包括自由港、自由贸易区、自由边境区、对外贸易区和保税区等具体形式。在这类经济特区内，一般不实行贸易管制，对一般性的进出口商品不征收关税，而只对少数特殊规定的进口商品，根据情况征收少量进口税或禁止进口，或要求按特别规则处理。这种经济特区较多地设在港口、码头、车站、机场和边境地区。例如，巴拿马的科

隆自由贸易区和英国的利物浦自由港就属于这种类型的经济特区。

2. 工业型的经济特区。其功能在于吸收和利用国外资金与技术区内投资设厂，利用当地廉价劳动力，从国内外采购原材料进行工业生产和制造，产品全部或大部分出口到国外市场销售。这种经济特区的叫法并不统一，有的国家叫出口加工区或出口工业区，也有的国家叫客户工业区或促进投资区。如新加坡的裕廊出口加工区和韩国的马山出口加工区属于这种类型。

3. 工贸结合型的经济特区。这种经济特区兼具贸易型经济特区和工业型经济特区的两种功能，外商既可以在区内从事贸易活动，也可以在区内从事投资生产等工业方面的活动。德国的汉堡和亚洲“四小尤”之一的香港就属于这种类型的经济特区。另外，一些贸易型或工业型的经济特区近年来也开始向工贸结合型的方向发展。

4. 科技型的经济特区。其功能在于吸引国内外企业到区内投资设厂，集中发展技术、知识密集型的高科技产业及其产品，加速技术商品化、产业化和国际化的步伐，推动技术进步，扩大技术、知识密集型产品的出口。这种经济特区的具体形式有：科学工业园区、科学公园、高新技术产业开发区、高科技园区和尖端工业区等。这种经济特区一般设在大学和科研机构较集中的地区。例如，台湾省的新竹科学工业园区、新加坡的肯特岗科学工业园区、英国剑桥科学公园及中国北京中关村的新技术产业开发试验区都属于这种类型。

5. 金融型的经济特区。这种类型经济特区的功能是在国际资本融通的税率、管制、保密和服务等方面提供比区外更为优惠的政策和更为有利的条件，以吸引更多的外资来此设立银行或金融机构，以促进该区金融业的繁荣和发展。这种类型经济特区的具体表现形式有：离岸金融中心、国际银行业自由区和金融贸易区等。例如，巴哈马是目前世界上最大的离岸金融中心，美国纽约于1981年设立了国际银行业自由区，中国上海浦东开发区内专门设有陆家嘴金融贸易区。

6. 旅游型的经济特区。这种类型经济特区基本上都设在旅游资源比较丰富的地区。其主要功能是通过在区内实行各种优惠政策，吸引国内外投资者前来投资，创办旅游方面的企业，如宾馆、饭店、娱乐设施、运输企业、旅游食品和纪念品加工企业以及各级旅行社等，以促进旅游资源的开发和国际旅游业的发展。这种类型经济特区的名称也不统一，有的叫旅游开发区，有的叫旅游度假区。目前，我国已批准设立11个国家级旅游度假区。

7. 综合型的经济特区。其功能是加快特定地区经济发展的速度，特别是加快落后地区的开发。这种经济特区不是简单地为某种单一的经济目的而设置的，而是以综合开发某一地区的经济为设区目的，它往往兼具有前面几种经济特区的特点和功能。这种经济特区的面积一般都比较小，在其内部可分别设立各种其他类型的经济特区，如巴西马瑙斯自由贸易区和我国已设立的5个经济特区就属于这种类型。

以上我们把经济特区主要划分为7种具体类型，这主要是依据各类经济特区的特点和功能划分的。按照其他的划分标准，我们还可以把经济特区划分为其他一些具体类型。如根据设区国家的经济发展水平划分，可以把经济特区划分为发达国家的经济特区、新兴工业化国家与地区的经济特区和发展中国家的经济特区几种具体类型。

二、土地要素特殊国际移动的经济动机和制约因素

分析土地要素特殊国际移动的经济动机比较复杂，其原因主要有两个：一是土地要素特殊国际移动有多种形式，各种形式的动机和目的各不相同；二是世界上不同类型国家和地区实行土地要素国际移动的动机和目的多种多样。因此，对土地要素特殊国际移动的经济动机很难一一列举，只能一般性地概括表述。概括起来讲土地要素特殊国际移动的经济动机主要有：

（一）扩大本国的对外贸易。一个国家可以通过土地有偿定期出让和建立各种形式的经济特区等方式来推动本国对外贸易的发展。原来以出口贸易和转口贸易为主发展本国经济的国家，通过设立经济特区，提供特殊的管理办法和优惠条件，吸引更多的外商前来从事各种业务活动，以进一步促进出口贸易和转口贸易的发展。许多发展中国家为了改变原来实行的不太成功的进口替代的工业化战略，转而实行面向出口的工业化战略，便纷纷设立以国际市场为导向的出口加工区和自由贸易区，借助于引进国外的资金和先进技术，发展出口加工工业，扩大本国的出口规模。60年代中后期亚洲地区的出口加工区热，70年代拉美和加勒比岛国出口自由区的不断涌现，80年代以来综合型经济特区、保税区、出口工业区和开发区在中国与其他一些国家的大量出现，正是这一工业化战略转型的客观结果。

（二）引进更多的国外资金、技术和管理经验。创立土地要素特殊国际移动的各种形式，特别是经济特区这种形式，都不同程度地包含有引进更多的国外资金、技术和管理经验的目的。这一点对发展中国家适用，对发达国家也适用。国外的资金被优惠政策和良好的投资环境吸引进来以后，还会相应地带来先进的技术和企业管理经验。近年来发展较快的科技型经济特区的设立，对于引进国外的先进科学技术、促进科技交流和开发、提高生产技术水平起到了尤为突出的作用。

（三）增加就业机会，扩大社会就业。许多发展中国家由于人口增长过快，就业机会少，而导致劳动力过剩现象，出现显性和隐性失业。在发达国家，由于经济增长缓慢和经济结构调整等原因，也存在着大量的失业工人。解决失业问题，就需要增加就业机会。土地要素国际移动的各种形式都能在一定程度上促进输出国经济的发展，创造出新的就业机会，从而有利于缓解失业问题。从发展中国家和发达国家的实际情况来看，通过设立经济特区等形式实现土地要素的国际移动，确实起到了扩大社会就业的效果。

（四）加快特定地区经济发展与经济开发的速度，形成新的产业结构和社会经济结构，对全国（地区）经济发展形成吸纳和辐射作用。不论是发达国家还是发展中国家，其自身经济发展都存在着地区之间不平衡问题。在落后地区或国家鼓励发展的地区设立各种类型的经济特区，向外商有偿定期出让土地使用权或与外商进行土地合作开发等，都能够加快特定地区经济发展的速度，缩小与其他地区经济发展水平上的差距。同时，通过设立经济特区等，还能够带动附近地区乃至全国经济和社会的发展。日本在琉球群岛开辟的自由贸易区，巴西在马瑙斯设立的自由贸易区，俄罗斯在远东的纳霍德卡、伯力和东方港开辟的经济特区，以及我国设立的海南经济特区和浦东开发区都是为了加快落后地区经济开发的速度。

（五）获得更多的土地出售、出让与出租收益。土地是一种要素商品，其价格也受供求等因素的影响而有高有低；当能以较高的价格把土地出售、出让或出租给外国的自然人或法人时，土地所有者或其使用权所有者自然愿意成交。在发展中国家，把土地出售、出让或出租给外国的自然人或法人，

还能获得本国比较短缺的外汇收入，所以上地所有者自身的积极性是很高的。

对土地要素国际移动构成制约的因素主要有以下五个方面：第一，不同国家的不同土地制度和土地政策。实行土地私有制度的国家，允许土地所有权的买卖；而实行土地国家所有或公有制的国家，不允许土地所有权的买卖，只允许土地使用权的买卖。除了土地制度以外，土地政策对土地要素的国际移动也有重要影响。如果一个国家制定有鼓励土地要素国际移动和鼓励设立各种类型经济特区的政策，那么必然会对该国土地要素的输出起到积极推动作用。第二，土地的经济地理位置。土地的经济地理位置好坏对土地要素的价格和国际移动有重要影响。大城市郊区的土地、交通沿线的土地、港口与码头附近的土地以及国家鼓励发展地区的土地都较容易出售，价格也比较高。第三，基础设施与管理水平状况。土地上基础设施完善以及有关的管理部门办事效率较高，会对土地要素的国际移动起到推动和促进作用，反之，则会起阻碍作用。这一点在各种类型的经济特区中反映尤为明显，“七通一平”怎么样，管理水平怎么样，其影响是很大的。第四，土地要素价格的竞争性。在其他条件相同的情况下，土地要素价格的高低会直接影响土地要素国际移动的规模。第五，国民的主权意识状况。如果国民的主权意识过于强烈，不了解土地三权及土地要素特殊国际移动的含义，把出售土地所有权或有偿出让土地使用权等都当成是出卖主权，则也会对土地要素的输出产生不利影响。

三、土地要素特殊国际移动的积极意义

从整个世界范围看，土地要素的特殊移动可以带来以下几个方面的好处：

（一）可以平衡土地要素的国别供需矛盾，提高土地要素的使用效率。土地要素在国际范围内的移动，有利于充分利用人类宝贵的土地资源，为世界经济的不断增长服务。

（二）可以推动全球范围内自由贸易的发展。各种类型的经济特区一般都奉行着较为彻底的自由贸易政策，众多的经济特区在世界各地的出现密切了国际间的经济贸易往来，促进了国际贸易的自由发展。

（三）有力地促进了资本和技术等生产要素在国际范围内的移动和重新合理组合配置。当今世界经济的一个重要特征是生产领域的国际化日益加深，而生产领域的国际化发展是同生产要素国际问移动的日趋频繁分不开的。土地要素的特殊国际移动促进了国与国之间在生产领域的进一步结合，同时也促进了资本和技术等生产要素的国际移动和重新合理组合配置。

第七节 经济信息要素的国际移动

随着经济的发展和不断现代化，经济信息和经济管理已经成为构成现代化大生产活动的两种不可缺少的生产要素。经济信息要素和经济管理要素在国际间的大量移动对各国的经济发展产生了积极和重大的影响。

一、经济信息要素的特征和类型

与一般信息不同，经济信息的主要特征有：

第一，表征性。也称反映性，它是经济信息最主要的特征之一。经济信息能够表征经济事物的属性、内在联系和运动变化，物质和能量不具备这一

特征。经济信息是经济事物的表征，一切经济事物的运动都产生经济信息。

第二，可传递性。经济信息同其他信息一样具有可传递性。因为经济信息作为人类经济活动的表征，只有经过传递才能被人们感知，才能被人们加工和利用。经济信息经过传递后便扩而散之、传播出去。

第三，可增殖性。又称可扩充性，是指信息在交流后发生增殖，并且增殖的数量与交流次数成指数关系。例如，两人各执一个信息经过交流后则变成每人各执两个信息。它们在不同的人之间交换，随交换不断进行，可以无限增殖。当然，经济信息还会随着经济活动范围和规模的不断扩大而增殖。

第四，可替代性。经济信息的利用可以替代资本、劳动力和有形物质，其实质是由于利用信息而减少了它们的消耗或替代了它们的功能并创造出新事物。

第五，可浓缩性。经济信息经过处理就可浓缩成精练的、有用的、便于传递和贮存的信息。人们可以把大量经济信息资料压缩成一个公式，也可以把许多复杂的经济现象总结或概括成一个规律或一条定理。

第六，可分享性。经济信息在一定的时间、空间里是可以分享的，而不会被一个人或一个企业所永远占有。经济信息的分享不同于物质财富，它不能作转手交易，只能作分享交易。经济信息的发布者或出卖者传播了信息，使对方获晓而本人仍然占有，不会失第七，可贮存性。经过加工处理后的经济信息，可以借助于一定的载体而贮存起来，以备后用。电子计算机（有内存贮器和外存贮器）的广泛应用大大提高了经济信息贮存的数量和便捷程度。

第八，可更新性。经济信息的更新性是指由于经济信息存在着老化、过时的问題，需要不断地收集和补充新的经济信息，进行信息更新。导致经济信息老化、过时的因素有两个：一是科学技术的不断进步及其在经济中的应用；二是各项经济活动进行过程中质的更新和量的扩充。

经济信息可以按照不同的标准进行分类，例如，按其来源可分为经济单位的内部信息和外部信息；按其表现形式可分为文件式经济信息和非文件式经济信息；按其传递方向可分为横向传递的经济信息和纵向传递的经济信息；按其反映面的大小可分为宏观经济信息与微观经济信息；按其时态可分为过去的经济信息、现在的经济信息和未来的经济信息；按其反映的角度可分为定性经济信息和定量经济信息；按其内容或功能可分为经济政策信息、经济法规信息、商品市场信息、要素市场信息和科学技术信息；按其所反映的经济活动是发生在国内还是国外，可分力国内经济信息和国外经济信息，等等，下面，我们侧重介绍一下按内容或功能划分的国际经济信息的种类。国际经济信息按内容或功能主要划分为六种类型：

第一，客户信息。客户信息是指有关业务伙伴（包括潜在的）以及竞争对手各方面的情况。它包括：资信、经营活动方式、市场营销特点、市场占有率、公司负责人、公司的财务数据、依托的银行、产品目录、技术开发能力以及其他有关该公司背景的材料。

第二，国际市场信息。国际市场信息既包括国际商品市场信息也包括国际要素市场信息。国际商品市场信息包括：市场容量、市场特征、营销环境、营销渠道、消费者及其消费行为、商品价格及其动向、商品装璜、商品交易所行情等方面的信息。国际要素市场信息包括：资本要素市场信息（资本要素国际移动的规模、结构、流向、部门分布等），劳动力要京市场信息（各

国人口数量与结构、国际工程承包的现状与趋势、国际移民动态等），技术要素市场信息（国际技术转让的内容与规模、国际技术交流和国际援助的状况等），土地要素市场信息（各个国家和地区各种类型经济特区的数量、优惠政策的具体内容、土地出售与出租的价格等），经济信息要素市场的信息（各个国家和地区对经济信息的重视程度、经济信息组织和机构的状况、经济信息咨询公司的收费标准、国际数据库和信息网的分布等）和经济管理要素市场信息（国外管理集团与管理专家的数量、分布和收费标准、管理咨询公司的有关情况、国际管理合同签订动向等）。

第三，国际经济法规信息。包括国际贸易法、国际技术转让法、国际投资法、国际移民法、国际金融法、国际税法、国际经济组织法等法规的内容、立法趋势以及执行情况等方面的信息。广义地讲，国际经济法规信息还应包括海商法、国际发展法、国际环境法等方面的信息。

第四，国际经济管理信息。国际经济管理信息是指一个国家或地区对其经济的各个方面实施管理方面的信息。它主要包括：产业政策信息、货币政策信息、财政政策信息、收入政策信息、就业政策信息、经济计划信息、行业管理信息等。

第五，国际金融信息。国际金融信息主要包括三部分：一是有关国际收支的信息，如国际收支的顺差或逆差、储备资产增减等情况；二是国际金融市场信息，如外汇市场、货币市场、资本市场和黄金市场方面的信息；三是有关国际金融机构的信息，如这些机构各种贷款的条件、方式、利率、期限以及这些机构的组织状况等。

第六，国际科技信息。主要指科技的发展变化以及对国际经济贸易所产生影响方面的信息。例如：国外科技队伍规模、水平和行业分布、科研机构状况、最新科技成果及其商品化、产业化程度、科技开发和利用政策、科技发展趋势等。

二、经济信息要素跨国传递的渠道与经济效应

经济信息跨国传递的渠道是指经济信息借以实现国际移动的途径、方式和组织机构。经济国际化的发展和国与国之间经济依赖的加强，必然导致经济信息国际间移动规模和范围的扩大，以及传递渠道的多样化。经济信息要素跨国传递的渠道主要有：

第一，商业化渠道传递。信息量的爆炸性增长不仅迫使信息的收集、加工、处理和贮存向专业化发展和信息生产上的专业化分工，而且也使信息产品变成了具有交换价值的商品。因此，专门化的、经过加工处理的信息象其他商品一样通过贸易方式进行传递。为此，各种各样的国际信息公司和国际咨询公司迅速发展，他们以收集整理和加工信息为职业，然后向国内外的用户提供信息产品。其中作为咨询行业主要门类之一的国际信息咨询公司的作用尤为突出。国际信息咨询公司提供咨询服务的方式一般有两种：一种是信息的咨询服务，即受托方为用户提供有关国内经济和国际经济的信息，并向用户收取一定的信息咨询费；另一种是信息的查询，主要是通过一定的途径为用户查询国际上数据库或信息网的有关经济信息资料，然后由用户支付一定的费用。

第二，公共媒介渠道传递。通过公共媒介渠道传递经济信息的具体方式很多，其中较主要的方式有四个：一是通过报纸及各种形式的出版物传递；二是通过广播、电视、电影、电话、电报、传真等传递；三是通过各种类型

的国际展销会、研讨会、博览会、发布会传递；四是通过大量公务、商务、旅游人员的国际间往来传递。各国经济的外向化发展、信息公开化程度的提高以及公共传播技术的进步将大大促进这方面信息传递的迅速发展。

第三，内部交流渠道。这主要是指通过信息交流协议或在本系统内部渠道进行的信息传递，前者如政府间或行业间订立的信息交换协议，后者如跨国公司和跨国银行所进行的公司和银行内信息传递。

第四，经济组织渠道。国际经济组织是国际组织的一类。据 1987—1988 年国际组织年鉴的统计，目前世界上各种各样的国际组织，其总数已达 21764 个，其中政府间组织 3569 个，非政府间组织 18195 个。据统计，现在世界上共有国际性、区域性和专业性的较稳定的经济组织 1100 多个，其中影响和作用较大的有 500 多个。国际经济组织是由各国政府或由各国企业、个人、民间机构和团体组织成的。国际经济组织（尤其是联合国系统的经济组织）一般都有自己的出版物和信息情报机构，都定期或不定期地举行各种活动或召开各种国际会议，并且连续不断地有各类人员在国际间往来，所有这些都促进了经济信息在国际间的传递。目前，专门从事信息国际间交换与传递的经济组织主要有两个，即政府间信息局（IBI）和国际信息处理联合会（IFIP）。

第五，信息产业渠道。这主要是指通过国际投资在信息产业创办合资经营、合作经营和独资经营企业，以推动信息的国际间传递。信息产业是第四产业，它包括很多具体门类。近年来，国际投资的部门分布向第三和第四产业倾斜，在第四产业创办的国际企业广泛分布于通讯、计算机、信息、咨询、广告、出版、产品设计、研究与开发（R&D）等行业。信息产业的国际企业直接从事信息服务、信息处理和信息设备的生产与销售业务，它们的存在和发展成为信息国际间传递的一条重要渠道。

经济信息要素的跨国传递对于促进各国经济发展和推动国际经济贸易规模的扩大能够起到重要的作用。

（一）经济信息是沟通和连接各国经济的重要链条，是进行国际经济协调和解决重大国际经济问题的先决条件之一，是经济生活国际化的前提。从整个世界经济发展的角度来说，由于信息的跨国传递成为影响各国经济决策和经济管理的重要因素，各国间发展上的结构和相互间的联系是通过信息的跨国传递来沟通的。没有信息的传递，世界经济的各个组成部分是分割开的，在发展上就不会有一体化和国际化的概念。同时，进行国际经济协调也离不开信息，从对协调内容的确定，到对相关问题和情况的调查了解，再到各种协调手段与方案的提出和比较，还有确定协调方案后对执行情况的反馈监督，都需要把握大量的信息。

（二）经济信息的国际间传递对各国经济发展战略的外向化转变和产业结构与经济结构的高级化及现代化转变有很大的影响，它还是影响国际分工的重要因素。经济信息是经济决策的重要依据。如果一个国家的经济决策者对国外经济状况和发展趋势闭目塞听，那他就不会从充分利用国内外两个市场和两种资源的角度来制定决策和经济发展战略，那么这个国家的经济发展战略必然是内向型的和封闭的，产业结构和经济结构的变动必然也是缓慢的。经济信息的国际传递能够弥补一国经济信息的缺口，能够克服由于信息缺口的存在而产生的种种弊端。信息的传递不仅影响一国经济发展方向和经济发展的结构，而且还影响和决定着世界经济的结构和国际分工的结构。信息对国际分工的作用主要有两个方面：一是制导性作用，即外界信息的传递

迫使内部发生变化，在接受外界信息压力的基础上形成自己的结构和地位；二是选择性作用，即在接受外界信息的基础上，根据自身的条件和需要，确立自己的结构和地位。这两种作用在世界经济发展中都发挥影响。不过，一个国家或地区在国际分工中的主动性取决于它对信息主动获取和利用的能力。

（三）从开展国际贸易的角度来看，经济信息的国际间传递即是其日显重要的一项内容，也是其得以进行的先导和前提。现在，信息产品和信息服务已成为国际无形贸易的一个重要组成部分，且增长的速度很快。信息产品与信息服务的国际间买卖不仅能够增加输出国的外汇收入，而且能间接地扩大有形商品的进出口。在国与国之间，有形物质的交换活动实际上有两个媒介：信息是沟通联系媒介，而货币是交易结算媒介。信息的跨国传递往往是有形商品交换的前提。在这个意义上说，没有信息的国际传递就没有商品的国际交换。现代的进出口贸易，基本上必须以市场信息为导向，如果不了解和掌握有关的国际市场信息，想独立地开拓国际市场是不可能的。目前，国际市场的一个重要特征是“以销定产”，而不是以往的“以产定销”。在“以销定产”的情况下，要生产什么商品和怎样进行生产，都要由市场需求来决定。而国际市场的需求是极其复杂和多样化的，每个国家、地区、城市都有消费水平、消费习惯、消费特点上的差别。所以一个出口厂商首先必须及时了解和掌握市场需求信息，甚至完全根据客户的订单来组织生产和货源。若盲目进行生产，其产品就可能卖不出去，就可能造成严重损失。当然，某些在国际市场上供不应求的特殊商品，如某些稀有，贵重金属和战略物资等，由于本身的特殊地位，也还可以采取“以产定销”的做法，但是，这类特殊商品不仅在国际贸易中所占比例不大，而且要想在国际市场上卖得较好的价钱，也必须注意掌握市场信息。国际竞争在一定程度上讲是一场信息竞争，谁掌握了信息谁就赢得了市场。

（四）了解和把握国际经济信息有助于克服国际经济合作领域中的项目风险，有助于提高其他生产要素的使用效率，有助于形成对国际经济合作未来发展趋势的科学预测。以生产要素国际间移动和重新合理组合配置为主要内容的国际经济合作活动，其最终大多具体表现为各种类型的经济建设项目。不论是引进生产要素的项目，还是输出生产要素的项目，要想顺利地进行和减少风险，都必须建立在充分占有信息的基础上。例如，技术引进项目，在引进前，必须对有关客户的技术与设备的性能特点、先进程度、产品的市场容量、经济效益、价格是否合理、对方的资信情况以及交易的商务条件等进行充分的调研和信息储备，进行必要的比较选择和可行性研究，以确定该引进哪家的技术和设备以及怎样引进费用低廉且优惠条件较多。再如，开展国际工程承包，也要先了解各个国家和地区工程承包与劳务市场的状况，对雇佣外籍劳工的规定、招标的机构和程序、支付方式以及竞争对手的情况等信息，然后才能作出是否参加投标的决定。其他国际经济合作活动的开展，如创办“三资企业”、开展“三来一补”、借用国外贷款、发行国际债券、引进国外人才和先进管理经验、接受联合国多边经济技术援助以及对外援助、海外投资和劳动力输出等，同样也需要以国际经济信息为导向。总之，没有及时、准确、全面的信息，就无法科学地预测国际经济合作的发展趋向，很多国际经济合作项目也就难以发生和发展。

（五）了解国际经济信息是对涉外经济活动作出正确的决策以及不断进

行调节与管理的前提和基础。任何一项涉外经济活动，不论是宏观层次的还是微观层次的，不论是其进行前还是进行中都伴随着大量的经济信息的国际间传递。没有足够的经济信息的投入，涉外经济活动是无法开展的。现代著名的决策理论学派代表人物美国的西蒙认为，决策过程可简要概括为：信息收集处理——拟定方案——选定方案——决策执行四个阶段。在决策执行过程中，发现由于当初赖以决策的环境发生重大变化或者是主观情况发生重大变化，实施表明将危及决策目标的实现时，就要通过信息反馈对目标进行修正。美国著名管理学家亨利·艾伯斯认为，管理过程——118——就是“作决策和取得信息的过程”。信息是决策的依据，是管理的基础。不及时地获得充分的和准确的信息，涉外经贸部门和企业就不能进行决策和管理，或者只会作出错误的决策和无效的管理。一个对外经济贸易企业或一项国际经济贸易项目的成功与失败，都受着多种因素的影响和制约。然而，这些因素都与信息有着密切的关系。信息对企业和项目成败所产生的影响，不但表现在开始阶段的导向作用，表现在发展过程中对决策的依据作用，而且还表现在自始至终都存在着制约作用。

第八节 经济管理要素国际移动的理论分析

管理作为一种实践活动同人类社会一样古老。它随着人类社会的产生而产生，随着人类社会的发展而发展。什么是管理？国内外众说纷坛，目前还没有一个统一的确切的定义。我们认为，管理是人类为了使系统的功效不断提高而进行的一种自觉的控制活动，也就是通过计划、组织、指挥与控制的程序，利用与协调所有的资源（生产要素），以达到确定的目标。管理的范围十分广泛，管理是一切组织机构（加工商企业、学校、军队、科研单位、政府机关等）所不可缺少的一种特殊机能，任何组织机构要发挥其作用都必须进行管理。管理可以分为两大类，即经济管理和非经济管理。

作为生产要素种类之一的管理指的是经济管理。经济管理是人类为了生产和生活的需要而采取的对经济活动过程的一种自觉的控制，即通过计划、组织、指挥、协调等手段使生产过程中的各种要素在时间、空间和数量上组成更为合理的结构，以达到预期的目标。经济管理也常常被看成是经营企业的组织能力、控制水平、开拓意识和进取精神，即被看成是专业化了的特殊劳动，因而一般把它划为一种独立的生产要素。任何生产或经营活动，都离不开管理要素的投入，否则是根本无法进行的。经济管理要素又称组织要素或企业家才能要素。经济管理要素可以表现为管理经验、理论、方法、措施和手段等。

经济管理的内容主要包括计划管理、生产管理、技术管理、质量管理、设备管理、物资管理、财务管理、成本管理、劳动管理、销售管理等。实施经济管理需要具备一定的条件或因素，一般认为构成经济管理的基本因素可归纳为以下九个方面。即：(1)人员。包括工作评价及职位分类、人事及工资管理、组织控制等。(2)资金。包括预算控制、成本分析、财务管理等。(3)方法。包括生产计划及控制、动作和时间研究、质量控制、作业研究等。(4)机器设备。包括设备布置、设备保养及安全生产等。(5)物料。包括物料乎购和搬运、物料储存、存量控制等。(6)市场。包括市场研究、销售管理等。(7)工作精神。包括办公室管理、人际关系、公共关系、工作效率等。(8)时间。

包括时间的长短、时机是否关键等。(9)信息。指各种活动的记录资料，它经过整理可供决策参考。信息越多、越新、越准确，企业决策的质量越能提高，经营绩效越好。经济管理的主要职能是制定各项经济决策。具体来看，经济管理的职能可以划分为以下五项：计划、组织、指挥、协调和控制。计划是指为企业或其任何组成部分选择目标和策略、政策、方案，以及实现它们的程序。计划必须具有统一性、持续性、灵活性、精确性。组织是指建立企业的物质组织和社会组织，使其同企业的目标、资源和需要相适应，保证完成企业的基本职能。指挥就是使每个人都履行其所负的职责，做出最好的贡献，从而使整个社会组织发挥出应有的作用。协调是指统一和调和企业各部门以及各个职工的活动和力量，使一切工作都能和谐地配合，共同走向一个目标。控制就是核实情况的发展是不是同既定的计划、原则、下达的命令相符合，以便及时发现错误，采取措施加以纠正，以保证实际活动与计划活动始终相一致。经济管理的五项职能是互相联系的，任何一项职能能否充分完成，要看其他四项职能是否能充分发挥。

经济管理作为一种生产要素在国与国之间是不断移动的。经济管理要素国际移动的主要形式有：人事与管理参与、签订管理合同、国际管理咨询、合资或合作经营企业、聘请国外管理集团或管理专家、交流管理资料与经验、举办国际管理讲习班等。

人事与管理参与是跨国公司控制非其所属的国外企业的一种方法。人事参与是指跨国公司通过向其他企业派遣自己的高层决策人物兼任董事，或通过各种合同派遣技术管理人员，参与对方企业的决策。目前，多数大跨国公司的董事会成员同时在几家甚至十几家公司兼任董事。管理参与就是向其他公司或企业提供技术服务、参与计划制定、工程设计、负责产品销售、提供情报信息、签订管理合同以及其他经营管理服务等方式参与对方企业。本世纪 60 年代以来，由于世界经济与政治形势的变化，股权参与受到一定的限制，管理参与迅速发展，管理参与是非股权安排（特别是对发展中国家企业）的一种重要形式。通过管理参与而实现对其他企业的控制，同一个跨国公司母公司通常施加于其国外子公司的控制并不相同，但在某些情况下，这种控制可以同享有股权的控制一样。

管理合同又称经营合同、工作合同、风险合同或服务合同，它是发展中国家和外国公司（主要是跨国公司）签订的有关建设或管理企业的合同。这种合同可分为两类：(1)外国公司作为总承包商为东道国建设企业或开发矿产资源而签订的合同，往往以贷款方式为东道主垫付勘探和建设资金，从而可以获得在一个较长时期内以低于或相当于市场价格的定价购买该新建企业或矿区产品的保证份额。也可以以公司所能接受的其他产品作为偿还贷款和建设的补偿。(2)东道国政府授权外国公司负责管理东道国的企业或企业某方面的业务。这种授权外国公司负责管理的企业往往是由跨国公司或跨国银行贷款建立的，可能是原来属于跨国公司的子公司被东道国国有化以后受东道国政府委托仍由跨国公司负责管理，或者由跨国公司管理一段时间，等东道国企业人员具备管理这些企业的力量时，再将管理权交还东道国。在这类管理合同中，管理整个企业的称为全面经营管理，包括技术管理、采购和销售管理以及行政管理；管理企业某个方面业务的称为局部或部门经营管理，如技术管理等；有时，还会出现技术和采购销售或技术和行政管理相结合的综合经营管理。外国公司可能获得一笔按年支付的一定数额的固定费用，如管理人

员的工资、手续费、旅差费等，也可能是按企业盈利或销售额分得一定比例的酬金，还可能是按外国公司工作人员的工作时间付酬。在签订管理合同的情况下，外国公司虽然不拥有企业所有权，但却拥有企业的实际控制权。所以，经验丰富的外国公司都积极追求管理合同，认为它并不亚于股权投资。上述两类管理合同实际上都包含着管理要素在国际间的转让。

国际管理咨询是咨询的主要门类之一，是管理要素国际移动的一种重要形式。管理咨询是指受托人向委托人提供如向经营管理企业方面的各种咨询服务，如果受托人和委托人不属于同一个国家，则这种咨询称为国际管理咨询。国际管理咨询的业务范围包括：企业或公司战略或组织发展、市场销售、生产管理和技术创新、财政和行政管理、人力资源的管理和培训、管理人员的招聘、信息技术、经济与环境研究等方面。近几年，国际管理咨询出现了一些新的发展趋势，如咨询工作已打破了传统的单一管理咨询的界限，正在向技术、法律、金融等领域扩展；另外，已由单一的为个别企业提供咨询服务，扩展为主动推销自己定型的高智力产品，产生更大的效益。现在，越来越多的企业已不再满足于求助咨询机构帮助解决某一问题，而是期望咨询机构在未来发展、开拓经营等方面献计献策。事实上，那些所谓“急诊”式的咨询服务正在减少，大多数寻求咨询的企业都着眼于未来的发展，因而有人称管理咨询的职能开始由“急救医生”向“保健医生”转变。国际管理咨询公司在提供咨询服务后要收取一定的咨询费用。目前世界上拥有管理咨询公司最多的国家是美国，据美国管理咨询公司协会（AcME）估计，美国有1万到2万个管理咨询公司，大的公司有300—400个，其他发达国家也有众多的管理咨询公司。随着世界经济一体化趋势的日益增强，将会有更多的国际管理咨询公司出现，这些公司将建立更多的国外分支机构和寻找更多的国外合伙人，国际管理咨询业务也必将取得更快的发展。

大型企业，也有采取聘请国外管理集团或管理专家（顾问）的形式，一般要先签订国际间的聘请合同，以规定双方的权力和义务。聘请管理集团时的人数一般较多，不仅包括最高层管理人员，而且常常包括中层管理人员；但聘请管理专家时一般只聘请高层管理人员，且人数较少。聘请国外管理集团或管理专家既可以自己物色，也可以请国际管理咨询公司帮助推荐和介绍。由管理较先进的国家或公司派出人员给那些在管理上相对落后的国家或公司开办国际性的管理讲习班（或研讨班），也是促进管理要素国际移动，实现国际管理合作的一种形式。国与国之间交流管理资料与经验以及进行管理考察是管理要素国际移动的最普遍的形式。

除了以上所分析的经济管理要素国际移动的主要形式以外，外商独资经营企业和“三来一补”企业的创办，联合国多边经济技术援助的进行也在一定程度上包含着经济管理要素的国际间移动。

经济管理要素的国际移动对输出国的经济效应主要表现在以下几个方面：第一，能够增加输出国的外汇收入。现在，一些经济较发达和管理较先进的国家，通过向国外企业提供管理咨询服务，每年都能获得相当可观的外汇收入。例如，美国55家较大的管理咨询公司1988年的收入达45亿美元，其中有很大一部分是来自从事国际管理咨询的收入。第二，能够扩大输出国海外投资的规模。非股权投资（非股权安排）是国际直接投资的形式之一，而非股权投资又与管理参与有密切的联系。因此，输出国可以通过管理参与或签订国际间管理合同来扩大其对外投资。第三，经济管理要素的国际移动

还能够带动输出国商品和其他生产要素的输出。在很多经济技术合作项目都是咨询先行，可行性研究先行的情况下，一个国家可以通过开展对外管理咨询，带动本国的技术转让、海外投资、劳务输出和一般商品的出口。第四，能够密切输出国与输入国之间的经济关系，加强他们之间的相互依赖性。

经济管理要素的国际移动对输入国的经济效应是：首先，能够改进输入国企业或公司的生产经营状况，提高产品与劳务的质量和竞争力，提高劳动生产率，降低生产成本，增加企业收益。其次，引进经济管理要素能够优化资本、技术、劳动力、土地等生产要素的配置，提高各种生产要素的使用效率，充分发挥它们的功用。即使国内资本、技术、劳动力等生产要素很充裕，但如果缺少管理要素，那么它们也不会得到高效率的开发和利用。再次，对于整个国民经济来讲，经济管理要素的输入是改变其落后状况、提高其经济发展水平和实现其现代化的重要手段。管理已经被人们公认为是经济发展的两个轮子之一。日本人认为经济的发展是三分靠技术，七分靠管理，把管理看成比科学技术还重要，是有一定道理的。

复 习 思 考 题

1. 生产要素的含义及其分类。
2. 导致各类生产要素国际移动的动因及其带来的经济效应。
3. 不同生产要素国际移动的表现形式。

第六章 国际经济合作的协调机制

第一节 经济协调与当代国际经济的发展

国际经济合作与国际经济协调有着十分密切的关系，国际经济合作的产生和不断发展离不开国际经济协调，协调促进合作，协调需要合作。

一、国际经济协调的概念和客观基础

国际经济协调是指不同国家或国家集团通过协商、会谈以及建立各种形式的经济组织等方式对国际经济关系进行联合调节。根据范围的大小，国际经济协调可分为区域性的和全球性的两种类型；根据协调是否具有规律性，可把经济协调分为临时或偶发的协调与制度化的协调两种类型；根据参加协调的经济主体的多少，国际经济协调可划分为双边的与多边的两种类型；根据协调层次的高低，可把国际经济协调分为微观的和宏观的两种类型；同时，还可以根据参加协调的经济主体的实力强弱和它们在协调中所处的状况，把国际经济协调分为主动协调与被动协调两种类型。国际经济协调的主要目的是通过协调彼此交换观点和信息，求得对共同利益的共识，以便采取相应的措施和行动克服存在的矛盾、纠纷和冲突，保证各项国际经济活动的顺利进行。国际经济协调已经成为现代国际经济体系正常运行所必不可少的一个条件。国际经济协调的实质是通过牺牲部分局部利益来谋取更大的整体利益的实现。

国际经济协调作为一种经济现象并不是近几年才出现的，严格来讲，在经济国际化和统一的世界市场开始出现与形成时，它就存在了。只是在第二次世界大战以后，它才日益受到重视并不断加快发展。在二战结束初期，国际经济协调主要是通过布雷顿森林货币体系和联合国系统的一些经济组织等渠道来实现的。后来，伴随布雷顿森林货币体系的崩溃和一些新的协调形式的出现，旧的国际经济协调体制转变成了新的国际经济协调体制，战后时期的国际经济协调由第一阶段发展到了第二阶段。与旧的协调体制相比，新体制在协调的内容、领域、手段和方式等方面都发生了变化。当然，新体制最大的变化是把协调的内容和领域从汇率与国际收支扩大到多种经济指标和经济政策，即不但涉及国际贸易与国际金融方面的指标和政策，还力求协调国内经济指标和政策；不但协调流通领域的政策，也协调生产领域的政策。

国际经济协调既有微观层次的也有宏观层次的，实现各层次协调的方法不尽相同。微观层次协调的方法有：协商、调解、仲裁和诉讼。协商是指合同或项目的双方当事人在争议发生后所进行的旨在自行解决争议的磋商。调解是指双方当事人通过协商或通过第三者调停，友好和善地解决双方就合同或项目产生的争端。仲裁是指合同或项目双方当事人通过协议将产生于合同或项目的争端提交给第三者（独任仲裁员或仲裁庭）按一定程序审理并作出裁决。该裁决对双方当事人均有约束力。诉讼是通过司法途径解决矛盾或争端，即有关当事人按诉讼程序将争端提交给有关国家的法院或第三国法院，由法院作出最后判决。诉讼作为经济协调的一种方法是有强制性和激烈性的特征。宏观层次的协调方法有三个：一是举行首脑会谈或首脑会议；二是签订国际公约、法规或协定；三是成立国家间经济组织。首脑会谈或首脑会议既可以是双边的也可以是多边的，既可以是政府最高一级的首脑也可以是政府有关主管部门的首脑。当首脑会谈或首脑会议的内容涉及到对国家间的经

济活动进行干预和调节时，它便成为一种宏观层次的经济协调方法。国家间就有关经济贸易问题签订的双边或多边公约、法规或协定也是从宏观层次上进行国际经济协调的一种强有力的方法。成立各种类型的国家间经济组织能够使经济协调走向制度化、机构化和经常化，能够保证经济协调效果的不断提高。不论是微观层次经济协调的几种方法还是宏观层次经济协调的几种方法，其难易程度都是依次递进的。

国际经济协调不断发展与加强的客观基础是：第一，随着科学技术革命和生产力的迅猛发展，国际分工在深度和广度上都在加强，国际生产专业化和协作日趋明显，经济生活走向国际化，国与国之间的经济联系和经济交往日趋密切，相互依赖不断加深，一个国家的经济活动和经济决策将受另一个国家的经济决策和经济活动的影响，不少事情甚至需要两个或两个以上国家的共同决策和活动才能完成。国家之间的共同利益相应扩大，是一种不可逆转的趋势，是生产力发展的客观要求。在这种情况下，各个国家为了协商决策和行动，为了减少不必要的风险损失，都希望发展和加强国际经济协调。第二，当前，在世界经济中存在着三大不平衡，一是美国经济的内在不平衡，存在大量的财政赤字和外贸逆差；二是由美国的巨额外贸逆差和日本、德国的外贸顺差所表现出的西方国家之间的不平衡；三是由发展中国家的庞大外债、资金倒流和贸易条件的恶化所表现出的发达国家与发展中国家之间的不平衡，也即南北之间的不平衡。这些不平衡的存在对世界经济的稳定和发展是个威胁，要缓解和消除上述不平衡，需要有关各方进行经济协调。在时间和制约条件变化的情况下，原有的不平衡有可能被新的不平衡所取代，只要不平衡的程度过大就必然会给相互依赖的国际经济带来不稳定，为此就要进行新的经济协调。第三，现在世界上几乎所有国家的生产和再生产活动都或多或少地同其他国家的经济发生联系，产品在国际范围销售，生产网点在国际范围布局，生产活动正日益突破国家的界限，生产要素在国与国之间不断移动和组合配置，以缓解其质和量上的国别差异与不平衡。而要扩大生产要素的国际移动和组合配置，扩大对外经济合作，往往需要有关各方的经济组织或政府进行卓有成效的协调。对于国与国之间经济上可能出现的隔绝、冲突、交往与协调三种状态，相信大多数国家乐意选择第三者，而不是另外两者，第四，具体经济合作活动的开展和扩大离不开国际经济协调。在经济合作活动中，将会出现各种各样的摩擦和冲突，比如跨国公司与东道国之间的摩擦和冲突，再比如国际技术转让中转让方与接受方之间的矛盾与纠纷，这些摩擦和冲突需要加以及时的处理和解决，不然的话，将会阻碍经济合作的进一步发展，为此就要在充分尊重各方经济利益的前提下开展有效的经济协调。

二、国际经济协调的内容和领域

国际经济协调的内容是不断变化的，每一次具体的协调活动中所讨论的内容都会有所不同，一般来讲，国际经济协调的内容包括经济发展目标的协调、经济指标的协调、经济信息的交换与协调和政策行动的协调。经济发展的目标可以是共同的目标或是竞争性的目标，由于经济的相互依赖使经济目标之间也相互联系。有时候，几个国家拥有一个经济目标，要达到这个目标，各方需要进行有代价的努力。在这种情况下，目标的实现要求有关国家相互协调，共同承担一定的责任，作出一定的牺牲。如果所有国家都想享受利益而不愿为此付出代价，都想得到好处而不愿作出努力，那么目标永远也不会

实现。例如，西方发达国家曾于 1985 年为了实现降低美元汇价的共同目标而联合行动过，并且又于 1988 年为了阻止美元的进一步下跌，稳定美元汇价的目标而进行了共同的努力。由于这两次活动中有关各方都能能力共同目标的实现作出一定经济利益的牺牲，所以基本上保证了目标的实现。有些经济目标是直接竞争性的，因此必须在目标确立之前或付诸实施之前就进行有关各方的协调。当然，在当今的世界经济中要达成协调一致的经济目标是有不少困难的，有时要经过艰难曲折的磋商过程，甚至在有的经济目标上常常达不成协调。

经济目标的协调完成之后，并不意味着协调已告成功，还需要参加协调的各方在经济指标、经济信息和政策行动方面相互进行协调。经济指标是经济过程进展状况的直接反映，它主要包括：国民生产总值增长率、通货膨胀率、失业率、货币增长率、利率、财政预算收支、经常项目和资本项目收支、外汇储备、汇率等。不断地对各项经济指标进行协调并及时对经济发展进程进行干预，是共同的经济目标实现的需要，各个国家独自地追逐一个共同的目标，结果并不一定是最好的。相反，如果每个国家承担不同的责任，各自去追求共同目标中的一部分，就会取得更好的效果。为此，就需要相互交流信息，就需要对外生变量和其他国家的行为进行预测，就需要对政策效应作出粗略的估计。在经济指标和经济信息协调和交流的基础上，实现政策行动的协调也是很重要的。这里包括政策强度和选择时机的协调。政策行动的协调能最终保证目标的实现。

国际经济协调的领域是广泛的，近年来还在不断扩展，可以说，国际经济生活的各个方面都面临着协调的问题。国际贸易领域、国际发展领域和国际生产及投资领域是出现经济协调较早的几个领域，后来国际金融和国际技术领域也出现了协调的趋向，近些年来，宏观经济政策领域（主要是面向国内的政策，如反通货膨胀政策） and 环境保护领域的协调也开始出现并受到重视。

三、国际经济协调的主要形式

国际经济协调形式的划分是相对的而不是绝对的，因为有时候不同的协调形式是交织在一起发挥作用的。协调形式是越来越向多样化、灵活性和有效性的方向发展。当前国际经济协调的主要形式有：

（一）通过联合国系统的国际经济组织进行协调。通过这种形式进行的经济协调是多边的全球范围的制度化的协调。国际贸易领域的协调任务主要由世界贸易组织和联合国贸易与发展会议来承担；国际生产和投资领域的协调任务主要由联合国跨国公司委员会来承担；国际金融领域主要是由国际货币基金组织和世界银行集团承担协调任务；国际发展领域主要是由联合国开发计划署、联合国工业发展组织、联合国粮食和农业组织、联合国技术合作促进发展部和世界银行集团等来承担协调工作的。在国际技术合作、国际环境保护和国际旅游等领域，联合国也相应地建立了协调组织或协调机制。

（二）成立区域经济一体化组织。区域经济一体化组织是指由国家出面组成的国际经济联合组织，一般为区域性的经济集团，所进行的多为区域范围的多边的制度化的经济协调。成立区域经济一体化组织的目标是不同程度地在成员国之间实现商品、资本、劳动力和劳务的相对自由流通，并协调各项经济政策。一体化经济集团较之较为松散的国际经济组织具有较高的调节目标和更明显的调节效果，它将使区域年生产要素实现最佳组合和优化配

置，使各国生产要素的比较优势得以发挥，使区域内的产业结构和布局趋向合理，并最终导致实现区域内各国经济一定程度的协调发展。目前，一体化组织的形式大体有六种，即特惠关税区、自由贸易区、关税同盟、共同市场、经济同盟和完全的经济一体化。在这六种形式中，经济协调的深度和广度是依次递进的。

（三）国家间的行业组织以及其他国家间经济组织在国际经济协调中也起到了积极作用。前者主要是指石油输出国组织、国际可可组织、亚洲开发银行等类型的经济组织，后者是指经济合作与发展组织等类型的国家间的经济组织，它既不同于国家间行业组织，也不同于国家间区域经济一体化组织。国家间行业经济组织在协调涉及若干个国家经济利益的某一行业的生产和贸易政策时，能够起到比较大的作用。其他国家间经济组织在政策协调方面所起的作用，虽然不如一体化组织和行业组织那样明显，但是通过协调经济政策，也会推动组织内各国经济的健康发展。

（四）政府首脑（包括政府各个部的官员）会议及互访（或称经济外交）是国际经济协调的一种重要形式。这种协调形式既有双边的也有多边的，既有定期的也有不走期的，既有政府首脑的最高级会议，也有政府部一级官员会议。与其他协调形式比较起来，这种形式级别更高、权威性更大、显得更加直接。70年代以来，西方资本主义国家建立了每年一次的七国首脑会议制度，对包括经济问题在内的重大国际事务进行磋商与协调，即是一个引人注目的实例。另外，象南北对话，联合国贸易与发展会议以及平常频繁进行的政府首脑和领导人双边互访等等，也都在发挥着协调经济活动和促进经济合作的作用。

四、国际经济协调的作用和发展趋势

国际经济协调对世界经济发展所起的积极作用突出地表现在以下几个方面：首先，有利于世界经济持续和稳定的发展。正如在本节前面所讲到的，当前威胁世界经济稳定发展的主要因素是三大经济不平衡现象的存在，不平衡必然会引出矛盾和冲突，进而给世界经济的发展带来消极影响。解决三大不平衡以及由此引出的矛盾和冲突的可行的办法就是进行国际经济协调。此外，近年来区域经济集团发展迅速，各经济集团对外均实行一定程度的贸易保护主义，结果加剧了集团与集团之间和集团内国家与集团外国家之间的矛盾和冲突，对世界经济的稳定发展不利。只有通过有效的经济协调，不平衡及矛盾和冲突才能缓解或被消除，世界经济才能保持稳定的发展。其次，国际经济协调会导致各国间经济的进一步相互依赖，加速经济生活国际化和一体化的步伐，加快国际生产力的发展。在相互依赖日益深化的现代国际经济关系中，国家、集团、企业之间存在着竞争，时常会出现矛盾或冲突，需要及时和不断地通过各种协调形式加以协调和解决，另外，还有很多全球性的重大经济问题也需要通过国际经济协调来进行处理。如汇率问题，由于发达国家各国对外汇市场的共同干预，使外汇波动幅度有所控制和降低，并使汇率的变化尽可能符合经济发展的客观要求，由相互依赖到竞争和矛盾，由竞争和矛盾到进行经济协调，由经济协调到各国间经济合作的进一步发展和国际生产力水平的提高，这就是当今世界经济发展进程一个方面的真实写照。再次，国际经济协调有利于促进国际合作的发展。国际经济协调与国际经济合作之间既存在手段与目的关系，也存在相融的关系。经济合作开展之前需要经济协调，因为甲国在这些生产要素方面有优势，而乙国在那些生产

要素方面有优势，如何实现两国生产要素优势的结合呢？这就先要进行经济协调。经济合作开展起来之后，一方面会在具体进行过程中出现利益纠纷和各种矛盾，另一方面也需要不断地进行经济信息的交换和共享，因此仍然需要经济协调。总之，国际经济合作事业的发展壮大依赖于国际经济协调。

困难和障碍的存在对国际经济协调的发展和积极作用的发挥有很大的不利影响。国际经济协调发展过程中的障碍和困难有：一方面，参与国际联合调节的各国，出于从生产社会化向国际化发展的需要出发，都有为生产要素的国际移动和配置开辟道路的要求，这是进行国际经济协调并取得一定成效的基础。同时，由于各国的经济实力不同，各自的经济利益不同，各国在国际分工体系中所处的地位也不同，在进行互相协商和联合调节的过程中，经常会发生各种分歧与矛盾。矛盾可能出在同一经济组织内部，也可能出在某一经济组织与非经济组织的国家之间，各级各类首脑会议中也时常存在着矛盾。一般他说，参与协调的国家愈多，分歧和矛盾也愈多；一体化经济组织的成员国愈广泛，该组织也往往愈松散。总之，经济利害关系决定着国际经济协调的过程不可能得到一帆风顺的发展，而是不可避免地存在着各种摩擦、斗争和曲折。在协调的过程中，各国都力争提高自己的竞争能力，力争使协调的措施符合自己的利益，即使有时也表示关照他国利益，但往往要以对方让步或妥协作为交换条件。当某些经济调节措施限制或妨碍某些国家的利益时，他们就会采取各种办法，来抵制乃至反对和破坏协议的执行，阻挠国际联合调节措施的实施。这就不能不削弱和限制国际经济协调作用的发挥。另一方面，由于南北经济关系的根本改善不是短期会实现的，所以全面深刻的国际经济协调还缺乏一定的条件，近期所能实现的只是有限度的协调。再有，从国际经济协调机构和其运行机制的角度来看，也存在一些不合理不完善的地方，如机构重叠庞大、缺乏效率、渠道不畅等，这也给协调带来一些直接或间接的制约影响。

国际经济协调的困难和障碍关键在于国家之间经济利益的不同，因而缺乏一个统一的协调的经济基础。

放眼未来，国际经济协调总的趋势是发展和扩大，而下是停滞和缩小。这既是经济协调客观基础作用的结果，也是新的国际局势使然。最近几年，国际局势发生了带根本性的转变，对话与缓和代替了对抗与冷战，经济和科技竞争压过了军事竞争，和平与发展成为人类所面临的两大紧迫问题，这样的国际形势，不仅对经济协调提出了新的更高的要求，也为协调的发展创造了良好的宏观环境。经济生活国际化既然是一种不可逆转的趋势，那末，适应其需要的国际协调亦必将继续向前发展。今后，国际经济协调在发展中将呈现出如下几个特点：一是在多边协调继续发展的同时，双边协调会受到更多的重视，在全球范围的协调不断发展的同时，区域范围的协调会更加活跃；二是西西之间和东西方之间的协调会加速发展，而南北之间的协调仍将处于僵持和停顿的状态；三是协调的内容和领域将进一步扩大，协调的手段将趋于增加。

第二节 联合国系统经济组织在国际经济协调中的作用

一、联合国系统经济组织的分类

联合国是当今世界上最大的国际组织，成立于 1945 年 10 月 24 日，总部

设在美国纽约,在日内瓦设有欧洲办事处,截至1994年,已有185个会员国,观察员5个。根据联合国宪章,其宗旨是:维护国际和平与安全;发展国家间以尊重人民平等权利及自决原则为根据之友好关系;促成国际合作,以解决国际间属于经济、社会、文化及人类福利性质之国际问题;构成一个协调各国行动之中心,以达成上述共同目的。联合国由6个主要机构组成,它们是大会、经济及社会理事会、国际法院、秘书处、安全理事会和托管理事会。

联合国宪章中论述了国际经济合作问题,除在序言中提到了要运用国际机构,促进各国人民的经济进步和社会进步之外,在第一章《联合国宪章的宗旨和原则》中还规定,要在解决经济等性质的国际问题中实行国际合作,在宪章第4章第13条中讲到了授权联合国大会根据上述宗旨组织研究工作和提出建议;特别是宪章单独用一章,即第9章来论述国际经济合作和社会合作问题,在该章里还规定成立各种专门机构,这些专门机构应与联合国保持联系。

联合国系统的国际经济组织可以分为三类(见图1):第一类是联合国主要机构中的经济组织。在联合国六个主要机构中,只有经济及社会理事会是个地道的经济组织,尽管近些年来大会和秘书处对国际经济事务的关注逐渐增多。经济及社会理事会下属5个区域委员会、6个职司委员会、8个会期、常设和特设委员会。在这些委员会中,跨国公司委员会和5个区域委员会的影响与作用较大。第二类是联合国附属机构中的经济组织。附属机构是指联合国大会领导的主管各个下同领域的下属机构。目前,联合国共有几十个附属机构。在这些附属机构中,重点从事经济活动的机构有:联合国开发计划署、联合国贸易和发展会议、联合国人口活动基金、联合国环境规划署、世界粮食计划署和世界粮食理事会等。秘书处下属的联合国技术合作促进发展部也有一定的影响和作用。这些附属机构,都要定期向联合国大会报告工作,执行联合国大会的决议。但它们都有自己的独立的一套组织机构,在工作上和活动上都有独立性。第三类是联合国专门机构中的经济组织。专门机构是以特别协定与联合国发生关系的专门性国际组织。它是根据各国政府间的协定而设立的,是独立、自治的组织。每个专门机构都有自己的成员、立法、执行机构和秘书处,并有独立的预算。它们与联合国之间不是隶属关系,但互派代表列席对方会议,并经常交换情报与文件。目前,联合国共有16个专门机构,它们是:国际货币基金组织、国际复兴开发银行(世界银行)、国际开发协会、国际金融公司、联合国粮食及农业组织、国际劳工组织、国际民用航空组织、万国邮政联盟、国际电信联盟、世界气象组织、国际海事组织、世界知识产权组织、国际农业发展基金会、联合国工业发展组织、世界卫生组织和联合国教育、科学及文化组织。这16个专门机构绝大部分都是经济组织,国际原子能机构和世界贸易组织一般也被列为通过经济及社会理事会同联合国建立关系的专门机构,因此,也可以说联合国共有18个专门机构。

二、联合国系统经济组织在国际经济中的协调作用

联合国系统经济组织在国际经济的各个领域发挥了重要的协调作用。

(一) 在国际直接投资和生产领域。在国际直接投资和生产领域,联合国跨国公司委员会与联合国贸发会议跨国公司和投资司是主要的经济协调组织。它们的主要工作是负责协调和处理跨国公司与东道国之间的各种矛盾和纠纷。联合国跨国公司委员会是联合国经济及社会理事会下属的一个常设委

员会，1974 年建立，作为联合国协调和研究有关跨国公司事务的机构。总部原设在纽约，现已迁至日内瓦。该委员会最初由 48 个国家组成，按区域分配席位，其中亚洲 11 国，非洲 12 国，拉美 10 国，东欧 5 国，西欧、北美、大洋洲及其他地区共 10 国，成员国由经社理事会选举产生，任期三年，可连选连任。委员会每年举行一次会议，至今已开过 20 届。1981 年中国被选为委员会正式成员。委员会的主要工作是：讨论跨国公司的活动对各国经济、社会和政治的影响；指导联合国贸发会议跨国公司和投资司的咨询服务与技术合作工作；制订国际法规，包括制订跨国公司的行为守则、统一的财会制度、限制非法支付的条约等。1994 年 5 月，联合国跨国公司委员会在日内瓦举行第 20 届会议，会议建议把跨国公司委员会变成联合国贸发会议的一个委员会，并更名为“国际投资和跨国公司委员会”。如果此建议为联合国经济及社会理事会所接受，则跨国公司委员会就成为贸发会议的一个下属机构。

联合国贸发会议跨国公司和投资司是联合国跨国公司委员会的常设秘书处机构，这一机构原称联合国跨国公司中心，1992 年联合国进行机构改革时更名为联合国跨国公司及管理司，1993 年底又改为现在的名称。跨国公司和投资司下设执行主任办公室、咨询和情报服务司、政策分析和研究司，跨国公司和投资司还设有技术合作信托基金，由各国自愿捐款，用于技术合作活动。跨国公司和投资司的主要任务是：从政治、经济、社会、法律等方面对跨国公司进行调查研究；建立综合资料系统，收集、分析和传播有关跨国公司的资料；向各国提供关于外国投资的政策、方案及协议的资料与咨询服务；组织拟订跨国公司行为守则和有关国际协议；帮助各国同跨国公司进行谈判准备；为各国举办讲习班，培训熟悉跨国公司的专业人员。

跨国公司委员会及跨国公司和投资司的活动经费，主要由联合国秘书处按经常预算拨款。跨国公司委员会和其秘书处（即原联合国跨国公司中心）自 1975 年开始工作以来，主要活动有：首先，根据联合国经社理事会的要求，组织政府间工作组会议，拟订《联合国跨国公司行为守则（草案）》。1977—1982 年，工作组共举行 17 次会议，1983 年和 1984 年还举行了两次特别会议，目前《行为守则》的起草工作已经基本完成，但因某些发达国家的阻挠，这项工作还没有最后完成。《行为守则》共 6 章 71 条，第 1 章，前言与目的；第 2 章，跨国公司的定义；第 3 章，跨国公司的活动（包括一般性问题与政治问题；经济的、财务的与社会的问题；公开情报资料问题等）；第 4 章，如何对待跨国公司的投资企业（包括有关投资接受国如何对待跨国公司的一般性问题；国有化和补偿；裁判管辖权等）；第 5 章，政府间的协调；第 6 章，履行。各国政府经过长时间谈判，有 35 条已经达成一致意见，作出了一些原则规定，如跨国公司必须尊重东道国的国家主权；尊重东道国对跨国公司的管理和监察权利；跨国公司的活动应符合东道国的经济发展目标、政策和优先事业；应培训东道国的管理人才和技术人才，优先雇用和提升东道国公民担任各级管理和领导职务；应公开跨国公司的结构、政策、活动和业务资料，等等。但在一些关键条款上，发达国家和发展中国家存在着分歧。如发达国家要求跨国公司在东道国享受国民待遇，发展中国家主张根据东道国法律规定，给予适当待遇；关于东道国对跨国公司资产实行国有化的赔偿问题，前者要求“立即、充分、有效”的赔偿，后者主张给予适当赔偿；对跨国公司的运用法律和管辖权问题，前者主张适用国际法，由有关国家的法院裁决，后者主张适用所在国法律，由所在国法院裁决。此外，行动守则是否

适用于社会主义国家的国营公司，也有较大的争议。

其次，跨国公司委员会秘书处分别于 1978 年、1983 年和 1988 年发表了《再论世界发展中的跨国公司》、《三论世界发展中的跨国公司》和《四论世界发展中的跨国公司》的综合报告，作为 1973 年联合国秘书处发表的《世界发展中的多国公司》的续集。从 1992 年开始，秘书处又每年发表 1 份《世界投资报告》。这些报告概括介绍了跨国公司与国际投资的新情况和有关各项问题，汇集了大量的资料，并在此基础上提出了一些政策性的建议，对于研究跨国公司与国际投资问题以及对于发展中国家利用外资较有参考价值。

再次，建立了一个情报体系，能为各国提供有关跨国公司问题的情报，并帮助一些发展中国家建立有关跨国公司的情报中心。秘书处经常举办有关跨国公司问题的讨论会和讲习班，安排培训同跨国公司打交道的人员，向各国政府提供有关跨国公司及投资问题的信息和咨询服务。中国已与联合国跨国公司委员会秘书处建立了工作关系，秘书处为我国举办了多次讲习班，还派专家来华提供咨询服务，至今秘书处已为我国提供了 30 多个咨询和培训项目。中国从 1982 年起还参加了《行为守则》的拟订工作。

研究联合国系统经济组织在国际直接投资领域的经济协调问题，还有必要讲述一下《关于解决各国和其他国家国民之间投资争端的公约》、解决投资争端国际中心、《多边投资担保机构公约》、《联合国关于发达国家和发展中国家避免双重征税协定》和关税及贸易总协定在这方面所起的协调作用。

《关于解决各国和其他国家国民之间投资争端的公约》（又称《华盛顿公约》）是 1965 年 3 月由国际复兴开发银行主持在华盛顿签订的，于 1966 年 10 月 14 日生效。签订该《公约》的主要目的是为投资者提供法律保障。该《公约》是迄今在国际范围内保护外国投资、处理投资争端方面已经生效的两个公约之一。《公约》由序言和正文 10 章 75 条组成，主要内容有：《公约》的运用范围、机构的设立、解决争端的程序、仲裁适用的法律以及仲裁裁决等。截至 1990 年，共有 99 个国家签署了该《公约》，92 个国家核准了《公约》，成为正式成员国，其中 73 个成员国是发展中国家。1990 年 2 月 9 日，中国政府在该《公约》上签字，目前已是该《公约》的正式成员国。《公约》订立的目的是解决各缔约国与其他国家的国民间因投资而发生的争端，为投资纷争提供调停和仲裁的便利，以促进国际经济合作的发展。

解决投资争端国际中心是根据上述《公约》的规定，在国际复兴开发银行主持下于 1966 年设立的，作为该行的一个附属机构，地址设在该行华盛顿总行法律部内。其任务是用仲裁和调解的方法解决一方当事人为缔约国国家，另一方为其他缔约国公民（包括自然人和法人）之间在投资问题上发生的争议，以促进私人国际投资的发展。中心下设行政理事会、秘书处和一个调停人小组、一个仲裁人小组。行政理事会由每一缔约国各派一名代表组成，世界银行行长为行政理事会的当然主席。按规定，每个成员国可分别指派 4 人参加调停人和仲裁人小组。参加小组的调停人和仲裁人任期为 6 年。中心备有调停人和仲裁人名单，供争议当事人选用。中心的行政经费每年约 50 万美元，由世界银行开支，不需要缔约国政府出资。中心在国际上具有法人资格，有取得财产的权力能力和行为能力，有调解与仲裁程序规则，审理每个案子的平均费用为 10 万—30 万美元，时间平均为两年。

《多边投资担保机构公约》是 1985 年 10 月 11 日在韩国汉城召开的世界银行理事会会议上通过的。该《公约》于 1988 年 4 月 12 日生效，当时共有 29 个国家正式取得成员国资格，其中 20 个是发展中国家，9 个是发达国家。此外，至少还有 34 个国家已表明有意加入《公约》，并已签署。该《公约》签署的主要作用是通过向投资者提供担保，为投资者提供经济保障。根据该《公约》，正式成立了多边投资担保机构，这一机构是附属于世界银行的一个保护外国投资的国际性开发机构，总部设在华盛顿，法定资本为 10.82 亿美元。机构的宗旨是：鼓励成员国之间，尤其是向发展中成员国融通生产性投资，促进东道国和外国投资者之间的相互了解和信任，并提高对投资机会的认识。该机构承担 4 类非商业性风险：(1) 东道国政府限制货币兑换和汇出造成的汇兑险。(2) 因东道国政府的立法或行政措施或疏忽懈怠行为使外国投资者丧失了其投资的所有权或控制权或实际收益的损失险。(3) 东道国政府违反与外国投资者签订的合同，而外国投资者又无法诉诸适当的法庭，或在法庭中遇到不合理的拖延，或法庭所作出的判决得不到执行的违约险。(4) 武装冲突和内乱险。符合投保条件的投资必须是在发展中国家成员国境内的投资，投资者必须是某个成员国的国民。当发生上述风险并使外国投资者遭受实际损失时，投资者可根据担保合同向多边投资担保机构索赔。该机构在理赔后即取得代位求偿权。

《联合国关于发达国家和发展中国家避免双重征税协定》是由联合国税收专家小组 1968 年开始起草，1979 年通过的税收协定范本（目前世界上还有一个影响较大的税收协定范本，即经济合作与发展组织制定的《关于对所得和资本避免双重征税的协定范本》，这两个范本的条款和内容基本相似）。

《协定》共 7 章 29 条，主要内容有：实行收入来源地税收管辖权；纳税人是缔约国一方的居民或同时为缔约双方的居民，居民身份的确定以其居住地为准，若居住地有多处，按下列顺序解决：永久住所、主要经济利益所在地、习惯性住所、国籍、缔约国谈判解决；税种，协定适用以收入为对象的各种税种，包括所得税和利得税；避免税收歧视，实行无差别待遇；加强国际税务合作和情报交换，防止偷税漏税。随着国际间经济、贸易的发展和资本、劳动力的日益流动，世界上越来越多的国家注重签订双边税收协定，以避免和消除向同一纳税人在同一所得的基础上重叠征税。由于该范本兼顾了发达国家和发展中国家的利益，故为越来越多的国家所采用，起到了较好的协调作用。

关税及贸易总协定（GATT）是为了协调国与国之间在贸易领域的相互关系而成立的经济组织，在其举行的前 7 轮多边谈判中并没有讨论国际投资方面的问题，但是，在 1986 年开始举行的第 8 轮多边谈判（又称“乌拉圭回合”）中，与贸易有关的国际投资问题成为谈判的新议题之一。谈判的目标是以新的原则来制止对外国投资实行贸易限制，减少目的在于约束跨国公司活动的规定和措施（如当地成份要求、进出口平衡要求、进口用汇要求和国内销售要求等）。“乌拉圭回合”多边谈判已于 1993 年 12 月胜利结束，1994 年 4 月各国代表在最后文件上签了字，1995 年 1 月 1 日正式生效。在“乌拉圭回合”最后文件中，包括主要在国际投资领域起协调作用的《与贸易有关的投资措施协议》（TRIM）。该《协议》共有 9 个条款。1996 年 1 月 1 日，关贸总协定被世界贸易组织（WTO）所取代。新成立的世界贸易组织将继续在国际投资方面起到协调作用。

(二) 在国际技术转让与合作领域。在国际技术转让与合作领域中发挥协调作用的经济组织主要有：世界知识产权组织、联合国贸易和发展会议、关税和贸易总协定以及联合国发展体系中的某些经济组织。

世界知识产权组织是保护知识产权的政府间组织，根据 1967 年在斯德哥尔摩签订的《世界知识产权组织公约》成立，1974 年 12 月成为联合国的一个专门机构。《保护工业产权巴黎公约》和《保护文学艺术作品的伯尔尼公约》是该组织的组成部分。总部设在日内瓦。共有 116 个国家和地区参加了该组织。中国于 1980 年参加。世界知识产权组织的宗旨是：通过各成员国政府间合作，同巴黎联盟、伯尔尼联盟以及其他有关国际机构协作，共同促进世界范围的对工业产权和版权的保护，保证各同盟间的行政合作。该组织还肩负着促进创造性的知识技术情报交流活动，管理属于工业产权或版权方面的众多联盟或公约，并向发展中国家提供法律和技术转让的便利等方面的任务。它的组织机构包括全体大会、成员国大会、协调委员会和国际局。其中国际局是其常设办事机构，负责日常工作。

《世界知识产权组织公约》于 1970 年 4 月 26 日生效。《公约》签订的目的是保护知识产权，促进国际间在知识产权方面进行合作。

联合国贸易和发展会议在协调国际技术转让和合作方面所作的工作主要表现为拟订《国际技术转让行为守则（草案）》。贸发会议为拟订该守则曾先后召开过 6 次会议，并提出了行为守则草案。制定行为守则的目的是为国际技术转让制定一个普遍公认的、有约束力的行为准则，作为处理技术转让交易当事各方和有关政府之间关系的基础，以避免采用限制性惯例，并考虑发展中国家在技术转让中的合法利益，适当承认这些国家发展其经济社会目标的特殊需要。因为，在国际技术贸易中，供应方往往凭借科学技术上的垄断地位，对作为接受方的发展中国家进行盘剥，并施加种种限制，甚至使其本国企业失去生产、供应、销售方面的自主权，从而影响了这些国家经济和科学技术的独立发展。为了争取有利的技术转让条件，广大发展中国家强烈要求按照联合国大会第六届特别会议关于建立国际经济新秩序的基本原则，修改 1883 年通过的《保护工业产权巴黎公约》和制定《国际技术转让行为守则》。已拟定的守则草案的内容包括序言和 9 章：第 1 章，定义和适用范围；第 2 章，目标和原则；第 3 章，国家对技术转让交易的管制；第 4 章，限制性惯例；第 5 章，技术转让交易当事各方的责任和义务；第 6 章，对发展中国家的特殊待遇；第 7 章，国际协作；第 8 章，国际体制机构；第 9 章，适用的法律和争端的解决。目前，尽管序言和大部分章节已达成协议，但在第 4 章和第 9 章的内容以及第 1 章和第 8 章的部分条文方面，发展中国家与发达国家仍存在严重分歧。因此，该行为守则至今还没有获得最后通过。为了促进南北方之间技术转让的发展和协调，每 4 年召开一次的贸发大会都对技术转让方面的工作提出新的任务，审议新的问题。同时，贸发会议还专门成立了技术转让委员会，作为专门处理技术转让问题的常设机构，并且在秘书处内设技术咨询服务处，其任务是应发展中国家的要求，提供技术和业务援助，包括培训方案。

关税及贸易总协定在国际技术转让与合作领域发挥协调作用是从其第八轮多边贸易谈判（又称“乌拉圭回合”）开始的。在这一轮谈判中，知识产权保护成为新的谈判议题之一（另外两个新的谈判议题是国际投资问题和国际服务贸易问题）。经过谈判，最终达成并签署了《与贸易有关的知识产权

协议) (TRIP)。《协议》有 7 个部分, 共 16 条。《协议》在前言部分确认了知识产权为民事权利, 肯定了指导各国保护知识产权的公共政策的目的, 包括发展和技术两方面的考虑。确认有必要促进充分和有效地保护知识产权, 同时强调保护知识产权本身不得构成贸易壁垒。该《协议》在知识产权的国际规则方面所进行的带根本性的改革在于, 它把保护知识产权由过去仅仅通过国内法实施向通过国际法实施的方向过渡。《协议》规定了世界贸易组织 (1996 年 1 月 1 日正式取代关贸总协定) 成员方保护知识产权的最低标准, 并在世界贸易组织范围内实行统一的争议解决机制。可以肯定, 《与贸易有关的知识产权协议》的实施 (1995 年 1 月 1 日) 将是对国际技术转让与合作领域的国际协调的一个有力推动。

联合国发展体系的主要活动是帮助和促进发展中国家经济和社会的发展, 协调南北经济关系, 同时, 该体系在协调国际技术转让与合作方面也作了大量的工作。向发展中国家提供技术援助, 换个角度看, 也就是努力缓解南北方之间技术发展的不平衡, 也就是在进行国际技术领域的协调工作。发展体系中较主要的技术协调组织有: 开发计划署、工业发展组织、人口活动基金、粮食与农业组织、技术合作促进发展部等, 例如, 仅 1988 年一年, 工业发展组织就向发展中国家提供了数额达 1.2 亿美元的技术援助。

(三) 在国际金融领域。联合国在这个领域中的主要经济协调组织有国际货币基金组织和世界银行集团。

国际货币基金组织在稳定国际货币体系和促进国际货币领域的合作方面发挥着重要的作用。该组织的宗旨是: 促进国际间的货币合作, 协调成员国的货币金融政策; 消除妨碍贸易发展的外汇管制, 推动国际贸易的扩大与平衡发展, 稳定国际汇兑, 避免各国货币竞争性贬值; 提供中长期贷款以协助成员国克服国际收支困难; 加强同有关国际经济组织的联系与合作, 共同研究国际金融领域内的重大问题。它的具体作用表现在以下三个方面:

首先, 在一定时期内起着稳定货币汇价, 促进国际贸易发展的作用。一国货币对其他国家货币汇价的稳定是国际贸易正常发展的重要条件之一, 特别是在世界市场上的商品大部分以期货交易方式销售的情况下更是如此。所以, 货币汇价的稳定和正常的货币兑换对国际贸易的发展, 有着重要意义。在战后 20 多年的时间里, 国际货币基金组织执行的固定汇率制度, 使得世界货币体系相对地较为稳定, 这在一定程度上消除了由于汇率大幅度波动而引起的国际金融关系的巨大动荡。可以说, 战后以来, 世界经济和国际贸易发展较快, 与战后的固定汇率制度是密切相关的, 而在这方面国际货币基金组织的作用是不容忽视的。70 年代初, 以美元为中心的战后资本主义货币体系瓦解, 浮动汇率制取代了固定汇率制, 国际货币制度改革日益成为世人瞩目的问题。为了深入研究货币制度改革问题, 基金组织前后于 1972 年和 1974 年成立了国际货币制度改革和有关问题委员会 (简称“20 国委员会”, 1974 年 6 月解散) 和关于国际货币制度问题的临时委员会 (简称“临时委员会”), 从事这方面的工作, 以便使自己在新形势下继续对国际货币金融领域的问题进行一定程度的协调。

其次, 缓和某些国家的国际收支困难, 提供一定数量的国际信贷。国际货币基金组织的主要业务活动, 就是在会员国发生国际收支暂时不平衡时, 以卖给外汇的方式, 给会员国提供贷款支持。一些国家也正是通过国际货币基金组织的各类贷款, 解决其国际收支困难, 使这些国家在出现国际收支逆

差的情况下，仍然可以从事正常的进出口业务，从而有利于世界经济和贸易的发展。70年代以来，国际货币基金组织以特别提款权代替美元，目前该组织的所有信贷业务往来均以特别提款权计算。

最后，调整了国际货币关系。生产和资本国际化的发展，已使国与国之间的经济和社会再生产过程的互相依赖程度日益加深。客观上，它们要借助于一些专门的国际经济组织来协调相互间的经济关系，并使之进一步扩大，这样一方面可以缓和彼此间的矛盾，另一方面也避免由于缺乏必要的国际协调而导致出现严重的经济危机。国际货币基金组织同关税及贸易总协定等国际组织一样，正是适应了这一经济发展的客观形势，使自己承担起一定程度上协调世界经济范围内的国际贸易、国际货币和国际资本关系的使命，使战后初期国际货币领域内的混乱状况得以相对稳定，使50和60年代的固定汇率制度得以较充分的发挥，也使70年代以来国际贸易的较大发展具备了相对有利的条件。

世界银行集团包括三家金融机构（即世界银行、国际开发协会和国际金融公司），它们总的任务和作用就是以低于国际资本市场的利率和相对优厚的条件向其成员国（主要是发展中国家成员国）发放贷款。世界银行侧重向成员国政府或由政府担保的私人企业提供用于生产性投资的长期贷款，期限可长达20—30年，但申请贷款一定要有工程项目计划。作为世界银行附属机构的国际开发协会，又称第二世界银行，其宗旨是：以比世界银行更为优惠的条件向成员国中的发展中国家提供贷款，促进其经济发展。贷款期可长达50年，免收利息，每年只收0.75%的手续费，贷款可部分或全部用本国货币偿还。国际金融公司是世界银行的又一附属机构，它的主要业务是向成员国的私人企业或私人同政府合资经营的企业提供贷款或协助筹措国内外资金，但不需政府担保；同时还可对成员国的私人企业进行股本投资，或转售对私人企业的投资以加速资金周转。

国际货币基金组织和世界银行集团是联合国系统发放贷款，特别是向发展中国家提供资金援助的主要机构。1978年以前，工业国的借用额占60%以上；1979年以后，发展中国家的借款占97%，主要是非产油的发展中国家的借款。国际货币基金组织于1990年5月达成新的增资协议，其资本拥有量将由1200亿美元增加到1800亿美元，这将大大增强其提供贷款的能力。在1991年7月至1992年6月结束的1992财政年度，世界银行发放的贷款总额共计152亿美元。目前，世界银行已决定将其资本由950亿美元增至1710亿美元。随着银行资金的增长，贷款额不断增加，70年代平均每年承诺不足50亿美元，近几年来，每年平均承诺超过100亿美元，其中1993财政年度达170亿美元，当然世界银行的贷款额和发展中国家的需要相比，差距还很大。世界银行附属机构之一的国际开发协会，其80%以上的贷款提供给人均国内生产总值低于427美元的发展中国家。在1991年7月至1992年6月结束的1992财政年度，向发展中国家提供的贷款数额为65亿美元。

国际货币基金组织和世界银行集团还在缓解80年代初以来所发生的国际债务危机方面发挥了作用。进入80年代以后，发展中国家外债数量激增，截至1994年底已达2万亿美元左右，一些国家不能到期还本付息，曾发生债务危机。自1982年秋墨西哥首先爆发债务危机以来，接着先后又有30多个发展中国家发生债务危机。为了缓解这一危机，基金组织和世界银行集团作了不少工作，如大大增加了世界银行的“贷款损失准备金”、提出了分别解

决的债务战略、协商和督促发达国家更好地向发展中国家开放市场并向发展中国家提供新的贷款和援助。另外，近几年几乎年年都把债务问题作为年会的一个重要议题，以使债务双方经常保持接触并不断协调市场、观点和寻找解决办法。当然，国际债务危机的根本解决有赖于对现存的国际经济关系进行深刻的变革和在更大范围内采取更有力的根本性措施，而这些都不是基金组织和世界银行集团所能完全担负的。

总之，国际货币基金组织和世界银行集团在国际金融领域发挥了重要的协调作用，近年来，这两个组织的合作关系日益密切。在国际金融领域，起协调作用的属于联合国系统的经济组织除上述两个之外，还有国际农业发展基金会等一些基金组织也起到了一定的协调作用。

（四）在国际发展和南北经济关系领域。在这个领域中，联合国系统有相当多的经济组织从事着经济协调的工作和任务。较重要的经济组织有：经社理事会（以及五个地区经社委员会）、技术合作促进发展部、开发计划署、贸发会议、工发组织、国际货币基金组织、世界银行集团、国际农业发展基金会和人口活动基金等，这些组织整体上通常被称为联合国发展体系。长期以来，联合国发展体系向南方发展中国家提供了大量的资金和技术援助，并帮助培训技术、管理和信息人员。据统计，联合国组织 60% 的人员和约 50% 的各种经费都用于促进南北之间的合作，这些工作推动了发展中国家技术、管理和生产水平的提高，有助于经济和社会的发展。

召开有关会议并通过相应的决定，对国际发展和南北经济关系起到了协调作用。由联合国及其系统内经济组织召开的有关国际发展和南北经济关系领域的会议很多，其中影响和作用较大的会议有：联合国大会第六届和第七届特别会议、第一次和第二次联合国最不发达国家问题会议、联合国海洋法会议以及工发组织和贸发会议分别召开的几届会议。在上述会议上通过的较主要的决议有：《关于建立新的国际经济秩序的宣言》和《行动纲领》、《各国经济权利和义务宪章》、《关于工业发展与合作的利马宣言》及《行动计划》、《援助最下发达国家八十年代新实质性行动纲领》、《九十年代援助最不发达国家行动纲领》、《发展和国际经济合作》、《商品综合方案》和《联合国海洋法公约》等。

从 60 年代开始，联合国相继制定并执行了三个发展十年国际发展战略。60 年代制定的第一个发展十年国际发展战略，基本上得到了执行；70 年代制定的第二个十年发展战略，执行结果不好，战略中规定的各项指标都没有达到；80 年代执行的第三个十年发展战略，由于某些发达国家不积极承担义务，发展中国家的经济又遇到了严重困难，所以确定的指标到 1990 年也未能完成。尽管如此，人们还是应当承认，联合国所制定并执行的三个发展十年国际发展战略对发展中国家经济的发展还是起到了一定的促进作用的。1990 年 10 月 9 日，联合国国际发展战略特设全体委员会通过了第四个发展十年（1991—2000 年）国际发展战略。该战略的宗旨是：确保 90 年代成为发展中国家加速发展和巩固国际合作的十年。为了实现上述宗旨，战略中对 90 年代发展中国家的经济发展目标和实现目标的政策与措施都作出了具体的规定。

（五）在信息的国际传递与合作领域。联合国系统的绝大部分经济组织都具有促进信息的国际传递与合作的职能，都在从事信息方面的国际协调活动。国际经济组织作为信息机构的突出特点是，它所收集、整理和加工的信

息是国际性的、综合性的和系统性的。同时，它所拥有的绝大部分信息亦是公开性的、可获取的和面向世界的。在收集和整理信息方面，国际经济组织的作用是：(1)建立国际信息汇集制度，把分散的国别信息资料汇集起来，由此把国际组织变成国际信息中心。(2)制定统计信息定义和标准，以使各国提供的信息是统一的和可比的。

国际组织作为信息汇集、加工和交流的国际中心的意义在于，它们把越来越多的分散的世界经济和社会发展信息汇集起来，又通过加工整理把它们扩散到世界范围，由此成为集散信息的桥梁。信息的交流比其他形式的联系更紧密地把各国联系起来，这对于促进世界经济的协调发展起着越来越重要的作用。象世界银行和国际货币基金组织每年提出的世界发展报告和进行的大量专题研究，工发组织、贸发会议对世界各国尤其是对发展中国家工业发展状况、贸易地位等问题进行的研究，联合国秘书处和联合国跨国公司中心对跨国公司发展及影响所进行的四次大规模调查等，都成为认识和了解这方面问题的权威资料。同时，象国际货币基金组织和世界银行的贷款项目，联合国发展体系的援助项目等都伴有认真的可行性研究，这种研究亦为受援国提供了大量的参考信息；并且，由联合国系统经济组织负责召开的国际会议、安排的人才交流以及建立的信息库等也能加快信息的国际传递与合作。

联合国系统经济组织出版的信息出版物主要有：《统计年鉴》、《人口年鉴》、《统计月报》、《国际贸易统计年鉴》、《世界经济概览》、《世界发展报告》、世界银行《年度报告》、《世界经济展望》、《金融与发展》(季刊)、国际货币基金组织《年度报告》、《国际收支统计》、《关税与贸易总协定活动》、《开发计划署活动》、《工业产权》(月刊)、《版权》(月刊)、《贸易与发展评论》(季刊)和一些不定期的报告、文件与刊物等。

联合国系统经济组织不仅在以上五个领域起到了经济协调的作用，而且还在国际商品和服务贸易领域(主要通过世界贸易组织、贸发会议、国际贸易中心和联合国国际贸易法委员会)、国际环境保护领域(主要通过联合国环境规划署)以及国际旅游等领域发挥着相当重要的协调作用。

联合国系统的国际经济组织在经济协调方面作用的发挥也受到一些因素的限制，协调的过程也充满矛盾、障碍和曲折。当前，至少有两个因素影响联合国发挥更全面更积极的协调作用：第一个因素是，联合国的大部分经济组织，尤其是比较主要的经济组织多数为发达国家所控制，一定程度上听命于少数发达国家，因而所作决定有时受他们左右，不能公正地协调国际经济关系。第二个因素是，联合国的经济技术援助活动，在捐款停滞的状况下，效率不但未提高，反而下降了。这有两方面的原因：一方面是联合国技术援助专家的费用大高，而且越来越高，如1980年平均每人每月约4500美元，而到90年代初已升至10000美元左右；另一方面是联合国系统绝大多数机构不断膨胀，人员越来越多，虽经裁减，1992年联合国的职员仍有10100人，这导致行政经费开支居高不下(如1990—1991年度联合国的财政预算达到19.83亿美元，比1946年的0.194亿美元增长100倍以上)。以上情况说明，联合国系统的经济组织从机构设置、决策体系到运行机制和功能都面临着进行改革的任务。

今后，联合国系统经济组织在国际经济协调中的前景怎样呢？应当说前景是光明的。作出这个判断的根据是：战后50多年以来，联合国在一定程度

上反映了广大发展中国家对世界和平和社会进步的呼声与要求，在促进社会、经济和科技等国际协调与合作方面，做了大量工作，富有成效。这种状况将来无疑还会发展下去。还有，随着政治集团意识淡化和世界多极化进程的发展，大国对于国际事务的控制能力已经削弱，加之政治解决国际冲突成为潮流，经济竞争激化需要更有效的国际协调，因此，联合国及其他国际多边组织在国际事务中将发挥更大作用。

第三节 区域经济一体化组织和其他国家间经济组织在国际经济协调中的作用

一、区域经济一体化组织与国际经济协调

区域经济一体化组织又称区域经济集团或地区经济一体化组织，它是指地理位置比较接近的两个或两个以上的国家在经济上实行不同程度的结合和共同的经济调节，形成一个经济联合体或结合成更大范围的经济区域，以实现商品和生产要素在区域内国家间无障碍地流动。区域经济一体化组织一般都是根据国家间的协定建立，有根据各国政府授权而设立的共同机构。按一体化程度的高低，区域经济一体化组织一般分为六种形式。区域经济一体化组织既不同于跨国公司也不同于一般的国际经济组织（如联合国系统的经济组织）或国家间行业组织（如石油输出国组织）。区域经济一体化的发展是经济国际化趋势加强的一种表现，是经济国际化发展过程中的一个更高层次。在区域经济一体化组织内部商品和生产要素的自由流动，大大加强了各国之间资本的相互渗透，加深了国际分工和经济上的相互依存，这些又加速了生产和资本的国际化。近年来世界经济区域化发展趋势加强，据统计目前共有各种形式和规模的区域经济一体化组织（不包括单纯合作开发自然资源的和论坛性质的）24个，参加的国家多达140多个。下面介绍一下主要的区域经济一体化组织（见表1）。

表1 世界上较主要的区域经济一体化组织

名称	成立日期	现有成员国	内容和目标	总部(常设机构)所在地
1 欧洲联盟 (EU)	1958年1月	法国、德国、意大利、荷兰、比利时、卢森堡、英国、丹麦、爱尔兰、希腊、葡萄牙、西班牙、奥地利、芬兰、瑞典	起点是关税同盟,已于1992年12月31日初步建成区域内统一大市场,实现了商品、人员、资本和劳务的自由流通。今后的目标是建成经济和货币联盟	布鲁塞尔
2 欧洲自由贸易联盟 (EFTA)	1960年1月	瑞典、瑞士、挪威、冰岛、芬兰、奥地利、列支敦士登	目标是建成自由贸易区,实现商品在各国间的完全自由流通	日内瓦
3 澳新自由贸易区 (ANFTA)	1966年	澳大利亚、新西兰	目标是建成自由贸易区,实现区域内国家间商品的自由流通	堪培拉
4 美加墨自由贸易区 (ACMFTA)	1994年1月	美国、加拿大、墨西哥	目标是到2009年建成自由贸易区,实现商品在区域内的自由流通,并一定程度上实现生产要素在区域内的自由移动	墨西哥城(签约地)

续表

	名称	成立日期	现有成员国	内容和目标	总部(常设机构)所在地
5	东南亚国家联盟 (ASEAN)	1967年8月	印度尼西亚、马来西亚、菲律宾、泰国、新加坡、文莱	过去主要是通过推行特惠关税贸易制,促进成员国的商品流通,同时也进行工业和金融方面的合作。现在,六国已决定从1993年初到2003年1月1日用10年时间把东盟建成一个完全的自由贸易区	雅加达
			沙特阿拉伯、阿拉伯	分阶段实现成员国经济、财政与货币	

6	海湾合作委员会 (GCC)	1981年5月	联合酋长国、科威特、卡塔尔、巴林、阿曼	政策的协调统一，取消关税壁垒，实现经济上互通有无。今后的发展目标是建成共同市场	利雅得
7	西非国家经济共同体 (ECOWAS)	1975年5月	尼日利亚、多哥、贝宁、几内亚、马里、加纳、布基纳法索、佛得角、冈比亚、几内亚比绍、科特迪瓦、科比里亚、毛里求斯、尼日尔、塞内加尔、塞拉利昂	目标是逐步建立关税同盟，并同时进行其他方面的经济合作	阿布贾
8	阿拉伯马格里布联盟 (AMA)	1989年	阿尔及利亚、利比亚、摩洛哥、毛里塔尼亚、突尼斯	分阶段进行建设，1992年建成自由贸易区，到1995年建成关税同盟，以后逐步向共同市场和经济同盟目标发展	摩洛哥
9	安第斯集团 (AG)	1969年5月	玻利维亚、哥伦比亚、秘鲁、厄瓜多尔、委内瑞拉	1991年底建成自由贸易区，计划到1995年底建成共同市场	利马

续表

	名称	成立日期	现有成员国	内容和目标	总部(常设机构)所在地
10	拉西美洲一体化协会 (LAIA)	1960年2月	阿根廷、巴西、巴拉圭、秘鲁、玻利维亚、厄瓜多尔、哥伦比亚、墨西哥、委内瑞拉、乌	主要目标是由特惠关税区向自由贸易区方向发展	蒙得维的亚

			拉圭、智利		
11	南锥体共同市场 (SCCM)	1991年3月	巴西、阿根廷、乌拉圭、巴拉圭	目标是到1995年底建成四国间共同市场	蒙得维的亚

区域经济一体化组织在国际经济合作中既发挥着行为主体的作用，也发挥着经济协调组织的作用。区域经济一体化是当代世界经济发展中的客观事物，是一个经济范畴，因而必然要经历一个发展过程。存在于这种现实发展过程中的经济范畴，在过程的不同阶段会采取不同的表现形式，具有不同的特点和发挥不同的作用。区域经济一体化组织的六种表现形式是其在不同发展阶段的特点的反映，其一体化的程度是由低向高发展的，产品和生产要素自由流通程度上的差异以及经济政策协调水平的高低是衡量一体化程度的一般标准，而有关国家向一体化组织中央机构（公共机构）让渡权力的多少则是衡量一体化程度的根本标准。一体化程度越高说明参加区域经济一体化组织的国家向一体化组织中央机构让渡的权力越多，反之则越少。

在区域经济一体化组织的六种表现形式中，前三种形式主要涉及的是实现区域内国家间商品的自由流通问题，从第四种形式开始的后三种形式才涉及到实现生产要素在区域内国家间自由移动和国与国之间经济政策的协调问题（见表2）。就当今世界上区域经济一体化组织的发展状况而言，它们绝大多数属于一体化的前三种形式，主要是协调国家间的商品贸易关系。尽管有一些区域经济一体化组织在协议或协定中确定了要达到第四或第五种形式的目标，但目前基本上还没有成为现实，或者仅是刚刚开始实施。现在，只有欧洲联盟（原称欧洲共同体）和北美自由贸易区已经发展到不仅协调国家间的商品贸易关系，而且还协调国家间生产要素移动方面的关系和经济政策。下面我们着重分析一下这两个区域经济一体化组织的发展状况以及它们在经济协调方面所起的作用。

表2 区域经济一体化组织六种形式的主要区别

内容 形式	有无关 税优惠	商品是 否自由 流通	有无统 一对外 关税	生产要 素是否 自由移 动	有无财政、 货币和社会 政策的一定 程度的统一	有无统一的财政、货币 和社会政策以及对所 有经济事务实行控制 的超国家性中央机构
特惠关 税区	有	无	无	无	无	无
自由贸 易区	有	有	无	无	无	无
关税同 盟	有	有	有	无	无	无
共同市 场	有	有	有	有	无	无
经济同 盟	有	有	有	有	有	无
完全经 济一体 化	有	有	有	有	有	有

欧洲联盟原称欧洲共同体，它是部分欧洲国家适应生产国际化和资本国际化的要求而建立起来的一个区域性经济集团。欧洲共同体的前身是欧洲经济共同体（1958年成立）、欧洲原子能共同体（1958年成立）和欧洲煤钢共同体（1952年成立），上述三个共同体于1967年7月1日合并组成欧洲共同体。1993年11月1日，随着《马斯特里赫特条约》（简称《马约》，又称《欧洲联盟条约》）的最终生效，欧洲共同体又改称为欧洲联盟。欧洲共同体成立之初只有法国、联邦德国、比利时、卢森堡、意大利、荷兰6国，后来经历了四次扩大：第一次是1973年1月1日英国、丹麦、爱尔兰加入；第二次是1981年1月1日希腊加入；第三次是1986年1月1日西班牙、葡萄牙加入；第四次是1995年1月1日奥地利、芬兰和瑞典加入。目前，欧洲联盟的成员国共有15个。

根据原《罗马条约》的规定，欧洲共同体的宗旨是：逐步削减直至最后消除成员国间的关税及其他贸易壁垒；实现成员国之间资本、劳动力和劳务的自由流动，并对农业、运输、货币、金融等逐步制定统一政策；逐步统一共同体内的社会保障制度和劳动条件并为此而设立欧洲社会保障基金；对非成员国实行共同贸易政策和统一关税；在成员国间开展更广泛的政治合作，以逐步实现经济和政治一体化，等等。

欧洲共同体成立以后在实施经济一体化过程中的主要活动有：(1)建立工业品关税同盟。1967年对外实行统一的关税率，1968年7月1日起，共同体内取消成员国工业品进口关税和限额，建立起关税同盟。(2)实行共同的农业政策。1962年7月开始实行共同的农业政策。1968年8月实现了主要农产品在共同体内的统一价格，设立了保证农产品价格的农业基金。1969年取消了农产品的内部关税，对外征收差价税，实现了农产品在共同市场内的自由流

通。(3)统一对外渔业政策。(4)为建立欧洲经济和货币联盟作准备工作。1971年2月开始施行。1973年4月建立欧洲货币合作基金，为有国际收支困难的成员国提供短期信贷和稳定共同汇率。1979年3月13日建立起欧洲货币体系，这对于协调成员国间的货币政策，应付国际金融局势的动荡起了积极作用，并为最终建立欧洲经济和货币联盟（成立统一的中央银行和发行统一的货币）奠定了基础。(5)建立欧共体内部统一大市场。从1985年开始，欧共体着手进行统一大市场的建设，到1992年底建成一个商品、资本、人员、劳务完全自由流动的统一大市场。为了消除阻碍统一大市场建设的边界、技术和税务三大障碍，共同体需要制定近300项立法措施，用以统一和协调各成员国间的经济技术和社会政策，目前大部分立法已经完成并付诸实施，大市场建设的许多内容要求也已经实现。(6)正式开始欧洲经济与货币联盟的建设。

欧洲共同体于1984年与欧洲自由贸易联盟开始探讨合作建设包括双方国家在内的欧洲经济区。1992年5月双方正式签署了建立欧洲经济区的协定，该协定于1994年1月1日起生效。目前，欧洲经济区由欧洲联盟15国和欧洲自由贸易联盟7国组成（由于奥地利、芬兰、瑞典既是欧洲联盟又是欧洲自由贸易联盟的成员国，所以欧洲经济区实际上由19个国家组成），其贸易额占世界贸易总额的40%，是当今世界上最大的自由贸易区。在欧洲经济区内部的国家之间，除农产品尚未实现完全的自由流通外，其他产品已在成员国间自由流通，并且在人员、劳务和资本方面也已在一定程度上实行自由流通。

欧洲联盟已经走过了关税同盟阶段，共同市场阶段的目标已基本上实现，现在已开始向经济同盟阶段迈进。欧洲联盟的建设和不断发展有力地推动了各成员国间经济协调的加强。

北美自由贸易区又称美加墨自由贸易区，它由美国、加拿大和墨西哥三国组成。1991年6月，美、加、墨三国正式开始自由贸易区协定的谈判，1992年12月三国正式签署协定，1994年1月1日该协定正式生效，北美自由贸易区建立。尽管北美自由贸易区仅属于区域经济一体化组织的第二个层次，但根据《北美自由贸易协定》的规定，三国除用15年时间分三个阶段取消关税及其他贸易壁垒外，还将在生产要素的自由移动方面取得一定的进展，所以说它所涉及的内容要比自由贸易区更广泛。

正式签署的北美自由贸易协定内容长达两千多页，由8个部分组成，涉及的领域主要有市场进入、原产地规则，汽车业、纺织业、能源和石化工业、农业和卫生检疫、投资和服务、通讯和金融业、知识产权以及争端解决机制等。

在商品贸易范围内，在三国间的9000多种产品中，立即取消约50%的关税，15%以上的产品的关税将在5年内取消，剩余的关税将在6至15年内取消。即使最敏感产品的关税最多保留15年。具体规定有：约65%的美国向墨西哥出口的工业品和农产品可立即或在5年内享受免税待遇，70%的墨西哥出口产品可立即免税进入美、加市场；所有纺织品与成衣贸易壁垒在10年内消除，由北美生产的纱制成的纺织品和成衣方可享受免税待遇；墨西哥立即削减50%的汽车和轻型卡车的关税，并在5年内削减75%的美国汽车零部件的关税和在10年内分三个阶段取消墨西哥有关“贸易均衡”（指每进口一辆汽车必须出口1.75辆汽车的要求）和“当地成份要求”的规定。协定要

求汽车必须包含 62.5% 的北美制造的零部件才可享受关税削减。三国间在规定的期限内，逐步取消进口许可证、配额制等变相保护措施。在政府采购方面，协定要求缔约国之间逐步开放政府采购市场，政府采购时必须采用公开、平等的竞争手段来决定最后中约者，政府开放的采购合同不仅包括商品合同，还包括建筑、服务合同，并放开一些原先政府控制的企业和行业。在区域内知识产权的保护方面，程度高于其他双边或多边协议，墨西哥同意保护外国登记的药品及其他产品的专利权至少 20 年。在投资和服务方面，墨西哥价值 60 亿美元的通讯设备及服务市场于 1995 年 7 月前取消全部投资限制；墨西哥开放其封闭的金融服务市场，允许美国银行和证券公司在墨设立独资分支机构，一些临时性限制将于 2000 年前取消，美、加两国公司将与本国投资者享受相同的待遇，现时在墨进行合资的美国保险公司于 1996 年可获得全部股份，新进入者可于 1998 年在墨公司中获得大部分股份，墨西哥将于 2000 年取消所有其对资本和市场份额的限制，全部开放其价值 35 亿美元的保险市场；墨西哥将取消关于投资的“本国含量”的规定。

二、其他国家间经济组织在国际经济协调中的作用

除了联合国系统经济组织和区域经济一体化组织外，还存在着一些其他的国家间经济组织，这些国家间经济组织在国际经济协调中也发挥了重要的作用。下面主要分析一下经济合作与发展组织、区域性金融组织和原料生产与出口国组织在国际经济协调中的作用。

经济合作与发展组织（OECD）是发达资本主义国家政府间的经济协调机构，简称“经合组织”。其前身是欧洲经济合作组织（OEEC）。经合组织成立于 1961 年 9 月，总部设在巴黎，现由美、英、法、意、日、德、加等 28 个国家组成，原南斯拉夫和欧洲共同体以观察员身份参加其活动。该组织的宗旨是：在维持成员国财政稳定的同时，实现经济增长和就业水平的提高；通过广泛协调经济和社会政策，改善成员国的经济和社会福利，提高生活水平；促进世界贸易，推动世界的健康发展。经合组织政策协调的领域包括：经济、能源、工业、科技、国际金融事务、国际贸易、南北关系和发展问题等。

区域性金融组织主要有：泛美开发银行、亚洲开发银行、非洲开发银行、欧洲重建和发展银行（又称东欧银行）、伊斯兰开发银行、加勒比开发银行、国际清算银行等。这些金融机构的主要功能有三个：（1）协调成员国间的金融货币政策；（2）通过向发展中国家成员国提供贷款和资金援助，促进它们的经济的发展，缓解国际经济中的不平衡现象；（3）有利于促进发展中国家之间的金融合作。

原料生产和出口国组织是指大宗生产和出口某种同类原料及初级产品的发展中国家为维护共同经济利益、加强相互合作而建立的国际性组织。这类经济组织目前已发展到 20 多个，其中包括：石油输出国组织、国际茶叶委员会、非洲国家咖啡组织、可可生产者联盟、铜出口国政府间委员会、亚洲及太平洋椰子共同体、天然橡胶生产国协会、拉丁美洲和加勒比食糖出口国集团、国际棉花生产者协会、锡生产国协会，等等。各个原料生产和出口国组织的活动不尽相同，主要有：协调各国产量、出口定额和价格等方面的政策，以集体行动加强同国际垄断资本的谈判地位，保护原料生产国利益，求得公平合理的收入；筹集资金建立缓冲库存，保证市场供应和价格的稳定；在有关原料的生产和加工方面进行资金和技术合作，交流生产和技术经验，促进

生产合理化；收集和出版有关商品在世界范围的产量、进出口额、价格和储存等统计资料。

第四节 经济外交与政府首脑会议

对于经济外交和政府首脑会议的协调作用，可以从以下三个方面进行分析：

一、经济外交与国际经济协调

（一）什么是经济外交

经济外交是指通过外交形式实现一定经济目的的国际经济活动，具体来讲，是指通过政府首脑（包括政府各个部的官员）会议和互访这种外交形式，以及专门外交机构的日常活动来实现国与国之间经济联系和交往的进行、经济合作活动的开展和经济纠纷的协调解决，以便最终获取共同的经济利益。由于经济活动进入了外交领域，使外交一同的原有内涵丰富和扩展了。现在西方大国的对外政策重点已转向经济领域，各国领导人和主要官员为改善双边经贸关系和扩大市场而纷纷出访，充当起本国商品和服务“高级推销员”的角色，经济方面的各种国际性会议也频繁召开，经济外交出现加强的势头。克林顿政府提出，在其对外政策的三大支柱中，首要支柱必须是同对付“冷战”一样，在国际上全力保障美国经济利益的安全（另两个支柱是军事实力和推进民主）。德国外长金克尔则认为，德国外交今后最重要的任务之一就是尽可能广泛地在海外为德国经济服务，德国驻外大使应将促进外贸纳入重要的议事日程。许多国家之所以都将其对外政策的重点转向经济领域，都积极地发展和扩大经济外交，是有其深刻原因的。首先，国与国之间经济联系和相互依赖越来越密切，经济国际化加深，经济关系成为国际关系的主要方面，国际贸易、国际投资和国际旅游取得了长足的发展。1993年，世界商品贸易总额达3.6万亿美元，世界服务贸易总额超过1万亿美元；全世界有跨国公司母公司3.7万多家，子公司17万多家，直接投资累计总额达2万亿美元以上，年度对外直接投资额近2000亿美元；国际旅游人次达5亿，旅游收入3240亿美元。其次，区域经济集团的大量涌现也促进了经济外交的开展。据统计，目前世界上共有各种形式和规模的区域经济集团24个，参加的国家140多个，其中影响和作用较大的有欧洲联盟、北美自由贸易区、东南亚国家联盟等。这些区域经济集团的首脑和高级官员都定期举行会议，如欧共体首脑每年要举行两次以上的会议。1993年11月，亚太经济合作组织领导人西雅图非正式会议的举行也是一次成功的经济外交活动。在这次会议上，发表了《经济展望声明》，于会前先期召开的部长级会议通过了《亚太经济合作组织贸易和投资框架宣言》。与会的各国首脑都希望通过这种外交接触进一步推动亚太地区各国之间贸易与投资活动的发展，推动亚太经济合作组织由论坛性质向机构化与组织化方向转变。再次，许多国家政府都把发展经济，提高和改善国民的生活质量作为其主要任务，因此，就要求包括外文在内的各方面活动都为之服务。最后，与各国之间经济交往加深相伴而生的是各种经济矛盾和纠纷的大量出现，特别是“冷战”结束后，国与国、集团与集团之间的政治与军事对抗让位于经济与科技竞争。随着竞争的加剧，摩擦与纠纷增多，一些全球性的国际问题尖锐化，所有这些都需要借助于有效的经济外交活动加以处理和解决。

（二）经济外交的目标

经济外交所要达到的目标是合作、协调与发展。建立和发展经济方面的合作，是经济外交的一个出发点。在当今世界上，任何一个国家都不可能拥有发展本国经济所需的一切资源与条件，所以为加快本国经济发展，客观上就要求对外开放，大力发展与别国互利的经济合作活动，利用别国商品、资金、技术和服务等方面的优势来弥补国内的劣势。在与别国的经济交往同时，也可输出本国具有优势的商品和生产要素，实现各种资源和生产要素在国际间的最佳组合与配置，取得最佳效益。

国家之间各方面的经济政策是否协调，是经济合作活动能否顺利进行的一个前提。经济外交的进行能为经济合作活动创造一种有利的气氛和环境。政府领导人之间的互访与磋商，各种协定与条约的达成，主要功能都在于协调国家间的经济政策和促进经济合作活动的进行。如德国总理科尔于 1993 年 11 月 15 日至 20 日率 180 人组成的大型代表团访问中国，通过两国领导人的对话与协调，为中德关系奠定了长期、稳定、全面合作的基础。在访问中两国签署了总金额为 28 亿美元的 20 个经贸合作合同、协议和意向书及其他多项双边合作文件。

推动合作，促进协调，目的是为了发展。经济合作活动的最终结果，是实现双方共同的经济利益，实现双方共同的经济增长。这说明，经济外交的最终目的是为各自国家的经济利益服务。通过合作带动各自国家的经济发展，使合作双方获得各自的利益，是进一步发展和扩大合作的基础，是调动合作双方积极性和主动性的前提。经济外交的范围相当广泛，涉及经济发展的各个领域，如商品、服务、技术、资金、旅游、环境、就业等方面，甚至连以往属于国内经济政策范围内的税收、财政、物价、工资、利率和货币发行等也成为经济外交讨论的议题。经济外交所涉及的范围越广，对促进经济发展越有利。

（三）开展经济外交应当遵循的三项原则

开展经济外交应当遵循的基本原则是：

第一，经济与外交相结合的原则。开展经济外交，一方面要注意把那些用其他方式解决起来困难或解决不了的国际经济问题交由外交形式来解决，特别是那些非由两国政府出面而不能或不便解决的问题；另一方面，是在进行外交活动时，多关注和考虑国际经济问题。日本是在经济与外交结合方面做的较好的国家。日本人认为外交关系离不开经济关系，离开经济就没有外交可言。政府领导人出访多数是去商谈经济问题。外交机构也被经济化了，外务省专设有经济局（主管与发达国家的经济事务）、经济协力局（主管与发展中国家的经济贸易与援助事务），其他的地区局中也都有一批经济专家。从人数比例来看，外务省有 1800 名职员，两个经济局共有 300 名职员，加上各地区局的经济专家，约有 1/3 的人是搞经济工作的。前日本外相大来佐武郎是享有“日本经济学鼻祖”之称的经济学家。在实际工作中，外务省负责签订日本与外国政府的经济协定，并在贸易、技术、资金等国际交流活动中发表自己的意见。其他西方国家也很注意把外交与经济结合起来。如近年来美国政府在指导思想上将外交工作重点转向经济方面，并申明：所有大使与外交人员都必须认识到，美国在世界上的地位取决于其在世界市场上的竞争力。

第二，共同利益原则。开展经济外交要考虑共同利益，要努力实现共同

利益。共同利益是双方交往与合作的基础，这也是一项重要原则。有时为了共同利益，双方都要作出一定的让步，都要承担一定的风险和责任，甚至是一些经济损失。在经济合作活动中注意讲求实效，注意因地制宜变换形式，是实现共同利益必不可少的措施。

第三，相互平等的原则。在经济外交中双方都要尊重对方的主权，不干涉对方的内政，不附带政治条件，不要求特权。如果某一方凭借自己的经济实力或技术、资金方面的某些优势，在经济合作中附带政治条件，索要特权，那肯定是要受到对方国家反对的。双方不能平等相待，合作活动很难开展起来，即使一时开展起来了，也不会长久。因此，国不分大小与强弱，唯有平等相待才能真诚合作。

（四）经济外交的特点

同其他经济交往与协调形式相比，经济外交有如下几个特点：全面性。指与经济交往和合作有关的各方面的问题（如投资、技术转让、工程承包、劳务合作、汇率、利率、贸易保护主义等问题）和各个层次的问题（如公司、企业层的微观经济问题以及国家间的宏观经济问题）都可拿到桌面上来协商讨论。宏观性。指经济外交所推动的合作一般是宏观国际经济合作，即各国政府间在国际经济交往中，通过一定的方式进行的经济合作。宏观国际经济合作活动对微观国际经济合作（公司与企业间的合作）的对象、范围、性质有相当大的影响。权威性。两国间靠一般途径解决不了的问题，可以通过政府首脑会谈或磋商的方式解决。开拓性。大量的事例说明，原来没有或很少开展经济合作活动的两个国家，可能会因为两国政府首脑的会晤与磋商而很快地开展起各方面的经济合作活动；同样，原来仅在某些方面有合作项目的国家，也会因政府首脑间的经济外交而很快地在其他方面上马合作项目，开展贸易与投资活动。

经济外交作为一种行之有效的协调国际经济活动和推动国际经济合作的形式，今后将会受到各国政府更多的重视和应用，趋势只会加强不会削弱。

二、西方七国首脑会议在国际经济协调中的作用

西方七国首脑会议又称西方国家首脑经济会议或主要工业国家经济最高级会议，是美国、日本、德国、法国、英国、意大利和加拿大七国，为协调对外经济政策而定期举行的首脑会议。与会者包括各国政府首脑、外交部长和财政部长。1977年起，欧洲共同体委员会主席也应邀参加会议。西方七国首脑会议是经济外交和西方国家经济政策国际协调的一种典型表现形式，是经济调节国际化的一种实现机制，它标志着西方国家间的经济协调已由美国主宰的旧体制阶段发展到大国共同协调的新体制阶段。新体制阶段的协调具有以下几个特点：（1）协调建立在各国经济实力基础上，以实力为后盾；（2）协调灵活性强、领域广；（3）协调的内容不仅包括各国的涉外经济政策，而且还触及到了国内宏观经济政策，程度较深；（4）协调不仅局限于七国自身范围，还扩展到全球性问题。

西方七国首脑会议是在进入70年代以后，发达资本主义国家经济形势严重恶化，先后发生“美元冲击”、“石油冲击”和1973—1975年世界性经济危机，普遍陷入经济“滞胀”的背景下召开的。1975—1996年共举行了22次会议，每7次会议为一轮，1996年召开的第22次会议是第四轮的第1次会议。每轮的7次会议分别在7个国家举行。每次会议所讨论的内容侧重点随着世界经济形势以及西方国家敏感经济问题的变化而有所不同，但比较广

泛讨论的问题有：世界经济形势、经济增长、通货膨胀、国际贸易、汇率政策、货币与财政政策、能源、南北关系以及东西方经济关系等。近些年来，政治问题、社会问题、外交问题和环境保护问题也日益成为重要的议题。从讨论的内容来看，西方七国首脑会议带有比较明显的全方位、系统性的特点。

与西方七国首脑会议相关的西方七国（最初是五国）财政部长和中央银行行长会议，于 1985 年开始举行，会议主要就汇率、利率和货币发行等国际贸易政策、财政政策以及货币政策等进行讨论和协调。1986 年 5 月东京第 12 次西方七国首脑会议确定，财长会议将做为他们之间进行经济协调的主要组织形式，并且明确了协调的内容和方式。

已经举行过 22 次会议的西方七国首脑会议的效果和作用怎样呢？如果从每一次会议本身来看，效果和作用并不是很大，因为它往往作不出什么令人感到惊讶的决议，也很难有实质性的新的突破。但是，如果把 22 次会议连贯起来冷静地加以分析，应当说西方七国首脑会议在协调政策、缓解摩擦和对付他们共同面临的问题等方面是起了不可忽视的作用的。

首先，西方七国首脑会议在协调减轻“石油冲击”，减少对外国石油依赖程度方面起了重大作用。1973 年石油价格上涨，西方国家普遍出现通货膨胀。从 1975 年起举行的 6 次西方七国首脑会议，都讨论和涉及到能源问题。1975 年举行的第一次七国首脑会议，强调节约能源和开发替代石油的新能源。1979 年举行的第 5 次七国首脑会议同意各国制定的以 1977 年石油进口量为基准的从当时到 1985 年的石油进口限额目标。1980 年举行的第 6 次七国首脑会议商定把石油消费量从占当时能源总需求量的 53% 降至 1990 年的 40%，同时使煤产量和使用量增加 1 倍。由于西方七国协同调整能源消费结构和采取节约石油措施，西方国家对石油需求相对减少，这是近些年来世界石油市场供过于求，油价下跌的一个重要原因。

其次，西方七国首脑会议在协调货币政策，对付通货膨胀问题和实现宏观经济政策“转轨换型”上也取得了明显成效。由于与会国家实施以控制货币供应量为主要手段的货币政策以及相应的利率政策，加上随着产业结构、能源消费结构的变化，对原料和石油需求减少，原料和石油价格下跌，西方国家的通货膨胀率不断下降，困扰西方国家多年的“滞胀”现象在 1982 年以后基本得到克服。据经台组织的资料，1988 年西方七国的通货膨胀率分别为：美国 3.25%，日本 1.75%，德国 1.5%，英国 4.75%，法国 2.75%，意大利 4.75%，加拿大 4%。90 年代初以来，七国首脑面对有可能重新抬头的通货膨胀威胁，决定协同行动加以关注和抑制，采取的方法主要是在一定程度上协同提高贷款利率和贴现率。进入 90 年代以后，西方各国宏观经济政策的转型已经基本完成，即由二战后一直实行的高税收、高赤字、高消费为特征的凯恩斯主义的宏观经济政策转变为低税收、低通货膨胀、紧的货币政策和减少国家干预的宏观经济政策。

再次，西方七国协同调整汇率，迫使美元汇价下跌，这对缓解与会国家之间的贸易严重失衡起到了一定作用。1985 年 9 月 22 日，美国、日本、联邦德国、英国、法国五国财政部长和中央银行行长纽约会议决定，首次采取协调的国际联合行动对布雷顿森林协定垮台以后，浮动汇率制取代固定汇率制以来的国际货币市场进行干预，促使美元汇率从 1985 年以后有秩序地下跌，实行“软着陆”。尽管美元汇价下跌对缓解贸易不平衡起到了一定的作用，但是，如果无休止地下跌下去或者剧烈地波动也将给西方经济和贸易带

来不利影响，甚至危害世界经济的发展，因此，最近几次七国首脑会议都强调要采取相应行动干预外汇市场，稳定汇价，制止汇率的大起大落和美元的进一步下跌。目前，西方外汇市场上基本上实现了“有管理的浮动汇率制”，汇率的变化一定程度上符合了经济发展的客观要求。

最后，还应看到，1982年以后西方经济所实现的一定程度的增长、高技术领域的合作、失业问题一定程度的缓解、国际收支不平衡状况的改善、1987年10月“黑色星期一”严重影响的克服等，都同西方七国首脑会议的作用和效果分不开。

总的来说，西方七国首脑会议的召开，作为西方大国在国际范围内调整和干预的手段，已经并将继续对西方国家乃至整个世界经济与政治形势产生影响和作用。

然而，就象任何事物都具有两面性一样，西方七国首脑会议也存在其局限性。在首脑会议上不止一次讲到过要克服不断扩大的贸易保护主义，要采取措施解决南北债务问题和贫富差距日益扩大问题，但结果终因与会国家过分地维护发达国家的利益而使问题依旧或者更加严重。

西方七国首脑会议作为国际经济协调的一种形式，今后还会存在下去，并会有所加强和发展。但其局限性的存在使其作用的充分发挥受到很大影响。

三、南北对话在国际经济协调中的作用

南北对话又称“南北会谈”或“南北谈判”，是指发展中国家与发达国家之间就改革不合理的国际经济秩序、协调南北方经济关系而举行的谈判。自70年代中期以来，曾召开过两次南北对话会议。首次南北对话会议于1975年12月在法国巴黎举行，会议的名称是“国际经济合作会议”（又称“巴黎会议”）。出席这次会议的有代表77国集团的19个发展中国家的部长级代表和7个发达国家的部长级代表以及1个经济集团（欧洲经济共同体）的代表。会上成立了能源、原料、发展和金融事务4个委员会，作出了协商一致的议事原则。由于发达国家与发展中国家就一些问题存在意见分歧，因此当时会议没有取得什么具体成果。1976年9月，19个发展中国家提出了一套详细阐明其立场的文件，要求发达国家选出愿意讨论的问题，进行一揽子谈判和解决。1977年5月30日至6月3日，在巴黎举行最后阶段的部长级会议，通过了《国际经济合作会议报告》。发达国家作出三项承诺：原则上同意设立稳定原料价格的共同基金，即原则上同意进行“商品综合方案”的建设；向低收入国家提供10亿美元的特别援助基金，增加对发展中国家的官方发展援助。这些承诺同发展中国家的要求相距甚远。另外，会议在能源、债务和对国际经济制度实行结构性改革等重要问题上未能达成协议，因此会议没有取得预期的结果。

第二次南北对话会议是1981年10月在墨西哥的坎昆举行的，这次会议的名称是“关于合作与发展的国际会议”，因在坎昆召开，故又称“坎昆会议”。会议由墨西哥和奥地利两国出面召集，参加会议的有22个发展中国家和发达国家的国家元首、政府首脑或其代表。在这次会议上，各国领导人阐述了他们对南北经济关系的看法和主张，并就解决一些领域的具体问题（如商品、贸易、能源、粮食、金融货币等）广泛地交换了意见，这对促进已陷入僵局的南北对话的发展起到了一定的作用。

近年来，南北对话方面较有成效的范例主要是四个“洛美协定”的签订

和普遍优惠制的实行。“洛美协定”是欧洲经济共同体与非洲、加勒比和太平洋地区一些国家在多哥首都洛美签订的经济贸易协定。四个“洛美协定”分别于1975年、1979年、1984年和1989年签订，并分别于1976年、1980年、1985年和1990年生效。前三个“洛美协定”的有效期都是5年，第四个为10年。四个“洛美协定”的签订不仅涉及的国家较多，而且是在南北关系处于僵持的情况下进行的，因而对于深化签约国间的政治经济关系，促进南北对话与合作已经并将进一步产生重要的积极影响。

普遍优惠制简称“普惠制”，它是发达国家对发展中国家和地区出口的制成品和半制成品（包括某些初级产品）给予普遍的、非歧视的、非互惠的优惠的一种关税制度。1968年第2届联合国贸发会议通过了建立普惠制的决议。1970年第25届联合国大会采纳了这项决议，并确定18个工业发达国家作为优惠提供国。1971年7月1日普惠制开始实行。根据普惠制决议，普惠制具有3项原则：一是普遍性，即工业发达国家应对发展中国家的制成品和半制成品普遍给予优惠待遇；二是非歧视性，即应使所有发展中国家都不受歧视，无例外地享受普惠制待遇；三是非互惠性，即工业发达国家应单方面给予发展中国家关税优惠，而不要求发展中国家提供反向优惠。目前，世界上总共有27个给惠国，实施16个普惠制方案，受惠国和地区达190多个。普惠制的实行对促进和扩大发展中国家的出口，推动发展中国家的工业化进程和经济增长，协调南北经济贸易关系起到了明显的积极作用。当然，在实施的过程中，由于给惠国在确定受惠国范围、受惠商品品种方面规定了种种限制措施（如免责条款、预定限额和复杂的原产地规则等）以及发展中国家的一些企业对普惠制缺乏了解和重视，这影响了普惠制作用的充分发挥。

90年代初以来，南北经济关系出现区域集团化的发展趋势，越来越多的发展中国家参加到区域经济集团之中，增加了同集团内发达国家之间的对话与合作。这样，就使南北对话在区域和微观上得以发展，通过化整为零在一定程度上解决南北经济问题。

应当承认，南北对话在解决债务危机、实施商品综合方案、改善技术转让条件和增加官方发展援助（目前仍未达到联合国规定的应占发达国家国民生产总值0.7%的目标）等方面的进展和效果并不理想。南北对话今后发展的总趋势将是在斗争与合作相互交叉的状态下，步履蹒跚地向前发展。

复 习 思 考 题

1. 经济协调对当代国际经济发展的重要性。
2. 国际经济协调的主要形式。
3. 国际经济协调的作用与发展趋势。

第七章 国际经济合作的法律保护

第一节 概述

一、国际经济合作关系法律保护的意义

国际经济合作关系是指不同国家的主体在国际之间各种生产要素的组合与配置的运动过程中所产生的关系，这种关系受法律的确认和调整，便产生国际经济合作法律关系，即合作主体的法定权利和义务关系。主体就是国际经济合作法律关系中享受权利承担义务的当事人。在国际经济合作法律关系中，如果一方不履行义务，另一方则有权按照国内法律、双方协定或国际条约的规定要求对方履行或采取其他补救措施，有管辖权的机关则依法对合作主体的权利予以保护。调整国际经济合作关系的法律规范包括国际条约、国际惯例和有关的国内法。国际条约包括双边或多边条约，从其实际内容讲，包括国际投资法、国际技术转让法、国际税法、国际经济组织法等国际经济法。

国际经济合作主体包括自然人、法人、其他经济组织、国家和国际组织。自然人直接参加国际经济合作关系，以资本主义国家居多，社会主义国家由于以公有制为基础，个体经济不甚发达，从保护本国公民利益出发，对公民参加国际经济合作大都做了一定限制。法人是指能以自己的名义独立参加民事经济活动，享受权利承担义务的组织。它必须具有独立支配的财产，有一定的组织机构，能独立承担民事责任。在国际经济合作中，法人是最广泛最活跃的主体。

对国际经济合作关系的保护，是国际经济合作的基础，是稳定与发展国际经济合作的重要保障，其具体意义是：

（一）有助于调动主体合作的积极性

国际经济合作活动的条件首先是合作主体的相互信任和合作诚意，而信任和诚意则在于双方通过合作希求获得的物质利益能否得到确实保障。因为每个社会的经济关系首先是作为利益表现出来，物质利益原则是人们进行经济活动的基本原则。倘若，合作双方投入了大量的物质消耗和人力资源，因一方或他人的行为，使本应得到的利益而得不到，甚至造成现有财产的损失，则会大大挫伤合作者的积极性。这样，非但经济合作的目的不能实现，也会使已建立的合作关系陷入瓦解。

其次，合作的主体属于不同法域的当事人，还可能分属于不同社会制度的国家，所有制基础不同，即使属于同一社会制度的国家，也不象一国之内相互了解，易于信任，因此更需讲究法制，需要有明确的法律对合作者双方的利益予以保护。

第三，国际经济活动是一项时间较长，领域较广的活动，它不同于一般的国际货物买卖。国际货物买卖一般是一手交钱，一手交货。只要平等互利按照合同和形成已久的贸易准则办事就比较进行。而国际经济合作由于时间长，则风险大，由于领域广，则权利义务关系复杂，难于在双方头脑中形成具体的平等的权利义务观念而自觉地予以履行，因此，需要有保护双方权利义务的法律规范，否则，双方合作的积极性就难于稳定持久。

（二）有助于保持良好的国际经济合作环境

良好的国际经济合作环境是指合作双方能够实现其合作意图所具备的安

全、稳定等基本条件的社会环境。国际经济合作，往往是跨国性的生产要素的移动，且涉及生产、运输、销售等多个环节，可能分别，甚至同时会遇着国家风险，自然灾害性风险和商业性风险。对于非商业性风险，特别是政治风险是难以预料，最令人担忧的。如果东道国不采取切实有力的手段，就不足以消除外国合作者的疑虑。对于商业性风险，东道国为了招徕更多的国外资金和合作伙伴，也需作出一定的让步，对国外合作者以适当的优惠和鼓励。而在这方面真正能使良好的国际经济合作环境形成的主要因素则是法律手段。因为法律无论是国内法，还是协定条约，都是以规定主体权利和义务为内容的规范，它比政策声明较有规范性和连续性，在短期内较少变化，须经严格的法定程序才能修改，它对主体权利的保护，包括资本输入国规定的一些不作为的保证（如一般不征用外国人的财产，不干涉国外资金及其利润自由兑换和汇出）和优惠鼓励措施（如让出部分国内市场、减免所得税）的规定是公开的、长期的，它较之其他因素对促进安全稳定的国际经济合作环境的形成较为有效和可靠。

（三）有利于争议的解决

在国际经济合作行为过程中，由于主客观方面的原因，主体之间难免会发生这样或那样的纠纷，即权利和义务的争执。如在国际投资合作中，投资方没有按期给付款项、在国际技术合作中，受让方没有支付使用费；一方要求变更合同，另一方执意要按合同履行，此类争执难免发生。由于合同所规定的权利受到法律的确认和保护，就使当事人在实际合作行为前就能预知不履行义务会产生的法律后果，因而能够促使当事人竭力履行自己的义务。即使发生纠纷，则可依合同和法律或双方协商，或申请仲裁，或向法院起诉，便于争执的解决，受损害方亦可依法得到补偿。

二、保护国际经济合作的基本原则

所谓基本原则是指在保护国际经济合作的各方面，以及整个过程都必须遵循的指导方针。

由于各国政治经济制度不同，参加合作关系的不会完全一致，因此，在对主体权利的确认和保护方面也难于形成为各国所公认的原则。本章所讲的基本原则，仅指为大多数国家所认可的准则而言。我们认为，被绝大多数国家赞成而被联合国大会通过的《各国经济权利和义务宪章》宣告的“在所有国家，不论其经济及社会制度如何，一律公平，主权平等，互相依存，在共同利益和彼此合作的基础上，促进建立新的国际经济秩序”的宗旨，既应是进行国际经济合作的基本原则，同时也应是保护合作主体权利的总的指导思想。在这一总的指导思想下，具体遵循如下主要原则：

（一）保护合作主体享有权利承担义务的平等地位

在国内经济合作中各国法律规定主体享有权利承担义务的地位是平等的。为了发展商品生产和扩大国际经济合作，加速国际经济流转，也必然要求国与国相互之间给予对方合作者以平等的民事权利，这在法律上反映为国民待遇原则，即外国人同本国国民在享受权利和承担义务方面有同等地位，授予外国人所享有的权利不得低于本国国民所享有的同等权利。由于外国人在所在国取得的一切权利是根据所在国法律赋予的，因此，它不仅符合国家主权原则，而且公平合理，故为大多数国家所公认。1933年的《美洲国家关于国家权利与义务公约》、国际商会倡议的《公正待遇法典》，1957年的《相互保护在外国私人财产权公约草案》均揭示或明确提出了对外国投资者采用

国民待遇原则。

和投资有关，与国际经济技术合作关系更为密切的《保护工业产权巴黎公约》，以及其他知识产权的国际公约同样规定了“国民待遇”的基本原则，即对外国人，如果是有资格享受国民待遇的，在申请及维护其工业产权方面，巴黎公约成员国就不能给他们低于本国国民的待遇。

应该指出的是，在某些方面并不排斥给外国人以高于本国国民的待遇：如税收优惠，另外的方面，可能给缔约国的对外经济活动造成重大经济影响的事项，即国防、通讯事业，银行业务可被当作国民待遇的例外。只要不是故意歧视或其他明显不公平的措施，外国合作者的本国政府就无理由行使外交保护权。

保护合作主体享受权利的平等地位要求在具体的经济合作关系中权利义务对等，反对一方只有权利，没有义务，或只有义务没有权利。合作关系的建立应该是平等协商的结果，同样，合作关系的变更、中止，亦不能建立在一方强加于另一方的基础上。

保证合作各方享有权利承担义务的平等，还要求真正做到双方都有利可得，各方利益相当，不能益损悬殊。贸易关系不能实行不等价交换，借贷关系不能允许高利贷盘剥。在合资经营方面，各方收益合理，不允许外商牟取暴利，反对在技术转让中限制一方利益的不平等条款和另一方的特权地位。

（二）维护经济主权原则

国际经济合作主体的权利和义务大多通过签订合同确定，其内容均应尊重对方国家的经济主权和对自然资源的永久主权。经济主权表现在一国可以自主地决定和处理本国事务，在对外经济中，完全根据本国的经济情况，确定自己的对外政策，不受另国的控制和干涉，国家根据社会公共利益享有国有化的权利，对其管辖范围内的合作主体的活动有管理监督权。资源国对所属自然资源拥有永久主权，体现为有权制订有关勘探、开发和分配资源的法规；有权制订批准、限制和禁止外国人勘探和开采自然资源的法规；在产品分配、利润分配、税收等方面有更多的经济权益；在开采、技术协助、科学情报等方面，行使对其资源的永久主权，任何另国不得侵犯。联合国大会 1962 年 12 月《关于自然资源之永久主权宣言》，1974 年 5 月的《建立国际经济新秩序宣言》和《行动纲领》，以及同年 12 月的《各国经济权利与义务宪章》均要求国际贸易、国际投资和国际金融关系中维护国家对自然资源的永久主权。

根据维护国家经济主权的原则，在一国境内的自然人、法人和其他外国经济组织都必须遵守所在国的法律，不得妨害所在国的经济独立自主，不得操纵他国的经济命脉，否则，合作协议无效，不受所在国法律保护。如我国《涉外经济合同法》在总则中规定：“订立合同，必须遵守中华人民共和国法律，并不得损害中华人民共和国的社会公共利益”。第九条规定：“违反中华人民共和国法律或社会公共利益的条款，须经当事人协商同意予以取消或者改正后，才能使合同有效。”第七条还规定：“凡我国法律，行政法规规定应由国家批准的合同，获得批准时方为合同成立。”这体现了维护我国主权和社会公共利益，坚持独立自主的原则。

（三）保障国际经济合作以谋发展的原则

《建立新的国际经济秩序宣言》指出：“发达国家的利益同发展中国家的利益不能再互相分割开，发达国家的繁荣和发展中国家的增长和发展是紧

密地互相关连的，整个国际大家庭的繁荣取决于它的组成部分的繁荣。在发展方面的国际合作是所有国家都应具有的目标和共同的责任”。由于发展中国家的发展和国际合作密不可分，因此，承认和保护发展中国家发展的权利，是国际法制的重要原则和任务。前面我们述及了公平互利，平等权利原则，但由于发展中国家实力薄弱，技术落后，与经济技术强大的发达国家相比，显得力量悬殊，实际处于不平等地位。因此，在合作双方的权利义务关系上，由发达国家实行有利于发展中国家的非互惠的优惠待遇，是完全必要的。反映现代经济关系多数参加国意见的《各国经济权利和义务宪章》将上述要求确定为下述原则：“为了加速发展中国家的经济增长，考虑到发达国家和发展中国家之间存在明显的经济差距的现实，发达国家在国际经济合作可行的范围内应给予发展中国家普遍优惠的、非互惠的和非歧视的待遇”（第19条）。现已有20多个发达国家在双边、多国协定中确定了对发展中国家实行普遍优惠制，受惠的有100多个国家和地区。非互惠原则在《洛美协定》中较为明显，规定非、加、太国家出口的全部工业品和94.2%的农产品可以无限量地免税进入共同体。共同体商品进入非、加、太国家，享受最惠国待遇，但不免税。同时规定共同体提供一笔基金，用以在原料价格下跌的情况下，补偿非、加、太国家遭受的损失。《洛美协定》尽管适用的范围还较小，但毕竟开创了发达国家和发展中国家经济合作关系的良好开端。

第二节 国际经济合作保护的法律适用

由于国际经济合作是涉及到不同国家法律效力的一种法律关系，因此，就产生了根据何国法律、或者根据哪个国际条约、国际惯例来确定合作关系当事人的实体权利和义务，解决合作主体权利义务纠纷的问题，即涉外法律适用问题。

由于合作关系的种类不同，法律适用的依据也有所不同，选中并用来确定当事人权利义务的法律可能是国内法，也可能是国际法；可能是当事人一方的国内法，也可能是另一方当事人的国内法，甚至是当事人之外的第三国的法律。在国际合作关系中有国家与国家之间的经济合作关系，有自然人之间、经济组织之间，自然人和经济组织之间，以及它们与国家之间的经济合作关系。国家与国家之间的经济合作关系的法律适用原则是双边或多边条约。一个条约只要是符合国际法的基本原则，特别是国家主权原则，体现缔约国各方利益，是在平等协商的基础上订立的，不损害非缔约国的利益，就是有效的，对当事者各方均有拘束力，各方必须善意履行，其效力及于缔约国双方的全部领土，这是国际法的基本原则，也是涉外法律适用的基本原则。除了国与国之间的经济合作关系之外，大多是通过涉外经济合同来实现的，因此，我们研究国际经济合作主体权利保护的法律适用主要也就是研究涉外经济合同的法律适用。

涉外经济合同的法律适用原则是：

一、适用当事人选择的法律

经济合作主体经协商一致，可共同选择某国的法律作为保护主体权利，解决双方争执的依据，这就是意思自治原则，该原则已为世界各国所接受。但在选择适用法律时不能违反主体国籍国的基本原则及社会公共利益和本国法律的强行规定。

实行意思自治原则，使双方在一定范围内选择一个彼此认为恰当的从而有可能在事前了解清楚的准据法来对自己的权利和义务进行解释，以便自觉地利用合同调整双方的权利和义务，从而有利于对自己权益的保护。同时，在处理合同争议时，可以使受案仲裁机关和法院减少或避免为解决复杂的内、外国法律冲突问题而产生的麻烦。这里应该指出的是：第一，当事人选择的是实体法，而不是程序法和国际私法规范；第二，如果某个国家内部存在着两个或两个以上不同法律体系，当事人在选择法律时，应督促检查说明所选择的是该国哪个法律体系的法律。

二、适用与合同最密切联系的国家的法律

合同当事人没有选择适用法律，或法律选择无效时，则适用与合同有最密切关系的国家的法律，一般将此称之为客观标志原则。所谓客观标志指的是与合同本身的要素有最密切联系的国家，而不是指与合同当事人的利益有最密切联系的国家。与合同有最密切联系的国家的法律一般理解为合同缔结地法、合同履行地法、标的物所在地法、当事人的属人法、法院地法、仲裁地法等等。这一原则的适用不是从某个单一的要素考虑，而应从合同的订立、履行、各自营业地，以及双方订立合同所要达到的目的等方面综合考查和衡量后才能具体确认。究竟适用何法律，则由受诉法院或仲裁机关去选择。

由于法律的适用涉及到各方主体的利益，因此，反映到最密切联系原则的具体适用上就有不同的学说和主张。

如对国际技术转让合同的法律适用，发达国家与发展中国家就截然不同。在联合国贸易与发展会议起草《国际技术转让行动守则》的过程中，77国集团提出，涉及到受让国主权和公共秩序的合同，应当适用受让国的法律，违反了原则的任何条款都是非法的，私人交易所适用的法律应该是与该交易有直接的、实际的和持久联系的法律，以便在国际技术转让中真正获得效益。西方和原苏联东欧国家集团认为，国际技术转让合同的双方当事人可就合同的效力、履行以及解释等方面自由地选择所适用的法律，如果当事人没有选择，由仲裁机关或法院去确定争议所适用的法律。我国没有对涉外技术转让合同的法律适用作出专门的规定。因此，应适用我国涉外经济合同法的规定：允许当事人选择适用法。在当事人没有选择的情况下，我们认为适用技术受让方所在地法为宜。因为（一）国际技术转让合同，许可方向受让方转让技术，不是合同履行的完成，而是合同履行的开始，且在整个合同履行期间，受让方要比许可方承担更大的责任；（二）如牵涉到专利或商标的技术使用权的转让，则要由受让方依照本国有关规定或根据合同进行保护，要由受让方利用这些新技术在国内进行生产制造和组织国内外销售。可见整个合同的履行基本上都是在受让方国家进行的，与许可方相较，合同与受让方国家有着更为密切的联系。

又如国际劳务合作往往牵涉到三方的法律，一方是雇主国的法律，一方是受雇工人所属国的法律，一方是工人实际从事劳务活动地的国家法律。以上三方法律，哪方法律与劳务合同有最密切联系？这也是长期争论的一个问题，凡雇佣大量外籍工人的国家认为既然工人为该国公司所雇佣，该劳务合同应受雇主国的法律支配；而一些大批输出劳动力的国家则认为，国际劳务合同，应适用劳动者的属人法。现在比较多的法学家认为，国际劳务合同的实施不是在被雇佣者的国家，而是在从事劳动地国家，故认为，劳动实施地国家同国际劳务合同有最密切的联系，现在多数国家的国际私法和国际条约

都是这样规定的。

我国最高人民法院对涉外经济合同法规定的“适用与合同有最密切联系的国家的法律”有如下司法解释：银行贷款或者担保合同，适用贷款银行或者担保银行所在地的法律，保险合同适用保险人营业所所在地的法律；加工承揽合同，适用加工承揽人营业所所在地的法律；工程承包合同，适用工程所在地的法律；科技咨询或者设计合同，适用委托人营业所所在地的法律；劳务合同适用劳务实施地的法律等等。这些原则，符合国际上多数国家的通常作法。

三、适用东道国法律

直接投资，包括合资经营、合作经营、合作勘探开发自然资源合同，适用场所支配行为地法，即适用东道国法律。根据最密切联系的原则，也应无条件地适用合同当事人中的主权国家一方的法律。因为履行地点在合资经营、合作经营、合作勘探所在地；同时在场所在地登记注册，取得场所在地的法人资格。适用场所在地法律，有利于合作经营实体业务活动的进行及其目的的实现。

根据联合国大会第 17 届会议 1962 年 12 月 14 日通过的《关于自然资源之永久主权宣言》和 1974 年联合国大会第 29 届会议通过的《各国经济权利和义务宪章》的规定国家对自然资源的永久主权已是当今世界上普遍接受的原则。按照这一原则，每个主权国家在其领域之内都当然地具有管理外国投资的权利，因此适用当复人一方——东道国的法律是理所当然的。

近年来在整个国际投资关系中，适用东道国法律虽已作为解决国际投资关系中的一种适用原则被人们所常用，但根据合同的性质、目的和项目的要求，在坚持适用东道国法律的前提下，也有通过事先协商，在合同中规定具体的法律适用条款，或由政府订立双边的投资协定或条约，直接规定外国投资者在投资国的权利和义务等其他法律适用原则的灵活规定。

与直接投资合同有关的技术转让、技术服务、工程承包等合同由于都在东道国境内履行，因此，亦一般适用东道国的法律。

四、适用国际惯例或国际条约

根据法律适用原则应该适用某国法律，而该国实体法又没有这方面的法律规定时，可适用国际惯例。如果适用的该国法律与其参加的国际条约的规定相抵触时，除声明保留的条款外，则适用国际条约的规定。

我国涉外经济合同法对适用法律问题做了如下规定：合同当事人可以选择处理合同争议所适用的法律，当事人没有选择的，适用与合同有最密切联系的国家的法律；在中华人民共和国境内履行的中外合资经营企业合同、中外合作经营企业合同、中外合作勘探开发自然资源合同，适用中华人民共和国法律；中华人民共和国法律未作规定的，可以适用国际惯例；中华人民共和国缔结或者参加的与合同有关的国际条约同中华人民共和国法律有不同规定的，适用该国际条约的规定。但是，中华人民共和国声明保留的条款除外。上述规定，基本上采用了国际上普遍通行和采用的原则，对促进我国与他国的经济合作是有积极意义的。

至于对所有权保护的法律适用，则因不动产和动产而有所不同，对于不动产因同财产所在地国家关系特别密切，关系到财产所在地国家经济、社会的重大利益，适用不动产所在地国家的法律，已成为国际上一致公认的法律适用原则。而对动产，尽管适用财产所在地法已为世界大部分国家所接受，

但各国仍多根据具体的动产法律关系和本国的国情来决定具体的法律适用原则。

由于知识产权是经国家授予的一种专有权，具有严格的地域性，因此，知识产权的保护，适用产权授予国的法律。

第三节 国际经济合作保护的内容

一、保护的基本内容

对国际经济合作的保护主要是对主体财产权的保护，即对所有权、债权和知识产权的保护。

（一）所有权保护

在国际上存在两种根本对立的所有制条件下，国际间的民事经济交往是以互相承认对方根据其本国的法律效力而产生的所有权为前提。这种承认依据对方国家的法律而产生的所有权，并在此基础上进行的国际民事经济交往原则，称之为不同国家所有制的平权原则。在国际经济合作中，外国法人和自然人在经济合作领域按照法律和合同的规定取得某些生产资料和其他财产的所有权，他们对财产有占有、使用，收益和处分的权利受到法律保护。当然，在合资、合作企业中，外国人的生产资料所有权有一定的时间性。因为合同一般规定了经营的期限，期限届满或因其他原因企业终止时，外国投资者的这些财产的所有权便根据法律和合同转让给东道国。外国合作者在履行法律规定和合同约定义务后分得的利润、其他合法收入，以及企业终止时分得的资金，可以依法汇往国外。

对所有权的保护，各国通行的保护方式有刑法保护、行政法保护和民法保护。民法保护的方式主要有：

1. 当财产的归属发生争议时，财产所有人有权请求有管辖权的机关确认所有权。
2. 如财产受到非法损害，所有人有权要求恢复原状。
3. 当财产被他人非法占有时，有权要求返还原物。
4. 所有人在行使所有权时遇到妨碍、侵害或危险时，有权要求排除妨碍、停止侵害和消除危险。
5. 所有人的财产被人毁灭、损坏时，有权要求赔偿损失。
6. 所有人的财产被国家征用、国有化时有权要求补偿。

（二）知识产权的保护

知识产权是一种无形的财产权，它包括专利权、商标权和版权，其客体是创造性的智力活动成果，它具有专有性、时间性和地域性的特点。专有性，即排他性。如果法律没有特别规定，非经本人同意任何人不得占有，使用其智力成果。时间性是法律保护知识产权的有效期限，期限届满即丧失效力，除依法续展的以外，凡丧失效力的知识产权，其成果任何人可以无偿使用。地域性是知识产权的有效地区范围，任何一个国家的法律所确认的知识产权，只在本国内有效，在其他国家或地区不发生效力。

在国际经济合作中，最常见的是对专利权、商标权等工业产权的法律保护，它们都可以作为一方与对方合作的出资财产受所有权和债权的保护，同时在合作的过程中可能产生新的智力成果而申请专利和商标注册而取得专利权和商标权。值得注意的是，即使在甲国取得了专利权的发明和商标权的商

标，如果没有在乙国申请并授予专利权和商标权，也不受乙国的法律保护，而只受双方合同的约束。因此，无论是独立的专利和商标许可合同，还是与技术转让合同，成套设备进出口合同、交钥匙合同等一类综合性合同连在一起的专利商标许可证合同，如果想要得到受让方所在国工业产权法的保护，必须在受让国申请办理批准手续。在经济合作中产生的新的智力成果要获得专利权和商标权，其途径也是如此。专利权人在授权国依法享有制造、使用和销售的专有权，除法律另有规定外，任何人要制造、使用或销售专利产品，或使用专利方法，应经专利权人同意，并支付使用费，专利权人有转让专利或订立许可合同的权利，有在其专利产品或者该产品的包装上标明专利标识和专利号的权利。

对侵犯专利权的行为，各国法律通常采用责令侵权人停止侵权行为，赔偿专利权人的经济损失，没收和销毁侵权产品或用来制造侵权产品的机器设备，没收侵权人因侵权行为所得的利益的保护方式。赔偿原告的经济损失，其赔偿额的计算，不同国家有不同的方式，一种是按专利权人受到的实际损失计算，一种是按侵权人的侵权所得计算，还有一种是按照正常情况下使用人应当支付多少使用费来计算。许多国家的专利法并未规定采取哪种方式，而是由法院按不同情况确定。

对于严重的专利侵权行为，也有一些国家采用了刑事制裁方式。如大陆法系国家的瑞典、德国、瑞士，以及我国都有刑事责任的规定。

商标权是商标注册人在一定期限内依法将已经注册的某一特定商标用于某商品上的一种专有权。商标权人有权在他取得注册的那种商品上，以及与经营那种商品有关的广告、商业信函、包装、发票、说明书等上面使用该商标标识；有权依照法定程序转让商标权或许可他人使用商标的权利。对未经商标权人的许可，在同一种商品或者类似商品上使用与其注册商标相同或者近似的商标的，擅自制造或者销售他人注册商标标识的，或给商标权人造成其他损害的，有权向商标权授予国请求保护。对侵权行为的法律制裁一般有：禁止侵权行为，封存收缴商标标识，予以通报，消除影响，赔偿损失，予以罚款。情节严重的，还要追究刑事责任。

对专利权，商标权的国际保护公约主要有《保护工业产权巴黎公约》、《专利合作条约》、《马德里协定》和《商标注册条约》等等。其中，《保护工业产权巴黎公约》，以下简称《公约》确定的“四项原则”，对保障技术要素的国际移动最具有代表性。

1. 国民待遇原则。《公约》规定，凡属公约参加国的国民，不论他们是在一个缔约国境内有永久住所或营业所，在专利的申请、商标注册和保护方面，都享有同该国国民同样的待遇（第二条）；非缔约国的国民，在一个缔约国境内有永久住所或有真实的、有效的工商营业所者，也享有与本同盟成员国国民同样的待遇。

2. 优先权原则。《公约》规定，凡已在一个缔约国申请被授予的专利和批准注册的商标，可以在一定期限内（发明、实用新型为 12 个月，外观设计、商标为 6 个月）的优先权。如在优先权期限内，申请人再向其他成员国提出同样的申请，其后来申请的日期仍为首次申请的日期。目的是为保护首次申请人的利益，使之不致由于两次申请的差异而被他人抢先申请注册。

3. 独立性原则。各缔约国独立地按本国的法律授予、拒绝、撤销或终止专利权和商标权。不受该项专利权和商标权在其他缔约国内任何规定的影

响。

4. 强制许可原则。各成员国有权采取立法措施，规定在一定条件下可以核准强制许可证，以防止专利权人滥用专利权。所谓“一定条件”，即专利权人自提出专利申请之日起满4年或自批准专利权之日起满3年未实施专利而又提不出正当理由。此时，任何第三者都可以向有关主管部门提出强制许可申请。强制许可使用人必须付给专利权人合理的报酬，专利权人仍然可以实施其发明。

此外，《公约》还规定，各成员国按其本国法律对在任何一个成员国领土上举办的官方的、或经官方认可的国际展览会展出的商品中可以取得专利的发明、实用新型、工业品式样，给予临时保护。不致因为公开展出失去新颖性而不能取得专利权，但不能延展优先权期限。

(三) 对债权的保护

在国际经济合作中对债权的保护是最广泛的，因为合同是确定合作各方权利义务的主要形式，是发生债的最普遍的根据。

债权是一种相对权，通常必须依靠义务主体履行义务才能实现其权利，义务主体是特定的人，因此也称对人权。债权从实质上讲是一种请求权，是指请求他人为一定行为或不为一行为的权利，债权一般以合同的确定的权利和义务由适用国法律来保护。如果一方未按合同履行自己的义务，则要承担违约责任，承受法律的制裁。

由于合同的性质不同，权利和义务的具体内容也不一样。如国际技术转让合同供方要保证所提供的技术资料是正确的、可靠的、完整的并保证及时交付。从经济上说，供方应保证受方在使用该技术之后，在规定的时间内保证产品的数量、质量以及能源的消耗水平，从而收到预期的经济效益；从权利上说，要保证所转让的专利、商标权是合法的、有效的。供方如果达不到上述保证，受让方有索赔的权利；而同时，受让方应按合同规定按期支付使用费。对供方提供的技术中尚未公开的秘密部分按合同规定的时间和地区承担保密义务，否则，同样要承担违约责任。

又如国际来料加工和来件装配合同，委托方提供的原材料、零部件、元器件及加工装配的产品拥有所有权，承揽人对机械、设备拥有所有权。委托方必须按合同规定按时、按质、按量提供来料来件。承揽方则应按时、保质、按量完成交付成品，如果一方或双方违约，应承担责任。在国际贷款合同中，出借方有权要求借款方按期还本付息，而借款方则有权要求出借方按期如数贷款，其他合同也是如此，都有明确的权利义务规定和违约责任规定。

违反合同义务承担违约责任各国法律都有规定，一般有以下补救办法：

1. 赔偿损失，这是最常见的补救办法。一般来说，损害赔偿的责任范围应该是相当于另一方所遭受的损失，其中应该包括利润损失。《法国民法典》规定：损害赔偿的范围一般应包括因不履行合同债务使对方“所受现实的损害和所失可获得的利益”。《德国民法典》规定：“应赔偿的损害包括所失利益，”“可得预期的利益视为所失利益”。《罗马尼亚经济合同法》规定：“其赔偿不仅包括受到实际损失，也包括没有完成的利润”。但赔偿损失的最大范围不能超过违约方在签订合同时应当预见到的因为违反合同所造成的损失，尽管这在实际中准确运用较为困难，但这一原则已被世界上许多国家的国内法，甚至某些国际条约所接受。

2. 中止履行合同。合同签订后还没有履行或未完全履行时，一方当事人

如掌握对方当事人不履行合同的确切证据，对方又没有提供充分的担保，在这种情况下，就可中止履行本身的合同的义务，以避免造成重大损失。

3. 违约金。违约金是在合同履行前就规定了的，有的国家称为违约罚款，它起着促使当事人积极履行合同的担保作用。但违约金究竟是多少又难予确定。所以我国涉外经济合同法规定，在违约金同违约行为所造成的实际损失不相称时，法院或仲裁机关根据当事人的申请可作适当调整。可见我国涉外经济合同法规定的违约金，其性质不属于惩罚性而属于赔偿性。

4. 解除合同。当一方当事人违约，且违约性质很严重时，另一方当事人就可以采取解除合同的补救办法。例如，违约严重影响了签订合同时所预期得到的经济利益，在被允许推延履行合同的期限之内仍不履行合同等。

5. 其他补救措施。当违约行为后所造成的损失难于估计，如不依约继续履行，损失就会更大时，则应要求继续履行。同时，根据实际情况，可采取价格制裁、信贷制裁等措施。

二、国际投资合作法律保护

国际投资是国际经济合作最主要的形式，研究国际投资合作的法律保护问题，对了解其他国际经济合作形式主体权利的保护有着一定的参考意义。

国际投资活动的法律保护包括国家投资立法和投资保护协定对投资主体权利长期稳定的保护措施，也包括力吸引外国资金，范围和程序可因时因地而有所不同的鼓励优惠规定。其特点是：保护的核心内容是投资者权益的保护和风险的分担；投资者的权益主要通过合同或协议实现；主要受东道国涉外法的支配。

（一）涉外投资法对投资者权益的保护

在国际投资活动中，一个国家往往既是资本输出国，又是资本输入国，因此涉外投资法必须照顾投资者和接受投资者双方的利益。既要有对投资者利益的保护条款，同时又要求外国投资者必须符合所在国经济发展的目标，其经营活动必须遵守所在国的法律。由于经济发展的不平衡，在现代经济生活中，发达国家资本输出的机会多，往往称之为资本输出国；发展中国家接受资本输入的情况较普遍，往往被称为资本输入国。尽管资本输出和输入国都对投资活动予以保护，但立法的侧重点有所不同。资本输入国立法是在维护国家主权和经济利益的基础上，为吸引外国资金，注重对投资者利益保护的优惠条款，而资本输出国的法律则注意对其私人向外国的投资提供担保，予以鼓励。

1. 资本输入国法律对投资者权益的保护

(1) 明确规定外资企业、合资经营企业和合作经营企业成立的条件和法律地位，宣告受本国法律保护。

外资企业是直接投资的单一资本方式。它是外国主体依照东道国法律在东道国设立、从事经营的，全部资本为外国投资者所有的经济实体。合资经营企业和合作经营企业是直接投资的联合资本方式。它们都是不同国家或地区的当事人依照东道国法律在东道国成立的企业。前者为共同投资、共同经营、共担风险、共负盈亏的企业，按股权承担风险和分享利润。而后者，其投资条件、风险责任、经营方式和收益分配则依合同规定。它们的成立必须符合东道国外国投资法有关投资范围、投资比例、审批程序、投资期限和企业的组织形式等规定。投资者在选择投资项目所在国时，要了解选择国的外国投资法的内容及其差异。

在投资范围上，发达国家与发展中国家对国防、军事和其他关键行业均有禁止或限制外国投资的规定，但对其他行业的投资，发达国家并无限制；而发展中国家则在立法上鼓励外商对新兴工业、创汇行业以及本国发展薄弱亟需发展的行业投资。

在出资比例上，发展中国家为防止外国资本对联合型企业的控制，一般规定外资在合资企业中的比例不得超过 49%，特定行业不得超过 30% 或 40%；有的国家为更多地有效地吸引外资，对外资只有下限而无上限的规定，如我国规定外资一般不低于 25%。而发达国家除电报、卫星通讯、银行、保险等行业对外商投资比例有所限制外，其他行业没有比例限制。

在对投资的审查批准上，较多的发达国家采取准则登记主义，只要符合法律规定的条件，向主管登记部门申请注册登记即可；而发展中国家一般实行严格的审批制度，除设专门机构负责审批以外，还有其他机构参与审批，目的是使投资的项目更能符合本国经济发展。我国对“三资”企业采取审批登记制，规定“合营各方签订的合营协议、合同、章程应报国家对外经济贸易主管部门审查批准。合营企业经批准后，向国家工商行政主管部门登记，领取营业执照，开始营业”。

关于投资期限，一般需考虑项目的资金利润率，投资回收年限，技术更新周期等因素。发达国家与发展中国家一般既有最高年限的硬性规定，20 年或 30 年不等，也有灵活的弹性规定，期限可以延长；也有的国家期限完全由合同规定。我国一般项目的合营期限为 10 年至 30 年，特殊项目可延长至 50 年，经国务院特别批准的项目可在 50 年以上。

关于投资企业的组织形式及法律性质，各国立法对此规定不尽相同。多数国家对企业的组织形式无硬性规定，可以采用公司法中规定的各种组织形式，如合伙，无限责任公司，有限责任公司，股份有限公司，两合公司等；但也有的国家规定只能是某种组织形式，如我国法律规定，合资经营企业只能为有限责任公司。关于国际合资、合作企业和外资企业的法律性质，可以为法人式企业，也可以为非法人式企业，对台营企业一般国家认为构成法人企业，而英美法则认为合营企业为合伙企业。

在东道国投资办企业，除要符合企业所在国的外国投资法的规定之外，还要遵守该国公司法、税法和劳动法等法律的规定，只有符合这些法律的有关规定，投资者的权利和利益才能受到东道国包括宪法在内的有关法律的全面保护。我国宪法规定，在中国境内的外国企业和其他外国经济组织以及中外合资经营的企业，它们的合法的权利和利益受中华人民共和国法律的保护。印度投资法规定，“法律保证外国投资者不受歧视”。南斯拉夫投资法规定，“外国人投入本国联合劳动组织资金的权利受本法保护。除本法以外，其他法律或法令无权干预已为完全生效的合同所确认的外国人权利。”

(2) 允许外国投资者的货币、利润及其他收益，按一定比例汇回本国。

(3) 多数国家原则上不对外国投资实行国有化或征收，但为社会利益，可以实行国有化或征收，应给予补偿。

如何补偿，发达国家与发展中国家意见不一。英美等发达国家坚持外国企业国有化时，东道国给予的补偿必须“充分、有效、及时”。按照他们的解释，“充分”即要求全部赔偿，包括被征收企业的“发达营业值”，即该企业将来一段时期内可能获得的利润；“有效”，即赔偿的形式对接受补偿的一方能直接利用的货币形式；“及时”即对受偿方有利的支付时间，即在

征用之前支付或在征用之后很短时间内支付，延期支付应按商业利率计算利息。而发展中国家则主张补偿应“合理”、“适当”，其实质是指东道国赔偿的数额不能等于或高于外国企业资产总额，而只能根据国家经济财政状况给予部分补偿。合理适当补偿的原则，已载于联合国大会《关于自然资源之永久主权宣言》、《关于建立新的国际经济秩序宣言》和《行动纲领》等国际文件里，也广见于发展中国家的涉外投资法的保证条款。如菲律宾投资法规定：政府不得没收外国资产，也不能征用外国资产，若因特殊情况必须征用时，应给予合理补偿，赔偿费可全部汇出。印度法律规定：印度一般不会采取国有化政策。如有特殊情况，非采取国有化措施不可时，将给予合适的补偿。作为发达国家的葡萄牙《外国投资法典》，规定了与发展中国家的同样条款，该法典第 22 条规定，保证外国直接投资的安全，只有因国家利益才能予以征用或收归国有，但给予适当的补偿，并准予将补偿金汇出国外。但也并非所有的发展中国家规定的都是“适当”的赔偿。有时国家为了吸引外资，使外国投资者容易接受，在条款上放宽了条件。例如印尼的投资法第 21、22 条规定：除非国家利益确实需要，并且合乎法律规定，政府不得全面地取消外资企业的所有权，不得采取国有化和限制该企业经营管理权的措施。若必须采取以上措施时，政府有义务进行赔偿。赔偿金额、种类和方法，按国际法原则，在当事者之间协商解决。南斯拉夫投资法的保证条款亦比较灵活，规定如果主管机关根据国家利益征用外国投入的资金所购买的部分或全部不动产，应对外国投资者承担责任。既不排除国家对外国投资的征用，又表明征用将给以补偿，补偿的数额与向本国联合劳动组织进行的数量相同。

2. 发达国家投资保险制度

发达国家实行海外投资保险制度，其目的是保护向外投资者的合法利益，鼓励资本输出。其方式是通过国内立法设立专门的投资保险机构，对私人资本向海外的直接投资提供投资保险。当投资保险公司向投保人支付赔偿金以后，有权取代投保人的法律地位，转而向东道国政府实行“代位索赔”。投资保险的范围只限于私人的海外直接投资，不包括间接投资；只限于特别政治风险，不包括商业性风险。

现在实行投资保险制度的有美国、日本、德国、法国、丹麦、澳大利亚、荷兰，加拿大、瑞士、比利时、英国等发达资本主义国家，有的实行单边投资保险制度，有的则是双边投资保险制度，后者较之前者更有利于对投资者利益的保护，因为通过资本输出国与资本输入国的双边投资保险协定，就使国内的投资保险合同与国际投资保险协定连接在一起，并使之带有国际公法上条约关系的约束力。

(二) 双边保护协定

1. 双边投资保护协定

双边投资保护协定是两国政府间签订的对投资者权益相互保证的协议，签订双边投资保护协定，不仅能在待遇标准等问题上保护投资者的利益，而且能在投资者遭受到非商业风险时迅速摆脱作为一个经济组织同国家交涉的不利地位。因此，从 60 年代中期以来，订立双边投资保护协定已成为国与国之间普遍实行的法律行为。

双边投资协定可分两种类型：即美国型和德国型。美国型的特点重在政治风险的保证，特别是着重关于求偿代位权及处理投资争议程序的规定。德国型的特点是除关于处理投资争议，求偿代位权等有关程序规定外，大多是

以政治风险保证为主、明确具体的实体性规定。它较之前者更有利于调整投资环境，保证投资安全，因而现已为多数国家所采用。

双边投资保护协定的内容主要有关于投资、投资者含义的规定，关于待遇标准的规定，关于国有化的规定，关于外汇限制的规定，关于代位权的规定，关于投资争议解决的规定等等。

关于待遇标准的规定，协定一般奉行不歧视待遇原则；或规定外国投资者在东道国享有同当地投资者平等竞争的国民待遇，或规定外国投资者同其他外国投资者平等竞争的最惠国待遇。有的国家间的双边协定同时适用两种待遇。我国对外国投资的基本立场是坚持平等互利的原则，按照我国的政策和法律，以及我国承认的国际法原则和已承担的国际义务，给予外国投资者及其活动以公平合理的待遇。考虑到经济制度的差别，外国投资者想在一切方面同中国投资者享有同样待遇是困难的，且在税收方面对外国投资者的待遇甚至优于中国投资者，故我国签订的双边投资保护协定，包括与美国签订的协定在内，没有关于国民待遇的规定，一般只规定有缔约一方应给予缔约另一方投资者在其领土内的投资和与投资有关的活动公正和公平的待遇。

国有化与征收是国家行使主权的行為。在双边协定中并无分歧，只有补偿标准的争论。我国参加的双边协定避开对补偿是充分、及时、有效，还是合理或适当补偿两个原则的对立，只对补偿价值和支付要求作出具体规定：补偿的标准是相当于采取征收、国有化、剥夺措施或其他类似措施前一刻的或者即将采取的措施开始发生使用前一刻的投资价值，也就是使投资者恢复至未被征收或国有化相同的地位。补偿应以可自由兑换货币支付，并应在缔约国之间自由转移，不无故延迟支付，延迟支付补偿可以计算合理的利益。

在投资及其收益的汇出方面，一些国家坚持东道国应保证投资者可以汇出其投资和收益。只有在东道国国际收支发生严重不平衡时，方可根据国际货币基金协定的规定施加短期限制。由于我国实行严格的外汇管制，我们在签订双边协定时只能同意依照各自的国内法律规定汇出投资和收益，在中国方面是指从我国投资者所投资的企业外汇存款帐户中汇出。鉴于过严的外汇限制对吸引外资和技术不利，因此，经国家批准在实践中作了一些变通。即在上述外汇存款帐户不足的情况下，凡属于合资企业和外资企业投资期满清算的财产，技术转让费，经中国银行担保的有关投资的贷款，经中国政府专项批准，以内销为主并准以人民币利润所兑换的外汇，中国政府允许汇出。

代位求偿权的规定是双边协定的重要内容，它是指缔约一方投资者的投资按本国法律的规定就政治风险进行了保险或担保，保险人或担保人就须向投资者支付偿金并取得原投资者的权利和义务，由保险人或担保人负责向另一方政府请求补偿的权利。担保人或保证人是缔约国政府或政府下设的海外投资保证机构。代位权的范围，协定一般规定代位取得的权利不应超出该投资者原有的权利，代位也不得损及缔约另一方对投资者原有的一切权利。缔约另一方可针对代位的权利或请求权向缔约一方提出反求偿。

2. 双边税收协定

避免双重税收是对投资者利益进行保护的有效措施，因而为各国政府所重视。避免双重税收的方法有两种：一是实行税收抵免制，二是实行税收饶让制。税收抵免是指对国外如果在收入来源国已经缴纳所得税款的，允许在支付给本国政府的应税所得额中加以抵免，抵免的范围是所得税，且须是双

重征收并在收入来源国已支付的才能抵免，这种抵免是相互给予的。所得税的抵免实行限额抵免原则，即对国外所纳税款的抵免额，不能超过按本国税法规定的税率所应缴纳的税款额。由于税收抵免涉及国家之间的税收关系，因此在实施方面，除各国政府在自己的税法中明确规定税收抵免原则和政策及其具体规定之外，一般都要通过收入来源国与居住国之间缔结关于避免双重征税的双边协定或多边协定。实行税收抵免，避免了双重征税，有利于扫除国际投资和经济贸易的障碍，解除外商、国际投资者向外投资、资本输出怕承担双重纳税的顾虑，从而有利于各国的经济合作；防止国际逃税，有利于维护各国的税收管辖权和财政经济利益，使税收这个经济杠杆在国际经济方面更好地成为参与权益分配的工具。正因为如此，所以现在世界上实行税收抵免的国家越来越多，我国也是实行抵免法的国家。除在国内立法上有明确规定外，我国与 50 多个国家签订了关于对所得避免双重征税和防止漏税的协定。在这些协定中规定：中国企业在对方营业所得应按对方国家税法纳税，在对方国家纳税后的中国企业将利润汇回本国后，应在向中国缴纳的税款中予以抵免，抵免额不得超过中国税法规定的税率数额；对方各企业在中国营业所得，应首先由中国征税，对方企业将所得利润汇回本国后，应获得对方国的税收抵免，其抵免额不得超过对方国税法规定的数额。

税收饶让是一种特殊的税收抵免。它是指居住国（国籍国）政府对跨国纳税人从非居住国（非国籍国）得到减免的那部分税收，视同已经缴纳。实行税收饶让就对非居住国（大都为发展中国家）引进资金和技术的税收优惠政策是一种积极配合，使之具有实际的意义。对税收饶让，发达国家至今有不同的看法。多数国家认为，实行税收饶让可鼓励本国过剩资本和技术输出，增加外汇利润，以增强其国际收支方面的强有地位，因而持积极态度。在发达国家同发展中国家所签订的税收协定中，有 130 多个协定对税收饶让予以赞同。以美国为首的一些国家却持消极态度，认为对本国居民的国内投资和国外投资在税收上应同等对待，不能厚此薄彼。

我国按照一般国家的作法实行税收饶让制度。在《中外合资经营企业所得税法》第五条、第六条，《中外合资经营企业所得税法施行细则》第三条，《外国企业所得税法》第四条、第五条都有关于饶让抵免的规定，外国公民所享受的减税、免税和退税可视为已经课税，在我国得到减免。但仅从一国的法律作出这样的规定还是不够的，一般要通过有关国家之间签订协定来加以规定和执行。

国际税收饶让抵免的范围有三个方面：一是付预提税的减免税给予税收饶让抵免；二是对营业利润减免税给予税收饶让抵免；三是对税收协定签订以后，非居住国（非国籍国）政府按照税法规定的税收鼓励措施，所做出的减免税，经缔约国同意也认可给予税收饶让抵免，在有关国家的税收协定中，或者将它的范围只规定在其中的一个、两个方面，或则并含所有这三个方面。我国与日本、英国的税收协定在税收饶让抵免方面就含有这三个方面的内容。

（三）多边投资条约

由于双边条约只对两个缔约国有拘束力，其效力的局限是很显然的。为了使国际投资活动在较大范围内迅速发展，一些国际组织、民间团体和资本输出大国纷纷对签订多边国际投资条约提出建议和草案，但由于法典、多边公约草案均出自于发达资本主义国家，其内容反映了他们的利益，而对东道

国的利益明显保护不够，因此，发展中国家对这些条约不感兴趣。未生效的国际投资法草案有《关于外国投资公平待遇的国际法典》、《相互保护在外国的私人财产权的国际公约》、《保护外国人财产公约草案》、《关于侵害外国人经济利益的国家责任公约草案》等。唯有 1960 年经济合作与发展组织制定的《资本移动自由化法典》得到了其大部分成员国承认。法典规定：成员国承担义务消除对资本移动的限制，对于非居民所有的财产，基于平等的立场予以对待，允许该资产的清算和转移。

在投资保证方面，世界银行提出的《建立多边投资保证机构公约》于 1985 年 10 月 11 日经世界银行理事会汉城会议批准，并决定交会员国政府签字。该公约的目的，是通过多边合作建立一个国际投资保证机构，从事投资保险业务，以促进国际投资活动，特别是促进生产性资金和技术流向发展中国家的活动。保证机构的保证范围是政治性风险，包括货币汇兑转移风险，征用风险，违约风险，战争及内乱风险等等。这些风险只有是因东道国政府单方面责任引起的，才给予赔偿。投资者向保证机构索赔的依据是他们之间订立的合同。

为解决投资者与东道国政府间的争执，有助于国际经济合作的发展，世界银行还曾于 1965 年 3 月 18 日提出了《关于解决各国和其他国家国民间投资争端公约》，该公约于 1966 年 10 月 4 日生效。其主要内容将在下节中涉及。

三、专有技术转让的法律保护

专有技术是一种不公开的、保密的技术，它与专利技术不同，不受知识产权法的保护。其保护形态是：

（一）通过合同法予以保护。专有技术的转让是通过合同实现的，合法的合同必然受合同法的保护。在各国有关引进技术合同管理法规或技术转让法规中，规定了技术受让方有对未公开技术保密的义务。如我国技术合同法第 39 条规定，非专利技术转让合同受让方的义务之一是要承担合同约定的保密义务。违反此项义务，受让方要支付违约金或赔偿对方损失。此种保护方式，对第三人无约束力。

（二）通过侵权行为法予以保护。此种保护方式不以合同为限，只要权利人能证明对某项技术拥有所有权，并能证明他人未经其同意而使用了保密技术，就可以侵权为由起诉，要求侵权人承担法律责任。有的国家在民法典或侵权行为法中对此做了规定。

（三）通过反不正当竞争法予以保护。有意泄露他人的技术秘密或窃取技术秘密，不仅是一种侵权行为，也是一种不正当竞争的商业行为。因此，有的国家的反不正当竞争法从维护公平竞争，稳定经济秩序出发，对专有技术予以保护。如我国反不正当竞争法第 10 条明确规定，“不得以盗窃、利诱、胁迫或其他不正当手段获取权利人的商业秘密；披露、使用或者允许他人使用以前项手段获取的权利人的商业秘密；违反约定或者违反权利人有关保守商业秘密的要求，披露、使用或者允许他人使用其所掌握的商业秘密。第三人明知或者应知前款所列违法行为，获取、使用或者披露他人的商业秘密，视为侵犯商业秘密。”该条所称的“商业秘密”，是指“不为公众所知悉，能为权利人带来经济利益，具有实用性并经权利人采取保密措施的技术信息和经营信息”。同时规定，给被侵害人造成损失的，应承担赔偿责任。主管部门应责令侵害人停止违法行为，根据情节可处以 1 万元以上，20 万元以下

罚款。其他一些国家的反不正当竞争法也有类似规定，其中尤以德国法规定得最为详细、具体，且对泄露、窃取技术秘密者以刑事制裁。

（四）通过刑法给予保护。有些国家在刑法中对侵犯专有技术的行为规定了刑罚制裁。法国刑法规定，对有关侵犯商业秘密，包括专有技术者，要科以罚金或徒刑。美国宾夕法尼亚州刑法规定，对盗窃商业秘密者得科以5000美元罚金或5年有期徒刑，或两者并处。

可见，对专有技术的保护，现虽无专门的立法，但保护的法律规定已广泛地散见于民法、刑法和行政法中，它们对专有技术综合地发挥保护作用。

第四节 国际经济合作争议的解决

一、一般解决方法概述

由于国际经济合作法律关系错综复杂，法律规范的内容和形式繁多，因而解决国际经济合作争议的途径和方法，具有多层次、多形式的特点。

在公民和公民，公民和法人，法人与法人之间的争议，一般地采取协商调解、仲裁和国内司法救济的方式解决。

一方为国家，另一方为公民或法人之间的争议，如外国私人投资者同东道国政府之间发生的争议，由于东道国政府的经济管制措施，如国有化、冻结外汇或限制出口引起的纠纷，可提交“解决投资争议国际中心”，按其仲裁规则处理，也可以采取国内救济方式，在东道国司法诉讼解决。

缔约国之间对条约或协定的解释或适用所发生的争议，可通过谈判、仲裁或提交国际法院解决。

争议解决的具体形式分为：

（一）协商、谈判

协商是指民事经济纠纷发生后，当事人在互让互谅的基础上进行磋商，在彼此认为都可以接受的基础上达成和解协议。协商的时间、地点和方式都由双方确定，当事人直接见面，在分清是非的基础上，易于消除误解，明确责任，这不仅可以使具体的权利义务争议得到解决，而且对稳定和发展双方的信任与合作关系有利。因为这种方式手续简便，花费较少，气氛比较缓和，是一种在国际经济合作中广为采用的形式。故我国涉外经济合同法规定：“应尽可能通过协商或者通过第三者调解解决”。

谈判是指发生争议的有关国家政府派出代表进行外交谈判，以解决两国间的冲突和分歧。

（二）调解、斡旋和调停

调解是经济合作争议发生后，双方当事人第三者的参加主持下自愿就争议事项达成和解协议。调解纠纷的第三人不能对争议双方施加压力，调解协议完全取决于当事人的自愿。调解有仲裁、司法诉讼外的调解，也有仲裁裁决和司法判决前仲裁机关、法院的调解。现在出现了“联合调解”，即由双方各自所属的仲裁机构派一人或同等数目的人员充当调解员共同进行调解。调解方式同样具有灵活、方便的特点，因而在涉外经济纠纷中运用得较为广泛。即使在双方有仲裁协议的情况下，当事人也可先不将争议提交仲裁，请有关权威人士或某个组织对争议进行调解，调解不成，再申请仲裁。调解方式适用于国际经济合作的民事经济纠纷。

斡旋是指第三国斡旋于当事国之间，为他们提供协商的机会，促使他们

达成协议，解决争议。

调停系指第三者或国际机构以调解人身份直接参与，协调当事人之间意见，提出解决条件，以求达成解决争议协议。斡旋和调停往往结合在一起进行，两者并无严格区别。

（三）仲裁

仲裁，亦称“公断”，即当事人根据有关规定或双方的协议由一定的机构对双方所发生的争议在事实上做出判断，在权利义务上做出具有约束力的裁决。仲裁与调解虽然都是在第三人主持下进行的，但调解是基于当事人的自愿，自动履行协议，而仲裁有当事人自愿的一面，也有其强制的一面。仲裁裁决的作出不以当事人的自愿为前提。

在国际经济合作中，纠纷不能通过调解或调停解决时，往往采用仲裁的方式来处理。因为仲裁方式具有较大的灵活性，比司法程序简便，裁决及时，费用较低廉，并具有一定的强制性。

仲裁分为国际商事仲裁和专门的国际经济仲裁。

（四）司法诉讼

如果纠纷当事人协商调解不成，在无仲裁协议时，一方当事人有权向有管辖权的法院起诉。如国际私人投资争议，外国投资者可向东道国法院起诉。

国家之间发生的经济争议引起国家之间权利义务关系时，可向国际法院起诉。

司法程序比较迟缓，又不利于保守商业秘密，在国际经济交往中很少采用。

由于仲裁和司法诉讼牵涉到管辖权、强制执行、法定程序等复杂问题，内容较为广泛，因此有必要择其要者加以专门阐述。

二、国际仲裁

（一）国际商事仲裁

国际商事仲裁是公民和法人在国际经济贸易合同中发生权利和义务争执，申请由常设的仲裁机构审理，解决争议的仲裁。

国际商事仲裁有如下特点：

1. 在仲裁程序上，双方当事人必须有在发生前或之后达成的自愿把他们之间的争议交给双方都同意的第三方仲裁的仲裁协议，才能提请仲裁。仲裁协议必须以书面形式订立，或在合同中订立仲裁条款，或通过信件、电报、电传方式订立，或以其他书面形式专门订立。对仲裁协议的内容，法律和公约未作具体规定，一般包括仲裁地点、仲裁机构、仲裁程序规则和仲裁裁决的效力，通常不对仲裁适用的实体法作出规定。由于国际经济技术合作时间长，因此在仲裁协议中应规定在仲裁期间，除提交仲裁的事项外，双方应继续履行本合同的条款。

仲裁协议的内容是当事人将争议提交仲裁的依据，也是仲裁机关管理争议案件的法律依据，当事人要受仲裁协议的约束。许多国家法律规定，仲裁协议可排除法院对争议案件的管辖权。

目前，国际上的仲裁协议解决经济合作纠纷仲裁的方式有三种：一是确定在当事人一方所在国，主要是东道国仲裁；二是在被诉方所在国仲裁；三是在第三国仲裁，我国的《中外合资经营企业法》、《中外合作经营企业法》、《中华人民共和国涉外经济合同法》规定，由中国仲裁机构进行调解或仲裁，也可由合营各方协议在其他仲裁机构仲裁。近年来，我国同日本、

美国、德国等缔结的双边条约，允许当事人协议选定仲裁机构。但我国同原苏联和东欧一些国家缔结的双边贸易协定规定，仲裁应在被告所在国仲裁机构进行，而不是由当事人协议选择。

2. 当事人协议到该机构仲裁，即适用该机构的仲裁规则，但在一定条件下，也有限制地允许当事人协议确定仲裁规则。

如 1979 年我国同美国缔结的《中美贸易关系协定》规定，仲裁可以采用当事人选定的仲裁机构的仲裁程序规则，也可以在争议双方和仲裁机构同意的情况下，采用联合国国际贸易法委员会的仲裁规则或其他国际仲裁规则。

3. 仲裁裁决的效力

一般来说，仲裁条款、仲裁规则或仲裁机构所在地国法律规定裁决是终局的，即裁决一经确定，就发生法律效力，双方必须自动履行。我国国际经济贸易仲裁规则规定：“仲裁委员会的裁决为终局裁决，双方当事人都不可以向法院或其他机构提出变更的要求”。在此条件下当事人申请仲裁，就意味着当事人自愿放弃以诉讼的方式，解决他们之间的争议。

但有些国家法律规定，当事人不服仲裁裁决，可向法院起诉，要求撤销裁决（如英国）。还有些国家法律规定，当事人不服仲裁裁决，可向法院上诉。法院认为符合上诉条件，应予受理，对案件重新审判（如法国）。

我国法律具有对涉外仲裁裁决不可以向法院提出变更要求的规定，但法院有权对仲裁裁决进行司法监督，主要表现是：在当事人向人民法院申请执行仲裁裁决时，人民法院如果发现调解书、仲裁决定书确有错误的，经院长批准，不予执行，并通知仲裁机关。同时根据民事诉讼法第 234 条和 235 条的规定，人民法院认为应当中止或终结执行的，裁定中止或终结执行。

4. 对国外仲裁裁决的承认和执行

对外国仲裁裁决的承认和执行，因涉及到当事人的切身利益，也涉及到当事人所在国的利害关系，往往难以承认和执行。为此，国际上先后于 1927 年和 1958 年缔结了《关于执行外国仲裁裁决的公约》和《承认和执行外国仲裁裁决的公约》。我国于 1986 年 12 月 2 日经全国第六届人大常委会第十八次会议决定加入《承认和执行外国仲裁裁决公约》。该公约的主要内容是规定各缔约国必须承认和执行外国的仲裁裁决以及承认和执行的条件，以统一和简化各国执行外国仲裁裁决的法律程序。我国加入该公约时声明，对公约的适用范围作“互惠保留”和“商事保留”。即中国只在互惠的基础上对另一缔约国领土内作出的仲裁裁决的承认及执行适用这一公约和只对根据中国法律认定为属于契约性和非契约性商事法律关系所引起的争议适用这一公约。我国的声明是符合公约规定的。

5. 主要的国际商事仲裁机构

受理国际经济民事纠纷的国际商事仲裁机构主要有：美国仲裁协会，瑞典斯德哥尔摩商会仲裁院，伦敦仲裁院，日本国际商事仲裁协会、国际商会仲裁院和中国对外经济贸易仲裁委员会等。

瑞典斯德哥尔摩商会仲裁院是瑞典常设仲裁机构的中心，是一个民间的商事组织。该仲裁院的仲裁规则和程序是按瑞典商会仲裁规则和程序制定的，对选择仲裁程序的规定比较灵活，允许当事人选择他们认为最适合的仲裁程序，当事人可以任意指定不受国籍和身分限制的仲裁员。裁决以及具体裁决程序均应是保密的，非经双方当事人一致同意不公开。关于案件的实体内容，仲裁裁决是终局的，不得起诉。只有在仲裁员使用的程序与当事人之

间的协议有矛盾，或者没有达到公平程序的最低要求时，当事人可以就仲裁裁决向法院提出异议。在这种情况下法院才可撤销仲裁裁决。由于瑞典是1958年关于承认和执行外国仲裁裁决的纽约公约的成员国，又是1927年关于执行外国仲裁裁决的日内瓦公约的成员国，而世界上许多国家是这两个公约的缔约国，使在瑞典作出的仲裁裁决能在很大范围内得到执行。因此当事人一般乐意申请在该仲裁院仲裁。

国际商会仲裁院设在巴黎，它有一套国际商事仲裁程序和规则，在国际上有较高威信，是西方国家商事贸易仲裁采用的主要规则。其特点是：所受理的案件必须是国际性的商事争议，但不限于买卖契约争议，还包括国际贸易及其他经济合作。在仲裁庭的组成上，可由3名仲裁员组成仲裁庭，也可根据双方当事人的要求由独任仲裁员审理。为使仲裁员保持中立，独任仲裁员或仲裁庭主席的国籍必须与当事人双方国籍不同。在处理程序上首先进行调解，只有在调解无效或当事人双方不愿进行调解时，才进行仲裁。仲裁地点当事人未事先确定时，当事人可以自由选择进行仲裁的地点或国家，但仲裁院有权批准或改变当事人关于仲裁地点的选择。在此情况下，仲裁庭一般根据仲裁地的法律冲突规则来确定合同适用的实体法。仲裁裁决为终局裁决，并以书面形式作出，当事人不能上诉。

中国对外经济贸易仲裁委员会是设在中国国际贸易促进委员会内的民间性质的常设仲裁机构，现在是世界主要仲裁机构之一。其受理案件必须同时具备两个条件：即争议双方必须有达成在我国仲裁的书面协议；二是纠纷发生后必须有争议一方向我国涉外经济仲裁机构提出书面仲裁申请，争议案件一般由首席仲裁员一人和仲裁员二人组成仲裁庭，以合议方式进行审理，也可以双方在仲裁委员会委员中共同指定一人为独任仲裁员。如果对首席仲裁员的推选不能达成协议，就由仲裁委员会主席代为选任首席仲裁员。审理一般公开进行，如当事人为保守商业秘密，有一方当事人或双方当事人申请，仲裁庭也可以决定不公开进行。该仲裁委员会的裁决为终局裁决，双方当事人都不可以向法院或其他机关提出变更的要求。需要在外国执行的裁决，人民法院可以根据我国缔结或者参加的国际条约，或者按照互惠原则，委托外国法院强制执行。

（二）专门的国际经济仲裁

专门的国际经济仲裁是指根据双边或多边公约的规定，缔约国发生争议时共同组成仲裁庭审理案件，或者提交公约专门指定的仲裁机构处理争议。它包括下面三种形式：

1. 两国间的专门国际经济仲裁

在双边投资保证协定中，政府间就关于解释和执行协定中所产生的争议予以仲裁的条款。即经任何一方的要求，可将争议提交特设仲裁庭，依据国际公法适用的原则和规则予以解决。仲裁庭一般由三名成员组成，双方政府各委任一名仲裁员，并由该两名仲裁员推举一名第三国国民任首席仲裁员。仲裁员、首席仲裁员应在约定的时间内委托完毕，否则，任何一方政府均可请求联合国秘书长作出必要的一项或数项委任。仲裁庭根据多数票作出裁决，对两国政府有拘束力。

2. 地区性的专门国际经济仲裁

地区性的专门国际经济仲裁是根据某一地区国家的多边条约的规定进行的。

3. 世界性的专门国际经济仲裁

如 1966 年世界银行倡议通过的《解决国家和他国国民间投资争端的公约》设立的“解决投资争议国际中心”进行的投资争议仲裁即属此例。

根据公约第 25 条第 1 款的规定，中心的管辖权“应扩及于缔约国（或缔约国指派到中心的该国的任何组成部分或机构）和另一缔约国国民之间直接因投资而产生的任何法律争端，而该争端经双方书面同意提交给中心。当双方表示同意后，不得单方面撤销其同意”。按此规定，纯属一国或不同国家自然人或法人之间的争议，国家间的争议，国家同本国的自然人和非力外国控制的法人的争议，都不在国际中心的管辖范围之内。此外，不属投资法律争端的争议，中心亦不管辖。据世界银行的解释，法律争端“必须包括法律上权利与义务的存在与否及其范围，关于违反法律上义务的赔偿性质及其范围之争”。法律外的利益冲突和其他争执不属法律争端。国际中心接受调停和仲裁的条件是：当事者双方达成的书面要求调停或仲裁的协议。

在法律适用上，采取“当事人意思自治”为主的原则，仲裁庭应依照双方可能同意的法律规则判定一切争端，在当事人无协议时，仲裁庭应适用作为争端一方当事人的缔约国的法律以及可适用的国际法规则，如上述法律及国际法无成文规定或含义不清时，不得以此为由不作出裁决，仲裁庭应在双方同意时，本着公正和善良的原则，自由地进行裁决。

裁决以仲裁法庭全体成员的多数票作出裁决，法庭的任何成员可以在裁决上附上他个人的意见。裁决力终局裁决，不得进行任何上诉，每一方都必须遵守和履行。但在某种情况下，可以根据当事人的请求对裁决进行解释、修改或取消。如果双方对裁决的意义或范围发生争端，任何一方可向秘书长提出书面申请要求对裁决作出解释。如果裁决后发现对裁决性质有决定影响的新的事实，这些事实在裁决前不知道并非疏忽所致时，可在发现事实后 90 天内向秘书长提出修改裁决的书面申请。如发现有下列情况中的一项或几项，任何一方均有权向秘书长提出申请，要求取消裁决：(1) 法庭组成不适当；(2) 法庭显然超越其权力；(3) 法庭的一个成员有受贿行为；(4) 有严重的背离基本的程序规则的情况；(5) 裁决未陈述其所依据的理由。如果裁决被取消，经任何一方的请求，将争端提交新组成的仲裁法庭重新审理。

调停和仲裁地点，一般应在中心所在地，如当事人双方同意，也可在常设仲裁庭和公证机构所在地，或经委员会仲裁庭批准的其他地点。

三、国际司法诉讼

通过司法诉讼解决国际经济合作中的权利义务争执，如前所述，有两种情况：一是向国际法院起诉，解决缔约国因对条约的解释或适用实例而产生的争端；二是一国司法机关通过涉外经济诉讼程序来解决民事经济纠纷。

国际法院是依照联合国宪章和国际法院规则成立的。法官的数量为 15 人。争端国提交书面申请或提交专门协议的照会，法院方予受理，法院审理案件以国际公约、国际习惯、国际法的一般原则为指导。法院进行秘密审理，法院判决由出席法官的多数票决法院判决对争议国有约束力下面我们论及的仅是涉外经济诉讼的一般问题。

（一）一般诉讼原则

国际经济合作诉讼的一般原则是指在诉讼过程中具有指导意义、法院与当事人都必须遵循的准则。司法诉讼的一般原则是从国家主权原则派生出来的。

1. 司法主权

司法主权主要表现在以下几个方面：

第一，一律适用法院地国家的诉讼法。任何一个外国人、无国籍人、外国企业和组织，在某国领域内进行诉讼，都必须按照该国经济诉讼程序进行。

第二，属于某国法院专属管辖的案件，任何其他国家法院应予尊重，不得管辖。

第三，外国人、外国企业和组织在一个国家进行诉讼必须使用受诉法院所在国的语言文字。

第四，国内法院只承认、执行国内的法律文书，外国法院的判决只有经国内法院按照国内法及所缔结或参加的国际条约的有关规定，承认其效力后，才能代为执行。

2. 诉讼权利同等

受诉法院对他国公民、企业和组织参加的诉讼，根据受诉国法律的规定，同等地享有诉讼权利，承担诉讼义务，不能因为当事人的国籍不同而适用法律不同。当然这并不排除在法律中对某些问题有不同于本国公民和法人的规定。如德国民事诉讼法第 110 条就作了不同于本国人的规定：“根据被告的请示，作为原告的外国人应当提供诉讼费用的担保”。又如我国民事诉讼法也没有规定外国企业和组织应同中国法人组织享有同等的诉讼权利和承担同等诉讼义务的规定，而只是规定外国企业和组织在我国人民法院起诉、应诉，按照民事诉讼法规定享有诉讼权利，承担诉讼义务。

3. 对等互惠原则

对等是指一国对另一国的公民、企业和组织在诉讼权利方面予以限制，另国亦可在同样的方面对一国的公民、企业、组织诉讼权利予以限制。互惠是指两国之间相互给对方当事人以诉讼上的便利。对等互惠既是处理一般主体间诉讼关系的原则，同时也是处理司法豁免权的准则。

4. 司法豁免原则

“豁免”一词来源于拉丁文（immunitas），意味着优惠、例外、免除捐税和任何义务不受侵犯。司法豁免是指一国或国际组织派驻在他国的外交代表免受驻在国司法管辖的一种制度。现已扩大到外国组织。

我国尊重国际上公认的司法豁免权原则，凡是我国缔结和参加的国际条约中所规定的司法豁免权原则，凡是我国承认的国际惯例中有关司法豁免权的作法我国都一概遵守。我国《民事诉讼法》第 239 条规定：“对享有外交特权与豁免权的外国人、外国组织或者国际组织提起的民事诉讼，应当依照中华人民共和国有关法律和中华人民共和国缔结或者参加的国际条约的规定办理”。

（二）国际司法协助

为了使涉外民事经济案件的审理能顺利进行，有关国家之间或是通过缔结条约，或是通过外交途径安排临时性的协议，互相委托对方法院代为履行某些诉讼行为。这种国家间的互相委托对方法院采取的司法行为称之为国际司法协助。

关于司法协助的内容国际上尚无统一规定，有的国家仅指送达诉讼文件，调查证据等诉讼行为；有的国家还包括承认和执行外国法院的判决和外国仲裁机构的裁决。我国民事诉讼法对有关司法协助的规定，属于对司法协助的广义解释。

1. 委托途径

(1)外交途径。委托法院将其需要委托的事项交送本国外交部，由外交部将委托书转交给委托国家的外交机构，再由该外交机构转交给受委托的司法机关。凡两国间没有司法协助条约时，多采用此类方式。这种送达方式程序复杂，速度缓慢，难于适应国际经济流转的需要，因此，在参加国际条约和有双边协定的条件下，一般不采用此种方式。

(2)领事送达。由委托法院将委托书寄交给本国驻受委托国的领事，再由领事直接把委托书交给驻在国有管辖权的法院，由其送达给当事人或履行一定的诉讼行为。这种诉讼文件的送达方式就是领事送达。1905年《关于民事诉讼程序公约》把领事送达作为海外民事案件诉讼文件送达的主要方式，尽管1954年的《关于民事诉讼程序公约》规定了其他涉外诉讼文件的送达方式，但领事送达方式依然广泛采用。

(3)其他送达方式。根据1965年海牙私法会议制订的《关于民事或商事诉讼和非诉讼文书海外送达公约》，以及其他的国际司法协助条约规定，采取的送达方式还有：通过专门的中央机关送达诉讼文件，两国法院之间的直接送达方式，法院通过邮局将诉讼文件直接寄给在外国的有关人员等等。

各国立法和有关国际条约大多规定，发现委托文书有下列情况之一的，受托法院可以拒绝：对外国法院委托的文件的真实性有怀疑；根据履行地国家法律，委托履行的行为不属该国司法机关的职权范围；委托履行的行为与履行地国家的主权和安全不相容或为其法律所禁止；两国间不存在互惠。

2. 我国司法协助的规定

我国民事诉讼法第202条第1款规定：“根据中华人民共和国缔结或者参加的国际条约，或者按照互惠原则，人民法院和外国法院可以相互请求，代为送达文书、调查取证以及进行其他诉讼行为”。上述规定表明，我国法院与外国法院之间的司法协助必须具备的条件是：两国之间存在有规定司法协助义务的条约关系或实际上的互惠关系；委托由法院提出；委托的事项是具体的诉讼行为。同时，委托事项不得损害国家的主权与安全，且属于法院的职权范围。

向不在我国居住的当事人送达诉讼文书，我国民事诉讼法第247条规定的六种方式与国际条约和其他国家的规定基本一致：

(1)通过外交途径送达；(2)对具有中国国籍的受送达人，可以委托我国驻受送达人所在国的使领馆代为送达；(3)向受送达人委托的有权代其接受送达的诉讼代理人送达；(4)向受送达人在我国领域内设立的代表机构或者有权接受送达的分支机构、业务代办人送达；(5)受送达人所在国的法律允许邮寄送达的，可以邮寄送达；(6)不能用上述方式送达的，公告送达，自公告之日起满6个月，即视为送达。

(三) 外国法院判决的承认与执行

承认外国法院的判决，即表示允许该外国判决所确认的当事人的权利与义务在本国境内有同样的效力，其法律后果是，若当事人就此案件再向承认法院起诉，该法院不再受理。执行外国法院的判决，即在承认外国判决的基础上，如同执行本国判决一样，依照本国的法定程序，对外国判决予以强制执行。承认判决与执行判决两者既有联系又有区别，承认判决是执行的前提，但并非所有的判决都引起执行，执行虽然是诉讼的最后阶段，但不是必然阶段。

根据有关国际条约和各国国内立法的规定，承认与执行外国法院的判决一般必须以有关国家之间的双边协议或共同参加的国际条约，或实际存在的互惠关系为前提。各国国内立法对承认和执行外国法院判决均有一些限制，归纳起来被请求国法院可以拒绝承认、执行外国法院判决的有：(1)判决是由不具有管辖权的外国法院作出的；(2)未遵循该国民事诉讼程序作出的判决；(3)判决的执行与执行地国家的公共秩序相抵触；(4)被申请执行因未得到及时通知而未能出庭参加辩论，法院作出的缺席判决；(5)被请求执行国或第三国就该案已作出并发生效力的判决；(6)要求执行的判决不具有给付的内容等等。

对外国法院判决的承认和执行究竟采取何种程序，目前基本上采取两种方式：一种是采取发给执行证的方式，另一种是诉讼式。前一种方式为绝大多数国家采用，其作法是，外国法院的判决要想在内国得到承认和执行，必须经内国审查，如无不妥之处，即由内国法院作出裁决，发给执行证，按照本国法律规定的程序，予以执行。后一种方式主要是英美等国采用，它不是直接执行外国法院的判决，而不将该判决当作重新向英美国家法院起诉的证据，经重新审理，如认为该外国法院判决与当地法律并无抵触之处，则作出一个其内容与外国法院判决相同的判决，然后根据一般程序予以执行。

我国基本上属于第一种方式，民事诉讼法第 268 条规定：“人民法院对申请或者请求承认和执行的外国法院作出的发生法律效力判决、裁定，依照中华人民共和国缔结或参加的国际条约，或者按照互惠原则进行审查后，认为不违反中华人民共和国法律的基本原则或者国家主权、安全、社会公共利益的，裁定承认其效力，需要执行的，发出执行令，依照本法的有关规定执行。”否则，不予承认和执行。我国与大多数国家一样实行形式审查制度，仅仅对外国的判决是否符合本国法律规定的承认与执行外国判决的条件进行审查，不改变原判决的结论。根据此条规定，可以看出我国法院承认和执行外国法院的判决必须具备三个条件：(1)我国与该外国缔结了相互承认和执行法院判决的双边条约或我国与该外国都参加了有关相互承认和执行法院判决的公约，或者按照互惠原则，该外国也承认和执行我国人民法院的判决；(2)必须经过外国法院的委托；(3)申请执行的外国法院判决必须是已经确定的判决，即具有法律效力的终局判决。此外，外国法院判决不违反中华人民共和国法律的基本准则，不违反我国国家、社会利益。同样，外国法院承认与执行我国人民法院的判决，也必须具备相应的条件。

我国法律虽然允许在对外经济合作中利用诉讼解决彼此间的争议，但实践中往往都是通过调解仲裁解决，这有利于双方的继续合作，促进国际经济合作的发展。

复 习 思 考 题

1. 对国际经济合作主体的权利予以法律保护的重要意义。
2. 保护国际经济合作的法律规范形式。
3. 国际经济合作中的法律适用原则。
4. 解决国际经济合作中纠纷的主要途径。

第八章 国际投资合作

第一节 国际投资概述

一、国际投资概念

随着科学技术的迅猛发展，世界经济相互依赖程度的加深，国际投资已成为国际经济生活的重要内容，对各国经济的发展起着日益重要的作用。

国际投资是跨国界的投资行为，是指一个国家的投资者，将本国的资本（包括资金、机器设备、技术、专利、商标等）投放到另一国家（或几个）或地区，从事工业、农业、第三产业的经营，或从事有价证券的买卖，从而获取一定利润的经济行为。国际投资涉及投资者所在国和接受投资国两个方面，前者一般称为投资母国，后者称为东道国。对特定国家而言，国际投资包括本国对外国的投资和外国对本国的投资。

国际投资的主要方式是国际直接投资和国际间接投资。前者是指伴有企业经营控制权的生产要素或一揽子资源的移动；后者主要指购买外国公司的股票和其他有价证券的投资以及中长期国际信贷，其中以国际证券投资为主。此外，二战后还出现了一些新型的、灵活的国际投资方式，主要有国际租赁、国际补偿贸易、国际加工装配贸易等。

二、国际投资的产生和发展

（一）国际投资的产生

国际投资是资本主义发展的产物。从对外投资、海外经营的出现来看，国际投资的历史可以追溯到资本主义开始形成的时期。欧洲沿海国家最早的海外投资包括东印度公司（英、荷）、哈德逊湾公司（英国）、皇家非洲公司（英国）、莱文特公司（英国）等王室特许建立的贸易公司，当时的对外投资活动主要是为西欧国家推行重商主义政策，争夺海上霸权，进行殖民扩张维持其在殖民地贸易中的垄断地位服务的。当时对外投资的规模和范围都很小，严格地说来并不是现代意义上的国际投资。

以赢利为首要目的的国际投资活动是近代生产国际化的产物，并随着生产国际化程度的提高而呈现出错综复杂的变化。国际投资作为一种重要的国际经济活动，产生于19世纪中叶，工业革命引起了以货币资本输出为主要形式的国际资本流动，表现为工业宗主国向殖民地附属国大量输出相对过剩的资本，以便利这些国家廉价的劳动力和原材料，垄断这些国家的市场，攫取高额利润。当时的资本输出是以工业宗主国与农业附属国之间垂直型分工为基础的，其特点是资本从宗主国流向农业附属国，是以单向的借贷资本和股票、证券买卖的间接投资为主要投资方式，带有明显的宗主国对附属国的剥削和掠夺性质。工业革命的发祥地英国是当时率先进行对外投资的国家，也是实力最雄厚的投资母国。

资本输出是国际投资活动的雏形，也是跨国公司形成的基础。在上述以货币资本输出为主要特征的历史时期，就已有少数实力雄厚的大公司在外国进行直接投资，建立分公司，形成跨国企业，其中有的至今仍为著名的巨型跨国公司，如德国的拜耳、西门子公司。最著名的例子是美国的胜家缝纫机公司（Singer），它于1851年取得缝纫机专利，为了占领市场，防止外国仿

造，1868年在苏格兰格拉斯哥设厂，1880年在伦敦设立负责欧、亚、非等销售业务的机构。继胜家公司之后，国际收获机公司（InternationalHarvesterCo.），通用电气公司（G.E.）等大公司也都到国外设厂生产销售。1880—1914年间，德国和瑞士的化学染料公司如德国的巴斯弗（BASF）、荷埃斯特（Hoechst）、拜耳（Bayer）和瑞士的切巴（Ciba）盖吉（Gaigy）等在英、法、俄、美等国设厂生产销售。1850年，德国的西门子（Siemens）在英国设厂生产电缆。以上所提及的那些公司都可看作是跨国公司的早期形式。

（二）国际投资的发展

从国际投资规模和形式变化的特征来看，可以把国际投资的发展分为下述三个阶段：

1. 19世纪末到第一次世界大战前（1914年）的国际投资

19世纪末，随着垄断资本主义的形成与发展，国际投资获得了比较迅速的发展。这一时期，国际间私人投资异常活跃，到1914年为止，各种形式的国际投资已超过了410亿美元（投资地区几乎遍及世界），英国是当时的最大对外投资国，1914年对外投资额高达40亿英镑。法国、德国、荷兰、瑞士也是重要的国际资本来源地。国际间接投资是当时的主要投资形式，包括以借贷资本形式的对外投资和以证券形式的对外投资。1914年证券投资在国际投资总额中占92%。从投资方向上看，绝大部分资本投放在资本主义工业国在亚非拉的殖民地和附属国。

2. 两次世界大战期间的国际投资

在两次世界大战期间，由于战争和30年代世界经济危机的影响，国际投资增长缓慢，一些年份甚至出现绝对下降。但是第一次世界大战，改变了国际经济格局，也使国际投资在多方面发生了重大的变化。主要是：

投资母国间的投资实力发生了变化。由于战争的影响，美国从战前的国际债务国一跃成为大的国际债权国，其对外投资额占世界投资总额的比例大幅度上升，由1913年的8%上升到1938年的21.8%。而德国却恰好相反，由于支付战争赔偿费、协约国投资被没收以及在其他地区投资的贬值，从而由战前的债权国变成了战后的债务国。英国仍是头号投资母国，但其债权国地位已被削弱。

间接投资中的官方贷款日益增长，其重要性提高了。美国的对外长期贷款以官方资本为主，其主要流向有两个：一是对昔日的国际债权国发放巨额贷款（基本上用于帮助欧洲国家进行战后救济和经济复兴）；二是对拉美、亚洲等进行经济扩张而发放的政治性贷款。1919年和1920年，美国政府对外国政府的贷款占其资本输出的30%。

国际投资从间接投资为主向以直接投资为主转化。1929—1933年的经济大萧条使国际资本市场崩溃，证券投资实际上随之消失，取而代之的是直接投资。这一时期的直接投资趋向发展中国家，集中于初级产品工业和公共设施。

总的来看，两次世界大战期间的国际投资活动并不太活跃。

3. 第二次世界大战后国际投资的发展

二战后，随着发达资本主义国家科学技术的进步、生产与资本集中的发

展，国际投资不仅数量上迅速增长，而且在流向和结构等方面都发生了深刻的变化，出现了一系列新的现象和特点：

美国成为量大的投资母国。二战后，美国获得了世界政治、军事、经济的霸主地位，迅速而大规模地向外扩张。在 1946—1965 年的 20 年中，美国对外贷款和赠予（军事援助除外）总额就达 840 亿美元。60 年代初，美国对外投资占资本主义国家对外投资总额的 54%，成为国际投资活动中举足轻重的力量。70 年代后，由于西欧和日本经济实力恢复，对外投资增加，美国所占比重有所下降。

私人对外直接投资成为国际投资的主要形式。例如，美国战后（1965 年）的私人对外投资中，证券投资仅占 17—18%，直接投资就占了 82%。直接投资的资本流向结构由战前的以采矿业为主转变为以制造业为主，向第三产业的投入也有较大发展。

跨国公司成为对外直接投资的主体。战后，资本主义国家垄断组织迅速向海外扩张，从事跨国经营，形成为数众多的跨国公司。它们在世界各地设立子公司，实行全球战略，在公司内部实行国际专业化分工，对外直接投资则成为它们实行公司内部国际分工的主要手段。全球 90% 的国际直接投资是通过跨国公司的投资活动实现的。

投资母国多元化。自国际投资产生以来，投资母国往往都是发达国家，对外投资领域一直由发达国家所垄断。二战后，美国、西欧、日本是最主要的投资者，但是随着发展中国家政治上的独立和经济上的发展，发展中国家不仅大量引进外资，同时也开始加入对外投资的行列。60 年代后，一些新兴工业化国家和地区开始对外直接投资，高收入石油输出国利用大量的石油美元进行对外投资活动。到 80 年代初，发展中国家和地区在国外建立分公司或子公司的大公司有 1900 多家，分布在 125 个国家和地区。

投资流向发生了很大变化。战前资本流动是单向性的，即由发达国家流向发展中国家。战后特别是六七十年代以后，资本不仅从发达国家流向发展中国家，而且从发展中国家流向发达国家。尽管发达国家之间的相互投资仍在国际投资总额中占据主导地位。但由于发展中国家对外投资的发展，使资本从单向流动转变为双向流动。形成一种交叉投资的国际投资格局。韩国在 80 年代末流向北美、西欧的对外直接投资已高达 41%。

发达国家政府的对外投资显著增长，主要是援助形式，大多流向发展中国家和地区。

二战后，国际投资迅速发展，其内容、形式、动机都日趋广泛和多样化。推动战后国际投资迅速发展的主要因素有：

发达资本主义国家垄断资本实力的巨大发展成为私人垄断资本进行海外扩张的后盾；国内市场相对狭小和高度垄断竞争又迫使公司向国外市场渗透和扩张。各国垄断资本在国际市场的竞争，又促使垄断组织利用直接投资占领市场，巩固自身的垄断地位。

生产国际化和国际分工的发展，各国经济在贸易、技术、资金、人力等方面日益紧密联系，通过对外直接投资，参与国际分工，利用世界各地的资源、技术等优势，成为各国垄断资本增加实力的必经途径。

科学技术的迅速发展，现代通讯系统的建立，为跨国投资提供了物质基础和管理信息手段。现代交通工具的使用则为物质材料的流通提供了保证。

国际金融市场的不断发展和工具创新，为各国证券投资者提供了增加收益、分散风险的机会和手段。战后一些著名的国际商业中心城市都成为重要的国际金融市场；50年代末期在伦敦出现的欧洲货币市场及60年代末在新加坡形成的亚洲美元市场，标志着国际金融市场的新发展，便利了国际资金的运用、调度和结算，促进了国际投资的发展；一系列崭新的金融交易工具和方式的创立，使投资者有了更大的选择余地，并可通过各种金融工具及其组合来分散由产业周期、汇率、利率波动引发的交易和投资风险。

新兴工业化国家和地区的经济迅速发展，成为吸引国外直接投资的巨大市场。这些国家和地区资本的发展壮大，形成了一批具有垄断性质的企业或财团，它们积极参与对外直接投资，成为国际投资领域中新的力量。

（三）当代国际投资的新发展

80年代以来，国际投资获得了前所未有的巨大发展。1983—1989年间外国直接投资（FDI）的年均增长率高达28.9%，远远高于全球商品出口年均增长率9.4%和年均国内生产总值增长率7.8%。据联合国统计，全球对外直接投资金额1990年为2250亿美元，到1992年高达2万亿美元，由此而带来的国外分支机构的销售额达5.5万亿美元（世界商品和劳务出口总额只有4万亿美元）。许多资本主义国家的对外投资额都超过了当年的出口额。事实表明国际投资已成为当今世界经济活动中最活跃的因素，并日益成为世界经济增长的发动机。其主要原因是：世界产业结构调整意味着资源在全球范围内的转移和重新配置，新的国际分工模式要求各种生产要素重新组合以达到优化，这主要是通过对外直接投资来实现的；国际经济的一体化（经济区域化和贸易集团化）也是依靠对外直接投资作为主要手段来进行的；从发展速度来看，外国直接投资远远超过贸易，显然已成为经济增长的动力源，目前在许多国家中，外国直接投资在其总投资中的比重越来越大。对发展中国家来说更是如此。在90个发展中国家中，外国直接投资占其长期私人投资的总额的比重由1981—1985年的30%增至1986—1990年的74%。总之，由跨国公司控制的外国直接投资日益成为国际经济增长的推动力，贸易与技术转移越来越多地依赖外国直接投资来实现，这已成为世界经济发展不可逆转的大趋势。

90年代国际投资的发展趋势及特征：

1. 国际投资总量将保持上升势头，但上升速度减慢

90年代国际投资总量将持续上升，这是基于如下原因：（1）生产国际化的发展导致国际投资持续发展。跨国公司的发展使公司的资本、技术等生产要素在不同国家、不同地区之间相互流动，以达到生产要素的合理配置，获取最大经济利益。这种国际性社会化大生产的趋势在90年代将进一步加强。（2）世界经济区域集团化趋向进一步发展。由欧共体12国（比利时、卢森堡、丹麦、法国、德国、希腊、爱尔兰、意大利、荷兰、葡萄牙、西班牙、英国）和欧洲自由贸易联盟组成的欧洲经济区和由美、加、墨三国组成的北美自由贸易区将在近期内形成，南北美洲的“泛美自由贸易区”也将随外部条件的改善逐步形成，阿拉伯经济集团等区域性组织也将进一步发展。在这些集团内部，资本、劳动力、技术等实行自由流动，为对外投资提供了有利机会。

联合国贸发会议《世界投资报告》1993、1994年。

联合国跨国公司中心《1992年世界投资报告：跨国公司是增长的发动机》。联合国纽约，1992年。

(3)海湾战争中遭受损害的中东国家的重建需要大量投资。据预测,这些国家的重建约需 2500 亿美元。(4)国际市场的竞争加剧导致国际投资额的增长。世界各国特别是发达国家为争夺市场、提高本国的国际经济地位,必然会不断输出资本。(5)各国为追求高额利润,推动对外贸易的发展,也会增加对外投资。

进入 90 年代,尽管国际投资的规模在不断扩大,但国际投资总量增长速度有所减缓。1990 年外国直接投资流出量比 1989 年增长 7%,但低于整个 80 年代年均增长率的 14%。这是因为世界主要投资国对外投资减少:日本内需扩大,对外直接投资减少;德国统一后,由于重建东部需大量投资,内需扩大,资本输出减少;美国从世界最大的债权国变成最大的债务国以后,资金缺口很大,已无力扩大对外投资;由于东欧出现变化和欧洲统一大市场的筹建,欧共体成员国已将其注意力转向内部。

2. 国际投资主体不断增加

从 1990 年全球外国直接投资的来源来看,83%来自美、日、西欧国家,达 1870 亿美元,美、日、英、德、法 5 大资本输出国的外国直接投资占全球流量的 70%。这说明发达国家仍是国际直接投资的主要力量,与此同时,日益增多的发展中国家已经或正在加入国际直接投资的行列。有些亚洲国家(地区)已成为资本净输出国。1990 年韩国和台湾省的对外直接投资流出量分别为 8 亿美元和 5 亿美元。中国也已成为发展中国家新兴的对外直接投资者。亚洲发展中国家 1990 年的对外直接投资已占全部发展中国家对外直接投资总额的 86%。

3. 国际投资领域出现“大三角”国家对外投资集聚化趋势

随着世界经济区域化集团化趋势的不断加强,发展中国家以及原苏联东欧国家基本上以美、日、西欧的一个或多个国家为中心,形成一个投资圈,这就是所谓的“大三角”成员国,如拉美国家以美国为中心,亚洲国家以日本为中心,中欧和东欧国家则以德国为中心。“大三角”的对外投资构成了全球对外投资总额的大部分,据联合国统计,1991 年“大三角”的对外直接投资占世界对外直接投资总量的 86%，“大三角”成员国的对外投资所占的庞大份额,形成了国际投资来源的集聚化趋势。据联合国跨国公司中心 1992 年《世界投资报告》指出,“90 年代外国直接投资集聚化趋势更为明显,中欧、东欧和发展中国家的外来投资大多集中来自位于同一地理地区的大三角成员国。这种格局与跨国公司以其投资国为中心建立地区核心国外附属机构网络的战略相一致”。

4. 国际直接投资主要在发达国家之间流动

据统计,1990 年流向发达国家的直接投资总额占全世界对外直接投资总额的 4/5。其中欧共体、日本和美国大三角吸收的投资占全世界跨国直接投资总额的 70% 这是因为国际投资(尤其是国际直接投资)的风险较大,因此投资者大多追求投资的安全性、机动性和盈利性。相对而言,发达国家的投资环境要优于发展中国家,自然而然使主要发达国家成为国际投资的主要场所,这就形成当前国际投资的一大特点。“大三角”国家之间的交叉投资

联合国跨国公司中心《1992 年世界投资报告》。

联合国跨国公司中心《1992 年世界投资报告》。

联合国跨国公司中心《1992 年世界投资报告》第 45 页。

在 80 年代末平均占世界对外总投资的 70% 以上，1989 年，“大三角”间相互跨区投资直接投资总额达 5720 亿美元。

90 年代以来这一趋势的加强，主要是由于经济区域化或集团化的发展和持续不断的技术竞争。许多国家为了分享 1992 年消除贸易壁垒的欧洲统一市场并突破其势必将加强的对外贸易壁垒，增加了在欧共体国家的投资。1988 年签订的美加自由贸易协定以及墨西哥加盟后结成的更广泛的北美自由贸易协定，形成了北美经济区，从而使日本、西欧纷纷增加了在美国的直接投资。主要发达国家在组建不同经济集团的同时，也竞相扩大相互间的直接投资，以突破集团贸易壁垒，维护和扩大在对方的市场份额。

5. 亚太地区成为吸引直接投资的热点地区

发展中国家对外直接投资很少，主要是引进发达国家的直接投资。但到 1986 年，亚太地区就取代了拉美和加勒比地区，成为发展中国家中最大的吸收外国投资的地区。1991 年流入亚太地区的投资增长了 8%，达到 200 亿美元，1992 年流入该地区的投资达 210 亿美元。主要是因为这一地区经济的高速增长，特别是新兴工业化国家和印度尼西亚、马来西亚和泰国的经济增长吸引了外国直接投资。1991 年，这些国家吸收的外国直接投资占流向亚太地区总投资的 3/4。

东亚地区引进的直接投资主要来自美国、日本和西欧国家。至 1989 年，日本对东亚地区的直接投资累计总额已达 544 亿美元，大大超过了美国在东亚地区的 247.9 亿美元的直接投资，日本成为在东亚地区最大的投资国。据日本大藏省统计，日本对外直接投资的地区分布（%）如下表。

	1985 年	1991 年
美国	44.2	43.3
欧共体	15.2	21.1
“四小龙”		
东盟和中国	11.6	14.1
其它	29.0	21.5

引进直接投资对“四小龙”（韩国、新加坡、中国的台湾和香港地区）经济腾飞和东盟（印度尼西亚、马来西亚、泰国、菲律宾和文莱）的经济发展起着重要作用。中国在亚太地区国家吸收外资的竞争行列中发展极为引人注目，从中国改革开放到 1995 年底的 17 年中，外国投资者同中方共签订了总额近 4000 亿美元的协议投资额。目前中国已成为跨国公司投资的热点，随着改革开放的深入，将会吸收更多的外国直接投资。

6. 国际直接投资主要流向服务业和技术密集型制造业

50 年代，国际直接投资主要是发达国家对发展中国家集中在初级产品生产部门和资源加工型产业部门的投资。今天发达国家相互进行的渗透性投资，主要集中在服务业和技术密集型制造业。70 年代初，世界外国直接投资存量中有 25% 投放在服务行业，90 年代初，这一比重增加到近 55%，每年的投资流量中，约有 55—60% 投向了服务行业，其中主要投资在商业、金融、保险和不动产业。这表明，国际经济活动日益集中在那些能带来高附

联合国跨国公司中心《1992 年世界投资报告》第 45 页。

联合国跨国公司中心《1993 年世界投资报告》，第 73 页。

加值的产业。

第二节 国际直接投资

一、国际直接投资概念

如前所述，国际直接投资主要是指伴有企业经营控制权的生产要素或一揽子资源（apackageofresources）的移动。在这里，“经营控制权”是说，投资者对生产要素的移动即海外企业或资产应拥有一定的股份，从而构成对企业有相当的支配和控制权。“生产要素或一揽子资源的移动”是指资本、劳动力、技术、管理和信息知识的移动。这就是说，国际直接投资并不单是资本的投入，而是众多生产要素的投入。并且，生产要素或资源的移动也并非完全是跨国界的移动。投资者可以根据需要和可能，直接在东道国或第三国筹集资金、利用当地的劳动力或技术，从而实现生产要素的全球最佳配置。具体而言，凡是在国外收买或参与当地企业的股份、在国外建立了公司或合资企业，实现了生产要素或资源的转移，并对所从事的企业经营活动，实行部分或全部的控制，便构成了国际直接投资的行为。

至于究竟拥有多大的股份或控制，才达到有经营控制权，尚未有统一的标准，各国的解释和立法也不一样。一般说来，凡一国居民或企业掌握了外国公司 50% 或 50% 以上的股份，或者掌握了外国公司 25% 或 25% 以上的有表决权的股份，就被认为占有或控制了外国公司。美国政府确定直接投资的标准是：凡是拥有企业表决权股份达到 25% 者，即可认为享有控制权，其投资则属于对外直接投资。但是，美国商务部及国会则认为只要享有股份达 10%，能足以控制企业者，也属于直接投资。如果并非购买股份而是长期贷款者，其借贷关系是以参加企业经营为条件的，仍应认为属于直接投资的范畴（如母公司对子公司的贷款等）。日本根据通商产业省有关规定，把在外国企业中日方出资比例占 25% 以上的投资或贷款，作为对外直接投资的原则性概念。日方的投资或贷款，如果达不到 25%，但是符合以下条件者也属于对外直接投资。1. 派出人员；2. 提供生产技术；3. 供给原材料；4. 购买产品；5. 资金援助；6. 签订总代理商合同；7. 与投资企业建立永久性的长期经济关系。

二、现代西方国际直接投资若干理论简介

第二次世界大战后尤其是进入 60 年代以后，随着西方跨国公司以及对外直接投资的发展，西方经济学者开始对这一领域产生了极大兴趣，并进行了理论上的探讨和研究，形成了各种派别和众多的理论。这里，仅作一简要的介绍和评述。

（一）垄断优势论（Monopolistic Advantage）

该理论最初由美国学者海默（Stephen Hymer）于 60 年代提出，以后又得到美国学者金德尔伯格教授的补充和发展。

该理论试图运用西方厂商理论中的工业组织理论来解释美国企业对外直接投资的决定因素，而投资决定因素就是企业所拥有垄断优势。垄断优势具体表现在技术诀窍、规模经济、管理技能以及资金等等。拥有这些优势可以使企业抵销在海外经营中的不利因素，从而压倒竞争对手，获得更高的利润。但是，该理论无法解释美国企业为什么要采取直接投资方式，而不采用出口贸易或技术授权方式的原因。它基本上是从美国企业的角度出发，来分析美

国的对外直接投资，不过，垄断优势理论是后来发展的所有关于对外直接投资和跨国公司理论的出发点。

（二）产品周期理论（TheProductCycle）

在 60 年代，美国哈佛大学跨国公司研究中心教授维农（R·Vernon）提出产品周期理论，来解释美国企业对外直接投资的行为。

产品周期可分为产品创新、成熟与标准三个阶段。维农认为：在产品周期的不同阶段，应该有不同的投资战略。在产品创新阶段（newproductstage），由于产品创新厂商垄断着新产品生产的技术诀窍，并且，新产品非标准化，产品的生产要素投入、加工工艺和规格变化很大，同时，产品差别大，新产品需求价格弹性又很低，生产成本的差异对厂商生产区位的选择影响不大，因此有利于在国内生产。在产品成熟阶段（maturingstage），市场上出现了仿制者和竞争者，价格需求弹性增大，降低生产成本已成为竞争的关键。这时，厂商便考虑在国外寻找生产成本低，尤其是劳动力成本低的地方，进行直接投资设厂。在产品标准化阶段（StandardizedStage），产品的生产技术规模已广为普及和完全标准化。厂商已失去垄断优势，价格竞争趋于上风。这时，厂商便寻找成本低的产品供给来源、劳动成本低的欠发达国家或地区作为最佳生产区位。

该理论力图对美国企业战后出口和投资格局与流向进行统一的解释，并认为战后美国企业出口与投资是在产品周期不同阶段上作出的选择。它解释了战后美国制造业在西欧的大量投资的原因，但是它并未解释现代工业国家之间的相互投资。同时，跨国公司海外子公司现在已集研制、开发、生产和销售于一身，并在国内研制新产品，然后依照产品周期阶段向外扩展。

（三）内部化理论（TheTheorvofInternalization）

内部化理论是 70 年代以来西方跨国公司研究学者为了建立所谓跨国公司一般理论（Generaltheory）时所形成的理论、其主要代表人物有英国学者巴克莱（p·Buckley）、卡森（M·Casson）和加拿大学者拉格曼（A·M·Rugman）。

首先，内部化是指在企业内部建立市场的过程，以企业的内部市场替代外部市场，从而解决市场不完整而带来的供需交换不能保证进行的问题。内部化理论认为，由于市场存在不完整性和交易成本上升，因此企业通过外部市场的买卖关系不能保证企业获利，并导致许多附加成本。因此，建立企业内部市场即通过跨国公司内部形成的企业内部市场，就能克服外部市场和市场不完整所造成的风险和损失。

其次，市场内部化过程与 4 种因素有关：

1. 产业特定因素，这与产品性质、外部市场的状况和规模经济有关；
2. 区位特定因素，如区位的距离、文化差异等；
3. 国家特定因素，即有关的政治和财政制度；
4. 公司特定因素，即不同企业内部的市场管理能力。

在这四种因素中，最重要的是产业特定因素。因为在生产过程中，为了排除外部市场对中间产品供需引起的需求波动，克服中间产品的市场不完整性，有效办法就是实现市场内部化。

同时，市场内部化带来的效益，主要有以下几方面：

1. 市场内部化有助于企业之间的供需协调和增加生产计划和控制能力；

2. 市场内部化可对“知识产品”进行较为准确的定价，制定出区别性价格；

3. 能消除买卖双方的“不确定性”；

4. 能排除政府的外来干预，避免反常的市场不完整性所带来的损失；

5. 可利用转移定价来减少税收，有效配置公司的内部资源。

内部化理论在一定程度上解释了企业通过直接投资可以取得内部化优势，并对对外直接投资的动机提出了一种综合性的解释。因此，许多学者认为，内部化理论是跨国公司的一般理论，而其他跨国公司理论仅仅是从产品或要素市场某些方面来分析和解释跨国公司对外直接投资的决定因素。实际上，内部化理论并不是人们所说的是对外直接投资一般理论，而只能说是对一般理论的探讨。它虽然分析和解释了70年代西方国家对外直接投资或跨国公司的动机和状况，但仅仅是从技术经济角度来说明跨国公司对外直接投资的决定因素，而未能考虑到世界经济现实结构中制约跨国公司对外直接投资的众多因素，尤其是非生产要素或非经济要素对对外直接投资动机和发展的影响。

(四) 国际生产综合理论 (The Eclectic Theory of International Production)

国际生产综合理论又称之为国际生产折衷理论，这是由英国雷丁大学 (University of Reading) 著名的国际投资与国际企业专家约翰·邓宁 (J. H. Dunning) 教授于1976年提出的。1981年邓宁系统地在其出版的《国际生产与跨国企业》专著中，对该理论进行了详尽的阐述。目前，该理论已成为世界上在对外直接投资及跨国企业研究领域中最有影响的理论，并广泛被用来解释和分析跨国公司对外直接投资的动机和优势。

国际生产综合理论认为：一国企业要从事对外直接投资是由以下三个基本因素，即三种优势所决定的。

1. 所有权优势 (Ownership—Specific Advantages)。

所有权优势是指一国企业能获得或拥有外国企业所没有或无法获得的资产及其所有权。这里所指的资产既包含有形资产 (自然资源、劳动力、技术) 也包含无形资产 (技术专利权、商标权、管理技能等)。

2. 内部化优势 (Internalisation Incentive Advantages)。

内部化优势具体是指企业在通过对外直接投资将其资产或所有权内部化过程中所拥有的优势。也就是说，企业将拥有的财产通过内部化转移给国外公司，可以比通过市场交易转移获得更多的利益。通过市场交易，不仅增加了转让成本，同时还造成了买卖的不确定性和不安全，企业究竟选择资产外部化还是资产内部化，这取决于利益的比较。如果通过内部化所得到利益比市场交易即外部化大得多，那么该企业就具有了一定的内部化优势，就会选择对外直接投资的途径。

3. 区位优势 (Location-specific Advantages)

区位优势是指企业在满足上述两个优势以后，在进行投资区位要素选择上是否具有优势。可供投资区位选择的要素主要有：劳动成本、贸易障碍、市场的特征与规模、原料的可供性、运输成本以及政府有关政策和法规等。

P. J. Buckley and M. Casson: 《The Economic Theory of The Multinational Enterprise》, Macmillan, 1985, P10.

见 J. H. Dunning 《International Production and Multinational Enterprise》, George, 1981, P80.

上述三个因素及优势之间是相互结合，缺一不可。一般而言，企业所拥有的所有权优势比当地企业越大、它们通过所有权资产内部化可能性也越大，它们在国外利用生产要素比国内利用生产要素越有利，那么它们就会越倾向于对外直接投资。

与此同时，邓宁还在研究综合理论的基础上，着重通过对各国国际直接投资地位发展进行的动态分析，提出了投资发展模式（Investment-Development Pattern）。邓宁根据研究 60 多个国家在 1967—78 年间直接投资和经济发展阶段之间的联系，认为一个国家的投资流量与该国的经济发展水平有着密切关系。人均国民生产总值越高国家，其国外直接投资总额就越大；当一国经济技术发展到一定水平时，就越具有投资的优势。

所谓投资发展模式，是指当一个国家的人均国民生产总值发展到一定水平后，该国的直接投资流出量和流入量将伴随国民生产总值的进一步增长而增长。用曲线把净投资流出量描绘出来，就出现一个“U”字型状。这个投资发展曲线经过四个阶段，各个国家都处在不同的发展阶段上，通常发展中国家由于其经济发展水平较低，处于第一、二阶段上，而发达国家由于其经济力量强大，国民生产总值高，因此多处于第三、四阶段上。在每个阶段的递进过程中，一国的对外投资水平与其经济发展水平呈正比例关系。

综上所述，邓宁提出的国际生产综合理论以及投资发展模式，在一定程度上丰富了对外直接投资的内容。它们吸收了以往国际贸易及对外直接投资理论的精华，综合了相关的理论，并且把静态分析和动态分析用于国际生产理论之中，特别强调了三个优势在对外直接投资中的作用以及对外直接投资并不完全取决于一国在外汇资金、技术知识和经济发展水平等方面的绝对优势，而是有赖于它们的相对优势。此外，该理论对于分析发展中国家的对外直接投资动机及优势，有一定的借鉴作用。但是，它还不能完全解释发展中国家对外直接投资的诱因要素和发展状况。因此，仍具有一定的局限性。

三、对外直接投资主要类型和方式

（一）对外直接投资的类型

1. 直接诱发要素类对外直接投资：

资本导向型投资。投资者受国内资金膨胀压力，为解决资本过剩，将资金转移出去，以获取更高的利润。如日本、台湾省等的对外直接投资。

生产效率导向型投资。投资者在具有廉价生产要素的国家或地区进行投资生产，利用东道国低廉劳动力，以便降低生产成本和运输费用，提高生产效率。近年来，日本、亚洲四小龙纷纷将劳动密集型产业转移到东南亚及我国沿海一带，其投资诱发要素主要就是投资国劳动力成本上涨，以尽量利用当地劳动力。

自然资源导向型投资。投资者为了在原料资源丰富的国家地区获取短缺资源，确保原材料来源及价格的稳定，或在东道国就地加工和销售，直接进入当地市场和第二国市场。例如，我国在美国、加拿大、澳大利亚进行森林开发、铁矿资源开采的投资项目。

技术与研究导向型投资。投资者在技术发达国家投资设厂，直接研究、开发和引进国外先进技术、新生产工艺及新产品设计，从而为本国提供先进技术、科技情报和管理知识，培养技术管理人才。如亚洲四小龙在美国“硅谷”投资建立科研开发基地。

2. 间接诱发要素类对外直接投资

出口导向型投资。投资者为了突破各种贸易障碍，在东道国就地生产、就地销售，扩大出口带动国内贸易增长，维护东道国出口市场并通过第三国向目标市场出口。如韩国为了进入 1992 年欧洲统一大市场，积极在欧共体成员国或在西班牙、葡萄牙等国设厂生产彩色电视机及其他电子产品，以逃避贸易壁垒和关税的限制。

进口替代导向型投资。投资者在海外投资生产产品，以抵销外国产品涌入本国而占领市场。同时，由于投资国国内产业结构及市场变化，市场上出现了替代商品，国外的同类产品大量涌入，此时为了适应这一变化和冲击，投资者加强了海外市场的开拓和生产。目前，许多国家企业都力求加速企业跨国生产及经营，变外部市场为内部市场，通过国外的生产保持其在国内市场的垄断地位和产品优势。

竞争导向型投资。投资者为了适应全球或区域经济发展趋势，抢先在海外投资，以防御竞争者抢占市场。在垄断竞争市场上，当某一投资者率先在海外投资兴办海外企业时，其他的投资竞争者也立即会跟随进行防御性投资，以防对手独占市场。当前世界经济集团化及各区域性经济组织和共同市场正在加速发展和扩大，这必将促使各国之间为争取原有市场或开拓新市场而展开投资及跨国生产的竞争。

协调导向型投资。投资者为了改善和加强投资国与东道国之间的关系与协调，开展国际经济援助，消除政治和贸易摩擦而进行的对外直接投资。这种投资更多考虑的是政治利益，而不是经济利益。

逃避导向型投资。投资者为了逃避本国政府的经济管制，寻求安定环境和政治稳定性而进行的对外投资。

综上所述，对外直接投资诱因要素组合论基本上反映和包括了诱发影响各种不同类型导向的投资要素，各种导向型投资的划分有助于我们明确投资动机，综合利用自身的优势，在对外直接投资跨国经营中选择适宜的投资类型及方式。

（二）对外直接投资的主要方式

1. 收购企业

收购企业是指投资者通过股票市场及资本市场购买国外企业的股份或者是出资购买国外现有企业和倒闭企业的部分或全部资产根据对外直接投资概念，凡是收购达到了对企业有经营控制权的程度即属于对外直接投资。投资者可根据本身的跨国经营战略和东道国的投资法律，来决定股权参与和收购经营控制权的程度。一般可分为三种情况：一是购买企业的全部股份，从而取得经营控制权；二是仅购买部分股份，取得经营决策权；三是只购买少许股份，放弃购买经营控制权及决策权。

收购企业作为投资的一种方式，有利有弊，有利之处在于能使投资者迅速进入海外市场，并利用国外现存的生产设备、技术工人、先进技术及管理经验、品牌商标和销售渠道，在较短时间内推出产品，形成规模效益，从而占领东道国市场和返销国内或海外。

收购方式不利之处在于难以准确估算收购企业的资产和后续投资规模，难以分析经营风险以及东道国政府颁布的限制法律如反托拉斯法、外来资本股权限制和行业限制等。

因此，投资者采取收购方式时首先必须充分评估收购企业资产状况，选好收购对象，成立收购考察研究小组，对收购企业的财务、产品经营范围、

渠道、技术水平、人员素质以及企业经营管理状况等进行详细、全面的考察与可行性论证。

2. 股权式投资

股权式投资是指以一揽子资源（资金、技术、设备、原料、专利）形式投资国外，经营企业，并对企业拥有经营所有权和控制权的投资。股权投资方式主要包括以下具体形式：

- 在海外设立分公司或销售机构；
- 建立加工装配厂；
- 设立少数参股的合资企业（持有 49% 以下的股份）；
- 设立多数参股的合资企业（持有 51% 以上的股份）；
- 设立拥有全部股份的独资企业（持有 100% 的股份）；
- 设立财团式的投资企业。

投资者在选择股权投资方式时，应根据本身的投资优势和战略考虑决定具体投资形式。在经营的组织管理与法律形式上应尽可能采取有限责任公司形式，使其责任有限，减少风险；在合营企业中应利用股权优势取得经营控制权，其策略有两种形式：一是取得过半数（51% 以上）的股权，股权越大，控制权也就越大；二是通过股权分散而取得多数股权，在合资企业中可由很多家企业或投资者联合出资，以分散东道国所拥有的股权。

3. 非股权投资（非股权安排）

非股权投资是指不以拥有股权进行控制和目的的投资方式。它是利用对海外企业所需要的各种资源、技术的控制，并通过签订一系列合同来实现落实。常见的非股权投资方式有以下几种：

技术授权合同。它是投资者或企业将研究出的专利权、商标及制造加工技术转让给当地企业，收取技术转让费用。它可直接参与产品生产、控制产品设计和工艺技术。

管理合同。它是指投资者或企业将先进的企业管理技术运用于当地企业管理，签订提供有关培训服务合同，收取管理提成费。

生产市场销售合同。它是指投资者与当地企业订立提供产品和市场销售的合同。通过这类合同，投资者或企业可以控制对方原料及生产材料、产品的供应及销售。

投资者采取非股权投资方式可以通过隐蔽的方式对当地企业进行适当的控制，它既可减少经营风险，又可以通过若干合同形式以及技术管理和销售机制获得利润和控制权。

70 年代以来，非股权投资方式得到广泛的应用，已成为国际经济合作的重要方式和过渡到股权式合资经营的预备阶段。

第三节 国际证券投资

一、证券市场国际化

（一）证券市场的特征及其功能

所谓证券市场是进行有价证券的发行与交易场所的总称。作为金融市场的重要组成部分，它对现代资本主义经济正常运转起着举足轻重的作用。投资者通过证券市场买卖有价证券向有关企业提供资金；企业、公司通过证券市场发行股票或债券，可以筹措到相对稳定的长期资金。

有价证券是把资本投入企业或把资本贷给企业的证书，根据这个证书可以定期地获得股息或利息。它是一种金融资产，证券的持有者有自由处理和转让的权利。通常指股票、债券等。

股票是股份公司筹措资金时发给投资者的凭证，股票的持有者就是股份公司的股东，持有股票就有权利分享公司的盈利，同时也要承担公司的责任与风险。债券是由公司、企业、国家政府以及政府有关部门发行的，保证按规定向债券持有人支付利息和偿还本金的凭证。它分为政府债券与公司债券，无论哪种债券都应具备安全、流动并能取得经济收益三方面的特性。安全是指债券持有人到期能无条件收回，流动是指债券作为长期投资有随时变现的可能，经济收益是指债券到期后不仅可收回本金，且能得到应有的补偿。

在证券市场上交易的有价证券是虚拟资本，是一种特殊商品，其价格主要由市场利息率和公司股利率决定。有价证券的特殊性就决定了其交易市场的特殊性，即证券市场是由发行市场和流通市场这两个性质迥然不同，而又相互依赖、相辅相成的市场所构成的统一体。

证券发行市场又称初级市场或一级市场，专门买卖企业或政府所发行的有价证券，主要由证券发行者、证券购买者和证券承销商三者构成。一般而言，证券的发行并无固定场所，投资者与发行者买卖初次发行证券的行为就构成证券的发行市场，故一级市场是一个无形场所；证券流通市场又称次级市场或二级市场，专门流通或补充发行有价证券，通常包括证券交易所和场外交易市场。证券交易所是二级市场的核心，它是根据国家有关法律，经政府证券主管机关批准设立的证券集中竞价交易的有形场所。证券交易所订有证券上市标准，非经发行公司正式申请，并能符合其上市标准的证券，不能上市买卖。场外交易市场是指在证券交易所外从事证券交易的场所，又称柜台交易市场或店头市场，其交易主要是利用电话进行。场外交易市场在美国最发达，目前它的地位仅次于纽约证券交易所。

证券的发行市场与流通市场是相互依存、相互牵制的。没有发行市场也就没有流通市场，流通市场对发行市场又有反作用，因为流通市场上形成的证券市场价格及流通状况反过来又决定着发行市场新发行证券的规模和发行条件。只有在已发行的有价证券在流通市场上正常买卖并形成公正的价格之后，继续发行才有可能进行。另一方面，如果发行的证券超过投资所需的额度，整个流通市场就会崩溃。因此，发行市场与流通市场相互依存，相辅相成，使证券市场正常地发展。

证券市场是金融市场的重要组成部分。在现代社会，资金的融通主要通过证券的买卖形式进行，因此证券市场以独特的运行方式和活力对经济发展产生重要的影响。

第一，证券市场为企业和国家筹措长期资金提供广阔的场所。

向市场发行证券，资金来源较稳定，特别是发行股票，股东入股，不能收回股本，公司企业可以长期运用，从而稳定公司企业的资本。

显然，证券市场的功能在于沟通长期资金的供需双方，使资金的盈余单位有了投资的场所，而资金需求者又获得资金的供给。同时证券市场上能获得资金支持的单位，肯定是那些经营有方，经济效益好并有发展前景的行业。从这个意义说，证券市场能促进资金合理有效的配置，有利于社会经济、产业结构调整，促进社会经济的发展。

第二，证券市场是股份公司经营状况的晴雨表。

由于证券本质上是一种对未来收益的权力证书，因此持有证券的投资者对投资于哪一个企业感觉极其敏锐，必然争向那些经营前途广阔、竞争力雄厚、经济效益高的企业投资，资金就会自然向这样的企业集中，促进这样的企业不断地开拓与发展。反之，那些经营前途暗淡，竞争能力薄弱，经济效益低甚或亏损的企业，必然遭受投资者的冷遇，将资金转向前一种企业集中，证券市场时刻都在通过买和卖进行这样的资金再分配。证券价格的上下波动就是反映股份公司经营状况的主要指标。

第三，证券市场是金融当局实施金融宏观调控的依托。

证券市场能迅速敏锐地反映货币供应量，社会资金流向等变化，因此利用证券市场实施货币政策，调节货币供应量，达到对经济的调控，这是资本主义国家中央银行采用的重要手段。中央银行在公开市场上买进或卖出有价证券来调节金融。当经济不振，资金短缺时，中央银行在证券市场买入有价证券，投放货币，以扩大信用刺激生产。当投资过度，资金闲散，投机盛行时，卖出有价证券，回笼货币，以减少经济投资，促进经济稳定发展。

我国证券市场的建立和发展，为我国金融业的的活动带来新的活跃因素，为金融宏观调控开拓新的前景。

（二）证券市场的国际化趋势

证券市场的国际化是指各国的公司股票、债券以及政府的债券等有价证券的发行和销售，超越了一国的界限，在国际市场上进行交易。

生产集中，由集中而形成的垄断，是证券市场国际化形成的基础和出发点。随着股份公司的建立，有价证券应运而生，在资本主义自由竞争阶段，经营有价证券买卖的证券市场即股票交易所所在资本主义国家就有了一定的发展。如伦敦、纽约证券交易所，但规模较小。在资本主义进入垄断阶段后，随着生产集中和垄断发展，股份公司有了迅速而广泛地发展。一些大的垄断组织开始以发行和购买证券的形式向国外进行投资，设置跨国公司。在资本输出与跨国公司发展的同时，跨国银行也有一定的发展，控制证券交易所的部分业务。

第二次世界大战后，跨国公司和跨国银行迅速发展，加速了国际金融中心的形成，加速了证券市场国际化的发展。到 1976 年，美国在海外银行的分支机构数就由 1965 年年中的 188 户发展为 1069 户，增长了 4.66 倍；资产则由 7.5 亿美元，增长为 348 亿美元，增加了 45 倍以上。日本到 1979 年 9 月底银行的国外机构数达 135 处之多。

跨国银行数量的增加及业务范围的扩大，逐步形成了以银行为中心的许多国际金融中心。在国际证券市场上，资本主义国家的银行既是新证券的主要发行者，又是国际债券的发行者和主要投资者，同时又是外国债券的主要经纪人，证券交易往往通过银行在证券交易所进行买卖。因此，国际证券市场与跨国银行的发展是紧密地联系在一起，国际证券的交易已成为跨国银行的主要业务之一，成为国际金融市场的一个重要组成部分。

60 年代以来，国际证券市场有很大的发展，引人注目就是欧洲债券市场。1983 年欧洲债券的发行额为 485.01 亿美元，占国际证券发行总额的 64%。进入 80 年代，国际金融活动更趋于证券化。随着科学技术的发展，计算机系统装置被运用于证券业务中，现代证券交易越来越趋向全球性交易。世界

上主要证券市场的经纪人可以通过设在本国的电子计算机系统与国外的分支机构进行昼夜 24 小时连续不断的业务活动联系。愈来愈多的大公司，甚至一些中型公司纷纷到本国以外的证券市场上销售股票和债券。我国中国国际信托投资公司 1982 年就在日本发行 100 亿日元的日元债券。现在又发行人民币特种股票，并在境外上市。

证券市场国际化是世界经济一体化发展的必然趋势，主要的促进因素可归纳为：

1. 它是垄断资本输出高度发展的产物；
2. 各国政府近年来实行的金融宽松政策也促进了证券市场国际化的发展。

1974 年美国政府废除了实行达 10 年之久的，限制外国居民在美国发行证券的利息平衡税。1984 年 7 月宣布取消对外国人征收证券利息预扣税。德国、法国政府随之效法。逐步宽松的金融市场环境，为开展国际证券交易活动提供了较为有利的条件。

3. 生产和资本的国际化，促进了证券市场的国际化。

生产的国际化，科学技术的发展，新兴工业部门的建立，加深了各国对国际金融市场的依赖。一些政府机构、企业或国际金融组织纷纷通过各国银行在国际金融市场上发行债券，证券市场的国际化更趋活跃。

因此，证券市场的国际化是垄断资本发展的必然产物，是生产国际化和资本国际化发展的必然结果，今后证券市场的国际化趋势将继续加强。当今东京、纽约、伦敦三大金融中心鼎足而立，构成一个全球性的昼夜 24 小时不间断连续交易的世界证券市场体系。

二、证券的发行和交易

（一）证券的发行

1. 证券发行方式

证券发行，主要指特定机构或私人为筹集资金在证券市场上发行新的有价证券。证券的发行方式，依其是否通过证券承销商的承销，大体分为两种。

（1）直接发行

证券的直接发行，就是发行者不经由证券承销商或投资银行承销，直接向投资者销售证券。直接发行手续简便，发行费用低，但发行数额一般不大。定向募集的证券都采用这种方式发行。

（2）间接发行

间接发行就是发行人通过发行中介机构即证券承销商在证券市场上向社会公开发行证券。证券承销主要包括证券包销和证券代销。证券包销是指：

承销机构承购发行者所发行的全部证券，然后再向公众发售的全额包销。

承销机构承购发行者所发行的部分证券，然后再向公众发售的定额包销。

承销机构承诺在证券销售后，承购其剩余部分证券的余额包销。代销是指承销商只代发行者销售证券，不对证券销售余额承担全部买进义务，发行风险由发行者自己承担。

2. 证券发行价格

证券发行价格有溢价发行、折价发行和平价发行三种。

溢价发行就是按超过票面金额的价格发行；折价发行就是按低于票面金额的价格发行，折扣数的大小依发行者的经营状况而定；平价发行就是按票面金额发行。溢价发行又可分为时价发行和中间价发行。时价发行就是以发

行时的市场供求状况决定发行价格；中间价发行则介于时价和平价之间。

目前世界上许多国家都规定证券不低于面值发售，如英国的公司法原则上不准折价发行，特殊情况例外。我国《上海市证券交易管理办法》第 23 条规定：“股票不得折价发售”。《深圳市股票发行与交易管理暂行办法》也规定股票不得低于面值发售。

3. 证券的发行主体

一般而言，证券市场上的证券发行主体有国家、地方行政机构、企业（尤指股份公司）和某些具有公共性质的主体。如我国目前的证券发行主体是国家（发行各类国债）、省或相当于省级地方人民政府（发行各种建设债券），企业（发行股票、公司债券和各种权益凭证）和金融机构（发行各类金融债券）。

国家

无论在何种经济制度下，国家都扮演着重要的特殊角色。国家通过发行公债可以为发展国民经济筹集资金，还可以弥补财政赤字。

地方政府

地方政府为了应付财政开支、修建学校、医院或公路等公用事业的费用而发行债券，一般是经国家批准并受管理监督。

股份公司

企业是国民经济运转和发展的核心，在现代经济中，股份公司是占统治地位的企业形式。通过发行股票和债券，集中社会闲散资金，促进企业自身乃至整个经济的发展。

其他证券发行主体

其他证券发行主体一般是特殊的法人，如某些公用企事业、金融机构等。这些机构发行债券，筹集长期资金，对经济发展有着重要的间接促进作用。

4. 证券的发程序

现以公开发行证券的方式（间接发行）为例，介绍证券发行的一般程序。

承销前的准备工作

发行证券的第一步是发行人提出发行证券的要求，然后发行公司有关人员与承销商（证券公司等）举行各种承销前的会议。这些会议主要讨论解决两个问题：其一是需要筹措资金的数额；其二是发行何种证券更适合市场情况。例如当股票市场坚挺时，发行股票成功的可能性很大，如股票不易出手，则债券好销。同时要解决债券期限长短问题，此外，要解决承销合同的条款问题。

承销商应进行承销前的调查，主要考察以下问题：(1)资本需求量的估计；(2)盈利估计和资本结构；(3)各类投资者的需求及偏好；(4)市场的投资习惯及传统；(5)证券市场的情况；(6)公司的控制权；(7)盈利与利息间的差额利益。

在承销前的准备工作期间，发行人需要做的工作还包括以下几个方面：由会计师编制上市申请书，聘请律师就有关发行证券的法律问题进行分析 and 解释，起草承销合同，并由发行公司与承销人共同修改。

申请上市，决定证券的发行价格

公司发行证券都必须向主管部门申请注册，未经该证券管理部门的同意，公司不能发行证券。证券发行申请经批准后，发行者应于证券发行前，在证券主管机关指定的报刊上，刊登招股说明书或债券发行章程。发行者提

出上市交易申请时，应向证券交易所递交上市交易证券票样及证券上市交易申请书、证券上市报告书、证券经营机构出具的同意帮助交易的证明、经会计师事务所及其注册会计师签证的两个年度以上连续盈利的财务报告。

在确定证券发行价格时，发行人和承销机构都必须考虑决定证券价格的因素。从理论上讲，证券的价格同其他商品的价格一样，由该证券的供求决定。从供给方面应考虑的因素有：(1)证券的品质即证券的信用等级。(2)发行金额的大小。(3)公司规模的大小。(4)公司营业的稳定性。(5)证券本身的条件。从需求方面看，影响证券价格的因素有：(1)该种证券市场上资金的供给状况。(2)整个经济状况及前景。(3)潜在购买者对该种证券的兴趣。(4)证券承销商的资金状况。其它的如中央银行金融政策等都会影响证券价格。

证券承销机构组织证券的发行销售

在规定承销的时间内，由证券经营机构或由证券公司牵头组成承销集团联合承销证券。证券承销包括包销和代销。承销机构按承销总金额收取手续费或价格差。（根据市场情况，采用溢价或平价方式发售证券）在承销期满之后十日内，向证券主管机关报送证券销售情况报告书。

代理人组织承销

(二) 证券的交易

证券交易是证券发行的继续。证券交易的场所是二级市场，它的作用主要是为初级市场上发行的证券提供流动性。二级市场的核心是证券交易所。目前，世界各国证券交易所的组织形式大致可以分为两类：一类是公司制的证券交易所，一类是会员制的证券交易所。公司制证券交易所是由银行、证券公司、投资信托机构及各类公民营公司等共同投资入股建立起来的公司法人。公司制的证交所对在本所内的证券交易负有担保责任，因此通常设有赔偿基金，或向国库缴营业保证金，以赔偿因本所成员违约而遭受损失的投资者。会员制证交所是以会员协会形式成立的以盈利为目的的组织，主要由证券商组成。只有会员及享有特许权的经纪人才有资格在交易所中进行证券交易。会员对证交所的责任仅以其缴纳的会费为限。我国的上海、深圳证交所均为会员制证交所。

1. 证券交易方法

证券交易方法的种类，从交易主体的角度可划分为：

(1) 相对买卖

相对买卖是最原始的交易方法，是一个买主对一个卖主的交易。大多数的商务交易都采用这种方法，但在证券交易中用得较少，在其他证券市场，如场外交易市场则用得较多。由相对买卖达成的价格远非社会的均衡价格，因为这种交易方式只涉及单个的买主和卖主。

(2) 拍卖标购

拍卖标购与相对买卖的不同之处在于，相对买卖只是一个卖主与一个买主间的交易，拍卖标购则使上述的买主由一个变成多个，或使上述的卖主由一个变成多个。在这种条件下，不仅有买主和卖主间的竞争，而且有买主与买主或卖主与卖主间的竞争。在一个卖主与多个买主的交易中，买主竞相出高价，谋求购买某种出售的标的物（即商品、证券等），卖主则与出价最高的买主达成交易。这种交易方式也称作拍卖。拍卖一般以公开叫价的方式达成交易，叫价的方法有两种，即递价由低向高逐渐提高的“普通拍卖”和报价由最高逐次下降的“荷兰式拍卖”。另一方面，在一个买主与多个卖主的

交易中，卖主竞相报出低价，以求出售他们拍卖的标的物，买主则与出价最低的卖主达成交易。这种交易方式一般被称作标购。

(3) 竞价买卖

竞价买卖与拍卖标购的不同只在于，交易的双方，即买主与卖主，都是多于一个人的多数买主与多数卖主间的交易。竞价买卖把全国或某地区的证券供求集中在证券交易所，使很多买主和很多卖主相互竞价，以实现出价最高的买主与报价最低的卖主达成交易。竞价买卖比相对买卖和拍卖标购较好地体现均衡的公平合理价格。竞价买卖适合于交易技术高度发展的证券交易所。

我国上海、深圳证交所实行电脑交易制，采用竞价买卖的方法。主要有集合竞价和连续竞价两种方法。集合竞价指每一营业日的正式开市前半小时起，即可输入买卖委托。在正式开市前的一瞬间，对于每一支证券，系统都统计已输入的所有买卖盘，产生一开盘参考价，继而将能够成交的委托以此参考价为成交价全部撮合成交，这一处理过程，称作集合竞价。连续竞价是集合竞价结束后直到收市这一过程，连续竞价阶段的特点是，每一笔买卖委托办理入系统后，当即判断并进行不同处理，能成交者予以成交；不能成交者，等待机会成交；部分成交者，其剩余部分继续等待。

2. 证券交易的方式

证券交易的方式主要有现货交易、信用交易、期货交易和期权交易。

(1) 现货交易又称现金现货交易，它是最基本的证券交易方式，是指买卖双方成交后，即行办理交割手续的交易。从理论上说，现货交易是一手交钱，一手交货，钱货两清的交易。但在实际中由于技术上的因素，从成交到交割之间常常有一小段时间差。至于成交后要相隔多长时间交割，各国证交所有不同的规定。如美国在第五个营业日交割，香港在 24 小时之内交割。

(2) 信用交易又称垫头交易或保证金交易，是指证券买者或卖者通过缴付一定数额的保证金，得到证券经纪人的信用而进行证券买卖的一种交易方式。信用交易又可分为信用买进交易（又称保证金购买）和信用卖出交易（又称卖空）。这是一种典型的买空卖空的投机交易方式。由于信用交易具有较大的杠杆效应，风险很大，因此各国管理当局都很重视对信用交易的管理。如纽约证交所规定维护保证金的比例为：保证金帐户的净值（即担保证券市值减去贷款总额后的余额）不得少于实有证券市值的 25%。我国上海证交所的股票买卖不允许信用交易，而债券交易则只需缴纳 20% 的保证金即可。

(3) 期货交易，又称套期保值交易，是指证券买卖双方成交后，按合同规定的价格在约定的远期进行交割的交易。在实际交易中，购买者不一定是真正要买进证券，卖者也不一定必须持有证券。交割时往往只对成交时与交割时的价格差额进行支付。在西方比较流行的是股票指数期货交易。

股票指数期货交易是指买卖股票价格指数合约的交易。买卖双方在交易所内，就将来的一定日期，按商定的价格交付一揽子指数成份股票而达成的契约。实际交割时，买卖双方就买价与卖价之间的差额进行交割，把股票指数的点数换算成货币单位进行交易。如纽约证交所综合指数期货的交易单位为现行指数的 500 倍，1991 年 3 月 15 日，该指数值为 204.8，则该指数的期货价格为 102,040 美元（ 204.8×500 ）。目前世界上比较著名的股票指数期货有：标准——普尔 500 种股价指数期货、纽约证交所综合指数期货、堪萨斯农产品交易所的价值线综合指数期货、芝加哥农产品交易所的主要市

场指数期货、金融时报 100 种股价指数期货、恒生指数期货等。

(4) 期权交易又称选择权交易。期权又称选择权，是指赋予其购买者在规定期限内按双方约定的价格购买或出售一定数量某种证券的权利。按期权买者的权利划分，期权可分为看涨期权和看跌期权。看涨期权即期权购买者在规定时间内能按事先规定的结算价格购买一定数量的证券的权利。看跌期权即期权购买者在规定时间内能按事先规定的结算价格出售一定数量的证券的权利。

3. 证券交易的程序

证券交易一般要经过如下几个阶段：

(1) 由投资者确定代办人员。主要是寻找经由政府核准经营证券买卖的经纪商。证券经纪商是指接受客户委托代客户买卖证券的证券商。

(2) 办理“开户”手续。就是在选定的证券经纪商的营业处办理开户手续，其主要目的是确定你的信用安全可靠。帐户通常有两种，一种是现金帐户，一种是信用帐户。现金帐户要求客户在购买任一股票时，必须在清算日之前以现金支付购买该股票的全部价款。在卖出某一股票时，也必须于清算日之前，将股票交给证券商。信用帐户的主要特点是客户在购买股票时，不必立即支付全部价款，而是按事先与证券商签订的契约，支付部分现金，余下部分由证券商融资垫付。我国上海、深圳都是开设现金帐户。

(3) 证券委托买卖。帐户开设完毕之后，如果客户想进行证券交易，则可向证券经纪人发出委托指令。委托指令的内容包括委托时间，购买还是出售证券，买卖证券的名称，买卖证券的数量。一般需填写一份委托书，即我们通常所说的买单与卖单。委托指令的种类很多，一般是随行就市委托与限价委托。随行就市委托就是指投资者委托证券商按市场可能最佳价格为其立即成交，在价格上不做上下限规定，以该股票在股市的行情为准。限价委托是指在委托单上，客户规定了买进或卖出股票的最高或最低价格。委托买卖的形式可以是当面委托，也可以用电话委托、传真、电报、信函均可。

(4) 成交。即买卖双方就一定的证券交易达成协议，通常采用一定的书面形式。这里有几点关于证交所对证券买卖的规定：证交所营业时间，证券交易必须在证交所规定的时间里进行。一般交易所的营业时间为一周五天，每天分前市和后市，前市一般指上午九时半至十一时半，后市指下午一时半至三时半。交易单位。交易所股票交易的单位多以 100 股为 1 单位；公债及公司债券一般以面额 1000 元的债券为 1 单位，交易成交价的决定方法。交易所的成交价一般以连续竞价买卖的方式决定。是由买卖双方供求关系决定。委托执行的顺序，在委托买卖过程中，必须遵循两条成交的原则：其一是价格优先原则，在竞买竞卖中，最高买进和最低卖出优先成交。其二是时间优先原则，按提出委托指令的先后顺序依次成交，在同一价格段内，先申报者优先满足。

(5) 交割，一旦交易完成，就进入交割阶段。交割就是指买卖双方在成交后，相互缴交价款与股票的行为，一般包括交割地点、交割时间、交割方式三方面规定。从世界各交易所的规定来看，主要有两种交割方式：(1) 当日交割。它是指现金现货达成交易，交易完成后在当日内付款领票，买方缴付现款，卖方交出证券，(2) 例行交割。它是指在交易达成之后不必在交易日当天完成交割，而是可以在交易日之后的数日内完成具体的交割。例行交割的具体时间由交易所确定，各交易所规定的例行交割时间略有不同，但多数交易

所规定在交易完成之后的 4 天或 5 天内完成例行交割，如遇节假日则顺延。

(6) 结算。即在交易的各项手续结束之后，双方结算出买卖之间的差价，从而得出证券投资者是赚钱还是亏本。

4. 证券交易行情的判断

反映各种证券价格、交易量、市场趋势等多方面内容的情况称为证券交易的行市。其重要内容有：

(1) 开盘价与收盘价。开盘价指证券交易所每天营业开始后第一笔成交证券的成交价格；收盘价是指证券交易所每天营业结束前最后一笔成交证券的成交价格。

(2) 买入价与卖出价。证券投资者为购买某种证券所愿意投资的价格称买入价；证券持有者在某一价格水平上愿意出售证券时的价格称卖出价。

(3) 最高价与最低价。指上市证券在成交过程中，每一种证券品牌出现的最高成交价与最低成交价。

(4) 成交量与成交额。成交量指在证券交易所内投资者完成买卖的证券数量。它能反映证券市场的活跃程度和投资者的投资动向。股票用股数来表示，债券用面额来表示。成交额指在证券交易所签订买卖合同的金额。它是反映证券市场行情走势的非常重要的指标。成交量与成交额具有在股价上升时增加，在股价下跌时减少的规律，可以用来判断股市行情的升降程度。

(4) 涨停板和跌停板。指当证券价格出于某种非正常情况下暂停交易的证券价格，一般指股票价格。如某一股票昨日收盘价格每股 220 元，涨停板和跌停板的价格幅度为 10%，当天如果证券交易出于某种因素，价格波动剧烈，那么该股票价格上升至 242 元或下跌至 198 元，证交所宣布暂停该股票的交易活动。

(5) 多头与空头。即买空卖空。多头就是投机者对证券行市看涨，先按日前行市买进证券，在缴付保证金后，并不收进证券，而是在交割到期前以较高的行市转手卖出，从差价中获利。空头是投机者预期未来的证券行市要跌，先按目前行市卖出证券，此时投机者手中并没有证券出售，而是先以高价卖出，待交割前再用低价买进，从差价中获利。买空卖空者如预测准确，就能从差价中获利，否则投机不成反而破产。

(6) 牛市与熊市。牛市是指证券价格全面上涨的市场行情。熊市是指证券价格全面下跌的市场行情。

(7) 股票价格指数，是衡量整个股票市场总体价格水平及其动态的指标。常见的股票价格指数有两种：(1) 股价平均数。反映组成指数的各种股票价格的平均水平。通常采用算术平均法和加权平均法计算，(2) 股价指数。是当期的股价平均数与基期的股价平均数进行比较的结果。即先确定某年某月某日为基期，令这一天的股价平均数为 100 或 50，以后的任何计算期的股价平均数都与这个基期股价平均数进行比较，以此反映股价的变化。国际证券市场上影响较大的股票价格指数有：

A. 美国的道·琼斯股票价格平均数。是美国历史悠久而且最有权威性的股票价格平均数，创立于 1884 年，由美国道·琼斯公司编制并公布的。该指数初创时只包括 11 种铁路公司的股票，1938 年正式定为 65 种，一直延续至今。这一平均数又分为四类：道·琼斯 30 种工业股票价格平均数；20 种运输业股价平均数；15 种公用事业股价平均数；65 种股票价格综合平均数。我们通常比较熟悉和常用的是工业股价平均数。

B. 日经道股票价格平均数。是日本股票市场上最有代表性的股票价格平均数,创立于1950年9月,它是参考美国道·琼斯平均数的计算方法创立的,是将东京证券交易所第一市场225种股票的价格平均计算求出:它与美国的道·琼斯股价平均数都是修正股价平均数。(即在出现增资配股时,就要对原除数进行修正)

C. 标准普尔公司股票价格混合指数。由美国最大的证券研究机构——标准及普尔公司创立于1957年。是一种加权的综合指数。根据纽约证券交易所中约90%的普通股票的价格计算出的。计算对象包括400种工业股票、20种运输业股票、40种公用事业股票及40种金融业股票。计算公式:

$$\frac{\text{当天每股价格} \times \text{已发行数量的总和}}{\text{基期股票价格} \times \text{股数}} \times 100$$

基期是1941—1943年,将基期内的股价平均值定为100。

D. 香港的恒生指数。是香港恒生银行根据33种(4种银行保险业股票,9种地产业股票,6种公用事业股票,14种其他行业股票)上市公司股票编制的一种综合指数,创立于1969年11月24日。以1964年7月31日为基期,基期的股价指数定为100。其计算公式:

$$\frac{\text{当天的资本总市值}}{\text{基期的资本总市值}} \times 100$$

E. 上证综合指数。是反映上海证券交易所股市行情变化的综合指标。以1990年12月19日为基期,以全部股票总发行量力权数进行编制的。其计算公式:

$$\text{本日股价指数} = \frac{\text{本日市价总值}}{\text{基期市价总值}} \times 100$$

即以所有上市股票的收盘价分别乘以发行股数,相加后求得市价总值。计算期与基期的市价总值相除后即得计算期的股价指数。

5. 影响证券市场价格的因素

影响证券市场价格的因素很多,其中主要有:

1. 企业经营

许多投资者都把企业股票的市场行情看作是企业经营状况的晴雨表。反过来,企业经营的好坏也直接影响着企业股票的市场价格。当企业经营状况良好,股票的收益和股价就有可能上涨。作为股价决定因素之一的股息依赖于企业的利润,如果企业长期没有盈利,股息便无从谈起,股价也必然会下跌。因此股市的状况与企业的经营活动有密切的关系。另一方面,人们对企业未来发展的预测估计,也会对股价产生严重影响,正确预测企业经营的前景,是成功地预测股票市场变动趋势的重要条件。

2. 市场利率和货币供应量,当金融形势紧张,银行抽紧银根,贷款利率提高时,企业的股票价格下跌;当放松银根,银行利率下调时,股价会随之上涨。借贷市场利率与股价成反比关系。社会货币供应量增大,也会驱使人们将多余的钱投向股市,因而会引起股市价格的上涨。

3. 通货膨胀。在一定限度内,通货膨胀会刺激企业的生产,增加企业的盈利,使企业的股票增值。在通货膨胀时期,人们为了追求保值而纷纷投资购买股票,自然会造成股市价格的上涨。但应看到,当通货膨胀推动银行利率上升时,反过来会产生压低股价的作用。

4. 投资者心理。投资者的集体观点，通过不断变化的热门股票和投资者对国内与国际事件的反应中体现出来。从某些方面看，证券市场与妇女的时装市场有点类似。今年是紫色走俏，明年可能就是其他颜色令人青睐。同样，证券投资者今年可能认为计算机和航空业的股票具有最大的利润收益，明年又可能认为石油和黄金业的股票将是热门。因此，随着投资者们不断地追求新的、更高利润的投资对象，证券的市场价格也处在不断变化之中。

西方著名经济学家凯恩斯在《就业利息和货币通论》一书中对这种投资心理作了精辟论述：“我们可以把专业性投资比作报纸上的选美竞赛，这竞赛要求竞选者从100张相片中挑选6张最漂亮的，奖赏将授予那些选择最接近于竞选平均喜好的竞争者。因此，某个竞争者必须选择的并不是那些他自己认为是最可能吸引竞选者的相片，这一点对其它的竞选者来说也是一样，所以这种选美比赛所要选的并不是那些根据自己的最佳判断认为确实是最美丽的，也不是那些人们普遍认为最迷人的。我们要用第三级竞选法，即把我们的智慧用于预测那些人们所普遍认为将最能代表竞选者平均喜好的选择。”也就是说，自己思考的结果只是一个方面，向平均意见靠拢则又是左右选择结果的一个重要因素。投资者对投资的选择如同选美竞赛一样，不仅考虑自己对某种股票的偏爱，而要充分揣摸其他投资者心理。因此，投资者的心理是影响证券市场价格的重要因素。

三、证券投资的风险和收益

证券投资是一种高度复杂又充满风险的金融活动。一方面，证券投资可能给投资者带来丰厚的利润，但另一方面，它也可能使投资者倾家荡产。证券投资的风险与收益是一对孪生兄弟，风险大，收益也大，在证券投资活动中，投资者应力求达到风险小、收益高的投资目标。

（一）证券投资风险的概念及分类

证券投资风险是指预期收益率与实际收益率之间的离差。如预期收益率是20%，而实际收益率是16%，那么两者之差就反映了风险的情况。

证券投资的风险，可分为两大类，系统性风险和非系统性风险。系统性风险的特点是能对整个证券市场发生影响。人们通常无法用证券投资组合多样化的方法来消除或避免这种影响广泛的风险。它主要包括：

(1) 利率风险我们知道，市场利率水平是在变动的，它会影响到证券的市场价格。利率风险是指市场利率的变化引起证券持有人的本金损失。当储蓄利率或国库券利率上升时，企业债券或股票的市场价格就要下跌；当储蓄利率或国库券的利率下降时，企业债券或股票的市场价格就会上升。证券价格一变动，收益率也会随之变化，所以可能带来风险。

(2) 市场风险这里是特指由于经济周期的不断循环变化，使证券市场交替出现看涨或看跌的变化，这种风险主要反映在股票市场上，市场风险与经济发展变化有关，投资者应注意对宏观经济动态的研究。

(3) 购买力风险指由通货膨胀引起的使固定收支款项的购买力下降而给投资者带来的损失。如投资100元股票，1年后的股息是15元，年收益率为15%；如果通货膨胀率为8%，那么实际收益率只有7%，通货膨胀率一旦超过15%，你就亏本了。

在通货膨胀率居高不下的时期，减少购买力风险的办法就是：一是减少

或者放弃债券和优先股的持有；二是投资于能够保值的不动产、古董、艺术品、名人字画、黄金、钻石等。

另一类是非系统性风险。指只存在于个别公司或个别行业的风险。主要是企业的经营风险。经营风险是指发行公司在市场竞争中失利，投资者不能从公司取得预期股利的可能性。如公司产品销不出去，经营效益达不到预期的水平，这就会使投资者遭受损失。

投资者怎样防范由于企业经营失利而带来的损失呢？第一，对发行公司的竞争状况及未来发展前景作一周密考察。第二，细心地选择股票，详细地掌握这些股票的收益风险。

（二）股价的波动与风险的衡量

对于股市的投资来说，风险程度的大小意味着股价跌幅的大小。而一个聪明的投资者应在投资前了解自己的风险大小和可能遭受的损失程度，股市风险的评价指标一般有三个：

(1)本益比。也即我们常讲的市盈率。就是指某一时点上的每股股价与每年的每股盈利之比，其中每股年盈利指每股所含的税后利润额，其计算公式为：

$$\text{市盈率} = \frac{\text{股票市价（收盘价）}}{\text{每股盈利}} \times 100$$

一般说来，比率越高，获利能力就越低，投资价值越低，风险越大。

(2)价差比率。其计算公式如下：

$$\text{价差比率} = \frac{\text{股票最高价} - \text{股票最低价}}{(\text{最高价} + \text{最低价}) \div 2} \times 100\%$$

由于股票风险是以股票价格的上下波动幅度来确定的，因此，凡是股价波动大的股票其风险也大，反之就小。如某公司股票在某个时期里，其交易的最高价为 120 元，最低价为 80 元，其价差比率就为 40%。一般说来，价差比率越小的股票其投资风险性越小，反之风险性越大。(3)标准差其计算公式：

$$\text{标准差} = \sqrt{\frac{\sum (x - \bar{x})^2}{n}}$$

式中：x——代表各时期的股价

\bar{x} ——代表各时期的平均股价

n——代表股价总个数

标准差不仅可以用来衡量某种股票的风险程度，还可用来衡量股市整体的风险。

（三）降低风险的方法

由于风险的不可避免性，故证券投资最佳的对策，即为判别风险，然后将其分散。通常降低风险遵循下列原则：

1. 分散投资对象。投资人不可将全部资金集中购买某一家公司的股票，而应将资金进行分散，增加投资对象。

2. 购买不同行业的股票。任何一种行业的营运都有周期性，当一个行业走下坡路时另一个行业却正在成长期。因此，投资人在购买多种股票的同时，还要注意股票发行公司行业的组合。这样将大大减少投资的风险。

3. 时间的分散。投资股票，在时间上关系很大，如对获取股息感兴趣的

投资者，应当先了解各公司的派息日期，必须在除息日之前购买。否则即使持有股票也将无权领取最近一次的股息。对以依靠取得差价收入为主的投资者而言，则还应注意股市的淡季和旺季，如能在买卖时间上进行分散，就能减少风险。

（四）证券投资的收益与测量

证券的收益指投资者从证券投资中获得的报酬，包括两部分：一是定期（通常为一年）支付的利息（股息）收益，二是证券溢价出售的收益。面对各种各样的证券一般是以计算年收益率来加以比较。

$$\text{年收益率} = \frac{\text{年收益}}{\text{投资}} \times 100\%$$

投资如果持有年限不是整数，就应完算出

$$\text{持有年数} = \frac{\text{持有天数}}{365\text{天}} \text{上式加以修正即得：}$$

$$\text{某种证券的年收益率} = \frac{\text{年收益} \div \text{持有年数}}{\text{投资}} \times 100\%$$

收益率反映了收益与投资的比率关系，也就是花了多大的投资换来了多大的增值。在买入或卖出一张证券时，赚了多少钱，亏了多少。通过年收益率这个标准就能够使你作出准确的判断。因此掌握了证券投资收益率的计算方法就好比是拿到了开启证券市场大门的金钥匙。

1. 债券收益的计算

债券投资的目的在于每年能领取一定的利息并在偿还期得以收回本金，衡量债券收益情况的尺度为债券收益率，有三种：

(1) 名义收益率或息票收益率。

名义收益或息票收益即指证券票面所规定的利息收益。如一张面额 50 元，年利率为 9% 的债券，每年的利息收入就是 4.50 元，收益率为 9%。名义收益率等于票面利率值，是固定不变的。即：利息收入

票面金额 $\times 100\%$ 。名义收益率的重要性在于它确定了债务人每年应付利息的货币金额，其不足之处是它没有考虑证券的实际市场价格对其收益所产生的影响，只有当证券的市场价格偶然与其票面值相等时，名义收益才和实际收益相一致，当证券溢价出售时，名义收益就高于实际收益；当证券低价出售时，名义收益就低于实际收益。目前我国较多的债券都是以票面金额发行的，因此很多人在购买所发行的债券时，常把名义收益率作为与储蓄收益率进行比较的主要评价指标。

(2) 即期收益率

即期收益率等于每年利息收入除以该证券当时的市场价格。计算公式：

$$\text{即期收益率} = \frac{\text{年利息收入}}{\text{买入价}} \times 100\%$$

(3) 持有期收益率

无论是名义收益率还是即期收益率，都是在购买债券时以确定的利息收入值来预计的收益率。而持有期收益率是指投资者不是从债券新发行时即购入并一直保持到证本付息时所得到的收益率。它又有三种情况：

购入新发行的债券，中途出售：

这种情况持有期收益率的计算公式是：

$$\frac{(\text{售出价} - \text{购入价}) \div \text{持有年数}}{\text{购入价}} \times 100$$

中途购入债券，一直保持到还本付息时。

$$\text{持有期收益率} = \frac{(\text{到期本息和} - \text{购入价}) \div \text{剩余年数}}{\text{购入价}} \times 100\%$$

中途购入，保持一段时间再中途出售。

$$\text{持有期收益率} = \frac{(\text{售出价} - \text{购入价}) \div \text{持有年数}}{\text{购入价}} \times 100\%$$

2. 股票收益的计算

选择股票的关键问题是权衡股价和收益的关系。关于股票收益的获取形式，主要有以下几种：

(1) 现金收入。这是主要的收入形式，指由公司在扣除各项开支后，把盈余利润中的一部分用现金的方式支付给股东。(2) 债权收入，指公司把拥有的一部分有价证券代替现金作为报酬支付给股东。

(3) 股票收入。指公司以额外无偿增发股票代替现金作为报酬支付给股东，并以原股东的股份来确定增发股票的数额。(4) 财产收入，指公司用有价证券以外的商品作为报酬来抵付给股东。

衡量股票收益高低的指标主要有：

1 本期收益率这个指标主要用于反映以现行股市价格购买该公司股票时所能获得的预期收益率。

$$\text{本期收益率} = \frac{\text{上年股息或红利收入(每股)}}{\text{上个营业日收盘价(或平均成交价)}} \times 100\%$$

上个营业日收盘价(或平均成交价)如果甲公司上年派发给股东的股息、红利是每股 18 元，上一个营业日的收盘价是 150 元，则甲公司股票的本期收益率为：

$$\frac{18\text{元}}{150\text{元}} \times 100\% = 12\%$$

2. 持有期收益率股票持有期收益率与债券持有期收益率不同，股票没有到期日，这里的持有期，就是指买进股票日至卖出股票日的时间。持有期可以是一周、一月、一年以至更长，但应当与计算债券持有期收益率一样，也要计算到年收益，这样才有可比性。

$$\text{持有期收益率} = \frac{(\text{卖价} - \text{买价} + \text{持有期股息红利}) \div \text{持有年数}}{\text{买价}} \times 100\%$$

如有位投资者在 3 月 10 日以每股 73 元购进甲公司股票，10 月 10 日以每股 80 元出售，6 月 30 日获公司派发的半年股利为每股 7 元，那么他的持有期收益率为：

$$\frac{(80 - 73 + 7) \div 214 / 365}{73} \times 100\% = 32.7\%$$

股票持有期收益率是只有当投资者在卖出股票时才具有的实际收益率。

复 习 思 考 题

1. 当代国际投资的发展趋势。

2. 西方国际直接投资理论要点。
3. 国际直接投资的主要方式。
4. 证券市场的特征与国际化趋势。
5. 证券的发行与交易。

第九章 国际信贷合作

第一节 国际信贷概述

一、国际信贷的含义与作用

国际信贷 (International Credit) 也称国际信用, 是指国际间的资金借贷关系, 即由一国、数国的政府、银行或国际金融机构向第三国政府、银行及其他自然人或法人提供资金融通, 其实质是以偿还为条件的价值运动。它是资本要素国际移动的基本形式之一, 是国际经济合作的一个重要方面。

国际信贷规模的明显增大是战后世界经济和国际贸易发展的必然结果, 同时, 国际信贷作为国际经济联系的一个组成部分, 对后者的发展有着重要的作用。

国际信贷的作用主要表现在如下方面。

(一) 有利于调节国际收支, 某些国际金融机构和地区性金融机构提供的贷款往往带有这种性质。例如国际货币基金组织向其成员国提供的资金就具有改善借款国的国际收支状况和稳定该国对外汇率的作用, 又如阿拉伯货币基金组织, 它的宗旨是克服成员国国际收支的不平衡, 稳定相互间的货币汇价, 进入 70 年代以来, 欧洲货币市场的一种新的作用即为逆差国提供信贷, 以增强其在某个时期内的对外补偿能力。

(二) 有利于发展生产和促进国际贸易。各国莫不以提供出口信贷作为刺激出口、加强其竞争能力的重要手段之一, 另一方面, 战后国际贸易的结构发生了变化, 出口总额中机器设备, 特别是大型成套设备所占的比重增加, 而短期信贷, 无论是金额, 还是期限, 均不能适应这类商品交易的需要。因此, 中长期信贷的规模和作用越来越大, 这种变化既促进了战后国际贸易的发展, 又为大规模生产提供了巨额资金。70 年代, 包括英国这样的工业国家, 在石油开发项目中都利用过欧洲货币市场资金。

(三) 有利于跨国公司的发展和推动生产国际化。战后迅速发展起来的跨国公司是资本主义条件下生产国际化和资本国际化发展的结果。跨国公司的生产活动越出了国界, 子公司遍布全球。直接投资是跨国公司在海外经营活动的基础。据统计, 跨国公司国外机构所拥有的资产大约相当于其对外投资累计总额的 5—6 倍, 其资本来源除自有资本的转移外, 大量的外来资本来自于银行。与此同时, 跨国公司也根据需要将暂时闲置的资金投入贷放活动。例如欧洲货币市场就是跨国公司借款、存款和调拨资金的重要场所。国际信贷有利于跨国公司的经营活动, 也推动着生产国际化的进程。

(四) 有利于发展中国家的经济发展。首先, 作为石油输出国组织成员的发展中国家, 它的石油资金除一部分用来增加外汇储备外, 相当一部分也通过货币市场和国际金融机构向国外贷款和投资以取得利息和利润; 而一些非产油发展中国家一旦出现国际收支逆差, 便可利用信贷取得石油美元以缓解财政困难。其次, 许多发展中国家, 包括社会主义国家, 为了加速本国的经济发展, 也需要大量外汇资金用于引进技术和设备。它们除了吸收外国直接投资, 更为大量的是利用信贷。如韩国出口工业的增长, 巴西在 60 年代的经济起飞以及印度自独立以来 40 余年中由一个贫穷落后的国家发展成一个经济水平较高的大国, 都大量地利用了国际信贷。

国际信贷虽然对世界经济和各国经济的发展起着推动作用, 但它毕竟是

资本主义国家资本输出的主要形式之一。因此，随着竞争的加剧，资本主义各国之间的矛盾更加尖锐化。另一方面，以旧的国际经济秩序为基础的国际货币信贷体系从根本上说是维护国际垄断资本主义的利益的。广大的发展中国家贷款无不付出了高昂的代价。某些发展中国家陷入债务危机的外部原因之一，即是西方国家转嫁经济危机的结果。此外，国际金融市场的动荡与国际资本的冲击也干扰着这些发展中国家的金融政策，助长了他们国内的通货膨胀，因此，在肯定国际信贷的积极作用的同时，不应忽视它的消极影响。

二、国际信贷的种类

国际信贷的种类繁多，但其基本类型主要是贸易信贷和资本信贷两种：

贸易信贷是为便利进出口贸易而提供的贷款，包括短期信贷和中长期信贷，短期信贷的期限一般不超过1年，主要用于原料、粮食、半制成品和消费品等类商品的进出口贸易。信贷的提供往往要以外贸合同的签订为条件，只限于为合同规定的商品交易提供资金融通，以促进交易的完成，作为贸易信贷另一重要组成部分的中长期信贷，是西方国家力支持和扩大本国大型设备出口，加强国际竞争能力，争夺销售市场的一种手段。国家用提供利息补贴和信贷担保的办法，鼓励本国银行向本国出口商或外国进口商发放利率优惠的贷款，以解决本国出口商资金周转困难或国外进口商因资金短缺而无力支付进口货款的困难，从而达到促进出口的目的。因此，国际上将对外贸易中长期信贷统称为出口信贷。

资本信贷通常用于增加固定资本，购买机器装备，建立企业，建设公共设施或支付技术援助等方面，资本信贷实际上也就是国际上的中长期贷款，期限一般在1年以上，长期信贷多为10年左右或10年以上，也有长达30—40年或50年的。它有多种形式，如银行贷款、发行债券、存款单、工程项目贷款、国际租赁、政府贷款和国际金融机构贷款等融资方式。

从国际信贷本身的性质和特点来看，主要包括上述两种类型。但从使用国际信贷的角度来看，根据不同情况可有多种分类方法；

（一）按贷款的来源和性质分类，大致可分为政府间借贷、国际金融机构和地区性金融机构贷款、出口信贷、商业银行贷款、混合贷款等。

（二）按贷款用途和支付方法分类，大致可分为平衡国际收支贷款、建设项目贷款、商品贷款、自由外汇贷款等。

（三）按贷款期限分类，大致可分为短期贷款、中期贷款、长期贷款等。

（四）按贷款利率分类，大致可分为无息贷款、低息贷款、中息贷款、高息贷款等。

（五）按筹资方式分类，大致可分力直接借贷、间接借贷（发行债券、吸收外币存款等）。

第二节 国际信贷的类型与方式

国际信贷诸类型中有相当一部分属于银行信贷的业务范围。本章仅重点介绍政府贷款和国际金融机构贷款的有关问题，因为这两种信贷不仅是国际经济合作的重要内容，更是发展中国家利用外资的主要方式。

一、政府贷款

（一）政府贷款的概念与性质

政府贷款（Government Loan）是一种以国家政府的名义提供穹接受的优

惠性贷款，资金由政府从国家财政预算中拨出，具有双边经济援助的性质，也称为双边官方援助性贷款。

政府间提供经济发展援助贷款的形式始于第二次世界大战以后。随着有关组织机构的不断完善，发放该类贷款的数额也不断增加。

政府贷款可分为以下三种：

1. 发达的资本主义国家向发展中国家提供的贷款。提供贷款的主要是“经济合作与发展组织”所属“发展援助委员会”17个成员国的政府，如美国、德国、日本、英国、法国等。这些国家提供的双边援助性贷款一般都是定向的。英国主要给予南亚和非洲的英联邦国家；法国则集中使用于非洲法语国家；德国的援助计划是全球性的，目前多数在非洲国家和中东地区；日本的重点在亚洲，其中更以东南亚国家为主要受援国；美国历来重视社会主义国家周围的国家和地区、拉美国家和中东国家。在政府贷款中，这一类是最重要的。

2. 发展中国家向发展中国家提供的贷款。石油输出国组织的13个成员国中，有10个国家提供援助性贷款，其中7个是阿拉伯产油国，如科威特、沙特阿拉伯等。这些国家在两次世界性石油提价中积累了大量的石油收入，开始向发展中国家提供贷款，成为仅次于西方工业国家的第二大援助集团。由于历史和文化传统的影响，受援国主要是阿拉伯国家。这类贷款是南南合作的重要内容。

3. 社会主义国家向发展中国家提供的贷款。50年代开始，经互会成员国在相互提供贷款的同时也向发展中国家提供援助。提供贷款的国家主要是苏联。80年代以来，它的援助主要集中在越南、古巴、阿富汗等国，其中尤以越南与古巴为多，我国在第一个五年计划期间也曾利用过苏联的政府贷款。自50年代中期开始，我国也曾先后向90多个非洲、亚洲和拉美发展中国家提供政府贷款。

（二）政府贷款的特点

1. 利率低、附加费用少，含有一定的赠与成份。政府贷款分无息贷款和计息贷款。无息贷款即贷款免付利息，只收取一定的手续费。计息贷款即贷款要支付利息，年利率一般在1%—3%左右。至于附加费用，主要是两种，承诺费和手续费。所谓承诺费是贷款方因借款方没有按期使用贷款，造成贷款人资金闲置不能生息而向借款人收取的一种补偿性费用。手续费是指贷款人按贷款金额的一定比例向借款人收取的费用。费率通常为贷款金额的0.25%—0.5%，一般不超过1%。

2. 还款期长，有一定的宽限期。政府贷款属于中长期贷款，因此贷款期限较长，一般为10年、20年、甚至到40年。有关贷款的期限，贷款协议中均有明确的规定。从贷款协议规定开始提款之日起到规定截止提取之日止的期限为贷款提取期，或称使用期，一般规定为1至3年，或5年。从协议规定开始还款之日起到还清全部本息之日为止的整个时期为偿还期，或称还款期。政府贷款的偿还期较长，一般为20—30年左右。宽限期也称宽缓期，指贷款偿还期内开始的若干年中只付息不还本的期限。宽限期一般不超过10年。贷款的本金在宽限期满后开始偿还，或一年一次，或每半年一次，一般为每半年还一次。

3. 贷款的程序比较复杂。借款国在确定备选项目的过程中要进行大量的调查研究工作以保证可行性研究报告的科学性和可靠性。为此需要相当长的

时间，俟可行性研究报告和项目实施计划初步拟定以后才能向贷款国提出申请，经贷款国政府审查认可并作出承诺后，两国政府才能就贷款条件进行双边会谈，直至达成协议，通过两国政府换文后签字生效。由于程序复杂，所花时间一般都较长。因此，对于一些急需资金、时间性强的建设项目，利用政府贷款不一定是适宜的筹资方式。

（三）政府贷款的赠与成份及其计算公式

政府贷款的优惠性主要表现在贷款一般都含有一定比例的赠与成份。所谓赠与成分（Grant Element, GE），它是用于衡量贷款优惠程度的一个综合性指标，影响这一指标的参数包括年利息率、偿还期、宽限期、每年偿付次数和贷款期内的贴现率五个。由于每年偿付次数一般均定为每半年偿付一次，贴现率则按综合年率 10% 计算，所以前三个参数更为重要，它们直接影响到赠与成份的大小。一笔贷款是否为优惠性的，或者其优惠程度到底如何，并不是一目了然的。这就需要通过计算来确定它所含的赠与成份，按照国际惯例，优惠性贷款所含的无偿赠与成份必须在 25% 以上。通常用如下公式计算：

$$GE = 100 \times \left(1 - \frac{r/a}{d} \right) \left[1 - \frac{\frac{1}{(1+b)^{aG}} - \frac{1}{(1+b)^{am}}}{d(am - aG)} \right]$$

GE—赠与成份，即贷款金额票面价值的一个百分数

r—年利率

m—偿还期

G—宽限期

a—每年偿还次数（每半年 1 次，即一年 2 次）

d—每期贴现率，按综合年率 10% 计算（经济合作和发展组织确定的惯例）

（四）政府贷款的政治因素和限制条件

1. 政府贷款一般都带有明显的政治性质。两国之间是否有良好的外交与经济合作关系，往往是贷款国政府发放贷款的前提条件。因此，两国关系的变化会直接影响到贷款工作的顺利进行。此外，双边援助性贷款还要受到贷款国财政预算和国内政策以及借款国政局是否稳定等因素的牵制。

2. 贷款一般为项目贷款，不提供自由外汇，而是限于贷款国的货币。在金额上，一般不提供借款国工程建设项目所需的全部资金。

3. 贷款的全部或部分限于采购贷款国的设备、物资、软件技术或支付劳务费用。这种限制贷款用途的规定有利于贷款国的商品和劳务输出。有些政府的贷款虽然不限制借款国必须在贷款国采购，但规定应在“合格货源国”采购其所需商品。所谓合格货源国采购，就是允许借款国用招标方式从“经济合作与发展组织”成员国以及该组织所属“发展援助委员会”所规定的发展中国家和地区的“合格货源国”采购使用贷款的商品。这种规定也只不过是对于采购限制有所放宽而已。

4. 要求借款国在借入贷款时连带使用贷款国一定比例的出口信贷。这种限制条件结合上述关于借款国采购商品的规定，不仅仅有利于贷款国的商品输出，而且能带动贷款国的私人资本输出。

（五）混合贷款的内容

如上所述，在同一笔贷款中，既有政府的低息优惠贷款，又有商业银行或商业银行团提供的利率高于政府贷款的信贷，两者作为一个整体的借贷即称为混合贷款，其综合利率比商业银行信贷的利率低。提供混合贷款也要求借款国使用该项贷款购买贷款国的物资设备。80年代以来，以这种方式提供的贷款日趋增多。这是由于利用混合贷款对于借款国的较大建设项目而言，既能避免单纯的政府优惠贷款往往会有额度不足的缺点，又能避免借入商业贷款利息过高的负担。对于贷款国而言，可利用政府贷款带动私人资本输出和扩大商品出口。从我国使用外国政府贷款的实际情况来看，80年代以来，除科威特、日本等国提供的是单纯的、长期低息的、国际竞争性招标采购的政府贷款外，其他如英、法、加拿大、丹麦、比利时、意大利、瑞士、瑞典、澳大利亚等国向我国提供的基本上都是混合贷款。

（六）政府贷款的程序

利用政府贷款，从借款国提出申请到双方达成协议、签字生效，支付贷款，直至项目建成的整个过程，不但时间长，而且每个阶段都要经过一定的手续。各国政府贷款的程序和主管以及推行的机构也不尽相同。尽管如此，综合各国程序的共同之处，仍可大致归纳为如下几个环节。

1. 贷款项目的准备和对外提出；
2. 贷款国对项目的评估；
3. 承诺与换文；
4. 贷款协议的谈判和签订；
5. 物资采购；
6. 贷款的资金支付；
7. 项目的监督和竣工报告。

二、国际金融机构贷款简况

国际金融机构贷款（International financial institutions loan）是指联合国系统的“国际货币基金组织”、“国际复兴开发银行”、“国际开发协会”、“国际金融公司”和“国际农业发展基金会”，以及地区性的国际金融机构，如“亚洲开发银行”、“非洲开发银行”、“泛美开发银行”等所提供的各类贷款。

国际金融机构按照各自不同的宗旨和规定的方向，只对其成员国提供贷款，这种贷款具有国际经济合作的性质，条件比较优惠，如利率较低、期限较长、含有宽限期，有的还结合技术援助进行。

国际金融机构按照参与国家的多少和业务活动范围的大小，可分为全球性的国际金融机构和地区性的国际金融机构。

全球性的国际金融机构主要有：国际货币基金组织（International Monetary Fund，简称 IMF）、国际复兴开发银行（International Bank for Reconstruction and Development，简称 IBRD）及其下属的国际开发协会（International Development Association，简称 IDA）和国际金融公司（International Finance Corporation，简称 IFC）。

地区性的金融机构在第二次世界大战前就已出现，如国际清算银行。第二次世界大战后，由于同一地区的国家间的经济联系日趋密切，特别是发展中国家间经济合作的迅速发展，以及苏联东欧国家经济合作的进一步加强，地区性金融机构有很大的增加。如 1966 年 11 月建立的亚洲开发银行

(Asian Development Bank, 简称 ADB) 就是一个向亚洲及太平洋地区发展中国家提供信贷资金的区域性金融机构。非洲国家的区域性金融机构是 1964 年 9 月创立, 1966 年 7 月开始营业的非洲开发银行 (African Development Bank, 简称 AFDB 或 ADB)。阿拉伯货币基金组织 (Arab Monetary Fund, 简称 AMF) 是资助阿拉伯国家平衡国际收支、促进阿拉伯经济一体化的区域性金融机构。欧洲经济共同体成员国的金融机构是欧洲投资银行 (European Investment Bank, 简称 EIB)。泛美开发银行 (Inter American Development Bank, 简称 IDB)。

三、国际货币基金组织贷款

(一) 国际货币基金组织的建立及其宗旨

国际货币基金组织是一个政府间的国际金融机构。于 1945 年 12 月 27 日成立, 1947 年 3 月 1 日开始办理业务, 同年 11 月 15 日成为联合国专门机构。总部设在美国华盛顿。

40 年代初, 根据英国经济学家 J·M·凯恩斯的货币问题计划和美国当时主管货币问题的财政部副部长 H·D·怀特的稳定国际货币的计划, 英美两国出于各自的利益, 通过谈判进行了反复的较量。1944 年 4 月发表了《关于建立国际货币基金的专家联合声明》; 同年 6 月重新研究并修改了联合声明, 提交 1944 年 7 月在美国新罕布什尔州召开的“布雷顿森林会议”讨论。最后, 美国凭借其经济实力, 使会议通过了一项基本上以怀特计划为基础的《国际货币基金组织协定条款》, 决定建立国际货币基金组织, 从而为战后以美元为中心的资本主义国际货币体系奠定了基础。

国际货币基金组织的宗旨是:

1. 通过一个常设机构来促进国际货币合作, 为国际货币问题的磋商和协作提供方法;

2. 通过国际贸易的扩大和平衡发展, 把促进和保持成员国的就业、生产资源的发展、实际收入的高水平, 作为经济政策的首要目标;

3. 促进汇价的稳定, 在成员国之间保持有秩序的汇价安排, 避免竞争性的汇价贬值;

4. 协助成员国建立经常性交易的多边支付制度, 消除妨碍世界贸易发展的外汇管制;

5. 在有适当保证的条例下, 基金组织向成员国临时提供普通资金, 使其有信心利用此机会纠正国际收支的失调, 而不采取危害本国或国际繁荣的措施;

6. 按照以上目的, 缩短成员国国际收支不平衡的时间, 减轻不平衡的程度。

国际货币基金组织的建立, 对稳定第二次世界大战后资本主义世界的货币汇率, 推动一些国家改进或放弃外汇管制, 从而对促进国际贸易的扩大起过一定的作用。

(二) 国际货币基金组织的资金来源和贷款特点

国际货币基金组织的资金来源主要是成员国缴纳的份额 (quota) 和基金组织的借款, 其次是成员国的捐款和基金组织的经营收入。

基金组织的成员国都要按规定认缴一定的基金份额。分摊给成员国的份额的多少, 主要根据该国的国民收入、黄金和外汇储备、进出口贸易以及其他经济指标来确定。份额的大小决定每个成员国投票权的多少、能取得贷款

的额度以及能分得的特别提款权的数目。份额制反映了各个成员国在基金组织中所占的经济地位，它是基金组织的重要特征。基金份额每5年核定一次。1985年底资金总额为893.018亿特别提款权。

借款是基金组织的另一资金来源。基金组织有权以借款方式来扩大其资金来源。它可选择任何货币、任何来源寻求所需的款项，不仅可以向非成员国，也可向私人组织，包括向商业银行借款。一般地说，只有作为一种临时性的周转措施或特种安排，基金组织才利用借贷方式。

国际货币基金组织贷款的特点，国际货币基金组织发放贷款所采用的方式是一种不同于其他国际信贷的独特方式，即成员国向基金组织借款与还款要采取“购买”(purchase)与“购回”(re-purchase)的方式。所谓购买，即成员国要借用其他成员国的货币或特别提款权时，必须用相等价值的本国货币向基金组织购买，实际上也就是换取，然后再用购买的其他成员国货币或特别提款权来弥补本国国际收支的赤字。在成员国提用资金后，基金组织所持有的借款国的货币增加，而被提用的贷款国的货币或特别提款权便相应减少。当基金组织持有的某一成员国的货币因提用后降低到该成员国的份额以下，基金组织就要向该成员国付给一定的报酬，报酬率按金融市场上的短期利率支付。贷款到期，或尚未到期，但借款国的国际收支和外汇储备状况有所改善时，该国就必须用特别提款权或基金组织所指定的其他成员国的货币，从基金组织购回它的本国货币。这是基金组织贷款的最主要的特点，此外还具有以下四个特点：

1. 只同成员国的财政部、中央银行、外汇平准基金组织或其他类似的国家机构往来；

2. 贷款的使用仅限于解决成员国国际收支不平衡的外汇资金短缺，用于贸易和非贸易的经常项目支付；

3. 贷款限于短期性的；

4. 贷款额度受其所缴资金份额的限制，并与其份额大小成正比。

(三) 国际货币基金组织的贷款形式

基金组织根据不同需要提供的贷款，大致可归纳为以下5类：

1. 普通贷款。普通贷款是基金组织最基本的贷款，用于解决成员国一般性国际收支逆差的短期资金需要。贷款的最高限额为其所缴份额的125%，贷款期限为3—5年。基金组织将这种贷款划分为不同的档次，对不同档次的贷款，采取宽严程度不同的掌握。

- (1) 储备份额贷款(ReserveTranche)。当成员国出现国际收支困难时，可无条件地提取该项贷款。贷款数不超过自己缴纳份额的25%。

- (2) 基本贷款(CreditTranche)。这部分贷款又分4档，每档贷款数相当于成员国缴纳份额的25%。即是说，成员国可以从基本贷款中得到相当于全部份额的贷款。第一个25%为第一档；其余3个25%分别为第二、三、四档。二至四档统称为高档贷款(HiRhet-CreditTranche)

2. 中期贷款。中期贷款(Extendedfundfacility)设立于1974年9月，是为了解决成员国对数量较多、期限较长的资金的需要，当成员国因在生产、贸易或价格方面出现结构性问题而需要进行更长时间的经济调整时，基本贷款已不能适应这样的要求。中期贷款的最高额度为借款成员国份额的640%，备用期3年，提款后4年开始偿还，10年内全部还清。

3. 特别贷款。有两项常设特别贷款：一是，出口波动补偿贷款

(Compensatory financing facility)。设立于 1963 年 2 月,是为解决成员国的初级产品出口由于国际市场价格下降而导致国际收支困难的一项专门贷款。贷款条件是,初级产品出口国的出口收入减少是暂时性的,并且是该国本身无法控制的。二是,缓冲库存贷款(Buffer stock financing facility)。设立于 1969 年 6 月 25 日,用于成员国为稳定国际市场初级产品价格而建立国际缓冲库存的资金需要。所谓缓冲库存是指一些初级产品生产国为了稳定价格而建立的一定数量的商品库存。当国际市场价格发生波动时,可以向市场抛售或购进该项商品以稳定价格,从而保证这些国家出口收入的稳定性,贷款额度最高可达借款国份额的 50%,期限为 3—5 年。

4. 临时贷款。包括:

(1)石油贷款(Oil facility) 设于 1974 年 6 月。这是为了帮助成员国解决由于 1973 年石油提价引起国际收支困难而发放的一种专项贷款,专款专用。1976 年 5 月已停止这项贷款。

(2)信托基金(Trust fund) 设于 1976 年 5 月。这是对低收入的发展中国家提供的一种优惠贷款。信托基金于 1981 年 3 月 31 日支付完最后一次贷款后即告结束。

(3)补充贷款(Supplementary facility) 是为帮助成员国解决巨额国际收支逆差而于 1977 年 8 月设立。资金由 6 个石油输出国和 8 个工业国家提供,总额为 77.84 亿特别提款权(约 101 亿美元),贷款期限为 3.5—7 年,备用期 1—3 年,此项贷款已于 1981 年 4 月全部承诺完毕。

(4)扩大资金贷款(Enlarged Access Policy) 是补充贷款业务结束以后,以同样条件提供的一项贷款,与基本贷款和中期贷款结合使用。贷款额度为 1 年不超过份额的 150%或 3 年不超过份额的 450%。

5. 借款总安排项下的贷款。10 国集团的借款总安排是作为基金组织的补充资金,表面上是基金组织资金的一部分,但掌握运用资金的权限在 10 国集团,由其决定后通知基金组织执行。贷款期限 3—5 年,贷款对象只限于 10 国集团,1983 年 2 月临时委员会第 20 届会议达成协议,在国际货币制度的稳定受到威胁而引起基金组织资金不足时,可向 10 国以外的成员国提供贷款。

(四) 特别提款权

特别提款权(Special Drawing Rights—SDRS) 是国际货币基金组织在 1969 年 9 月创设的一种新的补充储备资产和记帐单位。在国际流通手段不足时,由基金组织根据需要发行,并按各参加特别提款权帐户的成员国在基金组织缴纳份额所占的比重进行分配,成为在原有的提款权之外增加的一种使用资金的特别权力,故称“特别提款权”,它可与黄金、外汇并列,作为国际储备资产的一个组成部分,故又称“纸黄金”;但它不是现实的货币,不能直接用作贸易或非贸易的国际支付手段,也不能兑换黄金。

特别提款权与原有的提款权的不同之处在于:

1. 原有的提款权是基金组织用成员国所缴基金份额向国际收支发生困难的成员国提供的资金。特别提款权则是由基金组织直接发行并分配给成员国的,成员国无须另缴份额;

2. 原有的提款权是由借款成员国向基金组织申请用本国货币购进外汇,再按规定期限用外汇购回本国货币,属于信用性质,特别提款权则由各成员国自己支配,通过基金组织向其他成员国兑换所需外汇,不必再换回本国,

不属信用性质。

基金组织创设特别提款权时，确定每 1 单位的含金量为 0.888671 克纯金，与当时的美元等值，即 1 个特别提款权等于 1 美元。美元于 1971 年 12 月和 1973 年 2 月两度贬值后，西方货币纷纷实行浮动汇率，汇价波动剧烈。越来越多的国家要求割断特别提款权同美元的联系。1973 年 5 月，基金组织决定改用“一篮子”货币定值，并随后正式宣布特别提款权与黄金脱钩。从 1974 年 7 月 1 日起，实行用 16 种货币定值的浮动汇率。此后，特别提款权开始成为一种独立的国际储备。1981 年 1 月起，又改用 5 个最大的出口国的货币——美元、西德马克、英镑、法国法郎、日元——定值。

特别提款权的主要作用是以国际储备的形式协助成员国调整国际收支；成员国急需外汇时可以通过基金组织以特别提款权向其他成员国换取外汇或换回对方持有的本国货币。此外，还可用以向基金组织偿还贷款、支付利息和手续费。

四、世界银行集团的贷款

(一) 世界银行集团概况

世界银行 (WorldBank) 即国际复兴开发银行。世界银行集团 (TheWorldBankGroup) 是指世界银行及其所属的国际开发协会和国际金融公司。这三个国际性的官方金融机构合称为世界银行集团。

1. 国际复兴开发银行 (世界银行)

国际复兴开发银行 (下称世界银行) 同国际货币基金一样，是根据《布雷顿森林协议》于 1945 年 12 月 27 日与国际货币基金同时成立。1946 年 6 月 25 日开始办理业务。1947 年 11 月成为联合国专门机构，总行设在美国华盛顿。凡参加世界银行的国家必须是国际货币基金的会员国。迄至 1986 年，会员国共有 150 个国家和地区。

根据《国际复兴开发银行协定》第 1 条的规定，世界银行的宗旨是：

(1) 通过使投资更好地用于生产事业的办法，以协助会员国的复兴与建设，……以及鼓励欠发达国家的生产设施与资源的开发；

(2) 利用担保或参加私人贷款及其他私人投资方式，促进私人的对外投资；

(3) 用鼓励国际投资以开发会员国生产资源的方式，促进国际贸易的长期均衡发展，并维持国际收支的平衡；

(4) 就本银行所贷放或担保的贷款与通过其他渠道的国际性贷款的有关方面作出安排，以便使更有用和更迫切的项目，不论其规模大小都能优先进行。

世界银行是按照股份公司的原则建立的，其资金来源主要来自 4 个方面：会员国实缴的资本，在资本市场上发行债券取得的借款，每年的净收入以及到期归还的贷款。

世界银行成立之初的法定资本为 100 亿美元，全部资本分为 10 万股，每股 10 万美元，后经几次增资，截至 1985 年 6 月 30 日，认缴股本为 670 亿美元。凡会员国必须根据规定数额认缴其股份。由于会员国实缴资本有限，世界银行每年要向世界各大资本市场借款。筹措资金的主要方式是发行债券。发行债券时同时采用公募与私募两种办法。

世界银行的净收益一部分以赠款形式拨给国际开发协会作为无息贷款的基金，大部分留作银行的储备金，成为银行放贷的资金来源之一。

此外，借款国到期归还的借款以及银行将部分债权转让给私人投资者，借此收回的部分资金，也是资金的来源之一。

2. 国际开发协会

国际开发协会是世界银行下设的附属机构之一，又称第二世界银行，为联合国的专门机构之一。1960年9月24日正式成立，同年11月开始营业。总部设在华盛顿。其会员国须为世界银行的会员国，截至1983年底共有131个。

协会的宗旨是为了帮助世界欠发达地区的会员国促进经济发展，提高生产力，提高生活水平，以比通常贷款更为灵活、在国际收支方面负担较轻的条件提供资金，以解决它们在重要的发展方面的需要，作为世界银行活动的补充。

国际开发协会的资金来源有以下四个方面：

- (1) 会员国缴纳的股金；
- (2) 由比较富裕的会员国提供的补充资金；
- (3) 由世界银行从其净收益中拨款；
- (4) 协会本身经营业务的净收益。

协会的主要业务活动是向发展中国家的公共工程和发展项目提供比世界银行贷款条件更宽的长期贷款，原则上只贷给发展中国家或较穷的会员国，其贷款的标准与条件是：按1980年标准计算的人均国民生产总值低于410美元的国家；受援国从传统来源借款的信誉受到限制；受援国的经济成就，包括其有效利用资金的能力以及有无合适的项目。

协会的贷款，条件优惠，与世界银行的贷款混合发放。开发协会的贷款部分称为软贷款，实际上只贷给会员国政府，不收利息，只收0.75%的手续费和对未用部分的信贷收0.5%的承诺费。信贷期限可长达50年，头10年不必还本，从第二个10年起，每年还本1%，其余30年每年还本3%。信贷可部分或全部用本国货币偿还。

3. 国际金融公司

国际金融公司也是世界银行的一个附属机构，不过它在形式上是独立的，是一个分别成立的公法人。1956年7月24日正式成立，总部设在华盛顿。世界银行的会员国均可成为该公司的会员国。截至1983年2月有会员国140个。

金融公司的宗旨是，通过鼓励会员国，特别是欠发达地区的会员国的生产性私营企业的增长，来促进经济发展，并以此补充世界银行的各项活动。其主要任务是对发展中国家会员国私人企业的新建、改建和扩建等项目提供资金，促进外国私人资本在发展中国家投资，促进发展中国家的资本市场的发展。公司经营的特点是。

(1) 直接向私人企业贷款，而下需其本国政府担保，这一点与世界银行的贷款有所不同；

(2) 对私人企业除贷款外，也进行股本投资；

(3) 转售对私人企业的投资，以加速资金周转。其资金来源主要是会员国认缴的股金和公司积累的利润、会员国偿还的款项以及出售的物资所得；另一来源是向世界银行或其他国家借款。

国际金融公司贷款的对象和部门主要是亚非拉发展中国家的制造业、加工业和开采业，如钢铁、建材、纺织、采矿、肥料、化工、造纸以及公用事

业与旅游业等。

金融公司的贷款期限一般为 7—12 年（包括 1—4 年的宽限期）。贷款按 1 年 2 次或 4 次分期偿还。贷款一般以美元为计算单位，也可用其他可兑换货币。贷款利率由公司在批准贷款时机资金投放风险、预期收益、国际金融市场的利率变化和每一项目的具体情况而定。

（二）国际复兴开发银行（下称世界银行）的贷款政策、方向与特点世界银行的贷款政策是：

1. 只贷给会员国政府、由会员国政府或其中央银行或世界银行所认可的机构提供担保的公私机构。

2. 贷款一般须用于银行批准的特定项目。这些项目经世界银行审定认为在技术上、经济上是可行的，同时也是借款国经济发展应优先考虑者。

3. 借款国确实不能按世界银行认为的合理条件从其他来源得到资金。

4. 只贷给有偿还能力的会员国。贷款一般只提供为实施某个项目必须进口的货物和劳务所需的外汇开支，借款国必须用外汇偿还，因此银行十分关心申请国获得还本付息所需外汇的能力。为此，银行在决定承诺贷款前，先要审查申请国的偿债能力。

根据上述贷款政策的精神，世界银行贷款主要集中投放下述部门：能源、农业及农村发展和交通运输是贷款的重点部门。近 10 年来农业贷款已居于首位。此外如教育、人口计划和旅游等也是世界银行积极支持的项目。

世界银行的贷款特点：

1. 贷款一般只用于资助特定的工程项目，该项目必须在会员国的领土范围内，申请贷款时要有项目计划。贷款一般只提供项目建设费用的全部或部分外汇需要，在特殊情况下，可以提供适当数额的该国货币作为贷款的一部分用于支付项目的当地费用；

2. 世界银行通常提供的是中长期贷款，期限为 5—8 年或 8 年以上，最长可达 30 年，宽限期 3—7 年；

3. 贷款利率随国际金融市场利率水平定期调整，但一般低于市场利率。对未提取的贷款只收取 0.75% 的承诺费；

4. 申请审批手续科学严谨，专款专用，并接受银行监督，以保证按期偿还；

5. 贷款的使用一般不能限定在某一个特定会员国中进行采购，而要通过国际招标，保证所有的会员国及非会员国瑞士都有参加投标的机会。

（二）联合贷款

为了解决发展中国家大型开发项目的资金需要，自 70 年代以来，世界银行也开始同商业银行一起对世界银行所批准的会员国的一些大型项目发放联合贷款。80 年代以来，这种贷款业务有了较大的发展。目前它已成为世界银行贷款的主要形式之一。

所谓联合贷款，指由世界银行和商业银行组成的银团各自向世界银行批准的同一项目提供一笔贷款。参加贷款的各方分别同借款国签署贷款协议，并依照所签协议的贷款条件、程序和用途，分别对同一项目的不同部分贷款。从 1983 年开始，联合贷款的做法有所改变。世界银行对同一项目提供两笔贷款，其中一笔贷款的资金全部由世界银行按其标准提供；另一笔贷款的资金大部分由商业银行组成的银团按欧洲货币市场条件提供，世界银行最多参资 25%。借款国偿还时先还商业银行的贷款，对世界银行贷款的偿还集中在贷

款将到期的最后几年。

五、国际信贷其他方式的基本内容

(一) 出口信贷 (Export Credit)

出口信贷是西方国家以给予利息补贴并提供信贷担保的方法，鼓励本国的银行对本国出口商或外国进口商(或其银行)提供利率较低的中长期信贷，以解决本国出口商资金周转的困难，或满足国外进口商对本国出口商支付货款需要的一种融资方式。

出口信贷可分卖方信贷与买方信贷两类：

卖方信贷 (Seller's or Supplier's Credit) 是由出口商向进口商提供的一种延期付款的信贷方式。双方签订出口合同后，进口方先支付 5—10% 的定金，在分批交货、验收和保证期满时再分期支付 10—15% 的货款，其余 75%—85% 的货款则由出口商在设备制造或交货期间从本国银行取得中长期贷款，以便周转。待进口商按合同规定的期限付讫余款及利息后，出口商再向银行偿还贷款并支付利息。就买卖双方来看，他们之间的交易是采用延期付款的方式而进行的。因此，卖方信贷实际上是一种商业信用。

买方信贷 (Buyer's Credit) 从做法上看，一般有两种方式：一种是由出口方银行直接向进口商提供贷款。就买卖双方来看，他们之间的交易是采用即期付款方式来进行的。出口方银行按合同规定，凭出口商提供的交货单据，将货款付给出口商。进口方根据与出口方银行订立的还款时间，陆续偿还贷款并支付利息。由于买方支付货款所需的资金是由银行直接借入的，因此，买方信贷实际上是一种银行信用。另一种做法的不同之处在于，卖方银行将信贷直接提供给买方银行，再由买方银行转贷给进口商，供进口商向出口商支付现汇。

(二) 银行信贷 (Bank Credit)

银行信贷亦即所谓商业贷款，是指借款人为了本国经济建设的需要，支持某个建设项目或其他一般用途而在国际资金市场上向外国银行借入的货币资金。就利用外资的角度来说的银行信贷是指国际间银行同业的信贷。

银行信贷按期限可分为短期信贷和中、长期信贷。短期信贷的期限短则几天、一周、一个月、三个月，长则半年，但不超过一年。中、长期贷款，金额一般为 1 亿左右美元，贷款期限一般为 3—5 年。这种贷款银行间要签订双边贷款协议。如果中长期贷款的金额达到了上亿或上 10 亿美元，而期限为 3—5 年或长达 10 年，则需由可能分属不同国家的多家银行组成的银行集团来提供。这种贷款称为银团贷款 (Consortium Loan) 或称辛迪加贷款 (Syndicated Loan)。

银行贷款按不同货币规定不同的利率及附加利率 (Spread)。

(三) 国际债券 (International Bond)

国际债券是一种国际有价证券，是由工商企业、公用事业、国家政府和地方政府、政府机构、银行及其他金融机构和国际机构在国际债券市场上以外国货币为面值发行的有价证券。发行国际债券是在国际资本市场上筹措资金的一种方式。借款人即为债券的发行人 (Issuer)，贷款人即为债券持有人 (Bondholders)，国际债券资金的供给 (投资) 和需求 (发行) 所形成的金融市场就是国际债券市场。

国际债券分为外国债券 (Foreign bond) 与欧洲债券 (Eurobond) 两大类，相应地，国际债券市场也分外国债券市场和欧洲债券市场。前者以美国、

瑞士、德国和日本四大市场为主；后者以欧洲债券市场为主，包括亚洲、中东等地的国际债券市场。所谓外国债券，是指发行人在其本国以外的某一个国家发行的以发行地所在国的货币为面值的债券。外国债券由发行地所在国的银行承购和推销，购买者亦以该国的居民为主。外国债券的发行须经发行地所在国的政府批准，并受该国金融法令的管辖。欧洲债券是本世纪60年代出现的一种新型债券。它是以一种可自由兑换的货币为面值的债券，一般同时在两个或两个以上的外国债券市场上以欧洲货币面值发行。欧洲债券通常是由一些国际性的证券公司和银行负责承购和推销。它的发行不受各国金融法令的管辖。这两种债券的主要不同之处在于；外国债券的发行人在一个国家，而债券的发行市场以及债券的面值货币属于另一个国家。欧洲债券的发行人属于一个国家，债券同时在其他两个或两个以上的国家的金融市场上发行，而债券的面值货币却又属于第三国。例如意大利某公司同时在德国、法国等地的债券市场上发行以美元为面值的债券，即为欧洲债券。

债券的发行方式主要有两种，公募与私募。公募(Public offering)是指债券发行人同承购人达成“承购协议”，由承购人通过推销机构向社会广大公众发行，发行之后可在流通市场上公开买卖。私募(Private placement)是由债券发行人通过斡旋人(Arranger)物色投资对象，由发行人把债券直接售予一定数量的机构投资者，不经过承销商转手，发行后一般不能在流通市场上买卖。一般来说，各国证券法或公司法对公募发行的管制都相当严格，而对私募发行的要求和规定较少。

在国际债券市场上，发行期为5—7年的称为中期债券，7年以上的为长期债券，国际债券多为10—15年的长期债券。国际债券的利率一般为固定利率。目前欧洲债券普遍采用浮动利率，每6个月调整一次，按伦敦金融市场银行间拆放利率加一定的差价计算。

(四) 国际租赁(International Leasing)

国际租赁指位于不同国家的出租人(Lessor)与承租人(Lessee)之间在约定期间内将出租财产交承租人有偿使用的租赁关系。国际租赁关系的主体可以是个人、企业、国家或国际经济组织，客体一般为价值较高的动产或不动产，如工厂的成套设备、建筑机械设备、钻井设备、采掘设备、炼油设备、港口码头设备、大型交通工具、机场等。在租赁关系存续期间，出租人以某一特定物租与他方，收取租金并拥有所有权；承租人支付租金并享有对该物的使用权与收益权。租赁期满后，承租人将该物退还出租人，或根据双方约定，由承租人续租或留购自用。

国际租赁是国际经济合作的一种新形式。它具有商品信贷和资金信贷两重性质。虽然租赁的存在由来已久，但现代国际租赁业务却是在50年代初开始于美国。60年代，西方工业发达国家相继成立租赁公司。经过70年代的迅速发展，至80年代国际租赁已成为一种设备筹资的主要来源。

租赁按期限分，有短、中和长期租赁三种。短期租赁从1天、1周到1年。国际租赁一般采用中、长期租赁。中期为1—3年，长期的多在3年以上，有的可长达10—20年，甚至30年，但一般多为3—5年或10年。

国际租赁的方式大体上有：

1. 金融租赁，也称融资租赁、资金租赁或资本性租赁；
2. 经营租赁，又称服务性租赁，或可称为使用租赁、营运租赁、作业租赁、操作性租赁；

3. 维修租赁，是金融租赁加上各种服务条件的租赁方式；
4. 衡平租赁，也称杠杆租赁、代偿贷款租赁、银团租赁或减税优惠租赁；
5. 回租租赁，也称出售与返租租赁；
6. 转租赁；
7. 全期性租赁；
8. 综合性租赁。

(五) 项目融资 (Project Financing)

项目融资又称工程项目贷款，是为某一特定工程项目发放的贷款。它是国际中长期贷款的一种形式。贷款主要用于石油、天然气、煤炭等自然资源开发，交通运输、电力、化工、林业及农业等大型工程建设项目，70年代以后产生的这种新的贷款方式对世界各国大型建设项目的建成起了重大的作用。

项目融资与传统的融资方式不同。按传统融资方式，贷款人将资金贷给借款人，借款人把借入的资金投入建设项目并直接承担偿债的义务。贷款人考虑放款的基点是借款人的资产与信誉，而不是，或者说不完全是借款人项目的预期经济收益。按项目融资方式，工程项目的主办人或主办单位专门为该项目的筹资而成立一家独立的新公司作为承办单位 (Project Entity)，贷款人把资金直接贷给工程项目公司，而不是贷给主办单位，因而工程项目公司成为偿还贷款的直接责任承担者，并将用该工程项目建成投入营运后所取得的收益来偿还。贷款人考虑放款时所注重的是该工程项目完工后所创造的经济效益，因为项目的成败对贷款人能否收回其贷款具有决定性的影响。将项目主办人承担的还债义务转移到工程项目本身上来是项目融资与传统融资方式的主要不同之点。

在项目融资中，由于借贷双方的具体情况，谈判地位，特别是由于双方所愿意承担的风险程度不同，基本上有两种做法：一种是无追索权的项目融资；另一种是有限追索权的项目融资 (Limited Recourse)。目前国际上普遍采用的，或通常所说的项目融资均指有限追索权的项目融资。在项目融资中，贷款人为了减少风险，除了要求以贷款项目的收益作为还本付息的来源，并在项目公司的资产上设立担保权益之外，一般都要求由项目公司以外的、包括项目主办人在内的与项目有关的参与者提供各种担保。一旦项目中途停建，或不能按期完工，或经营失败，项目本身的资产和收益不足以清偿债务时，贷款人有权向各方参与者进行追索，但参与者对债务的责任仅以各自所提供的担保的金额，或按有关协议规定所承担的义务为限。这意味着项目融资对贷款银行有一定的风险。正因为如此，这种贷款的利率一般比工商企业贷款要高 0.50-0.75%，亦即工程项目贷款的成本是较高的。

综上所述，项目融资的特点大致可归纳如下：

1. 项目公司是独立于其主办单位之外的一个法律实体，并对偿还贷款承担直接责任；

2. 工程所需资金的来源较多。上述国际信贷的诸方式都是工程项目可以利用的筹资渠道。一般来说，贷款人提供项目所需资金的绝大部分，通常占全部投资的 65—75%，其余部分由项目主办单位投资或通过其他办法解决；

3. 虽然项目主办人只提供有限的担保，但由于有各方参与者对可能发生的风险进行担保，因而能保证工程项目有条件偿还贷款。

第三节 外债管理

一、外汇风险

所谓外汇风险，是指由外币表示的用于国际结算支付手段的持有者常常由于外汇实际价值、购买力的变动而承受损失的可能性。导致产生外汇风险的因素可能是经济上的，也可能是政治上的或其他方面的。但从借用外资来看，外汇风险首先来自汇率，其次是利率水平。利率的波动也会影响汇率的上升或下降。自 1971 年 12 月和 1973 年 2 月美元两次贬值后，西方国家的货币纷纷与美元脱钩，实行浮动汇率。由于不再有固定汇率的限制，汇率波动频繁，幅度很大，影响了世界经济和国际金融的稳定，也给发展中国家利用外资带来巨大的外汇风险和利益损害。

汇率的变动对借入的外资的影响首先表现在外资的购买力上。如果所借外资的汇价下跌，则会由于实际购买力下降而使借款人的采购受到影响；其次，从借入外资到投入使用有一定的周期。在储备的过程中，借入货币的汇率的上升或下降会直接影响到外汇资产和外汇储备的价值，如果在整个外汇资产和外汇储备中硬货币所占的比例大则会增值，反之则贬值；第三，借入的外币的汇率如果上升，则借款人偿还的负担会加重；第四，货币汇率的变动会影响利用外资的经济效益。这表现在汇率变动对还汇率（ $\text{还汇率} = \text{年创汇总额} \div \text{年支付外汇总额} \times 100\%$ ）的影响，如外币汇率升高，本国货币对外贬值，出口创汇竞争能力增强；若出口供给弹性系数小，出口受进口的制约，而进口由于汇率上升，成本增加，不能扩大出口，则还汇率有可能降低。

利用外资除了要考虑汇率风险外，还要考虑到利率风险的影响。所谓利率风险，是由于利率变动给借贷的某一方可能带来的损失。首先，利率的变动会引起汇率的变化。在一般情况下，一国提高利率可以阻止本国资本外流，吸引外资流入，从而导致该国汇率上升。1980 年，美国政府继续实行高利率政策，吸引了大量资金流入美国，使美元汇价上升到几年罕有的程度。1984 年与 1980 年相比，美元对联邦德国马克汇率上升幅度达 84%，对英镑的升幅达 95.8%，其次，在国际金融市场按当时利率吸收的存款或发行的债券，如果到期时利率上升，银行资金的成本便会加大；如果是按浮动利率借入外资，则会加重还债负担。

二、外债规模的控制

严格控制适度的外债总规模是加强外债宏观管理的一项重要内容。一般认为，决定一个国家外债总规模的因素有两个：一是这个国家能有效地吸收多少外资；二是它能承受多少债务的还本付息。两者之中，后者更为重要，因为外债是存在制约性偿还责任的负债，对于债务国来讲，按时偿还外债本息是必须严格履行的义务。国际上评价债务国风险的指标有 10 多个。这些指标综合反映出债务与国民经济的关系，外债的还本付息与国际收支的关系以及外债的构成和条件，通常用于衡量一个国家外债总规模是否适当的指标有：

- （一）外债总额与国民生产总值之比，即负债率；
- （二）借用国外贷款与全民所有制固定资产投资之比；
- （三）当年还本付息与财政支出之比；
- （四）经常帐户逆差与国民生产总值之比；
- （五）当年还本付息总额与当年商品劳务出口收汇额之比，即偿债率；

(六) 外债余额与当年商品和劳务出口收汇额之比；

(七) 流动外汇持有率；

(八) 短期债务与全部外债之比。

以上指标中，以负债率、偿债率和外债余额与当年出口收汇额的比率三者更为重要，其中的偿债率被认为是核心指标，因为它是各种指标的综合体现。分母反映债务国出口增长情况和出口收入的变化，这和整个国民经济的发展有一定关系，作为分子的还本付息额的大小受债务条件、偿还期限和贷款构成的影响。因此，国际上通常只用偿债率作为衡量借款国清偿能力和判断贷款风险的尺度，并以 20% 和 30% 分别表示“安全”和“危险”限度的参数。

上述情况表明，借用外债的规模首先取决于偿还能力；其次是国内配套能力和使用外资的预期经济效益。

虽然国际上通常把偿债率作为衡量借款国偿债能力的一个主要参考指标，但它不是唯一的或决定性的指标。事实上，各发展中国家间或同一发展中国家的各年间的偿债率有很大的差异。有的超过了 30% 的危险线也没有陷入债务危机；而有的低于 20% 的安全线却仍然避免不了债务危机，这说明一个国家应该或者可以保持的偿债率决定于许多因素。例如，国际收支是顺差还是逆差，顺差逆差有多大、在短期或中期内逆差能否改变，出口贸易的现状、前景与进口需求量的变化，非贸易外汇收入及支出的增长率，国际利率与汇率水平及其趋势，有无及时调控外债的健全机制等等。

借用外债的规模还取决于一国的国内配套能力，即借债规模必须与一国的财力、物力和人力相适应。配套能力强，则外债的规模可以扩大；反之则外债规模就要受到限制。配套能力包括本国资金，基础设施、资源和生产力配置，技术人员及管理力量的力量和水平以及行政措施、立法等方面的配套。

借用外债只有收到预期的经济效益才能保证按期还本付息。不论是就一个具体项目，还是就整个国家来说，都是如此。因此，在评价一个使用外债的项目时，要考虑到投资的利润率、投资回收期和外汇收益率。对于本身没有外汇收入或外汇收入很少的交通、能源等基础设施项目，要从总体上测算所有使用外债的建设项目的外汇总收益率。

总之，一国的借款规模原则上应控制在保持国民经济正常增长速度所需要的国内资金不足部分的范围内，也就是说，建设所需的资金首先应该依靠国内的积累，借用外债只能是作为一种补充。

三、债务管理

许多发展中国家陷入债务危机的经验教训表明，除了要控制适度的借债规模以防止债务失控以外，合理安排国家总体债务的结构和加强对外债的集中统一管理是取得最佳经济效益和有能按期还本付息的重要保证。

(一) 合理安排国家总体债务的结构包括以下几个方面：

1. 资金来源结构。资金来源主要有官方来源和商业来源两大类，它们的性质不同，各有利弊。近年来，由于多边和双边优惠贷款的数量不断减少，发展中国家在吸收外国资金时比较注重利用商业贷款，这是当前西方资本流动中的一个特点。一个国家在某一特定条件下需要多用一些商业来源资金也并非不合理，但从根本利害考虑，应当尽量提高官方资金在资本流入总量中的比重。

2. 资金市场与贷款人结构。首先要熟悉各种不同类型金融市场的性质和

业务活动，以便能从更多的资本市场上获得资金来源。在同一市场上则应向不同的机构，如银行、保险公司，各种基金组织等借款，以避免贷款人过于集中。即使是官方资金，也应避免对某一国家或某一组织的过份依赖，如果以发行债券的方式筹资，则必须选择可靠的、卓有声誉的主融机构作为代理人。总之，要尽量实现借债市场和资金供应者的多边化和多角化。

3. 借款方式结构。国际信贷有多种方式，其特点各异。应根据用款人的实际需要量和不同时期国际金融市场的具体情况，在灵活、有效的原则下选择最适当、最优先的借款形式。例如对那种社会效益高但本身收益较低或工程周期较长的项目，用中长期信贷或发行国际债券筹集资金是比较适宜的。

4. 债务偿还期结构。要维持一个相对平衡的债务年期结构，首先要严格控制短期债务。短期债务在通常情况下，主要是用于融通贸易支付。因此，对短期债务监督的任务是限制其用途。不少事实证明，一旦短期债务被用于抵付长期债务的本息偿付，则债务结构必然恶化，潜伏危机。根据发展中国家的成功经验，把短期债务控制在总债务的 20% 左右是比较适宜的。其次，贷款偿还期要与投资回收期相衔接。工程项目投资回收期过长、在外资尚未形成生产能力而无法取得稳定的经济效益的情况下，债务已经到期，这样势必增加国家的偿债负担。第三，应尽量将外债的还本付息时间比较均衡地拉开，以避免或减少形成“还债高峰”。

5. 借款利率与货币结构，一般认为，用固定利率的贷款比较有利。如果浮动利率过于庞大，一旦市场利率上涨并在相当长的时间内居高不下，则债务的利息负担倍增，导致偿债困难，借款国一方面应加强对利率趋势的预测，另一方面在借款时应将利率与汇率联系起来考虑，以确定选用硬货币或是软货币更为有利，或者是软硬搭配，此外，通常用于避免汇率风险的措施还有：把用于进口货物的计价货币和拟借入的贷款的货币统一起来，用什么货币借什么货币，或按本国出口收汇的主要货币来安排债务的货币构成；使用欧洲货币单位或特别提款权作为外债的计价单位，在借款合同中规定保值条款等。

（二）加强集中统一管理

1. 由专门机构根据国家经济发展战略总体规划和国际收支发展趋势，研究和制定外债管理体制与中长期借债规划和年度计划，并负责对外债的统一管理和协调；

2. 对外债的总规模、外债结构以及审批实行统一管理并统一纳入国民经济发展的整体规划；

3. 建立和健全有关外债管理的法规；

4. 建立有效的监控系统和比较完整的情报信息网络，对全国的借款、还本付息和利润汇出等进行全面的监督检查，为外债的分析和预测提供可靠的数据和论证，作为决策的依据

复 习 思 考 题

1. 加强国际信贷合作的重要意义。
2. 国际信贷的种类与方式。
3. 国际金融机构贷款的特点。

第十章 国际科技合作

第一节 国际科技合作概述

一、国际科技合作的概念

国际科学技术合作是国际经济合作的一个重要组成部分。我们知道，国际经济合作实质上是生产要素在主权国家间的重新配置。从这个意义上说，国际科技合作，就是生产要素中的科学技术要素在主权国家间的国际移动、组合和配置。

国际科技合作主要表现为国际技术转让与国际科技交流两个方面。现代的国际技术转让大多属于有偿转移，国际科技交流则基本上是无偿转移。从国际经济合作的实践来看，有偿转移大多发生在技术合作领域，而无偿转移主要发生在科学合作领域。

国际技术转让泛指技术输出与技术引进，包括技术本身的转移以及技术使用权的授予或转让。在某些情况下，技术本身的转移可能伴随着物资实体的交易而实现，例如在引进或输出成套设备、作业流水线、单机、部件、元件的同时，实现有关这些硬件的制造技术、使用技术的转移。但这种方式并不是技术转移的主要方式，技术本身的转移并不一定要伴随硬件交易才能实现。例如提供基本工程设计、提供工厂布局和设备安装、操作、使用的技术咨询或技术服务所实现的技术转移，以及例如销售技术、经营管理技术等转移就是纯技术的转移。在国际技术转让中，纯技术的转移方式是较为高级的，也是较为普遍的方式。

应当指出，“技术转让”或“技术转移”这两个概念并不严密。因为，即使技术本身发生了所谓的“转让”或“转移”，技术出让者或技术输出者并不因此而失去技术本身。“技术转让”或“技术转移”只是产生了“技术传播”的客观效果，尽管本章我们仍然沿用“技术转让”或“技术转移”这样的习惯说法，但其含义始终是指“技术传播”。

现代国际技术转让更重要的方式是一种法律上的授权行为。其内容是技术使用权的转让，即“权利转让”。专利权、商标权等工业产权的转让以及无工业产权的专有技术使用权的转让就是最典型的“权利转让”。虽然技术使用权的转让必须以技术本身的转移为前提，但权利转让表明技术本身的转移的有条件性，即并非任何获得技术的人都可以任意地将该项技术应用于任何目的。没有权利的转让，技术转移仍然不能实现预期的经济目标。技术使用权转让的最为普遍的方式之一就是通常所说的许可贸易方式。国际技术转让的技术对象主要是实用技术。

国际科技交流往往也同样导致技术本身的转移。但它所包括的内容一般并不限于实用技术。它可以包括理论、意念、意向、乃至并非完善的初步成果。国际科技交流的方式多种多样，例如交流科技情报、资料、仪器样品，召开科学技术专题讨论会，互派学者专家讲学、研讨或传授技术，共同研究、设计与试验科研发展项目，联合建立科技研究机构等，都是行之有效的国际科技交流方式。它与有偿的国际技术转让不同的是：国际科技交流一般不是出于直接的商业目的，参与国际科技交流的各方都可以无偿地、或付费甚少地获取有关的科技信息及技术资料；国际科技交流一般不涉及“权利转让”问题，除了少数涉及工业产权保护的申请之外，任何人都可自由充分利用或

继续研究，完善从国际科技交流中所获得的信息、知识及成果。

二、国际科技合作的作用

自古以来，人类就在不断地进行科学技术的交流。技术在国与国之间的不断转移，是人类社会经济发展的客观要求。正是在这种不断的交流、转移中，各国的社会生产和科学技术才越来越进步，得到迅速的发展。科学技术是世界上的“第二大资源”，是人类共同拥有的宝贵财富，也是生产要素中最主要的因素之一。在科技迅猛发展的今天，任何国家要加速本国经济的发展，都必须充分利用世界上已有的先进的科学技术成就。国际科技合作的开展，为各国提供了充分利用世界科学技术资源的可能和条件。

现代国际科技合作的作用主要表现在：

（一）国际科技合作能够促进国民经济的迅速发展，是经济落后国家引进技术赶超经济发达国家的一条捷径

美国在由经济落后转变为先进的过程中，技术引进发挥了显著的作用。十八世纪以前，美国还是一个落后的农业国，工业基础薄弱，很多行业（例如机械制造、冶金、铁路运输等）还是空白。以后，美国从英国引进了蒸汽机方面的技术和冶炼、铁路运输、机械制造等方面的大量技术，填补了这些行业中的科技空白，推动了美国的工业革命，成为世界上第一个经济大国，取得了世界科学技术中心的地位。

苏联十月革命后，引进了 134 个技术项目，填补了在冶金、化工、采矿、燃料、机械制造等方面的空白，使苏联在很短的时间内建立起一大批现代化化工厂，奠定了苏联工业化的基础。这些技术的引进，大大增强了苏联的生产实力，促进了国民经济的高速发展。

战后日本的科学技术落后于世界水平二十年至三十年。面对这种情况，日本大量引进国外先进技术，差不多把美国、英国、法国等西方发达国家在半个世纪中取得的绝大部分科学技术成果都吸收了过来。因此，日本在战后仅用了二十多年，就改变了经济和科学技术落后的面貌，一跃而成为资本主义世界的第二大经济强国。

在发展中国家中，印度是引进技术较多的国家之一。仅从 1948 年到 1980 年的 32 年间，印度共引进技术 6596 项。由于推行国际科技合作的结果，使印度的科学技术迅速进步，工业、农业和国防有了快速的发展。现在，印度的科学技术已成为发展中国家的佼佼者之一。他们拥有一支多达 200 多万人的强大科技队伍，成为世界上仅次于美国和前苏联的第三个科技人员最多的国家。

（二）国际科技合作能够避免重复研究，节省时间，节约费用

世界上的一切科学技术，从其来源来看，大致可分为两类：一类是科技工作者通过长期的辛勤劳动研究和发展起来的；一类是人们在长期的生产实践中积累总结出来的。如果不通过国际科技合作去充分利用这些宝贵的科学技术成就，那就不可避免地要付出大量的重复劳动，出现毫无意义的重复研究，不仅浪费人力、物力和财力，而且延误时间，妨碍国民经济的迅速发展和社会进步。实践证明，国际科技合作可以大量节省研究开发的时间和费用。例如：日本东洋人造丝公司仅花 1000 万美元从美国杜邦公司引进了生产合成尼龙的工艺技术，仅花 2 年时间就使新产品投入了市场，而杜邦公司当初研究该项工艺技术，却投入了 2700 万美元，花费了 11 年的时间。有关的统计资料表明，在引进国外技术方面，每花费 1 美元，如改为自行研究和设计，

在美国约需 6.2 美元，在英国约需 3.1 美元，在法国约需 5.4 美元，在日本约需 16 美元，由此可见国际科技合作的直接经济效果。

国际科技合作还会产生间接的社会效益和经济效益。如果正确地引进国外的适用技术生产国产品用于进口替代，则不仅可以有效地促进国内工业的成长壮大，而且可以节省外汇，减少失业，提高国民收入。这是因为用引进技术生产的产品来代替主要进口产品必将大大降低进口产品所需的外汇。例如日本 1960 年用 1 亿美元引进技术来实现进口替代，就节省了进口产品费用达 45 亿美元之多。

（三）国际科技合作能够加速技术改造，推动技术进步，提高自主开发的水平

国际技术转移的方式，从伴随硬件交易（例如引进成套设备）实现的技术转移，到单项技术的纯技术的转移，再到合作研究、共同设计而实现的技术转移，表现出国际科技合作从低级到高级的一般发展过程。与之相对应，技术输入方对技术输出方的依赖程度则表现为由大到小的衰减过程。较为普遍的历史经验是，当技术输入方的工业基础较薄弱时，一般宜采用以引进成套设备为主，同时引进制造技术和使用技术的方式，此时国际科技合作处于低级阶段，技术输入方对技术输出方的依赖性较大；当国家的工业体系基本形成时，则宜转变为选择单项关键技术，以单纯引进技术为主的方式，此时国际科技合作过渡到中级阶段，技术输入方对技术输出方的依赖逐步减小；当国家的科技力量和经济实力日趋强大时，则应侧重采用合作研究、共同设计和开发的方式，此时国际科技合作发展到高级阶段，参与合作的双方处于相互依赖，携手前进的对等地位。实践证明，只要在国际科技合作中注意扶持自主开发能力，重视科研、不单纯依赖引进，强调在消化吸收技术的同时，着眼于创造和发展本国的技术，那么，国际科技合作无论在低级、中级或高级阶段都能提供一个开发创造的新起点，使技术输入国在高水平上选择和利用国外的最新科技成果，加速技术改造，推动技术进步，提高自主开发的水平。

第二节 国际科技合作的发展和特点

一、国际科技合作的起源和发展

世界各国的科学、技术、经济的发展从来都是相互关联、相互促进、相互影响的。世界的先进科学技术总是从不断的承袭、累积和改进中发展起来，又总是通过各种渠道不断传播、扩散到世界各地去，形成科学技术的国际移动和交流。国际范围的科学技术的交流活动，有着悠久的历史。

科技合作的历史可以追溯到久远的古代。早在公元 6 世纪左右，我国的养蚕织丝技术就通过“丝绸之路”传入中亚、西亚和欧洲地区；我国的造纸、火药、印刷术等古代的重大发明大约在公元 12 世纪至 15 世纪也先后传到了欧洲。公元 13 世纪，意大利发明了眼镜技术，大约 16 世纪传到了日本。16 世纪初，德国发明了机械表技术，到 17 世纪初日本和中国也先后获得了这种技术。当时，由于交通工具的限制和国际间语言文字的障碍，技术传播的速度非常缓慢。例如，养蚕织丝的技术早在公元前 12 世纪就在我国诞生了，直到公元 6 世纪左右才传到欧洲，前后花了 1800 多年时间；造纸、火药、印刷技术从我国传到欧洲，花了 500 多年时间；意大利的眼镜技术传播到日本费

时 300 多年；德国的机械表制作技术也用了 100 多年才传到日本和我国。

17 世纪以前，科学技术是以技术的发祥地为中心，自然地四周逐渐扩散而传播的。研究技术转让的学者们把这样的传播方式称为“梯度式”，这是国际科技合作活动的最原始的阶段。在这个阶段，技术转移活动是自然的，缺少意识的，转移的周期也很长。

17 世纪，欧洲的工业革命促使封建社会的小手工业向工厂手工业过渡，而后资本主义的大机器生产逐步成为社会经济的主导力量。商品生产的发展和资本主义制度的出现，成为科学技术发展的强大动力，同时也使技术逐渐变成了私有财产，变成了获取利润的重要手段。科学技术的私有化严重地妨碍了科学技术的传播，人们不再把技术看成是可以随便赠予的东西，拥有技术的人要从技术的独占中获得竞争的利益。专利制度的建立为大规模技术转让活动准备了重要条件。一方面，专利制度赋予发明创造者以专利权，以法律形式保障发明创造者的正当权益；另一方面将发明创造的内容向社会公开，从而为技术转让提供了丰富的信息。随着专利制度在全球范围内的普遍建立，国际范围的技术转让活动也从原始的“梯度式”发展到了现代的“跳跃式”，技术转让已不再受地理条件的限制，可以跳过邻国通过现代的交通和通讯工具使技术在较短时间内直接转移到技术需求方。这是国际技术转让活动迅速发展的阶段，也是国际科技合作逐步走向成熟的阶段。

直到第二次世界大战以前，国际技术转让活动还没有表现出显著的商业性质。第二次世界大战前后，特别是本世纪六十年代以后，国际技术转让活动的商业性质愈趋明显。国际技术合作大多采用有偿的技术贸易形式，成为国际贸易的一个重要组成部分。

第二次世界大战以后，国际科技合作最引人注目的方面是国际技术贸易额的迅速增长。据联合国统计，1965 年世界技术贸易总额约为 30 亿美元，1975 年达到 110 亿美元，1983 年达到约 200 亿美元。近 15 年来，世界技术贸易更是突飞猛进，已达到占世界贸易总额二分之一，即约 2 万亿美元惊人规模。之所以如此，其原因是多方面的，主要有，（一）世界技术贸易的增长速度大大地高于其他贸易的增长速度，1990 年的世界技术贸易比 1970 年增长了 20 倍，而同期世界贸易总额的年均增长率只有 3.3%；（二）世界技术贸易进一步与产品贸易相结合，技术密集型产品成为世界技术贸易的新内容。例如，美国出口的工业产品中，技术密集型产品的贸易额由 1970 年的 86 亿美元增加到 1990 年的近 2000 亿美元，占到了美国工业产品出口总额的 70%；（三）世界技术贸易进一步与资本输出相结合。例如，美国 80% 的技术输出额是输往其在海外投资的企业；（四）世界软件贸易的发展日益突显，贸易额大幅增长、比重上升，而硬件贸易额相对下降；（五）各国都认识到世界技术贸易的极端重要性，技术市场已遍布全球各地；（六）世界技术贸易的垄断性日趋强化。发达国家争夺高科技为核心的经济技术优势，抢占高科技带来的新产业的制高点，以此掌握世界经济的主导权。掌握先进技术的国家，为了使自身在世界技术贸易中处于领先的有利地位，它们必然力图垄断先进技术。观察美国在信息高速公路和互联网络方面的那种架势和劲头，就可明白其中的道理。目前世界技术贸易的 80% 以上是在发达国家之间进行的。它们规定种种限制性条款，以阻碍发展中国家参与世界技术贸易。1996 年末美国在亚太经合组织的会议上和世界贸易组织的会议上都极力鼓吹各国互免信息科技产品的关税，正是要以己之长克人之短，发挥它的

垄断优势。

二、当代国际科技合作的特点

从二次战后的发展状况来看，当代国际科技合作具有以下几个特点：

（一）国际科技合作集中在主要工业发达国家之间进行

从国际技术贸易的角度来看，工业发达国家的技术贸易总额在世界技术贸易总额中所占的比重极大，约占 80%，而前苏联和东欧国家约占 10%，其他发展中国家共占 10%。在工业发达国家中，又以美国、英国、德国、日本、法国五个主要工业国的比重最大，这五个国家的技术贸易总额占了工业发达国家技术贸易总额的 90% 以上。

四方资本主义国家对待国际科技合作，大多出于商业目的，或推销产品或取得资源，或占领市场，或期望未来贸易。为促进贸易而进行国际科技合作，其核心都是从中牟利。许多国际科技合作实质上都具有“利益共同体”的性质，对第三世界国家的经济发展提供援助并不是他们进行国际科技合作的真正目的。

（二）东西方科技合作有所加强

从 60 年代开始，前苏联和东欧国家大力鼓励发展同西方的科技合作，不仅对外签署了一系列政府间的科技合作协定，在国内也采取许多措施来刺激工业部门、企业和科研机构同国外进行科学技术合作。前苏联允许工业部门和企业从国际许可贸易收入中提取 30% 的外汇用于在国外采购本单位所需的设备；此外，还陆续建立了不少专门从事国际科技合作的机构，并把国际许可贸易纳入年度计划和五年计划之中，使之成为国家科技进步和综合规划的组成部分。这些措施大大促进了前苏联的国际科技合作活动，加强了与西方工业发达国家的科技合作关系，前苏联和东欧国家在引进西方技术的同时，也逐渐增加了向西方的技术输出。

（三）发展中国家在国际科技合作中仍处于不利地位

发展中国家技术贸易额总共只占世界技术贸易总额的 10%，显示出发展中国家在国际科技合作中的不利地位。事实上，发展中国家的技术贸易也是集中在为数不多的一些国家。有些国家盲目引进，以致债台高筑，未能起到引进的积极作用。更为严重的是，战后国际科技合作虽然对发展中国家的技术进步和经济发展起了下小的作用，但是他们与工业发达国家之间的技术差距并没有缩小，反而扩大了。这是因为发达国家和跨国公司出于自己的利益，总是把一些过时的技术传授给发展中国家，而他们则掌握和控制着那些关键技术并从事发明创新，以保持其垄断地位。发展中国家要取得技术上和经济上的独立地位，必须加强自己的科学研究和技术创新，培育本国的科技力量。

（四）发展中国家的技术输出逐渐增加

发展中国家首先是技术输入国，但是近年来，不少发展中国家也开始有了少量的技术输出。这表明，通过国际科技合作，发展中国家大大加强了自己的经济和科学技术实力。

发展中国家的技术输出都受到本国政府的鼓励，输出技术的企业，有跨国公司的子公司，也有在引进技术基础上发展起来的本国大公司，所提供的技术有本国的技术，也有与外国公司合作或分包的，输出对象大多是发展中国家，项目多数是一般技术，但比较适合引进国的要求。因此，估计发展中国家之间的技术贸易及科学技术合作今后会有较大的增长。

（五）合作的重点是主要的产业部门

国际科技合作的技术需求方，无不把引进的重点放在现代工业的产业部门方面，特别是发展中国家。发展本国经济是他们参与国际科技合作的根本目的。因而，发展现代工业部门所需的技术在发展中国家技术引进中的比重不断增加，其中尤其以机械、化工、冶金、轻纺等部门的生产技术占主要地位。

第三节 国际科学合作

一、科学的发展进入国际合作的时代

科学合作是最近 2、3 个世纪以来出现的事情。16 世纪以前，科学活动几乎总是以分散的个体方式进行的。尽管在 1665 年，科学家胡克·卡西尔和波义尔曾合作撰写过科学论文，但这一合作纯属偶然。在社会上没有职业科学家以前，科学研究只是人们的副业。近代科学的发展诞生了科学合作，特别是现代，科学的发展正出现一种整体化的趋势，自然科学和社会科学相互交叉渗透，各学科之间也相互渗透、互为补充，科学的横向联系和转移形成了众多的新兴学科，这些学科的研究需要更广泛的合作才能取得成果。人们认识到，单独的科学活动将退出历史舞台，今天已经进入了科学合作的时代。

科学的发展经历了三个阶段，即小科学、大科学、现代化大科学。19 世纪 70 年代，爱迪生带着两名助手从事创造发明活动，是小科学的典型代表。以后发展到由几十名或几百名科学家组成研究所从事的研究活动，建立了类似美国贝尔实验室的机构，这是大科学发展的最初模式。由于科学技术的迅速发展，科学论文的信息量几乎达到每 5 年倍增 1 次，许多边缘学科蓬勃兴起，一种学科、一个实验室、一个研究所已无法完成大量综合性科学技术的研究，因此又发展成现代化大科学。

现代化大科学具有多功性、开拓性、协作性、国际性等特点。现代科学门类繁多，它们不仅相互独立，而且不少学科互相交叉汇合诞生了许多新的边缘科学。某些重大的综合性的科学研究已经不是一个学科或一个国家能够独立完成的了，即使像美国这样一个科学技术水平最高的国家，自己所能创造的科技成果也只占世界总成果的下足 25%。因此，对于任何国家来说，很多科技成果要从国际上“拿来”，并在“拿来”的基础上再独立自主地开发和创造。美国、日本是如此，我国也是如此。现代化大科学已发展到国际学术交流、协作探索、分工研究、综合突破的阶段。当前人类面临的一些重大问题例如生态平衡问题，自然资源和破坏造成自然结构的变态及其对策问题，单靠自然科学或单靠社会科学都无法解决，要由自然科学和社会科学联合起来共同解决。世界著名的研究机构，例如英国的伦敦战略研究所、美国的兰德公司、斯坦福国际问题研究中心、意大利的罗马俱乐部等等，基本上都是自然科学和社会科学相结合的研究机构，它们集中了当代著名的数学家、物理学家、生物学家、化学家、天文学家、经济学家、哲学家、社会学家等各类专家开展各种综合性研究活动。现在的科学研究，如果不走出所门、不走出国门，不走国际科学合作的路，是难于取得开创性成果的，也是难以解决实际问题的。科学，无可避免地进入了国际合作的时代。

我们正在向着 21 世纪迈进，新的科学技术正以超越人们预料的速度迅猛发展。21 世纪，将是科学技术和人类智慧向更高峰攀登的世纪。新科学技术已给人类描绘出一幅令人振奋的美景，以微电子技术为领航，以生物工程、

光电子技术、新材料和新能源技术为支柱的四项前沿科学技术，构成这幅新图的主体形象。21世纪将是电脑实现“智能化”的崭新时代；生物工程，包括遗传工程、人造生命、细胞融合技术、生态工程、生物能转化工程、生物工艺技术、计算生物技术、生物物理技术、生物化学技术、酸工程、发酵工程、生物冶金和仿生技术等等，将创造出人类未来的奇迹。继电子技术之后，由光波技术与微电子技术结合而产生与发展的光电子技术，将在下一世纪展示其强大的威力。新材料、新能源将使人类从一次性资源利用中逐步解脱出来。海洋开发技术的研究，将使人类从陆地走向海洋，那时，海洋将成为人类资源、矿产和食物的取之不尽、用之不竭的宝库。这是人类未来的图景，国际科学合作将在实现这幅美景的努力中作出重大的贡献。

二、当代国际科学合作

60年代，美国的阿波罗登月计划成功地按预定目标第一次把人送到了月球，80年代美苏两国宇航员在太空握手，应当说，这是国际科学合作最辉煌的成就。

实际上，国际科学合作的学科范围，可以说几乎是无所不包、囊括无遗的。仅从自然科学方面来说，国际科学合作活动频繁的就有关：数理科学、化学、天文学、地球科学、生物科学、医学科学、农业科学、工业科学技术、交通运输、航空、航天、环境科学等。

随着国际科学合作的开展，各学科都成立了国际性的专业学术团体或组织，它们为开展国际科学合作提供了组织保证，它们定期或不定期地召开各种国际性的学术会议，交流各国专家的研究成果及有关科技情报资料，提供各种最新信息，组织各国学者专家现场考察，并对某些重大问题进行卓有成效的研讨，大大丰富了国际科学合作的内容。

国际科学合作的重要性正日益为各国政府和公众所认识。近几年来，西欧各国深感在微电子技术、集成电路和计算机技术上落后于美国和日本，并且认识到，若分散力量单独发展，已无法高速地达到足以与美国、日本相抗衡的水平，于是采取了国际科学合作的方式，联合开发，集中力量迅速突破。例如：德国的西门子公司与荷兰的飞利浦公司，在各自政府的支持下，联合投资15亿马克，联合开发1024K和2048K的超高速、超大规模集成电路项目，取得了较好的效果。

在当代国际科学合作中，各国除积极参加国际性学术会议外，还时常互派专家学者进行交流访问，讲学，互派人员学习进修，互派人员共同参与项目研究。当代最著名的一些自然科学家，三分之一时间用于参加各种国际学术会议和交流访问，三分之一时间用于担任各大学的客座教授，另外三分之一时间在实验室或研究所工作，因而信息灵通，思路开阔；重视国际科学合作的各国政府也积极为各国专家学者的科技交流创造条件。近年来，科学公园或科学园地、科学城等设施在美国、日本、西欧和前苏联相继兴起，美国现已建成这类园地80多个，促进了国际科学合作的发展。许多国家相互签订政府间的科技合作协定，不同程度地开展了广泛的科学技术合作活动。因此，可以断言，当代国际科学合作的发展趋势必然是日渐紧密化、频繁化和多角化。

第四节 国际技术合作

一、国际技术合作的实质

技术是各种技艺的合成，其中包括手工技能和概念技能两种，前者主要是要求手和眼的灵巧功夫，后者主要指运用数据、工程设计、建造、生产和养护等方面的知识和能力。然而，国际技术合作中所指的“技术”通常有别于“技艺”，一般指包含专有性的或非专有性的专门的学问和技能，这种“技术”的使用可以使人们在技术上获得具有竞争力的或十分优越的地位。

国际技术合作实质上是技术要素在主权国家间的国际移动，即国际技术转移或转让。技术的转让不仅使受让方（技术引进方）立即得到先进的生产手段，而且可以立即掌握该生产手段。但掌握了生产手段并不意味着已经掌握了该技术。只有当构成技术的各种技能、资料和技术秘诀为受让方所消化吸收从而可以把它最终推广到整个经济中时，才算达到了对技术的掌握。掌握先进的生产手段通常是工业化的直接目标，而掌握技术从而提高技术水平才能达到发展的目的。实现上述两种掌握的效果，一方面应表现为生产显著地增长，并形成同类的技术能力，另一方面应表现为具有改进生产技艺的能力和增加产品系列（或品种）的能力。国际技术合作中的技术需求方应争取通过合作达到这种目标。

对于技术需求方来说，一项成功的国际技术合作，应能使自己达到对技术应用的掌握，即掌握已转让的技术自主权。可以说，这种掌握包含“广度”和“深度”两个方面。

掌握的“广度”，指要求技术需求方获得对某一产品进入生产之前各阶段的技术能力，其经济上的实际意义是务使技术需求方获得最大的技术增值价值。相对他说，掌握“广度”比“深度”容易达到。为了获得应掌握的广度，可以在技术合作的协定中作出明确的规定。

掌握的“深度”则是要求把技术的关键传播到技术引进方的所有相关部分中去，并且要求在技术的使用和推广应用中具有管理职权。

掌握的深度只有经过下述三个阶段的全过程才能完全达到。

第一阶段，取得阶段。技术供应方将其技术能力转给技术需求方时，应做到使需求方无需从其他来源取得任何技术指导也能达到既定的设备性能。就是说，虽然可能仍有供应方人员进行技术指导，但不是指靠他们承担技术需求方（企业）的整个责任，这才是已经进行了能力转让。

第二阶段，吸收阶段，技术需求方引进技术后，在本国经理人员的技术指导下达到并保持了既定的、担保达到的性能。

第三阶段，掌握阶段。技术引进方取得了应用该技术的自由；为了本企业的利益，他对于从供应方得到的资料有了使用、多样化推广应用、传播和发展的权利和能力，在这种权利中，还包括可以把转让过来的技术用到起始协定所规定的范围之外。

显然，上述阶段的任何一个阶段的完成，都实现了某种形式的技术转移。实现或跨越某一阶段，并不是轻而易举的事。例如，如果技术上的基础结构较差，则可能很难跨越第一阶段，只有通过某些工业技术政策或计划才能使国际技术合作中的技术转移得以按上述顺序进展，最终实现掌握的深度。

二、国际技术合作的主要形式

前已述及，国际技术转移有两种基本方式，一种是有偿转移，一种是无偿转移。无偿的国际技术交流虽然也可以实现技术的转移，不失为国际技术合作的有效形式，但通过国际技术交流获取的技术一般总是不很完整的，往

往还不能直接应用于实现经济目的。因而，国际技术交流不是国际技术合作的主要形式。现代的技术转移，绝大部分通过有偿的方式（即一方向另一方提供所需的技术、承担某些约定的义务并从对方获取报酬的方式）来实现，沿用“商品贸易”这样的习惯说法，我们把各种有偿的技术转移通称为“技术贸易”。国际技术贸易，是现代国际技术合作的最主要形式。

国际技术贸易的方式多种多样，其中最常见有：许可贸易（专利许可、专有技术许可、商标许可）、技术协助（技术咨询、工程服务）、合作生产、合作研究等。在一项国际技术合作中可能包含上述一种或几种方式。

技术同其他商品一样，具有商品的属性，即具有价值和使用价值。技术成果是科学技术工作者进行复杂劳动生产出来的一种产品，它常常以专利、诀窍、工艺、技巧等形式表现出来。随着新技术的不断涌现和发展，随着科学技术直接转化为生产力的客观要求愈趋迫切，当前，一个国际性的技术市场正在形成，它的范围已经超越国界，超越技术成果、专利转让等的单纯性交换。这个市场包括：技术咨询、技术设计、技术服务、技术培训、技术出让、技术示范、技术订货、技术招标、信息交流、软件出售，等等。

在国际技术市场上，最热门的技术交易有五类：一是技术咨询，一项重要的工程咨询，价值常常高达几百万、甚至几千万美元；二是技术设计，从商品、商标、图案、花样到建筑设计，乃至大型的工程项目设计，应有尽有；三是技术服务，包括设立维修站以及定期上门检修。在美国，仅提供电话、电梯、电视机、电子计算机四项技术服务，一年所创造的收益就达 100 万美元之巨；四是信息转让；五是软件出售。预计未来软件交易将成为国际技术市场的支柱，据美国 IBM 公司预测，1990 年美国软件销量将上升到 500 亿美元，1995 年可达 1000 亿美元，2000 年将超过 2000 亿美元。

由此可见，有偿的国际技术转让——国际技术贸易，正循着商品经济的规律，主宰着技术要素的国际移动，主宰着国际技术合作。

三、国际技术协助

国际技术协助，指一方利用自己掌握的技术知识、技能和技术手段，向另一方提供技术服务，协助对方解决某一特定的经济技术问题或完成某一特定工作任务。简言之，它是一种针对问题提出解决办法的国际技术合作方式。

在现代化的社会经济活动中，生产、销售和分配都需要专门的技术资料和技术服务，有时技术服务及技术资料可能涉及工商业秘密（这部分技术称之为“专有技术”），还可能包括具有工业产权的专利技术。这里所讨论的技术协助或技术服务仅指专有技术和专利技术以外的那部分技术资料和服务。有关专有技术和专利技术方面的国际技术合作问题，后面将进行专门讨论。

技术协助的价值在于供应方在某一生产领域拥有成功的经验，这种经验的提供可以使需求方既快又省地建立起生产设施并有效地开辟市场。在历史悠久的工业领域，或在传统产品的某些生产过程、生产工序以及产品销售等方面，可能只需要这样的技术协助。

在国际技术协助中，供应方的某些服务可能是短期的，如采购设备；而另一些服务则可能是长期的、持续的，以便使需求方得以培养其人力，逐步改进其生产、销售和商业技术服务的经营。除了供应方提供原料和机器的情况外，国际技术协助中供应方的投入基本上只是技术资料投入和管理投入。技术资料的投入包括工厂布局、设备清单和说明、产品资料、销售指南等等；

管理投入包括提供专家服务、培训需求方的生产管理人员、提供装配工厂的技术指导等等。

从国际技术协助的内容来看，短期服务和长期持续服务的要点可分述如下。

（一）短期服务

短期服务是关于生产设备的设计和建造的技术协助，可分为咨询服务和工程服务两类。

1. 咨询服务

咨询服务项目有估价市场、确定产品、分析投资、确保原材料供应、厂址选择和论证、技术选择、设备用品鉴定等等。技术咨询服务的范围很广，大体上可分三类。

（1）工程咨询

工程咨询包括的服务对象和服务范围都很广泛。其服务对象，如土木工程、机电工程、城市建设、环境保护、交通运输、采矿、冶炼、化工、石油、原子能等，均可涉及；其服务范围，可大至行业规划、地区发展战略，小至工厂、车间的技术经济论证、设备选型、技术改造，甚至小到各种工程项目的各个阶段。

（2）管理咨询

管理咨询包括以产品生产问题为中心的咨询，例如市场调查、市场研究、价格预测、定价策略、销售策略、储运分配、财务分析、经济分析等，也包括以管理问题为中心的咨询，例如发展规划、机构设置、管理制度、人事制度、人员配备与培训，等等。

（3）专业技术咨询

专业技术咨询指针对某些专业技术问题提出解决办法的咨询服务。这种咨询有时属于工程咨询，有时则属于管理咨询。

咨询服务的重要特点是：需求方要承担接受这类服务和实施所提建议可能出现的风险，供应方只承担业务上的责任，确保“管理、技术和勤奋程度”的水平达到这种服务的一般标准。

需求方可以选择适当的技术供应方并通过与之签订技术协助合同获得咨询服务，也可以通过一个独立的咨询机构为之进行这种服务。

2. 工程服务

工程服务通常是根据工程服务协定提供的。工程服务合同是一种技术性很强的短期合同，上面明确地列明要求工程服务提供方完成的技术工程。供应方的服务范围包括：工程设计、确定工程建设地点并准备工地，招聘工作人员，获得政府和地方的批准，采购建筑材料和设备，检查工程项目所需的设备，建造厂房、安装机器设备，培训操作人员，将工程项目支付使用等。

由于一项工程项目的建设往往要受到政府部门的许多限制，例如对地址、外汇支出额、进口设备审批等方面的限制，工程服务的需求方往往要在某些方面承担责任，即需要创造使工程服务得以顺利进行的条件。

当工程服务项目可能涉及某些生产工艺或技术的工业产权问题时，工程服务将变得较为复杂。从理论上说，需求方可以选择工艺许可方或选择有丰富经验的工程公司来承担工程项目的设计，然而，工艺许可方通常既无可执行国外工程任务的设备、又无可供随时调用的工作人员，他们一般缺乏承担建设工程项目的的能力。因此，最常见的情况是，需求方选择经验丰富的工程

公司并要求它根据需求方向它公布的从工艺许可方获得的工艺专门知识来设计及建造工程的主要部分。这种做法使需求方在与工艺许可方谈判时不能不考虑应当在工艺许可协定中载入向工程公司公布部分或全部知识这一意图。

一般来说，涉及工业产权的工程服务可以这样进行：

- (1) 工程公司执行设计和建造合同；
- (2) 需求方向工程公司有条件地公布从工艺许可方获得的专门知识；
- (3) 需求方直接地进行或利用本国机构进行所有非专业性的工作，例如负责采办所有国产原料和设备，并对非专业性的工作负全部责任；
- (4) 需求方分别与工艺许可方和工程公司就工作范围有关的履约保证措施进行谈判。

在这种工程服务中，需求方的总目标一般是按其最初估计的成本，在限定的日期内建成一项具有一定水准的工程项目（例如一座能达到一定产量，按一定生产成本生产并能达到规定操作标准的产品制造厂）。为了实现这个目标，需求方必须与工艺许可方和工程公司分别签订各自的服务范围和责任相辅相成而不互为矛盾的合同。此外，由于预计可能发生差错（包括需求方的差错），需求方还须得到工艺许可方和工程公司将为实现总目标提供补偿性服务的保证。

（二）长期持续服务

持续服务是一种长期的技术协助。持续服务的技术协助协定列出要求供应方实施的所有长期服务项目以及定价基础和得到服务后支付酬金应履行的程序。

当一项工程项目（例如制造厂）建成投产后，为了能吸收工程项目所体现的技术从而能在市场上竞争，这个工程项目的业主往往需要依赖持续的技术协助。例如需要得到能保持工厂最好的经营状况的能力的协助；需要发展随市场情况变化而改变产品组合（产量、质量、品种范围和价格）的能力的协助；需要在制造工序和生产特点方面作某些改进和变动的协助等等。获得这种技术协助的通常办法是在关键职位上雇佣技术供应方人员，然后让他们培训本企业的经营人员、销售人员和管理人员，这样，在协定期内，本企业的人员就有可能吸收技术供应方的全部技术。

在大多数情况下，需求方不可能在当地生产、甚至不可能在当地采购到产品所需要的所有原料、器件和机器零件。因此，技术协助协定可以规定提供方提供其所掌握的项目，并指出其他项目的供应来源。对提供方所拥有的预加工原料、小装备品和配件的价格基础，即确定价格的方法或方案，需要作出规定。同样，一个企业在初建期间可能没有检验原材料和成品的全套设施，这样，技术协助的提供方则需提供协助，或进行检验。

持续的技术协助一般不涉及工业产权转让问题，因此，技术协助提供方不应需求方使用其所获得的技术资料加以任何限制，即提供方不得限制需求方扩大或成倍增加生产、扩大销售范围或在所获资料的基础上创造新产品的权利。同样，需求方也没有必要承担回授改进技术，保守所获技术资料的秘密或随时退回图纸文件的义务。事实上，技术协助协定必须视同物资实体（例如机器）的买卖合同。需求方的“购买”，意味着有不受限制地加以使用的权利。

四、国际许可贸易

国际许可贸易（许多论著中把它称为“许可证贸易”），是国际技术贸

易中广泛采用的一种方式，也是国际技术合作的最重要的形式之一。

（一）国际许可贸易的基本概念

许可贸易是指：拥有某种权利的一方允许另一方在一定条件下把该项权利用于商业盈利的目的，并要求对使用该权利支付报酬的交易行为。国际许可贸易的交易对象主要是工业产权（专利权、商标权）、专有技术的使用权以及相关产品的制造权和销售权。国际许可贸易是通过权利的转让来实现技术要素的国际移动的方式，是国际技术合作最主要的形式。

国际许可贸易中，“许可”的概念产生于工业产权的独占实施性，由于工业产权（专利权、商标权）的不可侵犯，要利用工业产权，就必须经过权利人的“授权”，即“许可”。以专利权为例，国家根据专利法，给予专利所有人（专利权人）一定期限的独占性权利，这种独占性权利主要是指禁止他人擅自在专利公布所在国制造、使用或出售其所发明的产品、技艺或工艺。这就是说，虽然专利技术资料公布了，但专利权人有权禁止未经许可者为商业盈利目的使用专利技术资料。未经权利人的许可而擅自利用，或用不正当手段仿造或假冒，在一定条件下将构成侵权行为，因而要负法律责任。按照专利法，专利权人对发明物拥有产权，他本人可以自主地行使这种独占性权利，也可以将这种权利全部或部分地转让给他人，即他可以通过签订协议，把权利出售或租让出去，同时通过权利的转让来获取报酬。这种以工业产权转让为内容的交易，就是许可贸易。

可见，许可贸易是建立在某种“权利”基础上的交易。如果我们把许可贸易的双方分别称为许可方和接受方，那么，在一项许可贸易中，许可方必须拥有某种权利，并且依据法律，他可以把这种权利按照协议授予接受方。没有“权利”，是不可能授予别人“许可”的，因而，没有“权利”，也就没有许可贸易。

由于“许可”在法律上的概念是“授权”的概念，因此，许可贸易实质上是法律上的授权行为而不是买卖行为。在许可贸易中，经许可的发明物（例如专利技术），所有权并不发生转移，只不过发生了使用权的“租让”，在一般情况下，原专利权人仍然可以行使产权，甚至还可以再给其他方授予同样的许可。只在全部转让（即出售）的情况下，工业产权的所有权才可能发生转移，这时，原专利权人才真正失去了工业产权的使用权和转让权。国际许可贸易的这种授权行为的基本特征，使我们不能把其中的交易双方象普通商品交易那样地称为卖方和买方。在国际许可贸易中，出让技术权利的一方称为“许可方”（也可称技术输出方），或简称为“许方”；被授予技术权利的一方称为“接受方”（也可称技术引进方），或简称为“受方”。

（二）国际许可贸易的类型与特征

国际许可贸易的授权和受权，是通过双方签订许可协定来进行的，这种协定通常被称为“许可证”或“许可证合同”（这是国际许可贸易往往被称为国际许可证贸易的主要原因）。通过许可协定，受方可以得到专利技术或专有技术在商定范围内的使用权和相关产品的制造权及销售权。

按照许可协定规定的技术内容及所受有关国家法律保护的程度来分类，可分为专利许可、商标许可、专有技术许可等，按照许可方授权的大小和受方在使用范围和地域上受到的限制来分类，又可分为独占许可、排他许可、普通许可、从属许可等等，不同类型的许可赋予当事人的权利和义务各有不同，在执行上也各有不同的特点。

1. 专利许可

专利许可是通过双方签订法律协定进行的。专利许可协定规定关于专利和专利技术的许可授权以及在行使这些权利时所应有限制。

专利是最重要的产权形式之一，专利权人有权禁止未经许可使用其专利。在专利许可协定中，许可方将自己在某一个国家或某几个国家取得的专利权授予受方，即授予接受方制造、销售专利产品或使用专利技术的权利。制造权、使用权、销售权是彼此独立的，许可方授予接受方哪些权利，完全依据双方签订的专利许可协定的规定。

由于专利的技术资料在批准专利时已经公布于众，因而，在一般情况下，专利许可协定是不规定提供技术资料的，许可方只是将拟转让的专利编号和专利说明书告诉接受方，由接受方自行向批准专利的有关当局索取专利的技术资料。虽然各国专利法都规定，在专利说明书中要详细阐明技术的内容和实质，但是在实际做法上，专利申请人在申请专利时，总要千方百计地将某些技术隐藏起来，使公开的内容尽量简略，使专利的范围尽量扩大。这部分隐藏起来的内容往往是技术的关键，是专利申请人掌握的核心诀窍或经验。因此，仅凭专利技术资料往往是很难获得完整的实用技术的。此外，专利技术往往是局部的，它或者是产品中的某一重要部分，或者是工艺流程中的某一重要环节，而且其内容和范围已为专利说明书所限定，是不再变化的静态的和固定的技术，因而仅靠专利技术也很难构成一个完整的工艺流程或生产完整的产品。那部分被隐藏起来的技术关键，在专利申请被批准后，变成了没有公开的专有技术。没有这部分技术，又不能有效地解决生产中的实际问题，这就使专利许可协定中不得不常常还要包括一部分专有技术转让的条款，或者再签订一个专有技术转让协定作为专利许可协定的补充。因此，在国际许可贸易中，单纯的专利许可颇为少见。

专利许可协定中的接受方可能需要专利中的某些权利，例如向某些许可方已享有专利权的国家出口专利产品的权利，或者，接受方可能希望通过签订专利许可协定使许可方承担在专利发生争议时保护接受方的义务。那么，接受方在专利许可协定中最好列上下列条件：

(1)要求许可方明确说明他在协定包括的国上有已登记的专利而且他对协定的内容要负责任；

(2)要求许可方列出已经公布的专利、登记日期和有效期；

(3)特别列出许可方在接受已谈妥有出口权利的国家所公布的全部专利；

(4)要求许可方明确说明授予接受方根据专利可行使的权利，并明确列出许可的权利（即制造、使用或销售权）；

(5)要求许可方承担义务，以保证所有得到许可的专利在其整个有效期间得以实施；

(6)要求许可方同意授予在专利有效期间使用专利的权利，即使许可协定期满仍有权使用；

(7)要求许可方确认，许可的专利不得侵犯第三方的权利，如果发生侵权，则部分或全部免除接受方承担由这种侵犯所引起的经济和其他方面损失的责任。

(8)要求许可方承担责任，禁止在接受方所在国或许可出口国侵犯专利的侵权行为；

(9)要求许可方同意授予改进的专利权而不增加专利使用费。

总的来说，一项专利许可协定中的接受方，特别是发展中国家的接受方，其最重要的意旨并不在于获得专利权，最需要的是得到技术、技术协助和市场，得到竞争的优势，即使在单纯的专利许可协定中，接受方往往也必须为此而努力。

2. 专有技术许可

“专有技术”，即国际技术合作中经常提及的“Knowhow”（诺浩），长久以来，Knowhow没有统一的中文说法，“技术秘密”、“技术诀窍”、“专门技术知识”、“诺浩”，“专有技术”都是它的同义词。1980年12月14日我国财政部公布的《中外合资经营企业所得税法》第二条采用了“专有技术”这一术语，其后，我国的《外国企业所得税法》和《技术引进合同管理条例》的法律条文也相继采用了“专有技术”这一术语。国际上对于“专有技术”的概念，长期以来也没有统一。1969年国际联盟在布达佩斯召开保护工业产权国际会议，匈牙利代表团就“专有技术”的定义提出了一个提案，认为：“专有技术是指享有一定价值的、可以利用的、为有限范围的专家知道的，未在任何地方公开过其完整形态和不作为工业产权取得任何形式保护的技术知识、经验、数据、方法，或者上述对象的组合”。会议经过讨论通过了这一提案。可以认为这个定义是迄今为止对“专有技术”所下的比较完整的和比较全面的定义。

从这个定义可以看出专有技术的如下特点：

(1)专有技术是实用的，具有经济性。

国际商会认为，专有技术必须是能够完成工业实施的使命和为商业提供经济利益的技术手段、技术知识和实际经验。一项工业上的专有技术不仅要实用，而且应有经济价值，即实施该项技术后就能生产出产品，并且能创造经济效益。

专有技术的许可贸易是在承认经济性的基础上达成的，所转让的专有技术通常已在世界上的某个地方应用过，这种应用可以证明它能满足接受方的技术要求。

(2)专有技术是不公开的，具有保密性。

凡是已经公开的，为公众所知道的技术都不是专有技术；专有技术是秘密的，它未曾在任何地方公开过其完整的形态，只为有限范围的专家所知。这种秘密，是专有技术拥有者能够占有某种优势（如技术优势或市场优势）的关键。

专有技术转让中的许可方认为，其专有技术的价值很大一部分在于所保守的秘密中，由于保密，他可以获得商业竞争力——产品优质，投资减少，实际成本降低等等。正是依靠严格的保密，才保持了专有技术的商业价值。接受方既然要得到这种资料，许可方就要求对他所要传授的资料在一定时期内或在这种资料公开以前保守秘密。这样，保密条款就成了专有技术许可协定中必不可少的一项基本条款。

专有技术的保密性，使接受方在技术转让中难干事先了解技术的内容，也无从审核即将取得的技术，这就给专有技术的转让增加了困难。

(3)专有技术是发展变化的，具有历史性。

任何专有技术都有一个研究、发展和形成的过程，即长时间的经验积累过程；专有技术不会停留在原有的水平上，它可能继续发展，更臻完善；也

可能老化、陈旧、走向衰亡。不同阶段的专有技术，其经济价值也不一样，专有技术许可的接受方，首先要弄清楚专有技术的历史和现状，才能确定该项技术是否值得引进。

(4) 专有技术以各种形式存在，具有多样性。

专有技术包括技术知识、经验、数据，方法及其组合，涉及生产、管理、经营各个方面；它可能以图纸资料的形式存在，也可能保持在持有人的头脑中；它还可能是专利技术中的核心机密。专有技术的历史性和多样性特点，造成了鉴别专有技术的质量水平和经济价值的困难，因此，专有技术许可中的技术质量往往不一定可靠。

专有技术不是工业产权，目前还没有专门的法律保护。但是专有技术是一种无形的财产，技术的持有人享有这种财产的所有权。专有技术的这个特性提供了专有技术许可的基础。在国际技术合作中，专有技术的转让可以理解为接受方通过商业的方式合法地取得该项技术去获取利益，这种理解就包含了一种“许可”的含义——允许租用专有技术的使用权。只是，专有技术的所有人不能象专利权人那样凭借法律去阻止第三方发展和利用专有技术的主要内容。举例来说，如果两个公司各自独立地发展出同一种专有技术，那么，在法律上双方都不能阻止对方使用这种技术，换言之，首先发展出专有技术的公司不能象专利制度所规定的那样，凭借法律手段获得该项专有技术的独占权。

各国的法律对于专利在范围、期限和权利方面均有严格的定义，然而对专有技术却没有类似的明确定义。一般地说，专有技术的性质内容和特征只有在专有技术许可协定中加以规定或确定。

除了对专有技术的范围和技术资料给予说明之外，专有技术许可协定还应规定许可方将提供的技术指导、人员培训和技术保证等内容，以便确保接受方最终能够掌握该项技术。

当前，在国际范围内，专利技术是有限的，一般只占技术总量的2—5%，而专有技术却是大量的，并且随着科学技术的发展而不断涌现。专有技术在国际许可贸易中占据极其重要的地位，特别是属于制造方法和加工工艺方面的专有技术，在国际技术贸易市场上一直保持着很强的竞争力。

3. 独占许可

独占许可是指许可方给予接受方在协定规定的地区内使用某项技术，制造、销售相关产品的独占权。“规定的地区”可以是一个国家或几个国家，也可以是一个特定的区域。独占许可协定一经签订，在协定有效期内，许可方不得再在该地区使用该项技术，制造和销售相关产品，也不得在合同规定的地区内给予第三者同一技术的许可。在独占许可条件下，接受方不仅有权在规定的地区内使用该项技术、制造和销售相关产品，而且还有权在这一地区转让该技术的从属许可，有权对侵权行为起诉。

独占性许可协定转让的技术可以是专利技术，也可以是专有技术，当然也可以转让其他权利。独占性的专利许可排除了许可方和第三方在协议规定地区的使用、制造、销售权；但独占性的专有技术许可却无法排除第三方正当研究、发展、使用类似的技术。

独占性许可协定实质上是许可方和接受方双方划分该项技术在国际市场上的势力范围的协议。许可方授予接受方独占性许可时，所索要的使用费比普通许可高得多。国际许可贸易研究学会公布的结果是：独占性许可的使用

费一般比普通许可高 66—100%；日本许可贸易研究分会对独占许可协定和普通许可协定的提成率进行专门研究的结果也显示：独占许可协定的提成率规定一般比普通许可高 20—50%。

4. 排他许可

排他性许可的授权范围比独占性许可小。许可方授予接受方在协定规定的地区内使用某项技术，制造、销售相关产品的权利，但不排除许可方自己在这—地区的使用、制造、销售权，在排他许可的条件下，许可方只是不得再给予地区内的第三方予同样技术的任何许可。

5. 普通许可

普通许可的授权，是非独占性的，对许可方没有限制。即许可方给予接受方在规定的地区内使用某项技术，制造、销售相关产品的权利，同时，许可方不仅仍然可以在该地区继续使用该项技术，制造和销售相关产品，而且还可以将同样的权利授予该地区内的任何第三方。如前所述，这种许可的特许权使用费要比独占性许可的使用费低得多。

6. 从属许可

从属许可是指接受方将其从许可方得到的权利再授予第三方。有人把这种许可称为分许可，也有的称之为转让许可。从属许可一般都是普通性许可而不是独占性许可。进行这种许可授权的大部分是跨国公司或垄断集团的子公司或其驻海外的机构。这些跨国公司或垄断集团由于某种原因不能直接与某个第三方进行许可交易，就只好先将技术出让给其子公司或海外机构，然后再由这些子公司或海外机构与第三方签订这种从属许可协定，从而达到向第三方转让的目的。

许可贸易与普通的商品贸易相比较，具有以下几个显著的特征：

(1) 地域性

“许可授权”有严格的地域范围，即只能在规定的地域内才可行使授予的权利，这是许可贸易最显著的特征之一，在许可贸易协定中，通常都规定有地域性条款。许可协定的地域性是由法律上的要求、当事双方的权益等因素决定的，对支付报酬的多少影响很大。

专利许可的地域性与专利法的地域性有关。在专利许可中，接受方所受的地域限制仅在于许可方已获专利权的国家，对于许可方未获专利权的国家和地区，以及不实行专利制度的国家和地区，接受方向其出售专利产品，并不受限制。

专有技术许可没有地域性的特点。尽管有的专有技术许可协定也规定了对接受方的销售地区的限制，但英国法认为，旨在限制接受方按一定国家区域销售应用专有技术生产的商品的条款，不应具备合法性；美国法也认为，不对专有技术许可规定任何地域性限制。

(2) 时间性

国际许可贸易的对象是技术，而技术经过一定时间总会陈旧过时，或者被吸收到一整套的技艺中去，成为从争相提供技术服务的广大专业人员当中唾手可得的東西。专利技术更是如此，各国专利法都规定了专利保护的期限，一旦专利期满，其技术资料即属公众所有，从而任何人都可以自由地使用。技术的这个特点决定了国际许可贸易的时间性特征。

任何许可协定，对协定的有效期都有明确的规定。许可协定有效期随着科学技术迅猛发展的趋势而日趋缩短。50年代，国际许可协定的有效期一般

为 10 年至 15 年，最长的为 20 年。目前，国际许可协定的有效期多数为 5 至 7 年，最长的不超过 10 年。产品更新换代较快的行业，如电子工业、计算机、家用电器等方面的技术交易，有效期则更短，一般为 3 至 5 年。

(3) 法律性

许可贸易既然是法律上的授权行为，那么，许可的“权”就必须具有法律上的合法地位，许可方应当承担责任，禁止在接受方所在国或出口国发生的侵权事件；许可方应当保护他所作出的许可授权不侵犯第三方的专利权；对于专利许可来说，许可方应承担责任（如缴纳维持费），以便使专利权在整个协定期间得以实施，等等。许可方承担的这些法律义务关系到许可贸易是否能够得以继续进行，这是许可贸易有别于普通商品贸易的法律特征的一个方面，另一方面，许可贸易之所以作为技术贸易，除了受合同法的一般原则的制约外，还受工业产权法、知识产权法以及技术转让法规等多方面的法律制约。通常，许可贸易协议也不是许可方和接受方双方签字就能立刻生效，它常常必须经过国家有关管理机构的审查，并获得批准。

(三) 国际许可贸易的报酬问题

在国际许可贸易中，对许可方的报酬问题，无论是接受方企业或接受方国家的管理机构，还是许可方本身，都给予特别的注意，而且不论技术贸易的内容如何，也不论技术贸易以何种方式进行，报酬的问题都是共有的、必然涉及的。因而许可贸易的报酬问题在技术贸易中具有普遍意义。

在任何形式的许可贸易中，许可方和接受方及管理机构首先都要考虑技术费用，或许可证费用。但在面对某种技术报酬问题时，他们在观点上和接受条件上却很不一致。例如，对许可方而言，他考虑的不是其技术本身的价值，而是考虑接受方因为使用其技术而可能获得的利益并寻求接受方准备支付多少的答案；对接受方而言，他可以把技术使用费看成和其他费用（例如贷款利息）一样并无二致的东西，只要认为潜在的成本与收益的比较对他有利，并能使他获得比其他投资更大的利润，他就会同意支付；管理机构则不然，它也许不仅关心许可方和接受方在许可交易中的商业收入分成，而且关心外汇流出量的多少，关心技术流入量及其应用所可能产生的社会效益等方面的波及效果。

正因为如此，人们很难寻找出一种通用的能使各方任何时候都感到满意的模式来简单地处理报酬问题。尽管如此，在技术贸易的不断实践中摸索和探究处理报酬问题的准则仍然是必要的和可能的。

1. 技术报酬的支付方式

技术报酬的支付一般采用总付和提成两种不同的形式。前者接受方一次或分期付清一笔预先算好的金额，其付款义务是在短期内完成的，后者以技术使用所产生的经济效果为函数，按照事先商定的办法进行事后计算，接受方根据计算结果按期偿付，其付款义务是延续较长时间的。

在一些许可贸易协定中可能同时包括上述两种支付方式，有的许可贸易协定也可能仅仅包含总付的形式。但是，由于总付方式的报酬金额一般是事先以许可协定期间的估计销售额作为计算根据，即报酬是在技术的使用效果未经证实的情况下给付的，许可方和接受方在这种方式下都存在总付的款项与技术使用的实际效果不相符合或不相称而蒙受损失的风险，加上总付方式的使用往往受到有些国家关于技术转让法律的某些条件的限制，因此，总付方式在许可贸易中并不常用，大多数的许可贸易以提成费作为报酬的主要形

式。

另一方面，接受总付方式与接受提成费报酬对许可方而言，都应承担同样的义务，这就使许可方在谋求总付报酬金额的出发点和考虑的焦点与谋求提成费在概念上相一致，其期望的结果在计算上也接近相等。

为了确定按期偿付的金额与技术使用的经济效果之间的函数关系，提成费的支付可以与许可贸易标的技术制造的产品的产量，或者与以该项技术制造的产品的销售价格（在商标许可的情况下与贴上该商标出售的产品的销售价格），或者与接受方因为使用该技术而获得的利润相联系。

与产量相关联的提成费计算办法按照所制造的每件产品或每单位重量或每单位体积或其他相称单位计算固定的金额，它不是用产品销售的实际价格而是用事先商定的单位产品的固定金额来表示提成费。

与销售相关联的提成费计算办法以包含许可标的技术的产品的销售额或按产品销售价格的一定百分比来确定提成费金额。

与利润相关联的提成费计算办法则把报酬和接受方企业的实际盈利联系在一起，在接受方企业未能从使用技术中获得利润的时候，就不存在支付报酬的义务。

复 习 思 考 题

1. 技术转让的含义。
2. 当代国际科技合作的特点与发展趋势。
3. 国际技术合作的实质是什么？为什么国际技术合作的主要形式是国际技术贸易？
4. 国际许可贸易的实质及其类型特征。

第十一章 国际劳务合作

第一节 国际劳务合作概述

一、国际劳务合作的概念和内容

作为国际经济合作学的基本范畴之一，国际劳务合作研究的对象是劳动力这个生产要素在国际间移动和配置的规律。但是，由于劳动力国际移动的方面较多，国际劳务合作只是其中的一项，在这里，“劳务”系指劳动力所有者提供给不具有对该劳动力支配权的单位或个人，能够满足某种需要的活劳动。这种活劳动既可提供生活服务，又可提供给物质生产部门参与物质产品的生产活动，前者为服务性劳务，后者为物质生产性劳务。通过活劳动形式提供使用价值，从而使合作双方均获得经济效益。根据劳务的技术程度，还可将劳务划分为普通劳务和技术劳务，普通劳务指一般的普通工人提供的劳务，如建筑业中的土建劳务、一般的工农业工人提供的劳务等，这类劳务也包含一定技术因素，只是技术要求相对低些；技术劳务指包含较高技术的劳务，加工程师、设计师、医生、厨师提供的劳务以及承包工程劳务等等。根据劳务提供者的不同，还可将劳务分为个人劳务与团体劳务。个人劳务指单个个人的劳务；团体劳务指由企业、个人组织起来的多个人共同提供的劳务，我国各国际经济技术合作公司成批派出的劳务人员提供的劳务就属团体劳务。

根据上述有关劳务的基本概念，国际劳务合作所包含的内容应当十分广泛，既有物质生产性劳务合作，也有服务性劳务的输出入，而且，后者在整个国际劳务合作中所占的比重越来越大，这是世界性产业结构的变化特别是第三产业兴起的直接结果。因此，国际劳务合作的形式也日趋多样化，主要包括有：单纯的劳务输出入、国际承包工程、国际旅游、信息咨询、法律服务与技术服务等等。当前，发展中国家（包括中国）由于受到自身经济技术水平的限制，国际劳务合作主要通过三种形式进行：提供劳务与智力引进、国际承包工程、国际旅游，因此，本章着重对这三种国际劳务合作形式进行探讨。但是，随着发展中国家经济技术水平的提高与第三产业的发展，它们的国际劳务合作形式必将向多样化方向发展。

二、国际劳务合作的历史与现状

劳动力的国际移动并不是战后才出现的新现象，还在资本原始积累时期就开始了，当时西欧殖民者搜捕非洲黑人贩卖到美洲做奴隶，从中获取暴利，成为资本原始积累的一个重要来源。这是一种强制性的、暴力掠夺性质的劳动力国际移动。还有大规模的移民活动，特别是向美洲的移民，如 19 世纪西欧人大量移居北美、亚洲人涌向美国等等。必须指出早期劳动力的国际移动如奴隶贸易、华工苦力贸易等并不是国际劳务合作，国际劳务合作是二次世界大战后，发达资本主义国家、社会主义国家、发展中国家三种经济格局并存的情况下由于经济需要而产生的。

战后初期，西欧北美仍是主要的劳务市场，阿尔及利亚、西班牙、葡萄牙、突尼斯、摩洛哥等国的大批劳力流入法国，联邦德国则有大量来自土耳其、南斯拉夫、意大利、希腊的劳工。这些劳动力的迁徙，对医治战争创伤，恢复欧洲的经济，发挥了十分重要的作用。60 年代末特别是 70 年代两次石油提价以后，中东和北非劳务市场迅速崛起，近年由于世界经济的变动，亚

大地区又成为一个重要的劳务市场，世界劳务合作的发展进入了一个崭新的时期。

经过战后几十年的发展，国际劳务合作无论在深度还是广度方面都较战前有完全的不同。一方面，战后劳动力的国际移动由战前的移民方式发展为多种形式，产生了国际劳务合作。既有个人劳务输出，也有团体劳务输出，既有物质生产性劳务出口，也有服务性劳务如医生、护士、厨师、海员、教练等的输出；既有单纯对外提供劳务，也有通过承包工程、工农业项目成批派出劳务人员。劳动力资源优势的国家，既有劳务的出国服务，也可通过国际旅游、加工出口、创汇农业等形式，使劳动力不出国就实际上输出了劳务。另一方面，战后国际劳务合作发展十分迅速，无论输出的劳务人数还是劳务出口的外汇收入都十分可观。据统计，现在全世界约有 2000 万流动劳务人员，其中约有 1200 万来自发展中国家，这些出国劳工每年为发展中国家挣回外汇约 250—300 亿美元。

三、战后国际劳务合作迅速发展的原因

战后国际劳务合作迅速发展的根本原因在于劳务的输出与输入双方对经济利益的追求，此外，一些客观因素也为国际劳务合作的发展提供了有利条件。归纳起来，促进战后国际劳务合作迅速发展的因素主要是：

（一）战后，以美苏为首的两大军事集团形成了在核威慑基础上的均势。由于殖民地解放，大批民族独立国家相继产生和社会主义事业空前发展，使世界政治经济格局趋向多元化、多中心、多极化，这种相对和平的国际环境和三种经济格局的并存为战后国际劳务合作的发展创造了前提条件。

（二）战后经济生活的国际化和国际经济相互依赖的加深使得各国经济更密切地联系在一起，同时，由于经济技术发展不平衡规律的作用，有的国家发展得快些，有的国家慢些，不仅落后的国家需要学习先进国家，即使技术发展水平很高的国家（如美国）也并不是在一切领域、一切方面都先进，仍需引进自己需要的技术，这就使得技术贸易技术服务迅速发展起来，成为国际劳务合作中的一项重要内容。

（三）发展国际劳务合作是发达国家综合利用自身优势和弥补自身劣势的需要。发达国家经济实力雄厚，科学技术和经济发展水平高于发展中国家，但这并不意味着他们在一切领域都处于领先地位，更不意味着他们可以闭关自守地使经济高速增长。发达国家通过国际劳务合作可使自己的优势得到最充分的发挥，使劣势得到弥补，从而取得比较利益。发达国家通过各种技术劳务的出口取得高额劳务出口收入，通过引进发展中国家的廉价劳动力既可弥补本国人力资源之不足又可获取高额利润。引进其他国家的技术和技术人员有利于保持发达国家的技术领先地位，巨额的劳务出口收入对弥补他们的国际收支逆差起了重要作用。

（四）发展国际劳务合作是发展中国家发展民族经济的需要。战后，一大批原殖民地、半殖民地国家取得了独立，这些国家多是一些不发达国家——发展中国家。他们意识到要实现完全的政治独立必须发展民族经济，实现经济独立，而任何一个国家都不可能在闭关锁国的条件下迅速发展本国经济。发展中国家在自力更生的基础上还必须通过南南合作以及同资本主义国家发展经济技术合作，取人之长，补己之短，才能尽快改变自己的经济技术落后面貌。因而，国际劳务合作是发展中国家对外经济技术合作的重要组成部分。象中东一些资源丰富、资金雄厚但人力资源缺乏、技术落后的国家通

过引进外国的劳务人员、设备和技术，极大地发展了民族经济；而另一些资源贫乏、资金短缺，但人力资源丰富的发展中国家如南斯拉夫、埃及以及南亚诸国利用自己的劳动力优势，大力发展劳务出口，挣得了不少外汇，对支付进口费用，平衡国际收支起了重要作用。同时，开展国际劳务合作有利于发展中国家技术水平、管理水平的提高，有利于发展他们的民族经济。

（五）跨国公司的兴起及其全球性经营战略也促进了国际劳务合作的增长。战后，随着资本主义经济的发展和不平衡规律的作用，资本国际化程度大大提高，资本输出迅速增加，跨国公司蓬勃发展。跨国公司集商品贸易、劳务贸易、对外直接投资于一身，它们的全球性投资活动和技术转让、国际承包业务的发展，促进了专家、技术人员和劳动力的国际流动，带动了国际劳务合作的发展。

（六）战后海湾地区发现大量石油和 70 年代两次石油涨价，使海湾国家获得了巨额的石油美元，中东地区成为世界人均收入最多的地区。这一地区由此开始的大规模经济建设吸引了大批外国承包商和外籍工人，极大地推动了国际承包工程和劳务合作的发展。由于自然、地理、历史的原因，中东各国技术水平比较落后，严重缺乏劳动力，特别是具有专门技术的技术人员和熟练工人，他们进行经济建设所需的大量劳力在很大程度上靠外国提供。70 年代中期以来，大量外国承包商和外籍工人涌入中东，这一地区很快成为世界最大的承包、劳务市场。据统计，1973—1980 年，中东地区的承包合同总额达 1543 亿美元，1981 年高峰达 816 亿美元，沙特、科威特、阿联酋、巴林、卡塔尔五国 1970 年只有外国劳工 65.1 万人，1975 年增至 131.7 万人，1980 年达 215 万，1982 年上述五国外国劳动力（包括家属在内）达 520—550 万人，截至 1985 年初，海湾各国的外国侨民仍达 575 万人。可见，中东地区以石油为基础的经济繁荣在很大程度上推动了世界劳务合作的发展。

四、国际劳务市场的当前特点与趋势

当前，国际劳务市场呈现以下特点：

（一）国际劳务市场上对普通劳务的需求减少，对技术劳务的需求上升。

一般地说，世界各国政府都在限制普通劳动力入境。随着自动化的发展，发达资本主义国家所需要的不再是从事劳动密集型产品生产的劳动力，而是需要一些较高级的、较特殊的劳务人员，如厨师、医生、教师以及信息、通讯、软件设计等专门人才。多数发展中国家也不缺从事工农业生产劳动的普工，它们大量需要的是能够提供咨询、设计以及其他技术服务的技术人员以及承包工程劳务。一般说来，发达国家是普通劳务的主要进口者，是技术性劳务的主要出口者，发展中国家是普通劳务的主要出口方，是技术性劳务的主要进口方。这是发达国家与发展中国家各自的经济技术水平、经济结构所决定的。

（二）国际劳务市场日趋多元化。

战后初期，西欧大规模重建经济，需要输入大批外籍劳工；北美未受战火破坏，但战争时期积压的需求在战后一下释放出来，也需要大量的外国劳务，因而使得这两个地区成为战后初期世界最主要的劳务市场。70 年代的经济危机使西欧、北美发达国家经济陷入了“滞胀”，从而使这两个地区对外籍劳务的需求减少。与此同时，发展中国家经济有了较大发展并逐渐成为重要的劳务市场，国际劳务市场日趋多元化，而不再集中在西欧、北美等发达国家。目前，世界几个最重要的劳务市场是：中东、北美、西欧、北非、西

非、南美、东南亚等。随着世界经济和各国经济的发展，国际劳务市场多元化趋势还会加强。

（三）国际劳务市场增长缓慢，竞争激烈。

在整个 80 年代，由于油价下跌和世界经济增长缓慢，国际劳务市场一直处于不景气状态。国际劳务市场的紧缩，使保护主义日益严重，不少劳务进口国制定了限制外籍劳务流入的规定，并开始大规模遣返外籍工人。国际劳务市场上公司林立，僧多粥少，竞争达到了白热化程度。激烈的竞争给劳务进口国带来了更有利的发包条件、更廉价的劳务，却使劳务出口国收入顿减，损失惨重。进入 90 年代以来，世界经济增长速度较之 80 年代有明显放缓的趋势，1993 年世界经济增长率仅为 1.5%。但发展中国家尤其是亚太地区的发展中国家和地区，如韩国、马来西亚、新加坡、泰国、香港、台湾等国家和地区的经济持续以高于 6% 的速度增长。由于发展中国家是国际工程承包的主要进口市场，因此，预计 90 年代亚太、中东、拉美和非洲等地区的承包劳务市场前景良好。而且，从长远来看，国际劳务合作的前景将十分广阔，这种长期趋势是不可逆转的，它由以下几个因素决定：首先，科学技术将不断向前发展，生产国际化与国际相互依赖将不断加深，这将对国际经济合作包括国际劳务合作提出需要；其次，由于经济技术发展不平衡规律的作用，总是有的国家先进，有的国家落后，他们之间互相取长补短、加强合作是必然的；最后，也是由于发展不平衡规律的作用，总是存在工资的国民差异，即有的国家工资高，有的国家工资低，使劳动力的国际移动成为必然。

第二节 国际劳务合作的促进与制约因素

一、国际劳务合作的促进因素

国际劳务合作的促进因素，总的来说，就是经济利益，即从劳务合作中取得的各种经济利益，是促进国际劳务合作发展的主要因素。但对于劳务的输出方与输入方来说，其促进因素又略有不同。

（一）对于劳务输出方来说，促进国际劳务合作的因素主要有：

1. 劳务输出可以取得一定的外汇收入，有利于进口能力的增强和国际收支的平衡。

70 年代以来，发达国家从劳务输出中取得了巨额外汇收入，极大地改善了国际收支状况。发展中国家通过发展劳务出口也赚取了不少外汇。1980 年，发展中国家在国外工作的国民汇回汇款约 240 亿美元，其中绝大部分是劳务出口收入。许多发展中国家如南斯拉夫、摩洛哥、埃及、巴基斯坦、约旦、也门、上沃尔特等侨汇收入相当于本国商品出口收入的一半以上。韩国、菲律宾等国也通过承包工程和劳务出口取得大量的外汇收入。菲律宾的劳务出口收入 1980 年为 14 亿美元，1981 年达 20 亿美元以上。韩国每年仅从中东地区的承包工程项目中就可获得外汇约 24 亿美元。1984 年，孟加拉国的工人侨汇收入为 4.37 亿美元，印度为 26.59 亿美元，巴基斯坦为 25.67 亿美元，南斯拉夫为 34.27 亿美元，埃及 39.63 亿美元。

2. 劳务出口有利于解决国内就业问题。战后，意大利、南斯拉夫、土耳其、葡萄牙、西班牙、爱尔兰等许多国家都有大量的劳动力出口，从而缓和

了国内失业问题。对于一些人口众多、资源贫乏、资金短缺的发展中国家如埃及、菲律宾、南亚诸国来说，这种作用更明显。

3. 有利于本国技术水平和水平的提高。发展中国家通过输出劳动力到其他国家工作，可学到不少先进的技术知识、施工方法和管理经验，相当于派出一大批免费留学生。

4. 可以带动商品出口的扩大。首先，承包工程带动劳务出口的发展，许多与工程建设项目有关的机器设备、材料等物质资料的出口也被带动起来。其次，国际间的技术转让常常是与成套设备的出口结合起来的。再次，在国际旅游过程中外国游客除支付住宿、娱乐等费用外，还要购买一些旅游商品。

5. 可以取得比较好的效益。海外承包工程如经营得当，其利润率一般可高于国内，且收入是外汇；由于存在工资的国民差异，输出的劳务人员一般都会取得比国内高得多的工资收入；技术转让可回收一部分研究开发投资，并获得超额利润；……总之，劳务出口企业和个人都能获得比较好的经济效益。

(二) 对于劳务输入方来说，促进其开展国际劳务合作的因素主要有：

1. 大量利用外籍劳工可弥补国内劳动力资源特别是技术力量之不足，有利于本国经济发展。中东国家和一些非洲国家的经济建设在很大程度上依赖外籍工人和技术人员。发达国家人口老龄化问题日趋严重，需要输入青壮年。

2. 利用外国廉价劳动力可以获得更高的利润。对于发达国家来说，这个好处更明显，据统计，1960—1973年，美国、英国和加拿大从外籍劳务中净得利润460亿美元。

3. 通过引进技术劳务可利用国外的先进技术和技术服务，缩短研究开发时间，节省科研费用，从而有利于本国技术水平、管理水平的迅速提高。这已为日本和“亚洲四小尤”的成功所印证。

二、制约国际劳务合作发展的因素

(一) 从劳务输出方来看，制约国际劳务合作发展的因素主要有：

1. 从劳动者本身来看，乡土观念、背井离乡与亲人分别之苦；语言障碍、生活习惯不适应；以及到国外所需的各种费用是限制劳动力国际移动的重要因素。

2. 劳务输出国政府可能会担心对外转让技术会为自己培养出竞争对手，大量的劳务输出可能会造成人才外流，影响本国经济的发展。政府对这两个问题的顾虑是阻碍劳动力输出的一大因素。

3. 劳务输出国在国际劳务合作方面的法律与政策是否完善和配套是影响劳务合作的一个重要因素。如果法律、政策不配套，对劳务输出的组织管理跟不上，就会严重制约劳务输出的发展。

4. 劳务输出国的经济技术水平有限，也可能限制劳务输出。例如，一些国际承包工程由于对技术、施工水平要求较高，有的劳务输出国以其现有的技术水平无法满足要求，就难以承揽这些工程。

(二) 从劳务输入方来看，制约国际劳务合作的因素主要有：

1. 劳务输入国政府对入境劳工和移民的限制。由于担心大量输入外国劳工会给本国的基础设施造成较大压力、影响社会安定等，东道国政府可能会采取一些措施限制外国劳工流入，尤其在经济衰退到来时，外籍劳工首先是被解雇和遣返的对象。

2. 劳务输入国工会和其他劳工组织的抵制，大量廉价外国劳工的输入不

仅不利于东道国劳工寻找工作，而且会抑制东道国的工资水平上升，因此，输入外国劳工往往会遭到东道国的工会和其他劳工组织的反对。

3. 社会文化的差异，可能制约劳务输入。

4. 劳务输入国的政局是否稳定、社会是否安定、经济上是否有支付能力、劳务合作方面的政策、法律是否完善，也是制约国际劳务合作发展的一个重要因素。

第三节 单纯劳务输出入

单纯劳务输出与输入是国际劳务合作中最初级、最简单的形式。在这种形式下，劳务输出方派出劳务人员去国外提供劳务，只负责提供劳动力，我国向国外派出的厨师、园艺师、医务人员以及部分技术工人就属于这一类。

在单纯劳务输出入中，业主或总承包商和提供劳务的受聘方的权利和义务要通过双方商谈签订的劳务合同来确定。劳务合同的主要内容包括：派遣人员的条件要求；人员的安排、更换、解雇；工资计算；各种费用的承担；各种节假日的规定；受聘人员的生活待遇；业主或总承包商和提供劳务的受聘方各自应承担的责任和义务等等。

为了维护我国劳务人员的合法权益，一般说来，在劳务输出合同中应包括以下 12 个方面的具体待遇：

（一）基本工资。这是劳务合同中的首要条款，是劳务价格的主要标志，应规定工资标准（包括月、日和小时工资）、计价货币、外汇比例、兑换率、工资增长率、保值条款、支付方式和支付手续等。

（二）加班费。

（三）国际旅费。一般不包括在工资里，应由业主另行支付。

（四）住宿。有两种方式：一是业主向我方劳务人员提供住房；一种是提供费用，由我方自行租房，包干使用。

（五）交通费。一般由业主派车接送我方人员上下班，另配一辆生活用车。

（六）医疗。业主负责我方人员的医疗费用，一般限在国营医院治疗，在私营诊所就诊不予报销。最好争取对方配备中国医生，并购置常用医疗器具和常用药品，向对方据实报销。劳务人员如因工伤致残或死亡，则业主应支付相当于本人两年工资的抚恤金。

（七）保险。业主应向当地保险公司为我方劳务人员投保人身意外险，并负担其费用，亦可向业主收取保险费，在国内保险。

（八）税收。我方人员应聘期间一切应缴纳的税收如所得税和社会安全税等，均应由业主负担。但采取包工方式的劳务人员的税收，一般由我方自行负担，其费用应计算在包工价内。

（九）劳保用品。应由业主提供，在合同中写明劳保用品的种类和数量，可由业主给实物，也可让其支付费用，由我方自备。

（十）动员费。按照国际惯例，业主应在签约后若干天如一个月内，或在应聘劳务人员启程前若干天，付给一笔一次性动员费，用以安置家庭和准备行装。

（十一）各种假日。劳务人员除了例行假日外，对其他应享受的节假日也需作出规定。

(十二) 终止合同。一般劳务合同规定, 在合同执行过程中, 如遇特殊情况工程不能继续进行时, 业主有权终止合同。但业主应向我方人员加付 3 个月工资 (或尚余合同期限的工资) 和返程旅费。

我国公司在对外签订劳务合同中, 除了要考虑以上 12 个方面的待遇外, 还要注意以下问题:

1. 合同条款要有逻辑性, 文字要严谨。

合同的语言不同于文学语言, 切忌使用模棱两可, 可以作出不同解释的语言。例如, 过去有的合同在条款中规定: “道德观念有问题的人” 可以作为解雇的理由。这就难以取得一致的见解。因为“道德”是指一种社会意识形态, 不同的阶级和不同的社会制度, 都具有不同的道德标准。所以, 在合同条款中, 只能是违反了什么法律或规定, 才可作为解雇的根据。还有的合同中规定, 由雇主提供“作业上所必要的保护用品”, 这种笼统的语言, 必然会带来执行中的困难, 如我方提出作业手套是“必要的”, 雇主则说是“不必要的”, 而不予供应。因此, 对合同条款的阐述, 要字斟句酌, 要有很强的逻辑性和文字上的严密性, 避免含混不清。

2. 合同条款中要有法的观念。

劳务合同规定合作者的权利和义务, 双方都应受其约束, 而这种约束又需要有法律作后盾, 并且还要明确所适用的法律, 以保障合同的有效性, 防止因缺少法律保护而受到损失。在过去的合同中, 常出现法的观念不明确的现象。例如有的合同中没有仲裁条款, 而只规定“通过双方友好协商解决”, 这只是解决问题的一种方式, 不可能解决所有争端, 有些涉及到利害冲突严重的对抗性矛盾, 则只能通过仲裁程序直至诉诸法律解决。有的合同中虽然规定有仲裁条款, 但缺少有利的选择, 如有的规定在巴黎国际商会仲裁, 由于我国与该组织还没有联系, 因此, 在仲裁条款中要回避。有的规定在瑞典的斯德哥尔摩商会仲裁, 但昂贵的仲裁费用对我方不利。比较现实的是双方能同意依据驻在国的法律并在驻在国仲裁, 这种方式适合同第三国公司的劳务合作。如果是同驻在国公司的合作, 可由双方协议选择仲裁方式, 仲裁员可由双方分别指定相等的和自己信赖的人员组成仲裁庭, 主席由仲裁机构或仲裁庭指定, 这对双方都较为公平有利。此外, 还应注意研究驻在国法律。劳务合同的内容, 不能超出驻在国法律所允许的范围。也有向第三国公司提供的劳务, 是在驻在国执行合同, 自然要受驻在国法律的约束。如果能取得某种例外, 也应写入合同条款中, 以利于保护自己的合法权益。

3. 拖期付款是劳务合同中的主要风险。

除经特殊安排的延期付款项目外, 现汇项目应得到按期支付的保证。在商签合同同时, 对支付条款, 应尽可能取得银行方面的担保。

4. 劳务费用的支付不能同雇主与业主的付款条件相联系。

有的合同条款中规定, 提供劳务一方所应得到的款项, 要在“业主支付给承包商的一个月内付给”。劳务合同不能接受这样的条款。第一, 我们并不知道雇主与业主之间的具体协议, 也不承担任何责任; 第二, 我们只能对自己所应履行的义务负责, 无法承担其他原因所引起的后果; 第三, 业主未向承包商付款的原因很多, 但提供劳务的一方, 与业主之间不存在契约关系, 因此, 也不能承担义务; 第四, 即使业主按时向承包商付了款, 我们也不能及时知情。有的明明业主已付了款, 雇主却假称未付而继续拖延。

第四节 国际承包工程

一、国际承包工程的概念

国际承包工程是一项综合性商务活动和经济技术合作，它通过国际间的招标、投标、议标和其它协商途径，由具有法人地位的承包商与业主之间，按照一定的价格和条件签订承包合同。由承包商提供技术、资本、劳务、管理和设备材料等，并根据合同的要求组织项目实施，保质、保量、按期完成工程项目。项目经业主验收合格后，承包商根据合同规定的价格和支付条件收取费用。

随着科学技术的进步和生产的不断发展，国际承包工程项目的内容日趋复杂，规模更加庞大，加之社会分工越来越精细，使现代大型建设项目的工程承包涉及的科学技术和管理范围十分广泛。参加国际承包工程活动的组织和人员大致可分为工程业主、咨询设计和工程实施三个方面，但他们通常不再是单个的自然人或法人。如工程业主可能是政府部门，或众多的合营者，也可能是有银行和贷款财团参与；咨询设计者也不是单一的建筑师，参与咨询设计的可能有专门进行可行性和规划的咨询公司，有设计工艺流程和生产设备的工业技术研究机构，有众多的结构工程师和专业设计师，还有专职的估算师，专门监理和协调管理施工的监理工程师等；参加工程实施的也不只是一家土木建筑营造商，还有许多负责设备的制造、安装和调试的设备制造厂商，有各种门类的专业公司施工安装专业设施等。有些工业建设项目还涉及操作维护人员的培训，生产运行的技术指导，技术诀窍和专利技术的转让等，这就使得国际承包工程需要更多的生产企业和生产技术管理专家、技师参加进来。从管理的角度看，国际承包工程涉及到计划的编制、技术协调、组织管理、财务安排、资金运用、质量监督、成本控制等的全面综合管理。此外，还会遇到利润分配、安全保障、工程索赔、风险转移和争端处理等经济和法律问题。总之，现代建设项目的国际承包工程是一项涉及范围非常广泛的系统工程。

二、国际承包工程的发展概况与特点

第二次世界大战后，国际承包工程发展十分迅速，已成为国际劳务合作中一个最力重要的部分，世界 250 家大公司国际承包工程合同额在 80 年代初的高峰期曾达 1000 亿美元以上，后由于两伊战争导致中东承包劳务市场萎缩，加上其他原因，国际承包工程总量 1987 年降为 740 亿美元，但从 1988 年起开始回升，达到 941 亿美元，增幅较大。近年来，世界 250 家大承包商的海外承包工程金额持续上升。1991 年世界前 250 家大承包商的海外合同总额突破 1520 亿美元，是 1986、1987 年低谷时期的两倍，并超过 1982 年最高峰时期的 1299 亿美元，1988—1991 年平均年增长率达 19.7%。

从国际承包工程的市场分布来看，各地区的市场份额经历了较大的变化，从承包工程合同额的绝对数来看，目前除北美市场外，其他五大市场都表现出了良好的增长势头。从相对额来看，1982—1991 年国际承包工程六大市场各自的份额变化情况为：北美由 7.6% 上升为 12.5%，亚太由 19.1% 上升为 22.3%，拉美由 8.4% 上升为 9.7%，欧洲由 9.0% 上升为 12.1%，非洲由 14.4% 降为 14.3%，中东则由 41.6% 降为 19.3%。国际承包工程市场已由原来中东一枝独秀，演变为各市场百花齐放的多元化新格局。

当前国际承包市场工程项目的主要特点：

(一) 承包工程项目已由“劳动密集型”逐渐转变为“技术密集型”，向先进的现代化工程发展，简单的和大量的民用、公共建筑工程逐渐被发展工农业的基础工程所替代。这些工程是石油化工、电子计算机、钢铁基地、化肥和电子工业等。“劳动密集型”工程一般由当地承包商承包，而一些技术要求高、施工难度大的“技术密集型”工农业基础工程才向国际承包商发包。国际承包工程的技术密集化使国际承包劳务市场对劳动力技术水平的要求也越来越高，造成普通劳务价格的不断下跌。80年代初国际普通劳务月工资这500美元，1992年印度、巴基斯坦、孟加拉国等南亚劳务出口国的普通劳务价格已降到月薪200美元左右。这使具有技术优势的发达国家的承包商处于有利地位，而具有劳务优势的发展中国家承包商处于不利地位。

(二) 招标方式的变化。由于国际承包市场竞争激烈，邀请投标和政府间议标的方式几乎不再被采用，随之而来的是国际公开招标，业主对承包商的要求也愈益苛刻。在70年代国际承包市场的兴旺时期，一项工程的设计和施工往往按阶段进行招标，近年来，业主为了争取时间，减少环节，提高经济效益，往往将设计和施工两个阶段合并，进行一次性招标，这对没有设计咨询能力的承包商来说，无疑是致命的打击。

(三) 承包条件的变化。由于世界经济不景气，油价下跌，中东石油输出国石油收入减少，不少发展中国家债务危机严重，承包工程项目减少。一些国家为了迅速摆脱债务危机的困境，一方面将大工程化整为零，发包给本国承包商，用本国货币支付，以尽量减少硬通货支付；另一方面对急需上马的工程项目或者续建工程，采取要求外国承包商提供买方信贷的方法，带资承包，并把它作为参加工程项目投标的先决条件。目前，中东地区、东南亚、南亚及太平洋地区国家的工程招标，都普遍要求承包商提供买方信贷，而且要求年利率在5%以内，否则很难得到工程项目。

(四) 付款方式发生了变化。主要表现在：

1. 减少或不付工程预付款，延期支付工程款，把资金危机转嫁给承包商；
2. 向外国承包商支付本国货币，以减少外汇支出；
3. 用石油或本国剩余产品支付工程款。

(五) 竞争激烈，盈利微薄。

一般性的建设项目往往有十多家以至几十家公司竞标，一些承包商为使业务停顿和施工机具闲置，不惜以低于成本的报价冒险投标。有经验的大公司以低于成本价格竞标，靠中标后材料设备出口及合同索赔等手段获得盈利。发展中国家的许多公司很难盈利。竞争的加剧，使国际承包公司海外利润率和盈利公司数逐年下降。1988年，美国有86%的公司盈利，欧洲有83%、亚洲承包商中仅有61%盈利。

70年代中期，国际承包商的利润率一般保持在20%以上，而1978年降为15%，1985年为5.3%，1988年为5.1%。目前国际承包市场呈现买方市场，标价越压越低，盈利微薄。

(六) 国际承包工程市场地方保护主义愈演愈烈。

很多国家为了扶持本国企业，减少外汇支出，保护本国利益，1983年后

纷纷采取措施。一方面对外国承包公司进行各种限制；另一方面对本国公司提供各种优惠。主要措施有：设置障碍；限制承包范围；规定外国公司必须与当地公司合营或雇佣当地代理；规定必须使用当地劳务；给予当地公司各种优惠。此外，还采取控制入境签证、颁布劳动许可证、限制外国劳务居留时间等办法保护本国劳务市场。

但是，作为国际劳务合作的一种高级形式，国际承包工程仍将随着世界经济和各国经济情况的好转而发展，在发展中国家，将有大量的基本建设项目发包，新兴工业化国家的市政建设项目以及发达国家的娱乐设施项目可供各国承包商角逐，国际承包工程仍是一项有利可图、前景广阔的事业。

三、国际承包工程的基本程序

国际承包工程一般要经过招标、投标、开标、评标、中标、签订承包合同、组织工程实施、竣工付款等程序。

（一）招标

招标是指建设单位（业主）标明拟发包工程的项目概况、数量、规模、质量标准、设计规范等，以广告或邀请形式招引对该项目感兴趣的承包人对承包该工程的价格、施工方案等进行报价，择其价低、有信誉的承包人达成交易。

招标方式有以下三种：

1. 国际竞争性招标，指涉及几个国家的公开招标和两阶段招标。竞争性招标是指有竞争对象的招标，按竞争性质又可分为公开招标和选择招标。公开招标是一种无限竞争招标，即在国内外主要报纸和有关刊物上刊登招标公告，凡是对这项招标工程感兴趣的承包人都有均等机会购买招标资料，进行投标。选择招标是一种有限竞争招标，一般不在报刊上刊登广告，而是由招标人根据需要及有关情况，对个别承包人发出邀请，进行资格预审后，再由他们提出报价进行投标，选择性招标经常用于技术要求高、保密性强的项目。

2. 非竞争性招标。指没有竞争对象的招标，通常采用的方式是谈判招标，即由招标单位找一家有信誉、有实力、有经验的承包人直接进行谈判，达成协议后签订合同。

3. 两阶段招标。是一种无限竞争的公开招标和有限竞争的邀请招标两种方式的结合。先公开招标，开标之后再从中选择报价低、有信誉的前三家承包人，邀请他们进行第二阶段报价，一般是在投标的最低标价高于业主制定的标底 20% 以上时才实行两阶段招标。

（二）投标

承包商向业主提出投标申请并在通过资格预审获得招标书以后，按照招标人所提要求和条件对工程项目进行分析计算，编制投标书（有些项目还需要在编制投标书前进行现场考察），然后按照业主所要求的时间、地点将投标书递交或寄送招标人或其指定的接收人，这种过程称为投标。投标的具体工作有：

1. 填写资格预审表，在规定期限内将资格预审文件递交招标单位审查。

2. 勘察施工现场。招标单位在发出招标文件后，通知资格预审合格的投标人勘察施工现场。

3. 确定担保单位，办理投标保函。中国公司对外投标应找中国银行作为投标担保单位，也有的招标人规定投标保函需由工程项目所在国银行担保。

4. 选择雇佣代理人或咨询单位，为承包公司收集信息资料，疏通关系，

争取工程项目。

5. 办理公司注册登记手续，取得合法地位。
6. 分析研究招标文件，审阅图纸，核定工程量，编制施工规划。
7. 分析各项定额、单价、确定利润率。
8. 编制报价书（标书）。

报价是承包工程投标的核心，标价过高拿不到标，过低又有亏损的风险。计算出合理的保本有盈的报价，需要做极其复杂细致的工作，这不但取决于投标组人员的素质，也取决于投标组平时的资料积累和情报工作。一般至少要做三十标，即高标、中标和低标。高标是根据国家和本单位预算定额、收费标准和有关规定，并考虑一定时期内材料价格的浮动等情况计算的标价，即不会有风险的标；低标是根据国际先进定额和已竣工的国外项目定额资料，也可在国家定额基础上调减 20%，以承担该项工程不致亏本的标价；中标是介于高低标之间的平均价。

9. 认真编制投标文件并按规定时间送达招标人。

（三）开标、评标、中标

开标即公布投标情况。一般由招标人开标，也有委托第三方开标的。招标人在规定的日期、时间和地点将所有投标人递送的报价书中的姓名、标书收到时间（日期）和标价予以公布，然后将投标人按所报价从低到高进行排列。投标书一旦启封，投标人不得对自己的投标内容作实质性修改。

开标以后，即由评标委员会对所有的投标书逐一进行全面评审比较，评选出符合招标书要求的价格和条件最理想的承包公司。招标人评标时，往往要对所有投标人的施工能力、资信、技术水平、人员配备及工程质量、工期等各个方面进行综合考虑，把工程项目给予最合适的投标人。得标的并不一定是报价最低的投标人。评标一般是秘密进行的。

通过评标，确定中标人后，招标人即向中标人发出书面中标通知，通知得标人前来签订承包合同。中标人一经宣布，招标人同时要通知其他未中标的投标人，投标阶段即告结束。

（四）签订承包合同

承包公司得标后，按规定要向业主缴纳一定金额的履约保证金，并与业主签订书面承包合同。承包工程合同的主要内容大致有：工程的范围，工程的价格，施工工艺技术要求，履约保函的出具，工程保险和其他有关工人及社会保险的规定，关于雇主工程师的职权范围，工期，关于施工人员的出入境及其他有关规定，施工机具设备和材料出入境等规定，工程维修，工程变更和增减，付款，关于人力不可抗拒和特殊风险以及发生争议如何解决等规定。合同签订后，签约双方必须严格遵守、认真履行合同条款，如一方不履行或不完全履行合同，另一方有权要求对方赔偿损失或解除合同。

（五）组织工程实施

承包工程合同签妥后，承包公司即应着手进行施工准备。若干天后（由业主与承包人协商决定，一般为两三个月），业主即向承包公司移交工地，发出开工指令，开始计算工期，承包公司一般应定期向业主提出施工报告。工程完工后，经业主验收合格并发给合格证书，承包任务才算完成。

（六）竣工付款及维修期满付款

按照国际惯例，在签订承包合同后若干天内，业主要预付一部分工程款（现在预付款一般较少，有的项目根本没有，还要带资承包）以便承包商做

好开工准备，以后按月根据施工进度付给工程款。所付款项中按一定比例扣还工程预付款和一定比例的保留金，作为工程维修费用。工程竣工后，业主要将承包人以前缴纳的履约保证金全部退还承包人，同时把每月扣下的保留金总额的 50% 付给承包人，另外 50% 的保留金要等维修期满后付给承包人。

四、承包工程的形式

(一) 总包

建设单位将一项工程全部发包给一个承包人完成，承包人按照合同规定的设计文件包工包料保证质量按期完工交付使用。承包人通过工程师（业主的委托人）对业主负责并承担合同所规定的一切经济、法律责任。

(二) 分包

无总承包人，一个工程项目分力若干个分项目，由建设单位直接包给若干个承包人。

(三) 二包

承包人对一项工程总包后，征得业主或其委托人——工程师的同意，将工程中的一部分项目转包给其他承包人，二包商还可再转包出去，分为三包或四包。二包必须对总承包人负责，听从总包的支配。

(四) 联合承包

指同一国籍或不同国籍的两家或两家以上的承包公司以合同方式组成联营或合营公司参加某项工程的资格审查、投标签约并共同完成承包合同。近年来国际承包工程项目逐渐向高、精、尖方向发展，有的工程，单独一家承包公司难以独立完成，因而使得联合承包方式盛行起来。

第五节 国际旅游

一、第二次世界大战后国际旅游业的发展

国际旅游主要是通过吸引外国旅游者到本国旅游获得旅游外汇收入的一种劳务合作形式，为旅游者提供的劳务不出国境就可收取外汇。

战后，随着世界经济的发展及国际间合作与交流的扩大，被称为“无烟工业”的国际旅游业迅速发展。据国际旅游组织统计，1950 年全世界国际旅游人数为 2530 万人次，旅游外汇收入仅 21 亿美元。自 60 年代以来，世界旅游业平均每年增长 6.3%，从而取得了长足的发展。战后 50 多年来，国际旅游业从发达国家到发展中国家迅速发展，现已在世界 160 多个国家中基本形成了独立的旅游产业，成为各国经济 and 世界经济中的重要行业。

(一) 战后国际旅游业迅速发展的原因

1. 生产的发展和各国人民收入水平的迅速提高为国际旅游的普及发展创造了条件。来自发达国家的旅游者占国际旅游人数的绝大部分。这与战后发达国家工资的增长密切相关。居民收入的提高和技术进步，使得居民的消费结构发生了很大变化。用于基本生活必需品特别是食品的开支在整个消费支出中的比重明显下降，而用于文化娱乐和旅游等方面的费用则相应地大幅度增加。

2. 工作时间的缩短和闲暇时间的增加为国际旅游的发展创造了又一前提条件。战后以来，许多发达国家不但职工每周工作时间普遍缩短为 5 天，而且职工每年还有一定的休假时间，有的甚至实行带薪休假制度。据估计，目

前全世界有 5 亿多职工享受带薪休假日，国际旅游者绝大多数都是出国度假者。

3. 交通、通讯业的发展为国际旅游活动创造了便利的条件。战后国际间公路、铁路运输以及海运尤其是空运的发展，国际旅游时间大大缩短。

4. 各国旅游组织形式的发展也推动了国际旅游业的发展。旅游组织者出色的组织和安排，使许多个人难以做到的事或单独夫不了的地方，都能通过旅行社等组织的旅游团得以实现，使出国旅游日益方便、省时、省钱。

5. 战后相对和平的国际环境是国际旅游业得以迅速发展的保证。此外，经济、政治的国际化以及国际间各种文化交流的增加也促进了国际旅游业的发展。

（二）国际旅游的影响

1. 国际旅游可为各旅游接待国带来大量的外汇。

国际旅游是一种在很大程度上靠大自然赐予的“风景出口”事业，比起其他经济行业来，需要的投资少，风险小，可以获得相当可观的外汇收入。法国、意大利、西班牙、奥地利、瑞士等国，一直在世界旅游业中占重要地位。

但是，并非所有接待国际旅游者的国家都能从中获得顺差，因为不少国家既接待外国旅客入境旅游，本国居民也出国旅游。因此，国际旅游业能否给一国带来外汇收入，还要看该国在国际旅游收支方面的情况。只有本国居民出国旅游的消费小于外国旅客入境旅游的消费，该国才能直接从国际旅游业中得到外汇收入。

2. 发展国际旅游业可带动旅游地区相关行业，如交通运输、建筑、旅馆饭店、饮食服务业以及其他行业的发展。首先是促进了各类交通运输事业的发展，这也是国际旅游业发展的重要条件。没有高度发达的交通运输事业，大规模的国际旅游活动就无法开展。不少国家在发展旅游业的同时，不仅修复了名胜古迹，而且还修建了不少公园、游乐场、旅馆、饭店，并且利用电视、电影、出版、邮政等宣传风光、古迹、旅游胜地、风土人情、服务设施等，招徕更多的游客。旅游业的发展带动了旅游地区建设的现代化和建筑业的发展。此外，旅游业还促进了工业、商业等行业的发展。例如旅游业的发展会刺激用于建筑旅游设施的各种材料的生产，也会刺激满足旅客需要的各种日用消费品和耐用消费品的生产。同时还会刺激旅客所需的其他各种物品如礼品、纪念品、古董复制品、工艺美术品等的生产，从而促进这些行业的发展。

3. 发展国际旅游业可为不断增加的人口创造就业机会。旅游业及其相关行业包括旅馆、饭店、咖啡馆、酒吧间、剧院、夜总会、娱乐场、游泳场、体育馆以及交通运输、导游、文物保护等各个部门都是劳动密集型行业，需要大量的工作人员和管理人员，可以提供很多就业机会，国际旅游业的发展缓解了失业问题。瑞士旅游业的从业人数仅次于金属加工业和机械制造业，占全部就业人数的 10%；奥地利旅游业的从业人数占全部就业人数的 10%；西班牙旅游业的从业人数占全部就业人数的 9.2%；英国旅游业的人数是汽车制造业职工的 4 倍，占全部就业人数的 8%。

4. 国际旅游业的发展有利于加强各国人民之间的了解，消除偏见，促进各国之间的思想、文化及科学技术等方面的交流、增进各国人民之间的友谊，维护世界和平。

当然，国际旅游业也可能带来一些消极影响，主要有两点：第一，可能破坏自然环境和历史文化遗产；第二，可能造成某些社会矛盾。对自然环境与历史文化遗产的破坏既可因游客的越轨行为或过分密集拥挤所造成，也可由不适当的旅游开发建设而招致。例如，不和谐的建筑物对景观的破坏；过分的修饰改造对历史古迹的真实性和物质形态的破坏；为追求商业价值，一味迎合游客，而使工艺美术品的民族工艺传统遭到破坏等等，均是不适当的旅游开发对社会文化的破坏。游客的大量流动，难免会扩散各种疫病，造成一定的环境污染；游客的大量涌入可能引起物资供应紧张，物价上涨，从而引起旅游地区居民对游客的怨恨；游客的生活方式可能与当地居民的生活方式、道德观念和宗教习俗发生直接的对抗；旅游淡季造成的失业则可引起旅游雇员的不满；最为突出的是游客小环境与东道国社会大环境的矛盾，当旅游环境被从东道国社会中隔离出来，形成了一个本国人不得入内，专向外国人开放的小环境时，就会出现这种矛盾，但是，旅游的上述消极影响不是不可克服的，只要采取适当的措施，加强旅游业的管理，就能趋利避害，通过发展国际旅游为本国经济建设服务。

（三）战后国际旅游业发展的特点和趋势

1. 发展速度快。战后，国际旅游业发展极为迅速，1950年，国际旅游人数为2530万人次，旅游收入21亿美元，到1960年，国际旅游人数和收入分别增长到7210万人次和68亿美元，10年间分别增长了286倍和3.24倍，平均每年增长18.6%和22.4%。到70年代初期，国际旅游业已成为仅次于钢铁工业和石油工业的第三大产业部门。1970年，国际旅游人数和收入分别增长到15870万人次和179亿美元。70年代后，其发展速度则远远超过了其他产业部门。到80年代初，世界旅游业已经超过钢铁工业而成为仅次于石油工业的第二大产业部门，1986年国际旅游人数达3.4亿人次，国际旅游收入达1150亿美元。1994年又猛增至5.33亿人次和3380亿美元。

2. 经济发达国家在国际旅游业中居主导地位。它们既是主要的国际旅游客源国，又是主要的国际旅游接待国。1984年，全世界国内旅游和国际旅游总人数为40亿人次。其中，欧洲和北美的国内旅游者人数占世界的60%；这两个地区接待的国际旅游者占世界总数的80%，国际旅游者总人数的几乎一半来自德国、美国、英国、法国和日本等国。国际旅游总支出的2/3来自欧洲与北美。但是，近一二十年来，由于亚洲太平洋地区经济迅速发展，旅游设施不断改进，加之这一地区名胜古迹众多，自然风光旖旎，吸引了大批外国旅游者，国际旅游业迅速崛起。80年代初，当世界其他地区旅游业发展缓慢的时候，这里的旅游业却依然保持增势。1986年，亚太地区接待国际旅游游客近4000万，国际旅游总收入达125亿美元。国际旅游组织预测，在今后一二十年内，亚太地区的游客和旅游收入仍将以高出世界平均增长率的幅度持续增长。

3. 国际旅游的形式日益多样化，个体散客旅游与团体包价旅游竞相发展，各种专题旅游方兴未艾。60年代个体散客旅游占主导地位，70年代团体包价旅游盛行一时，而80年代散客旅游却再度兴起，但团体包价旅游仍然是出国旅游特别是长距离旅游的一种重要形式。预计在今后相当长时期内，这两种旅游方式仍将相互补充，竞相发展。与此同时，各种专题旅游也将日益盛行。随着世界各国经济发展和人民生活水平的提高，人们将更加重视消除精神疲劳和调剂精神的旅游形式，过去那种单纯游山玩水的消遣观光将逐渐

为各种丰富多彩的旅游项目所代替，许多国家已开设各种别具特色的“特别兴趣”旅游，诸如探险、爬山、狩猎、骑马、滑雪等特种旅游，吸引大量游客。许多国家针对不同职业、阶层、性别、年龄游客的不同要求，开展了诸如会议、奖励、新婚、修学、疗养、宗教等多种形式的专题旅游。由观光旅游向休息娱乐型旅游发展，成为国际旅游发展的一个重要趋势。

4. 由于欧美传统客源国客源趋向饱和，而发展中国家巨大的客源潜力受经济发展水平和人民收入水平的影响，短期内难以开拓，国际旅游市场已由“卖方市场”转为“买方市场”，争夺客源的竞争日趋激烈。各国旅游业都在采取措施以求在激烈的竞争中谋求发展。

二、国际旅游的组织替理

(一) 国际旅游的组织者

国际旅游业牵涉很多行业，其中最重要的是旅馆、航空公司和旅行社。这三个行业都以旅游者为其服务对象，它们既是独立的行业，又在旅游业务上相互依赖，它们是国际旅游的主要组织者、推动者，也是国际旅游收益的最大受益者。

旅行社或旅游公司是国际旅游的直接组织者和经营者，它们将分散的单个游客按其兴趣与要求，组成一个个旅游团，负责计划旅游地面与路线，规定旅游时间，安排各地的食宿，空中与地面交通，确定收费标准，并提供翻译、向导。旅行社的工作便利了旅游者，使他们能够在较短的时间内花一定的钱就方便地到达目的地，对游客来说既省时、又省钱、省事，同时，由于旅行社要安排游客的食宿与交通，也为旅馆、航空公司等招揽了生意，因此，旅行社是国际旅游业中最重要的行业。

旅游机构（旅行社、旅游公司等）也要在旅游的规模、目的地选择和旅游价格等方面展开竞争，争夺客源。与此同时，他们之间也形成了一定的分工。有按国别、地区划分的，如亚洲、欧洲、非洲或其他国别地区的旅行社；有的按专业如文化、体育等分工；有的则按旅游方式如短途、水路或公路的旅游。世界各地的旅行社一般都是相互有业务联系的，发起与组织旅游团的旅行社必须与目的地的旅游机构联系或共同经营才能最终完成国际旅游组织活动，而世界各地的旅行社为扩展旅游地区与业务范围也需彼此建立联系。

各国旅游机构的情况不尽一致，有的是独立的，有的隶属于旅馆企业或航空公司，有的旅游机构也对旅馆企业进行投资，有的大的旅游企业还拥有飞机和其他交通工具。但是，不管旅行社的性质如何，作为一个大型的旅游机构，必须具备一些基本条件：首先，必须通晓一些旅游胜地的情况，了解旅游市场的需求；其次，必须拥有相当数量的资金用于预订旅馆、订包程飞机、支付广告宣传等费用；再次，必须要有广泛的联系，以便满足旅游者的需求，组织他们去愿意去的地方旅游。

发达国家在国际旅游活动中仍处于主导地位，发达国家的旅游机构既组织本国游客出国旅行，也接待到本国游览的外国游客，他们通过各地的分支机构和联号，组织安排世界各地游客的旅游活动，并有能力提供各种方便，例如托马斯·库克（ThomasCook）公司就能发售世界各地通行的旅行支票。而发展中国家的旅游机构主要是通过与国际旅游机构联系，接待来访的外国游客，不以组织出国旅游为主要业务。

(二) 旅游调研与宣传推销

国际旅游业的发展虽然受自然条件的限制但也在很大程度上受国际旅游

市场的供求状况所制约，要使国际旅游业迅速发展，必须开展全面的旅游市场调研，经常对国际旅游市场的潜力、现状及变化情况进行深入的调查，根据调查所得资料，分析、预测未来国际旅游市场及其发展动向，制定正确的旅游发展战略。

对国际旅游市场的调查包括对客源国的调查和对旅游者的调查。对客源国的调查，包括了解该国的概况及特点，如地理位置，气候条件，人口数量，人口分布及人口结构，教育水平，经济技术发展状况，国民收入水平，闲暇时间的长短，民族习俗，旅游传统以及国家对出国旅游的限制等。据此预测该市场的潜力和开发这一潜力的可能性，对旅游者的调查是为了了解旅游者的人员组成（年龄、性别、职业、居住地点），旅游目的，逗留时间，旅游季节，花费数额及构成，据此可作出中、短期预测。

开展旅游市场调查的方式很多，目前国际上主要有以下4种方式。

1. 直接对客源国的调查。许多国家的旅游机构在国外客源比较集中的大城市开设办事处，从事市场调查，并根据客源的变化对办事处的地点和人力进行调整。也有的国家利用其国外办事处和当地有关机构或委托外国机构按照他的要求进行旅游市场调查，并提交调查报告。

2. 征询表调查。这种方法用得最为广泛。征询是在本国进行。由旅游机构根据不同的调查目的，印制各种征询表，表内往往印有多种供选择的答案，由被征询人标出适合自己情况的条款。具体做法有三：

第一，被征询者自己填写征询表。将表发给被征询人，由他自己填；

第二，电话征询。调查者用电话询问旅游者，边问边记录。这种方法既迅速、准确又省钱；

第三，当面征询。旅游部门派人到机场、饭店、旅游地等旅游者集中的地方，直接与游客交谈，照表的内容逐项提问。

3. 设建议箱调查。在旅行者出入的地方，设立建议箱，并备纸笔，请旅游者提出建议，表达他们的要求。

4. 登记法。统计部门、旅游部门和其他部门编制一些表格，请游人登记填写，定期汇总。如各国在入出境口岸、饭店、旅游地请来访者登记，以了解旅客的性别、年龄、职业、旅游去向、目的和时间，乘坐交通工具等，及时掌握流量。

通过对客源国和旅游者情况作广泛、深入的调查，在获取大量信息资料的基础上，才能有计划、有针对性地开展旅游宣传和促销活动。对于国际旅游业来说，宣传促销工作的好坏直接影响这一事业的发展。旅游资源在国内，要吸引外国游客来游览必须先让其了解向往的旅游胜地、名胜古迹及其他有特色的资源。必须大力开展旅游宣传促销，不少旅游发达国家都不惜花费巨资进行旅游宣传。一般他讲，旅游宣传促销可通过以下几种方式进行：

1. 印制精美广告在国外的刊物上刊登。

2. 通过电台、电视。电影作广告，向国外作旅游宣传。

3. 旅游商品宣传。通过具有旅游资源某些特点产品的销售，通过购买者和其他人对该商品的使用和欣赏，达到宣传目的。例如可印制各种刊物、小册子，如购物指南、消费者手册、特种兴趣旅游小册子以及各种旅游宣传品在酒店、旅游地区及海外分送，也可制作旅游电视片、电影片、幻灯片在国外销售，以吸引游客。

4. 通过驻外办事处进行旅游宣传。国外许多经营有方的旅游机构都重视

在一些主要客源地派出常驻代表，开设主要担负宣传。招徕任务的办事机构，由这些办事机构负责研究本地潜在旅游者的心理和社会状况，向他们散发印制精美的广告宣传品，出售各种旅游商品，对打算去办事处所属旅游地区的游客提供咨询，办理各种联系手续，负责办事处所在地的广告宣传。

5. 注意提高服务质量，因为优质的服务也是旅游宣传的重要途径。优质服务是一种提高旅游企业信誉，扩大其影响的最有权威的广告。游客们在游览了一个目的地后，感到自己的愿望得到实现，回去后还会逢人便讲他们美好的旅行生活，甚至推荐别人也作同样的旅行，这种现身说法很具有说服力，宣传效果极佳。

（三）国家对旅游业的管理

许多国家都设有专门机构如国家旅游局来管理本国旅游业。各国的旅游管理机构在组织形式、权力与责任的大小等方面不尽相同，但它们有比较相似的任务即制订本国旅游业发展政策，协调旅游业与其他行业、部门的关系，采取各种措施促进本国旅游事业的发展。具体说来，国家旅游管理机构的任务主要有：

1. 了解本国的旅游资源、国外游客的要求，搜集国际旅游市场的各种信息，出版有关旅游的刊物，报道国际旅游市场情况，介绍本国在旅游方面的优越条件。

2. 负责协调旅游与其他部门如内政、财政、外交、卫生、教育、文化、劳动、交通等部门的关系，要求它们在制定政策或日常工作中注意考虑旅游事业发展的需要并给予必要的支持和帮助。

3. 国家旅游机构除在本国的有关城市设立分支机构外，还在国外旅游中心地带派驻代表或设办事机构，以便与国外旅游机构保持广泛、密切的联系，帮助本国旅游行业开展业务。

4. 对国内各有关旅游行业如旅馆、饭店、旅行社等的服务质量进行监督，按标准检查各项工作，促进旅游业提高服务质量，满足游客需要。

5. 旅游机构的任务还包括代表本国政府参加国际旅游组织或出席国际旅游会议，和邻国的旅游机构保持密切联系，共同合作接待通游的旅客。总之，作为政府的一个管理机构，国家旅游管理机构的任务归根到底是调动国内外一切力量推动本国旅游事业的发展。

不少国家的旅游管理还通过旅游立法来进行。国外的旅游立法有两种基本形式：一种是把旅游法规作为一个独立的部门法，不仅有旅游基本法，而且有不少单行法规，如饭店法、旅行社法、导游法，形成了一个完备的旅游法规体系；另一种是把有关旅游活动的条文分别纳入民法或经济法之中，不另单立旅游法规，国外旅游法规所涉及的主要内容一般包括以下几方面。

第一，用法律保护旅游资源不受破坏。如日本的《旅游基本法》对保护及开发名胜古迹、自然景观、风景区、温泉及其他产业、文化遗址等旅游资源，乃至对维护旅游区的美观雅致、建筑物外的广告布局等，均作出了必要的规定。罗马尼亚的《环境保护法》规定：对国家公园、自然公园、自然保护区、科学保护区、风景保护区、自然风景名胜等严格加以保护；禁止在自然保护区和风景名胜区内进行任何可能有损或改变风景本来面目、影响动植物组成或生态平衡的活动。

第二，维护旅行者的利益，保障旅行安全。为了吸引游客，保证客源，不少国家在不损害本国主权的条件下，尽可能地为客户提供各种方便，保障

其合法利益、人身和财物的安全。日本政府专门制定了一个《特别补偿章程》，对旅途中可能发生的各种事故，作了全面的、具体细致的规定。其中包括：哪些是属于人力不可抗拒的、或由于游客自身的原因所造成的事故，旅游经营单位不负责赔偿；哪些是属于应当予以赔偿的事故及赔偿的办法等，游客一目了然，增强了旅行的安全感。

第三，严格掌握对旅行社的审批规定，保证服务质量。不少国家为此颁布有专门的旅行社法规。日本的旅行社分为三类：一般旅行社（经营国外旅游业务）、国内旅行社和旅游业务代理店。《旅行业法》对这三类旅行社应当具备什么条件、缴纳多少开办保证金、怎样履行登记注册手续等都作了明确的规定。

第四，协调旅游部门与其他有关部门的关系。不少国家为此在有关法律、法规中作了专门规定。美国成立了一个全国旅游政策委员会，协调联邦各部门、各机构对有关旅游、娱乐和国家文物古迹资源的政策、计划，研究和解决各方之间的问题。墨西哥的旅游法中专门有一节“关于旅游促进委员会”的规定，以此来协调旅游部门和有关方面的关系。

在做好旅游立法工作的同时，许多国家还注意严格依法办事，以确保旅游者和旅游业经营者的正当权益，推动旅游事业健康发展。

三、十多年来中国国际旅游业的成就与问题

我国自 1978 年实行开放政策以来，引起世界各方的关注，国际上曾出现一股“中国热”，国外许多人对长期封闭而又具有悠久历史文化的中华文明古国发生浓厚的兴趣，渴望到中国旅游；另一方面，我国也开始重视旅游业，对一些风景胜地、文物古迹进行了保护和修复，兴建了一批旅游设施，为发展我国国际旅游业创造了良好的条件。

10 多年来，我国接待的入境旅游者，一直保持着强劲的增势。1978—1987 年，入境旅游者年均增长率达 21.2%；1987 年以后，我国旅游业继续呈现良好的发展势头。近年来，我国旅游行业在有关部门的积极支持配合下，坚持“海外抓促销，国内抓建设”的方针，坚持抓服务质量和市场秩序的管理，取得了显著成绩。1996 年，我国旅游业实现了历史性跨越，当年海外入境旅游人数达 5112.8 万人次，其中：外国人 674.4 万人次，华侨 15.5 万人次，港澳台同胞 4422.9 万人次，国际旅游创汇达 102 亿美元；国内旅游人数 6.4 亿人次，国内旅游收入达 1638 亿人民币。1996 年我国国际、国内旅游总收入达 2487 亿元人民币，相当国内生产总值的 4%，与 1978 年我国旅游创汇 2.63 亿美元相比，增长了 38.8 倍。旅游业正在成为我国国民经济新的增长点和支柱产业。

随着旅游需求的增长，旅游供给也迅速发展。目前我国的对外开放地区已达 474 个，并确定了 62 个历史文化名城和 44 处国家级风景名胜区。国家每年拨出专款对旅游区景点进行修整、开发、保护。在旅游设施的建设方面，经过这些年大力新建、扩建、改建旅游宾馆、饭店，目前除新闻旅游区外，可基本适应国际旅游业发展的需要。

在队伍建设方面，全国直接从事旅游服务工作的职工已达 250 万（1994 年）。全国有 14 所大专院校成为旅游院校或设立了旅游系和旅游专业，并建立了 10 多所旅游职业学校，专门培养管理和服务人员。

全国各省市自治区都设置了旅游管理机构，1996 年底已有 5000 多家旅行社，形成了全国范围的旅游接待服务网络。

尽管近年来我国旅游业正在快速走向成熟并取得可观的成绩。从世界排名次序看，我国旅游创汇收入从 1978 年的第 41 位跃全第 9 位；旅游入境人数从 1980 年的第 17 位跃至第 5 位。但与国际旅游业的发展步伐相比，与我旅游资源大国的地位相比，还有较大的潜力，其一，1995 年我国接待海外来华观光旅游人数居世界第 5 位，但旅游外汇收入仍居第 9 位；其二，在海外来华观光旅游人数中，85% 以上是港、澳、台地区的同胞，外国人仅占 13% 左右；其三，近年海外来我国旅游观光人数约占全世界旅游总人数的 9% 左右，但旅游外汇收入仅占全世界旅游创汇总额的 3% 左右；其四，全球旅游创汇约占世界国民产值的 10% 左右，而我国最高年份仅占国内生产总值的 4% 左右。

当前，我国国际旅游业有以下问题值得注意：

（一）客源结构比较单一，潜伏着市场风险。目前，我国接待的外国游客中，约 80% 以上来自日本、美国、英国、澳大利亚、菲律宾、新加坡、德国、加拿大、法国、泰国等 10 个主要客源国，其中日、美两国所占比重高达 52%，而世界最大的客源输出地区欧洲仅占 20%。从来华旅游者的阶层看，老年人和收入较高的商人、企业界人士占有很大比例。

（二）旅游活动内容单调。至今仍是以观光旅游为主，而且组织形式也比较单一，包价旅游团队占的比重很大。旅游内容单调、组织形式不灵活，势必降低我国旅游的吸引力。

（三）旅游服务质量需要大大提高。

（四）交通运输困难，部分口岸航宇运力不足，公路质量水平低；铁路供外国旅游者的车厢尚不足。

（五）国内各旅行社、饭店之间互相压价竞争，争夺客源，给我国旅游业带来了不应有的损失。

（六）旅游业所需的各种人才，如高级管理人员、优秀的服务人员十分缺乏，这种状况严重地限制了我国际旅游业的发展。此外，我国的旅游宣传、促销以及国际旅游市场的调研等工作还做得不够，这些问题有待及时解决。

归纳起来，三大问题仍困扰着我国旅游业的进一步发展。即旅市场仍不规范，旅行社多而不强，旅游商品亟待走出误区。

四、借鉴旅游发达国家经验，争取我国旅游业的巨大发展

我国国际旅游业经过 10 多年的发展，已进入了一个新的发展阶段，一方面，中国实行对外开放政策以来，到我国参观访问的外国旅行者快速增加，到中国旅行的机会再也不象过去那样“千载难逢”，中国的“神秘感”逐渐被打破；另一方面，我国的旅游市场已由卖方市场变力买方市场，要实现旅游业的大发展，必须奋力开拓市场，采取各种灵活战术，吸引更多的游客来华。

首先，要借鉴一些旅游发达国家的经验，加强对国际旅游市场的调查研究，及时掌握市场信息，有针对性地在国内外展开旅游宣传促销活动。

第二，加强对旅游业人员的培训，提高服务质量。

第二，开展多种形式的旅游活动。既要有团体包价旅游，又要方便散客旅游，同时要改变单一的观光型旅游的局面，开辟各种特种旅游和专题旅游，如修学旅游、武术旅游、疗养旅游等，这样才能增加旅游活动的趣味性，吸引更多的旅游者。

第四，旅游价格要灵活、合理。旅游价格的高低对客源的影响很大，在

国际市场上具有竞争能力的价格必须灵活、合理，以适应不同旅游者的要求。我国虽然有淡、旺季价格之分，热、温、冷线不同价格之别，但差价的幅度太小，缺乏吸引力。而其他国家的差价幅度多在 40—50%，并且可根据不同地区、不同时间变动价格，以利更广泛地招揽旅游者。

第五，国家要加强对旅游业的统一规划管理，加强旅游企业的协调合作，避免国内旅行社之间盲目竞争，肥水外流，同时要加快旅游立法工作，尽快制订出各种旅游法规，保障旅游业的健康发展。

复 习 思 考 题

1. 国际劳务合作的概念与内容。
2. 战后国际劳务合作为何得以迅速发展？
3. 国际劳务合作的制约因素。
4. 招标的方式与投标的过程。
5. 承包合同的内容。
6. 单纯的劳务合同所包含的主要内容。
7. 战后国际旅游业发展的特点和趋势。
8. 国际旅游市场调查包括哪些内容？

第十二章 国际信息合作

自本世纪 50 年代以来,以美国为代表的西方发达国家的经济率先开始由工业经济向信息经济转变。经过几十年的发展,全球社会、经济信息化的大趋势已昭然若揭,向信息经济的过渡已成为人们的共识。与此同时,信息作为一种极其重要的生产要素,在国际间频繁而大规模地移动,这就使得我们必须去关注国际经济合作中这一最具活力的领域——国际信息合作。

第一节 国际信息合作概述

一、国际信息合作的概念

所谓国际信息合作,简单地说,就是指信息作为一种生产要素在国际间的流动、组合、配置及与此有关的国际协调合作机制。

关于“信息”本身的定义有多种说法,最具代表性的一种是:“符号、信号或消息所包含的内容,用来消除对客观事物认识的不确定性。英文 Information(信息)一同来源于拉丁文 Informatio,原意是解释、陈述。人类自诞生以来就在利用信息。信息普遍存在于自然界、人类社会和人的思维之中”(《中国大百科全书·自动控制与系统工程卷》)。“信息”的外延相当广,包括政治、经济、科技、文化、军事、自然等各个领域的信息。从经济学的角度来看,信息是一种特殊的生产要素。这种生产要素的作用体现在它能够促进资源即各种生产要素的优化组合与配置,从而获得最大的收益。由于现代经济的复杂性和广泛性,几乎每一领域的信息都可对经济活动构成影响,不用说政治、经济、科技、军事等信息,就是文化、宗教等领域的信息也会对大至全球资源配置,小至某家公司或某个人的资源配置产生重大的影响。因此,“信息”作为一种生产要素,其内容非常广泛,在某种意义上,它与我们前面提到的“信息”的一般定义是基本一致的。

信息作为一种促进生产要素优化组合配置的生产要素,有着与其他生产要素如土地、劳动力、资本等相异的特点:1.土地、劳动力、资本等生产要素是组合配置形成生产力的“硬件”,信息则是形成生产力的“软件”。要提高生产力水平,仅从生产要素的“硬件”着手,则必须依赖量的增加即外延扩大的方式,然而信息却可以靠对既定量的生产要素进行优化配置组合即内涵扩大的方式来提高生产力水平;2.信息作为一种生产要素可以多次使用而不受损失,具有非消耗性,因此通过合作的方式可以使众多的参与者只须付出很小的代价就可分享信息;3.尤其重要的是,信息是所有生产要素中最具流动性的一种。众所周知,土地是各种要素中最固定的,虽然它的产权和使用权可以转让;劳动力的流动性由于国籍、语言、民族等因素的限制也很有限,资金虽然具有较强的流动性,但现代的资金流正是以信息流的方式来实现的。信息的流动性是由它自身的性质决定的,事实上,信息正是在流动中实现了资源的有效配置,创造了财富。

国际经济合作是研究国际之间各种生产要素的流动、组合与配置的运动规律,并揭示这一领域中进行国际经济协调的有效机制的科学,作为生产要素中最具流动性的组成部分——信息的跨国界直接流动、配置与组合,理所当然的是这门科学最重要的研究对象之一。

二、国际信息合作的发展

国际信息合作从人类开始有跨国界经济活动时就产生了,然而它的大发

展却依赖着几个必不可少的条件，这就是国际信息合作直到近年来才受到人们重视的原因。

首先，国际信息合作的发展是与信息这种生产要素在经济活动中的重要性逐步显现分不开的。现在人们普遍认为，世界经济的发展经历了农业经济、工业经济和信息经济三大阶段，从工业经济到信息经济的转化，主要体现在信息产业的崛起、从事信息劳动人口的增加以及信息对传统产业的渗透上。近 10 年来，世界信息产品和服务日益扩大，1982 年全世界信息产业的销售额为 2370 亿美元，1985 年达 4000 亿美元，1990 年为 6490 亿美元，并以每年 8—10% 的速度递增，估计到 2000 年将超过 9000 亿美元，信息产业将成为世界上第一大产业。在美国，信息的生产、分配、变换和消费已成为社会经济的主要活动，三分之二的美国工人从事与信息有关的工作，其余的工人也在紧密依赖于信息的产业中工作。与信息密切相关的产业的产值早已超过 GNP 的 50% 以上，日本和欧盟也是如此。这标志着西方发达国家已率先进入信息时代，信息已成为现代经济中头等重要的生产要素。

其次，国际信息合作的大发展是世界经济国际化的产物。经济国际化要求在世界范围内实现资源的最优配置，这就须臾不能离开信息这种能优化配置生产要素的要素。事实上，要从事国际贸易、国际金融、跨国经营等国际经济活动，无不以畅通的全球信息网络为其首要条件，这就在客观上提出了开展大规模国际信息合作的迫切要求。

再次，开展国际信息合作的必要性来自于信息资源在国际间分配的严重不均。以美国为首的发达国家是拥有信息资源的大户，而广大发展中国家则严重缺乏必要的信息资源。发达国家拥有大量收集、处理、传送信息的高新技术装备和强大的财力，成为信息资源的净输出者，发展中国家则除了能提供少量的资源信息外，需要净输入大量的信息。仅从目前世界上电话主线的拥有情况看，占世界人口 15% 的少数高收入国家，拥有世界 71% 的电话主线，而占世界人口 77% 以上的不发达和欠发达国家只有世界 5% 的电话主线，其中占世界人口 50% 以上的人甚至从来没有使用过电话。在 80 年代中后期，西方发达国家信息部门产值约占世界信息部门总产值的 80—90%，中等发达国家、新兴工业化国家和地区占 8—15%，而发展中国家仅占 2—5%。即使在发达国家之间，这种信息资源的不平衡也是很显著的，从美国输向日本和欧洲的数据资料就比从日本、欧洲输往美国的多得多。1990 年，在世界整个情报信息联机市场营业额中，美国为 5359.6 百万美元，日本为 1244.3 百万美元，西欧为 3352.6 百万美元，各占 53.6%、12.5%、33.9%。从拥有数据库的数量上看，1991 年初全世界共有数据库 5037 个，其中美国占 3000 个，西欧占 1200 个，日本占 300 个。我们知道，生产要素在各国禀赋的不同是导致其在国际间流动、组合与配置的直接原因，因此国际信息资源分布的不平衡直接导致了国际信息合作的大规模开展。

最后，信息传输手段的巨大进步为国际信息合作的大规模开展提供了必

贡光禹，《国外科技信息产业的发展态势》，见《科技与发展》1995—3，第 9—10 页。

《最后一块地盘——发展中国家的电信热正为电信业注入活力》，见《商业周刊》中文版 1996—2，第 12—18 页。

汤兆魁：《美、欧、日在越界信息流范围内的竞争日趋激烈》，见《国外情报科学》，1994—8，第 23—24 页。

要的手段。上个世纪初，人们传递信息还只能以书信、书籍等实物载体来进行，电报和电话的发明使人类步入了电信时代，信息传输的速度大大提高。可是，信息传输的通道（信道）仍然很狭窄，信息传递的成本很高。令人可喜的是技术的进步却创造了奇迹，一条 1965 年的横穿大西洋的海底电缆仅能同时传送 130 个电话，而今天的海底光缆却能够同时传送 500,000 个以上的电话。大容量、高性能的光纤通信、卫星通信、数据通信、计算机网络的出现，使得信息的传输既快捷，成本又大大降低，信息传输的种类也由单一的语音、文字信息发展到电视、图文、数据等多种信息。国际间的信息流动已经成为一件极其普通，也极其平常的事。

由于以上条件的具备和迫切的需要，广泛地开展国际信息合作已成为当今世界的现实。国际间的信息流动呈现异彩纷呈的局面。从信息流的内容看，有政治、经济、科技、军事、文化等信息；从信息流的载体看，既有传统的印刷品信息、电话电报信息，又有新兴的图像、数据多媒体信息；从信息流所依托的产业上看，有新闻出版业、邮电通讯业、广播电影电视业、咨询业、电脑数据库产业等。

越界信息流量也呈指数增长的趋势。发达国家的电话普及率已达到人均一部的水平，其中很大一部分业务又是国际电话业务。新兴的计算机网络信息交流也达到了相当大的规模，例如 Internet 就是一个从美国发展起来的全球规模最大、用户最多、影响最广泛的网络互连系统。它已覆盖了 150 个以上的国家和地区，连接了 1.5 万多个网络、220 万台主机，拥有 3200 多万用户。它的综合能力和规模正以每年翻一番的速度迅速增长，每小时增加 100 台主机，到 1998 年 Internet 网内用户数量将超过 1 亿。

三、国际信息合作的机制

（一）政府间的国际信息合作机制

首先，在国际信息合作领域已经形成了一些专业性组织，最重要的有以下几个：国际电信联盟。是各国政府间处理电信事宜的组织，其宗旨是保持和扩大国际合作，以改进和合理使用各种电信手段；促进技术的发展和应 用，以提高电信服务效率，并使之为社会各个领域普遍利用。它主要在以下方面协调各国的行动：分配无线电频谱；协调并登记对地静止通信卫星轨道位置；制定合理的电信业务费率；促进新兴国家电信事业的发展；研究电信技术和操作规范并通过制订国际法规和建议书加以实施等，万国邮政联盟。是各国政府间商定邮政事务的国际组织，其宗旨是组织和改善国际邮政业务，发展邮政方面的国际合作，以及在力所能及的范围内给予会员国所要求的邮政技术援助。国际通信卫星组织。它是政府间全球性商业通信卫星机构，其宗旨是建立和发展全球商业卫星通信系统，供世界各国平等使用。各签字国按其使用的国际通信卫星电路的数量比例，向卫星组织投资，卫星组织利用此项投资款项开展研制、生产、发射和更新通信卫星等活动。

其次，其他很多国际组织的很大一部分活动也是国际信息合作活动。例如世界贸易组织、国际货币基金组织、世界银行、经济合作与发展组织等都规定各成员国必须及时准确地向他们提供有关的信息，这一“信息透明化”的原则乃是他们赖以运作的重要基础。另一方面，他们又将收集到的信息经

过加工整理后反馈给各成员国，帮助成员国政府进行宏观经济决策。各个国际组织所包含的这种有效的国际信息合作机制早已为各成员国所认识、接收和利用，为他们的经济发展带来了很大的好处。

关贸总协定“乌拉圭回合”达成的《服务贸易多边框架协议》使得电讯、咨询等信息服务业进一步走向开放和自由化。1996年4月，世界贸易组织的51个成员国再次聚首瑞士日内瓦，围绕全球电信市场自由化展开了艰巨的谈判。谈判的目标是在各国达成一致并共同建立一套规章制度的基础上，这些国家每年互相开放价值超过5千亿美元的电信市场。到目前为止，各成员国代表已经初步就一些规定达成了共识，这些规定要求各国政府在政策条文上应当具有透明度、确保互相竞争的公司平等使用公共通讯网络的权利并制止大型通讯公司对市场的垄断行为等。与此同时，国际间因通讯问题而发生的争议，今后可以通过世界贸易组织的贸易仲裁程序来解决，争议方如被证明进行不公正竞争，将受到该组织的制裁。可以预料，随着谈判的最终达成协议，世界贸易组织的有关机制将在国际信息合作的开展中发挥越来越大的作用。

（二）非政府的国际信息合作机制

在非政府的国际信息合作活动中，企业历来是最重要的主体，特别是跨国公司的出现，更使得以企业为主体的国际信息合作机制日趋完善。

信息作为一种促进资源有效配置的生产要素，在企业的生产、经营和销售活动中起着无可比拟的重要作用，当企业的活动越出国界时，必然伴随相应的国际间信息流动。事实上，先进的通信技术如电报、电话、计算机网络等往往首先为企业所采用，并在实践中形成了一套行之有效的国际信息合作机制。许多财力雄厚的大型跨国公司都建立了自己的专用通信网络，例如总部设在美国的通用电器公司每周五都通过专用电视会议网络召集分布在美、欧、亚洲等地的子公司开会，以了解公司在全球的业务动态。另外，Internet的飞速发展，也使那些原本无力象大公司那样花巨资建立自己的洲际信息网络的中小企业受益匪浅，他们现在只需将自己的计算机连上Internet就可以了。

另一方面，某些大型的信息服务业公司正极力成为真正的全球信息服务公司，为各大洲的家庭和企业提供服务，从而成为国际信息合作的主要组织者之一。著名的美国电话电报公司(AT&T)1994年的国际业务收入达187.5亿美元，占总收入的25.2%，英国电信公司1994年的国际业务收入则达31亿美元，占总收入的14.3%。与此同时，他们还竞相采取合资、合作和建立战略联盟等方式进一步开拓国际信息市场。AT&T建立了以它为首的AT&T世界伙伴联盟(AT&T, sWorldPartnersAlliance)，其中AT&T占50%的股份，日本国际电信电话公司占30%、新加坡电信公司占20%，另外还包括韩国电信公司、新西兰电信公司、香港电信公司、加拿大统一电话公司以及欧洲联合信息公司等无股权合伙公司；英国电信公司则建立了以它为首的协和公司(Concert)，其中英国电信公司占股份75%，美国MCI电信公司占25%，另外还包括挪威电信公司、丹麦电信公司、芬兰电信公司以及日本信息和通信公司等无股权合伙公司。1996年11月3日，英国电信公司又兼并了MCI电信公司。可见，在当今世界迅猛增长的信息市场上，充满着竞争者，

然而他们彼此之间又往往互为客户和合作伙伴。

第二节 国际信息合作与世界经济

信息是促进资源有效配置的生产要素。因此，国际信息合作的广泛开展，必将对世界范围内的资源有效配置和世界经济活动产生复杂而深远的影响。

一、对国际贸易的影响

国际信息合作对国际贸易的影响主要体现在 EDI (Electronic Data Interchange, “电子数据交换”, 又称“无纸贸易”) 的广泛应用上。

EDI 是将商业和行政事务信息按照一个公认的标准加以规范化和格式化后, 经过电子数据通信网络, 在计算机系统之间进行数据交换和自动处理, 并完成以贸易为中心的全业务过程。对从事国际贸易的企业来说, 在建立了 EDI 系统后, 只要在自己的计算机上一次性地输入或接收到必需的基本贸易信息, EDI 就可以对这些信息进行自动处理和加工, 及时向供应厂商发出订单订购货物及零配件, 向政府部门申领进出口许可证和原产地证书, 向货运部门预定舱位, 办理保险和清关手续, 并向客户开出发票和通过银行结汇等, 从而完成整笔交易。EDI 具有以下优势: 简化货物流程、缩短商贸周期、加速资金周转; 通过提高对客户的服务水平, 增加货物销售量, 降低安全库存量; 降低商业单据的处理成本, 提供准确的贸易信息, 提高劳动生产率; 有利于企业实现“适时库存”或“零库存”等新的商业战略; 减少由于错漏而造成的商业损失。

据统计, 由于应用 EDI, 商业文件的传递速度提高了 81%, 文件成本降低了 44%, 由于疏漏造成的商业损失减少了 40%, 产品零售额提高了 20—28%, 企业的竞争能力提高了 34%。此外, EDI 的间接效益也可以达到全部贸易额的 3—5%, 这主要是来自将原来分散的业务加以统一而取得的规模经济效益。目前全世界已有 20 万家企业使用 EDI, 到 1997 年将达到 40 万家, 美国和欧洲各同政府已决定从 1992 年起全面采用 EDI 办理海关业务, 凡不采用 FDI 方式的报关将被推迟办理。

为进一步在国际贸易中推广应用 EDI, 90 年代联合国又提出了“电子商务”(Electronic Commerce) 的概念。所谓“电子商务”就是广域 EDI, 即电子商务 = EDI + 信息高速公路。它是指以 EDI 为手段, 以先进、高效、广域的通信网为基础而进行的贸易活动。具体来说就是在全球建立若干贸易网点或信息与贸易服务中心, 并通过现代化的电子与通信技术把他们连接成一个世界范围的国际贸易网络, 以达到促进国际贸易发展的目的。1993 年底, 联合国首先在美国、芬兰、泰国等 19 个国家建立了贸易网点试点, 到目前为止, 联合国贸易网络已在全球 100 多个国家设立了 140 多个网点。

综上所述, 以 EDI 和“电子商务”为代表的国际信息合作的广泛开展, 不仅为企业带来了巨大的经济效益, 而且已经并将继续导致国际贸易领域贸易方式、经营管理的革命, 西方商界称之为“一场结构性的商业革命”。

二、对国际金融的影响

前面我们曾提到, 资金乃是生产要素中具有较强流动性的一种。然而,

早期的资金流动表现为贵金属的直接输出入，在这种情况下，资金的流动并不是一件容易的事情，需要可观的运输、保险等费用。后来，非现金结算的发展，使资金流动表现为票据的流动。这使资金的流动性大为增强，但由于票据的传递以实物的形式进行，资金的在途时间长，造成了很大的浪费。正是由于现代信息技术的飞跃发展，使资金的流动得以电子信息流的方式来实现，“电交换”（WireClear）以崭新的高效率姿态正在替代着传统的“纸交换”。

电子自动数据处理系统应用于全球性银行帐户划拨，在 1973 年导致了“全球银行金融电讯协会”（SWIFTsocietyofworld-wideInterbankFinancialTelecommunication）的成立，当时由 15 个国家的 239 家银行组成，现已发展到 60 多个国家的 2000 多家银行（包括分支）。整个电脑网络分为“操作中心”、“地区处理站”和“会员银行和用户”三级层次，现已开发的电讯传递处理的银行业务有八类。SWIFT 具有以下突出的优点：迅速便捷（每笔电讯从发到收只需 25 秒至 45 秒钟），安全可靠（双线制度、严格检查、自动监测和严格保密措施），费用低廉，以及标准格式（可进一步保证高效和准确可靠）等，SWIFT 在全球的逐步推广，已使传统的国际清算和支付业务发生了变革。

在发达国家，一场以新型的“电子货币”取代传统货币的变革正在迅速发生，它改变了消费者的金融生活方式，甚至可能动摇传统的世界金融体系的根基。“电子货币”大都在现行银行体系已确立的支票、现金流通网络以外的各种渠道流通。消费者和企业用户可以用传统的货币购买和存入“电子货币”，使用时只需携带一张信用卡大小的嵌有微型芯片的“智能卡”，或者利用自己的个人电脑，就可以通过电脑互联网络随时进行各种款项支付、汇划，即使是远隔重洋，也可以在瞬间完成。与传统货币相比，“电子货币”具有方便、迅速、节省成本等突出优点，然而人们也开始担心，由于“电子货币”实际上是无疆界的，可以在国与国之间汇入汇出而难以查验，因而难以防止诸如跨国界洗钱、逃税等犯罪行为，另外，大量的游资将更方便地在国际间流动，冲击现行的国际货币金融体系，造成剧烈动荡。因此，必须进一步加强各国政府和中央银行的合作，以应付“电子货币”的挑战。

当代的国际金融市场也是依赖于开展高效的国际信息合作而运行的。目前，国际金融市场绝大多数是一个没有固定地点的市场，即无形市场。这个市场由众多经营国际货币金融业务的机构组成，它们主要通过电话、电报、电传和电脑网络等现代化通讯工具进行各种金融交易，即使是一些有形市场，例如证券交易所也相继进行了电子化、自动化的改造。总之，当代国际金融市场实际上是一个通过高效率电子信息传输连接起来的国际信息网络。

高效国际信息合作的开展，使得国际资金的流动性极强，大量资金 24 小时不断地在全球流动，据估计，每天通过国际电子金融市场进行交易的股票、货币和证券总量达 3 万亿美元，为美国年预算的 2 倍。可以这样说，只是在广泛地开展高效的国际信息合作后，国际金融才成为真正“国际化”、“全球化”的金融。正因为如此，金融领域总是先于其他产业增加对信息技术的投资，据 INPUT 信息技术研究集团公司对 18 个国家 160 家银行的调查，世界金融业用于信息技术的经费 1994 年为 271 亿美元，1995 年为 304 亿美

元，增长 12%，预计到 1999 年将高达 484 亿美元。

三、对其他国际经济合作方式的影响

正如当代国际资金的流动是以国际信息流来实现的一样，其他国际经济合作方式中的生产要素跨国界直接流动也正日益以信息流的方式来实现。

当代的国际劳务合作，某些已经可以不再需要人员的跨国界流动来实现，通过在信息网络上进行国际信息合作就可以达到目的：美国的医学专家可以在本国通过信息网络对亚洲某国医院中的病人实施诊断，甚至指导手术；印度的软件设计工程师可以在本国的家中“上班”，将编制好的电脑软件通过 Internet 或其他网络传送到雇佣他的某一家美国电脑公司。

当代的国际科技合作更是须臾难离国际间的信息交流。据日本的有关统计，理论科学研究者有 50% 的时间要用于信息收集。应用科学研究人员则要用去 30% 的时间。信息不灵造成的浪费是惊人的，即使在美国由于科研项目重复的损失一年也达 10 多亿美元。正因为如此，先进的国际信息合作方式总是首先被应用于科技研究，著名的 Internet 的前身正是美国国防部高级研究计划局于 1968 年建立的用于支持军事研究的计算机实验网络，目前 Internet 最重要的骨干网络 NSFnet 也是由美国国家科学基金会（NsF，National Science Foundation）建立的，在 1993 年底，Internet 分布在 137 个国家的约 1500 万个用户中，有 40% 是科学家。通过计算机联网检索获取科技文献资料已成为当今科研的重要方法之一，自 1991 年夏天开始，国际上印发和邮寄自然科学论文的数量急剧下降，而改为通过计算机网络的服务。这种现象从物理学和数学开始，正在波及到其他学科。这种服务是双向的，即每一位学者可以将自己的论文摘要和预印本用电子邮件寄到相应的服务中心，读者届时可从服务中心订阅预印本摘要和索取指定的文章。国际上有大量可从计算机网络上读取的科学数据库，可从中获取各种科技资料，今天，任何一个国家的科学工作者要想跟上科技发展日新月异步伐，都必须借助国际信息合作网络来开展广泛的国际科技合作，否则必将落伍。

然而，受国际信息合作大发展影响最大的国际经济合作领域当推跨国经营活动。首先，跨国公司现在可借助信息网络实施真正的全球经营战略。当一些分散开来的国家利用信息技术进行合作时，资源、劳动力和资本所处的地理位置的意义就不再那么重要了。许多汽车的部件是在好几个国家制作的；一些百货公司出售的看起来一式一样的衣服，是在四大洲缝制的。原因在于管理信息和市场信息的畅通，可以使质量的监控、生产的协调等毫不受地理距离的限制。跨国公司寻求的不再是某一范围内的最低成本，而是全球范围内的“最佳低价”，为此，它可以将公司的生产部门、研究开发部门、营销部门分设在不同的国家，彼此通过信息网络紧密地联系起来：瑞典的爱立信公司在世界上 20 个国家的 40 个研究中心里有 17000 名工程师，他们都连在一个信息网络上；澳大利亚和英国的开发小组可以为同一个设计携手工作，然后将最后的蓝图迅速地传递给设在中国的工厂。这就是真正的“跨国经营战略”和“无国界经济”。其次，国际信息合作的大发展，使跨国公司的组织管理体制发生了根本性的变化。由于信息传输技术的进步使得各种决策指令趋向于一步到位，公司的中间管理阶层正在减少，较多的横向协调关系将取代较多的纵向命令关系，50 年代开始成熟的金字塔式的“公司王国”

已经在消失；60年代、70年代“联邦制”式的跨国公司也处于下坡路中；而新的表现为“全球网络”的“联邦制”式的跨国公司却正在萌生与发展。这些公司的“总部”往往只是一幢写字楼中的一套房间，不仅不必冒烟，而且也不必要有固定的车间与仓库，所谓“生产经营”就是发出协调性的信息指令，这就是所谓“空心化”的现象。

四、国际信息合作的广泛开展有可能使世界经济发生革命性的变化

（一）缓解“信息不完全”问题，使世界经济有序化。

当代世界经济已基本上被纳入市场经济的轨道。然而，传统的市场经济机制面临一个重大缺陷，那就是在经济运行中存在“信息不完全”的问题，这使古典经济学家通过市场机制实现资源最佳配置的梦想难以完全实现。这一问题在世界经济逐渐走向国际化的20世纪显得更加严重，由于“信息不完全”所造成的生产、流通、分配与消费的盲目性是导致世界经济频频爆发周期性、世界性大危机的重要原因。

随着国际信息合作的大发展和世界经济的信息化，这一局面有了转机。通过前面对国际贸易、国际金融、国际经济合作所受影响的分析，我们可以看到，世界经济的运行方式已发生了根本性的变化。生产、流通、分配与消费将通过畅通的信息网络紧密地联系在一起，诸如“有求立供”、“零仓储”和“灵活生产”等方式将得到普遍应用，厂家不再盲目地进行传统的大批量生产，而是依照营销亏统通过信息网络传过来的准确反映顾客需求的订单进行小批量、有针对性的生产，将供给与需求一一对应。这样，生产、流通、消费与分配有可能在世界范围内实现比较精确的协调，但这种协调又是建立在充分反映消费者需求基础上的自下而上的市场机制的协调，而不是那种自上而下的计划体制的协调。在世界范围内通过市场机制实现资源的高度有效配置将可能得以实现，传统的世界经济周期性危机的烈度可能降低，剧烈波动的经济周期有可能趋向于被“熨平”，世界经济将变得更加有序，这就是国际信息合作的大发展有可能给世界经济带来的最具革命性的变化。

（二）突破“增长的极限”，使世界经济增长方式进一步发生变革。

20多年前，著名的国际性未来学研究团体——罗马俱乐部和美国麻省理工学院等发表过一篇研究报告《增长的极限》。这份报告考察了全球人口、农业生产、自然资源、工业生产和污染的极限，对人类社会的前途进行了严肃的思考，得出的结论引起了世界各国的关注。他们得出的第一条结论就是：“如果在世界人口、工业化、污染、粮食生产和能源消耗方面按现在的趋势继续下去，这个行星上增长的极限将在不远的将来发生。最有可能的结果将是...工业生产力...有相当突然和不可控制的衰退。”该报告还提出，即使“对技术产生的利益予以最乐观的估计，也不能防止工业生产的最终下降”。

然而，70年代中期以来，美国、日本和西欧发达国家的经济并未沿着《增长的极限》所预言的轨道发展：按不变价格计算，1980~1990年，美国国民生产总值年均增加2.97%，日本增加8.53%，西欧增加1.02%。美国、日本和西欧80年代的工业生产值年均增长率分别为2.66%、4.07%、1.61%，远高于同期能源消耗的增长率（美国0.49%、日本1.65%、西欧仅0.17%），1970~1991年间，发达国家国民生产总值增长率为3%，而能源消耗

量仅增长 1.6%。

增长的极限为什么没有出现？这是因为，在推动当代社会进比、经济增长的能量流、物质流、信息流中，信息流起着越来越重要的作用。在信息化经济中，伴随国民生产总值增长的同时，单位国民生产总值能耗不再增长，在产业结构上则表现为服务业产值开始超过物质产品产值。在物质和能量资源有限的情况下，信息成为取得资源最优配置和最佳效益的最重要的生产要素，而这种重要性还刚刚开始显现。在今后的世界经济发展中，通过充分利用信息资源来优化配置现有生产要素而实现的内涵式、集约型经济增长方式，将继续取代传统的依靠增加要素投入量的外延式、粗放型经济增长方式，从而突破所谓“增长的极限”。可见，通过国际信息合作可以促进资源配置效率和利用效益的提高，是实现少投入、多产出和由粗放型向集约型经济增长方式转变的必由之途。

（三）推动世界经济进一步国际化、全球化。

国际贸易、交通运输的发展使各国的经济活动越出国界，开始了国际化的进程，国际金融的发展进一步推动了这一进程，然而，真正使这一国际化进程蓬勃发展并走向经济全球化的，正是国际信息合作的广泛开展。

当今世界的各个角落几乎都被信息流动构成的密网所覆盖，世界经济的运作方式由此发生了根本的变化，各国政府、金融管理当局、企业甚至个人都不得不随时关注来自世界各个角落的信息，只有这样，政府才能在宏观上管理好本国经济，金融管理机构才能保持本国货币的稳定，企业才能在市场竞争中立于不败之地，个人也才能使自己的资产不受担失并伺机获利。发达的信息网络使地球真正成为了“地球村”，各种资源依赖繁频的国际信息合作活动在全球范围内实现最优的配置。可以预见，随着以“信息高速公路”为代表的国际信息合作的大发展，世界经济将进一步走向国际化、全球化。

第三节 “信息高速公路”的开创

国际信息合作的开展虽然业已对世界经济产生了重大影响，然而，这只不过是序幕而已，更动人心魄的美好前景还刚刚开始。

一、“信息高速公路”与国际信息合作的前景

1993年9月15日，美国政府正式提出了建设“国家信息基础设施”(NII, National Information Infrastructure)的行动计划，即通常所称的“信息高速公路”计划，掀起了“信息高速时路”的热潮。日本、欧盟、加拿大、南锥体并同市场国家、新加坡、韩国等都争先恐后地制定了雄心勃勃的建设本国“信息高速公路”的计划，“信息高速公路”已成为发达国家致力于争夺 21 世纪综合国力优势的一个焦点。

所谓“信息高速公路”，可以简单地理解为：通过高性能的光纤网和通信卫星群，把千家万户、社会机构、政府部门、商业企业等联系在一起，形成一种称之为数字世界的新秩序。人们通过多媒体电脑终端，可以彼此共同享受信息资源。

“信息高速公路”主要由三大部分组成：信息原、通信平台和应用信息

游光荣、王湘宁，《跨世纪胜利之门的“金钥匙”——面向全球信息化浪潮的再思考》，见《中国科技信息》1995—8，第7页。

系统。信息源包括经济、科技、文化、法律、政治等各种各样的信息资源；通信平台用以完成各种信息的处理、传输、交换和分配，并把有关的应用信息系统连接和整理，最大限度地实现信息资源共享和强化信息系统整体功能和效益；应用信息系统则根据各个用户的需求，为其信息活动提供支持和服。通过光纤（有线的方式）和通信卫星群（无线的因而是可移动的方式）组成的网络，把个人、家庭、企业、政府、图书馆、新闻机构、娱乐场所、数据库等的多媒体电脑连接起来，随时随地提供科研、教育、商业、交通、金融、文化、娱乐等极为广泛的服务。

“信息高速公路”计划的实现将带来巨大的经济效益和社会效益，它将使国际间信息流动的规模更加巨大、种类更加丰富、速度更加快捷、成本更加低廉。然而这一切的实现，还有赖于强有力的国际合作。因此各国在进行“信息高速公路”建设的激烈竞争的同时，认识到“信息高速公路”事业已超出了单个国家的范围而成为全球的事业，在这一领域，需要开展大规模的合作，建立有效的合作机制。

1994年5月，美国副总统戈尔在国际电信联合会上提出建立“全球信息高速公路”设想。1995年2月25—26日在布鲁塞尔召开的西方七国集团政府部长级全球信息社会讨论会上，与会者确认建立信息化社会需进行全球合作，特别是建立“全球信息高速公路网络”即“全球信息基础设施”（GI1, Global Information Infrastructure）更需要全球合作。这次大会提出了建立“全球信息高速公路网络”应共同遵守的8项原则和建立“全球信息社会”的11项示范计划。其中8项原则是：鼓励公平竞争；鼓励私人投资；制定一个适宜不同国家的法规框架；网络的公开使用性；保证普遍提供服务 and 享受服务；促进公民在网络上的平等权利；促进信息内容在语言、文化上的多样性；发达国家和发展中国家一律平等。11项示范计划是全球信息目录计划、全球宽道交互网络计划，跨文化教育和培训计划、电子图书馆计划、电子博物馆计划、环境和自然资源管理计划、全球紧急情况管理计划、全球卫生应用计划、政府入网计划、为中小企业建立全球市场计划及海洋信息社会计划。大会还发表了关于“全球信息高速公路网络”的原则宣言。

这次大会还促成建立了一个国际组织，这就是“全球信息基础设施委员会”（GIIC, Global Information Infrastructure Committee），这是一个民间组织，总部设在华盛顿。其目的是推进信息技术和信息服务的发展与应用，从而加速各国的经济增长，提高教育水平和生活质量。GIIC将吸收各国、各行业、各组织和各研究领域的首脑和专家参加，并由此消除政府、产业间的地理和管理障碍，帮助发展中国家加速信息化进程。为实现信息的共享，GIIC尤其注重以下几方面的工作：(1)提供跨行业、跨产业私营业者聚议的场所；(2)加强不同国家信息基础设施建设者的合作联系；(3)促成发展中国家和发达国家在信息领域的合作；(4)促进信息和远程通信技术在教育、医疗和环境方面的应用。GIIC每年举行一次会议，除了讨论常规问题外，每年还将选择一个特殊的专题系统地加以研究和交流。GIIC作为世界范围内信息基础设施建设的组织、协调、交流方面唯一的一个具有国际权威性的组织，其成立和运作，必将大大推动“全球信息高速公路”的建设。

综上所述，一方面，“信息高速公路”的建成将带来国际信息合作的飞跃发展；另一方面，要建设“全球信息高速公路网络”，又必须开展广泛的国际信息合作活动，建立有效的协调合作机制。可以预料，国际信息合作将

在今后很长一段时期内围绕“信息高速公路”建设而开展，同时“全球信息高速公路网络”又将是国际信息合作的明天，到那时，国际信息合作的进行将对世界经济产生更加巨大而深远的影响。

二、运用“4C规律”，缓解各种障碍

国际信息合作的发展前景极其光明，然而在它前进的道路上，尚有不少的障碍有待克服。

(一) 国家主权问题。由于国际信息合作意味着信息的跨国界交流，因此它的大发展就导致地理上的国界在信息时代形同虚设。覆盖全球的卫星通讯、广播和电视网，触角遍布全世界的 Internet 电脑网络，以及规划中的功能更加强大的全球信息高速公路网络等都对传统的国家主权构成了极大的挑战，如何在国际信息合作大发展的时代保持本国在政治、经济、民族、文化和宗教等方面的独立性和特殊性，已是使很多政府深感头痛的问题，某些国家因此采取了一些限制信息跨国流动的措施。可见，不设法处理好这一问题，国际信息合作就难以在广度和深度上得到进一步的发展。

(二) 安全性问题。如前所述，国际信息合作在当代世界经济的运行中发挥了关键的作用，世界经济实际上是依赖一个国际信息网络在正常运作。然而，信息网络的安全性却是一个重大的隐患，发生在 Internet 网络中的电脑病毒事件已给全世界敲响了警钟，如果此类事件发生在未来的“信息高速公路”中，那么其影响就远不止于此了，甚至有可能使整个世界经济和全球的正常生活陷入瘫痪和混乱之中，恐怖分子也有可能利用这种手段来达到他们的目的。因此，安全性问题也是国际信息合作发展中尚待克服的一大障碍。

(三) 信息时代的“南北问题”

国际信息合作的广泛开展将使世界经济发生革命性的变化，将力世界经济的增长提供动力。然而，并不是每一个国家都有能力参与到国际信息合作中来，世界有可能被分成所谓的信息“拥有国家”和“非拥有国家”两类，出现信息时代的“南北问题”。在许多发展中国家，大多数人还没有电话或计算机。即使他们拥有这些东西，也只能被闲置起来，除非政府能在光缆、卫星和发射装置等通信的基础设施建设方面作出巨额投入。即便如此，也还难以逾越这种鸿沟，因为在发展中国家中还有 1/3 的人缺乏阅读的能力。信息时代的“南北问题”可能比传统的“南北问题”更加尖锐，因为后者只是使发展中国家失去了过去和现在，而前者，将使发展中国家失去未来。

信息时代的“南北问题”已引起国际社会的广泛关注。1996年5月13日至15日，50多个国家、地区和国际组织的代表参加了在南非米德兰举行的信息社会与发展大会，这是发达国家和发展中国家有史以来第一次就全球信息化问题同聚一堂共商大计。会议通过的题为《主席国结论》的文件指出：建设信息社会需要全球合作；发展中国家必须根据各自的现实情况制定进入信息化社会的步骤与战略；目前不发达国家信息基础设施不足，必须动员适当的投资。文件还指出：信息基础设施在开发人力资源、提高技术和竞争能力、促进经济增长、提高工作效率和改善医疗保健、促进社会发展等方面有着巨大的作用，发达国家应在技术和资金等方面帮助发展中国家进行信息基础设施建设，从而缩小差距，促进全球共同发展。

总的看来，虽然存在上述障碍，但国际信息合作的前景仍是光明的。无疑，各国在进行小到日常的国际间信息交流，大到“全球信息高速公路”建

设的各种国际信息合作活动时，都将面临激烈的竞争，在竞争中可能发生这样那样的矛盾，然而，协调和合作最终会成为解决矛盾的最佳办法。四川大学对外经济贸易系王世浚教授提出的“竞争（Competition）—矛盾（Contradiction）—协调（Coordination）—合作（Cooperation）”这一国际经济关系中普遍存在和遵循的“4C 规律”，同样适用于它的重要组成部分——国际信息合作，人类进行国际信息合作的实践也已经并将继续证明这一点。

第四节 国际信息合作与中国

面对国际信息合作的广泛开展及其对世界经济产生的巨大影响，中国作为世界上最大的发展中国家，必须抓住机遇，积极地参与到国际信息合作中去，早日实现国民经济的信息化和现代化。

一、中国参与国际信息合作的重大意义

（一）中国经济与国际接轨、参与世界经济竞争的需要

中国经济的对外开放已经成为不可逆转的潮流，闭关自守的时代已经成为过去，我们正在努力学习一切人类先进的物质和文化成就，并且鲜明地提出“让世界了解中国，让中国走向世界”的口号，中国经济正在迅速地与国际接轨，努力实现“利用国际国内两种资源，开拓国际国内两个市场”的目标。

然而，正如我们前面谈到的那样，当今的世界经济正在迅速地向“信息经济”过渡，世界经济的正常运行越来越依赖于运转良好的国际信息网络，依赖于开展广泛的国际信息合作。我们要与国际接轨，要参与世界经济的竞争，就必须首先加入到国际信息网络中去，与世界各国开展各种各样的国际信息合作。只有这样，我们才能耳聪目明，及时地获得市场信息，有效地实现资源的优化配置，从而在世界经济的激烈竞争中立于不败之地。

（二）中国经济实现“两个转变”的需要

中国政府在《“九五”计划和二〇一〇年远景目标的纲要》中提出要努力实现“两个转变”，即“经济体制由计划经济向市场经济转变，经济增长方式由粗放型向集约型转变”，并指出这是中国经济实现既定目标和顺利迈向 21 世纪的关键。

“两个转变”都离不开发展信息技术和国际信息合作。正如前文所述，市场经济的一个重大问题就是“信息不完全”，由此造成的剧烈波动和损失在我国发展市场经济和开拓国际市场的过程中屡见不鲜，每年因为信息不灵而在国际贸易和经济合作领域蒙受的损失都相当可观。只有充分地利用信息这一促进资源优化配置的资源，向市场经济的转变才能顺利实现。

过去，我们的经济增长主要靠高消耗、高积累来维持，生产要素的使用效率很低。这种经济增长方式的后果是明显的：经济效益低、产品质量差、技术水平不高和由严重的资源浪费产生的生态环境恶化等。只有通过开展国际信息合作等措施，充分地利用信息对资源的优化配置作用，提高物质资源的利用率，才能实现由粗放型的增长方式向集约型增长方式的转变，实现国民经济的可持续发展。

（三）占领 21 世纪综合国力竞争制高点的需要

“信息高速公路”建设的浪潮以势不可挡之势席卷全球，正是由于各国都公认它是 21 世纪综合国力竞争的焦点。发达国家想继续保持自己的领先地位，发展中国家想抓住机遇实现跳跃式发展，都争先恐后地参与以建设“全球信息高速公路”为中心的新一轮国际信息合作活动。正如蒸汽机推动的“工业革命”拉开了西方资本主义国家和世界其他地方的差距那样，“信息高速公路”推动的“信息革命”将拉开 21 世纪世界各国综合国力的差距。中国要想成为 21 世纪的强国，就必须从现在起就投身到围绕建立“全球信息高速公路”而开展的广泛的国际信息合作中去。

二、中国开展国际信息合作的现状及前景

（一）中国开展国际信息合作的现状

改革开放以来，中国同外界的交往迅速增多，信息交流日趋频繁。仅从电信领域看，目前中国已与 48 个国家和地区建立了直达电话电路，同 200 多个国家和地区建立了电信业务联系，国际电路总数由 1978 年的 78 路增加到 2.4 万路；国内 1500 多个城市实现了国际电话直拨，国际电话业务量占全部长途电话业务量的 37%，10 年来平均年增长率达到 54%，电子信箱、电视会议、国际移动电话漫游等业务相继开通和发展。

我国于 1994 年初被批准进入 Internet 网络，1994 年 5 月中国科学院高能所的计算机首次进网，并与中科院理论物理所和上海复旦大学等连通。中国科技信息研究所已成为 Internet 的第一个中国节点，开始向全国提供 Internet 的全方位服务。到 1995 年 7 月，中国 Internet 的用户达 4 万户，1995 年底又猛增到 10 万户。1996 年 6 月，由邮电部门经营管理的 Internet 中国骨干网 CHI-NANET 在全国开通，整个网络有 30 个骨干节点，覆盖全国 30 个省、市、自治区，将是世界上最大、技术最先进的 Internet 网络

中国积极地参与了国际信息合作的有关机制。中国是国际电信联盟、万国邮政联盟、国际通信卫星组织的成员国。与他们有着良好的合作关系；中国也是国际货币基金组织、世界银行等重要国际经济组织的成员国，每年都向这些组织提供和获取大量的经济信息；中国正在积极申请加入世界贸易组织，从 1986 年起我国就全面参加了“乌拉圭回合”的谈判，并在最后达成的《服务贸易总协定》上签字。

中国也积极在信息服务设施建设领域中与世界各国的著名企业开展多种形式的合作。中国较早开放了通信设备市场，并且成为世界上市场开放程度最高的国家之一，主要方式有直接购买先进的技术设备和以合资合作方式引进设备与生产技术和生产线等，目前邮电部直属企业与国外合资合作建立的各类通信设备生产企业已有 40 多家。到 1995 年，中国在通信建设中已利用外资 60 多亿美元，并且正在试点进一步扩大利用外资的新方式，即在不占有股权、不参与电信业务经营管理的情况下，允许外商参与具体通信建设项目的联合投资，并按双方协商的方式回报。1996 年初，中国邮电部就同 AT&T 签署了一项 1600 万美元的协议，用以建设北京至九龙的光缆干线。中国的电信市场潜力巨大，仅电话线路每年就要新增 1450 万条，相当于整个英国电话网的一半，这一切引起了世界上各大电信公司的强烈兴趣，正如 AT&T 总裁罗伯特·艾伦所说的那样：“同中国市场相比，一切都相形见绌了”。在计

算机、广播电视、咨询等其他信息服务业中,中国也同诸如 IBM、微软、Intel、时代—华纳等世界信息产业巨头开展了范围广泛、卓有成效的合作。

(二) 中国开展国际信息合作的前景

同世界其他国家一样,中国也把建设“信息基础设施”即“信息高速公路”作为发展国际信息合作的突破口和主攻方向。

1993年,我国政府根据新的形势,提出了推进国民经济信息化的任务,当年12月29日国务院批准成立了国家经济信息化联席会议,以统一领导我国信息化建设。1996年5月,为加强领导,国务院又成立了以副总理为组长,包括十几个部委首长在内的国务院信息化工作领导小组,其主要职责就是推动中国“信息基础设施”的建设。

在政府的有力推动下,中国信息化建设取得了显著成绩。“八五”规划中的22条光缆干线、20条数字微波干线和20个大中型卫星地球站已经建成,中国公用分组交换数据网和中国公用数字数据骨干网的第一期工程也已完成,这是具有中国特色的“准高速路面”。在此基础上,中国政府进一步组织实施了以“金桥”、“金关”、“金卡”三金工程为代表的“金字系列工程”,建设有中国特色的“信息高速公路”。

“金桥”工程即国家公用经济信息通信网工程,其目标是建立一个覆盖全国、与国务院各部委专用网互联,并与30个省市自治区、500个中心城市、12000个大中型企业、100个计划单列的重要企业集团,以及如三峡工程、大亚湾核电站等国家重点工程联接的国家公用经济信息通信网。在技术上,“金桥”工程将以光纤、卫星、微波、程控、无线移动等多种方式,形成空、地一体的网络结构,并与邮电系统的公用通信网互联互通、互为支持。

“金关”工程的全名是“国家对外经济贸易信息网工程”,其目标是利用现代电子信息技术,将全国外贸管理机构,绝大多数进出口公司和大中型骨干企业联网,推广电子数据交换(EDI)应用,实现通关自动化、外贸无纸化,顺利地与国际外贸业务接轨。

“金卡”工程的正式名称是“电子货币工程”,它的建设目标是:用大约十年时间,初步建成我国现代化的、实用的电子货币系统。在400个城市、3亿城市人口中普及信用卡的应用,使总发卡量达2亿张;建立和完善以金融部门为主体的信用卡业务管理体系;提高信用卡结算业务在社会资金结算中的比重;实现信用卡业务电子化等。

随着时间的推移,其他“金字”工程也陆续出台,形成了一个庞大的“金字”号工程系列:“金税”工程——“增值税专用发票计算机稽核系统工程”;“金企”工程——企业生产与流通信息系统;“金宏”工程——国民经济宏观决策服务系统;“金农”工程——农业综合管理及信息服务系统;“金智”工程——科研教育计算机及人才工程等等。

“金字”工程的实施将从根本上推进我国国民经济的信息化,使中国具备与“全球信息高速公路网络”联通的能力,从而能够有效地在全球信息化的新时代开展与各国的国际信息合作。

中国在建设本国的“信息高速公路”时,将继续一如既往地加强与世界各国的合作。在1996年5月于南非米德兰召开的全球信息社会与发展大会上,中国代表团阐明了对全球信息化的基本立场,认为在全球信息化建设中,应把发达国家与发展中国家联系起来考虑,大力开展国际合作,在这种合作中,努力找到保护知识产权与促进信息技术转让的平衡点,实现技术与资源

的共享；尊重民族文化和语言的多样性，反对任何国家推行信息霸权主义。中国代表团还倡议：努力创造条件和机会，进一步开展双边、多边、地区性和政府间的对话与交流，就技术、政策和法规等方面的衔接进行深入探讨；制定一项支持发展中国家开展典型实验的计划；建议发达国家筹资设立国际信息化促进基金，支持发展中国家信息技术与应用的研究开发和人才培养；国际金融组织应出面协调各国政府和企业筹措资金，支持“全球信息基础设施”建设。

展望国际信息合作发展的前景，中国面临一个前所未有的机遇，如果我们抓住这个机遇，迎头赶上，实现国民经济的信息化、现代化，那么，国家的强盛、民族的振兴就指日可待，中华民族也将成为 21 世纪世界民族之林的佼佼者。

复 习 思 考 题

1. 什么叫国际信息合作？
2. 开展国际信息合作对世界经济发展的影响。
3. “信息高速公路”的开创及其影响。

第十三章 国际发展援助

第一节 国际发展援助概述

一、国际发展援助的定义

关于国际发展援助的定义，在世界上有多种提法，这些提法主要包括：

(一) 国际经济技术援助 (International Economic and Technology Aid)。中国传统的提法与此类同，称作“对外经济技术援助”，具体含义是“经济援助是资金、物资的支援和帮助，技术援助是智力、技能、资料、工艺的支援和帮助。”改革开放以后，还有人将中国对外经济技术援助定义为“在国际经济技术交流与合作中，一同政府及其所属机构或国际组织向另一国家或地区提供用于经济和社会发展方面的赠与、中长期无息或低息贷款和促进受援国科学技术发展的具体措施。”

(二) 国际发展援助 (International Development Assistance)。联合国发展系统多采用这种提法，主要是指在联合国范围内“为促成国际合作，以解决国际间属于经济、社会、文化及人类福利性质之国际问题”，而向发展中国家提供的一种援助。此外，国际开发协会 (IDA)、经济合作与发展组织 (OECD) 的发展援助委员会 (DAC) 在提供援助时，常用“开发”或“发展”等词，将其称为“国际开发援助”。

(三) 在西方国家，有人认为国际发展援助是一种“资源转移”；有人认为是“资本流动”；还有人认为是“国际转让。”

我们认为国际发展援助 (International Development Assistance) 是国际经济合作的主要方式之一。它是指发达国家或高收入的发展中国家及其所属机构、国际有关组织、社会团体以提供资金、物资、设备、技术或资料等方式，帮助发展中国家发展经济和提高社会福利的具体活动。国际发展援助分有偿和无偿两种，其形式有赠与、中长期无息或低息贷款，以及促进受援国经济和技术发展的具体措施。国际发展援助的目标是促进发展中国家的经济发展和社会福利的提高，缩小发达国家与发展中国家之间的贫富差异。国际发展援助属于资本运动的范畴，它是以资本运动力主导，并伴随着资源、技术和劳动力等生产要素在国际间的移动，它所采用的各种方式和方法均为资本运动的派生形式。

二、国际发展援助产生的客观必然性

在现代国际经济关系中，发展援助已被许多国家所接受，不论是对外援助还是接受外国的援助，也不论这种援助是出于什么目的，发展援助已成为国际经济关系的一个重要方面，是国家之间发生经济往来后所不可避免的现象，所以，国际发展援助的产生有其客观必然性。

(一) 资本在国际间的运动，已是长期存在的现象。第二次世界大战后，作为新独立的国家，为了摆脱帝国主义宗主国的羁绊，不愿接受有附带条件的外国资本的输入，但又缺乏发展资金；而原先的宗主国，一方面要从战略上阻碍新独立的国家免受共产主义的影响，另一方面又要为其国内的剩余资本谋求出路。于是，由政府及国际机构提供发展援助的方式便应运而生。

(二) 发展中国家的大多数，战后从殖民地与半殖民地受压迫的桎梏中解放出来，但在经济上仍然处于贫困与落后的状态，尤其是人口增长过快和经济发展缓慢是发展中国家面临的两大问题。所以，要控制人口和加快经济

增长速度，除了主观的努力条件外，客观上还需要建设资金与技术，先进设备与必须的物资。这样，接受国外的无损于本国政治、经济独立与主权原则的发展援助，就成为必要的了。

（三）第二次世界大战后，社会主义与帝国主义两大阵营的抗衡，导致了国际发展援助的产生和推动了它的发展。两大阵营的主要国家除了要加强自己势力范围内的国家的军事力量，还要在经济上使这些国家富强起来。

（四）扩大商品输出，也是发展援助得以发展的一个重要原因。战后，发达国家的出口资助，大部分是以提供援助的方式进行的。在这些国家对外提供的援款中，绝大部分附带有限制性采购条件，即援款必须全部或部分购买援助国的商品，使援助成为一种扩大出口的工具。例如，在许多发达国家的对外财政援助中，有全部或部分采购限制条件的要占到 80% 以上。近年来，许多援助国通过各种方式使援助与贸易挂钩，使得国际发展援助中的这种趋势正与日俱增。例如，经济合作与发展组织的成员国向发展中国家赠款提出的条件是：受援国必须使用赠款聘请援助国的咨询机构进行项目可行性研究，这样，援助国的咨询机构就可以在咨询报告中提出建议；由本国的设备制造厂商和工程公司为所确定的项目提供设备和劳务。

三、国际发展援助发展概况

国际发展援助，迄今已有近 50 年的历史。50 年来，世界经济、政治格局发生了巨大变化，国际发展援助的格局也相应发生了很大的变化。不同的格局有不同的经济政治背景，因而有不同的政策。总的看来，国际发展援助经历了以下四个不同的阶段，或者说四种不同的格局。

（一）第一阶段

国际发展援助的初始阶段。这个阶段是从第二次世界大战结束以后，美国援助西欧各国经济恢复发展的“马歇尔计划”实施开始为标志的。与此同时，前苏联为加强社会主义阵营，对东欧社会主义国家开始提供援助。由此而形成的社会主义和资本主义两大阵营对垒的格局，成为双方制定援外政策的出发点。

1947 年，美国国务卿乔治·C·马歇尔提出：“在危机四起的时候，不应零敲碎打地向欧洲提供援助，而应该提供一种能使其恢复健康的良药，而不仅仅是一种治标剂。”这就需要有一个新的方案，使受援国积极行动起来。根据这个意见，美国制定了“欧洲复兴方案”，其法律形式是 1948 年国会通过的“经济合作方案”，即“马歇尔计划”。方案重点在于帮助受援国增加生产，提供需要进口的设备和物资，鼓励受援国在国内采取各种措施来促进金融方面的稳定，同时进一步密切欧洲各国之间的经济合作。方案实施时间为四年（1948 年—1951 年），共提供 114 亿美元的援助，其中 90% 是无偿援助。

为执行“马歇尔计划”，欧洲受援的 16 个国家组成了“欧洲经济合作组织”，由该组织负责协调会员国的复兴计划，同时各国还制定了四年发展计划，提出了增加生产和减少国际收支逆差的措施。到“马歇尔计划”执行结束时，欧洲的生产获得了迅速发展。1951 年，西欧工业生产比 1938 年增长了大约 40%。“欧洲经济合作组织”成员国经过恢复和发展，经济增长更快，1959 年，该组织改称“发展援助集团”，1960 年 12 月，又在此基础上正式成立“经济合作与发展组织”（OECD），而“发展援助集团”则改为“发展援助委员会”，作为这一新机构的一个组成部分，对外提供援助。

从第二次世界大战结束到 50 年代末，苏联提供了大量的外援。从目的上看，当时主要是为了反对帝国主义的经济封锁，加强社会主义阵营的力量。从地区上看，苏联在外援对象上经历了三个阶段：从二次大战结束到 50 年代初，主要是对东欧地区的社会主义国家提供援助；1954 年以后的赫鲁晓夫时期，援助范围由东欧扩展到亚、非地区的发展中国家；1964 年后的勃列日涅夫时期，苏联将援外扩大到世界各个地区。从部门上看，苏联的对外援助以成套项目为主，主要投放在上述地区的国营重工业部门。例如，这一时期苏联为发展中国家援建投产的项目共 606 个，全部属于国营部门，其中近 300 个项目集中在电力、冶金、机械制造等重工业部门。

中国的对外经济技术援助也始于这一阶段，本书有专门章节介绍，此处不赘。

（二）第二阶段

60 年代以后，一大批殖民地、附属国纷纷独立成为发展中国家，国际发展援助格局由此而发生变化，受援对象由两类不同性质的国家转向发展中国家，从而使国际发展援助进入一个新的阶段。与此同时，多边国际机构，如世界银行、联合国开发计划署、亚洲、非洲、泛美银行等开始对发展中国家提供资金和技术，在援助方面发挥了日益加强的作用。

这一时期的发展中国家，基本都处于落后地位，它们无论在人口还是在面积上，都占世界的一半以上。发达国家经过 50 年代的恢复和发展，经济情况都已好转，出于争夺原料基地和获得销售市场，所以，从援助政策来看，发达国家都将重点转向发展中国家，帮助这些国家解决贫困和加快经济发展。同一时期活跃在援助领域的多边机构，其主要援助政策是帮助发展中国家，特别是其中最贫穷的国家发展经济，使得通过发展援助帮助发展中国家发展经济的作用明显发挥出来。

（三）第三阶段

70 年代以后，国际发展援助发生了转折性变化。这一时期，西方主要发达国家受经济发展“滞涨”的影响，对外援助停滞，大量的石油美元流入中东地区及其他产油国，从而石油输出国家逐渐成为援助发展中国家的重要力量，改变了传统的由北向南提供援助的垂直流向，开拓了发展中国家之间提供援助的新态势。

这一时期，发达国家援助停滞的主要表现是，根据联合国的国际发展战略，在第二个 10 年（1971 年至 1980 年）内，发达国家对发展中国家提供的官方发展援助应占其国民生产总值的 0.14%，但实际都低于这个指标。这一时期，石油输出国家渗入了国际发展援助的领域，改变了国际发展援助的流向，其主要标志是：

1. 在沙特阿拉伯倡议下，1976 年提供 6 亿美元，设立了总额为 12 亿美元的国际农业开发基金（其余 6 亿美元由发达国家提供）。这笔基金的设立，使对亚非拉国家的长期低息农业开发贷款增加了两倍，因而有助于增加第三世界的农业发展潜力，减轻其沉重的粮自负担。

2. 由伊朗和委内瑞拉联合倡导，于 1976 年 1 月设立了 8 亿美元的石油输出国组织基金，以帮助受油价上涨打击最甚的非产油的第三世界国家。该基金提供长期无息贷款，帮助非产油的发展中国家克服短期国际收支赤字，并用于资助其发展计划设计和项目。该基金设立后，相当于每桶石油降价 8 美元（按 1975 年价格计算）。1978 年，该基金增至 24 亿美元，1979 年 12

月，石油输出国组织在加拉加斯举行年会，决定将基金增加到 40 亿美元。该基金的建立，是第三世界产油国利用其石油美元发展南南合作，集资帮助第三世界贫穷国家进行经济建设的一个多边组织，也是国际上向发展中国家提供官方发展援助资金的一支重要力量。从 1976 年至 1986 年的 10 年中，该基金向第三世界最不发达国家承诺的贷款总额达 30.91 亿美元；提供建设项目贷款 19.68 亿美元，无偿赠款 15.1 亿美元。

（四）第四阶段

80 年代以来，西方经济增长缓慢，苏联东欧国家在经济调整中遇到困难，石油生产国受油价下跌的冲击较大，因而都在不同程度上削减了对外援助，出现了“援助疲乏”阶段。其主要标志是，大多数发达国家均未达到联合国第三十发展 10 年对援助的要求。按照这个要求，发达国家至迟应在 1990 年前，对发展中国家的官方发展援助应达到或超过国民生产总值的 0.7%，但美国和瑞士没有接受。1987 年，发展援助委员会成员国的平均援助额只达到 0.35%。石油输出国组织的对外援助 1985 年仅为 30 亿美元，而 1979 年提供的官方发展援助为 61 亿美元，1980 年达到 69.5 亿美元。

在此情况下，许多国家对援助政策和方式进行了调整：

1. 由于作洲国家的农业问题引起了国际上的重视，很多国家将农业援助作为重点，增加了对非洲穷国的粮食援助和农业援助。

2. 强调“政策对话”，鼓励受援国私营经济的发展。西方国家认为，援助效果的好坏与受援国的经济政策有密切关系。为了使援款发挥应有的效果，要劝说受援国改变政策，因而政策对话成为西方国家对外援助政策的重要组成部分。例如，美国对外援助政策的四项原则中，最重要的一条就是通过政策对话支接受援国的经济自由化政策。值得注意的是，鼓励私营经济发展是近年来西方国家对外援助政策调整的一个新趋势。美国通过多种渠道，包括多边开发银行和受援国的金融机构，向受援国的私营企业提供了相当数量的资金和技术援助。在联合国系统，开发计划署于 1987 年 5 月成立了工作组，就私营企业的发展进行专题研究。

3. 增加了援建项目的当地费用和流动资金。西方国家过去一般不愿意为援助项目提供当地费用和流动资金，近年来，在受援国的强烈要求下，经济合作与发展组织的发展援助委员会要求各成员国采取灵活态度。

4. 加强项目评估，强调社会经济效益，改进管理体制。为了提高援助项目的效益，许多国家对项目评估十分重视，尤其重视对建成项目的后期评估，以便把取得的经验教训反馈到其他项目。例如德国对其援建的 200 多个项目进行了后期评估，并进一步将评估范围扩大到技术援助。

5. 援助的商业化趋势加强。一方面，西方国家大量采用援款与出口信贷相结合的混合贷款方式，以带动本国的商品和资本输出；另一方面，贷款中的限制采购条件趋严，即使用某国贷款只能采购其本国的商品和劳务。

进入 90 年代以后，西方国家的发展援助正在朝多极化的新格局演变，美国实力下降，日本、欧共体和北欧国家的影响力上升，日本在未来几年内将取代美国成为提供发展援助最多的国家。但是，美国的援助实力和影响力仍不可低估；西方七国的援助额占经济合作与发展组织 24 国援助总额的 3/4 以上，主导着援助政策的制定。

自 80 年代后期至 90 年代以来援助的总趋势是：项目援助比重下降，方案援助、债务减免比重上升；工农业生产性援助比重下降，社会和管理及经

济基础设施比重上升；粮食和食品援助比重下降，援助国的行政管理费用及向非政府组织提供的捐款比重上升。例如，1990年西方国家双边援助协议额中，生产性项目援助所占比重仅为12.2%，比15年前下降了9.6个百分点；美国最低，仅占4.5%。其中农业项目西方平均为7.5%，美国为2.3%；制造、采掘、建筑等工业项目西方平均为3.4%，美国仅0.4%。方案援助包括减免债务的比重大量增加，目前债务减免平均比重已达23.3%，美国最高，达57.1%。西方国家援助机构的管理费用，目前平均每年约占援助协议额的4%，比10年前增加了1个百分点。西方国家和国际组织普遍认为，增加一部分开支，加强了援助机构自身的管理能力，提高了管理人员的素质。

一个值得注意的趋势是，近年来，援助国普遍要求受援国走市场经济道路和企业私有化。经济合作与发展组织的发展援助委员会1992年2月首次召开了“发展合作在支持发展中国家私有化中的作用”国际研讨会。与会成员一致认为，以往为巩固国营企业成果而提供的许多财政和技术援助以令人失望的结果而告终。私有化趋势在东欧和前苏联发生历史巨变之前就已开始，目前已形成无法逆转的巨大浪潮。当前积极推行私有化方案的主要援助机构是世界银行和联合国开发计划署，西方国家中主要是美国，其他国家目前仍处在初步阶段。但西方国家已达成一致协议：“支持发展中国家从公营部门到私营部门的转变，为此将提供大量资金，支持以旨在建立有利于私营部门和私有化环境的宏观经济调整和部门改革。”他们目前援助的专门目标，主要集中在制定私有化战略，教育和培训、创造有利于私有化环境等领域。

第二节 国际发展援助的方式与机构

一、国际发展援助方式

国际发展援助方式，按援助资金的来源可以分为财政援助和技术援助；按援助资金的流动渠道可以分为双边援助和多边援助；按援助的使用方式可以分为项目援助和方案援助。

(一) 财政援助 (Financial Assistance)

财政援助是指援助国或多边机构为满足受援国经济和社会发展的需要，以及为解决其财政困难，而向受援国提供的资金或物资援助。财政援助分赠款和贷款两种，贷款又分为无息贷款和有息贷款，有息贷款的利率一般低于市场利率，贷款的期限也比较长，一般在10年以上，而且还有宽限期。

财政援助在资金方式上可分为官方发展援助 (Official Development Assistance, 简称 ODA)、其它官方资金 (Other Official Flow, 简称 OOF) 两种。官方发展援助是发达国家或高收入的发展中国家的官方机构为促进发展中国家的经济和社会发展，向发展中国家和多边机构提供的赠款或赠与成分不低于25%的优惠贷款。衡量一个国家的援助资金是否属于官方发展援助，一般有三个标准：

1. 援助资金是由援助国政府机构实施的。
2. 援助是以促进发展中国家的经济发展和改善福利为目的而提供的。
3. 援助的条件是宽松的，即每笔贷款的条件必须是减让性的，其中的赠

与成分必须在 25% 以上。

其它官方资金指的是由援助国政府指定的专门银行或基金会向受援国银行、进口商或本国的出口商提供的，以促进援助国的商品和劳务出口为目的的资金援助。其援助主要是通过出口信贷来实施的。其它官方资金也属于政府性质的资金，也是以促进发展中国家的经济发展和改善其福利为目的的，贷款的赠与成分也必须在 25% 以上，它与官方发展援助的区别在于不是以政府的名义实施的援助。

目前国际上流行一种称为“混合贷款”（Mixed Loans）的援助方式，即援助国向受援国提供的贷款由两部组成，其中一部分是政府赠款或低息优惠贷款，另一部分是出口信贷，这实际上是将官方发展援助资金和其他官方资金结合使用的一种方式，这种方式对援助双方都是有利的。

财政援助是国际发展援助的主要方式及发展中国家外部资金的主要来源，它对支持发展中国家的经济建设、改善投资环境、调整经济结构、提高生活水平起了一定积极的作用。

（二）技术援助（Technical Assistance）

技术援助是指援助国或多边机构向受援国在智力、技能、咨询、资料、工艺和培训等方面提供资助的各项活动。技术援助分有偿和无偿两种，有偿的技术援助是技术的提供方以优惠贷款的方式向技术的引进方提供各种技术服务；而无偿的技术援助则是指技术的提供方免费向受援国提供各种技术服务。

技术援助采用的主要方式有：援助国派遣专家或技术人员到受援国进行技术服务；培训受援国的技术人员，接受留学生和研究生，并为他们提供奖学金；承担考察、勘探、可行性研究、设计等投资前活动；提供技术资料和文献；提供物资和设备；帮助受援国建立科研机构、学校、医院、职业培训中心和技术推广站等。20 世纪 60 年代以来，随着科学技术的迅速发展，技术援助的规模和方式都有了较大的发展。

（三）双边援助（Bilateral Assistance）

双边援助是指两个国家或地区之间通过签订发展援助协议或经济技术合作协定，由一国（援助国）以直接提供无偿或有偿款项、技术、设备、物资等方式，帮助另一国（受援国）发展经济或渡过暂时的困难而进行的援助活动。双边援助与多边援助并行，是国际发展援助的主要渠道。近些年来，虽然世界各国通过多边渠道提供的援助数前有所增加，但通过双边渠道提供的援助活动仍占他们对外援助的主寻地位。在双边援助中，根据援助提供的方式来分，包括财政援助和技术援助，其中财政援助占有较大的比重，技术援助所占的比重近年来有所上升。双边援助以双边赠与和双边直接贷款的方式进行，双边赠与指的是援助国向受援国提供不要求受援国承担还款义务的赠款。赠款可以采取技术援助、粮食援助、债务减免和紧急援助等方式进行。双边直接贷款是指援助国政府向受援国提供的优惠贷款，它一般多用于开发建设、粮食援助、债务调整等方面。双边援助的流向与提供、接受援助双方的政治和经济利益有密切的关系，发达国家往往以受援国实行“民主、多党制、市场经济”等作为提供援助的政治条件。此外，多数发达国家在提供双边援助的同时，还附带有限制性采购条件。

（四）多边援助（Multilateral Assistance）

多边援助是指多边机构利用成员国的捐款、认缴的股本、优惠贷款及在

国际资金市场上的借款或业务收益等，按照他们制定的援助计划向发展中国家或地区提供的援助。在多边援助中，联合国发展系统主要以赠款的方式向发展中国家提供无偿的技术援助，而国际金融机构及其他多边机构多以优惠贷款的方式提供财政援助；在特殊情况下，多边机构还提供紧急援助和救灾援助等。

多边援助是第二次世界大战以后才出现的一种援助方式，西方发达国家一直是多边机构援助资金的主要提供者。按提供的援款金额分，美国居首位，其他如芬兰、挪威、丹麦、奥地利、意大利、加拿大等国的多边援助比重也较大。由于多边机构的援助资金由多边机构统一管理和分配，一般不受资金提供国的限制和约束，所以多边援助的附加条件较少。

（五）项目援助（Project Assistance）

项目援助是指援助国政府或多边机构将援助资金直接用于受援国某一具体建设目标的援助。由于每一个具体的援助目标都是一个具体的建设项目，故称项目援助。项目援助的资金主要用于资助受援国开发动力资源和矿藏，建设工业、农业、水利、道路、港口、电讯工程以及文化、教育、卫生设施等。

项目援助既可以通过双边渠道，也可以通过多边渠道进行，其资金主要来源于各发达国家或高收入发展中国家的官方发展援助及世界银行等多边机构在国际金融市场上的借款。由于项目援助均以某一具体的工程项目为目标，并往往与技术援助相结合，所以援款不易被挪用，从而有助于提高受援国的技术水平。近年来，由于许多发达国家将扩大本国商品的出口和保证短缺物资的进口来源作为提供项目援助的先决条件，因此，项目援助对援助国也甚为有利。

项目援助的周期一般较长，而且见效慢，一个项目从计划、设计、施工到建成一般需要若干年，这就要求受援国在申请项目援助时应从长远考虑，并兼顾自己的技术能力和管理水平，以达到预期的援助效果。项目援助是发达国家和多边机构目前普遍采用的援助方式，也是联合国技术援助得以实施的基本方式。

（六）方案援助（Programme Assistance）

方案援助是根据一定的计划而不是按照某个具体的工程项目提供的援助。这种援助通常用于一般进口拨款、预算补贴、国际收支津贴、偿还债务、区域发展和规划，甚至包括世界性的发展等方面。一个援助方案实施的时间往往数年或数十年，含有数个或更多的项目，但援助方案本身一般不与具体项目相联系，在多数情况下，方案援助的资金往往附带有严格的使用规定，特别是近些年来，援助国或多边机构往往要求对方案的执行情况进行严格的监督与检查。方案援助也是发达国家目前经常采用的一种援助方式。80年代初，经济合作与发展组织的发展援助委员会17个成员国以方案援助形式提供的援助款约占双边援助协议额的1/3。在美国国际开发署目前提供的援助额中，方案援助一般占50%以上。联合国的国际发展战略方案，迄今已进行到第四个十年，它们分别是：第一个发展十年方案为1961年至1970年；第二个发展十年方案为1971年至1980年；第三个发展十年方案为1981年至1990年；第四个发展十年方案为1991年至2000年。

二、国际发展援助机构

国际发展援助机构是专门从事向发展中国家提供发展援助的各类国际组

组织和各国或地区政府的有关机构。国际发展援助机构按援助资金的来源分，有多边机构和双边机构。多边援助机构是由若干个成员国组成的，并利用成员国认缴的股本、捐款、优惠贷款和其他来源的资金向发展中国家提供各种形式援助的机构，它主要包括联合国发展系统的机构、国际金融机构、区域性援助机构。双边援助机构是世界各国或地区政府所指定的专门负责利用官方资金向发展中国家提供发展援助的机构。

（一）联合国发展系统（United Nations Development System）

联合国发展系统是联合国向发展中国家提供发展援助的机构体系，该系统是一个非常庞大而复杂的体系，它拥有 30 多个组织和机构，这些组织和机构在世界各国或地区设有众多的办事机构或代表处。目前，直属联合国发展系统的主要组织和机构有经济及社会理事会（含 5 个区域委员会）、开发计划署、人口活动基金、儿童基金会、技术合作促进发展部、贸易与发展会议、环境规划署、粮食计划署等。其中开发计划署、人口活动基金会和儿童基金会是联合国发展系统中主要的筹资机构。

联合国开发计划署（United Nations Development Programme，简称 UNDP）是联合国发展系统中从事多边经济技术合作的主要协调机构和最大的筹资机构。它是根据 1965 年 1 月联大通过的第 2029 号决议，将技术援助扩大方案和经济发展特别基金合并而成的，总部设在美国纽约。开发计划署的宗旨和任务是：向发展中国家提供经济和社会方面的发展援助；派遣专家进行考察，担任技术指导或顾问，对受援国有关人员进行培训；帮助发展中国家建立应用现代科学技术方法的机构；协助发展中国家制定国民经济发展计划及提高他们战胜自然灾害的能力。开发计划署的领导机构是理事会，理事会由 48 个国家的代表组成。开发计划署的援助资金主要来源于会员国的自愿捐款，发达国家是主要的捐款国。开发计划署根据会员国的捐款总额、受援国的人口总数和受援国人均国民生产总值所确定的指示性规划数（Indicative Planning Figure，简称指规数，即 IPF），在符合援助条件的国家之间进行分配（按照开发计划署的规定，受援国的人均国民生产总值在 500 美元以下为援助的基本条件）。1972 年以后，开发计划署开始实行发展周期制度，即每 5 年为一周期，进行一次拨款分配。到目前为止，开发计划署已进行了 4 个援助周期，前 2 个周期将拨款的 2/3 分配给了人均国民生产总值不足 300 美元的国家，从第三个周期开始，将拨款的 80% 在人均国民生产总值低于 500 美元的国家之间进行分配，其中人均国民生产总值低于 250 美元的国家还得到特别照顾。开发计划署提供援助的方式主要是无偿技术援助。技术援助活动的范围主要包括发展战略、政策和计划的研究与开发；自然资源、农业、林业、渔业、工业、运输、通讯、贸易和金融等方面的考察与开发；人口、住房、卫生、就业、文化和科技等方面的培训与现代技术的应用等，目前，开发计划署已向世界上 140 多个发展中国家或地区提供过发展援助，并在 100 多个国家或地区设立了代表处。

联合国人口活动基金会（United Nations Fund for Population Activities 简称 UNFPA）是联合国发展援助系统主要筹资机构之一。人口基金会原名为人口活动信托基金，成立于 1967 年，1969 年改为现名，总部设在美国纽约。人口基金会的宗旨和任务是：提高世界各国人口活动的能力和知识水平；促进国际社会了解人口问题对经济、社会和环境方面的影响；促使各国根据各自的情况寻求解决这些问题的有效途径；对有关人口计划诸如计划生育、人

口统计资料的收集和整理、人口动态研究、人口培训及机构的设立、人口政策及规划的制定、评估、实施等方面问题给予协调和援助。人口活动基金会的资金主要来自各国政府和各民间机构的捐赠。该基金的援款主要用于人口较为稠密的亚洲和太平洋地区国家，他们得到的援款大约占该基金会授款总额的 35% 以上。人口活动基金会以无偿技术援助的方式向发展中国家提供项目援助，内容主要包括：学校内外的人口教育；计划生育的宣传教育及规划管理和节育手术；人口普查、统计手册、调查研究和人口方面基本数据的收集；关于人口学数据、人口变动、人口发展和社会经济因素对人口影响等方面的分析；制定人口政策和方案，并对这些政策和方案进行评价；实施人口政策和方案；为妇女、儿童、青年、老年、赤贫者、残疾者提供特别的援助方案；为人口会议、培训机构、情报交换所和文件中心的建立提供援助。

联合国儿童基金会 (United Nations Children's Fund 简称 U-NICEF) 是联合国儿童应急基金会的简称。1946 年 12 月，为向当时遭受第二次世界大战破坏地区的儿童提供紧急救济而设立，期限仅为 3 年。1953 年 10 月，联大正式通过决议将其永久化，总部设在美国纽约，目前，它已发展成为联合国发展系统的主要筹资机构之一。儿童基金会的宗旨和任务是：根据 1959 年 11 月联合国《儿童权利宣言》的要求，帮助各国政府实现保护儿童利益和改善儿童境遇的计划，使全世界的儿童不受任何歧视地得到应享的权益。儿童基金会的援助资金主要来自各成员国政府、国际组织和私人的自愿捐赠，有时也通过出售贺年卡等方式进行筹资活动。该基金会将资金的 2/3 用于对儿童的营养、卫生和教育提供援助；1/3 用于对受援国或地区从事有关儿童工作的人员进行职业培训。儿童基金会在与发展中国家的合作中，主要采用三种方式：一是对规划和设计儿童服务项目方面提供技术援助；二是为上述服务项目提供用品和设备；三是为援助项目中培训从事儿童工作的有关人员提供资金。儿童基金会在发放援款时，不论儿童的种族、信仰、性别或其父母政见如何，一律公平对待。接受儿童基金会援助的国家大致可分为三类：一类是需要特别援助的国家，这类国家主要包括人均国民生产总值在 410 美元以下的最不发达国家，儿童不足 50 万而又确实需要特别照顾的小国和暂时需要额外援助的国家；第二类是人均收入在 410 美元以上的发展中国家；第三类是已经达到较高经济发展水平，但由于缺乏专门人才，仍然需要特殊援助的国家。儿童基金会已援助的项目涉及儿童基础服务设施；妇幼卫生永久服务设施；儿童常见疾病防治；家庭计划；饮用水及环境卫生；教育培训；灾难救济等；1965 年儿童基金会曾获得诺贝尔和平奖。

联合国发展系统还包括许多专门机构，他们是由各国政府通过协议成立的各种国际专业性组织，这些专业性组织是一种具有自己的预算和各种机构的独立的国际组织，但由于他们通过联合国经济及社会理事会的协调同联合国发展系统进行合作，并以执行机构的身份参加联合国的发展援助活动，故称联合国发展系统的专门机构，各专门机构根据自己的专业范围，承担执行联合国发展系统相应部门的发展援助项目。

(二) 区域性援助机构

区域性援助机构是指那些以地理或行业为纽带所组成的从事有关发展援助活动的政府间组织或集团。目前，从事发展援助活动较多的区域性援助机构有经济合作与发展组织、欧洲经济共同体，石油输出国组织及由其成员国设立的有关援助组织。

经济合作与发展组织（Organization for Economic Co-operation and Development，简称 OECD），成立于 1961 年 9 月。它是一个由发达国家组成的经济协调机构，其负责对外提供发展援助事务的机构为发展援助委员会。该委员会对国际发展援助事业做了有益的工作。1969 年，该委员会在其《关于援助财政条件和方式的建议》中，制定了官方机构向发展中国家和多边机构提供贷款的赠与成分不得低于 25% 的标准。1972 年在修订上述建议时，规定其成员国每个财政年度计划的平均赠与成分应达到 84%（包括贷款和赠款），对最不发达国家应更为优惠。1978 年又进一步规定，每个成员国全部援助年度协议额中的赠与成分应达到 86%，对最不发达国家应达到 90%，致使其成员国政府在 80 年代通过多边和双边渠道向发展中国家提供的援助额以每年 3% 的速度增长，他们每年的净交付额从 1980 年的 273 亿美元，增加到 1988 年的 481.7 亿美元，约增长了 33%，已成为发展中国家外部发展资金的主要来源。

欧洲经济共同体（European Economic Community，简称 EEC），由欧洲 12 个发达国家组成的经济和政治集团，成立于 1958 年 1 月。由于该集团内国家的很多重要原料来自发展中国家，因此，他们非常注意与发展中国家的关系，并不断增加对发展中国家的援助。欧共体的援助主要通过欧洲开发基金和欧洲投资银行进行官方资金转移，其渠道主要有两个：一个是通过洛美协定（详见第十七章，第五节）；另一个是欧共体与许多阿拉伯国家签有诸如贸易优惠、财政与技术合作、劳务合作等协议。此外，欧共体还常常与其他国际援助机构一起向发展中国家提供联合援助。

石油输出国组织（Organization of Petroleum Exporting Countries，简称 OPEC），由亚、非、拉石油生产国于 1960 年 9 月成立的协调石油政策的机构。该机构主要通过其 1976 年 1 月设立的石油输出国组织基金向发展中国家提供援助。该基金的宗旨是：利用第三世界产油国的石油美元向最贫穷的发展中国家提供财政援助和其他方式的援助，援助的重点是农业和能源部门。援助的主要方式是提供长期无息贷款，贷款主要分为三类：一类是国际收支支援贷款；第二类是方案贷款；第三类是项目贷款。贷款的期限可达 20 年，贷款的记帐单位和支付货币均为美元。此外，石油输出国组织的成员国还通过他们自行设立的阿拉伯经济与社会开发基金、伊斯兰开发银行、阿拉伯非洲经济开发银行等区域性援助机构向发展中国家提供援助。

第三节 国际发展援助的实施

一、联合国发展系统技术援助的实施

联合国发展系统所采用的主要援助方式是提供无偿技术援助，整个援助的实施程序包括国别方案和国家间方案的制定、项目文件的编制、项目的实施、项目的评价及项目的后续活动等，这一程序又称项目援助周期。到目前为止，某些程序在联合国发展系统内的各个组织和机构中尚未完全得到统一，现行的有关程序均是以 1970 年联合国大会通过的第 2688 号决议为主要依据，并在此基础上根据项目实施的实际需要加以引伸和发展而成的。

（一）制定国别方案和国家间方案。国别方案（Country Programme）是受援国政府在联合国发展系统的有关组织或机构的协助下，编制的有关受援国政府与联合国发展系统的有关出贤机构在一定时期和一定范围内开展经济

技术合作的具体方案。国别方案的内容包括：

1. 受援国的国民经济发展规划；
2. 需要联合国提供援助的具体部门和具体项目；
3. 援助所要实现的经济和社会发展目标；
4. 需要联合国对项目所作的投入。

每一个接受联合国发展系统援助的国家都必须编制国别方案，但国别方案必须经联合国有关出资机构理事会的批准，经批准的国别方案成为受援国与联合国发展系统有关机构进行经济技术合作的依据；在联合国发展系统的多边援助中，国别方案所占有的援助资金比重最大。

国家间方案（Inter-Country Programme）亦称区域方案（Regional Programme）或全球方案（Global Programme），它是联合国在分区域、区域、区域间或全球的基础上对各国家集团提供技术援助的具体方案。国家间方案的内容与国别方案的内容基本相同，但必须同各参加国优先发展的次序相吻合，根据各国的实际需要来制定，国家间方案也须由联合国有关出资机构理事会的批准方能生效。根据规定，国家间方案至少应由两个以上的国家提出申请，联合国才予以考虑资助。

国别方案和国家间方案的批准一般有三种方式。第一种是先对申请援助的项目进行预备性援助，然后再决定是否给予该项目援助。项目的预备性援助是联合国发展系统的有关机构在正式批准受援国申请援助的项目以前，所进行的一些与项目有关的援助活动。第二种是提前授权。提前授权是联合国发展系统的援助项目出资机构的负责人，在援助项目的最后文件尚未正式签字之前，签发的一种证明项目可提前执行的授权书。这主要是因为援助项目的内容已定，但项目文件的编写、修订、翻译等工作尚需一定的时间，为不致因此而延误项目的执行而采取的一种提前实施项目的措施，提前授权的有效期一般为2个月。第三种方式是正式批准。项目的正式批准是指项目的申请包括其中各项活动的具体内容获得受援国政府、联合国发展系统的筹资机构和执行机构批准后，由筹资机构为开始执行项目所作的一种正式授权。援助方案获得批准以后，还必须经上述三方代表的正式签字后方可生效。

（二）编制项目文件。项目文件（Project Document）是受援国和联合国发展系统的有关机构为实施援助项目而编制的文件。项目文件的主要内容应包括封面及项目文件的法律依据；项目及与此有关的具体情况；项目的监督、审评和报告；项目的预算四个部分。项目文件封面主要包括项目的名称、编号、期限、主要作用和次要作用、部门和分部门、实施机构、政府执行机构、预计开始时间、政府的投入、项目的简要说明等。项目文件内容的第一部分是法律依据，即编制项目文件所依据的有关法律条文或条款。该法律条文或条款通常包括受援国与联合国发展系统的有关机构之间签署的各种协议。第二部分主要说明项目及与此有关的具体情况，这一部分是项目文件的核心内容。它主要包括：项目的发展目标，即受援国与联合国开发计划署的计划中为某一部门的具体领域所确定的长远发展规划，受援国的国民经济发展规划，各有关部门所确定的发展计划和目标，该项目与上述发展规划和目标的关系；项目的近期目标，即详细、具体、准确地说明该项目所要达到的一个或几个具体目标及对受援国经济发展所起的促进作用；其他目标，即诸如妇女参与发展事业、保护与改善环境、促进发展中国家间的技术合作等；项目的背景与理由，即建设项目现有的条件和问题；项目的活动，即为实现项目

近期目标所进行的诸如项目的设计与施工，技术人员的培训与专家的征聘、设备及其他物资的采购等一系列工作；项目的产出，即为实现项目近期目标所从事的各项活动完成之后可能取得的各项预期成果；项目的投入，即受援国政府和联合国发展系统的有关机构在人员、物资、资金、服务等方面所作的投入；项目的风险，即在某些意外情况致使项目根本无法实施或在项目的实施过程中发生意外情况影响项目实施时，消除这些风险及将这些风险减低到最小程度的具体措施；项目活动的时间安排，即项目的期限和每项活动的起止日期；事前义务和先决条件，事前义务是受援国政府和联合国的有关机构为使项目获得批准而进行的一系列活动，先决条件是受援国政府、联合国发展系统的出资机构和执行机构对项目投入的落实情况；项目建成后是否需要联合国的后续援助及需要得到后续援助的理由、目标、规模和方法。项目文件第三部分是项目的监督、审评和报告计划，根据联合国发展系统的技术援助政策和程序，项目的实施必须实行必要的监督、审评、定期检查和报告制度。在一般情况下，建设中的项目均须接受受援国政府、联合国发展系统的出资机构和执行机构的监督和审评，项目的实施机构每半年提供一份进度报告，执行机构应在项目结束时提交一份终期报告，这些内容在项目文件的这一部分中应明确列明。第四部分是项目的预算，预算分受援国政府投入的项目预算和联合国出资机构投入的项目预算两类。联合国技术援助项目的规模无论大小，都需要编制项目文件，项目文件是受援国政府、联合国发展系统的出资机构和执行机构执行或监督项目的依据。

（三）项目实施。项目的实施指的是执行项目文件各项内容的全部过程，这一过程主要包括以下几项工作：

1. 任命项目主任。项目主任是直接负责实施援助项目的组织者和责任者，项目主任一般由受援国政府主管业务的部门任命，并经政府协调部门和联合国发展系统有关机构的协商和认可，在通常情况下，国别方案下的项目主任由受援国当地人担任，国家间方案下的项目主任由国际人员担任。项目主任的职责是：在项目执行开始以前，负责与联合国发展系统的筹资机构和执行机构进行协商；制定项目实施的详细计划；在项目执行中，负责确保受援国政府按项目文件的要求履行其义务、参加三方审评会议、编写进度报告和对外进行联络；在项目建设结束时还要参与编写项目的最终报告。

2. 征聘专家和顾问。项目专家和顾问的征聘一般由受援国政府决定，但受援国政府必须在项目实施开始前4个月提出征聘要求，并与联合国发展系统的有关机构协商和编写拟聘专家和顾问的报告。该报告主要包括拟聘专家和顾问的项目名称和编号；拟聘专家和顾问的具体任务、工作期限及他们应提供的技术资料；对拟聘专家和顾问学历、资历和语言的要求。联合国发展系统的有关机构在接到受援国政府拟聘专家和顾问的请求后，应于专家和顾问到任前的3个月向受援国政府提供专家和顾问的候选人名单，并注明他们的姓名、国籍、职务、简历、入境时间和地点、服务期限等；应聘专家和顾问到任后的具体工作由项目主任安排。

3. 选派出国培训人员。为实施援助项目需要出国培训的有关技术人员，主要以进修和考察两种形式进行选派，出国进修和考察的具体人选均由受援国政府推荐，经联合国发展系统的有关执行机构对其业务和外语水平审查批准后方可成行。

4. 购置实施项目所需要的设备。根据联合国的规定，联合国发展系统出

资机构提供的援助资金只能用于购买在受援国采购不到的设备或需用国际可兑换货币付款的设备；价格在2万美元以上的设备应通过国际竞争性招标采购，价格在2万美元以下或某些特殊的设备可以直接采购，购置实施项目所需要设备的种类和规格需经联合国发展系统出资机构的审核批准。联合国将为实施援助项目所购置的设备分为两大类，价值在100美元以下的设备为消耗性设备，价值在100美元以上的为非消耗性设备。在项目实施期间，非消耗性设备均应标上联合国财产登记序号，所有权属于联合国，在项目建设结束之后才可移交给受援国政府。

（四）项目评价。项目的评价是指对正在进行中的或已完成的项目的实施、结果、实际的或可能的功效等，作出客观的和实事求是的评价。项目评价的目的在于尽可能客观地对项目的实施和功效作出论证。项目的评价工作主要包括对项目准备的审查，对项目申请的评估，对各项业务活动的监督和对项目各项成果的评价。其中对各项业务活动的监督和对项目各项成果的评价最为重要。对各项业务活动的监督又称进行中评价，它主要通过两种方式进行：一种是三方审评，即由受援国政府、联合国发展系统的出资机构和执行机构三方，每隔半年或一年举行一次审评会议，审评项目的执行情况、财务情况、项目的近期目标和活动计划，三方审评的目的是找出项目实施中的问题，研究解决方法，调整和制定下一阶段的工作计划，三方审评会议一般在项目的施工现场举行；另一种是年度审评，它是在三方审评的基础上，由受援国政府同联合国发展系统的出资机构对项目总的执行情况所进行的一年一度的审评。在项目的过程中，无论采用哪种审评方式，联合国发展系统的出资机构均要求项目主任每隔半年或一年提交一份进度报告，在项目结束时，项目主任或执行机构的负责人还应编写项目的总结报告。对项目各项成果的评价亦称事后评价或终期评价，它是指对项目所取得的各项成果进行论证，以检验项目的效益是否已达到预期目标。对项目成果的评价一般经受援国政府和联合国发展系统的有关机构协商后在适当的时候进行。

（五）项目后续活动。项目的后续活动（Follow-up Action of project）亦称项目的后续援助（Follow-up Assistance of Project）。它是指联合国发展系统的技术援助项目按照原订的实施计划完成了各项近期目标之后，由联合国发展系统的有关机构，受援国政府、其他国家政府或其他多边机构继续对项目采取的援助活动。项目的后续活动一般可分为三种类型：

1. 在联合国发展系统的有关机构提供的技术援助项目实现了近期目标之后，为了达到远期发展目标，由联合国发展系统的有关机构对该项目继续提供技术援助，这种形式的后续活动被联合国称为第二期或第三期援助。

2. 在联合国发展系统对某一项目提供的技术援助结束之后，由其他国家政府或其他多边机构对该项目或与该项目有直接关系的项目，以投资，信贷或合资等形式提供援助，这种形式的后续援助大多属于资本援助。

3. 在联合国发展系统对某一项目提供的技术援助结束之后，由受援国政府根据项目的实际需要，继续对该项目或与该项目有直接关系的项目进行投资，以扩充项目的规模，增加项目的效用。项目的后续活动实际上是巩固援助项目成果的一种手段。

二、世界银行贷款项目实施程序

世界银行是向发展中国家提供资本和发展项目贷款主要的国际金融机构之一，它所采用的方式主要是技术援助。在世界银行从事的活动中，项目援

助占 90% 以上，而项目援助又是以贷款的形式提供的。世界银行贷款的发放程序往往因国、因时、因项目而异，但随着世界银行援助性贷款业务的广泛开展，已逐渐形成了一套基本程序。

世界银行贷款的发放程序被世界银行称为项目周期（Project Cycle），项目周期实际上是世界银行发放项目贷款的全部过程，这一过程包括以下 6 个阶段。

（一）项目选定（Identification of Project）。项目的选定是指由借款国选定一些本国经济和社会发展的需要并符合世界银行贷款政策，提供给世界银行进行筛选的项目。借款国选定项目以后，应编制“项目选定简报”，然后将“项目选定简报”送交世界银行进行筛选。“项目选定简报”的主要内容应包括各拟建项目的目标、项目的概要、执行项目的关键性问题、项目执行的时间表等。按世界银行的有关规定，借款国在向世界银行提交供筛选的项目时，除了提供已选定项目的有关资料和数据以外，还应提供有关借款国的主要经济资料，如借款国的生产、市场、外贸、国民收入、平均消费水平、主要副食品的人均消费量等情况。经世界银行筛选后的项目，将被列入世界银行的贷款计划，成为拟训中的项目。项目选定是世界银行项目周期的第一个阶段，项目选定过去多由世界银行代为进行，近些年来，世界银行鼓励并帮助借款国自己选定项目。

（二）项目准备（Preparation of Project）。项目的准备工作主要是借款国对经世界银行筛选过的项目进行可行性研究。项目的可行性研究一般由借款国独自完成，但世界银行对借款国所进行的项目可行性研究等项目准备工作提供资金和技术援助。世界银行向借款国提供项目准备工作资金和技术援助，主要通过两个渠道：一是用世界银行 1975 年设立的“项目准备融通资金”给予借款国一定的资金，以支付项目准备和可行性研究的一些开支；二是由联合国开发计划署、粮农组织、教科文组织、工发组织、世界卫生组织等向借款国提供技术援助。项目准备工作中的可行性研究工作主要分为 4 个步骤：

1. 鉴别投资机会，即通过对项目发展的背景、趋势、基础、条件等方面的研究，寻找有利的投资机会和鉴别项目的设想。

2. 项目的初步选择与拟定，即通过对项目方案进行初步的技术和经济分析，作出初步选择。

3. 项目的分析与确定，即通过对项目进行深入的经济和技术论证，来确定项目方案的可行性并选定最佳方案。

4. 编制项目评价报告，项目的评价报告是对项目可行性作出的评定或结论，亦称项目可行性研究报告。可行性研究报告一般包括技术、组织体制、财务、经济和社会的可行性等内容。项目准备时间的长短取决于项目的性质和借款国有关人员的工作经验和能力，一般需要 1 至 2 年。

（三）项目评估（Appraisal of Project）。世界银行贷款项目评估是指由世界银行对筛选过的项目进行详细审查、分析、论证和决策的整个过程。项目评估实际上是对项目可行性研究报告的各种论据进行再分析、再评价、再论证，并作出最后的决策。评估的内容包括以下 4 个方面：

1. 技术方面。主要着重了解项目的设计是否合理、工程技术处理是否适当、项目的某些方面是否符合国际上公认的有关标准、项目的规模是否适度、项目的地理位置和布局是否适宜、项目所采用的技术和工序是否合理、项目

所采用的设备当地能否提供、项目计划的进度是否切实可行、项目预计达到的效益是否能够实现等。

2. 财务方面。主要了解项目在执行中是否有足够的资金用于支付项目的执行费用，因为世界银行通常只对项目费用中所需要的全部或部分外汇提供贷款，一般不对项目的当地费用提供贷款。此外，世界银行还注重了解项目所需的原材料、电力和劳动力的来源，以及项目产出的成本和销售情况。

3. 经济方面。从整个经济的角度来剖析项目带来的经济效益是否会大于成本和项目对借款国的经济发展是否有利，否则世界银行决不会给这类项目提供贷款。

4. 组织方面。主要了解借款国是否已建立起一个项目管理和执行机构及该管理和执行机构的工作效率，借款国政府对项目管理和执行机构的经营政策等，如果世界银行发现有不妥之处，立即要求借款国采取补救措施。

世界银行在对借款国选定的项目进行了详细的评估之后，如果认为该项目确实符合世界银行的贷款条件，就提出两份报告书，其中先提出一份项目可行性研究的“绿皮报告书”，随后再提出一份“灰皮报告书”，作为同意项目贷款的通知书。

(四) 项目谈判(Negotiation of Project)。世界银行在经过项目评估，并提出上述两份报告书之后，便邀请借款国派代表团到其总部就签订贷款协议问题进行谈判，谈判实际是项目周期前三个阶段的继续，是双方共同采取对策和保证项目顺利执行，并达成协议的阶段。项目谈判的内容不仅包括项目的贷款金额、期限、偿还方式，还包括双方为保证项目的顺利执行所应采取的具体措施。项目谈判大约需要 10 至 14 天，在双方共同签署了贷款协议之后，另外还要由借款国的财政部门代表本国政府签署担保协议。在贷款协议和担保协议报经世界银行执行董事会批准，并报送联合国登记注册后，项目便可进入执行阶段。

(五) 项目执行(Implementation of Project)。世界银行贷款项目的执行一般由借款国负责，世界银行负责对项目的执行进行监督。项目的执行工作是在贷款项目完成了法定的批准手续之后开始的，项目的执行主要包括两方面内容：一是配备技术、经济、管理等专家，并制定项目的实施技术和时间表；二是组织进行项目建设的招标工作。按世界银行的规定，投标者除瑞士之外，必须是世界银行和国际开发协会的会员国。但投标者如果是借款国的机构可以给予 10% 至 15% 的优惠。在项目的执行过程中，世界银行不断派遣各种高级专家到借款国，以监督项目的执行情况，并逐年提出“监督项目的执行情况报告书，”随时向借款国提出有关施工、调整贷款数额和付款方法的意见。世界银行一般根据借款国报送的项目进度报告，来了解借款国执行项目的情况，如在报告中发现问题，世界银行可书面通知借款国或派工作组到借款国进行实地考察和解决，工作组一般每年要进行 3 至 4 次的实地考察。

(六) 项目总结评价(Evaluation of Project)。项目的总结评价是世界银行对其提供贷款项目所要达到的目标、效益和存在的问题进行全面的总结。对项目的总结评价一般在世界银行对项目的贷款全部发放完毕后一年左右进行。在对项目进行总评价之前，一般先由项目的银行主管人员准备一份项目完成报告，然后再由世界银行的业务评议局根据项目的完成报告对项目的成果进行全面的总结评价，在世界银行征求借款国对其业务评议局对项目

的总结评价的意见后，建议借款国编写自己的项目完成报告。项目的完成报告主要包括以下内容：

1. 项目是否达到了预期的受益效果，如果有差距，差距有多大。
2. 项目选定和准备时预计到的执行的不利条件是否已经消除、减轻或改变，如果没有，原因何在。
3. 项目是否已经达到增产增收的目标，该目标所有预计的受益者是否都增加了收入，如果没有，原因何在。
4. 在项目执行的过程中应吸取哪些经验教训。

三、政府贷款的实施程序

政府贷款 (Government Loans) 是双边发展援助的主要形式之一。它是指援助国政府利用其财政资金，向受援国政府提供的一种期限较长，无息或低息贷款。政府贷款一般具有两重性质，即优惠性和限制性。优惠性主要表现为贷款的期限和宽限期较长、利率较低、即具有一定的赠与成分，按照国际惯例，政府贷款的赠与成分不得低于 25%；它的限制性主要表现为附加条件较多，即援助国要求受援国将贷款的全部或部分用于购买援助国的设备、物资、技术和劳务，有时还附带有诸如“民主、人权、多党制和市场经济”等政治条件。由于政府贷款是以国家政府的名义提供与接受的，其资金来源于援助国的财政预算，并通过列入国家财政预算支出的资金进行收付，因此，政府贷款必须经过援助国和受援国政府双方签署正式的贷款协议，并由两国的立法机构加以批准方可执行，政府贷款一般由援助国政府主管财政的部门或通过该部门由政府设立的专门机构负责提供。政府贷款对援助国或受援国来说都是一种涉外业务，但它与国内业务又是密不可分的，其中的很多工作往往是同时或交叉进行的，由于提供政府贷款的各援助国的内部机制、具体做法均不尽相同，归纳起来，一般大体需要经过以下几个程序：

(一) 由受援国选定贷款项目，并与援助国进行非正式的会谈。在受援国向援助国提出项目贷款的要求以前，受援国申请项目贷款的单位应与受援国的有关主管部门一起共同协商并选定需要贷款的备选项目，在准备申请贷款的备选项目确定之后，由受援国政府的有关主管部门以政府的名义与贷款国政府的有关主管部门进行非正式的会谈，并将申请贷款的备选项目提供给贷款国进行研究。双方经过仔细的研究和磋商，开始对双方共同感兴趣的项目进行调查、评估和筛选。

(二) 援助国对双方共同感兴趣的项目进行调查和评估。对备选的贷款项目进行调查和评估是援助国选定贷款项目的基础。援助国为确保受援国所借款项到期能够还本付息，并使援助性贷款用于受援国急需建设或能够促进受援国经济和社会发展的项目，就必须对借款国的经济状况和未来的发展前景进行调查，并在调查的基础上进行评估，以了解项目在技术上和经济上的可行性。调查一般可采用两种方式：一种是援助国对受援国提交的贷款项目可行性研究报告和项目建设的具体实施计划进行调查和研究；另一种是援助国派调查组到借款国进行实地调查，其内容主要包括受援国的工农业生产、资源、工业基础设施（包括能源、交通运输、电讯等）、管理水平、进出口、国际收支、偿债能力、经济政策、有关法规、近期规划和长远发展目标等。援助国在调查的基础上开始对备选项目进行评估，评估的内容主要包括从确定项目到提出项目贷款的全部过程，以及项目形成的背景和特点；项目是否符合受援国国民经济发展的目标；项目的工程总体规划在技术上的可行

性；项目的实施计划是否切实可行（包括资金来源、执行机构、施工方式、计划与进度、材料的采购方法等）；项目的预算（包括土地、设备、原材料、动力与燃料、人工以及其他费用）；项目的贷款计划和支付时间表；项目在财务上的可行性；项目的经济和社会效益；项目对环境的影响等。

（三）援助国与受援国举行正式会谈，并由援助国通过外交途径对项目贷款进行正式承诺。在调查和评估的基础上，援助国与受援国开始举行正式会谈，以确定双方共同感兴趣的合作领域或项目，贷款金额和贷款的各项具体条件等。在经过双方正式会谈并确定了贷款项目和各项具体条件之后，援助国则通过外交途径向受援国正式作出提供项目贷款的承诺，即援助国向受援国允诺提供贷款的项目、贷款金额和贷款期限等。

（四）商谈贷款条件、签署贷款协议。在援助国和受援国政府间的正式会谈中所谈的贷款条件往往是总体的或是原则性的，而不是具体的。有关项目贷款的各项具体的财政条件和实施细则有时在政府间的会谈中确定，有时由两国政府委托各自的中央银行或其他有关银行来商谈确定。在援助国正式作出贷款承诺并确定了具体条件以后，两国政府正式签署贷款协议。政府贷款协议的签订方法是根据项目建设工期的长短确定的。如果贷款的金额较小，建设项目又能在一年左右完成，签订一个贷款协议即可。如果贷款的金额较大，项目建设又需要若干年才能完成，这种贷款协议则有两种签订方法：一种是日本式贷款协议签订方法，即在项目建设工期内，每年签订一个贷款协议，直至项目建成，它亦称年度贷款协议签订方法，年度贷款协议的主要内容是根据项目建设的进度来确定本年度的贷款金额，在年度贷款协议签订之前，两国政府必须事先换文；另一种是科威特式贷款协议签订方法，即不论项目贷款金额的大小和项目建设工期的长短，一个项目只签订一个贷款协议，如果一笔贷款用于一批项目，而且贷款的金额又较大，援助国政府与受援国政府一般先签署一个总的《谅解备忘录》，然后再逐项进行谈判，谈成一个项目，签订一个贷款协议。

复习思考题

1. 国际发展援助的概念与开展国际发展援助的必要性。
2. 国际发展援助的方式与机构。

第十四章 发达国家之间的经济合作

第一节 战后发达国家之间经济合作发展的主要原因

一、战后发达国家之间经济关系的发展及其经济体系特征

发达国家之间的经济合作又称为“北北合作”，是指主要资本主义国家之间的合作。这种合作在第二次世界大战后得到了广泛而深入的发展，它对整个国际经济的发展产生了重要的影响。

第二次世界大战后，世界经济发展中的一个突出特点是，主要资本主义国家的经济经过一段时间的调整和恢复后，取得了一个较长时间的高速增长，导致了被西方经济学家称之为历史上少有的战后经济发展的“黄金时代”。

首先我们来分析美国，在第二次世界大战期间，美国本上没有遭到战火的破坏，反而由于战争的需要，经济有了很大的发展。它以此为基础，积聚了实力，战后不仅成了世界经济中居主导地位的国家，而且成为带动世界经济增长的“火车头”。美国的资金、美国的技术和美国的市场成为其他国家（特别是主要资本主义国家）经济赖以增长的重要因素。其次，我们来回顾西欧国家的状况。在第二次世界大战中，西欧主要国家的经济均遭到了严重破坏。战后初期，这些国家的经济发展水平与美国不可同日而语，经济实力，相距甚远；两者的差距，比战前拉得更大了。例如，50年代初，德国（指原联邦德国，下同）、法国和意大利三国国民生产总值的总和，只相当于美国国民生产总值的1/4；三国工业生产的总和还不到美国工业生产总值的25%。但是，在“马歇尔计划”“援助”条件下，西欧各国经济经过短时期的整顿与恢复，于50年代中期以后走上了迅速发展的道路。此后，加上经济结构的调整、新技术的广泛应用以及欧洲共同市场的建立等因素，使得他们的生产技术水平逐步接近和赶上美国，经济发展迅速并且超过美国。经济实力得到增强，缩小并弥合了与美国的差距，据统计，1950—1980年美国国民经济增长了1.65倍，德国增长了34.5倍，法国增长了18.9倍，欧洲共同体9国（德国、法国、意大利、荷兰、英国、比利时、卢森堡、爱尔兰和丹麦）增长了26倍。1986年欧洲共同体扩大为12国（原9国加上西班牙、葡萄牙和希腊）；到1992年，欧洲共同体12国的国内生产总值为70,471.88亿美元，超过了美国，为同年美国国内生产总值（59,533亿美元）的118.45%。再次，我们来简述日本的情况。日本经济的迅速崛起是战后世界经济发展中的一个突出事件。战后初期，日本还被称之为资本主义世界中的不发达国家。经过50年代到70年代的高速增长，一跃成为举足轻重的经济大国，步入发达国家行列。1951—1980年间，日本的国民生产总值年平均增长率高达8.1%，为同期美国经济年平均增长速度的2.5倍，为英国的3.4倍，与增长速度高的德国、法国和意大利相比较，也分别高出了3.1个百分点、3.6个百分点和3.3个百分点。就生产技术水平比较，到70年代后期，

《世界经济统计简编》，1972年。

《世界经济统计简编》，1972年，1982年。

联合国《统计年鉴》1996年；国际货币基金组织：《国际金融统计》1996年12月。

《世界经济统计简编》，1982年。

日本不仅在一些主要方面赶上美国和西欧，而且还在某些领域跃居领先地位。就经济实力而言，50年代中期，日本在世界国民生产总值中的比重仅为2.2%，与意大利相近，为美国国民生产总值的6%，到70年代中期，日本在世界国民生产总值中所占比重已超过8%，是意大利的2.9倍，为美国国民生产总值的1/3。到1992年底，日本的国内产值(GDP)已达36,583.82亿美元，相等于同年欧洲共同体12国的国内生产总值之和的51.91%，美国国内生产总值的61.45%。

由于上述发展和变化，在世界经济中，不仅发达国家的经济地位大为提高，而且逐步形成了一个在经济结构、市场结构以及技术水平等方面趋于接近的发达国家经济体系。这个体系以美国、西欧和日本为核心，包括了所有的资本主义国家。这个体系的基本特征有：

- (一) 相近的经济结构，即同具有“后工业化”的结构特征；
- (二) 相近的生产技术结构，主要体现在技术发展和使用能力的接近；
- (三) 相似的生产组织和管理方式；
- (四) 相近的人均收入水平和消费需求结构；
- (五) 相似的宏观经济政策调节方式等。

上述特征为商品、资本和技术在发达国家间的流动提供了广阔的市场，尤其为生产提供了规模经济发展和深入分工的条件。换句话说，即为发达国家间进行经济合作奠定了客观物质基础。

二、战后科学技术革命的迅猛发展进一步促进了发达国家之间的经济交往和合作

资本主义国家之间的经济交往和合作并非始于第二次世界大战以后。早在19世纪末和20世纪初，资本主义从自由竞争阶段发展到了垄断阶段，曾出现了一些象英荷壳牌石油公司和尤尼莱佛公司之类在国外进行投资从事生产经营活动的国际公司。但是，这种以国际为舞台并在几个国家设有分公司的国际经济型的垄断公司毕竟是极少数，就主要资本主义国家范围来说，这时还谈不上生产和资本的国际化以及在此基础上产生的国际经济合作。也就是说，在第二次世界大战以前，发达资本主义国家之间的经济联系，主要表现在商品和货币流通领域。第二次世界大战以后，特别是60年代以后，随着新科技革命的展开以及由此带来的生产力的大发展，极大地促进了世界范围内的生产社会化。发达资本主义国家之间的国际分工和专业化大生产日益发展，不仅有越来越多的商品资本和货币资本进入国际交流，而且生产资本也大量地越出了国界。为了适应战后科学技术的发展要求和生产结构的变化，主要资本主义国家的垄断资本都纷纷跨越国界，通过对外直接投资在国外建立生产企业，或与其他国家建立合资企业，或吞并其他国家企业，把触角伸向世界各个角落和各个重要生产部门，既控制和兼并当地的传统部门，又大量投资于新兴工业部门；所到之处，既包括发展中国家，但更多的是集中于工业发达国家。当今，国际投资的绝大部分是在发达国家之间进行的，其中主要部分又是在若干最发达国家间流动的。最大的对外投资国(例如美国)，同时也是主要吸收资本的国家。战后，国际资本日益向工业发达国家集中，这是因为：第一，在新科技革命的基础上，工业发达国家集中了最新科学技术成果，并有经过训练的劳动力，容易吸收和消化先进技术和巨额投资。第

二，在新科技革命的推动下，工业发达国家的生产结构和消费结构发生了新的变化，使得这类国家的上述结构基本相似，适宜于采用最新技术进行大批量生产，产品销售也能够适应市场多种变化的要求。

资本国际化和生产国际化是同一过程的两个方面：生产国际化是生产力的国际扩张，资本国际化是资本主义生产关系的国际扩张。在新科技革命的推动下，战后生产国际化有了新发展，表现在：

（一）各国实行现代化生产所需要的生产资料，即多种多样的机械设备、大量的能源，多种矿物和矿物原料，以及合成原料等等，在更大程度上依赖外国供应；

（二）各国的产品有更大部分需要在世界市场上销售，商品流通迅速扩大，对外贸易迅速增长；

（三）特别表现在直接生产过程成为国际性的过程。由于许多现代化工业产品结构和生产工艺十分复杂，技术性能和质量要求很高，它们的生产不仅要由国内的许多部门、许多企业进行专业化协作，而且要在国际范围内进行专业化协作。各国不仅实行部门间的分工，而且实行部门内部的分工，即实行按产品、按规格型号、按零部件、按生产工艺的分工。例如美国波音公司 B—747 巨型客机的试制和生产，就是由 1500 家大企业和 15000 家小企业参加协作而制成的。这些企业中不仅有美国企业，而且有力数众多的英、法、联邦德国、荷兰、比利时等外国企业。参加协作企业提供的产品重量竟然占飞机构件总重量的 70%。由此可见，战后科学技术革命的迅猛发展，进一步促进了发达国家之间的经济交往与合作。

三、战后跨国公司的迅速发展推动了发达国家之间经济合作的发展

战后资本国际化的主要特征之一是生产资本的国际化，即资本以生产资本的形态，大规模地输往国外。生产资本的输出资本主要由跨国公司进行，跨国公司成为战后资本国际化的主要组织形式之一。根据联合国跨国公司中心的定义，跨国公司是“指在两个或两个以上的国家拥有资产，包括工厂、矿山、销售和其他营业机构的所有企业”，“典型的跨国公司是一个规模庞大的厂商，以寡头垄断为主，拥有成亿美元的销售额，其子公司分散在几个国家”。

跨国公司的资本，一般说来是属于某一个国家的资本家或资本家集团的。但是它们资本运动的范围遍及全世界，是国际性的资本。跨国公司在外国资本的增长，除了依靠本身的利润再投资外，很重要的来源是靠吸收其他国家的资金。这些资金文者来自外国的金融机构，或者来自外国的商品信贷，或者来自向外国人出售有价证券，从本国汇出的资金通常只占其资金来源的很小一部分。而且，跨国公司还采取与他国资本合资经营的方式，特别是 70 年代以后，这种方式日益普遍。这些都表明跨国公司的资本是一种国际化的资本。

跨国公司是跨越国界进行经营的垄断组织，它往往在几个国家或几十个国家内进行生产，分头制造各种部件，集中装配，然后经过统一的分配系统向各地销售。跨国公司的大规模投资与经营促进了资本主义世界生产的发展。就发达国家来说，战后初期和 60 年代，美国跨国公司对西欧、日本等国家的经济恢复与发展以及新兴部门的建立都起了促进作用，除此之外，跨国

公司在别国建立企业，在客观上增加了所在国的就业机会，使发达国家的失业问题有所缓和。70年代后期，跨国公司在国际间的集中和联合是战后资本国际化程度向更高阶段发展的标志，它反映了生产和资本在世界范围特别是在发达国家之间的集中与垄断的加深。这种加深具体表现在两方面，一是出现了最大的垄断跨国公司之间的兼并，公司规模急剧扩大。例如，美国的克莱斯勒汽车公司这个西方著名的跨国公司，由于企业连年亏本，70年代末，这家公司不得不将其在欧洲的子公司出售给法国的普吉奥/雪铁龙汽车公司，从而使后者的规模达到资本主义世界汽车行业的第三位，大大增强了它的实力和竞争地位。二是在发达资本主义国家中，由于市场竞争激烈，在一些大的跨国公司间实行了生产联合。例如，由美国的通用电器公司提供厂房和劳力，日本的日立公司提供技术，进行联合生产。随着资本的参与而扩大和加强，各国跨国公司通过技术交流和专业化协作，从而实行生产和销售领域的一体化，上述过程，表明战后跨国公司的迅速发展，既促进了发达国家经济发展，也推动了发达国家之间的经济合作。

四、战后资本主义国家经济发展不平衡对发达国家之间经济合作的影响

“经济政治发展的不平衡是资本主义的绝对规律”。战后，发达资本主义国家经济发展不平衡进一步加剧，一方面，加深了资本主义的固有矛盾，使他们之间争夺市场、原料和投资场所的斗争更加激烈；另一方面造成了发达资本主义国家之间在生产和资本流通中的互补条件，成为他们之间开展经济合作的重要因素。

战后初期，主要资本主义国家经济实力对比的局面是：一方面，德、意、日三个战败国的经济受到了严重破坏，英、法等国的经济实力在战争中大大削弱；另一方面，在战争中发展了经济的美国，却以压倒优势的经济实力，成为资本主义世界的“霸主”。当时，美国在资本主义世界工业生产中所占的比重近55%（1948年），黄金储备在资本主义世界中占75%（1948年），出口贸易在资本主义世界中占33%（1947年），西欧和日本为了恢复和重建经济，迫切需要美国的物资、资金和技术援助。在这种情况下，美国制订了“马歇尔计划”和其他援助方案，以国家资本（或者称之为“援助”）为先导，伴随着私人对外投资大量地流入西欧和日本，形成了美国资本和技术“单向”流动的经济合作局面。

由于经济发展不平衡规律发生作用的结果，战后初期的这种情况不久就发生了很大的变化。到50年代中期，西欧和日本等国经济在恢复到战前水平后，进入了迅速发展时期。据统计，1951-1960年日本和联邦德国的工业生产年平均增长率分别为16.7%和9.5%；1961—1970年分别为13.6%和5.4%。50年代他们的国民生产总值的年平均增长率，分别达到8.2%和7.7%；60年代分别达到10.8%和4.9%。60年代末，日本和德国的国民生产总值已跃居资本主义世界的第二位和第三位。而美国在50年代工业生产年平均增长率为4%。60年代为4.9%；其国民生产总值年平均增长率，50年代为3.3%，60年代为3.9%。上述统计数字表明，美国经济虽也有增长，但相对日本和德国经济的高速发展，却是缓慢的，或者说是相对衰落了。经

《论欧洲联邦口号》，《列宁选集》第2卷，第709页。

《世界经济百科全书》第642页。中国大百科全书出版社，1987年版。

济发展不平衡的结果，改变了资本主义世界的格局。战后初期美国经济占绝对优势地位已经丧失；欧洲共同体迅速发展起来；日本经济实力大大增强；从而形成美国、日本、欧洲共同体三足鼎立的局面。随着经济的发展，欧洲共同体和日本积累了大量资本，鉴于美国国内拥有较好的投资环境，欧洲共同体国家和日本开始将资本投往美国，同美国垄断资本争夺美国市场。从而使发达国家之间形成了资本的“双向”流动和相互“交叉”的状态，使他们之间的经济合作进入了一个新的阶段。

70年代以后，发达资本主义国家经济发展的不平衡进入了一个新时期，出现了一些新特点。其主要表现是：

（一）这一时期所有发达资本主义国家的经济发展与前一时期相比，普遍下降，但各国下降幅度有所不同，其中以德国下降的幅度最大。1970—1980年其国民生产总值年平均增长率下降到2.8%，低于同期的美国国民生产总值的年平均增长率3.1%，唯独日本在同期仍以5%的年平均增长率向前发展。

（二）第二次世界大战前尚未进入发达国家行列的后起资本主义国家，如加拿大和澳大利亚等国，战后经济发展速度很快。50年代，加拿大和澳大利亚的国民生产总值年平均增长率分别达到3.9%和4.3%，60年代分别上升到5.2%和5%，远远超过美国的同期增长速度，70年代，他们的增长速度仍然分别保持在3.9%和3.3%的水平。上述情况表明，战后不仅原来的发达资本主义国家间经济发展不平衡在日趋加剧，他们与后起的发达资本主义国家间经济发展也不平衡。这种错综复杂的不平衡发展的结果，导致了整个资本主义世界经济形成多极化中心，例如美国、欧洲共同体和日本。同时必将产生相应的两方面的影响：一是发达国家对世界市场的争夺心然加剧，使他们之间的矛盾和斗争更趋激化；二是为了适应生产和资本国际化的发展，发达资本主义国家必将进一步加强全球性协调，从而使他们之间的经济合作进入一个更高层次的发展。

第二节 发达国家之间经济合作的主要方式

当代国际经济合作的方式已发展为多样化的类型，一般按生产要素结合的方式来区分，主要有：国际直接投资合作、国际间接投资合作、国际技术合作、国际劳务合作、国际租赁合作以及国际共同开发、研究、培训等等。上述方式，在发达国家间经济合作中已广泛被采用。但有的方式（如国际劳务合作、国际投资合作、国际租赁合作等）在前面章节已作了专题介绍，本节结合发达国家间经济合作特点，着重对发达国家之间的直接投资合作和发达国家之间的科技领域合作进行介绍。

一、发达国家之间的直接投资合作

（一）国际直接投资向发达国家集中的趋势。

战后，国际直接投资领域的一个显著变化是：发达国家不仅是提供对外直接投资的主体，也是吸收对外直接投资的主体。从下面的表14—1可以看出，发达国家自1970年到1990年间，几乎每年都吸收了75%以上的国际直接投资。90年代以来，由于西方经济不景气，这一比例逐年有所下降。

表 14 —— 1 发达国家吸收国际直接投资（流入量）的比例

年 份	1983 —												
	1970	1972	1974	1976	1978	1980	1982	1988 年	1990	1991	1992	1993	1994
占全世界国际 直接投资总额 的%	77	80	97	80	75	78	65	78	83	73	65	62	60

资料来源：联合国跨国公司中心：《跨国公司在世界发展事业中的作用，第三次调查》，第 324 页。

联合国经社理事会：《跨国公司与国际经济关系的新发展》第 6 页，1986 年 10 月。

联合国贸发会议：《世界投资报告》1995 年。为什么国际投资会向发达国家集中呢？主要原因是：

1. 发达资本主义国家的投资“政治环境”相对安全；
2. 发达国家有先进的基础设施和协作条件，有完善的金融场，有高技术
的熟练劳动力，有高精尖产品销售市场，因而资本容量大，利润量大；
3. 发达国家商品销售市场竞争加剧，为了绕过对方的关税壁垒，相互把
工厂搬到对方内部去，就地生产，就地销售；
4. 发扬各国在国际分工中的优势，寻找对方弱点，在一些有利可图的部
门、工序、零部件加工方面占领阵地。

（二）美国与欧共体国家之间的直接投资合作。

欧共体是美国进行对外直接投资的主要场所，随着时间的推移，其重要性不断增大。第二次世界大战后，美国跨国公司的扩张主要是以向西欧投资为基础的，在很大程度上说，欧共体成了美国跨国公司成长和发展的温床。

下面我们来看“美国对欧共体的直接投资”（表 14—2）：

表 14 —— 2 美国对欧共体的直接投资（按投资资累计额计算的%）

年份 项 目	国别	欧洲共同 体	德国	英国	法国	荷兰
	1960		8.0	3.1	9.9	2.2
		1.4	1.4	4.5	1.2	2.5
1970		26.6	8.3	10.6	3.5	2.0
		4.1	1.5	5.7	1.4	2.9
1975		29.3	4.3	10.5	2.5	2.5
		2.8	2.0	6.6	1.8	3.2
1980		35.8	7.1	13.2	4.2	3.7
		2.8	2.5	6.1	1.8	6.2

续表

年份	项目	国 别				
		欧洲共同体	德国	英国	法国	荷兰
1982			35.4	13.9	3.5	4.0
			2.6	5.6	1.3	5.9
1985			35.4	14.3	3.4	3.2
			3.4	7.2	1.5	5.8
1991			41.4	17.1	4.6	4.3
			3.0	8.2	1.8	7.0
1992			41.9	17.0	5.0	4.1
			3.0	8.2	1.9	6.5

注：占美国对外直接投资总额的百分比。

美国投资额占当地国民生产总值的百分比。

美国投资额占当地国内生产总值的百分比。

资料来源：（美）《美国统计摘要》1966年，1983年，1985年。

（美）《国民收支统计年鉴》1971年、1979年、1981年第2卷。

（美）《现代商业概览》1987年8月、1996年9月。

世界银行：《世界发展报告》1987年。

联合国：《统计年鉴》1996年。

尽管表 14—2 中所显示的美国投资在欧共体国家的国民生产总值（或国内生产总值）中占的比重并不高，但是其实际地位远比这种比例数字大得多。这是因为：

1. 直接投资是对经济活动的直接参与，它涉及到生产、投资、商品、就业、科研等各个领域；

2. 直接投资在经济中的分布不均匀，在有些部门非常集中，尤其是在作为经济核心的制造业中，可能会占主导地位。

美国对西欧的直接投资主要集中在电子、机械、汽车、化学、石油等发展较快、利润较高的新兴工业部门。70年代，美国资本在英国的汽车、拖拉机和农业机械制造业中的比重达到50%以上；在西德的电子计算机和精密机械制造业中占到85—90%，石油冶炼占60%，石油加工生产占50%，汽车生产占40%；在法国电子计算机生产中占75%，电话器材生产占60%，汽车生产占20%。

美国对西欧的直接投资对西欧经济的恢复和发展起了一定的促进作用。

1. 美国在西欧进行直接投资的企业，大都是一些实力强大、技术先进的大公司。他们利用先进技术在西欧各国建立了许多新兴工业部门，如石油化工、电子工业等；

2. 美国企业在美国的直接投资，不仅向西欧提供了某些现代化的先进技术和工艺，而且还带来了先进的科学管理方法，从而提高了当地企业的管理水平。

3. 客观上使一些落后地区和经济部门得到发展；同时也增加了就业机会，减轻了这些国家的失业压力。

另一方面，欧共体对美国的直接投资状况如何呢？60年代以前，欧共体象其他发达国家一样，对美国的直接投资不仅数额小，而且增长速度也很慢。60年代中期起，发达国家间经济合作关系中的一个重要变化，是欧共体国家对美国的直接投资在迅速增长，欧共体成了对美国进行直接投资的主要国家。（见表14—3）

表14—3 欧共体对美国的直接投资
(按投资累计额计算的%)

年 项 目 国别	1960		1970		1975		1980		1982		1985		1991		1992	
	欧共体	68.0	0.9	67.0	1.0	67.2	1.2	66.0	1.2	67.0	2.7	65.8	2.0	54.6	4.0	52.8
其中；德 国	1.5		5.1	0.06	5.0	0.09	9.1	0.2	7.8	0.31	8.0	0.4	7.0	0.5	7.0	0.5
英 国	32.5	0.4	31.1	0.4	22.9	0.4	17.0	0.5	22.9	0.9	23.6	1.1	23.9	1.8	21.3	1.5
荷 兰	13.7	0.1	16.2	0.2	19.3	0.3	23.0	0.7	21.0	0.8	20.0	0.9	15.1	1.1	16.2	1.2

欧共体国家对美国的投资主要集中在石油工业、制造业和服务行业。在西欧跨国公司对美国投资中，英国、荷兰合资的“尤尼莱佛公司”和“英荷壳牌石油公司”起着重要作用。如“英荷壳牌石油公司”占有美国“壳牌石油公司”69%的资本股份，美国大量石油和天然气勘探、开采和加工是由它进行的。荷兰是发达国家中美国投资的重要国家之一，荷兰对美国的投资的60%集中在石油工业。德国对美国直接投资占其全部对外直接投资的21%，主要投资于化学工业部门，其中化学“三巨头”（巴登苯胺及苏打公司、拜耳染料公司和赫希斯特染料公司）在美国的化学工业中占居重要的地

注：占外国在美国直接投资总额的百分比。

占美国国民生产总值的百分比

占美国国内生产总值的百分比。

小于0.01

资料来源：（美）《美国统计摘要》1966年，1983年。

（美）《现代商业概览》1987年8月，1996年9月。

联合国：《统计年鉴》1996年。

从整体上比较欧共体对美国的投资和美国对欧共体的投资，可以发现两者是很不相称的。其表现是：

1 美国投资在欧共体国家经济中占的比重大于欧共体国家投资在美国经济中的比重；

2 欧共体国家对美国投资的依赖程度大于美国对欧共体国家投资市场的依赖程度。因此在相互关系中，显然美国处于更为主动的地位。比较表14—2与表14—3如果不是把欧共体作为一个整体与美国加以比较，而是在国别

间进行比较，这种不对称就更加突出了。加以向美国投资最多的英国与美国比较，1970年和1975年，英国对美国的投资在美国经济中的比重只有0.4%，而美国的投资在英国经济中的比重，却为5.7%和6.6%，1985年、1991年和1992年，英国对美国的投资在美国经济中的比重上升为占GDP的1.1%、1.8%和1.5%，而美国对英国的投资比重也分别上升为占其GDP的7.2%、8.2%和8.2%，两者的差距仍然相当悬殊。

(三) 美国与日本之间的直接投资合作。(见表14—4)

表14—4 美国和日本直接投资
(按当年投资额计算的%)

年 \ 国别	1970	1975	1980	1982	1985	1991	1992
美国	1.9	2.7	2.9	3.1	4.0	5.4	5.3
日本	0.5	0.6	0.6	0.6	0.7	0.76*	0.73*
	~	25.9	26.9	30.5	44.1	22.7	23.3
日本	0.02	0.04	0.16	0.3	0.5	1.68*	1.67*

注：美国在日本的直接投资占其对外直接投资总额的百分比。

美国的投资相当于日本国民生产总值的百分比；

*为占国内生产总值的百分比。

日本在美国的直接投资占其对外直接投资总额的百分比。

日本的投资相当于美国国民生产总值的百分比；

*为占国内生产总值的百分比。

资料来源：《美国统计摘要》1981年，1985年。

(日)《时事解说》1987年5月1日。

《世界经济统计简编》1978年，1982年。

(美)《现代商业概览》1987年8月，1996年9月。

联合国：《统计年鉴》1996年。

美国和日本之间直接投资合作具有一些不同于其他国家间的投资合作的特点。60年代中期，日本对外进行直接投资规模尚小，而且投资重点是在亚大地区的发展中国家，在美国的投资市场上，日本的直接投资只占不到1%。而在此期间，美国对日本的直接投资出日本市场的封闭性所占比重亦微乎其微。70年代以后，日本、对外直接投资规模逐步扩大，投资重点开始向美国转移，从表14—4可以看出，到1985年，美国的投资市场吸收了日本对外直接投资的44%，日本的投资占到当年所有外国对美国直接投资的1/3还多，同期，美国向日本的直接投资虽然也有增长，但是日本的投资市场仍然处在美国对外直接投资的边沿。所占比重只有少量的提高。由于这种发展，在投资合作中的相互关系上，呈现出不对称的状态。

日本对美国的投资长期以来主要集中在商业、金融业和房地产。70年代开始增加对制造业的投资，日本进入美国制造部门的特点是，同美国公司或其他公司合作经营。日本跨国公司方面往往是提供专利或工艺研究，如日美“新越——德士古化学公司”的聚氯乙烯工厂，采用的就是日本“新越”公司的工艺。日本还积极同第三方合资在美国投资，如日本“帝国人造丝公司”和德国的“罗姆与哈斯公司”一起在美国设立生产聚酯纤维的工厂，等等。

总之，战后发达国家之间经济合作关系的一个重要特点，是他们之间投

资相互渗透，而且渗透的领域愈来愈广，渗透的程度愈来愈深，发达国家间的资本投资反映了他们之间合作共存的要求，同时也是资本国际化的具体表现。

二、发达国家之间科技领域的合作

战后，在科学技术迅速发展的条件下，发达国家间的科技合作成为他们的一个新的领域。

（一）在研究与开发领域的合作。

发达国家之间不仅在有偿的基础上，通过扩大许可证与专利买卖进行科技成果的国际交流，而且还直接在科技研究领域内发展相互合作。

发达国家共同参与科学研究的原因在于：在科技迅速发展的条件下，进行某项研究需要投入大量人力、物力、财力，这不但使一些大型公司无力承担，而且也力单个国家的国力所不及。目前，这种合作在一些费用巨大的科研领域，如宇航、核能和环境保护等新兴领域最为活跃。

发达国家之间的科技合作形式很多，主要有各公司间缔结关于共同研制新产品的协议；为大型设计项目共同进行工作，建立国际性的专门科技组织，或在私人公司参加下共同完成大型的科研计划；参加各种国际科学组织以及国际科学大会、科学会议、讨论会等；协调各国的科研政策，以便他们能够在科学研究上专业化，并随后在各国之间交流科研成果和情报。

发达国家企业之间的国际科技合作，一般是进行最新产品的研究、开发和生产。70年代，西欧国家之间进行新产品研制和生产的协议增加得很快。例如，瑞典“卡尔多”康采恩和瑞士“赫马普股份公司”缔结了协议，不仅共同进行科研试制工作，而且还在微生物学领域共同生产。

在西欧飞机制造业中，最大的共同研究计划是1962年开始研制的“协和式”飞机。英法两国最大飞机制造公司签订这项合同，由两国政府提供资金，制造出了资本主义世界第一架超音速客机。此外，英国和法国联合研制“美洲豹”战斗机。法国和德国共同研制了“空中公共汽车A—300B”大型客机。

欧共体国家还在原子能利用方面共同进行科学研究。50年代末，在欧洲经济合作组织的范围内成立了有11个国家参加的欧洲原子能局。该局的重要活动之一，就是协调发达国家的科研合作活动。其中规模较大的有：在挪威哈尔登和英国德腊冈建立原子反应堆的共同设计；在西欧建立最大的生产浓缩核燃料的企业，有10个国家以及欧洲原子能联营组织参加建立哈尔登反应堆，当时的预算达600万美元。除了原子能研究外，欧共体国家还通过多种形式在宇宙研究中进行科技合作。欧共体有4个主要的国际性项目，据此建立了4个研究组织：

1. 欧洲火箭研制组织；
2. 欧洲宇宙空间研究组织；
3. 欧洲卫星通讯合作组织；
4. 欧洲空间联营组织。

目前，美国与欧洲共同体进行科技合作的一个重要特点是，由私人公司（大多数是跨国公司）之间来签订协议共同进行科学技术研究。在欧洲共同体9个国家的公司合作协议中，美国参加了其中的1/5，在欧洲共同体原“六国”范围内，1/4有美国参加，从部门分布看，美国同欧共体国家之间的科技合作主要集中在一些新兴工业部门。据资料表明，在美国公司与欧共体合作协议中，5个“科学集约型”部门的比重占63%，其中航空导弹工业占3.5

%，化学工业占 20.8%，电子工业占 6.9%，电机制造业占 8.7%，通用及运输机械制造业占 23.6%。

(二) 专利和许可贸易方式的技术交流。通过技术贸易方式在各国间进行专利和许可转让，是战后发达国家间科学技术合作的一个新形式和重要方面。

从 60 年代初期到 70 年代中期，资本主义世界专利、许可贸易发展的速度很快，其中主要是在发达国家之间进行。专利、许可的输出国大多是一些工业最发达的国家。70 年代，美、英、瑞士、德国等 12 个发达国家的专利许可贸易的收入，几乎占资本主义此项收入的全部收入。1976 年，上述 12 个国家间的技术贸易占世界此项贸易的 65%。美国的科学技术在世界上处于领先地位，是专利和许可的净出口国。

70 年代初，美国在西欧共有 51088 项专利权，而西欧在美国只有 15449 项发明专利权，表明了美国同西欧间的“技术差距”。但是，最近资料表明，国际贸易正逐渐有利日本和德国。1963—1979 年间，日本和德国在 6 个主要发达国家对美国专利总销售中的比重达 45%，占据了主要地位。

(三) 技术、知识密集型商品贸易方式的技术交流和合作。

开展技术、知识密集型商品贸易，是发达国家之间进行技术合作交流的另一个重要渠道。

战后，发达国家之间的技术、知识密集型商品贸易得到迅速发展。这是因为：

1. 发达国家之间大量的直接投资，其中很多是以机械设备的形式出现的。
2. 大量专利与许可的出售，其中必须包括与其有关的机器设备出口。
3. 随着技术工业部门内部分工的发展，技术产品量迅速增长。

1980 年，经合组织出售的技术密集型商品出口高达 1915.6 亿美元，占工业品出口额的 21%，其中有一半以上是在发达国家之间交换的，西欧 9 国、美国和日本是出口技术密集商品的主要国家，占发达国家这类商品出口总额的 87%。

欧洲共同体、美国、日本在技术密集型商品贸易中的地位，从 70 年代到 80 年代初有了明显的变化，美国的地位受到削弱而下降；日本和欧洲共同体的地位迅速加强而上升，目前这种发展不平衡的趋势还在发展。

总之，战后发达国家间在科学技术领域中的合作，推动了先进科学技术在各国的迅速传播，从而对促进发达国家经济的发展和与合作，具有重要意义。

第三节 发达国家间经济合作存在的问题与矛盾

一、生产和资本国际化的发展加剧了发达国家间经济发展的不平衡

在资本主义条件下，生产和资本的国际化必然加剧各国经济发展的不平衡。因为，一方面，生产和资本国际化有助于实力较弱的国家在生产技术、生产费用、成本和劳动生产率水平等方面赶上先进国家。第二次世界大战后，受战争严重破坏的日本、德国的生产和技术水平迅速提高，在不长的时间内，大大缩小了与美国的差距，就是明显的例证。另一方面，先进国家的生产水平和经济地位则因此相对下降，如美国在生产和技术上的优势地位迅速削弱。当然，平衡是相对的，不平衡是绝对的，在相对平衡之后又会产生新的

不平衡。在这一过程中，必然会加深和激化发达资本主义国家之间的经济矛盾，表现为他们之间的贸易战、投资战、科技战等的加剧。

（一）贸易战。发达国家之间的贸易战突出地表现在美国、日本欧洲共同体国家之间，自 70 年代中期以来频繁展开的市场争夺战。

日本与美国在 70 年代中后期就出现过所谓的纤维品之战，后来又有彩色电视机之战，近年来又发生了汽车大战。日本与美国贸易摩擦的症结在于日本的大量出超（即国际贸易收支上的顺差）。日本对美国的顺差是从 1965 年开始的，但顺差的扩大则始于 70 年代后半期。1977—1979 年，日本对美国的贸易顺差平均每年为 78 亿美元，到 1980—1985 年年平均顺差达 282 亿美元，扩大了 2.6 倍多。90 年代以来，美国的贸易逆差在逐年加大，1991、1992 和 1993 年分别为 1033 亿美元、825 亿美元和 1297 亿美元，据统计，美国贸易逆差中的 40—50% 来自美日贸易的失衡（1992 年为 500 亿美元，1993 年为 590 亿美元）。

日本与欧洲共同体国家的贸易也很不平衡。80 年代以来，欧共体要求日本进一步开放市场，允许欧洲商品更“自由”进入日本市场，并且要求日本在出口方面有所节制。

美国同欧洲共同体在贸易上也存在着尖锐矛盾。欧洲共同体是美国最大的工业品和农产品市场，自西欧共同市场成立以后，对外实行了统一关税政策和共同农业政策，严重地削弱了美国对欧洲共同体出口的地位。对此，美国政府一方面鼓励垄断资本在西欧投资设厂，绕过关税壁垒就地销售；另一方面又利用“关税和贸易总协定”的减税谈判，迫使西欧共同市场改变关税和关税政策。近年来，美国和欧洲共同体之间以钢铁和农畜产品出口为中心的市场争夺战，连年不已，此起彼伏，矛盾和斗争正在加深。

（二）投资战。随着经济实力的增强，资本对外扩张迅速膨胀起来，从而使美国、日本、欧洲共同体之间的投资战日趋加剧。

美国、日本、欧洲共同体之间的相互投资，自 70 年代开始引人注目。三者在投资战上的争夺表现在三个方面：一是保卫本国不受“侵害”；二是争夺“第三者”；三是向对方进攻。而三者的相互投资则是表现其中两个方面的投资战。在这场投资战中，美国相对失势，日本、欧洲共同体则占了上风。这首先反映在相互直接投资的增长速度上，从进入 70 年代开始，欧洲共同体和日本在美国直接投资的增长比 60 年代有了很大提高。80 年代美国在投资战中的状况更加恶化，1981 年不仅在年增长速度上而且在年增加额上，外国对美国的直接投资都超过了美国对外直接投资。外国对美国直接投资的年增加额（其中来自日本和欧洲共同体的占 2/3 强）超过美国对外直接投资的增加额，这是战后以来的第一次。1982 年美国对外直接投资增长速度发生了战后以来的首次下降，年增长率为 -2.2%。1985 年，美国由债权国变成了净债务国。

尽管美国的对外投资正在遭受日本和欧洲共同体的挑战与竞争，但美国不但通过对外国资本的监督限制来“自卫”，而且不断采取措施进行“反攻”。可以预料，这场关系到资本扩张、攫取利润、开拓市场、利用对方资源的投资战，将愈演愈烈。

（三）科技战。在当今科学技术发展日新月异的时代，哪个国家在高技

术领域的竞争中获胜，哪个国家就有可能在经济和科学技术的发展中居主导和领先地位。因此，发达国家在战后“三强鼎立”局面形成之后，就竞相投入了高技术之争。1983年3月，美国首先提出了“战略防御计划”。1985年，欧共体制定了“尤里卡计划”与之相抗衡。日本则相应地提出了《科技政策大纲》和“人与新领域规划”以及“人与地球科学计划”，力图以此来取得“21世纪的经济巨人”的地位。为了向美国当前的领先地位挑战，日本和美国之间在半导体、大型电子计算机、生物工程和光电子技术等领域开展了激烈竞争。欧洲共同体则在基础研究和航天技术方面努力赶超美国。同时，欧洲共同体同美国在合作研究“战略防御计划”上的摩擦也有增无减。

二、发达国家间的经济合作与资本主义的基本矛盾

在当代资本主义条件下，生产和资本国际化的发展，使各国之间的联系日益加强，客观上要求各国加强相互之间的协作和联合，这是发达国家间经济合作得以深入与广泛发展的基础。反过来，发达国家间经济合作的发展，又会推动资本和生产国际化的进一步发展，但是，由于社会生产资料仍归资本家所有，特别是仍然被少数金融寡头所垄断，这就使资本主义的基本矛盾进一步加剧，并且在国际范围内广泛展开。它具体表现在以下几个方面：

（一）国际垄断组织内部生产的有计划性和国际范围内生产无政府状态之间的矛盾。发达的大跨国公司以现代化手段进行科学的组织管理，把它遍布世界的企业——分支机构及其附属机构，按照“全球战略”和统一的计划组织起来，但由于各跨国公司仍然是私人企业，它们在世界市场上进行着剧烈的竞争，这就不能不造成世界范围内生产的无政府状态和混乱现象。

（二）资本和生产国际化促进了国际范围内的生产力发展，加强了生产无限增长的倾向。但由于国际资产阶级的剥削，由于主要资本主义国家采取的以邻为壑、损人利己的对外经济贸易政策，世界市场相对狭小，这就导致世界范围内生产和市场之间的矛盾不断尖锐化，不可避免地会爆发世界性的生产过剩危机。而在生产国际化的条件下，发达国家之间经济联系密切，经济危机易于从一国迅速波及其他国家，使主要资本主义国家的经济危机的同期性加强，形成世界经济危机。

（三）发达资本主义国家间的经济关系不可能平衡地、协调地、稳定地发展，而经常处于失衡状态。例如各国贸易条件失衡，国际收支失衡，国际债务大量积累，国际通货膨胀的发展，以及在上述失衡条件基础上形成的国际金融市场的动荡等。这些现象，随着生产和资本的国际化的发展将愈益加剧，它们与世界经济危机结合，必然使资本主义世界经济陷入更加严重的境地。

可见，在资本主义条件下，发达国家之间的经济合作，不可能克服上述各种矛盾。而且这些矛盾的加剧，会有力地推动着资本主义向科学社会主义转化。

复 习 思 考 题

1. 第二次世界大战后，发达国家间经济合作发展的主要原因是什么？
2. 什么是生产和资本的国际化？简论他们与发达国家之间经济合作的关系。
3. 战后发达国家之间经济合作发展的特征。

4. 发达国家之间经济合作的主要方式与存在问题。

第十五章 发达国家与发展中国家之间的经济合作

第一节 第二次世界大战后“南北方”国家间的经济关系

一、“南方”和“北方”国家概念的划分

发达国家与发展中国家之间的经济关系（又称南北关系），是当代国际经济关系中的最基本的关系之一，它影响着世界经济的发展进程和方向。

以赤道为界，把世界划分为“南方”和“北方”，主要不是地理上的含义，而是指的不同类型国家的社会经济含义。“南方”指的是发展中国家，因为这类国家大部分地处南半球；“北方”指的是发达的资本主义国家，因为他们的大部分位于地球的北半球。应该指出，这种“南北方”国家的划分是大致上的，在南方，有澳大利亚和新西兰这两个富裕的工业发达国家；在北方，中国和印度等国家仍然是属于发展中国家的行列。少数人口平均收入比某些北方国家还高的石油输出国，虽很富裕，但按其经济的发展水平和程度，仍然是属于发展中国家。

南北之间，经济实力存在相当大的差距。北方所有人口约占世界人口的 $1/4$ ，国民收入却占全世界的 $4/5$ 。世界的制造业的 80% 以上在北方，大部分的专利权和技術都被北方的跨国公司所垄断。这些公司在全世界的投资总额中以及在原料和制成品的世界贸易中都占很大份额。由于北方国家拥有这样雄厚的经济力量，所以他们控制着国际经济体系，包括他的规章制度以及国际贸易、货币和金融机构。南方，包括中国和印度在内，共有39亿以上的人口，占世界人口的 $3/4$ ，而国民收入只占全世界的 $1/5$ 。南方国家在经济上处于对北方的依附状态，在国际贸易中处于不平等的地位，其中为数不少的南方国家还未能摆脱殖民地时期遗留下来单一原料产地的经济结构。在国际金融领域，南方国家也是处于负债和受援国的地位。

第二次世界大战以后，由于政治经济形势的巨大变化，当前的南北经济关系，既有相互依赖的一面，又有相互矛盾和对立的一面。

二、战后南北经济之间的相互依赖关系

第二次世界大战以后，民族解放运动蓬勃发展，帝国主义殖民体系土崩瓦解，绝大多数殖民地半殖民地国家先后获得政治独立，民族经济也相应地得到了一定的发展。但是，北方富裕、南方贫困的状态基本没有改变。北方要继续发展经济，离不开南方的原料、能源和销售市场；南方要振兴经济，也需要利用北方的资金和技术，从而形成了双方经济的相互依赖关系。

战后南北经济之间的相互依赖关系，具体表现在贸易、金融、投资、技术转让以及经济增长的相互影响等方面。

（一）经济贸易关系。

贸易关系是国际经济关系的主要内容之一，也是南北经济关系的主要渠道。

发达国家是发展中国家对外贸易的主要市场。进入80年代以后，尽管发展中国家与发达国家的贸易占其对外贸易总额的比重在下降，但仍占 $2/3$ 左右。发展中国家的市场对于发达国家来说，却没有后者对前者的地位重要，自60年代以后，由于发达国家问的贸易市场扩大得更快，发达国家从发展中国家的进出口占其进出口总额的比重都下降了，70年代中发生的石油大幅度提价，曾使按进口值计算的发达国家从发展中国家的进口份额明显提高，不过随后出现的油价下跌，又使所占份额降下来。目前，发展中国家为发达国

家的进出口提供了大约 1 / 4 的市场份额。（参见表 15—1）

表 15—1 发达国家与发展中国家之间的贸易关系
（占各自进出口总额的百分比）

年度	1958	1965	1970	1980	1983	1986	1990
发展中国家进口	74.7	71.3	72.9	63.3	60.2	63.6	63.8
发达国家出口	72.2	71.7	73.8	70.1	64.0	60.2	78.8
发达国家进口	26.3	20.6	18.3	29.2	24.6	21.9	25.4
发展中国家出口	28.8	21.0	19.0	23.3	22.9	21.8	23.1

资料来源：《国际贸易统计年鉴》，1970 至 1985 年；

《贸易方向统计年鉴》，1987 年、1990 年。

当然，表 15—1 只是对南北贸易关系提供了一个大致的轮廓。事实上，具体到每个国家来说，在南北体系（North-South System）中所居地位和所起的作用是有很大差别的。在南方国家中，既有依赖发达国家市场程度很高的（达 80%—90%），也有依赖程度较低的，大多数国家进出口的 50—60% 依赖发达国家的市场（进口依赖程度一般高于出口依赖程度）。以 1990 年为例，向发达国家出口占出口总额 3 / 4 以上的有近 30 个国家，他们是：阿尔及利亚、安哥拉、喀麦隆、乍得、赤道几内亚、加蓬、冈比亚、加纳、也门、尼日尔、尼日利亚、利比亚，扎伊尔、刚果、利比里亚、菲律宾、墨西哥、多米尼加、哥斯达黎加、洪都拉斯、哥伦比亚、圭亚那、伯利兹、巴哈马、巴拿马、几内亚和马耳他等。依赖程度低于 1 / 2 到 1 / 3 的 10 多个国家，他们是：阿根廷、巴林、巴巴多斯、叙利亚、肯尼亚、黎巴嫩、阿曼、索马里、中非和约旦等。不过，出口依赖程度较低的大多数国家，其进口依赖发达国家市场的程度大大高于出口。在发达国家方面，情况也有差别。以 1990 年为例，日本进出口的 45.1% 和美国进出口的 38.6% 是与发展中国家进行的；而挪威、丹麦和比利时进出口对发展中国家市场的依赖程度仅为 10—15%，大大低于北方国家的平均水平。

事实上，发达国家与发展中国家的贸易关系还不能仅从量的方面去认识。还应认识到这种贸易关系对发展中国家的重要意义。

第一，向北方国家出口是发展中国家获得经济增长的重要动力。从出口的作用来说，由于发展中国家的经济发展水平较低，消费能力小，出口是许多部门生产扩大的基础。在初级产品方面，原油、稀有金属等几乎全部向北方国家出口；在制成品方面，新兴工业化国家的大部分生产主要是对着发达国家市场的。

第二，向发达国家出口是获取外汇的重要来源，它从根本上决定着南方国家工业化进程中设备和技术进口的规模。

第三，通过发展南北经济关系，加强国际经济合作，是发展中国家实现现代化的根本要求，具有不可替代性。

另一方面，发达国家与发展中国家的贸易尽管总的来说不占其主导地位，但对于其经济发展仍具有举足轻重的地位。从进口来看，原料和燃料的

国际货币基金组织：《贸易方向统计年鉴》1996 年。

国际货币基金组织：《贸易方向统计年鉴》1996 年。

进口一直是发达国家工业赖以生存和发展的一个重要基础，尽管随着科学技术的进步，单位产品消耗的原料和燃料趋于降低，但是原燃料的有效供给仍是绝对不能缺少的。北方国家原燃料的快速消耗，加以许多国家天然矿产资源缺乏，使得大多数国家只能依赖从发展中国家进口，尤其是高技术工业所需的稀有贵金属更是如此，基本消费品的生产对于发达国家来说，虽然具备技术上的可能性，但由于国际分工和国际竞争的发展，在效益上失去了可行性，所以基本消费品的进口更多地依赖发展中国家也具有不可逆转性。从发展中国家的进口既是对整体经济结构的一种补充，又是对不可缺少的消费需求的一种满足。从出口来看，发达经济体系的形成和发展使得发展中市场的重要性降低，然而，向发展中市场的出口亦存在着结构上的非替代性，即许多方面的产品主要面向发展中国家市场。

南北之间在贸易上的相互依赖性突出地表现在：

第一，双方互为市场，在结构上具有互补性和不可替代性。

第二，贸易是各国经济发展的重要动力机制，双方贸易的增长直接牵动着整个经济的增长，南北经济关系不再是以往的单向型的，而是双向型的关系。

（二）投资关系。

投资关系是南北经济关系中最重要联系渠道之一。国际直接投资主要分布在发达国家，一般占到国际投资总额的 $3/4$ 左右，发展中国家所提供的投资市场约占 $1/4$ 左右。投资关系的特征不同于贸易关系，它们间的相互依赖状况以特有的方式表现出来。

发达国家是国际直接投资的主体，即投资资本的主要供给者。从投资关系上来说，发达国家与发展中国家之间主要是投资与被投资的关系，即发展中国家基本上接受来自发达国家的投资。

发达国家的对外投资是生产国际化的重要表现形式。发达国家对发展中国家投资的主要原因为：

第一，获取资源。这是北方国家进行投资的传统动机，不过跨国公司的投资并非只是为了满足国内市场的需求，而是面向世界市场的。因此，在发展中国家的投资是跨国公司赖以生存和发展的基础。

第二，扩大市场。进行投资既可绕过当地对进口限制，又可以通过经济合作利用当地条件提高竞争能力。尤其是在东道国推行“进口替代”或“国产化”政策的情况下，投资成为扩大出口的特殊手段。

第三，实现国际分工。生产国际化目的是实现生产要素的合理配置以及利用发展中国家充足而廉价的劳动力资源。

第四，实行国际经济结构的转移。世界经济的多层次结构为国别经济结构的调整提供了可供利用的广阔前景。发达国家与发展中国家经济发展层次上的差别，为前旨向后者的结构性转移创造了条件。例如，发达国家的所谓“夕阳工业”纷纷转移到正在进行工业化的发展中国家。

从发展中国家来说，尽管来自发达国家的投资首先为其自身利益服务的，但同时对中国的发展也具有积极意义。

第一，外资的投入在一定程度上弥补了投资的结构性短缺，使因投资力量不足而不能发展的部门得到发展；

第二，导致生产技术和管理工作向发展中国家转移；

第三，发展中国家由被动接受外资向主动吸引外资的转变，使得外来投

资被纳入整个经济发展的体系中。

如果说国际贸易仅从外部把南北经济联系在一起的话，那么直接投资则是从内部把双方直接结合在一起。由此，发达国家与发展中国家的经济在结构上的相互交织和联系，在发展上的相互依赖就变得更为紧密了。

（三）金融关系。

借贷资本流动在发达国家和发展中国家的经济关系中也起着十分重要的作用。借贷及其他形式的国际融资成为南方国家支撑进口、增加投资和推动经济增长的重要因素。随着经济的发展，各国经济中愈来愈大的部分直接与外资的利用相联系。

从发达国家方面来说，战后，南北方之间的金融联系机制通过下述两个方面固定起来：一是长期建立起来的债权债务关系；二是发展中国家在调节发达国家资本周转运行中所起的作用。这两个方面在 70 年代中期以后表现得特别明显。例如，1975—1982 年间，每年流入到发展中国家的商业性借贷资本由 88 亿美元猛增到 270 亿美元。正如世界银行在 1985 年《世界发展报告》中指出的那样，没有这种流动，发达国家的经济危机还会加重。据世界银行提供的数字，1994 年末，南方国家欠北方的债务已达 19,450 亿美元，这些资本的正常周转（包括它们的利用和正常偿还）与发达国家的经济发展有着重要的利害关系。正因为如此，70 年代中期特别是 1982 年国际债务危机爆发后，南北之间的相互依赖性才引起发达国家的高度重视。此后，南北国家间通过协商和合作途径解决债务问题，并已取得一定成效，矛盾有所缓和。

（四）经济增长的相互影响。

南北经济关系通过经济增长的相互影响体现出来。发达国家的经济增长会导致进口市场的扩大，而这种增大又会不仅为发展中国家提供更多的出口机会，而且也会使其出口价格条件改善，按照 1982 年的贸易关系，若发达国家的进口提高 1 个百分点，那就会使发展中国家的出口增加 30 亿美元，这相当于发展中国家的国内生产总值提高 0.15 个百分点。实际上，增加的这种出口将使国民生产总值得到数倍于该数字的增长，反之，发展中国家的经济增长也会导致从发达国家进口的增加，进而转换成发达国家经济增长的动力，当然，经济增长减速或负增长同样会造成相反效果的影响。70 年代中期以来，发达国家的经济危机对发展中国家的影响和发展中国家经济危机对发达国家经济增长的影响，充分反映了这种关系。如由于 1982 年的债务危机，拉丁美洲国家实行紧缩政策，使发达国家的增长率至少降低了一个百分点，使美国在 1982—1985 年初的时间里损失了 40 万个就业机会。美国向拉美国出口减少是使美国贸易赤字剧增的一个重要因素。按照联合国工发组织的计算，如果发达国家的经济增长速度低于 2.5%，那么发达国家对发展中国家的进口需求就会停止增长或下降，这种停滞或减少的需求会使发展中国家的出口停止增长或下降，出口的停滞或减少则以负乘数的作用影响发展中国家的经济增长。

南北经济增长的相互影响是南北经济关系深入发展的一个重要标志，它既表明当代世界经济的紧密依赖关系，又表明发展中国家经济在世界经济中地位和作用的增强，这对于开展南北对话，加强南北经济协调和经济合作都

见《金融与发展》季刊 1985 年 9 月号，第 15 页；《世界发展报告》（1985），第 31 页。

《工业与发展：1985 年全球报告》，第 20—21 页。

有重要意义。

三、南北经济关系的不平等性质

南北经济关系是相互依赖的，又具有严重不平等性。前者是南北经济合作的基础，后者则是南北合作的障碍。在系统分析南北经济关系的基础特征时，我们必须对其不平等性有明确的认识。这种不平等性体现在以下几方面：

第一，南方对北方的严重依附性。从市场依赖结构看，南方对北方市场依赖的程度远大于北方对南方市场依赖程度。市场依赖结构的不对称对于双方的经济关系产生严重影响，使得发展中国家对发达国家针对贸易制定的利己政策或采取的利己行动缺乏抗衡力。在南北贸易关系中，发展中国家之所以处在被动地位，显然是与双方对市场依赖格局的严重不平衡有关的。鉴于发展中国家的大部分进出口是与发达国家进行的，发达国家经济形势恶化或商品价格变动都会对发展中国家的贸易条件产生重大影响。而发展中国家的经济形势恶化虽然也会对发达国家产生影响，但在大多数情况下不至于使整个世界经济恶化。

从贸易品类结构看，南方国家的出口以初级产品为主，从北方国家的进口以工业制成品为王，这样一个基本格局直到现在仍维持着。贸易品类结构显示的南北经济关系不平等性是明显的。作为发展中国家初级产品出口主要商品的价格一是很不稳定，二是下降幅度远比制成品为大。例如，到 1986 年底，一些初级产品的出口价格已降到历史最低水平。发展中国家贸易条件的恶化，其根源在不平等的南北经济关系。

第二，在国际金融和货币领域，发达国家不仅控制了国际金融机构，而且控制了许多发展中国家的财政金融，甚至货币发行权。据国际货币基金组织在 1989 年年报中公布的数字，1989 年底 100 多个发展中国家和地区的国际储备总额为 1973 亿美元，而 21 个工业发达国家的国际储备总额却为 3448 亿美元，后者为前者的 174.76%。这是因为发达国家通过扩大本国的储备货币（主要是美元、英镑、马克和日元），以及他们对国际货币基金组织的决定性控制从而控制了国际储备的创造和分配。美国在二次大战后，实际上已成为世界的中央银行，过去一直通过增发美元的简单手段轻而易举地弥补其国际收支逆差。这就是说，最发达国家由于可以通过自己的决定来创造国际信贷，这种情况不一定适用于其他发达国家，这类特权也不会长期占有。英国和德国在不同时期也曾早有某些这类特权，美国如今已由最大的债权国变为最大的债务国，美元地位日益下降，日本希望日元趁此充当国际通货的地位，以便取得这类特权，但条件尚不具备。然而，可以肯定，发展中国家更不具备这类条件，他们既不可能通过自己的赤字财政来创造国际信贷，又不能轻而易举地取得这种信贷。因为发展中国家在国际货币基金中的份额有限，国际金融信贷机构完全被少数发达国家控制，发展中国家在国际信贷体系中处于不利地位，这从另一个侧面反映了南北经济关系的不平等性和对抗性。

第三，发达国家的保护主义壁垒妨碍发展中国家在世界财富分配中获得应有份额。国际市场机制由发达国家的控制不能充分发挥作用，生产要素不能完全自由流动。如发达国家的移民法限制非熟练劳动力的输入，发达国家为了抵制发展中国家纺织品和皮革制品的进口，对发展中国家又实行累进高

额关税和限额制空。当前，一方面是保护主义壁垒日益加强，另一方面却要求发展中国家“国际化”、“自由化”，使发展中国家无论在资本、劳力、商品等方面都无法与发达国家竞争，别无选择，只得在相当不平等的国际经济关系下，将自己的商品和劳务输往北方国家。

第四，跨国公司和发展中国家的不平等关系。跨国公司在某种意义上是发达国家的代表和具体化身。它们与发展中国家订立的大多数合同、租约和特许权说明了在国际经济关系和国际经济合作中在利润分配方面的相当不平等。在多数情况下，作为东道主的发展中国家政府所得到的利益只占跨国公司开发该国自然资源所获得利益的一小部分。这种不平等性的根源在于发展中国家与发达国家之间，由于经济发展水平的不同而形成的各自技术开发能力和技术承受能力上的差异，以及由此而产生的南北国家之间的垂直型的国际分工。垂直型的国际分工本来就是以服从发达国家的利益为目的的。

因此，南北经济关系的不平等性、对抗性与南北的不可避免的相互依赖关系严重不相称，这已经成为南北经济合作道路上的重大障碍。为了开辟世界经济和国际合作的新时代，建立新的国际经济秩序，在平等互利的基础上加强合作已成为历史的大趋势。

第二节 南北国家经济合作的发展

一、南北国家在生产领域的合作

在南北经济合作中，以资本相互流动力表现形式的生产合作占有重要地位，而在资本流动中又主要是国际直接投资。国际直接投资是指通过对外投资全部或部分地拥有某一国的企业并控制其生产和经营活动。其主要形式有独资经营、合资经营和合作生产与开发等。

(二) 发达国家对发展中国家的直接投资。

第二次世界大战后，发达国家对发展中国家的直接投资额，其绝对额是不断增长的，但其占全球国际直接投资的比例却经历了由多到少再由少到多的曲折过程。据统计，流入发展中国家的国际直接投资额，50年代年平均不到6亿美元，60年代年平均为21亿美元，70年代年平均为80亿美元，1981—1985年年平均为140亿美元，1986—1990年年平均为260亿美元，1992年达400亿美元。但是，由于战后国际直接投资的迅速增长及其向发达国家集中的状况，很长时期发达国家的增长速度快于发展中国家的增长速度，

因而使后者在全球国际直接投资中所占份额，呈现出由多到少再到多的趋势。(详见表15—2)

表 15 —— 2 国际直接投资的分布及变化

(占总投资额的百分比)		
年份	发展中国家	发达国家
1938*	70	30
1950	52	48
1960—1969	40	60
1970—1977	23	77
1980	22	78
1981—1985	26	74
1986—1990	17	83
1991	26	74
1992	32	68

注：*估计数。

美国海外直接投资的分布。

资料来源：（美）《现代商业概览》1963年第8期。

联合国跨国公司中心《对外直接投资及其它资本流动趋势和问题》（1985年英文版），第7页。

联合国：《世界投资报告，1993年》（英文版）。

对发展中国家进行直接投资的国家主要为美国、日本、英国、荷兰、法国和德国等一些主要发达国家。

从北方国家在南方投资的分布来看，60和70年代，拉美和加勒比地区一直是其投资重点。如1969—1976年，拉美和加勒比地区从发达国家引进直接投资净额和累计额达206亿美元和400亿美元，占有发展中国家从发达国家引进直接投资净额和累计额的50%和54%。亚洲和大洋洲居第二位，占有发展中国家从发达国家引进的直接投资净额和累计额的28%和24%。80年代中期以后，情况有了变化，1986年流向东南亚、东亚和南亚的投资首次超过拉丁美洲和加勒比地区，成为发展中国家接受国际直接投资最多的地区。1988年至1989年期间有一半以上的国际直接投资流入该地区，1992年所占比重为60%。从国别来看，流入发展中国家的国际直接投资集中在新兴工业化国家（地区）和少数几个资源大国。例如，1992年流入发展中国家的国际直接投资总额为547.5亿美元，而8个最大的发展中国家和地区就流入达347.7亿美元，占总额的63.4%。这8个国家和地区是：阿根廷、巴西、中国、印度尼西亚、马来西亚、新加坡、泰国和香港。

北方在南方的直接投资，1973年以前主要集中在采掘业、种植业和劳动密集型的加工工业。此后，投资逐步转向制造业和服务业。80年代以来，发达国家对发展中国家在减少对资源开发与初级产品加工投资的同时，流向制造业的投资有了较大幅度的增加。目前对发展中国家的投资多数转向劳动与资本密集型产业，但对电子电器、运输机械等重型工业的投资也增长较快。这反映了随着发展中国家产业结构的升档，发达国家与发展中国家的生产合作的档次也在提高。从发展趋势看，北方对南方的直接投资，其重点将会向

制造业的资金与技术型密集产业转移。尤其对亚大地区的制造业投资，将由目前以垂直型投资为主转为以垂直型与水平型投资并重。对服务业的投资也会保持较快的增势。可见，南北之间在生产领域的合作前景广阔。

（二）发展中国家对发达国家的直接投资

本世纪 80 年代以后，在发达国家增加对发展中国家的直接投资同时，发展中国家在发达国家的直接投资也有了发展，这是战后国际经济关系中一种新现象，它改变了南北经济关系中发达国家向发展中国家单向投资的格局。

虽然，目前发展中国家的跨国直接投资主要集中在亚、非、拉地区，但对一些主要发达国家的直接投资增长却十分迅速。如 1974 年底，发展中国家在美国的直接投资累计额为 43 亿美元，到 1981 年底就猛增至 124 亿美元，1990 年底更增达 272 亿美元，增长速度已超过西欧，仅次于日本。发展中国家对发达国家的直接投资几乎涉及到各个经济部门，包括加工工业、金融业、房地产业、服务业、交通运输业等广泛领域。近年来，更向技术密集型产业部门发展。其原因除了为绕开发达国家的贸易保护主义措施外，主要是以此来获取发达国家的先进技术、管理方法和新信息，从而促进本国新兴工业的发展。此外，有些国家的对外直接投资则属于资源保护性质。例如，某些中东石油输出国为保护国内石油资源，采用购买发达国家资源公司的方法，在国外开采石油，以保护本国的石油资源。

但是，总的来说，由于发展中国家经济技术相对落后，缺乏雄厚的资金和先进技术，能向发达国家进行直接投资的毕竟是少数国家，目前主要是少数几个新兴工业化国家和资源大国，如新加坡、韩国、巴西、印度等。这是由于发展中国家经济发展不平衡而形成的。

二、南北国家在金融领域的合作

除了通过直接投资在生产领域的合作外，发达国家与发展中国家的经济合作的另一个重要领域是金融领域的合作。这种合作的基本渠道有：政府间的发展援助、国际多边机构的经济援助、进出口银行信贷和通过商业银行的资金融通等。

（一）发达国家对发展中国家政府间（双边）的发展援助。

战后，发达国家政府向发展中国家政府提供的双边发展援助数额较大，增长很快，成为南北国家之间经济合作的一个主要方面。

政府间双边援助主要是某一个发达国家政府对某个发展中国家政府提供的贷款。这种贷款年平均利率为 2%，大大低于商业银行贷款利率。偿还期和还本付息的宽限期均较长，分别为 15 年和 30 年左右，是一种优惠贷款。其中包括现金贷款、非现金贷款（如技术援助、粮食援助、债务免偿）和发展基金贷款。

双边援助在发达国家对发展中国家的政府援助中占很大比重。但有时附带有政治条件，如在两国外交关系发生变化时双边援助可能被减少或取消。

（二）国际多边机构的经济援助。

这种援助，是国际多边机构利用其成员国的捐款、认缴资本、优惠贷款或其他方面获得的资金向发展中国家提供的援助。现有多边机构一部分是战后初期建立起来的，如世界银行、国际货币基金组织、人口活动基金、儿童基金、难民事务署、近东救济工程处等。1958 年—1968 年是多边机构成立最

多的10年，如联合国开发计划署、国际开发协会、世界粮食计划署、非洲开发银行、亚洲开发银行等都是在这期间成立的。1968年—1978年是多边援助活动发展最快的10年。由15个国家参加（现发展为21个国家）、成立于1963年的发展援助委员会，向国际多边机构提供的援助资金占其官方发展援助总额从1963年的10.8%增加到1978年31.7%，此后比重不断下降，1985年降到20.7%，1986—1992年基本上停留在23%左右。

提供多边援助的国际机构主要有40个左右，大体可分为三类：(1)联合国直属机构及其下属的专门机构。它们提供的援助绝大多数为无偿援助，其中提供援助最多的机构是：开发计划署、世界粮食计划署、难民事务署、近东救济工程处和儿童基金会、人口活动基金等。(2)以国际货币基金组织、世界银行和地区开发银行（如亚洲开发银行、非洲开发银行、美洲开发银行等）为主的国际金融机构。它们提供的主要是优惠贷款。(3)欧洲共同体和阿拉伯基金等区域性、集团性组织。欧共体援助对象主要是非加大国家，自1976年以来，前后签订了4次“洛美协定”，援助金额累计达290亿欧洲货币单位。阿拉伯基金主要将其石油收入的盈余直接或间接地通过区域合作组织或国际组织提供给受援国，受援对象多数是最不发达国家，特别是其中的穆斯林国家。

（三）政府进出口银行贷款。

战后，发达国家为了扩大商品出口及解决发展中国家外汇不足的困难，设立了官方的进出口银行或类似机构。如美国、日本的进出口银行、德国的赫尔姆斯保险公司、英国的出口信贷保证部、加拿大的出口发展公司、意大利的出口信贷保证部等。这些机构的资金由政府预算中拨付。其主要任务是：对国内商品出口提供卖方信贷（Supplier's Credit），或对外国购买本国商品提供买方信贷（Buyer's Credit）；对私人商业银行的低息出口信贷，根据当时国际信贷市场利率水平，进行利息差额补贴。

（四）商业银行贷款

与政府双边援助不一样，商业银行的贷款是通过谈判比较容易得到的，不存在任何附加条件，因而成为发展中国家获得外部资金的重要来源之一。

发达国家商业银行对发展中国家提供的出口信贷是一种私人出口信贷。在南北经济关系的发展中，这种私人出口信贷增长很快，在发达国家商业银行对发展中国家的贷款方面，欧洲货币市场向发展中国家提供商业贷款具有重要意义。在欧洲货币市场的主要借贷者是拉美和亚洲的一些国家和地区，如阿根廷、巴西、墨西哥、韩国、菲律宾、泰国和我国台湾等。

（五）石油输出国向发达国家的资金流动。

石油输出国的资本向发达国家流动，是1973年世界经济危机后南北金融合作的新动向。据英格兰银行统计，70年代末，石油输出国在国外的资产达2400亿美元，有80%投在发达国家，其中，一半以上是银行存款。在这些银行存款中，有77%投在欧洲货币市场。

近几年来，南北国家间的金融合作关系发生了一些新变化，其特点为：

1. 部分北方国家在对南方的援助中的地位发生了变化。日本、德国增长较快，美国则相对下降。

2. 经济援助由双边援助向多边援助发展，双边援助比重相对下降。在60年代，各发达国家双边援助在发展援助中所占的比重达80—90%，多边援助比重不到20%。但在70年代，发达国家多边援助增长迅速。然而，进入

80年代多边援助发展速度也开始放慢,1979年为负增长,以后一直发展不快。其主要原因在于西方经济的低速增长和南北关系恶化。

3. 援助的内容以技术援助发展最为迅速,在多边或双边援助中赠与所占比重有上升趋势。70年代以来,除美国外,发达国家对发展中国家的技术援助有了较大发展。尤其是日本、德国发展最快。日本在1978年提供的技术援助额达3.2亿美元,比60年代末增长了14倍,德国同期由1.3亿美元增至6.8亿美元,增长了4.2倍。60年代末,日本双边援助中赠与部分的技术援助只占11.6%,1979年已上升到57.7%,同期德国由53%增至87%,法国由60.5%增至67.8%,只有美国这一比重下降。

世界银行集团在1972年提供的技术援助额为9600万美元,1982年便迅速增至13.3亿美元,增长了13倍。此后,增长速度减缓,1995年增长为19亿美元,比1982年增长了42.9%。

4. 各国援助对象出现了扩大化、分散化的趋势。60年代,发达国家对发展中国家的援助主要集中在亚洲和非洲地区。70年代以来,各国援助对象出现了分散化、扩大化趋势。如日本的经援对象国从亚洲特别是东南亚诸国扩大到中东、非洲以及南美等广大发展中国家。

5. 发达国家对发展中国家的援助,表现为绝对地增长和相对地停滞以及不足。从绝对额来看,发达国家对发展中国家的发展资金援助有了很大发展,但相对于国民生产总值而言,大多数北方国家没有达到联合国规定的发展援助占到国民生产总值(GNP)的0.7%的指标。以1994年为例,在以21个发达国家组成的“发展援助委员会”的成员中,达到或超过联合国规定指标的只有4个国家,他们是:挪威(1.05%)、丹麦(1.03%)、瑞典(0.96%)、荷兰(0.76%)。6个最主要的发达国家,均低于指标数值。如美国仅为0.15%,意大利为0.27%,日本为0.29%。英国为0.31%,德国为0.34%。

三、南北国家的技术合作

南北技术合作是南北经济合作的重要内容之一。技术合作往往是与生产领域中的直接投资紧密结合在一起进行的。

80年代以来,南北技术合作有以下特点。

第一,北方的技术输出与产品输出相结合。由于技术作为生产力的要素是体现在劳动者和生产资料中的,因此,南方国家可以通过贸易途径,即在购买先进的机器设备和其他资本货物的同时输入产品的制造技术和专利。这种方式的特点是,买方在引进先进技术和专利后,通过实际操作与管理,从而能较迅速地掌握这类技术,提高本国工业生产技术水平,因此,目前发展中国家较多采用这种形式。但对少数尖端技术,一方面引进较为困难和费用高,另一方面更需要发达国家的合作。

第二,纯粹意义上的技术转让,在这种方式下,被转让的是技术本身。它包括各种专利及其使用权的出售和转让,各种专门技术知识的交易。买方使用卖方的技术进行生产,并以产品销售额的一定比例,逐年提成支付供方企业的技术费用(也有以实物形式进行补偿的)。因此,这种转让通常在买卖双方之间要签订许可证或其他类似的合同协议。一般情况下,发展中国家输入的技术均受发达国家的跨国公司控制,专利的比重不大,技术的先进性

不高。

第三，“交钥匙”（Turn - Key）的方式。这是一种包括提供机器设备、厂房、各种技术等在内的包罗万象的技术转让。这种方式虽然省事，但由于整个工程由跨国公司垄断，对发展中国家来说，代价是昂贵的，也不能充分利用本国的资源和技术。

南北技术合作一方面有利于发展中国家引进技术，提高本国的科学技术和工业化水平，另一方面由于存在着下平等国际技术转让制度，使这种合作受到限制。

例如：不合理的国际专利制度的束缚。1883年在巴黎签订的保护工业产权的国际公约（即巴黎公约），虽然经过多次修改，但基本性质仍然是维护发达国家在技术上的垄断地位，不利于南北之间的技术转让和合作。高额的技术转让费用。跨国公司通过与发展中国家签订专利许可证协议而发生的技术转让费用，包括直接费用和间接费用两部分，对南方国家来说是一个沉重的负担，而且有很大一部分费用是不合理的。各种不平等的技术转让条件。例如束缚性购买或“有条件购入”条款。在“保证质量”和“正常生产”的借口下，发达国家的大公司要求发展中国家输入技术企业必须从它们或由它们指定的企业购买设备、零部件和原材料。还有诸如限制出口条件等等束缚性要求。

所以，南北国家间的经济技术交流与合作并不是一帆风顺的，与在生产领域、金融领域的合作一样，都遇到了旧的国际经济秩序的极大阻力。争取建立国际经济新秩序，成为南北经济关系和经济合作中的当务之急。

第三节 南北经济合作发展的前景与争取建立国际经济新秩序的斗争

一、南北经济合作发展的前景

从近期看，南北经济合作的前景不容乐观。

（一）南北经济关系中的主要矛盾仍然存在，只是矛盾的焦点由一些经济领域转向另外一些经济领域。

70年代和80年代，南北经济矛盾的焦点主要集中在能源、债务等领域，其矛盾的激化导致了整个南北关系的恶化。近年来，能源、债务问题等经济领域里的矛盾已有所缓和，南北经济矛盾的焦点主要转向以下经济领域。

1. 国际资金分配方面的矛盾与冲突。90年代以来，由于国际局势的动荡和国际资金供求矛盾的尖锐，一场“资金争夺战”不可避免。从总体上讲，南方国家因信誉和投资环境欠佳，在这场争资大战中处于不利地位。目前，国际直接投资总额的大部分仍为北方国家间的相互投资，而投入南方国家的比重仍然较小。今后，国际直接投资的流向会有一定的变化，流向南方国家的直接投资会有所增加，但不会发生根本性的变化，而且南方国家为引进外资所付出的代价越来越大。与此同时，一些北方国家以“人权”、“环境”、“劳工条件”等问题为借口，减少对南方国家的发展援助，甚至以此力条件迫使南方国家接受北方国家的政治体制、发展模式、价值观念和生活方式等。估计，南北双方在国际资金分配方面将出现严重矛盾和激烈的斗争。

2. 贸易摩擦与竞争日趋激烈。随着世界格局的变化，军事“冷战”被经济“冷战”所替代，贸易竞争与保护主义加剧。其突出表现是：北方国家买方保护和卖方保护兼用，即不仅对南方国家的初级产品和一般工业制成品实

行更加严厉的限制，而且对重要科技进行垄断和封锁，限制向南方国家的技术转让，以保持自己的技术优势。“乌拉圭回合”谈判的成功，使世界贸易组织（WTO）已代替关贸总协定（GATT）开始运转，关税壁垒受到限制，从这个意义上讲，贸易自由化的趋势将强于贸易保护主义，但从非关税壁垒的发展趋势看，则不仅难以受到抑制，而且很可能进一步加强。另一方面，“乌拉圭回合”谈判还遗留了若干尚待解决的问题，如环保措施、贸易中的技术标准、劳动的社会条件等，虽然有关协议规定环保、技术标准应向国际标准靠拢或完全一致，但又规定各国有权自行制订有关的标准和措施。因此，“绿色保护措施”、“技术保护壁垒”等将日益抬头。这一切将使南方国家在国际贸易竞争中处于不利地位，从而导致南北贸易竞争和摩擦加剧。

3. 环境与发展问题已成为南北矛盾的又一新焦点。进入 90 年代，环境与发展已引起国际社会的深切关注，并成为南北关系中的一个突出问题。南北双方尽管逐渐认识到，地球只有一个，环境的日益恶化已严重威胁着人类的生存与发展，维护地球的生态环境，实现可持续发展，既是人类的共同利益，也是南北国家的共同义务。但是，在如何实现这一目标问题上，包括各自应负的责任，以及应选择什么样的途径等方面，却存在着巨大的差距。北方国家认为，南方国家的工业化和人口过快增长与贫困的加深是对环境的现实威胁，强调环境优先，主张发展要以不破坏生态环境为前提。南方国家则认为，目前他们首先要解决的是生存问题，发展应占优先位置，同时在发展中保护环境；现有的环境恶化主要是由北方国家的工业化和高消费生活方式所造成的，南方国家是主要受害者，北方国家理应对环境保护负主要责任与义务，向南方国家提供援助和转让技术。对此，北方国家尚未作出具体承诺。看来，如何在全球范围内实现可持续发展目标，南北“途径”之争在短期难以解决。

（二）全球经济在 21 世纪之前难有根本性好转。90 年代初，西方经济虽然复苏，但增长仍然缓慢；不少发展中国家的经济和政治改革都遇到了困难。随着科技革命的深入发展，产业结构世界性的调整，从而使世界性资金供求矛盾尖锐，流向发展中国家的资金减少。因此，当前南北国家之间的经济合作，从总体上讲，处于徘徊不前的状态。

（三）南北经济差距问题。第二次世界大战后，大多数发展中国家获得独立的初期，他们的经济发展虽然起点很低，但增长较快，南北经济差距有缩小的迹象。到了 70 年代，发达国家经济陷入“滞胀”，而发展中国家继续以较快的速度增长，南北差距进一步缩小。进入 80 年代，情况发生逆转，在 1980—1989 年的 10 年间，发展中国家发生债务危机，当时他们出口的初级产品价格猛跌，出口收入锐减，大量资金外逃，经济发展受到重大挫折，被称之为“失落的 10 年”，南北经济差距迅速扩大。进入 90 年代，冷战结束，世界格局发生了重大变化，发展中国家的经济情况出现转机，增长加快，南北经济差距扩大的趋势开始得到扭转。但是，由于科学技术的迅速发展，两类国家在发展中的不平衡状况，发达国家既是科技革命的主体，又是它的最大受益者。这些国家将利用其在新科技革命中的优势地位，进一步巩固其世界经济中的统治，扩大其所占份额。而对发展中国家来说，新技术革命既是机遇又是挑战，但更多的是挑战。有的国家可能抓住机遇，缩短差距；有的国家则可能失去机遇，甚至削弱它们在劳动力和资源方面的优势，扩大差距，使南北矛盾更趋紧张。可见，从整体上看，南北差距的大大缩小和最后

消除，须经历一个相当长的历史时期。

然而，另一方面，从长期看，世界经济正在走向区域化和一体化，全球经济越来越紧密的相互联系。作为全球经济中最重要的两大部分——发达国家与发展中国家，谁也离下开谁。随着国际秩序的更新，走向新的在平等互利基础上的经济合作是历史发展的必然趋势。现在的问题是，必须正视目前南北经济合作中的矛盾和困难，进一步推动南北对话和合作。而且人们必须总结以往发展的经验与教训，认识到在当代国际经济关系下，南北经济合作的任何实质性进展，都取决于建立国际经济新秩序的斗争进程。

二、争取建立国际经济新秩序的斗争

为了改变在南北关系中受控制、受剥削的不平等地位，从60年代开始，发展中国家积极开展了改变国际经济旧秩序，建立国际经济新秩序的斗争。斗争在70年代曾达到高潮，促成了联合国第6届特别会议通过了关于建立国际经济新秩序的《宣言》和《行动纲领》。但由于力量对比悬殊和北方国家的阻挠，从70年代后期起，以建立新秩序为目标的南北谈判陷于僵局，至今仍处于停滞不前的状态。

尽管南北对话未能取得实质性进展，但是它毕竟在某些具体问题上达成了一些协议，对于调解南北矛盾，缓和南北关系起了一定的作用。如1974年第4届贸发会议上通过的《商品综合方案》；1978年11月，德国、日本等11个发达国家取消了约45个最穷国家的部分债务；1980年6月，建立了“商品共同基金”；1975—1990年期间，欧洲共同体与非加太国家前后签订了4个《洛美协定》等。可见，南北间的平等关系和新国际经济秩序只能靠斗争去取得。

现在值得注意的是，由于世界经济的地区化、集团化趋势方兴未艾，南北经济合作出现了以发达国家为中心的新模式。继北美自由贸易区在1989年1月生效后，欧洲共同体在1992年12月31日正式实现了12个成员国之间的以商品、资本、劳务和人员自由流通为主要内容的统一大市场。在亚洲太平洋地区，1980年成立的太平洋经济合作会议（PECC）迈出了亚太区域经济合作的重要一步，会议属半官方组织，只起相互交流意见和增强了解的作用。1989年11月，在澳大利亚首都堪培拉召开的亚大经济部长级会议，使亚太经济合作第一次进入官方协调的阶段，亚太经济合作组织（APEC）与会的12个国家（澳大利亚、新西兰、日本、美国、加拿大、东盟6国和韩国）都派遣了外交部长和经贸部长参加。1993年11月，亚太经济合作组织在美国西雅图举行第5次部长级会议及非正式首脑会议，会议签署了《亚大经济合作贸易和投资框架》协议，标志着亚太地区的经济合作又向前迈出了新的一步。以后，随着更多国家及区域内经济实体以不同方式参加该组织活动，有可能形成亚太经济合作部长级会议协商制度，并成为亚太地区特有的区域性协调与合作方式，在亚大经济合作组织指导下，还可能形成某些局部区域经济合作，建立若干次区域合作集团。总之，亚太经济合作的前景光明。所有这些，都将对旧的国际经济秩序产生冲击和影响。发展中国家完全可以利用世界经济的调整、重组的机会、继续努力，推动南北对话和改革旧的国际经济秩序，争取在各种不同的经济集团中取得有利的地位。

建立国际经济新秩序无疑是发展中国家和人民必须长期为之斗争的历史任务，在近中期还难以实现，因此，发展中国家必须把建立国际经济秩序的长期目标和解决当前所面临的问题既作区别又联系起来。为实现长远目标必

须从实际问题做起，一项一项地解决，只要发展中国家能坚持团结，制定正确的策略，经过长期的努力，目标终究会实现，从而使南北国家之间的经济合作，进一步建立在坚实稳固的基础之上。

复 习 思 考 题

1. 为什么说南北经济关系是当代国际经济关系中的基本体系？
2. 南北经济合作有哪些主要方式？战后出现这种合作的主要原因是什么？
3. 试述南北经济合作发展的前景。

第十六章 发展中国家之间的经济合作

第一节 南南合作的背景和意义

亚洲、非洲、拉丁美洲以及欧洲的发展中国家，构成第三世界。由于长期遭受帝国主义、殖民主义的剥削和掠夺，这些新兴的独立国家多数处于贫穷落后状态，他们的经济要发展，技术要发展，社会生活要发展。因此，这些新兴国家被称为发展中国家，亦即第三世界国家。第三世界的兴起是第二次世界大战以后世界形势变化的重要结果之一。战前，亚、非、拉广大地区，绝大多数处于帝国主义的统治或控制之下，处于殖民地、半殖民地的地位。战后，民族解放运动蓬勃发展，新兴国家摆脱了殖民统治，纷纷独立。他们形成了一股强大的政治力量，改变了世界的格局，并成为影响世界未来发展的重要因素。政治独立是经济独立的前提。如果不获得政治独立，主权被控制，资源被掠夺，是无法自力更生地发展民族经济的。然而，没有经济独立，政治独立也是不巩固的。如果民族经济不发展，国力就不强，外来势力就有可能利用经济压力，施加政治影响，要求某些发展中国家改变政策，以适应其政治要求。这种例子是屡见不鲜的。因此，发展中国家在取得政治独立后，必须大力创造条件，利用一切机会，发展民族经济，以取得经济独立，并巩固政治独立。

发展中国家要发展民族经济，首先要立足于本身的努力，即自力更生。但是，自力更生决不排斥国际合作。南南合作即发展中国家间的经济合作，是在平等互利基础上为求共同发展的一种新型国际关系。平等互利是南南合作的基本原则和生命线。国家不论大小、强弱、富贫，都应当一律平等，决不能以大压小，以强凌弱，以富欺贫。南南合作的双方或各方，都应从合作中受益。南南合作固然心须改变剥削和被剥削的关系，但也决不能形成施舍和被施舍的关系。

由于历史的原因，国际经济关系中占主要地位的仍然是发达国家之间的关系以及他们同发展中国家之间的关系，前面已经谈到，发展中国家同发达国家之间的关系，迄今并未摆脱旧的国际经济秩序的束缚，如下等价交换、关税与非关税壁垒、金融垄断体系、债务负担等。在国际经济秩序中破旧立新是一项严重的任务，这需要发展中国家间的合作，也需要发展中国家同发达国家间的认真对话。

全球性谈判，即南北对话，是一个长期的、艰苦的过程。在进行了十余年之后，乌拉圭回合已达成了协议。但在关键问题上发达国家的承诺离发展中国家要求仍相距甚远。在这种形势下，加强发展中国家之间的合作，就具有更加重要的意义。南南合作一方面有助于各自民族经济的发展，增强经济实力，从而加强发展中国家在南北对话中的地位；另一方面，发展中国家可以协调立场，用一个声音说话，也有助于推动南北对话取得实质性的进展。

第二节 南南合作的现实性

一、南南合作不是单纯的政治口号

南南合作已成为国际讲坛的重要议题之一。关于南南合作，不仅许多发展中国家的区域性和全球性的组织制订了许多宣言和行动计划，如《不结盟

和经济发展宣言》、《不结盟与其他发展中国家经济合作行动纲领》、《阿鲁沙集体自力更生纲领和谈判纲要》、《关于南南合作的平壤宣言和行动计划》等，而且联合国大会和各专门机构也通过了不少决议。发展中国家的代表为制定和争取通过这些宣言、纲领、行动计划和决议等，做了很大努力。国际上有人认为，这些文件一通过，就标志着南南合作取得了成功。然而实际上这些文件的内容，都未得到贯彻执行。

面对这种现象，人们逐渐形成了一种印象，好象南南合作只是为了表示发展中国家团结一致的一种政治口号，而很少有什么实际意义。许多发达国家为了维护其既得利益，自然不愿发展中国家摆脱其控制，将南南合作付诸行动；而一些发展中国家，也因种种条件限制，特别是还没有亲身体会到足够的成功经验，也对南南合作缺乏信心和热情，因而也没有在实践中把南南合作放在应有的优先地位。应该看到，南南合作是有其客观存在的政治和技术基础的，它正在由政治口号逐步变为现实。

二、南南合作存在的基础

为什么南南合作不但是必要的而且是可能的？其优越性在哪里？又受了哪些条件的限制？要弄清这些问题，就必须研究南南合作的基础，这就是发展中国家问的共同性、相似性和互补性。

（一）共同性

绝大多数发展中国家的历史上都曾遭受过帝国主义和殖民主义的统治压迫，受过他们的控制、掠夺和剥削。这种共同的历史遭遇，使发展中国家能互相体察彼此的需求和困难，加强彼此之间的团结。在取得独立之后，他们有发展民族经济，争取经济独立和改善本国人民生活水平的共同愿望。在国际范围内，他们又制定了打破旧的国际经济秩序，建立新的国际经济秩序的共同目标。共同的遭遇、共同的愿望、共同的目标把广大发展中国家联系在一起，形成了南南合作的政治基础。

（二）相似性

发展中国家的条件虽有差异，但总的说来处在相似的发展阶段，具有相近的发展水平。要使自己的民族经济顺利地发展，发展中国家首先要有适合本国国情的发展战略和政策。在制定这些战略和政策时，借鉴具有相似条件的其他发展中国家的经验，十分重要。要发展民族经济，还必须发展人力资源和提高技术水平。在这方面，争取发达国家转让技术是重要的，但不能完全依靠这种转让。因为这种转让的条件往往是苛刻的，费用是昂贵的；同时发达国家的技术往往不一定适合发展中国家的国情。而发展中国家根据自己的情况和经验开发出来的技术和设备，特别是某些中间技术，易学、易用，更加符合具有相似条件的其他发展中国家的需要，而且价钱比较低廉，支付办法比较灵活，便于在发展中国家间转让。近年来，发展中国家间已经出现了不少这种互相交流发展经验和转让合适技术的成功例子。总之，相似的发展条件，相似的发展水平和发展进程中的相似问题，使发展中国家可以卓有成效地相互学习，相互借鉴，从而构成南南合作的技术基础。

（三）互补性

发展中国家领土面积 8200 万平方公里，占世界总面积的 60%，人口近 40 亿，约占世界人口的 76%。中东的石油，亚洲的锡、钨，非洲和拉美的铜、锰、铀、锆、铌、钽等原料的储量和产量，都占有极重要的地位。橡胶、可可、咖啡、烟叶等产量非常大。中东石油的开发，为这个地区积累了大量的

资金，出现了人均收入居世界前列的高收入国家。在一些新兴的工业化国家，生产技术已有了长足的发展，在某些领域，如纺织、服装、造船、光学仪器、水电、石油化工和电子等行业，已达到了相当高的水平。然而，第三世界的人力、财力和自然资源的分布很不平均。有些国家具有丰富的人力资源和一定的技术水平，但缺乏资金和原料；有些国家资金雄厚，但资源和产品单一，技术落后；有些发展中国家部分产品，技术先进，产大于需，而另一些产品，则技术落后，有求于人。这种不平衡性导致了发展中国家间的互补性，他们之间迫切需要而且完全可能取长补短，互相补充，互通有无。通过合作可使各自的优势得到充分的发挥。由此可见，发展中国家的互补性，构成了南南合作的经济基础。

根据上述分析可以发现，南南合作是有巩固的基础和巨大的潜力的。它不是某些人的主观设想而是客观实践的要求。发展中国家要充分利用这些潜力，使南南合作有更大规模、更切实的发展。根据共同性，要发扬团结互助的精神，求大同、存小异；根据相似性，要选择好最适宜合作的技术，使之比起发达国家的技术来，用钱少，效益高；根据互补性，要考虑采取人力、资金、技术、原料、市场一体化的措施，使各方优势都能得到充分发挥。综合解决财政投资、技术转让、产品开发、劳动就业以及扩大贸易等问题。

在充分考虑发挥南南合作潜力的同时，也不能忽视南南合作面临的困难及发展中国家本身存在的弱点。主要是旧的国际经济秩序没有根本改变，发展中国家仍然受到发达国家的控制，大部分国际经济技术活动，仍然通过原来渠道进行，从发展中国家本身来说，也缺乏对南南合作的通盘考虑，一些国家并没有将其列入发展规划的重要内容，也没有建立起相应的合作渠道和机制。同时，由于发展水平和条件的差异，各个国家的利益和要求也各不相同。如果不能协调彼此的立场，照顾各方的利益，就势必影响南南合作持久、蓬勃地发展。

综上所述，发展中国家要认真分析南南合作开展的条件和环境，才能自觉地利用客观规律所提供的可能性，同时又要制定可行的政策措施，克服困难和弱点，才能把南南合作不断推向前进。

第三节 南南合作的基本目标

南南合作本身不是目的，而是达到某种目的的手段。南南合作的基本目标是：

一、促进集体自力更生，发层民族经济

什么叫自力更生？就是把发展建立在自身努力的基点上，从而摆脱各种形式的依附。单个发展中国家需要这样做，一批发展中国家作为集体也需要这样做。往往单个发展中国家做不到的，一批发展中国家团结合作就能做到，这就是集体自力更生。

集体自力更生是植根于发展中国家共同性、相似性和互补性的基础上的，它是互助、互利的南南合作要达到的基本目标之一。广大发展中国家要改变贫穷落后的面貌，要依靠自己坚持不懈的努力，这是最基本的前提，同时也需要国际合作，首先是发展中国家的合作。两者结合起来，争取经济独立。

集体自力更生的建立，必然会促进各自民族经济的发展。南南合作的成

果，最终要用生产力的标准来衡量，看参加南南合作是否有助于生产力的发展，民族经济实力的增强，人民生活水平的提高。只要把握住这个基本目标，南南合作才不至于成为一句空洞的政治口号，而是发展中国家团结互助，共同发展所需要的实践活动。

二、协调立场，加强南北对话中的谈判能力

国际社会是一个统一的整体，各国之间是通过各种联系而相互依存的。现在世界上有两大问题：和平问题与发展问题，即通常所谓的“东西问题”与“南北问题”。积极推动南北对话取得成果，改善南北经济关系，已成为世界各国，特别是发展中国家的迫切任务。

然而，发展中国家不能乞求发达国家的合作。为了促进南北对话，必须增强自己的实力，这是提高谈判地位的基础。但是，在已有实力的基础上，通过南南合作会使发展中国家的单独的、分散的力量联合起来，采取共同的立场，协调一致的行动，用一个声音说话，从而进一步提高谈判地位，通过研究和制定谈判的战略和策略，争取得到最好的结果。加强南南合作，是打破旧的国际经济秩序的重要手段，是提高发展中国家谈判地位，推动南北对话的有力措施。

三、推动建立新的国际经济秩序

建立新的国际经济秩序是国际社会，首先是发展中国家的强烈要求。在许多重要的国际文件中，例如《关于建立新的国际经济秩序的宣言和行动纲领》，《各国经济权利与义务宪章》均提出了新的国际经济秩序的基本原则，如：独立自主，尊重主权，平等互利，互助合作等。如何将这些基本原则贯彻到国与国之间的关系中去，是一个长期的过程，需要经过艰苦的斗争。

发达国家同发展中国家之间由于历史形成的不平等、不公正的关系，一时难以改变。但发展中国家间的经济合作关系，完全是另外一种范畴的关系，十分必要而且完全可能建立在新的基础上，成为体现新的国际经济秩序的榜样。发展中国家的一些区域性合作组织、行业性组织，正是建立在体现新的国际经济秩序的原则上的。

上述三个目标是互相联系，互相补充的。促进民族经济的发展是根本目标，这一目标的实现为加强谈判地位提供了物质基础。南北对话如能取得进展，也将有助于发展民族经济。南南合作在平等互利基础上的发展，将在建立新的国际经济秩序的斗争中，树立榜样，为推动当代的发展问题，做出应有的贡献。

第四节 南南合作的主要领域和组织机构

一、南南合作的主要领域

南南合作已扩展到许多经济领域，取得了一定的实践成果和经验。现就贸易、金融、能源、原料、工业、粮食和农业、科学和技术等主要领域方面合作的进展，分述于下：

（一）贸易

国际经济关系中，最大量、最经常的方式是贸易。加强发展中国家间的贸易合作，扩大发展中国家间的贸易，是南南合作的一个重要组成部分。

贸易领域是发展中国家经济合作开展得最早，也是活动较为广泛的一个领域。发展中国家间不仅双边贸易关系不断发展，而且区域性、区域间的贸

易合作也取得了可喜的成果。

亚非拉各区域的合作和一体化组织的建立和发展，有力地促进了南南贸易合作。这些组织在协调政策、统一行动、抵制国际垄断资本压低原料价格，反对发达国家的贸易保护主义方面，发挥了积极作用。他们在区域组织内部，一般都采取了减免关税的措施，同时在资金、人员、商品运输和储存方面，彼此提供许多方便条件，从而促进了区域内部各国之间的贸易，为发展民族经济开辟了自己的新市场，削弱了发达国家以及跨国公司对第三世界贸易的垄断和控制，增强了自力更生的能力。

从世界范围来看，70年代以来，发展中国家对外贸易有所扩大，发展中国家之间贸易发展的速度，超过了发展中国家同发达国家之间的贸易发展速度。在世界贸易额中的比例，也有所增加。

为了把南南贸易合作从双边、区域、区域间进一步扩展到全球，发展中国家，特别是77国集团先后召开了多次会议，制定了一些合作计划和方案。根据该集团的建议，第5届联合国贸发大会确定了以下三个优先方面：

1. 建立发展中国家全球贸易优惠制。其目标是在平等互利的基础上，在发展中国家之间对进口商品实行关税和非关税壁垒的减让，使发展中国家间贸易增长的速度高于他们同发达国家间贸易的增长。1988年4月11日至13日，发展中国家全球贸易优惠制谈判委员会部长级会议在贝尔格莱德举行，当时，即有48个发展中国家同意参加全球贸易优惠制协定。

2. 发展中国家国营贸易组织的合作。通过这种合作，增强它们的谈判力量，使进口来源和出口市场多样化，并扩大原料加工深度。其形式包括联合销售、联合进口、联合储存和运输，建立联合情报中心等。然而，在这方面的行动虽经多次讨论，但实际进展不大。

3. 建立发展中国家多国销售企业。其目的是为了这些国家能获得最大的贸易利益，并大量节省各种费用。77国集团政府专家组已选定了商品清单并经加拉加斯高级会议认可。但这方面的合作仍处在设想和计划阶段。要把设想变成现实，尚需解决许多复杂问题。

除上述三个全球性的优先方面外，为促进南南贸易合作，有关国家也考虑采取一些具体措施。如：为解决大多数发展中国家外汇短缺的困难，采取各种形式的换货贸易、补偿合作；双方联合向第三国出口等。这不仅要求在贸易体制上进行一定的改革，同时也要求调整生产结构，建立合理的国际分工。

由77国集团和中国联合倡议，1997年1月在哥斯达黎加首都圣何塞召开了南南贸易、投资和金融大会，来自77国集团的108个成员国和国际组织的300多名代表出席了大会。会议分析了当今世界发展带来的机遇和挑战以及新形势下南南合作的前景，并重新确定合作的新战略。

（二）金融

资金是经济发展的重要条件之一。绝大多数发展中国家面临资金短缺的问题，发展中国家在金融领域的合作具有特别重要的意义。

多年来，很多发展中国家为促进经济贸易的发展，解决国际收支平衡问题，在双边、区域范围内，进行了卓有成效的金融合作，区域性和全球性的金融合作，也在酝酿和讨论之中。

1. 多边清算安排，一般建立在区域或分区域的基础上，成员国可不使用可兑换货币来清算贸易，便于它们克服外汇短缺的困难，以推动贸易合作的

发展。

2. 多边信贷安排，主要是为成员国的国际收支提供贷款，作为国际资金的补充。70年代以来，发展中国家已通过一些区域和分区域的组织，作了不少这种安排。

3. 多边发展基金。多半是由石油输出国特别是阿拉伯国家建立的，为成员国和其他发展中国家的经济和社会发展筹集资金，提供发展援助。

4. 区域性开发银行。发展中国家的一些区域性开发银行也为成员国的经济和社会发展提供资金，并协调本区域各国的发展计划，促进经济一体化。

为加强多边主融合作，发展中国家于1982年11月在墨西哥城举行了经济合作圆桌会议。会议提议加强区域性开发银行之间的联系。发展中国家还多次提出开展全球性的金融合作，并建立相应的金融机构，主要建议有：

1. 不结盟团结基金。1973年举行的第4次不结盟国家会议时曾建议建立这一基金，在以后的一些会议上也曾讨论过，但迄今尚未建立。

2. 南方银行。这是1972年77国集团第4次部长级会议上提出的，以后经过多次会议的研究与磋商，已就银行的宗旨、性质、职能、规模和资金来源等提出了一系列的建议。目前，发展中国家间对宗旨、性质、职能等已无多大分歧，关键在于如何筹措银行的资金，这涉及到各国应出资金的份额，一时还难达成协议。建立南方银行是发展中国家在金融领域中合作的一项重要措施，要付诸实现还要经过一番努力。

在金融领域进行合作的另一个重要方面是对解决债务问题采取共同的立场和战略。负债最严重的拉丁美洲国家已初步形成了拉美债务国共同阵线，非洲国家也在协调在债务问题上的共同立场，以求得公正合理的解决。

(三) 能源

能源供应是经济技术发展和人民生活水平提高的前提条件，也是当前世界经济关系中的一个重大问题。南南合作在这一领域曾蓬勃发展，并取得了重大成果。

由于石油是现代经济的主要能源，发展中国家的石油储量占世界石油储量的78%，原油生产占世界产量的51%，因而能源领域里的南南合作主要是通过石油斗争进行的。石油斗争又可分为两个阶段：

1. 联合斗争的开始和石油输出国组织的诞生。50年代末期，亚非拉主要产油国为发展民族经济，努力保证并争取提高石油收入。这种要求经济自立、发展民族经济的政策，同当时发达国家压低发展中国家原料价格的掠夺政策的矛盾日益激化。产油国在个别、分散斗争中，日益认识到联合斗争的必要，这就导致了石油输出国组织(OPEC)在1960年9月诞生。石油输出国组织的成立，标志着亚非拉石油斗争已从分散状态进入了有组织的联合斗争，这是南南合作中的一件大事。

石油输出国组织成立后，首先将维护石油价格列为维护产油国利益的主要措施。在60年代中，其主要成就为：制止原油标价下跌，从而维护了产油国的利益；支持成员国收回石油资源主权的斗争。

在60年代，一些发展中国家的产油国在参加全球性石油输出国组织联合斗争的同时，也同本区域的产油国一道，建立了区域性的联合组织，如1965年2月建立了拉丁美洲石油互助协会。该协会的任务是促进成员国之间的情报和技术交流，研究石油资源的保护，促进贸易以及成员国在发展计划上的合作。1968年1月建立了阿拉伯石油输出国组织，其任务是协调成员国的经

济政策和石油政策，交流情况，创造培训和就业机会，共同建立石油工业项目等。这些区域组织与欧佩克（OPEC）互相配合，彼此呼应，在斗争中发挥了积极作用。

2. 震撼世界的石油斗争风暴。60年代的联合斗争，中心是稳定原袖标价，还没有触及国际石油垄断财团对原油价格的决定权和对石油生产的控制权。70年代初，石油输出国组织通过反复斗争，打破了国际石油垄断单方面决定原油标价的局面，取得了决定油价的主要发言权。接着产油国又通过参股和国有化两种途径，进行了收回石油资源主权的斗争，这一斗争取得了节节胜利。

除了石油斗争这一主战场外，发展中国家也在其他种类的能源方面开展了合作。1973年10月，24个拉美国家成立拉丁美洲动力组织，任务是帮助实现各动力资源工业化，促进拉美地区一体化；非洲国家在利用水力资源、太阳能、风能等再生能源方面进行合作，塞内加尔河流域组织研究如何综合开发水利资源，包括发电，西非九国建立了太阳能研究中心。

（四）原料

许多发展中国家基本上是发达国家的原料供应地。发展中国家在很多原料和初级产品的出口方面一直在世界上占很大比重。在发展中国家的出口以原料和初级产品为主，有的国家还依赖着单一产品出口，如一些石油输出国的石油，赞比亚的铜，加纳的可可，毛里求斯的糖等。

在不公正、不合理的旧的国际经济秩序下，发展中国家出口的原料和初级产品的价格被压得很低，而他们所需进口的工业制成品价格却上涨得很快。为了掌握出口的原料和初级产品价格的决定权，发展中国家早就进行了联合斗争。在这个领域中的合作形式主要有：建立原料生产国和出口国组织；争取商品价格指数化和实施《商品综合方案》。

原料生产国和出口国组织。这些组织绝大部分是60年代和70年代上半期建立的。已成立的有橡胶、可可、咖啡、花生、椰子、胡椒以及磷酸盐、食糖、肉类、木材、黄麻等分区域性和区域性的组织以及以发展中国家成员为主的铜、铝土、铁砂等生产者协会。

发展中国家通过这些组织，协调生产和销售政策，保护、稳定以致提高原料价格，以维护共同利益。一些组织通过增加出口税，规定最低限价，制定生产和出口配额，建立原料缓冲存货手段，以对付不利情况。有的组织，如橡胶、椰子、黄麻等组织的成员国，还开展了技术合作，以发展生产，提高加工能力。各生产国组织之间，还开展了横向联系，有的组织向另外组织派了观察员，相互沟通情况。

各原料生产国和出口国组织的斗争虽然取得了一定成绩，但不象石油输出国组织那样明显。主要原因是有些组织成员国范围有限，对该原料或初级产品的控制能力不足，不能左右国际市场；有的组织成员国之间由于内部分歧，不能统一行动；有的国家财政状况不佳，难以建立缓冲存货；有些组织，如铜、铁砂、铝土等组织内部，还有部分发达国家成员国，使问题更加复杂化。同时，发达国家对原料和初级产品的依赖，并不象对石油依赖那样严重，使这些组织可能发挥的作用，也受到了一定的限制。

商品价格指数化。发展中国家要求在他们出口的商品价格和他们在发达国家进口的商品价格之间，建立起按指数进行调整的关系。当工业品价格上涨时，原料价格也要按指数相应上涨。发展中国家一再提出这一主张，目的

是破除发达国家对制定工业品价格和初级产品价格的垄断权，减少日益扩大的剪刀差。但这一主张一直遭到发达国家的反对，至今没有结果。

《商品综合方案》。这是发展中国家为维护自己的经济利益，解决原料和初级产品贸易问题而提出的一种综合解决办法。为了改变原料和初级产品在国际贸易中被垄断的局面，发展中国家曾同发达国家进行多年谈判，谋求逐项解决，但无成效。1974年，在关于讨论原料和发展问题的联合国第6届特别大会上，建立《商品综合方案》作为建立新的国际经济秩序的一项重要内容，写入了《行动纲领》。以后，1976年联合国第4届贸发大会通过决议，确定了该方案的目标、商品范围、国际措施和行动计划等。此后，发展中国家为争取该方案的实施进行着不断的努力。

（五）工业

各发展中国家工业发展是不平衡的，这既给它们之间的合作带来了一定的困难，又为开展平等互利的工业合作创造了机会。

南南工业合作有双边合作（邻国，同一区域的国家或跨区域的国家）和区域合作。这些合作既在工业发展水平相近的国家之间，也包括工业化程度不同的国家之间。南南工业合作开展得最活跃的，还是区域、分区域的组织，如东南亚国家联盟、安第斯条约国家组织和西非国家经济共同体等。

东盟各国间工业合作引人注目。他们一面建立共同的大规模的工业企业，一面鼓励在利用当地原料，增加就业机会和在创汇的工业项目中进行合作。其工业合作既有政府间的，又有民间的。安第斯条约组织国家先后制定了包括汽车制造、冶金机械、石油化工、钢铁、电子等主要工业部门在内的工业发展规划，目前有几项计划已经通过。在非洲，分区域的工业合作也在发展。

发展中国家作为一个整体，已具备了发展工业的基础。他们有大量的资源、充足的劳动力和一定的技术，石油输出国又有较雄厚的资金，工业产品在发展中国家有广阔的市场。只要充分利用这些有利条件，遵循互利、互助、互补的原则，南南工业合作就一定能蓬勃地开展起来。

（六）粮食和农业

发展中国家粮食状况日益严重，除了历史原因和当前不利的国际环境外，也由于很多国家忽视农业生产的发展。面对着日益严重的缺粮问题，越来越多的发展中国家认识到粮食自给的重要性，开始注意调整政策，优先发展农业，并开展粮食和农业方面的相互合作。

在70年代的多次国际会议上，发展中国家就决定在区域、分区域范围内签订特惠贸易协定，加速粮食流通，制定有关粮食生产的共同规划，建立粮食储备，以稳定粮食价格。1981年77国集团加拉加斯会议重申，粮食和农业是发展中国家经济合作的优先领域，建议在土地、人力、资源方面合作，提高生产粮食的能力。1984年，发展中国家在粮食和农业领域全球经济合作会议也提出了一系列建议，包括：改进对合作项目的协调工作，制订同一区域国家进行农业科学研究的计划，建立从事化肥、农机和农药生产以及农业品加工和贸易的多国公司，建立农业和食品工业研究中心等。

农业生产技术方面的合作也在发展中国家间开展。这些合作包括农机生产、种子交换、作物培植和粮食加工方面的研究和技术交流。

发展中国家还在粮食方面向急需的国家提供援助，甚至有的受灾国也向重灾国提供粮食援助。这种穷朋友之间的患难相助，充分体现了南南合作的

团结精神。

（七）科学和技术

发展中国家在科学技术领域中的合作是南南合作的重要方面。发展中国家的技术合作，包括技术交流、技术转让、人才开发、合作研究和开发、设计和咨询服务等，形式多样，覆盖面广，经济实用，因而具有强大的生命力，近年来得到了广泛开展。

发展中国家技术合作的重要条件是互相对需求和能力有清楚的了解，这样才能使技术合作项目建立在可靠的基础上。目前的问题是发展中国家的技术信息交流不够，而发达国家在这方面占有优势，因此，有些发展中国家的项目，本来可以选择发展中国家的实用和便宜的技术，却选择了发达国家的技术，原因就是信息不灵。因此，发展中国家迫切需要收集和交换技术信息。发展中国家之间的合作，其条件应该而且可以比同发达国家之间合作的条件更优惠，使用起来更容易，这样才能充分体现其优越性。发展中国家在许多关于技术合作的会议上，曾多次强调优先利用发展中国家的技能和机会，研究制定关于发展中国家专家聘用条件合同的样本，加强各国有关机构间的协调，最大程度利用人力、物力资源，进行双边和多边的科技合作。

上述各领域中具体项目的合作一般采取国际上通行的形式，主要是信贷合作、投资合作、劳务合作、发展援助和补偿合作等。

二、组织机构

为了协调和促进南南合作的开展，发展中国家间成立了一些组织机构。双边的政府间组织形式因国家而异，有经济技术合作委员会、混合委员会等。与此同时，分区域、区域以及全球性的多边组织，应运而生。在发展中国家的要求和推动下，联合国有关机构在促进南南合作方面也进行了一定工作。有些组织机构的领域和活动，前节已经涉及，现综合简介如下：

（一）行业性组织，基本上是能源、原料生产国和输出国组织。主要的有：石油输出国组织、阿拉伯石油输出国组织、拉美国家石油互助协会、可可生产者联盟、天然橡胶生产者协会、肉类生产者组织、香蕉出口联盟，国际胡椒共同体、非洲国家咖啡组织、非洲油料生产国组织、非洲木材组织、西非水稻协会，拉美和加勒比国家食糖出口国集团、拉美和菲律宾甘蔗生产国联合会、亚洲和太平洋椰子共同体、亚洲黄麻生产国组织。此外，还在国际铝业协会、铜矿出口国政府间委员会、铁矿砂出口国协会等组织，成员国中包括一些发达国家。这些行业性组织中，以石油输出国组织所发挥的作用最为显著。

（二）区域性组织，包括分区域组织，主要是经济合作和一体化组织。自60年代初兴起以来，数量逐渐增多，规模越来越大，遍及亚非拉，参加国约占发展中国家的半数。

发展中国家经济合作和一体化组织是在地域接近、利益相关或经济发展水平大致相当的国家，通过互相协调以求得共同发展的经济集团。这些组织，虽规模大小不同，历史长短不一，但在扩大相互贸易，改善交通运输、交流科学技术，推动人才开发，特别是在协调工农业生产方面，发挥了积极作用。这有助于发展中国家在资金、原料、市场、技术等方面取长补短、相互调剂，有效利用各自的人力、物力、财力，改变不合理的经济结构，并为发展民族经济开辟和扩大了市场，同时也有助于在同发达国家的对话中，协调步骤、统一立场。当然，有些组织在发展过程中也都不同程度地遇到了一些困难，

如何协调组织内部各成员国之间的利益，是实现这些组织经济合作和一体化方案的重要条件。

（三）全球性组织，主要有两个：即不结盟运动和 77 国集团。

不结盟运动创始于 1961 年，早期虽基本上是一个政治论坛，但一开始就注意经济方面的合作。在 1961 年 9 月第一次首脑会议通过的宣言中就要求废除国际贸易中的不等价交换，要求稳定原料价格，要求发展中国家在经济和商业领域中进行有效的合作。1964 年 10 月举行的第二次首脑会议，通过了《和平和国际合作纲领》，要求“与会国协商采取措施以在平等、互利和互助基础上加强发展中国家间的经济关系”。1970 年 9 月第三次首脑会议通过了《不结盟和发展宣言》，敦请发展中国家互相支持，有效利用各国资源，加强和扩大区域和分区域的合作和一体化。《宣言》所提出的发展中国家个别和集体自力更生的原则，成为不结盟运动经济纲领和南南合作的思想基础。1973 年 9 月第四次首脑会议，呼吁建立“新的国际经济秩序”，通过了《不结盟国家同其他发展中国家经济合作行动纲领》。1976 年 8 月第五次首脑会议提出了发展中国家贸易优惠制的长期目标，并提出了建立银行和金融机构等建议。这次会议为把区域、分区域的合作推向全球性的合作做了重大努力。以后举行的第六次至第八次首脑会议，均强调了南南合作的重要性。此后，并于 1987 年 6 月举行了关于南南合作的部长级会议。会议通过的《关于南南合作的平壤宣言和行动计划》，重申了南南合作未来发展战略和政策，提出了在金融、贸易、科技、工业、农业等领域加强合作的一系列措施。会议还决定成立不结盟国家关于南南合作部长级特别会议常设委员会，以推动南南合作计划的实施。

77 国集团建立于 1964 年联合国第一届贸易和发展会议期间。这个集团开始是发展中国家在联合国范围内为维护其共同利益同发达国家谈判的一个协调组织，它的基础比不结盟运动广泛，成为发展中国家最大的政治、经济组织，在国际上有重大影响。77 国集团在联合国大会和一些专门机构中，也发挥着日益显著的作用。77 国集团力推动南南合作，进行了不懈的努力，通过了不少文件，其中最重要的有两个：即 1979 年 2 月通过的《阿鲁沙集体自力更生纲领和谈判纲要》和 1981 年 5 月通过的《发展中国家经济合作行动纲领（《加拉加斯纲领》）》。《阿鲁沙纲领》重申发展中国家经济合作是集体自力更生战略的关键因素，是建立新的国际经济秩序的基本组成部分，确定了发展中国家经济合作的优先事项为：制定发展中国家全球贸易优惠制，开展发展中国家国营贸易组织间的合作，建立发展中国家多国企业；建立分区域、区域和区域间经济一体化；加强技术转让、货币、资金方面的合作；支持最不发达国家、内陆国、岛屿国等。《加拉加斯纲领》是迄今发展中国家经济合作最完整、最系统的计划，按贸易、工业、粮农、能源、原料、财政、工业化和技术合作等八个领域，进行了检查，并提出了建议。纲领要求采取果断行动来保证具体地、连贯地、一致地和按时地执行将为发展中国家带来互利成果的合作计划。为此，77 国集团加拉加斯会议决定采取协调、监督和后续行动，包括按领域举行审查会议，并建立了政府间后续和协调委员会。此后，各次 77 国集团会议一再肯定《加拉加斯纲领》的重要，并对各领域的合作计划进行了审查和协调。1986 年 8 月在开罗举行的部长级会议，进一步总结了这方面的经验，提出了讲求实效的一系列灵活措施。

（四）联合国发展系统在南南合作中的作用。在联合国建立的最初年代

里，南南合作并未列入议事日程。随着第三世界国家的成长壮大，联合国发展系统逐渐形成，南南合作也就成为这些国际讲坛重要议题之一。

在发展中国家倡议下，1974年4月举行了第6届特别联大，通过了《建立新的国际经济秩序的宣言和行动纲领》。该文件肯定了发展中国家的集体自力更生和相互合作将进一步加强他们在新的国际经济秩序中的作用，并提出了发展中国家为扩大分区域、区域和区域间的合作应进一步采取的步骤。这些步骤包括：维护对自然资源拥有的永久主权，有效地运用本国的自然资源；促进、建立和加强区域、分区域一级的经济一体化；扩大相互间的贸易给予优惠待遇；提供财政援助；推动建立在工业、科技等其他领域中的合作。在发展中国家的积极推动下，1978年9月在布宜诺斯艾利斯举行了联合国关于发展中国家技术合作大会。会议通过的《行动纲领》指出，要促进发展中国家技术潜力的发展，促进它们之间技术转让，积极利用科技合作来解决它们面临的科学技术问题，并提出了许多具体合作建议。《行动纲领》要求联合国系统各机构把发展中国家技术合作的原则贯彻到各自的工作方案中去，并进行机构调整，以适应这一要求。会议要求发达国家对发展中国家技术合作提供财政支持，并决定每两年举行一次高级政府间会议，审查纲领执行情况。自此之后，发展中国家的经济合作、技术合作，几乎成了每届联合国大会的传统议题。在联合国发展系统，贸发会议秘书长主要负责报告发展中国家经济合作情况；联合国开发计划署署长则负责报告发展中国家技术合作情况。现在促进南南合作的活动虽已列入了许多联合国机构的工作方案，但因预算拨款有限，开展活动范围较窄，一般只是资助一些技术交流项目需要外汇的旅行费用等。发展中国家要求增加拨款，往往受到发达国家以联合国组织的“普遍性”为借口进行阻挠。尽管如此，联合国开发计划署发起的政府间技术合作计划会议，工发组织发起的部长级团结会议，贸发会议支持的全球优惠制和粮农组织的技术合作方案等，对推动南南合作都起了一定作用。

第五节 南南合作的前景

广大发展中国家对南南合作的重要性，普遍有所认识，并在实践中积累了一定的经验。同时，各种国际组织，特别是发展中国家本身的组织，通过了大量宣言和决议，制定了许多详尽的行动纲领和具体计划。然而，实际的进展却大大落后于文件的要求，发展中国家蕴藏着的合作潜力远远没有发挥出来，在不少领域中，仍然收效甚微。

这种现状的存在，有其外部和内部的原因。从外部来看，主要是不合理、不平等旧的国际经济秩序的束缚。南南合作是对旧国际经济秩序的一种挑战，因而发达国家利用各种渠道进行限制和阻挠。从内部来看，发展中国家在大目标一致的前提下，在实际利益上，也存在着许多差异。如果没有协调好不同的利益和要求，许多纲领和计划就无法贯彻和执行。同时，由于南南合作刚刚兴起，有些发展中国家还缺乏进行这种合作的相应的政策和具体措施，也在一定程度上影响了项目的落实。

为使南南合作的目标真正贯彻落实，发展中国家有以下几个问题需要解决：

1. 制定并实行真正体现“团结互助，平等互利”原则的政策，以充分体现南南合作的优越性。平等互利是南南合作的生命线。如果一项合作计划没

有能够协调和照顾各方利益，体现互利原则，则这项计划在执行时就会遇到困难或被搁置起来。反之，如果合作计划或项目是建立在互利基础上的，而这种合作体现出比同发达国家合作更为有利，这种合作就肯定会蓬蓬勃勃地开展起来。利益的汇合是国际合作的基础，这一原则对南南合作也是适用的。贯彻互利原则最理想的情况是通过执行同一个项目，合作各方都能得益，而不是单纯的你给我取、我给你取的对等原则。因此，制定南南合作计划和项目时，应充分考虑经济、技术的可行性，保证合作各方能够受益。当然，考虑发展中国家之间的合作效果和影响时，要把当前利益和长远利益结合起来。为了集体自力更生，发展中国家应团结互助，互相给予优惠照顾，使南南合作体现出更大的优越性。

2. 有了政策，还要有具体措施。根据实践经验，下面几点是很重要的：

(1) 从政府间的合作进展到企业间的合作。过去一些全球性的发展中国家组织通过的一些南南合作的纲领和行动计划，未能贯彻执行的原因之一，就是仅仅停留在政府间的各种会议上。实际上，许多计划和项目的最终执行者，应该是各个企业。这些计划和项目的落实，在很大程度上要靠它们。因此，各发展中国家的政府，都要组织和鼓励本国企业积极参与南南合作：一是向它们及时通报南南合作的计划；二是为它们创造同其他发展中国家有关企业直接接触的机会，探讨进行合作的可能性并实际开展合作。近年来，有些区域和分区域组织促进企业合作方面开展了不少工作，取得了可喜成果，这一经验值得重视。

(2) 南南合作的内容和形式应该灵活多样，不能一刀切。过去一些全球性的计划多次讨论不能落实的另一个重要原因是强求一致。实际上，要求每个发展中国家对各个部门和各种形式的合作都感兴趣是不可能的。有些活动，往往因等待所有国家参与而不能开展。实际可行的措施是根据自愿原则，谁愿意选择什么部门就选择什么部门；什么形式方便就从什么形式开始。这样才能充分发挥各自的优势，使双边、区域和全球性合作互力补充，互相促进。

(3) 充分利用各种渠道，包括联合国发展系统，促进南南合作。迄今为止，南南合作主要是在双边的基础上进行的，无论是技术交流、人才开发，还是承包工程、劳务合作，合营企业等，大量的活动都是双边的。区域、分区域以及全球性的组织，除在各自的范围内，开展一些多边活动外，也在促进双边南南合作方面发挥作用。联合国发展系统，特别是联合国开发计划署，也是一个可以利用的重要渠道。其主要方式有三：一是积极参加其组织的政府间技术合作计划会议，在互相了解需求和能力的基础上，与其他发展中国家确定合作项目；二是充分利用区域性项目，特别是各种专业的区域网，加强与本区域国家的了解和交流，扩大多边和双边的合作；三是主动拨出开发计划署拨款的一部分，建立方案，支持发展中国家间的经济技术合作。

3. 把南南合作纳入国家发展规划，使之成为经济技术工作的有机组成部分。在制定发展规划时，要认真分析需求和能力，看哪些任务最适宜于通过南南合作加以解决，并具体列入，要避免把南南合作仅仅看作是计划外附加的或临时性的任务。只有这样，才能有效地发挥发展中国家所具有的巨大潜力，自觉地、有预见性地开展南南合作。

4. 从组织机构上加强对南南合作的协调和指导，南南合作需要发动有关部门、企业和院所来进行。在政府制定有关政策、措施和纳入计划的同时，应确定主管单位对南南合作的项目确定和执行进行协调和指导，以避免互相

矛盾和重复，并有利于总结经验，提高质量。

40 多年来，南南合作在理论上和实践上都在不断前进。它的存在是有现实基础的，前景是广阔的。目前的任务是，认真总结经验，贯彻平等互利原则，采取切实可行、灵活多样的措施，充分发挥发展中国家间共同性、相似性、互补性所赋予的巨大潜力，使南南合作取得更多的实际成果，逐步实现促进集体自力更生，发展民族经济的基本目标。

复 习 思 考 题

1. 加强南南经济合作的重要意义。
2. 如何进一步推动南南经济合作？

第十七章 区域经济一体化

第一节 区域经济一体化的概念、内容和作用

一、区域经济一体化概念

区域经济一体化是区域内各成员国根据平等、自主和互利原则，在共同的战略利益基础上，在各自政府一定授权的共同机构的领导下，通过共同协商，使区域内各国经济生活由国家过程逐步转化为国际过程，即消除各国生产要素在区域内自由移动的障碍，发挥各国生产要素优势，实行区域内生产要素的优化配置，从而促进区域内专业分工，协作生产，发展规模经济效益，建立一个包括商品、资本和劳动力在内的统一市场。为此，必须取消成员国现有的零乱的经济政策和为保护本国产业制定的各国措施，通过共同协商制定统一的区域性产业政策以及宏观调控手段和经济政策配套保证，使各成员国经济在一体化进程中得到共同发展，并加强它们在世界经济中的实力地位和作用。

区域经济一体化的目标，是通过区域经济一体化组织来实现的。所谓区域经济一体化组织，又称区域经济集团，是第二次世界大战以后世界经济发展中出现的新现象。

（一）区域经济一体化组织的特点。

首先是地区性，即同一地区内一些国家联合起来组成的国际协调组织或超国家机构，参加地区一体化的国家有不少是中小国家，他们的生产规模和社会化程度与狭小的国内市场矛盾日趋尖锐。

其次，以共同的经济利益为导向，建立地区共同市场为目标，对内实行自由贸易和对外实行保护贸易。区域经济一体化的两重性是上述两种贸易的对立统一，其积极一面可成为世界经济一体化的中介或准备阶段，而消极一面往往成为世界自由贸易的人为障碍。

第三，区域各国、地区在政治、社会、文化和军事战略上的基本一致有利于区域合作向高层次和全面合作发展。当然，经济发展水平的相接近或从区域产业结构布局上具有较好的经济互补性是区域国际分工和区域经济合作得以发展的基本因素。

（二）区域经济一体化组织与其他国际组织的区别。

1. 与跨国公司的区别。就理论上来说，区域经济集团属于宏观经济一体化，跨国公司推行的是企业全球化战略，属微观经济一体化范围。所以，前者是政府间协调组织或超国家机构，属区域性多边政府协定的产物，活动范围有地区局限，但活动内容具有综合性，往往包括政治、经济、科技、文化、教育等方面的协调和合作。而后者（跨国公司）是私人企业集团，经营地区全球性，而活动范围仅限于经济领域。

2. 与国际性部门或商品联合组织的区别。前者是成员国国民经济各方面的协调或合作；后者仅局限于某一二个经济部门或某一种产品出口方面的产品、价格、出口定额或补贴等管理（如欧洲煤铁联营和石油输出国组织）。

二、区域经济一体化的内容和组织形式

（一）区域经济一体化的内容。

1. 协调成员国间的经济发展战略，进而制定共同的科技进步和国民经济发展的综合纲要，并据以促进区域国际分工的发展和深入，专业化分工和协

作生产，以充分发挥地区市场规模经济，提高劳动生产率，增强区域整体的经济实力和在国际市场的竞争能力。

2. 在流通领域里促进市场一体化，即统一区域内的商品市场、资本市场和劳务市场，逐步消除商品、资本、劳务、技术和信息自由流动的一切障碍；

3. 制定适宜的排他性贸易保护政策以利于保护民族经济，促进区域内相互贸易的发展，尽量减少区域经济利益与全球经济一体化进程间的矛盾；

4. 在金融货币方面，协调成员国货币汇率，进而建立统一货币体系。

5. 协调成员国经济增长政策和发展战略；

6. 在政治和法律领域里，统一各国干预经济生活的各种法律、条例和行政命令，建立统一各国经济政策的协调程序；

7. 协调区域内各成员国之间在经济活动中所出现的问题，避免区域内各成员国和部门相互间的过量竞争，要把国家利益服从于区域内的共同利益，即“从总体角度和整体利益来处理区域内各项事务”。为此，成员国为了区域的共同利益，必须让出一部分国家主权，如共同经营某些资源，统一使用从各成员国收集的资本和税金等。

(二) 区域经济一体化层次和组织形式。

区域经济一体化层次（即程序）取决于区域内商品和生产要素无国界自由移动的范围和程序，其组织形式按层次大体可分为以下6种：

1. 特惠关税区，是区域经济一体化组织的初级形式。由两个或两个以上的国家之间通过签订协议对相互间的部分或全部商品征收远低于对其他国家商品所征收的关税（有时也可能有小部分商品完全免征关税）。

2. 自由贸易区，是区域经济一体化较低层次。在贸易区内，对各成员国之间的贸易障碍（一般仅指关税和配额，而不包括非关税壁垒）予以废除，但各成员国对区域外世界上其他国家仍保持各自的关税制度。例如，欧洲自由贸易联盟（EFTA）和拉丁美洲自由贸易协会（LAETA）。

3. 关税同盟，较自由贸易区的一体化程度高一个层次。除完全废除成员国间的关税和配额外，制定统一的对外关税税率，并按已协商好的比例分配进口配额和关税收入。例如：比荷卢关税同盟（BENELUX）和东非共同市场。

4. 共同市场。除实行区域内商品自由流通和统一对外关税外，还实行生产要素的自由移动，协调各国货币汇率和联合干预汇率浮动幅度，进而建立统一的货币制度，如欧洲经济共同体（EEC）。

5. 经济同盟。在区域内推行毫无限制的生产要素自由移动，制定统一的产业政策；协调各成员国的经济、金融、科技和社会政策的决定和实施，废除政策上的歧视。

6. 完全经济一体化。建立完全统一的市场、统一的货币、统一的经济发展规划，制定统一的财政和社会政策。一个统一市场商品的各组成部分都应有相对公平的价格水平（当然把运输费用考虑在内）和公平的竞争条件。并类同联邦制，设立一个中央机构对所有事务进行调控，所有成员国都受其制约。

三、区域经济一体化的意义和作用

(一) 区域经济一体化使区域内生产要素实现最佳组合和优化配置，各国的生产要素也得以发挥比较优势。因此，区域经济一体化是调整区域整体产业结构的最有力手段，有利于实现更高层次的规模经济，使生产和销售体制更加合理化，提高了全要素生产率以及成本和价格的降低，可提高在国际

市场上竞争能力；促进供给方面的内部市场的计划化和发挥无通货膨胀性经济增长的潜力。

（二）区域经济一体化有助于缩小区域内各成员国经济共同增长中的不平衡性，但不能消灭这种资本主义制度所固有的政治和经济发展不平衡规律。区域经济一体化不能消灭成员国间不平衡性的主要原因是，各成员国在参与国际分工中虽然都能得到好处，但由于各国的生产优势和经营优势不等，因此上述优势大的国家能得较多的经济利益。国家间经济发展水平差距较大，从国际分工所得好处的差距也就越大，即在区域内各成员国间出现经济发展的不平衡现象。

（三）区域经济一体化的历史表明，在一体化过程中，一般均带有一定的政治目的。西欧共同市场的成立，一方面在经济上筑起一道经济围墙，以抵制美国的压力，另一方面是在政治上加强西欧的统一来与当时欧洲东部的社会主义国家相对峙。1949年经互会成立时，也是对马歇尔计划和美国政策的反映。

另外，区域经济一体化将不可避免地引起政治上的统一。既然经济一体化给成员国带来巨大的经济利益，为使各成员国的经济政策进行广泛协调和合作，必须建立一个超国家的政治机构。但这种政治上的统一难度较大，因为国家意识比国际上任何力量还要强大。

（四）区域经济一体化的动态效应分析。

1. 生产要素移动的经济效果。在生产要素投入量相同的条件下，投入地区由生产要素供给有余的地区转向生产要素供给不足的地区，能给社会（投入区）和投资者（投入者）带来更多的利益。

2. 规模经济能给成员国带来成本降低效益和贸易抑制效益。成本降低效益是指当某一成员国占据整个同盟市场时，由于生产规模扩大，使得每个单位产品分摊的资金减少，专业化分工可以采用先进技术，可提高生产率和降低运输费用，大规模采购得到较低的原材料价格等等，从而使本企业（内部）和相关企业（外部）降低了生产成本，提高了经济效果。贸易抑制效益是指当某一成员国由于关税同盟带来的规模经济而生产某种商品，从而替代了该国在这种商品上来自第三国（非成员国）的较便宜的进口。贸易抑制效应类同贸易转向，在不完全竞争市场条件下，借助贸易保护主义，支持了夕阳工业的“残生”。所以说，规模经济对区域经济集团范围内各成员国经济增长有着不同的经济后果。

3. 市场结构效应。区域经济一体化，清除了影响自由贸易和生产要素自由移动的障碍，促进了区域内市场竞争，故有利于提高经济效率、完善市场结构，使生产要素趋于最优配置。

4. 刺激投资。一体化措施有利于清除市场障碍，由于内部市场扩大，为应付较大市场需求，要增加投资；区域内竞争加剧，迫使更新厂房设备；来自区域外的潜在竞争被排除，从而增加企业投资的信心；非成员国要进入市场，绕过关税壁垒，必须增加在区域内的外国直接投资。

5. 经济增长和社会发展的宏观效益。区域一体化带来的生产要素优化配置大大降低了生产成本，提高劳动生产率和全要素生产率，加速经济增长，促进区域内外经济合作，提高其在国际市场上的竞争能力和在世界经济中的实力地位和作用。

第二节 欧洲经济共同体及其发展

一、欧洲经济共同体概述

欧洲经济共同体，又称欧洲共同市场。1957年3月25日法国、西德、意大利、荷兰、比利时和卢森堡六国在意大利首都罗马签署了“欧洲经济共同体条约”与“欧洲原子能共同体条约”，统称“罗马条约”。共同体成员国是垄断资本主义和国家垄断机制高度发达的国家，随着国际市场争夺尖锐，为了对付来自美国的经济霸权，共同发展各自的国民经济，根据1957年签订的罗马条约，于1958年建立欧洲共同市场。

欧洲经济共同体是一个一体化目标较高的区域经济一体化组织。以实行经济、科技和政治全面联合为目标的区域性国家集团，它对外实行贸易保护政策，对内实行自由贸易政策和清除生产要素自由移动的各种障碍。

1957年7月19日到12月4日，上述六国议会先后批准了“罗马条约”。根据规定，罗马条约从1958年起生效，1959年正式实施欧洲共同市场的任务。其主要内容有：

1. 六国之间成立关税同盟，在为期12—15年的过渡期内，所有货物的关税和类似关税的捐税都要逐步分阶段降低，直到完全取消；同时，逐步废除进口货物的数量限制，并逐步建立统一的对外关税率和贸易政策；

2. 实现共同市场内部商品、劳动力、劳务和资本的自由流通；3. 制定共同竞争规则，消除各种限制和歧视竞争的协定和制度；

4. 协调各成员国的捐税立法，使其逐步趋于一致；5. 规定了六国共同农业政策的基本原则，筹建农业共同市场；6. 制定共同的运输政策，统一运费；

7. 制定能协调成员国经济政策的准则，稳走各成员国的国际收支；

8. 设立欧洲投资银行，目的在于促进制定一个共同投资政策；9. 建立联系国制度，凡与成员国维持特殊关系的某些非欧洲国家和海外领地，可以成为共同市场的联系国；

10. 设立欧洲社会基金、海外领地开发基金。

二、欧洲经济共同体的关税同盟

欧洲共同体12国（未包括1995年1月加入的奥地利、芬兰和瑞典三国）有土地236.5万平方公里，3.47亿人口，1992年的GDP合计7.05万亿美元（已超过美国当年GDP5.95万亿美元）。12国出口总额约占世界出口总额的1/3。所以，共同体12国的经济实力在世界经济和世界市场上占有重要地位。建立关税同盟力图把共同体12国市场建成一个用关税壁垒保护起来的内部商品、资本、劳务和劳动力自由流通的统一市场。1958年欧洲共同市场成立前，比荷卢关税同盟早已取消了三国间的关税和贸易限额。从1968年7月起，6国之间的工业品关税已全部取消。英国、丹麦、爱尔兰于1973年加入欧洲共同体，应在5年内取消内部关税和配额，统一对外税率，实际上从1977年7月1日起，在9国范围内已完全取消关税和配额，并统一了对外关税。

值得指出的是，关税同盟建成后非关税壁垒依然存在。由于成员国经济

联合国《1996年统计年鉴》，世界银行《世界发展报告》（1994年），国际货币基金《国际金融统计》（1996年12月）。

政治发展的不平衡，一些国家在经济恶化时就采取非关税壁垒等其他保护措施，如出口补贴、税收制度以及技术标准和管理制度等。对于非成员国或外商，一般都实行贸易保护主义措施。如“罗马条约”第115条款（又称“保障条款”），它规定“共同体成员国可以在特殊情况下停止间接进口，即不准或限制其他成员国从第三国进口的产品在本国市场上流通”。又如，为防止外商直接投资流入共同体，共同体制定对成员国内组装产品的外国组装件和配套元器件征收关税的新法规。1987年夏，欧共体修改有关反倾销税的法规，把反倾销税范围由进口工业制成品扩大到进口部件。再如1988年7月12日欧共体宣布一项指令，规定在欧共体倾销货物的外国公司必须提高其产品出口价，而不能以承担反倾销罚款来保持其市场占有率。此外，从1989年起欧共体实行差别性优惠税制；凡工业品进口量超过欧共体进口总额20%者，取消优惠税待遇；在纺织品方面，一国的出口产品数量占共同体1983~1985年进口量的10%时，就不再享受普惠制待遇。

三、欧洲共同体的共同农业政策

欧洲共同体的关税同盟和共同农业政策是欧洲经济共同体建立的两大支柱。共同农业政策，又称“绿色欧洲”，旨在实现共同体农业走向一体化，其主要目标是实现“罗马条约”规定的市场统一性，共同体优先性和财政支持三原则。由于共同体各成员国在政治上所处的情况和利害关系不同，特别是国民经济和农业结构的差异，生产要素和农产品在价格上的不同水平，使农业一体化比关税同盟的建立存在着更严重的分歧和矛盾。德国、比利时、卢森堡农产品自给率较低，需大量进口；而法国、意大利、荷兰农产品自给率较高，某些农产品还有剩余可供出口，说明建立农产品共同市场可发挥各自的区位优势和生产要素比较优势。共同农业政策是六国为了维护共同市场的存在，在矛盾的基础上相互协调和妥协的结果。

1. 建立统一的农产品市场，各成员国农产品可在共同体内自由流通。为此分五个阶段使一体化程度不断深化。第一阶段从1958年到1961年，逐步削减内部关税和进口配额；第二阶段从1962年到1969年，实行取消共同体内部农产品关税和进出口配额，以及统一农产品价格和进口关税制；第三阶段从1963年到1984年，是共同农业政策调整、巩固阶段；第四阶段从1985年到1991年，为实现统一市场作准备；第五阶段从1992年起，形成商品、资本、劳务、人员“四大”自由流通的统一市场。

2. 欧洲农业指导和保证基金。

共同农业基金出自共同体财政收入，1981年达240亿。其具体来源是：成员国从第三国进口工业品关税的90%上缴；成员国从第三国进口农产品的差价税的90%上缴；成员国向消费者征收的商品销售税（即增值税）1%为限缴纳给共同体；不足部分再按各国国民生产总值在共同体内所占比重分摊。从1971年起，农业基金纳入共同体预算，不再另行征集。

3. 共同农业政策的实施，取得了明显的经济效果：

(1)推动共同体农业生产的国际分工、专业化协作，增加了农业生产和提高了劳动生产率。在1961—1968年，1969—1973年，1974—1978年三个阶段，农业劳动生产率平均分别递增7.1%、66%、3.7%，超过同期经济和工业的年递增率，它们分别为4.4%、4.4%、2.3%，和5.5%、5.6%、3.1%。

目前共同体农业生产率最高的是荷兰，每个农业劳动力可供养112人，

其余依次为丹麦—100人，比利时和卢森堡—88人，英国—85人，德国—62人，法国—44人，爱尔兰—32人，意大利—21人，希腊—10人。

(2)提高了农产品自给率。在对外征收差价税的保护下，共同体农产品得以维持较高的统一价格，通过内部流通和竞争，内部市场自给率大大提高，并有剩余扩大外销。从共同体9国1970年和1979年主要农产品自给率的对比中可以看到，70年代初，共同体农产品自给率还只有85%，进入80年代，自给率已上升到108%，小麦、食糖、奶类、家禽肉已成为净出口国。

(3)农业人口的收入水平和生产水平有很大提高。目前共同体农业人口与非农业人口收入差别已大大缩小，1984年人均国民生产总值为11000美元，人均农业产值为8648美元。农业地区生活水平显著提高，缓和了农村人口向城市的盲流，挽救了农业的衰落，保持了就业率。

(4)促进了农业结构改革和实现了农业现代化。农业实行集约化经营，农场规模从1960年平均低于10公顷，上升到1977年的17公顷。农业实行机械化，广泛采用新工艺、新技术，良种繁殖，兽医学进步促进畜牧业的发展。

四、欧洲共同体的经济和货币同盟

1968年以来，美元危机频繁发生，使西欧深受其害。为了摆脱美元的控制和影响，增加同美元分庭抗礼的力量，共同体各国迫切需要组织起来，创建一个共同体自己的货币市场。共同体经济和货币同盟提出主要目的是：巩固和发展第一阶段的经济一体化成果，促进农产品自由流通，逐渐取消非关税壁垒，协调国内税收体系和货币政策。摆脱美元的控制和影响。1969年12月，原共同市场六国在荷兰海牙举行首脑会议，决定建立一个完整的经济和货币同盟，1971年2月9日达成协议。

由于美元1971、1973年两次贬值，1973年能源危机和1974-1975年世界经济危机，使欧洲理事会于1979年3月13日才宣布正式建立欧洲货币体系，当时共同体九国中除英国外都参加了。该体系包括欧洲货币单位（ECU）、汇率与干预制度、欧洲货币合作基金三部分：

1. 欧洲货币单位，1971年叫计算单位，与美元同值，美元两次贬值后，与“特别提款权”等值不变，1975年改称“欧洲计算单位”，以“一揽子”九种货币定值，1979年统称“欧洲货币单位”。其职能是：

(1)作为确定成员国货币中心汇率的标准；

(2)作为汇率波动“差异程度指标”的基本计算标准；

(3)作为成员国中央银行在外汇市场上干预汇率相互给予信贷以及欧洲理事会给成员国和非成员国信贷和援助所用的计算单位；

(4)作为成员国相互间记载债权、债务的货币单位和结算时所用的支付手段。

2. 汇率和干预制度，各成员国自行确定，以欧洲货币单位为标准的中心汇率，允许蛇形浮动范围为2.25%（意大利里拉为6%），超过±2.25%各国中央银行必须进行干预，由1972—1978年形成的八国联合蛇形浮动集团大大促进了共同体成员国货币的稳定性。

3. 欧洲货币基金。1973年建立欧洲货币合作基金，当时基金仅有14亿欧洲计算单位，用于维持各国货币汇价的稳定。1979年建立欧洲货币基金，加入各国20%外汇储备后，资金达500亿美元以上，可用于对成员国提供信贷、非成员国援助，资助国际收支出现困难的成员国，保持其货币稳定，使欧洲货币单位具备了国际结算和国际储备职能。欧洲共同体还准备成立欧洲

储备银行、欧洲银行委员会（即共同体中央银行）。

五、欧洲科技共同体和尤里卡计划

在建立欧洲经济共同体的罗马条约中，没有对研究和技术政策作过规定，到 1985 年夏季才在米兰欧洲理事会的总结报告中提出“欧洲技术共同体”。这样提出的原因，主要是为了振兴欧洲经济，缩小与美国、日本的技术差距，必须推动共同体工商界的内部联合，首先是促进高技术领域的跨国联合。这就说明，提出欧洲科技共同体的目的是为了开拓共同体科技一体化。早在 1983 年就制定了一项为期 10 年的“欧洲信息技术研究与发展战略”，1985 年 4 月正式提出“欧洲研究协调机构”计划，即尤里卡计划，很快于同年通过。1985 年 6 月米兰的欧洲理事会通过了“朝着欧洲技术共同体目标奋斗”的备忘录，正式提出建立欧洲科技共同体；同年还通过了“欧洲工业技术基础研究计划”，1987 年 9 月又通过了“1987—1991 年科技发展总体规划”。

欧洲科技共同体的组织机制，充分体现了在科技领域生产要素自由移动的特点，实行产（产业家）、官（政府）、学（大学和科研单位）、商（商界）的横向联合。

1. 参加者以“法人”为主，自愿参加，具有泛欧洲性质，如尤里卡计划，1985 年 7 月欧共体 12 国，同年 7 月又有奥地利、瑞士、挪威、瑞典、芬兰 5 国加入，到了 11 月土耳其加入后计有 18 国。1986 年 6 月冰岛加入计 19 国，从而使尤里卡计划成为西欧的科技一体化机构。

2. 资金来源：政府不包下来，以企业自筹为主，政府和共同体的财政支持为辅，参加合作项目的企业期待于政府的不是补贴，而是寄希望于国家收购，特别是通讯和防务方面。国家对合作项目提供税收优惠。所以合作项目具有风险投资性质。

3. 尤里卡计划

尤里卡计划是在 1985 年 4 月提出，7 月通过，同年 11 月的汉诺威第二次尤里卡部长会议就制定出具体的计划，从此开始实施阶段。制定尤里卡计划，目的在于建立一个欧洲自己的、与美苏相抗衡的空间防务系统，所以尤里卡计划还具有深远的战略意义。

尤里卡计划的组织机制：

(1) 合作项目由企业和研究机构创议，不是由官方机构设想；

(2) 项目合作应具有跨国性、高技术性，使有关产品、工艺、劳动生产率方面取得重大科技进步；

(3) 合作者必须在技术和组织上有足够的力量，需适当分摊经费，并能从项目共同完成中获得预期效益；

(4) 项目不用所有成员国企业参加，完全自愿组合，项目仅需参加者达成协议，故排除了非参加国的否决权；

(5) 项目虽是官方和民间并举，但以民间合作为主，属大中型企业间的合作。

尤里卡计划包括 5 项内容和 16 个具体计划。欧洲计算机计划包括高阶段平行信息机构，同步结构多程序机，大型存储器，软件工程中心等 13 项具体计划；欧洲自动装置计划；欧洲通讯联络计划；欧洲生物计划；欧洲材料计划，目前尤里卡的具体计划已发展到近 200 个，需投资 2300 亿法郎，资金问题还存在很大缺口。

六、1992 年建成共同体统一的内部市场

1985年3月布鲁塞尔会议首次决定到1992年底前建成共同体统一的内部大市场。同年12月在卢森堡会议上制定的“欧洲一体化文件”是具有法律效力的权威文件。会上通过了1985年3月共同体委员会的“关于完善内部市场的白皮书”，修改和补充了“罗马条约”，确定共同体的一般问题实行多数表决制，对建立经济货币同盟、科技合作、外交政策合作也作了安排。合成员国政府签署后已于1987年7月1日起生效。在“欧洲一体化文件”和共同体委员会1985年和1988年两份专题“白皮书”中，规定了欧洲统一内部市场建设计划的主要内容有：

1. 目标是在共同体内实行无边界统一内部大市场，实行货物、人员、劳务和资本的自由流通；

2. 消除阻碍四大自由流通的种种壁垒，协调和统一有关规章制度、法令和税收结构，扩大货币领域和企业间的合作。消除四大要素自由流通的壁垒是建立内部大市场的核心。按内容归纳为3类：

首先，消除“有形”壁垒。

(1) 取消各种过境的关卡，简化海关手续。1988年起对过境货物交换的一切表格（进口、出口和所有与此有关的海关手续）由欧共体统一表格所代替，对样品、展品，会议和工作用品采用简易流通卡以替代现行通关表格（从1989年7月试行）；

(2) 协调商品检验规定；

(3) 简化人员过境手续，取消旅游者限制，逐步实行统一的“欧洲护照”；

(4) 互相承认学历和文凭，统一职业培训，保障自由选择职业地点和居住地点；

(5) 协调成员国关于引渡、政治保护、打击毒品走私等方面的法律和规定。

其次，消除技术壁垒。

(1) 统一商品的规格和标准，1985年公布了200多项消除技术标准障碍，建立共同技术标准的指令；

(2) 协调和统一知识产权的规定（1988年）；

(3) 制定有关银行、保险、证券交易以及交通运输和通信方面的共同政策和措施。

最后，消除财政壁垒。

协调和统一增值税和营业税等间接税，对国家补贴区别不同情况作重新统一的规定，取消外汇管制。如1987年理事会建议：统一石油产品、烟草制品、含酒精饮料的消费税，取消咖啡、茶叶、糖、盐等消费税。统一增值税，取消高税率（高于30%），普通税率由12—25%调整为14—20%，优惠增值税率由2—17%调为49%。

七、批准马斯特里赫特条约旨在建成欧洲联盟

1991年12月，欧共体12国在荷兰的马斯特里赫特举行的欧共体首脑会议上签署了到1999年1月1日建立欧洲政治和经济同盟条约（简称欧洲联盟条约），或称马斯特里赫特条约（简称“马约”）。“马约”实际上分为两部分，即“经济货币联盟条约”和“政治联盟条约”两部分，其主要内容如下：

1. 经济货币联盟条约

(1) 至迟到1998年年底实现欧洲货币统一，建立独立的欧洲中央银行，

具体分三个阶段进行。第一阶段从 1990 年 7 月 1 日开始至 1993 年底，要求各成员国货币力争全部加入欧洲货币体系汇率机制、取消外汇管制，实现资本自由移动，真正实现统一大市场，并使各国经济、财政等宏观经济政策能协调起来。第二阶段从 1994 年 1 月 1 日到 1996 年底要建立独立的货币机构，即欧洲中央银行的雏形，该机构主席由各国中央银行总裁以外人士担任。其职能是监督各成员国经济政策、货币政策和外汇储备，但不干预各国中央银行负责的货币政策；促进各国货币汇率幅度逐渐缩小，趋于固定。第三阶段从 1997 年 1 月 1 日到 1998 年底，要逐步建立“真正的”单一货币和独立的欧洲中央银行。该银行由欧洲理事会和成员国中央银行总裁理事会任命的管理委员会领导。条约对进入第三阶段的成员国在经济方面作了严格规定。英国和丹麦对实行单一货币持保留态度，允许有不参加第三阶段的“例外权”。

(2)1993 年哥本哈根欧共体首脑会议决定中近期降低利率，加快实施 1994—1999 年产业结构调整计划，以促进衰退地区内的经济增长。该计划总投资达 1600 亿 ECU（相当 1920 亿美元），对基础设施投资和对中小企业的鼓励增加 36 亿美元贷款。

2. 政治联盟条约

(1)共同外交与安全政策，以取代以前的“欧洲政治合作”；欧洲联盟的武装机构——西欧联盟“将执行欧洲联盟在防务方面作出的决定”。条约最终规定制定共同防务政策。

(2)欧洲公民身份：联盟公民无论居住在欧共体哪个成员国，在欧洲选举和市政选举中都有选举权和被选举权。

(3)组织机制：在制度上，欧洲议会通过投票任命（欧洲）委员会。欧洲议会和欧洲理事会发生分歧时，通过调解程序共同决策。欧洲委员会职能不变，但由于任命方式改变，增强其合法地位。

第三节 北美自由贸易区

一、美加自由贸易区

北美自由贸易区的前身是美加自由贸易区。1983 年加拿大提出关于建立美加自由贸易区的设想，1985 年开始正式谈判，经多次协商，于 1987 年 10 月 4 日达成一项美加自由贸易协定，并于 1989 年 1 月正式生效。

(一) 协定的基本内容

1. 1989 年 1 月 1 日起 10 年内取消一切关税，减少或取消非关税壁垒，促进劳务和投资的自由化；

2. 建立自由、公开的能源贸易，以保证能源供应；

3. 双方将都取消要求政府只购买本国产品的各种限制；

4. 双方将共同组成一个具有最终约束力的仲裁机构来处理两国间的贸易摩擦等。

(二) 美加自由贸易区建立的主客观条件

进入 80 年代，世界经济的多极化，区域经济的集团化趋势和美国在世界经济中地位的相对下降，在这种地缘政治关系、共同的经济利益和外部条件下，迫使美国和加拿大也建立自由贸易区和进而建立北美共同体，以与欧洲共同体抗衡，并防止日本的环太平洋合作向美洲地区渗透。美加自由贸易区的形成是被迫针对欧共体于 1992 年建立西欧统一大市场和日本搞环太

平洋地区经济合作所作出的对策。

美国和加拿大地理上同处北美地带，两国南北相邻，其领土面积为欧共体的 8.6 倍；人口合计约 2.80 亿，而欧共体为 3.47 亿人；人均国民生产总值名列世界前茅。美加经济长期往来密切，加拿大占美国对外贸易总额的 22%，美国在加拿大进出口贸易总额中所占比重达 75%。加拿大的对外投资地区构成中，在美投资所占份额已由 1975 年的 52% 上升到 1986 年的 71%，其对外投资越来越集中于美国。加拿大对美国在经济上的日趋依赖，为了共同的经济利益，促成美加联成经济共同体。

二、北美自由贸易区

(一) 概述

1991 年 6 月美国、加拿大和墨西哥三国正式开始三边自由贸易协定谈判，至 1992 年年底前三国政府分别在各自首都正式签署了“北美自由贸易协定”（North American Free Trade Agreement, NAFTA），自 1994 年 1 月 1 日起，上述三国正式开始执行该协定，形成一个当今世界上最大的区域经济集团——“北美自由贸易区”。由于该区是由两个最发达国家与一个发展中国家（墨西哥）联合组成，因此它打破传统的一体化理论，即一体化组织成员国应具有相接近的经济发展水平和同一社会政治制度。这种经济发展水平不同的国家组成的“混合型”区域经济集团，为当今区域经济合作进程带来多元化、多层次的特征。

(二) 北美自由贸易协定的主要内容。

1. 用 15 年分三个阶段逐步取消关税和其他贸易壁垒。但考虑到各方发展水平的差距，在过渡期时间安排上有所区别。如自协定生效之日起，美国对墨西哥产品进口平均减税 84%，而墨西哥对美国产品仅减税 43%；其次，80% 的出口商品将能在这三国内免税流动，另外 20% 的商品将在今后 15 年里分期免税流动。

2. 原产地原则：确定北美原产地产品，必须依据商品交易价值计算，本地价值含量必须占到 60%；或依据净成本计算，本地价值含量至少占 50%。交易价值是指海关根据有关规定所能接受的海关价值。净成本是指产品总价值减掉市场销售费用、专利税、运杂费等。

3. 15 年内取消投资限制。美国把原产地原则作为避免地区外企业借道墨西哥将其产品打入北美市场的保护手段，把劳动密集型产业大批向墨西哥转移。

4. 允许其他拉美国家陆续分享自由市场的好处。

(三) 北美自由贸易区的主客观条件

美国、加拿大、墨西哥三国共有土地面积 2130.7 万平方公里，1992 年人口 3.68 亿，GDP 6.846 万亿美元。面积相当于欧共体的 9 倍，人口超过欧共体（3.47 亿），GDP 接近欧共体（7.047 万亿美元），而成为世界上最大的经济贸易区。美国与加拿大、墨西哥的经济关系密切，墨西哥的出口 3/4 输往美国，进口 3/4 以上来自美国，利用外资方面美国占 2/3。藉助低廉的劳动力、丰富的自然资源和区位优势，到 21 世纪墨西哥有可能成为美国最大的贸易伙伴。此外，墨西哥的经济稳定增长还有利于防止大量非法移民偷渡美国和合作打击毒品走私活动。美加经济关系尤为密切，美国在加拿大

的外贸和外资的地区构成中分别占有 75% 和 71% 以上的份额，而加拿大是美国第二大贸易伙伴。由于北美三国生产要素优势互补，通过产业结构调整加速其科技、生产和资本的一体化进程，大大有利于提高其在世界市场上的竞争地位和所占市场份额。

实际上，北美自由贸易区的建立也是对欧共体的抗衡，特别在电子工业、纺织工业和汽车工业等方面对日本和亚太地区高筑保护主义围墙。如协定规定，只有采用在北美生产的显象管才能享受免税优惠，只有使用北美生产的纱线织成的布料，并在当地裁剪和缝纫的服装才能享受免税待遇；只有北美部件超过 62.5% 时，组装的汽车才能免征关税。

美、加、墨自由贸易区的建立，是美洲经济集团化的一个重要里程碑，它对世界经济贸易发展及该区域社会经济结构特产生深远的影响。

第四节 亚太地区经济合作

一、亚太地区经济合作的发展

亚太地区经济合作的发展，从问题的提出、区域经济合作组织的产生及次区域经济合作新构想的发展，已经经历了 30 多年的历史，在这漫长的发展过程中，从 60 年代初到现在，亚太地区经济合作大致经历了四个发展阶段。

1. 初步探索阶段：1961 年在联合国亚洲远东经济委员会的主持下，委托印度商工部次长、泰国经济部次长、日本经济企划厅局长等三人组成“亚洲地区经济合作专家小组”。经过调查研究，这个专家小组后来提出了《关于区域性经济合作问题》的报告，初步提出了建立亚洲经济合作机构(OAEC)的主张。一般认为，这份报告是战后所出的在亚太地区主张建立经济合作机构的最早的研究成果。1965 年，日本经济学家小岛清教授在日本经济研究中心主持召开会议上提出了《肯尼迪回合与太平洋自由贸易区设想》的报告，主张借鉴欧共体的经验，建立一个由日、美、加、澳、新等五个发达国家参加的完全废除关税的“太平洋自由贸易区”(PAFTA)。此后，日本前外相三木武夫和前经济企划厅长官宫泽喜一等也先后提出过类似的主张，但因当时美、澳、新和东盟各国均反应冷落，因而被搁置起来。

2. 民间“论坛”的产生：主要标志是 1967 年成立的“太平洋盆地经济理事会”(PBEC)和 1968 年建立的“太平洋贸易与发展会议”(PAFTAD)。前者是由日本牵头，开始由日、美、加、澳、新等五国企业家组成，后来又吸收东盟、韩国、香港、台湾等国家和地区的 450 个大企业为其正式会员。该组织每年开会一次，专门研究太平洋地区贸易与投资中出现的问题，以促进本地区经济合作的发展。后者是以学术界为主，主要探讨“太平洋共同体”的构想，主张以日、美、加、澳、新为中心，组成一个同经济合作与发展组织(OECD)相似的政府间松散的协商机构，以促进太平洋地区发达国家与发展中国家间的经济合作。这两个组织虽属民间论坛性质，但对推动太平洋经济合作构想的发展起到了重要作用。

3. 半官方机构的建立：1979 年在日本大平首相的牵头下，于 1980 年成立了半官方活动组织“太平洋经济合作会议”(PECC)，有官方、工商界和

参见王世浚著：《亚太地区经济合作模式的思考》一文第一、二部分，载《中国经济发展前景》一书，西南财经大学出版社，1995 年 8 月版，第 356—362 页。

学术界三方人士参与并由各国政府外交部门主管。近十年来，这一机构日趋完善，组织与活动方式越来越制度化，官方色彩也逐渐增强。

4. 官方机构的建立：1984年由东盟建议并召开的东盟外长扩大会议，系有东盟与日、美、澳、新、加等国参加的会议（即“6+5”会议），这是首次出现的太平洋经济合作官方组织，国际上普遍认为这是一个突破性进展。后因马来西亚的反对，“6+5”会议多年来未得召开，直到1989年才重新恢复活动。在澳、日、韩等国带头和组织下，成立了“亚洲太平洋经济合作会议”（APEC）。1989年11月6日至7日，第一届亚大地区经济合作部长会议在澳大利亚首都堪培拉召开，参加这次会议的有澳大利亚、日本、新西兰、美国、加拿大、东盟六国和韩国等12个国家和地区的外交、经济、工商、财政部长共26人。经过两天的讨论，与会代表在加强经济合作，共同抗衡贸易保护主义，敦促全球拆除贸易壁垒等方面取得了比较一致的看法。堪培拉会议尽管没有取得更多的实质性成果，但因它是一次规模较大的政府间官方合作会议，它在亚太地区经济合作中的地位和影响不可低估。目前APEC共有18个成员。1993年11月份，亚太经济合作组织在美国西雅图举行第五次部长级会议及首次非正式首脑会议，会议签署了《亚太经济合作贸易和投资框架》协议；1994年在印度尼西亚召开的APEC非正式首脑会议通过的《茂物宣言》（主要就落实贸易和投资的时间表进行谈判），1995年在日本大阪以及1996年在马尼拉相继举行的APEC首脑会议，标志着亚太地区的经济合作迈出了新而重要的一步。

除上述这些亚太地区经济合作组织外，近十年来又纷纷出现一些有关次区域性经济合作组织的新设想，如“东亚经济圈”、“东北亚经济圈”、“环日本海经济圈”、“黄海经济圈”、“大中国经济圈”、“东盟贸易区”、“东亚经济集团”（1990年底马来西亚总理马哈蒂尔提出的设想）等。值得一提的是，1994年5月30日至31日在马尼拉举行的东盟六国和越南、老挝、缅甸、柬埔寨等十国的外交决策人士参加的“东南亚十国非正式会议”上，提出了创设“东南亚共同体”的构想。所有这些新的设想，反映出亚大地区尤其是东亚地区的国家和地区加强经济合作的愿望，促使亚大经济合作将在新层次上得到发展。

二、亚太地区经济合作进展缓慢的原因

从亚太区域经济合作组织的建立以及东亚次区域经济合作多种模式设想的提出，均可说明近十年来亚大地区经济合作还是取得了明显的进展。从内部原因分析，主要是本地区经济，尤其是东亚地区经济的持续高速发展，区域内相互依赖程度的不断提高，促使地区各国加强协调，积极选择某种有效的组织形式来促进相互较为紧密的合作。从外部原因看，欧洲共同体和北美自由贸易区等区域经济集团的建立，对亚太地区带来巨大的冲击和震动，每个国家（地区）都不得不考虑在新的世界经济格局中重新为自己定位。所有这些，都在相当大的程度上影响着亚太地区经济合作的发展。

但是，亚太地区经济合作不论在整个区域范围的合作上，还是在次区域的合作方面，至今仍是议论和设想较多，而实质性的进展仍然不大。原因何在，值得深思。

亚太地区经济合作进展缓慢的原因错综复杂，归纳起来主要有以下方面：

1. 政治局势长期紧张。在过去东西方对峙的总格局中，亚太地区的局势

一直处于紧张之中。当时的美苏关系、苏日关系、中苏关系，在相当长的时期内处于紧张状态。且朝鲜半岛形势剑拔弩张，越南、柬埔寨战火不断，再加上殖民主义统治时期遗留下来的历史纠纷未能获得彻底解决，一些亚太国家内部局势很不稳定，不仅原有的冲突与矛盾难以很快消失，一些潜在的冲突因素（包括领土纠纷）也可能引起风云突变。因此，在这样不稳定的国际、国内形势下，亚太经济合作的进程自然受到阻滞。

2. 亚太地区的成员结构复杂，经济体制不同，经济发展水平相差悬殊。在这一广阔区域里，既有世界最发达的工业国家，也有经济发展水平较高的新兴工业国家（地区），还有一般发展中国家和最不发达国家。在经济体制上，既有实行市场经济的国家，也有长期坚持实行计划经济的国家。相比之下，欧共体成员国都是市场经济国家，经济发展水平差异不大，且在地理上同属欧洲地区，不但社会经济制度相同，就是历史文化背景、宗教及生活习俗也有许多共同之处。因此，欧共体在各成员国的共同努力下，推动了经济合作的稳定发展，而亚太地区由于国家构成复杂，要想联合到一个共同体中，难度之大可想而知。

3. 经济利益各异，协调难度较大。建立亚太地区经济合作机制，加强地区内广泛的经济合作，虽然已是这个地区的共同愿望，可是各国都有各自的战略利益考虑。日本倡导亚太经济合作，一方面是出于自身的安全考虑，另一方面是面对美国和欧共体在经济贸易上的激烈竞争，必须保持其在亚太地区的贸易和投资市场以及原料供应地，以保持其经济大国的地位；美国害怕日本凭借经济实力把美国排斥在亚太地区经济合作的进程之外，也反对在亚洲出现一个与美国经济利益相抗衡的经济集团。当然，也要看到，日本与美国是盟国，日、美之间具有紧密的政治、经济关系，至今美国仍是日本最重要的出口市场和投资场所。日美之间在贸易方面虽有矛盾，有时甚至非常尖锐，但是，不断发展两国经济贸易关系，也是美日两国协调经济利益的重要选择。

4. 美、日围绕经济领导权的争夺，为亚太地区的经济合作带来阴影。日本对东亚地区推行“雁形”模式战略，想作领头，美国不甘示弱，为了加紧向亚太地区渗透，于1991年提出“扇形结构”模式，是把以美国为主导的亚太经济合作模式比喻为一把扇子，以美国为“扇轴”以美日经济同盟为骨干，以美韩、美澳、美国与东盟等双边合作为支干，以共同利益为编织纤维，编织成一个以美国为主导的亚太经济合作区。诚然，这个模式完全符合美国控制亚大的利益，但由于它是基于借助日本的“骨干”支持来确立美国在亚太经济合作中的领导地位，因而又是一个很不现实的设想。接着，美国克林顿政府把澳大利亚提出的召开亚太经济合作首脑会议的建议接过来付诸实施，于1993年的11月17日在西雅图主持召开亚太经济合作部长级会议（APEC）第五次会议，并主持炮制了“亚太经济共同体”、“亚太地区贸易与投资框架”的设计，其目的也就是想把东亚、亚太地区置于美国的经济支配和影响之下。这些举措，既有利于促进亚太地区的经济交流与合作，也在相当程度上加剧了日美之间在这一地区的明争暗斗。另外，在亚太地区的其他国家也各有自己的打算，东盟国家既在经济上有求于发达国家，但在合作模式上又存在较大疑虑，担心受到美、日控制，得不偿失。看来，美、日之间在经济利益上的冲突和在亚太地区经济领导权上的争夺，将是一个甚难解决的大问题。

亚太经济合作的实践历程表明，由于这个地区的政治、经济因素均较复杂，要想在短期内建成象欧共体那样较为紧密的经济实体，显然是难度甚大。

第五节 洛美协定

洛美协定是欧洲共同体同非洲、加勒比海、太平洋地区部分发展中国家之间签订的南北混合型区域性经济合作协定。参加协定的南北成员国在二次大战以前是殖民地与宗主国之间的关系，在二次大战后，发展中国家取得政治独立，但在经济上仍继续依附着原宗主国，使洛美协定具有两重性。一方面协定带有严重国际经济旧秩序色彩，欧共体把 65 个发展中国家作为“中心经济”的外围经济，使后者成为前者的原料供给地、资本和商品的投放市场；另一方面，通过贸易合作、财政合作和工业技术合作，一定程度上有利于促进 65 国的经济发展。

洛美协定也是发展中国家争取国际经济新秩序与发达国家签订的一种妥协性协定。最初，欧洲经济共同体同 18 个非洲独立国家和 7 个海外领地于 1963 年 7 月在喀麦隆首都雅温得签订了贸易和经济协定（简称“雅温得”协定）；以后，又同东非三国（肯尼亚、坦桑尼亚和乌干达）于 1968 年 7 月签订了“阿鲁沙协定”。上述两个协定都规定了有关国家在一定条件下接受欧洲经济共同体提供的经济援助并享有特惠关税的待遇。该协定满期后即为 1975 年 2 月底签订的洛美协定所代替。迄今，欧共体同非、加、太有关国家共签订了四个洛美协定：第一个洛美协定（1975—1979）共有 46 个非、加、太国家参加；到第二、三、四个洛美协定签订时，非、加、太国家分别增加到 58 个、64 个和 68 个。洛美协定的期限一般为 5 年，第四个洛美协定的有效期为 10 年（1989—1999）。四个洛美协定的内容，彼此有一些不同，但它们的主要方面包括以下几点：

一、提供单方面的贸易优惠。欧共体国家单方面允许非、加、太国家的全部工业品和绝大部分农产品免税进入欧共体市场。对于欧共体共同农业政策范围内的农产品另有规定，仅在牛肉、食糖和大米上作了一些让步。此外，非关税壁垒依然存在。

二、设立稳定基金，以保证非、加、太国家部分初级产品出口收入的稳定。当这些产品价格跌落或因自然灾害减产等原因，可提供一定的补贴或低息、无息贷款。第一个协定规定补偿的商品为农产品 11 种和矿产品 1 种；第二个协定将农产品扩大为 44 种，矿产品增为 9 种；第三个协定又将农产品扩大为 48 种。同时，申请补偿的条件也逐渐放宽。

三、提供经济援助。这是“洛美协定”中最重要的部分。在四个“洛美协定”中，欧共体向非、加、太国家提供的经援数额（包括低息贷款）分别为 30.9 亿欧洲货币单位、56.07 亿欧洲货币单位、85 亿欧洲货币单位和 120 亿欧洲货币单位。主要用于救灾和各类经济技术合作项目。

四、保护投资多边协定，鼓励私人投资，保障投资者利益，签订共同保险和担保制。

洛美协定未能解决发展中国家的原料价格浮动等关键问题，发达国家提供的资金也不足，但协定所规定的经济合作关系符合双方经济发展的需要，协定的续订和实施，有助于促进南北经济合作的进展。

复习思考题

1. 区域经济一体化的概念。
2. 当今世界区域经济合作的发展现状与特点。

第十八章 中国的对外经济合作

第一节 对外经济技术援助

对外经济技术援助，国际上通常称为“发展援助”。新中国成立以后，对外经济技术援助一直是我国对外工作不可或缺的组成部分，是我国政府和人民履行国际主义义务的重要内容。这项事业对于加强我国同广大第三世界国家的团结合作，增进我国人民同受援国人民之间的相互了解和友谊，推动我国对外关系的发展，对于维护世界和平和促进人类进步，具有重要的作用和深远的意义。

一、对外援助的指导思想和政策原则

新中国是共产党领导的社会主义国家。爱国主义和国际主义相结合，是我国处理对外关系的根本出发点。广大第三世界国家同我国在历史上有相似的遭遇，当今又面临着维护世界和平、发展本国经济的共同任务。中国有责任、有义务支持被压迫民族争取解放和第三世界国家维护民族独立、发展民族经济的正义斗争。早在 50 年代中、60 年代初，毛泽东同志就指出：“因为中国是一个具有九百六十万平方公里土地和六万万人口的国家，中国应当对于人类有较大的贡献。”“已经获得革命胜利的人民，应该援助正在争取解放的人民的斗争，这是我们的国际主义的义务。”

援助和支持从来都是相互的。中国革命和建设事业的成功，并且拥有今天这样的国际地位，是同世界各国人民特别是广大第三世界国家和人民的支持、帮助分不开的。我国从经济上、技术上对第三世界国家提供一些援助，有助于他们民族经济的发展。这些国家繁荣富强起来，就会增强维护世界和平的力量。这对于我国争取社会主义现代化建设所需要的和平稳定的国际环境具有重要的意义。

我国政府始终坚持国际主义原则向第三世界国家提供经济技术援助，并在实践中形成了具有自己特色的政策原则。这集中体现在周恩来总理 1964 年初访问非洲时宣布的《中国对外经济技术援助的八项原则》。其内容为：

1. 中国政府一贯根据平等互利的原则对外提供援助，从来不把这种援助看作是单方面的赐予，而认为援助是相互的。

2. 中国政府在对外提供援助的时候，严格尊重受援国的主权，绝不附带任何条件，绝不要求任何特权。

3. 中国政府以无息或低息贷款的方式提供经济援助，在需要的时候延长还款期限，以尽量减少受援国的负担。

4. 中国政府对外提供援助的目的，不是造成受援国对中国的依赖，而是帮助受援国逐步走上自力更生、经济上独立发展的道路。

5. 中国政府帮助受援国建设的项目，力求投资少、收效快，使受援国政府能够增加收入，积累资金。

6. 中国政府提供自己所能生产的、质量最好的设备和物资，并且根据国际市场的价格议价。如果中国政府所提供的设备和物资不合乎商定的规格和质量，中国政府保证退换。

毛泽东：《纪念孙中山先生》，1956 年 11 月 12 日《人民日报》。

毛泽东主席接见非洲朋友的讲话，1963 年 8 月 9 日《人民日报》。

7. 中国政府对外提供任何一种技术援助的时候，保证做到使受援国的人员充分掌握这种技术。

8. 中国政府派到受援国帮助进行建设的专家，同受援国自己的专家享受同样的物质待遇，不容许有任何特殊要求和享受。

八项原则既阐明了我国对外援助的性质和宗旨，又规定了对外援助所遵循的具体政策。在八项原则指导下，我国对外援助的实践在国际发展援助领域中创立了真诚合作的典范，赢得了受援国政府和人民以及国际社会的广泛赞扬和好评。八项原则宣布以来，尽管国内外形势发生了许多变化，我国对外援助工作的广度和深度有了很大发展，但是，它的基本精神始终指引我国对外援助工作沿着正确的轨道前进。

1983年初，我国领导人访问非洲时宣布的“平等互利、讲求实效、形式多样、共同发展”四项原则，不仅对于我国同第三世界国家发展多种形式的互利合作，而且对于在新形势下进一步做好对外经济技术援助工作，都具有重要的意义。

二、对外援助的方式和内容

我国对外经济技术援助是通过向受援国提供贷款或无偿援助进行的。基本做法是，根据受援国提出的要求和我国的可能，通过双方政府间商谈，签订贷款（或赠款）和具体合作项目等协议，作为双方合作的法律依据。

我国政府对外援助提供的贷款，一般都是无息的，也有少数是低息的。用于提供成套项目和技术援助的贷款，使用期一般定为5—7年，如在规定的期限内尚未用完，经双方协商，可以延长期限，使用期与偿还期之间有一段宽缓期，一般为5年。贷款偿还期一般规定为10年，也有的为15年、20年。受援国可用其出口货物或可兑换货币偿还，用于提供物资和现汇援助的贷款，使用期、宽缓期和偿还期，视具体情况确定。各类贷款到期，如受援国偿还有困难，经双方政府协商，可以推迟或延长偿还期。

对于正在争取民族独立或抗击外来侵略，或经济特别困难的国家，我国也提供无偿援助。

对外经济技术援助的方式，包括成套项目援助、技术和智力援助、物资援助及现汇援助4种。

成套项目援助是我国对外经济技术援助的主要方式，对于促进受援国自力更生发展民族经济能够产生长远的效益和作用。其内容包括：由中国负责项目的考察（即可行性研究）、设计，提供全部或部分成套设备和建筑材料，派人组织或指导施工、安装和试生产，并在项目建设过程中全面提供技术援助，采取就地培训和接受少数骨干来华实习等方式，教会受援国人员掌握有关技术。

技术和智力援助是一种较为灵活、富有发展潜力的重要援助方式，可使有限的援外资金发挥较大的作用，对于帮助受援国开发人力资源，实现自力更生具有深远的意义。其内容和形式多种多样，除了在成套项目建设过程中全面提供技术援助外，还有：成套项目建成移交后，根据受援国的需要，继续派专家提供生产技术指导或帮助经营管理，也称为技术合作或管理合作；中国派专家提供单项技术援助，如帮助试种农作物，传授种植、养殖、刺绣、沼气利用等传统技艺，进行地质普查、矿业勘探等；派遣医疗队为受援国人民防病治病，传授医疗技术；在智力援助方面，还采取为中国援建的学校提供教材、派遣教师，以及接受实习生、留学生来华学习等方式。

物资援助是向受援国提供生产资料和生活必需品，主要用以帮助正在争取民族独立、反抗外来侵略，或遭受严重自然灾害、经济特别困难的国家恢复和发展生产，克服人民生活方面的紧急困难。70年代以前，这项援助在对外援助总支出中曾占了相当大的比重。

现汇援助是在特殊情况下，应受援国政府急需而提供的，用以帮助对方解决财政上的特殊困难和国际支付的紧急需要。以现汇支付援建成套项目所需的当地费用，实际上也是现汇援助。由于我国外汇储备有限，这项援助所占的比重很小。

三、对外援助的发展历史

新中国成立后不久，我国就开始对外提供援助。援助的规模和布局是与各个时期的国际局势、我国对外关系的发展和国家的财政经济状况密切相关的。纵观 40 多年来对外经济技术援助的发展历史，大体分为四个阶段：从 1950 年至 1963 年为初始阶段；从 1964 年宣布对外援助八项原则至 1970 年为发展阶段；从 1971 年中国恢复在联合国的合法席位至 1978 年为急剧增长阶段；从 1979 年起，对外援助工作经过调整、改革，进入健康发展的新阶段。

（一）初始阶段（1950 年至 1963 年）

新中国建立之初，尽管国内建设百废待兴，但是根据当时的国际局势，我国政府和人民仍竭尽全力支持朝鲜和越南抗击外来侵略及战后恢复和发展经济。1955 年万隆会议后，随着我国对外关系的发展，对外援助的范围扩大到亚洲、非洲一些民族主义国家。援助的方式和内容，从物资、现汇援助发展到成套项目和技术援助。这一阶段共向朝鲜、越南、蒙古、阿尔巴尼亚、柬埔寨、尼泊尔、缅甸、也门、阿尔及利亚、几内亚、马里等 21 个国家提供了援助，帮助其中 7 个国家共建成了 101 个成套项目。经过这一阶段的实践，我国对外经济技术援助从方针政策、援助方式到具体做法都积累了不少经验，为进一步做好这项工作奠定了良好的基础。

（二）发展阶段（1964 年至 1970 年）

1964 年初，周恩来总理访问非洲十国期间，宣布了我国对外经济技术援助八项原则，对外援助进入了新的发展阶段。1964 年至 1970 年，在继续向原来老的受援国提供援助的同时，又向坦桑尼亚、赞比亚、民主也门、罗马尼亚等 11 个新的受援国提供了援助。援助的规模和内容比前一阶段有较大的发展。这一阶段中，美国发动侵略越南的战争，战火蔓延到越南北方，我国政府和人民全力支援越南的抗美救国战争和生产建设，除军事援助外，还向越南提供了大量的、多方面的经济技术援助。这一阶段，成套项目援助有了较大发展，共帮助 20 个国家建成了 313 个项目，比初始阶段增加了 210%，并且新承担了一大批项目，包括但赞铁路、朝鲜平壤地铁、阿尔巴尼亚冶金联合企业等技术复杂的大型项目。60 年代中期，援助非洲国家的第一批项目迅速建成并取得良好的经济效益，以事实证明中国的援助是真诚无私、卓有成效的，挫败了帝国主义和殖民主义者阻挠、破坏中国和非洲国家经济合作的阴谋；不仅有关受援国坚定了同中国发展友好合作关系的信心，而且使更多的非洲国家增进了对新中国的了解，促进了中国同非洲国家友好合作关系的发展。

（三）急剧增长阶段（1971 年至 1978 年）

1971 年，第 26 届联合国大会以压倒多数通过了阿尔巴尼亚、阿尔及利亚等 23 个第三世界国家提出的关于恢复中华人民共和国在联合国的一切合

法权利的提案。我国成为联合国安理会常任理事国，国际地位显著提高，对外关系进入空前大发展时期，同我国建交的国家迅速增加。不少第三世界国家同我国商谈建交时，迫切要求我国提供经济技术援助。1971年至1978年八年间，我国在继续向原来30个老的受援国提供援助的同时，又向36个新的受援国提供了援助。援助的范围从亚洲、非洲地区扩大到拉丁美洲和南太平洋地区。这一阶段由于美国进一步扩大侵略，抗美战争在越南、柬埔寨、老挝三国全面展开。我国政府和人民为支持印支三国人民的正义斗争做出了巨大的努力和牺牲。1971年至1975年，对印支三国的经济技术援助占同期对外经援总支出的43%，其中对越南的援助占三国总额的93%。这一阶段还完成了十分繁重的援外成套项目建设任务，共帮助37个国家建成了470个项目，超过前16年（1955—1970年）建成项目数的总和，成套项目和技术援助支出比前16年总和约增加一倍。这些建成项目中，包括一些规模大、投资多、技术复杂的大中型项目，对于受援国经济和社会发展具有重要作用，在国际上产生了良好的影响。这一阶段对外援助规模的急剧扩大，是与当时的国际局势和我国对外关系迅速发展密切相关的。八年中，对外签订的援款额、实际对外援助支出额和受援国家均大幅度增加，特别是1971年至1975年对外援助支出增加过猛，占同期国家财政支出的比例达5.88%，其中1973年高达6.92%。更何况当时我国处于“文革”动乱中，财政经济十分困难，如此巨大的援外支出同当时的国力不相适应。显然，这种状况是难以为继的。70年代后期，根据当时国际形势的变化，我国政府开始对援外的规模、布局 and 结构进行调整。

（四）调整改革的新阶段（1979年以后）

中共十一届三中全会以后，为了扩大同第三世界国家的经济合作，我国在向一些经济困难的友好国家继续提供援助的同时，积极探索同广大第三世界国家开展各种形式的互利合作，以促进彼此经济的共同发展。我国作为世界上人口最多的发展中国家，在同联合国发展系统的多边合作中，既向它们提供捐款，也接受它们的技术援助。

1979年以来，我国对外经济技术援助工作经过调整和改革，进入了健康发展的阶段，开创了新的局面，主要体现在：

1. 统筹安排，合理调整对外援助的规模、布局 and 结构。随着我国对外关系的发展，在向64个老的受援国继续提供援助的同时，又向20多个新的受援国提供了援助，并进一步加强了对最不发达国家的援助；提高了成套项目和技术、智力援助的比重，十年中，这方面的援助支出占对外经济援助总支出的74%，比前一阶段提高了一倍。

2. 积极探索新的合作方式，使援助方式灵活多样，适应不同国家的情况和需要。在继续搞好传统方式援助的同时，采取了双边援助同联合国机构的多边援助相结合，双方共同出资，由我国派专家组织实施技术援助项目；援助同承包工程相结合，帮助受援国实施某些发展项目；援外成套项目建成后的技术援助，由过去单纯的技术合作发展为我国专家参与经营管理等多种形式。

3. 帮助60多个国家建成了几百个成套项目。其中有些大中型项目经济和社会效益显著。一批投资少、见效快的小型项目也获得了良好的效益。

4. 帮助受援国管好企业，巩固了一批项目的建设成果。1982年以来，我国总结了多年来对外成套项目援助的经验教训，把巩固项目成果的工作摆

在同授建新项目同等重要的位置,至 1988 年先后对 275 个建成项目进行了多种形式的技术合作和管理合作,使许多项目发挥了较好的经济、社会效益。有些项目迅速扭亏为盈,恢复了生机。

5. 改革了经援项目管理体制,调动了承建单位的积极性,促进了项目建设管理水平和效益的提高。在总结试行投资包干制经验的基础上,1984 年起对援外项目普遍实行承包责任制,以项目造价、工期和技术能力为主要考核因素,择优选定承包单位,并由其自负盈亏,彻底改变了项目经费实报实销、吃大锅饭的弊病,较好地调动了承包单位和援外人员的积极性,在降低工程成本、缩短建设周期等方面取得了比较显著的成效。

四、援外成套项目的实施

成套项目援助是中国对外经济技术援助的主要方式,其工作量在对外援助工作中占首位。援外成套项目就是国内通常所称的基本建设项目。概括他说,凡是由中国负责设计,派人组织或指导施工安装,并提供全部或部分设备和建筑材料,建成后能独立发挥效用的工程项目都称为援外成套项目。

(一) 援外成套项目建设的特点

援外成套项目的建设是一项十分复杂的经济技术工作,与在国内建设同类项目相比,具有以下特点:

1. 援外项目是国家对外承担的援助义务,政策性很强,其建设速度、工程质量以及建成后的效益,都直接关系到受援国的利益和我国的声誉。

2. 项目的建设过程也是同受援国合作的过程。项目建设的原则和建设过程中的具体事宜,都须经过双方友好协商,妥善解决。没有受援国政府和人民的积极支持和密切合作,项目建设就不可能顺利进行。

3. 项目建设在国外,但大量筹建工作在国内。援外专家的选派、设备材料的供应、中方负担的当地费用的提供,乃至援外专家生活物资的供应,等等,哪一项工作不落实,或不及时,都会直接影响项目的建设。施工过程中,如出现重大问题,更需国内主管部门迅速决策,及时给予援外专家组指导。只有国内外工作协调一致,密切配合,才能保证项目建设的顺利进行。

4. 受援国的政治、经济状况,自然条件,技术和管理水平,风俗习惯和生活条件等,各有不同,必须因地制宜,使项目的生产工艺、设备选型、建筑形式和标准、建筑结构和施工方法等,适合受援国的国情。中国专家对此也有一个适应的过程,因而大大增加了工作的难度和复杂性。

5. 成套项目援助,既要帮助对方建成项目,又要教会技术。不仅在建设过程中要向受援国工人和技术人员传授施工安装技术,保证工程顺利进行,而且还要为受援国培训项目投产所需的生产工人、技术人员和管理人员,使他们充分掌握有关生产技术和技能,以便项目移交后对方能逐步自行组织生产和管理。

(二) 项目建设的基本程序

援外成套项目建设虽有上述与国内基本建设不同的特点,但基本程序大致相同,一般包括:考察、设计、施工准备、土建施工和设备安装、试运转或试生产、验收、移交和结算等阶段。

根据各受援国不同的经济基础、技术水平和管理水平,项目建设采取不同的合作方式,大致有三类:

1. 项目的实施,从考察、设计到施工安装、试生产,全部由中方负责,即国际上通称的“文钥匙”方式。在缺乏设计、施工技术力量的国家援建项

目，一般都采取这种方式。

2. 中方负责设计，提供设备材料，派专家指导施工安装，由受援国方面组织施工。在具有一定技术力量的国家援建项目，大多采取这种方式。

3. 中方仅负责总体设计和工艺设计，或某些主要车间的建筑设计，提供设备材料，派专家指导土建施工、设备安装和试运转，其他工作由受援国负责。援助朝鲜、越南、阿尔巴尼亚、罗马尼亚筹国的项目，大多采取这种方式。

援外成套项目的建设程序是根据多年来国内基本建设和援外项目建设的实践经验总结出来的。坚持按程序办事，就能使项目建设稳中求快，保证质量。反之，如片面强调某种需要，不按程序进行，未经深入细致的考察就确定项目，进行设计；设计尚未完成，就匆忙进行设备材料订货；国内外施工准备尚未就绪，就仓促动工，不仅欲速不达，而且往往造成损失浪费，甚至影响工程质量和项目经济效益。因此，援外成套项目建设，不论采取何种合作方式，都必须严格按照基本建设程序，前后紧密衔接，依次抓紧进行，以保证既快又好又省地完成建设任务。

五、对外援助的成效和基本经验

四十多年来，我国对外经济技术援助工作取得了显著的成效，在国际事务中和我国社会主义建设事业中发挥了重大的积极作用。

（一）帮助受援国建设了一些工农业生产性项目和交通电信、文教卫生、社会公共设施，解决了国计民生的某些需要，并为受援国培养了自己的技术力量，有助于他们开发利用本国资源，逐步走上独立自主、自力更生发展民族经济的道路，进而也为增强第三世界国家集体自力更生的能力，促进国际经济新秩序的建立，发挥了积极作用。

（二）支持了受援国争取民族独立，维护国家主权，反对外来侵略、控制、干涉的正义斗争，增强了维护世界和平的力量。

（三）加深了我国同受援国政府之间的相互了解和信任，增进了我国人民同受援国人民的友谊，有力地推动了我国同广大第三世界国家团结合作关系不断发展。同时，对于提高我国的国际地位，冲破国际反华势力对我国的遏制和封锁，维护国家统一和领土完整，创造有利于社会主义建设的和平稳定的国际环境，发挥了应有的作用。

（四）促进了国内某些生产技术的发展，锻炼和培养了一大批涉外经济工作人才，积累了开展国际经济合作的经验，并在国际上树立了承建工程项目的良好信誉，为扩大对外经济交流，开展形式多样的互利合作打下了基础。

对外经济技术援助工作经过四十多年的实践，从政策原则到具体做法积累了不少经验，其中基本的经验可归纳为以下六条：

1. 对外经济技术援助是一项长期的战略任务，必须坚持无产阶级国际主义，严格遵循对外工作的总方针和对外援助八项原则。做好这项工作，有利于受援国民族经济的发展，有利于加强我国同第三世界国家的团结合作，有利于维护世界和平和促进人类进步的事业。忽视对外援助工作在国际事务中的积极作用，或过高估计其作用，都是不恰当的。第三世界国家的经济建设事业，只能以本国人民为主体，中国的援助可以起到一定的辅助、促进作用，但是，不可能代替受援国政府和人民自身的努力。

2. 对外提供援助必须坚持实事求是、量力而行的方针。向第三世界友好国家提供援助，是社会主义中国义不容辞的国际义务。对于受援国政府提出

的援助要求，一方面应当给予积极的考虑，另一方面必须实事求是，量力承担。对外援助的基础在于国内经济的发展，援助的总规模必须同当时的国力相适应，只能随着国家经济力量的增长而逐步扩大。只有这样，对外援助工作才能持续、稳步地发展。

3. 援款的用途和援助方式，要根据不同的国别对象、时间和条件，妥善安排。既要着眼于帮助受援国自力更生发展民族经济，解决长远的需要，也要适当照顾受援国克服当前经济困难的急需。成套项目和技术、智力援助，对于增强受援国自力更生的能力均有深远的意义，是对外援助的主要方式。物资和现汇援助，只宜在受援国财政经济发生严重困难或遇有特殊紧急情况时适量提供，以应急需。在提供经济技术援助的同时，应当积极探索同受援国开展多种形式的互利合作的新途径。

4. 成套项目援助必须加强可行性研究，注重经济效益。确定项目，既要适合受援国国计民生的需要和管理水平，注意落实供产销等条件，也要充分考虑我国经济技术上的可能，主要是提供一些投资少、收效快、直接对受援国人民有益的中小型项目。要正确处理政治需要与经济效益的关系。有的项目受援国政府迫切要求建设，但是尚不具备条件，建成后不能正常生产，或长期亏损，将使对方背上包袱。对此，必须坦率、耐心地向对方说明利弊得失，不宜勉强承担，以免造成经济损失和不良影响。

成套项目设计要充分考虑当地的自然、经济条件和民族特点，因国因地制宜，切忌生搬硬套国内的经验。工艺技术和设备选型，必须坚持既先进又成熟可靠、受援国人员易于掌握的原则。

成套项目的实施要作好综合平衡，根据国家财力物力的可能，按国别、按行业统筹安排，避免齐头并进。项目建设要坚持按基本建设程序进行。项目一旦上马，就要同受援国方面密切合作，按照既定工期目标，集中力量，有计划、有步骤地抓紧各个环节的工作，力争早建成，早受益。

5. 向一些经济不发达、缺乏管理经验和人才的国家提供成套项目援助，不仅要帮助建设好项目，而且要教会技术，帮助搞好经营管理，并使对方能尽快自行管理，充分发挥项目应有的效益，在项目建设过程中，要采取专家组就地培训为主、接受少数技术骨干来华实习为辅的方式，帮助受援国培养技术、管理人员和生产技工。项目建成移交后，还应本着负责到底的精神，根据受援国的需要，派遣得力的专家，采取技术合作、管理合作等方式，继续帮助对方搞好技术和管理培训，加强生产和经营管理，并做好维修配件的供应工作，乃至必要时帮助进行设备大修和更新改造。这是成套项目援助必不可少的后续工作。其意义和作用不亚于援建新的项目。要使项目取得预期的经济效益，不仅取决于在企业内部中国专家同对方人员的密切合作和共同努力，而且有赖于受援国政府对民族经济采取必要的保护政策和扶持措施。

6. 要努力提高援外出国人员的素质。对外经济技术援助既是复杂的经济技术工作，又是严肃的政治任务。出国援外人员不仅肩负着实施援助任务的重任，而且在同受援国人民的直接交往中，以自己的行动体现中国人民的精神风貌，增进两国人民之间的了解和友谊。承建单位在实施项目的过程中，必须严格执行对外协议。始终把维护国家声誉放在第一位。要坚持选派援外人员的标准，十分重视援外人员的政治和业务素质，切实加强管理教育和思想政治工作。要经常教育援外人员认真执行国家的援外方针政策，为履行国际主义义务而努力工作，坚持发扬艰苦奋斗，同受援国人民平等相待、全心

全意为受援国人民服务的优良传统，自觉遵守纪律，防止大国主义的思想倾向，既要热情地向受援国人员传授技术，又要虚心地向对方学习一切长处。

对外经济技术援助工作面向广大第三世界国家。受援国的国情和自然条件、经济条件、社会政治制度以及技术和管理水平各不相同。要使援外工作适应各个国家千差万别而且不断发展变化的客观情况，必须加强调查研究，在实践中不断总结和积累经验；同时，也要了解和研究其他国家对外援助的有效方式和经验，防止墨守成规、固步自封，坚持改革，注重实效，以不断改进工作，使之更好结合各个受援国的实际，以有限的援外资金，取得更好的效果，为第三世界国家的经济发展作出更大的贡献。

据统计，到 1995 年底，我国共向亚洲、非洲、拉丁美洲和南太平洋岛国等地区的 102 个发展中国家提供了援助，建成了工业、农业、水利、交通、能源、电信、文教卫生、社会公共设施等成套项目 1456 个，并提供了大量物资援助和各类技术援助，累计派出援外专家近 50 万人次，为受援国培养了一大批技术力量。中国政府一向积极开展并参与联合国促进发展中国家间的技术合作（TCDC）。1983 年至 1996 年底，中国同联合国发展机构密切合作，共向 99 个发展中国家和 10 个国际组织提供多、双边结合的援助项目达 843 个，累计培训各类技术人员 2000 多人。

进入 90 年代，随着国内经济发展和国际形势的变化，中国的对外援助所面临的国内外环境发生了深刻的变化。就国内而言，社会主义市场经济体制正逐步建立，企业成为经济活动的主体，金融机构发挥越来越大的作用。与此同时，广大发展中国家的经济体制也有重大调整，普遍实行了经济自由化和企业私有化，在接受外援的同时，迫切希望外来投资和发展对外贸易事业。过去由政府向受援国提供长期无息贷款，政府间合作建设项目的传统方式，已经不能完全适应形势的变化。鉴此，我国的对外援助必须走出一条适合国内外形势发展变化的新路子。即主要帮助受援国建设当地有需求又有资源的生产性项目，并且将援外与投资、贸易及其他互利合作形式结合起来，推动我国企业与受援国企业的直接合作，切实地帮助受援国发展经济，培养管理和技术人才。在新的形势下，援外工作既要继承以往的优良传统，继续遵循援外八项原则，发挥我政策优势，又要改革创新，借鉴国际上通行有效的做法，使有限的资金发挥更大的作用，获得更好的效果。改革的目的是要扩大与受援国的经济技术合作，提高援外项目的效益，更好地帮助受援国发展经济，促进我国同发展中国家的友好关系和经贸合作的发展。

为贯彻上述精神，我国将继续推进援外方式的改革，适当调整援外结构，努力提高援外工作的管理水平。援外方式改革主要是扩大优惠贷款规模，一般不再提供无息贷款；同时根据我国财力的可能，对经济困难的发展中国家，适当提供无偿援助；还可以将一部分无偿援助资金与联合国发展机构的资金相结合，开展发展中国家间的技术合作。援助的项目，重点选择有利于受援国发展经济的中小型生产性项目，增加技术、人才和智力方面的援助。除生产性项目外，根据受援国的要求，也可承担诸如医院、学校、低造价住房等对方急需、社会效果好、花钱不多的社会福利项目。总之，使我们的对外援助形式多样，注重实效，更加具有生机和活力。

为适应援外工作面临的新形势，积极推行援外优惠贷款和援外项目合资、合作等方式，在具体的执行程序上和传统的做法也有所不同。

一、积极推行援外优惠贷款方式。由我国的银行提供具有政府援助性质

的优惠贷款，其优惠利率与银行基准利率之间的利息差额由国家援外费补贴。中国进出口银行是我国政府指定的对外提供优惠贷款的承贷银行。采取优惠贷款的好处：一是政府援外资金和金融机构的资金相结合，能扩大援外资金来源；二是金融机构作为优惠贷款的执行机构，能提高援外资金的使用效益；三是推动双方企业的投资、技术和成套设备方面的合作。

实施优惠贷款方式的主要程序是：(1)根据受援国需要和我国的可能，两国政府就贷款额度、主要贷款条件等签定框架(或意向性)协议；(2)根据受援国提出合作的项目，经外经贸部初核后，推荐给中国进出口银行；(3)进出口银行评估确认项目有效后，由进出口银行与受援国政府指定的银行在框架协议范围内签订贷款协议并组织实施；(4)外经贸部与进出口银行就政府补贴利息事宜签订协议。

二、积极推行援外项目合资合作等方式。将援外与投资、贸易和其他互利合作结合起来，既有利于受援国发展经济，又有利于我企业开拓国际市场。今后援助的重点是帮助受援国发展当地有需要又有资源的中小型生产性项目，并大力推动我国企业与受援国企业在实施这些项目时走合资合作的路子。这样做的好处：一是将政府援外资金、金融机构资金与企业资金结合起来，可以进一步扩大援外资金来源和项目规模；二是双方企业在管理、技术上长期合作，项目效益与企业利益挂钩，双方企业都从中受益，从而巩固项目成果，提高援助效益；三是这些项目能够使受援国增加收入和扩大就业，体现了我国企业与受援国企业间的直接合作。

通过近几年的实践，援外项目合资合作已形成三种形式：一是新建的援助项目，受援国政府将我贷款转贷给其企业作项目资本，我方企业再投资，双方合资经营。如双方正在商谈和已经实施的孟加拉针织厂、编织袋厂、皮鞋厂，马绍尔服装厂，扎伊尔商贸中心等。二是已建成的生产性项目，转力双方企业合资、合作项目。如马里纺织厂合资经营、茶厂租赁经营，多哥制糖联合企业的租赁经营等。三是受援国政府与我国政府(或双方主管部门)签订原则协议，两国政府在政策或资金上给予扶持，由双方企业举办合资、合作项目。如津巴布韦水泥厂等。

第二节 吸收利用外资

新中国成立之初，为了迅速改变旧社会遗自下来的贫穷落后面貌，加快社会主义工业化的进程，中国政府就重视利用外资补充国内建设资金的不足，并取得了一定的成果。但是，由于受当时国际国内条件的制约和影响，利用外资的规模有限，方式也较单一，而且在相当长的一段时间里基本处于停顿状态。1978年12月中共十一届三中全会以后，中共中央、国务院分析了国际国内形势发生的深刻变化，在总结经验的基础上，拨乱反正，作出了积极利用外资的重大战略决策。在改革、开放的总方针指引下，十多年来，利用外资的政策、法规和措施逐步完善，规模和领域不断扩大，成效日益显著，对国民经济的调整和发展，对加速社会主义现代化建设发挥了积极作用。

一、吸收利用外资是中国现代化建设的必要补充

当今世界经济已从商品国际化发展到资本国际化、生产国际化。各国在经济上的相互往来和相互依存已成为世界经济的一个重要特征。任何国家要发展经济都必须进行对外经济交流与合作。从许多国家经济发展的历史来

看，无论发达国家还是发展中国家，都将利用外资作为它们开展国际经济合作，加快本国经济发展的重要手段；无论是吸收外国间接投资或直接投资，只要使用得当，都有助于弥补资金、技术的不足，促进经济建设的发展。

中国是发展中的社会主义国家。社会主义国家是否也需要利用外资，特别是吸收资本主义国家的直接投资来加快社会主义建设。对于这个问题，早在苏联十月革命胜利后不久，列宁就明确指出：“当我们国家在经济上还极其薄弱的时候，怎样才能加快经济的发展呢？那就是要利用资产阶级的资本。”列宁不仅鲜明地提出了这一论断，而且还进行了大胆的实践，作出了苏联与外国公司合办企业和实行租让制的重大决策。

就中国的具体国情而言，利用外资更有其迫切性与必要性。

第一，利用外资促进生产力更快发展。社会主义的根本任务是发展生产力，而中国由于多方面的原因，生产力水平与西方发达国家相比有很大差距。利用外资正是为着有效地补充和更快地发展生产力，使社会主义公有制经济的实力得以增强，赢得社会主义与资本主义相比较的优势。

第二，利用外资促进经济发展战略目标的实现。我国已经确定了实现四个现代化分三步走的奋斗目标，到下世纪中达到中等发达国家的水平。实现这一宏伟战略目标的重要措施之一就是吸收和利用外资。

第三，利用外资引进先进技术和管理经验。我国总体技术水平与世界先进水平相比有相当大的差距，要改变这种状况，除我国自己的努力以外，还应积极引进国外先进科技成果，利用外资正是引进先进技术设备的一条有效途径。同时，外资的进入，还会带来先进的经营管理经验，有利于推动国内企业经营机制的转换。

第四，利用外资促进社会主义市场经济的建立和完善。我国正致力于建立社会主义市场经济体制，吸收和利用外资，可使我国在生产技术、企业管理、贸易方式、经济运作等许多方面与国际惯例逐步衔接，了解、借鉴市场经济的规则、方法和经验，有助于社会主义市场经济体制的建立和完善。

总之，利用外资是中国现代化建设必不可少的补充，是中国对外开放的重要内容之一，它决非权宜之计，而是一项长期的国策。

二、利用外资的基本原则

中国利用外资工作，始终是依照独立自主、自力更生、平等互利、促进民族经济发展的原则进行的。

独立自主、自力更生是中国社会主义建设的指导方针。也是利用外资的根本原则。中国是拥有十二亿人口的社会主义大国，现代化建设所需资金主要依靠国内的积累，利用外资毕竟只是一种补充。在利用外资工作中贯彻独立自主、自力更生的原则，就是按照中国的实际情况，制定正确的方针政策和完善的法规，对外资实行有效的管理。借用国外资金力求来源多元化，避免因来源单一而受制于人。同时，从宏观上注意控制利用外资的规模，充分考虑国内资金的配套能力和偿还能力，避免因债务负担过重影响国民经济的发展。

平等互利是中国在对外经济合作中一贯遵循的原则。利用外资，无论是借用国外资金，还是吸收外商投资，在各种协议、合同的签订和执行过程中，都坚持双方的权利和义务对等，不允许附带任何不平等的条件。在自愿和互

利的基础上，根据双方的需要与可能确定合作的内容和方式，使各方都能得到合理的利益。中国对外商在华投资采取保护政策，为他们创造良好的投资环境，保证他们的合法权益。

促进民族经济的发展是利用外资的根本目的。在利用外资工作中，要正确掌握和引导外资的投向，使之符合国家经济技术发展的需要，有利于保护和促进民族工业的发展，为建立独立完整的现代化的国民经济体系服务。当前，利用外资的重点是基础设施、支柱产业、产品出口企业和高新技术产业项目。各类项目都要讲求经济效益，注意国内的消化吸收能力，逐步提高国产化水平，避免原材料、零部件长期依赖进口。同时，注意正确保护国内市场和中国传统出口市场。

三、利用外资的方式

中国政府从本国的国情出发，根据国民经济发展的需要，参照国际上通行的做法，在利用外资方面，主要采取以下几种方式：

（一）借用国外资金

按资金的不同来源，主要有以下 5 种：

1. 外国政府贷款。向中国政府提供贷款的有经济发达的国家和资金比较充裕的石油输出国。这类贷款有一定的援助性质，条件一般比较优惠，诸如利率较低（也有的是无息贷款），偿还期限较长（一般是十年或十年以上，还含有若干年的宽限期）。但是，往往又附带一定的限制条件，一般都由双方协议规定贷款的用途和使用范围。许多西方发达国家规定，必须以贷款的全部或大部用于购买贷款国的技术设备或物资；有的国家还规定采购物资的方式和程序。

2. 国际金融机构贷款，向中国政府提供贷款的国际金融机构，主要有世界银行集团（国际复兴开发银行和国际开发协会）、国际货币基金组织、国际农业发展基金组织、亚洲开发银行等。这些机构的贷款条件不一，有的具有援助性质，使用贷款采购物资则多采用国际招标方式。

3. 出口信贷。西方发达国家为促进和扩大本国产品的出口，在本国商业银行设立较一般商业贷款利率为低的贷款，专供本国出口商或外国进口商使用，这种贷款统称为出口信贷。出口信贷根据贷款的对象分为卖方信贷和买方信贷。中国通过外国银行的买方信贷或卖方信贷（即延期付款方式）引进了部分先进技术和设备。

4. 外国商业银行现汇贷款。为了筹集部分急需的自由外汇，通过本国银行向外国商业银行融通资金。这类现汇贷款利率较高，偿还期较短，但使用贷款采购物资不受限制。

5. 发行国际债券。中国银行和一些金融企业为筹措资金，在国际金融市场发行债券。即一种有息定期收回的有价证券，其性质与借款相同。中国债务人即债券发行者通过发行债券得到所需的资金，债券发行后向债权人即债券持有者定期付息还本，收回债券。

（二）吸收外商直接投资

这类外资一般不构成东道国的债务。中国吸收外商直接投资，主要有 4 种方式：

1. 合资经营企业，即股权式合营企业。它是吸收外商直接投资的一种主要方式，由外国公司、企业和其他经济组织或个人，按照平等互利的原则，经中国政府批准，在中国境内同中国的公司、企业或其他经济组织共同投资、

共同经营、共担风险、共负盈亏的企业。其责任形式为有限责任公司，合资各方（投资者）对合资经营企业的责任以各自认缴的出资额为限，合资经营企业在合营期内不得减少其注册资本（企业向工商行政管理机关登记的资本总额，也就是合资各方认缴的出资额之和）。合资各方按投资比例分享利润，分担风险。

2. 合作经营企业，即契约式合营企业。它一般是由外国合作者提供资金、设备、技术，中国合作者提供场地、现有厂房、设施、劳动力及劳动服务等，共同合作举办的经济组织或共同合作从事生产、经营活动。合作经营合同经中国政府批准后生效。合作各方利润分配的比例及方式较为灵活。如在投资回收期间，外方的分配比例可以高于中方，合作经营期满后，企业资产一般不再作价和清算，全部无偿归中方所有。合作经营企业可以组成经济实体并成立董事会，也可由合作各方以各自的法人身份进行合作。以各自拥有的资产组成联合经济体，由各方代表组成的联合管理机构进行经营管理。有的可以委托合作一方或第三者管理。

3. 外资企业。是指依照中国有关法律在中国境内设立的全部资本由外国投资者投资的企业，不包括外国的企业和其他的经济组织在中国境内的分支机构。外资企业是中国的法人。设立外资企业，必须有利于中国国民经济的发展，并且采用先进的技术设备，产品全部出口或者大部分出口。

4. 合作开发资源（目前主要是合作勘探开发海洋石油资源）。是参照国际上通常的模式，由中国公司与外国石油公司采用风险合同形式在中国海域合作勘探开发石油。所谓风险合同，是指在勘探阶段由外国石油公司投资并负责勘探作业，如未发现有商业开采价值的油田，风险概由外国石油公司承担。经过勘探，如具备开发条件，中国公司将同外国公司共同投资、合作开发，投产后对外国公司投入的勘探费用给予补偿。

（三）其他方式

除上述两类主要方式外，中国还采用以下 3 种较为灵活的方式利用外资。

1. 补偿贸易。由外商向中国企业提供所需的技术设备，投产后，中方在一定期限内以其产品偿还设备价款的本息。其特点是，中国企业在缺少外汇的情况下可以适时地引进所需的技术设备，进行技术改造和发展生产。

2. 对外加工装配。通常是由外商提供一定的原材料、辅助材料、零部件、元器件和包装材料，由中国企业按对方要求加工装配为成品或半成品，收取加工费，由外商提供加工装配所需的设备、测试仪器和专用工具，其价款由承揽加工的企业以加工费抵付。

3. 国际租赁。这是一种以“融物”式达到“融资”目的的筹资方式。其方式包括中国的租赁公司和中国的承租企业通过缴纳租金，向外国取得所需设备、机具的使用权。国际租赁以其灵活、方便、能适应企业界多种实际需要等特点，在中国正越来越受到各方的重视。

四、利用外资的发展历程

中共十一届三中全会以后，中共中央在各方面进行了拨乱反正的艰巨工作，并根据当时国际上的有利条件，适时地作出了对外开放的重大决策，强调把经济工作的视野从国内扩展到国际范围，充分利用国外的资金，加速社会主义现代化建设。中共中央、国务院还多次指出，凡国际上通用的利用外资方式，都可以根据不同情况择优采用。这些指导思想，明确了利用外资在

社会主义现代化建设中的地位。从此，中国根据国民经济发展的需要和可能，开始积极有效地利用外资，加速现代化建设。

（一）外商投资的发展

17年来，我国吸收外商投资大体上可分为3个阶段：

1. 1979—1986年，为起步阶段。

1979年7月，第五届全国人民代表大会第二次全体会议通过并颁布了《中华人民共和国中外合资经营企业法》。1979—1980年，中央先后批准广东、福建两省在对外经济活动中实行特殊政策和灵活措施，并在深圳、珠海、汕头、厦门四地试办经济特区。特区内对吸收外资实行一些特殊优惠政策。开放初期几年，我国吸收外资刚刚起步，缺乏经验，立法还很不完善，外商来华投资顾虑也较多，吸收外商投资的数量不多。

1983年5月，国务院召开了第一次全国利用外资工作会议，总结了对外开放以来利用外资的初步经验，统一了认识，进一步放宽了吸收外商投资的政策。1984年和1985年，国务院先后决定进一步开放天津、上海、大连、秦皇岛、烟台、青岛、连云港、南通、宁波、温州、福州、广州、湛江和北海14个沿海港口城市；并将长江三角洲、珠江三角洲和闽南厦（门）、漳（州）、泉（州）三角地区开辟为沿海经济开放区，对这些城市和地区在利用外资方面实行优惠政策，同时采取了扩大地方外商投资审批权限等一系列有力措施，并逐步完善立法。这些举措的实施，初步改善了我国的投资环境，发挥了各地利用外资的积极性，吸收外商投资开始加快。1980—1986年，全国外商投资协议金额191.8亿美元，年平均27.4亿美元；实际使用外资金额65.9亿美元，年平均9.4亿美元。

这一阶段，我国吸收的外商投资主要来自港澳地区，以劳动密集型的加工项目和宾馆、服务设施等第三产业项目居多。这些企业大部分集中在广东、福建两省以及其他沿海省市，同时内地吸收外资开始起步。

2. 1987—1991年，为持续发展阶段。

1986年10月，国务院颁布了《关于鼓励外商投资的规定》（即“二十二条”）及若干实施办法，对改善外商投资企业的生产经营条件起了十分重要的作用。为了鼓励外商投资举办产品出口企业和先进技术企业，该规定对这两类企业给予了更为优惠的待遇。为改善外商投资的产业结构，国家有关部门于1987年12月制订了指导吸收外商投资方向的有关规定。1988年，党中央、国务院决定将沿海经济开放区扩展到北方沿海的辽东半岛、山东半岛及其他沿海地区的一些市、县，批准海南建省和设立海南经济特区，1990年决定开发和开放上海浦东新区。这些规定和举措使吸收外资的环境得到了进一步的改善，外商投资有了较快的发展。1987—1991年，全国外商投资协议金额331.6亿美元，年平均66.3亿美元；实际使用外资金额166.8亿美元，年平均33.4亿美元。年均协议外商投资金额和实际使用金额比1980—1986年的年平均数分别增长142%和255.3%。

这一阶段，我国吸收外商投资的结构有较大改善，生产性项目及产品出口企业大幅度增加，宾馆、旅游服务项目的比重大大降低，外商投资的区域和行业有所扩大。台湾厂商的投资开始进入，并且迅速增加。

3. 1992年至今，为高速发展阶段。

1992年初，邓小平同志视察南方的重要谈话发表之后，对外开放出现了崭新的局面。国务院决定进一步开放6个沿江港口城市、13个内陆边境城市

和 18 个内陆省会城市，在全国范围内全面推进对外开放，使我国的投资环境得到很大的改善，吸收外资工作在广度和深度上都有了新的大发展。1992 年，外商投资协议金额达 581.2 亿美元，实际使用额 110.1 亿美元。1993 年协议金额达 1114.4 亿美元，实际使用额 275.2 亿美元。1994 年协议金额达 814.1 亿美元，实际使用额 337.9 亿美元。1995 年协议金额达 912.8 亿美元，实际使用额 375.2 亿美元。4 年累计外商投资协议金额和实际使用额分别为前 13 年总和的 6.5 倍和 4.7 倍，增速是惊人的。它表明我国吸收外商投资大幅增长势头未减，正进入了一个新的发展时期。

这一阶段外商投资结构发生了较大的变化，越来越多的西方国家大跨国公司进入我国，资金、技术密集的大型项目和基础设施项目增加较多，房地产业发展很快，平均单项外商投资规模不断提高。投资领域也进一步扩大，原来不对外开放的一些服务业领域开始有条件地进行外商投资试点，逐步对外开放。在沿海地区外商投资迅速增长的同时，中西部地区吸收外商投资有了较快的发展，增长幅度高于沿海地区。

综上所述，从 1980 年建立第一家中外合资经营企业开始，到 1995 年底，我国已累计批准外商投资项目 25.9 万个，协议投资额 3961 亿美元，实际使用外资 1349 亿美元，从发展速度看，17 年来我国吸收外商投资的增长率一直很高，尤其近几年呈现的良好态势，这在世界各国中是鲜见的。1993 年，我国吸收外商投资的实际金额已居发展中国家的第一位、世界各国中的第二位。

至 1995 年底，我国吸收的境外投资来自 150 多个国家和地区，其中大部分来自港澳台地区、居第二位的是美国，第三位是日本，以下依次是新加坡、韩国、英国、德国、泰国和加拿大。由此可以看出，东南亚和欧洲一些国家也占有较大的比重。随着对外开放的不断扩大，国际上一些著名的跨国公司，如美国的杜邦、摩托罗拉、通用电气、PPG、施乐，日本的日立、松下、NEC，荷兰的飞利浦，德国的大众汽车、西门子等公司都已在中国投资设厂，我国已成为世界投资热点之一。

我国吸收的外商投资主要分布在东部沿海地区和经济特区，广东省吸收外资的项目数和外资金额都居于全国首位，其次是福建、江苏、山东、上海等沿海省市。近年来，内地省市吸收外商投资速度有所加快，但吸收外资的数量在全国吸收外资总额中的比重仍然较小。

外商投资的行业分布很广，涉及到石油、煤炭、交通、通讯设备、冶金、机械、电子、化工、建材、轻工、纺织、医药、种植业、养殖业、房地产、旅游服务等国民经济各个领域。目前外商投资的领域不断扩展，一些过去未对外商开放的行业，如航空、货运代理、商业、保险、会计师事务所等第三产业，开始了吸收外商投资的试点。十几年来，我国外商投资产业结构不断改善，从整体上看基本是合理的。1979—1995 年，累计协议外资金额中，工业项目近 60%，农业项目占 1.7%，第三产业项目占 38% 左右。近两年基础设施项目，技术、资金密集型工业项目和第三产业项目有了较快的发展。但总的看，我国吸收外商投资中劳动密集型的中小型一般加工项目较多，产品出口型和先进技术型企业所占比重仍然较小。这反映了国际上劳动密集型产业向我国转移和目前我国在国际分工中所处地位的现实。

截至 1995 年底，已投产开业的外商投资企业达 12.1 万家，就业职工 1600 多万人，其中大部分生产经营情况良好，日益发挥出较好的经济效益。

外商投资企业在我国已达到一定的规模，形成了一定的生产能力。1993年外商投资企业工业产值为3020亿元，占全国工业总产值的11.2%；1995年增至6403亿元，占全国工业总产值的14.5%。上述增幅大大超过全国平均增长速度。随着我国改革开放的进一步发展，外商投资企业规模将进一步扩大，在我国现代化建设中的作用将会更好地发挥。

（二）借用国外资金的发展

按照积极、合理、有效地利用外资的方针，通过多种渠道和方式借用一定规模的国外资金发展国民经济，是我国利用外资战略的一个重要组成部分。

我国借用国外贷款，经历了一个由少到多、逐步发展的过程。80年代初期每年仅十几亿美元，到“七五”期间每年达到50多亿美元，近几年每年已达上百亿美元。随着我国对外开放的扩大，国民经济的持续快速发展，以及对外资消化吸收能力的增强，对外筹资渠道不断拓宽，规模逐步扩大。1995年底，我国外债余额已达1065.9亿美元，其中：中长期债务946.7亿美元。债务率69.9%，偿债率7.5%。随着外债总额的逐渐积累，我国已进入相对集中的偿债高峰期。每年还本付息额已由以往的几十亿美元增加到上百亿美元。17年来，在国家宏观调控下，我国借用国外贷款，就总体而言，基本上形成了借、用、还的良性循环，从而促进了国民经济的快速发展和产业结构的不断改善，并维护了我国良好的国际筹资信誉。

我国借用的外资，包括国际金融组织贷款、外国政府贷款和商业贷款。在外国政府贷款和商业贷款中，开头几年85%来自日本和香港等少数几个亚洲国家和地区，来自欧美的较少。通过多年的努力，我国借用外资地区来源过分集中的状况有所改变。虽然目前日本的资金仍位居第一，但来自欧美的资金已经增加。港澳仍然是我国获得海外信贷资金的主要地区，所占比重已经下降。这种变化使我国的债务资金来源逐步多元化，对减少我国债务风险是有利的。我国借用的外资中绝大部分是中长期资金，短期债务一直保持合理的比重。1984年以前，我国借用的资金基本上都是固定利率，随着商业贷款的增加，浮动利率资金也开始增多，但利率水平尚保持在中低水平线内。1985年前，我国借用的外资只有美元、日元、德国马克和港币等少数几种货币，目前已发展到20多种，货币构成也日趋多样化。但在借用资金中日元的比重仍然较高，日元对其他货币汇率的升值，增加了我国的偿债负担。

借用国外资金的经济效益和偿还能力与资金投向结构密切相关。从产业分布来看，我国借用的长期资金主要投向交通运输、能源、原材料、采掘、机械、化学工业等国民经济发展中的“瓶颈”产业，借用的短期资金则主要投向轻纺工业、商业、居民服务业等能创汇、见效快的行业。我国借用国外资金的产业结构已由“基础设施型”逐步开始向“基础设施——出口创汇混合型”转变，结构趋于合理。这对强化我国国民经济薄弱环节，增强经济发展后劲，提高出口创汇能力，具有重要的作用。

借用国外资金是要偿还的。只有将借用的资金控制在一国经济所能承受的范围内，并使使用效益高于成本，才能实现经济发展的良性循环。我国政府汲取国际上一些国家陷入债务危机的经验教训，对借用国外资金是十分慎重的。1987年以后，我国逐步加强了对借用国外资金的管理，政府对借用国外资金确定了专门的对外窗口机构，并逐步建立起一个较为有效的外债统计监测系统。按照国际上通用的一些指标来衡量，我国借用国外资金的规模一

直控制在国力所能承受的范围之内，债务率、偿债率均在国际公认的警戒线以下。相对于我国的经济实力和规模，我国在借用国外资金方面还有一定的潜力。

（三）国际证券投资的发展

在国际资本市场上发行各种有价证券筹集国外资金，是我国顺应国际金融市场一体化、证券化及国际资本市场筹资债券化趋势而开辟的利用外资新渠道。1993年底，我国境外债券的余额达78.6亿美元，估计1995年末为100亿美元左右，通过发行股票筹措的外资达几十亿美元。

1. 发行境外债券的发展

我国向境外发行债券始于1982年。这一年，中国国际信托投资公司在日本发行了100亿日元武士债券。这是新中国成立后，在国际资本市场上首次通过发行债券筹集国外资金。头几年，我国通过国际资本市场筹资还处于起步阶段，发行债券的规模不大，种类、币种也较单一。

随着我国发行境外债券窗口制度的建立（中国银行、交通银行、中国投资银行、中国国际信托投资公司等十家金融机构被指定为我国对外发行债券的窗口），发行境外债券有了长足的发展，由最初的1—2亿美元，增长到1993年底的78.6亿美元。债券的种类扩大到欧洲债券，币种也扩大到美元、德国马克、港元等，还发行了双重货币债券。

发行境外债券筹集的资金用于国家大、中型基础设施、基础产业项目的建设上，对解决建设资金不足的矛盾起了重要作用。1993年，我国首次在境外发行了政府债券，即在日本发行了300亿日元武士债券和在美国发行了3亿美元扬基债券。境外政府债券的发行，为筹集外资开辟了新的渠道。我国政府和金融机构在国际资本市场筹资，扩大了我国的国际影响，提高了我国在国际资本市场上的地位。

2. 境外发行股票的发展

向境外发行股票是我国企业股份制改革和股票市场发展的新突破。1991年12月，上海电真空股份有限公司首次向境外投资者发行人民币特种股票（B股），并于1992年2月在上海证券交易所挂牌上市。以后我国的一些股份公司又相继向境外投资者发行B股，并在上海、深圳两地的证券交易所上市。截至1994年底，我国共发行B股56只（其中：34只在上海交易所上市，22只在深圳交易所上市），共筹集资金24.5亿美元。1994年12月31日B股总市值达19.2亿美元。

1993年，我国大型国有企业股份制改革试点工作有所推进，首批9家大型国有企业在香港发行股票（H股），并在香港联合交易所上市。其中，上海金山石化公司和马鞍山钢铁公司还将其H股的一部分转化为美国存托凭证（ADR）在美国配售，共筹集外资6.7亿美元。从1994年开始，第二批22家大型国有企业向境外发行股票，并在香港联合交易所、纽约证券交易所上市。截至1994年底，已有17家国有大中型企业赴境外发行股票，共筹集境外资金192.3亿港元和9.58亿美元。

我国企业，特别是大型国有企业在境外发行股票为筹集资金开辟了新的

武士债券是外国发行人在日本发行的以日元标价的外国债券。

双重货币债券是发行时以一种货币标价，偿还时以另一种货币偿还的债券。

扬基债券是外国发行人在美国发行的以美元标价的外国债券。

渠道，缓解了这些企业生产发展资金不足的矛盾，扩大了我国企业在国际上的影响，进一步向全世界展示了我国对外开放和吸收外资的决心和信心。需要指出的是，我国大型企业在境外发行股票并上市，是我国国有企业股份制改造和经营机制转换的有益尝试，为国有企业改革注入了活力，对建立现代企业制度具有可贵的借鉴、比较意义。

从趋势看，国际资本市场证券化、国际筹资债券化将使运用国际资本市场筹资在我国利用外资的实践活动中，通过摸索、总结，逐渐占有一席之地。采用国际上新的金融工具和融资方式，例如发起和募集国家基金，发行可转换债券、存托凭证等，通过多种渠道筹集更多的外资，推动我国金融国际化进程，是扩大我国利用外资规模和改善外资来源结构，经过试验可供选择的途径之一。

五、利用外资的立法

中国实行对外开放以后，十分重视立法工作。1979年7月1日，第五届全国人民代表大会第二次会议审议通过了新中国第一个吸收外商投资的法律《中华人民共和国中外合资经营企业法》并于7月8日公布施行。它以法律形式向全世界宣告：中国实行对外开放，欢迎外商来华举办台营企业。

《合资经营企业法》的基本精神是：

第一，维护国家主权。中外合资经营企业的开办，须经中国政府批准，其一切活动应遵守中国的法律、法令和有关条例规定；

第二，坚持互利原则。中外合资经营企业必须有利于中国的社会主义现代化建设，同时又使外国投资者有利可图，国家保护外国投资者的投资、应得的利润和其他合法权益。

第三，尊重国际惯例。中外合资经营企业在经营管理方面享有较大的自主权，可以采用国际上通行的管理方式，不受中国现行经济管理体制的束缚。

《合资经营企业法》还规定了外商投资在企业注册资本中最低比例不少于25%，未限定最高比例，这与许多发展中国家规定外资的比例不得超过49%有所不同，表明中国在吸收外商投资方面的灵活性。

1982年12月4日，第五届全国人民代表大会第五次会议通过的《中华人民共和国宪法》第十八条规定：“允许外国的企业和其他经济组织或者个人依照中华人民共和国法律的规定在中国投资，同中国的企业或者其他经济组织进行各种形式的经济合作。”“在中国境内的外国企业和其他外国经济组织以及中外合资经营的企业，都必须遵守中华人民共和国的法律。它们的合法权利和利益受中华人民共和国法律的保护。”从此，中国吸收外商投资和涉外经济立法工作就在互相推动的情况下向前发展。

从1979年至1995年，中国的涉外经济立法工作取得了很大的进展，先后颁布实施的涉外经济法律、法规共500多个，初步形成了种类比较齐全的法律体系。随着中国对外开放政策的深入贯彻，利用外资的法律、法规将在实践中不断完善。

1979年以来，中国颁布实施的主要涉外经济法律、法规有：《中华人民共和国中外合作经营企业法》、《中华人民共和国外资企业法》、《中华人民共和国涉外经济合同法》、《中华人民共和国商标法》、《中华人民共和国专利法》、《中华人民共和国外商投资企业和我国企业所得税法》及其施行细则、《中华人民共和国个人所得税法》及其施行细则、《中华人民共和国外汇管理暂行条例》、《中华人民共和国中外合资经营企业登记管理办法》、

《中华人民共和国中外合资经营企业劳动管理规定》等。1986年10月，国务院根据过去几年的工作实际，总结经验，改进工作，发布了《关于鼓励外商投资的规定》（即“二十二条”），为改善外商投资环境和外商投资企业的生产经营条件创造了比较好的“小气候”。“二十二条”强调给产品出口企业和先进技术企业以特别优惠，改变了过去对外商投资企业都一样对待的做法，显示了区别，有利于正确引导外资投向，改善外商投资的产业结构。

在加强国内立法的同时，中国政府还同有关国家政府分别签订了关于保护投资和避免双重征税等协定。至1995年，已同瑞典、罗马尼亚、联邦德国、加拿大、法国、比利时—卢森堡经济联盟、芬兰、挪威、意大利、泰国、丹麦、荷兰、奥地利、新加坡、科威特、斯里兰卡、英国、瑞士等70多个国家签订了关于相互促进和保护投资协定，同美国签订了投资保险协议，这类协定一般包括下列基本内容：

（一）相互给予对方投资者投资的待遇，不低于给予第三国投资者投资的待遇；相互保证在不损害本国法律的情况下，对对方投资者的投资不采取歧视措施；

（二）缔约一方为了公共利益对另一方投资者的投资进行征收时，应给予合理的补偿。如投资者和采取征收措施的一方在补偿金问题上发生争议，可由采取征收措施一方有管辖权的法院进行审理，也可提交国际仲裁；

（三）相互保证对方投资者依法转移有关的款项，包括所投的资本、收益、偿还贷款的款项、许可证费、投资的清算款项。转移货币的汇率，按转移当时接受投资一方的官方公布的汇率办理；

（四）缔约双方如对协定的解释或适用法律发生争议，应尽可能通过友好协商解决；如果协商后仍未解决，可提交国际仲裁；

（五）协定有效期为10—15年不等，如在期满前一年，任何一方未提出终止协定的书面通知，协定将继续延长。协定终止后，对协定终止前已进行的投资，在协定终止后15年内继续按原协定条款给予保护。

中国还同日本、美国、法国、英国、比利时、德国、马来西亚、挪威、丹麦、新加坡、芬兰、加拿大、瑞典、新西兰、泰国、意大利等50多个国家分别签订了避免双重征税和防止偷漏税协定。

上述两类协定的签订，对于促进有关国家投资者来华投资具有积极的意义。

六、利用外资的管理

（一）利用外资工作的管理机构

借用国外贷款按照统一政策、统一计划、联合对外的方针，由国家计划委员会负责编制计划，国家外汇管理局负责统一管理国外借款的外汇登记和管理，由下列部门分工负责归口管理和统一对外：外国政府贷款由对外贸易经济合作部负责，世界银行贷款由财政部负责，国际货币基金组织和亚洲开发银行等机构的贷款由中国人民银行负责，国际农业发展基金组织的贷款由农牧渔业部负责，国际商业银行的贷款和发行国际债券由中国银行、交通银行、中国国际信托投资公司、中国投资银行等机构负责对外办理。贷款项目建设，按项目隶属系统由国务院有关部门或省、自治区、直辖市人民政府负责管理。

吸收外商投资实行统一规划，分级管理。根据国务院各部门的分工，吸收外商投资的综合管理由国家计划委员会、国家经济贸易委员会和对外贸易

经济合作部分工负责。外商投资企业的有关业务活动，还应分别接受税务、审计、劳动、物价、外汇管理、海关、商检、工商行政管理等部门的管理和监督。各省、自治区、直辖市和国务院有关部门分别负责管理本地区、本部门吸收外商投资工作。为加强对吸收外商投资工作的领导和协调，国务院设有外国投资工作领导小组。其主要任务是：对全国利用外国投资的方针、政策、规划及重大措施进行研究，向国务院提出建议；督促检查各地区、各部门在利用外国投资方面的工作；协调解决有关重大问题；组织有关部门搞好吸收外商投资工作的宏观指导；督促有关部门加强有关涉外经济立法和司法工作。

国家计划委员会根据发展国民经济的要求，提出中长期和年度利用外资的规模、使用方向和限额以上的项目，并组织有关部门及地区做好重大建设项目的选择及方案的论证；组织审批限额以上的利用外资项目的建议书、可行性研究报告；安排落实国家重大的利用外资项目的人民币配套资金；对各部门、各地区编制的利用外资计划进行综合平衡，统一审定后，分别纳入各级国民经济计划和财政预算；负责组织有关部门协调解决外商投资企业生产经营、企业管理方面的问题。

国家经济贸易委员会负责审批限额以上的老企业利用外资项目的建议书、可行性研究报告并帮助协调解决该类企业投产后在生产经营、企业管理中遇到的问题。

对外贸易经济合作部是管理外国政府贷款和审批外商投资企业的归口部门，具体负责：草拟利用外资的有关法律、法规和政策；组织谈判、签订政府间贷款协定；归口管理举办外商投资企业的对外洽谈、签约、合同审批和协调解决合同执行中发生的问题；同国际组织、外国政府之间开展投资业务的研讨，组织项目洽谈等促进投资活动；会同有关部门同外国政府谈判签订双边鼓励和保护投资协定；对各部门、各地区利用外资工作进行业务指导，组织业务培训；汇总统计全国利用外资的情况。

（二）借用国外贷款项目的审批

借用国外贷款项目在国务院规定的限额以上的，由建设单位提出项目建议书，按隶属系统，由国务院主管部门或省、自治区、直辖市人民政府提出初审意见，报经国家计划委员会商同有关部门批准后，正式对外洽谈，并进行可行性研究，可行性研究报告须经国家计划委员会批准才能对外正式签约；总投资在人民币2亿元以上项目的可行性研究报告，经国家计划委员会组织审查后报国务院批准。总投资在人民币2亿元以下的，和地方部门限额以上的，由国家计委审批。限额以下的项目，在贷款总额度内，按隶属系统由国务院主管部门或省、自治区、直辖市、计划单列市人民政府审批，同时抄报国家计划委员会、财政部、对外贸易经济合作部、中国人民银行和有关行业主管部门备案；这些部门如有不同意见，在收到文件后一个月内提出，由原审批机关复议。

项目确定后，由有关归口部门对外正式商谈，签订协议，然后列入国家或地方基本建设计划。

（三）外商投资企业的审批

按照法律规定，申请设立外商投资企业，须经政府审查批准。项目建议书和可行性研究报告一般由计划主管部门（技改项目由经贸主管部门）会同有关部门审批；企业合同、章程由外经贸主管部门审批。

凡属于国家限制投资、建设条件和生产条件需国家综合平衡、产品出口涉及配额、许可证或超出地方政府审批权限的项目，由国务院有关主管部门审批。限制举办的服务贸易类项目，如机场建设、宾馆饭店、商业零售、租赁、货运代理、金融、保险等项目以及设立投资性公司、股份公司等，均需报国务院有关部门审批。

凡不属于上述规定之内的限额以下项目，由省、自治区、直辖市人民政府及其授权机关审批。地方政府的审批权限，沿海省市为项目投资总额在3000万美元以下，内地省市为1000万美元以下。地方政府批准企业设立后，要按规定将有关文件报国务院有关部门备案。为了简化审批程序，缩短审批时间，各省、自治区、直辖市可根据各自情况将其审批权限内的审批权进一步下放到地市级人民政府。

外商投资企业必须在审批机关批准后30天内凭批准证书向工商行政管理部门申请登记，领取营业执照后方可开工或开业。

我国利用外资已经取得的成绩举世瞩目。自1978年至1995年，我国实际使用的外资总额约计2500亿美元，成为世界上吸收利用外资最多的发展中国家之一。通过利用外资，有利于弥补国内建设资金的不足，扩大了生产能力；引进了先进技术，促进产业升级和技术进步；学习了一些先进的企业经营管理经验，促进企业经营机制的转换；创造了更多的就业机会，增加国家的财税收入。同时，也有力地促进了对外贸易和经济合作的发展，扩大了出口创汇；推动经济体制的改革，有助于社会主义市场经济的建立和完善。总之，利用外资在我国社会主义现代化建设中发挥了重要的积极作用。

今后，我国将坚持积极、合理、有效地利用外资的方针，以吸收外商直接投资为重点，进一步改善结构，提高成效和水平。引进外资不能单纯追求数量，更加注重质量和效益的提高。根据建立社会主义市场经济体制的要求，逐步对外商投资企业实行国民待遇，为内外资企业创造平等的竞争条件。在进一步扩大外资引进的同时，加强对外资投向的引导，优化外商投资结构，使外资更有效地发挥对国民经济发展的促进作用。

第三节 对外承包工程与劳务合作

对外承包工程是指中国公司按照国际上通行的做法，在国外或香港、澳门地区承揽和实施各类工程项目的经济活动，同单纯的商品或劳务输出相比，它是一种包括物资、劳务和技术的综合性输出。对外劳务合作主要是指中国公司按照同雇主所签合同的要求、选派所需专业的劳务人员到境外为对方提供服务。本节论述的对外劳务合作，仅是中国劳务输出的一部分，未包括派往国外执行中国对外经济技术援助任务的人员以及自行到国外就业的中国公民。它与国际上通常所指的劳务输出在内容上有所不同。

一、对外承包工程和劳务合作事业的兴起和发展

（一）对外承包和劳务合作兴起的国内和国际环境

关于劳务一词，在国际上还没有统一的概念，按照国际货币基金组织对国际收支的分类方法，通常将农业、矿业、工业以外的其他行业，即第三产业划为劳务，如交通运输、邮电通讯、金融业、保险业、旅游业、咨询业等等。这些行业为外国入服务的收入以及其他到国外就业的劳动力收入、在国外的投资收入和利息收入等作为该国的劳务出口收入。

中国的对外承包工程与劳务合作事业，是在 70 年代后期国内和国际的一定历史条件下兴起的。

1. 外部条件

60 年代，世界经济比较稳定。许多发展中国家取得政治独立后，着手进行经济恢复和建设，随着投资的增加以及资源的开发利用，经济有了迅速发展。据世界银行统计，1965—1973 年，半数以上的发展中国家国内生产总值的年均增长率在 5—7%，将近 30% 的国家年均增长率达 7% 以上。发展中国家的经济转机使他们具备了进行多种经济合作的条件。

70 年代中期到 80 年代初，国际承包劳务市场空前活跃。1973—1974 年和 1979—1980 年国际石油市场原油价格两次大幅度上涨，使石油输出国的石油外汇收入急剧增长。阿拉伯石油输出国随即投以巨额资金，在本地区掀起空前的、大规模的经济开发和建设高潮。但是，这些国家缺乏劳动力，技术力量也不足。这种情况吸引了众多的国际承包工程公司和数以百万计的外籍劳务人员，西亚和北非地区便成为世界最大的承包劳务市场。与此同时，阿拉伯石油输出国还增加了对其他发展中国家的发展援助。据经济合作与发展组织统计，1975—1982 年间，石油输出国组织成员国向发展中国家提供的官方发展援助总额达到 582 亿美元，平均每年 73 亿美元。上述因素，对于 70 年代末、80 年代初国际承包劳务市场的繁荣起了积极的作用，据美国《工程新闻纪录》杂志报道，1980 年世界上最大的 250 家国际承包公司在国外的合同额为 1083 亿美元，1981 年达到 1299 亿美元，1982 年为 1231 亿美元。国际承包劳务市场出现的这一形势，也为中国的对外承包工程与劳务合作事业的兴起，客观上提供了有利的外部条件。

2. 内部条件

中国是一个发展中的社会主义国家，劳动力资源非常丰富，经过 40 多年的社会主义建设，已形成生产门类齐全、具有一定物质基础的国民经济体系，拥有各行各业的工程设计施工和建筑力量，且实力雄厚。从 50 年代到 70 年代，我国曾派遣了大批技术人员、工人和医务人员分赴亚非拉和欧洲等 50 多个国家和地区参加了许多项目的建设和服务，为这些发展中国家援建了一大批成套项目，并同这些国家建立了真诚合作的关系，积累了在国外施工和提供技术服务的经验。这些都是中国开展对外承包工程与劳务合作的基本条件。但是在 70 年代中期，由于受“左”的思想束缚，没有抓住国际承包劳务市场空前活跃的有利时机，使我国的对外承包工程与劳务合作事业的起步推迟了数年。

1976 至 1978 年，中国政府在向发展中国家提供经济技术援助的同时，也应少数友好国家政府的要求，开始帮助他们建设一些由其自筹资金的发展项目。虽然这类项目的实施，基本上还是参照援外项目的做法，且为数不多，合同额也很有限。但是，通过这种形式的合作，使得中国有关部门和公司国际承包工程和劳务合作市场有了初步了解，对后来这项事业的发展起了引路的作用。

(二) 对外承包工程和劳务合作发展的几个阶段

从 1978 年起到现在，我国对外承包工程和劳务合作事业从无到有，从小

到大，公司实力由弱变强。然而，受世界经济和国际承包劳务市场多变的影响，期间也经历了一些起伏和波动，但总的来说，大体可分为三个阶段。

1. 起步阶段

1978年11月，对外经济联络部和国家基本建设委员会共同分析了当时国际承包工程劳务市场的形势，并由两部联名向国务院领导上报《关于拟开展对外承包建筑工程的报告》，提出“应当抓住有利时机，尽快组织我国建筑力量进入国际市场。这样做，既可以打开一条新路子，为国家赚取外汇，又便于学习国外先进的建筑技术和管理经验，促进国内建筑业的现代化，还有可能带动与建筑有关的国产工业设备和建筑材料的发展和出口。”报告建议立即着手组建“中国建筑工程公司”，专门承包海外建筑工程。国务院立即批准了这个报告。国家基本建设委员会和对外经济联络部随即进行组建公司的各项准备和组织工作，为发展中国对外承包工程和劳务合作事业迈出了重要的一步。

中共十一届三中全会以后，在对外开放政策的指引下，对外承包工程和劳务合作作为对外经济合作的一种重要形式，获得了迅速的发展。

继中国建筑工程公司成立之后，经国务院批准，又先后组建了中国公路桥梁工程公司和中国土木工程公司。这样，连同1959年成立的专门从事对外经济技术援助的中国成套设备出口公司，共有四家国营公司率先开展对外承包工程和劳务合作业务。1979年至1982年，全国共组建了27家从事这项事业的公司。它们在亚洲、非洲、拉丁美洲、北美洲和欧洲的45个国家和地区共签订了756项承包、劳务合同，总金额11.96亿美元。

2. 徘徊阶段

正当中国公司在国际承包劳务市场起步并积极开拓业务之时，1980年至1982年，西方资本主义国家陷入了二次世界大战以来最严重的经济危机，广大的发展中国家也深受其害，国际石油市场由70年代的供不应求变成了供过于求，石油价格不断下跌，导致石油输出国外汇收入大幅度下降。加上当时的两伊战争，也使得中东海湾国家的经济受到很大的影响。非洲国家除了受经济危机的影响之外，还遭受了历史上严重的干旱，一些低收入国家的人均国民生产总值从1981年到1984年连续四年出现负增长。80年代初，拉美一些国家因债务负担沉重，经济发展停滞。世界经济的这些不景气因素，使国际承包市场的成交额从1983年起大幅度下降。据美国《工程新闻纪录》杂志发表的统计资料，1982年世界最大的250家国际承包公司在海外承包工程市场的合同额为1231亿美元，1983年下降到936亿美元，1984年进一步降为805亿美元，1985年为816亿美元，1986年为739亿美元，1987年为740亿美元，直到1988年才回升到941亿美元，西亚、北非地区的产油国对外籍劳务人员的需求也因经济的不景气而明显下降。从1983年起，各主要工程发包国和劳务进口国陆续颁布了进一步限制外国公司和外籍劳务人员的规定，其后又开始大量驱赶外籍劳工。1986年，中东地区的外籍劳工一度下降到500万人以下。这一时期，国际承包公司之间的竞争也日趋激烈，业主越来越多地以带资承包、延期付款和以实物支付等作为发包条件。这些因素，给起步不久的中国对外承包工程和劳务合作事业带来了很大的困难，也使刚刚进入

国际石油市场的原油价格，1981年10月为每桶34美元，1983年3月降为29美元，1985年底为27.6美元，1986年曾一度跌至9美元以下，年底回升到每桶18美元。

国际承包市场的中国公司面临严峻的考验。

这种情况一直到 1987 年石油价格逐渐趋于平稳才出现转机。1988 年两伊宣布停战，并开始战后重建工作，中东承包和劳务市场又开始回升。然而，好景不长，1990 年 8 月伊拉克入侵科威特引发海湾危机和战争，中国公司被迫从伊拉克和科威特撤回 1.5 万名工程技术人员和劳务人员，致使我国在两国的承包工程和劳务合作事业陷于停顿状态。

3. 迅速发展阶段

为了总结交流各公司开拓市场和经营管理的经验，研究对外承包工程和劳务合作事业面临的新情况和新问题，对外经济贸易部于 1985 年 6 月召开了全国对外承包工程和劳务合作经验交流会，一些公司在会上介绍了适应国际市场变化所采取的措施。同年 9 月，国务院常务会议听取了对外经济贸易部关于进一步发展对外承包工程与劳务合作的汇报，并作了重要指示。这两次会议以后，许多外经公司根据各自的不同情况，采取积极措施，努力开拓国际承包劳务市场。在经营活动中，注重薄利多营，保证质量，树立和维护信誉，以增强在国际市场上的竞争力。在经营方式上，注意因地制宜、灵活多样、讲求实效，既积极承揽现汇支付项目，又接受以实物支付工程款项的项目。劳务合作的行业力求多样化，以进一步适应国际承包劳务市场多样化的需求。

这一时期，中国外经公司涉足的市场区域更加广泛，除西亚和北非地区外，还积极开拓新的市场，到南亚、东南亚、非洲、拉美、北美、西欧和南太平洋地区等许多国家和地区开展业务。

当时，正值东亚、东南亚地区经济快速发展时期，该地区内的基础设施建设和工农业生产出现了前所未有的繁荣景象。经济的发展也导致这一时期该地区，特别是日本及亚洲“四小龙”对劳动力的需求进一步增加，各国先后出现了劳动力短缺的现象，并开始以不同方式雇佣外籍劳务人员。中国公司正是看准了这一有利时机，及时地进入了东亚和东南亚承包劳务市场。由于地理位置的接近和文化背景的相似，中国公司很快就在这个市场上取得了突破性的进展。从 1985 年到 1988 年，中国公司进入国际承包劳务市场的格局发生了根本性的变化。1985 年，按新签合同额统计，中国公司最大的承包劳务市场依次是伊拉克、利比亚、科威特、泰国、阿拉伯也门共和国和香港，其中中东地区的比重为 81%；到 1988 年，中国公司的最大承包劳务市场依次变为香港、阿尔及利亚、美国、澳门、津巴布韦、日本、菲律宾、阿联酋，中东地区的比重明显下降，亚太地区的比重呈日益上升之势。另外，中国与前苏联的经济技术合作也取得了突破性的进展。1989 年，中国公司在前苏联签订的承包工程和劳务合作项目共计 96 项，合同金额达 1.58 亿美元，其中承包工程 49 项，合同额 8609 万美元，劳务合作 47 项，合同额 7180 万美元，全年中国公司共向该地区派出劳务人员 6500 余人。中国公司的市场多元化战略初见成效。

这段期间，经主管部门批准，我国从事对外经济技术合作的公司数量也急剧增加，1990 年底为 91 家，1992 年底为 211 家，1993 年底为 412 家，1994 年底为 450 多家，1995 年底达到 600 家，并有进一步增加之势。外经公司的类型也由以前的中央各部委所属的专业公司和地方各省市自治区所属的综合性公司两种发展到包括国内大型设计院、有对外承包劳务经营权的外贸公司和大型工业企业在内的多种类型的公司。大型工贸集团的加入，在一定程度

上增强了公司的整体实力和竞争力，与此同时，外经公司的经营方向也开始从窗口型向窗口经营型方向发展，各公司的窗口项目逐步减少，自营项目的比重不断增加；劳动密集型项目逐步减少，技术密集型项目不断增加。进入90年代以来，中国外经公司在实业化、国际化、集团化和多元化方面取得了长足的发展，整体实力有所增强。1994年和1995年，均有23家中国公司被美国《工程新闻纪录》杂志列入225家最大国际承包公司行列，并有2家公司被列入200家最大国际设计公司的排行榜，1995年，中国外经公司在178个国家和地区共新签合同19321份，合同额96.72亿美元，完成营业额65.88亿美元，年末我国在国外从事对外承包工程和劳务合作人员为26万余人。

经过17年的发展，中国公司在五大洲的180个国家和地区开展了承包工程和劳务合作业务。至1995年底，累计签订合同额达500.6亿美元，实际完成营业额达321.6亿美元，共派出劳务人员130多万人次，在国际承包工程和劳务市场上挤占了一席之地。据美国《工程新闻纪录》的225家国际承包工程公司的排名，1995年榜上的23家中国公司的营业额共计29.727亿美元，占同年国际承包工程市场营业额的2.8%，而1993年只有9家中国公司进入225家公司之列，它们的总合同额为20.7亿美元，占当年国际承包市场合同额的1.33%，1992年的这一比例仅1.23%。

中国公司正跻身于国际承包劳务市场的激烈竞争。

二、指导原则和基本做法

（一）指导原则

中国公司从事对外承包工程与劳务合作，是在政府的统一指导下进行的。只有经过政府批准，具备对外承包工程和劳务合作经营权的企业才能直接对外开展业务。未经批准的单位一律不得对外签订承包和劳务合同。这样做，是为了确保每一个进入国际市场的中国公司，都具有与其经营范围相适应的能力，维护中国公司在国际市场上的信誉。另一方面，政府给予有对外经营权的公司以较大程度的经营自主权，并在税收、信贷等方面给予优惠和支持。这样的政策，既能使进入国际承包劳务市场的中国公司符合国家宏观管理的要求，又能调动各方面的积极性，适应在国外开展业务的需要。

中国公司在海外开展承包工程与劳务合作业务，严格遵循“平等互利，讲求实效，形式多样，共同发展”的原则，重合同、守信用。合同一经签订，都能认真履行，确保工程质量，处处重视友谊，并为对方着想，体现了社会主义中国对外承包劳务公司的独特风格。

（二）承包工程的主要方式

十几年来，中国公司按照国际上的通行做法，并根据自身的特点以及所在国的具体情况，因地制宜，采取了多种方式开展对外承包工程与劳务合作业务。其中采用的工程承包方式主要有：

1. 分包方式，也称部分承包方式。与业主或总包商通过协议等形式确定项目，分包某项工程。它包括三种形式：一是工程设计分包，即为国外某工程项目进行设计，签订单纯的设计合同，提供设计方案和施工图纸，收取相应的设计费用；二是工程施工分包，即按业主或总包商提供的设计方案只承担工程施工及施工的组织管理，并收取相应的费用；三是工程劳务分包，即按工程量为计量单位，只提供劳务服务，并收取劳务费用，不包括提供材料、设计及施工机械的承包工程。这种承包方式的优点在于投资少，易于组织管理，风险小，是我国承包劳务合作初始阶段各公司普遍采用的方式，并为公

司培养了大批人才，积累了在国际承包市场上搞工程项目的经验。其不利因素在于分包项目受制于业主或总包商，公司可以施展的空间较小，同时分包的项目大多是回报率较低的劳动密集型的土建工程项目。长期搞分包项目不利于培养和锻炼公司的自营能力，因而有能力的公司应尽量减少分包项目，特别是土建分包项目，但对于技术密集型的设计分包合同还应尽力争取。

2. 联合承包。中国公司在承包工程较大型的或技术复杂、涉及领域较广的工程项目时，采用由几家公司联合投标和施工的方式进行。这种联合，具体有两种方式：一是合资经营，即两家或两家以上的公司共同投资组成独立于原公司以外的具有法人地位的新合资企业，在国外承揽承包工程业务；二是合作经营，即以—种较为松散的联合形式，联合对某一工程项目进行技术和施工承包。其合资或合作的对象可以是本国公司、东道国公司，也可以是第三国公司。由于国际承包市场竞争日益激烈，这种联合承包方式业已为各国公司普遍采用，它—方面可以使不同的公司互相取长补短，增强实力，提高中标率，共担风险；另—方面通过联合方式可以减少竞争对手，使大家均能获利。

535

3. 总承包方式。即通过竞标等方式将项目承包下来。其中有的项目由中国公司自己全部承建，有的可将部分工程分包给国外公司或当地公司，它们在中国公司的总包管理下实施完成。中国在香港、澳门的项目中，有不少是总包后分给当地承包商或雇佣当地工人实施的。例如，中国港湾建设总公司的澳门国际机场项目，整个工程前后共有来自美国、德国、加拿大、荷兰、比利时、俄罗斯、印尼及港澳台等 10 个国家和地区的 51 家公司分包部分工程项目。总包方式是一种综合实力的表现，最能体现—个公司的整体水平，因而这种方式是我国大型承包公司的发展方向。

4. 全包方式，即交钥匙工程。公司通过投标或与东道国政府协商及业主委托等方式，承包从工程设计到施工管理的整个工程。目前，这种方式在中东、南亚、非洲等国家较为流行。交钥匙工程的工作程序分为技术咨询、机会研究、可行性研究、考察设计、提供设计材料、组织施工、设备安装调试、试生产、人员培训直至向业主移交建成的工程项目，以及后续工程项目的维修和保养。交钥匙承包方式也体现了—个公司综合经济实力，是我国外经公司今后的发展方向。

5. BOT 方式，即建设—经营—转让。这是国际上大型基础设施建设的一种新的融资—揽子方案。这种方式不需要东道国政府出资，只需它授予发起项目的承包公司—种特许经营权，由该特许公司融资、建设并经营，在经营期满后，特许公司即将项目全部移交给东道国政府。BOT 方式强调承包商的综合实力，它要求公司有较强的国际融资能力，因而目前还不—家中国公司所能独立承担的。个别中国公司曾在—国外采用过这种方式。

中国承包工程公司接受业主付款的方式，大部分项目是根据合同规定和工程进度按月付款，也有一些是延期付款项目或出口信贷项目。1984 年以来，中国公司也在探索接受以石油、化肥或其他产品支付工程款的方式。80 年代末、90 年代初，中国公司在—前苏联地区承包工程和劳务合作普遍采用了实物支付的方式，可以接受的实物多种多样，从化肥、木材到矿石、钢铁等，但近几年这种实物支付的项目逐渐减少，现汇项目稳步上升。

(三) 劳务合作的主要方式

中国公司的劳务合作方式力求适应雇主的不同要求，灵活多样。按照劳务选派方式来分，有成建制派遣，也有零散派遣，其中以成建制为主，这种有组织的成建制劳务比零散劳务具有更大的优越性。他们易于管理，能保证工期和质量，而且工程完工或合同完成后就撤离东道国，不会造成滞留。对劳务人员本人来说，有组织的派遣能保证自身利益不受国外雇主的侵害。因而这种方式无论是对东道国，对劳务输出公司还是对劳务人员本人而言，均有较强的吸引力，是各方都乐于接受的方式。

按照劳务合作的途径来分，有两种主要形式：一种是由承包工程带动的劳务输出，另一种是按照供求双方所签订的劳务合同直接派出的劳务人员。80年代初，通过承包工程带出的劳务人员较多，近几年有逐步下降的趋势，而通过劳务合同带出的劳务人员的比例则稳步上升。其原因是多方面的，一是由于国际建筑业的不景气；二是国内劳务成本的提高，使得很多中国公司不得不减少国内劳务而雇佣成本较低的当地劳工或第三国劳工；三是国际市场对第三产业的劳务需求量增加，如中东地区，服务行业对外籍劳务的需求占总需求量的33.6%，大大超过了一向吸引外籍劳务最多的建筑业，后者的比例只有25%。

按照劳务人员的行业构成来划分，有与工程项目有关的工程技术人员、项目管理人员、设计、施工、安装调试人员和技术培训人员；也有从事各种非生产性的服务人员，如信息及计算机软件人员、医务人员、各类专业技术人员、海员、渔工、农工、厨师等。据统计，目前我国对外劳务仍以普通劳务为主，专业技术人员的比例较小，具有较高技术要求的医务人员和高科技信息及计算机软件人员的则更少，这说明我国对外劳务合作的整体水平和专业技能还很低，今后在进一步扩大普通劳务输出的同时，要特别注重发展有专业技能的高级技术人员的输出，以提高我国对外劳务合作人员的档次。

三、发展中的对外承包劳务公司

（一）公司的组建

中国政府为了发展对外承包工程与劳务合作事业，从1978年起，陆续批准组建了一批对外承包公司，并准许一些原来从事对外进出口贸易的公司兼营这项业务。90年代以来，随着改革开放的不断深入，越来越多的公司拥有了对外承包和劳务经营权。1991年底，外经公司还只有123家，到1995年底就增加到600家，按照行政隶属关系，这些公司大体可分为五种类型：

第一种是中央专业公司。由国务院有关部门组建的，如中国建筑工程总公司，中国港湾建设总公司，中国冶金建设集团公司，中国中原对外工程公司，中国石油工程建设公司等。它们具有较强的行业优势，拥有丰富的专业设计和施工经验，能集中本行业的设计、技术、施工、安装方面人员。按其专业特点，有的以土建工程为主，有的以港口建设、公路桥梁、铁路建设、石油工程、机电产品为主，有的以提供成套设备为主。

第二种是由省、自治区、直辖市、计划单列市、沿海沿边开放城市等组建的地方综合性公司。如中国福建国际经济技术合作公司、中国辽宁国际经济技术合作公司、中国上海对外经济技术合作公司等。它们具有较强的综合经营能力，可以调动本地区各行各业的技术力量和施工队伍，开展多种多样的承包工程和劳务合作业务。相对于中央公司来说，地方公司的业务范围较广，具有较大的灵活性，一些公司还可以利用沿海、沿边的地理优势发展同周边国家的经济技术合作关系。

第三种是给予一些大型外贸进出口公司对外承包劳务经营权。如中国机械设备进出口总公司、中化国际承包工程贸易公司等。这些外贸公司从事对外贸易业务的时间较长，业务范围较广，具有广泛的国际联络网点和驻外办事机构，信息来源较多，外经贸人才多，并在国际上具有一定的信誉。因而，它们对外开展承包劳务的潜力很大。

第四种是给予一些大型工业企业（集团）和建筑公司对外承包劳务经营权。如齐鲁建设集团公司、大庆石化总厂经贸公司、首钢总公司国际贸易部、北京城建集团总公司等。这些大型工业企业有实体作为依托，在某一领域的专业技术较强，拥有强大的竞争力。

第五种是给予一些大型专业设计院、研究所对外承包劳务经营权。如交通部第一公路规划设计研究院、北京市政工程设计院、华东勘察设计院、冶金部武汉钢铁设计院等。这些科研机构集中了本行业的高级科研技术人员，拥有强大的专业咨询和设计力量。

改革开放之初，为了适应开拓业务的需要和加速公司的建设，有关主管部门提出了尽快把我国外经公司建成经济实体的四条标准，即：

1. 实行政企职责分开，独立核算，自负盈亏，不吃财政补贴，实行责、权、利三统一；
2. 配备坚强的领导班子和三总师（即总工程师、总经济师、总会计师），建立与工作任务相适应的经营班子和技术班子、具有对外招揽生意，投标报价，签订合同，组织实施工程项目的的能力；
3. 公司实行董事会领导下的总经理负责制，并根据国家的法令、法规和政策，制订一套科学的、以提高经济效益为中心的企业管理制度；
4. 积极为国家创汇和积累资金。

十几年来，我国外经公司虽然在业务上取得了长足的进展和可喜的成绩，但就整体素质、实力和竞争力而言，仍然是比较薄弱的。普遍存在经营管理体制不适应，经营机制不健全，人才和资金短缺，管理落后，经济效益不够理想等问题，严重地束缚了公司的进一步发展。为此，有关主管部门进一步提出了外经公司今后的发展方向是国际化、实业化、集团化以及市场经营多元化，即在不断增强和完善公司“窗口”型同经营管理型相结合的经济实体的基础上，大力开拓国际化、多元化经营，通过集团化和实业化的方式增强公司的实力和竞争力，逐步使我国外经公司向以承建交钥匙的成套项目为主，实行经贸结合，产供销结合，国内外业务相结合的集科研、生产、销售和服务为一体的跨国公司方向发展，使我国外经公司跨入世界十个承包大国的行列，在创汇和上缴国家利税等方面做出更大的贡献。

党的十四届三中全会通过的《中共中央关于建立社会主义市场经济体制若干问题的决定》，明确指出了以公有制为主体的现代企业制度是我国有大中型企业的发展方向，其基本特征是公司实行产权清晰、权责明确、政企分开、管理科学的内部管理体制。外经公司是从事国际经济合作事业的综合性大型国有企业，其经营规模一般较大，涉及范围广泛，资金需求量较大，具有外向型、竞争性的特点。根据这一特点，公司制应是我国外经公司现代企业制度的主要形式。它们中的多数可改组为有限责任公司，少数具备条件的公司可以改组为股份有限公司。

（二）公司的管理机构

根据我国《公司法》规定，公司的内部组织管理机构是根据决策机构、

执行机构、监督机构相互独立、权责明确、相互制约的原则形成的，由股东大会、董事会、监事会和经理层组成。它们各司其职，有效行使决策、监督和执行权。

股东大会是公司的权力机构，由股东组成，具有决定公司的经营方针和投资计划；选举和更换公司董事和监事并决定其报酬；审议批准董事会和监事会的报告；审议批准公司的年度预决算方案、利润分配方案和弥补亏损方案，以及其他公司的重大问题的权力。由于公司的重大问题都必须经过公司股东大会审议，并经过出席股东大会的股东所持表决权的半数乃至三分之二以上通过，因而增强公司决策的透明度，防止由于“一言堂”所带来的弊端，充分体现公司绝大多数股东的意愿，是建立在民主基础上的科学决策。

董事会是公司的决策机构，是股东大会的常设最高权力机构。董事会负责召开股东大会并向股东大会汇报工作；执行股东大会决议；决定公司的经营计划和投资方案；决定公司的年度财务预决算方案、利润分配方案和弥补亏损方案；决定公司的内部管理机构的设置；聘任或解聘公司的经理人员并决定其报酬，以及公司的其他重大问题。董事长是公司的法人代表，由公司内最大的股东即国有股代表担任。

监事会是公司的监督机构，对股东负责，监事由股东代表和适当比例的公司职工代表组成。监事会不仅有权对公司董事、经理执行公司职务时违反法律、法规或公司章程的行为进行监督，并在他们的行为损害公司的利益时，要求董事会和经理予以纠正，而且还有权检查公司的财务情况，并在发现问题时提议召开临时股东大会加以解决。监事会是制约董事及经理人员滥用职权，促使公司完善自我约束机制的有效保障。

以总经理为首的经营班子是公司的经营管理机构，执行董事会决议，负责公司的日常经营和管理，总理由董事会聘任或解聘。

中国对外承包公司的生产和经营管理系统，是根据集中统一，讲究效率和适应性强的原则建立的，随着业务的发展逐步健全完善。公司的管理体制，有的实行公司总部、驻外机构和国外项目组三级管理，三级核算；有的实行三级管理，公司总部和国外项目组两级核算；也有的实行公司总部和项目组两级管理，两级核算。

公司总部配备总工程师、总会计师和总经济师，并设置若干综合机构，目前多数公司已将独立的业务部门发展成立子公司，少数公司还没有业务部。公司总部作为公司的管理中心，其主要职能是：根据国际承包劳务市场的变化制订公司的战略目标和中长期规划及年度计划；负责资金的筹措、调度和运用；组织项目的编标、投标和签约；组织和指导国外项目的实施；统筹组织项目所需机械设备、建筑材料的采购、运输和调度；负责对职工的培训、调动、考核；协调和管理驻外机构、国外项目组及子公司。

公司的驻外机构，称分公司或经理部、办事处，是根据业务的需要而设置的。其职能和营业范围是根据公司总部授权而定的，通常包括：搜集市场信息，投标报价，谈判签约；组织实施合同，编制施工方案、承包工程预算、承包工程计划、统计资料；负责定额管理，拟定具体奖惩办法；负责资金的管理和运用，编报财务计划和决算，办理对外结算；负责指导项目组编制物资供应计划，办理物资的采购、接运等工作。

国外项目组是公司的基层管理单位和核算单位，在公司驻外机构的领导下，具体负责合同的实施。通常设项目经理，并视项目的大小和复杂程度配

备必要的管理人员。一般的劳务项目管理人员较少；而承包工程，特别是一些大型工程，配备各类工程技术人员、财会人员及管理人员。项目组是项目合同的直接执行单位。项目合同能否保质、按期完成，项目的经济效益乃至公司的信誉都取决于项目组领导班子的强弱和工作安排是否得当。因此，各公司都注意选派得力的项目经理和素质良好的各类人员出国工作。

加强公司各级管理机构和提高人员素质，是公司建设的根本。几年来，在国内经济体制改革的推动下，随着业务的发展，各公司机构逐步健全，人员不断充实，使对外承包劳务事业得到较快的发展。

（三）转换经营机制，适应市场经济体制

中国公司因起步较晚，要在竞争十分激烈的国际承包市场上开展业务，树立信誉，并获得一定的经济效益，殊为不易。他们吸取了许多外国承包公司成功的经验，采取力争以低价夺标，向管理要效益，在竞争中求发展的经营战略；并根据各公司的实际情况，在积极开拓市场的同时，注意加强管理，建立健全各级承包经营责任制，并在改革分配制度方面做了一些有益的尝试。

中国公司在创建初期，经营管理基本上沿用了中国对外经济技术援助工作中长期形成的一些制度和办法。随着对外承包工程和劳务合作事业的发展，原有的制度已不适应新情况。为了改变这种状况，在国内经济体制改革的推动下，一些公司自 1983 年起，在项目管理中逐步实行了多种形式的承包经营责任制。

承包经营责任制是以定额管理为基础，基本上改变了平均主义的分配方式，兼顾国家、集体和个人的利益，因而调动了各级人员的积极性，提高了工效，降低了成本，取得了良好的经济效益。

实行各级承包经营责任制，认真贯彻按劳分配的原则，是一项政策性很强的工作。很多公司在实践中体会到，这项工作必须加强政治思想工作，反复统一思想，教育职工树立全局观念，关心整体利益，摆正国家、集体和个人三者之间的关系，及时克服执行中可能产生的消极倾向，保证改革的顺利进行。

80 年代后期，特别是 90 年代以后，随着中国公司在国际承包劳务市场业务的不断扩大，原有的承包经营责任制已不能适应发展的要求，需要进一步改进和完善。各公司在努力争取政府支持，进一步落实经营自主权的前提下，通过建立一定的竞争、激励和约束机制，积极大胆尝试，转换内部经营管理机制，在公司内部建立健全了各种形式的承包经营责任制。许多公司在组织结构上实行“事业部制”，进行分权管理，将一些比较独立的经营部门转变成子公司，成为二级法人，总部和子公司之间实行独立核算。每年年初公司总部制订公司的经营计划和各项奖惩措施，下属单位的经理向公司总部承包；每个职工再向主管的经理承包。这种方式的优点是：一、公司总部“大权独揽，小权分散”，高级经理人员可以集中精力考虑全局问题，摆脱日常事务的困扰；二、各事业部责任明确，权限充分，公司的各项指标下达到每个职工，使每个职工都有一种使命感和危机感，可以充分调动职工的积极性和创造性；三、各事业部的职工最接近现场，最了解实际的情况，这样一方面可以提高工作效率，另一方面还可以防止出现某些总部遥控和瞎指挥现象；四、有利于在实践中培养和锻炼中青年管理人才，为公司的长期稳定发展提供有力支持。

四、对外承包工程与劳务合作事业的管理

根据对外承包工程与劳务合作事业的特点，国家既在宏观上加强管理，使它有利于中国的社会主义现代化建设，增进中国同世界各国的友好合作；又赋予公司应有的经营自主权，以提高竞争能力，适应国际承包劳务市场的需要。自 1979 年以来，国务院和有关部门、地方政府对中国公司进入国际承包劳务市场给予了多方面的支持，从而使这些公司在激烈的竞争中逐步成长，业务不断扩大。由于这项事业处于初创时期，各级管理部门和公司均缺乏经验，管理体制和管理方法都在实践中逐步建立，需要不断加以改进和完善。

我国外经公司作为国营企业，其一切经营活动、资金流通和劳动工资制度等，都要遵守国家有关的政策、法令和规定，并接受有关行政管理部门，如计划、财政、审计、税务、劳动、外汇管理、统计、海关、商检、工商行政管理等部门的监督。

（一）对外贸易经济合作部的归口管理

对外贸易经济合作部的归口管理是国家对外承包工程与劳务合作事业管理的一个重要方面。其目的是为各公司充分行使正确运用经营自主权创造良好的条件，同时使各公司的一切经营活动符合国家的有关要求。随着这项事业的发展，逐步积累经验，归口管理工作不断得到改进和加强。

对外贸易经济合作部归口管理的主要职能是：

1. 综合研究国际承包劳务市场趋势，编制中期和年度的指导性计划；
2. 制定扶持和促进这项事业发展的政策措施和规章制度；
3. 监督、检查各公司贯彻执行国家的有关方针政策；
4. 对外商签政府间的有关协议并组织实施；
5. 审批公司及其在国外的分支机构、派出机构的设立和撤消以及公司经营范围的变更；
6. 协调公司间的业务活动；
7. 协助公司疏通资金来源及设备材料供应的渠道；
8. 协助公司培训人才，组织信息和经验交流。

（二）部门和地方政府对公司的管理

国务院有关部门和地方政府是其所属公司的行政主管部门，在公司创建初期，主管部门或地方政府在人力、物力和财力等方面给予了大力支持，对于公司的成长起了重要作用。

在国内经济体制改革不断深入和公司业务不断扩大的情况下，实行政企职责分开势在必行，从 80 年代中期起，国务院有关部门或地方政府的负责人已不再兼任公司的领导职务，政府机构也不再办理属于公司的具体业务。随着社会主义市场经济体制的初步建立和公司向现代企业制度的过渡，部门或地方政府对公司的管理主要侧重于宏观管理，发挥它们的指导、协调、服务和监督作用，保证对外承包工程和劳务合作有序、健康地发展。

1995 年 5 月，对外贸易经济合作部制定并印发了《地方外经贸委（厅、局）归口管理本地区对外承包劳务业务的主要职责》的通知，规定地方外经贸委（厅、局）归口管理本地区对外承包劳务业务的主要职责是：

1. 认真贯彻执行国家和对外贸易经济合作部制定的有关对外承包劳务业务的方针、政策和法规，根据本地区对外承包劳务业务的发展情况，建立、健全相应的地方性规章制度，制订实施办法，并检查和监督企业遵照执行。

配合有关部门对违纪违法的公司进行调查，并提出处理建议。

2. 根据国家的有关方针、政策，加强对国际承包劳务市场的调查研究，制订符合本地区特点的对外承包劳务中长期发展战略和规划，并组织公司实施。

3. 负责本地区对外承包劳务业务的计划统计工作，按照有关规定向对外贸易经济合作部（合作司）报送计划统计报表及有关财务资料。

4. 按照国家有关规定对本地区的企业申请对外承包劳务经营权、已获得对外承包劳务经营权的企业申请变更对外经贸业务经营范围和企业在国外设立机构的有关条件进行初审，并向外经贸部申报；负责对外承包劳务企业向外经贸部申领或更换《外派劳务人员许可证》的审核。

5. 按照国家有关规定，负责本地区有经营对外承包劳务业务的企业外派劳务人员出国任务的审批管理；对涉及敏感国家（地区）的对外承包劳务项目的立项，根据有关规定提出审核意见后报外经贸部审批。

6. 按照有关规定，负责组织指导本地区的外派劳务培训工作，协调本地区各外派劳务培训中心的业务关系，监督本地区各培训中心的培训质量及发证情况；负责本地区建立外派劳务培训中心的初审及向外经贸部申报工作；负责本地区外派劳务培训中心向外经贸部申领或更换《外派劳务培训许可证》的审核。同时，注意做好对外承包劳务经理人才的培训工作，提高管理人员的素质。

7. 负责协调、指导本地区下属外经贸主管部门和各对外承包劳务企业间在国内选派劳务或与外商联系方面的工作，负责与外省（区、直辖市、单列市）外经贸委（厅、局）的联系、协调，并对外省市对外承包劳务企业在本地区招收的劳务人员出具“任务确认书”。

8. 为本地区对外承包劳务企业做好服务工作，解决企业在业务中遇到的难题，及时向外经贸部反映企业的普遍要求和遇到的共性问题。特别是要做好本地区外办、海关、税务、公安、劳动等主管部门的沟通、联系和协调工作，使对外承包劳务工作渠道畅通，顺利发展。

9. 定期组织本地区对外承包劳务企业总结、交流经验。每年对本地区的对外承包劳务业务进行一次总结评价，并将结果报外经贸部。

部门和地方政府对公司的行政管理，都有力地支持了公司的业务活动，增强了公司对国际市场的适应性，提高了公司的竞争

（三）中国对外承包工程商会的协调作用

中国对外承包工程商会成立于1988年，其宗旨是在国家对外经济贸易方针指导下，依据市场经济的要求和国际上同行业组织的通行做法，在政府和企业之间，发挥桥梁和纽带的中介作用，加强本行业的协调、指导、咨询、服务，维护国家和会员的利益，保证会员的正当权益。

商会的职责是：代表会员向政府部门及国内外相应机构反映情况，交涉解决存在的问题；建立本行业正常的经营秩序，为会员公司提供服务；培训人才；组织会员公司开拓国际市场；与国外同行建立联系，加强交流；组织会员公司参加国内外展览会、交易会、项目洽谈会。

（四）国家对公司的扶植

中国的对外承包工程与劳务合作事业，从一开始就得到国家的大力扶植。尽管资金和外汇短缺，但是各级政府和有关部门还是抽出相当的人力、物力、财力投入这项事业，并制订相应的政策和措施，从多方面给予扶持。

1. 资金方面。自 70 年代末中国公司开展对外承包劳务业务以来，中国银行和中国建设银行分别按优惠利率向有关公司提供了外汇贷款和人民币贷款。财政部每年都拨给一定的外汇额度。财政部自 1988 年起开始建立外经企业周转金，专门用于支持外经项目，发挥周转灵活和拾遗补缺的优势。此外，对外贸易经济合作部还设立了国际经济合作基金，帮助外经企业解决资金周转困难，“八五”期间共发放合作基金 15.4 亿元。“八五”期间，中央财政每年还安排 1—2 亿元设立了“多种形式援外专项基金”，专门用于支持我国企业到受援国开展合资合作业务。该专项资金是由财政部和外经贸部共同管理的，外经企业是最大的受益者。

2. 减免利税和其他费用。在公司初创阶段，国家在税收方面给予了一定的优惠，新成立的外经企业境外利润实行了五年免交所得税政策，此外还特别准许各公司免交 1986 至 1988 年的能源交通建设基金。外经公司在与我国政府签订了“关于对所得税避免双重征税和防止偷税漏税的协定”的国家所从事的承包劳务业务所得，如在国外已交税的，可以按照规定在国内免交所得税。

3. 提供担保。中国银行及其分支机构为各公司在海外开展承包工程业务提供各种担保。

4. 输送、配备一批业务骨干。十几年来，各有关部门、地方政府为其所属公司调配、输送了一大批领导干部和各类专业技术人员，成为公司的业务骨干。

5. 提供施工机具和其他设施。有关部门以租赁或价拨等方式向所属公司提供了一批施工机械、设备、工具和施工用临时生活设施。

此外，中国民航总局和中国人民保险公司、中国出国人员服务总公司等单位，在客运、保险以及外汇商品和生活物资供应等方面也都给予了及时的配合和支持。

国务院有关部门和地方人民政府，以及金融、保险、航运等部门，从上述各方面给予对外承包公司的支持，对于他们跻身竞争激烈的国际承包劳务市场并取得初步成效，起了十分重要的作用。

对外承包工程与劳务合作是一项新兴的事业，虽然起步较晚，但取得了可喜的成绩。这些成绩是在实行改革开放政策之后，冲破了“左”的思想束缚，外经公司逐步走向国际市场，经过艰辛的努力取得的。在缺乏资金、缺乏经验、缺乏人才，又面临着国际市场由兴旺转为紧缩等不利因素的情况下，不少公司经过艰苦创业，闯过了一道又一道难关，在激烈的国际竞争中成长壮大。经过不长的时间，有些公司边学边干，从提供劳务或分包，发展到联合承包或总包某些大型项目，经营能力得到迅速增强。尽管在初创阶段，公司取得的效益和积累的资金还很有限，但从长远看，中国公司在国际承包劳务市场上创立的信誉和积累的经验，为这项事业的进一步发展奠定了良好的基础。

但是也应看到，在过去的十几年里，中国对外承包劳务虽然取得了较高速增长，但在国际上的份额同国际市场的容量相比还有很大的差距。即使是在成绩最好的 1994 年，中国公司在国际承包工程市场上的份额也只有 3% 多一点，而劳务输出在国际劳务市场上的比例更是微乎其微。因此，不论是从国际承包劳务市场的容量，还是从中国所拥有的经济技术力量和劳动力资源来看，中国的对外承包工程与劳务合作事业都具有较大的潜力。面对竞

争十分激烈的国际承包劳务市场，中国公司要继续发挥自己的优势，坚持国家制订的方政策和“守约、保质、薄利、重义”的经营原则。在经营方式上，要适应国际市场的变化，注重联合，适当灵活，一业力主，多种经营，使承包工程和有关的商品进出口贸易以及其他形式的经济合作相结合，以增强公司的活力和应变能力。政府有关部门在宏观管理上，因势利导，加强统筹规划，完善扶持措施，健全必要的经济法规，也是促进这项事业进一步发展的重要因素。

对外承包工程与劳务合作事业的发展，必将为扩大中国同世界各国的经济技术交流，增进同发展中国家的友好合作，促进中国的社会主义现代化建设，作出更大的贡献。

第四节 境外直接投资

本节述及的境外直接投资是指我国公司、企业或其他经济组织经中国政府有关部门批准并在境外(含世界各国和港澳地区)工商部门依法注册登记、举办独资、合资和合作经营企业所投入的中方资金，既包括贸易性投资，也包括非贸易性投资，但金融领域的投资除外。

一、境外投资是我国对外经济合作的重要形式

当今世界，伴随国际分工的不断深化和生产国际化的发展，世界经济全球化和区域集团化已成为一种不以人的意志为转移的趋向。国际投资活动日益普遍，并成为国际经济技术交流的重要组成部分，不仅发达国家之间相互投资，发达国家向发展中国家投资，而且发展中国家之间的相互投资以及发展中国家到发达国家的直接投资也呈现增长势头。据联合国贸发会议的统计资料显示，到1976年世界各国相互投资总额为2872亿美元；到1987年底，全球直接投资累计达到9628亿美元；1995年，国际直接投资流量达到了前所未有的3150亿美元的水平。至此，世界3.9万多家跨国企业母公司在其分布于世界各地的27万多家分支机构中的投资存量已经达到2.7万亿美元；发展中国家的对外直接投资已从80年代初期的每年不足50亿美元增加到1995年的470亿美元。

中国是一个发展中的社会主义国家，经过40多年的建设，已经有了门类比较齐全的工业基础，许多产品在国际市场具有一定的竞争力，有些工农业生产技术适合其他发展中国家经济发展的需要。到1995年，我国已经同世界上227个国家和地区建立了经济贸易关系，在长期交往中，同许多国家和地区增进了相互了解，建立了真诚的合作关系。这一切都为我国进一步发展各种形式的对外经济技术合作创造了条件。

中共十一届三中全会以来，随着对外开放政策的深入贯彻，我国一方面广泛利用外资，吸收外商直接投资，引进先进技术，促进国民经济发展；同时，根据自己的实际需要和可能，到境外投资开办各类独资、合资和合作经营企业，作为对外经济合作的重要形式，扩大我国与世界各国和地区的经济贸易和技术交流。通过这一途径，我国不仅扩大了对外贸易的市场范围，获取了稳定的某些资源市场，而且使有关企业、公司或其他经济组织更加直接地置身于国际市场之中，对于及时了解国际经济技术信息，学习境外的先进技术和管理经验，培养和锻炼国际化经营人才，都能发挥有益的补充作用。我国在境外投资开办企业，与所在国(地区)取长补短，互通有无，也在—

定程度上促进了对对方经济的发展。

目前，我国国民经济正处于快速发展时期，国内经济建设仍需要大量资金投入，在这种情况下，从国内拿出大量外汇资金到境外投资是不现实的，而且在未来相当长的一段时期内，仍难以从根本上改变这一局面。因此，到境外投资必须讲求投资效益。对于某些国内短缺或开发困难的资源，在国内开发，投资多，周期长，不如到资源丰富、开采条件好的国家或地区投资，产品返销国内，以取得较好的经济效益。为了弥补资金不足，有能力的企业和公司应尽量少用或不用国内外汇资金，可运用国际通行的融资方法从国际金融市场筹措资金，到境外投资。国家鼓励企业或公司用国产设备、材料和技术作为投资，同项目所在国或地区的企业合资、合作开矿办厂，扩大南南合作，促进双方经济的共同发展。

二、我国境外投资发展的历史和现状

我国境外投资事业的产生和发展，从新中国诞生至 1995 年已经有 40 多年的历史，伴随着我国经济、政治和社会生活的变革，境外投资主要经历了以下两个阶段。

从建国初期到 70 年代中后期，我国企业就在境外进行了一些投资活动。为打破帝国主义对刚诞生的人民共和国的经济封锁，扩大对外贸易，经国家批准，我国先后成立了中国土产畜产进出口总公司、中国化工进出口总公司、中国机械进出口总公司、中国粮棉进出口总公司、中国轻工业品进出口总公司、中国工艺品进出口总公司、中国五金矿产进出口总公司和中国纺织品进出口总公司等十几家专业外贸总公司。为开拓国际市场，发展与世界各国的贸易往来，各外贸专业总公司先后分别在东京、纽约、巴黎、伦敦、汉堡、悉尼、新加坡和香港等国际大都市设立了海外分支机构，建立了一批贸易企业。与此同时，我国相关企业还在境外投资开办了一些远洋运输和金融等领域的境外独资、合资及合作经营企业。这是继新中国政府接管在香港的一批中资企业后，属于新中国国内企业自己到海外投资开办的首批企业。

这些境外企业主要从事国际贸易活动，故也常被称为贸易性境外投资。这部分企业投资规模小，多分布在世界著名港口和城市，为促进我国对外贸易事业的发展发挥了积极的作用。

改革开放以来，特别是十一届三中全会以来，我国政府和企业，把境外投资工作作为我国对外经济合作的一种重要方式，在更加广泛的领域内开展，推动了我国境外投资事业的全面发展，尤其是促进了我国非贸易性境外投资的迅速发展。

中共中央和国务院明确指出：中国的社会主义现代化建设，要利用两种资源——国内资源和国外资源，要打开两个市场——国内市场和国际市场，要学会两种本领——组织国内建设的本领和发展对外经济关系的本领。中国可以通过多种途径从发达国家引进资金和技术，也可同各国搞合资经营，互通有无。根据不同国家和地区的具体情况，开展多种形式、互利互惠的经济合作，包括同发展中国家搞合资经营，是达到共同发展的有效途径。

截至 1995 年底止，经我国政府批准或在国家有关部门备案的我国境外投资企业（金融企业除外）已达 4839 家，中方原始投资协议总额为 53.7 亿美元。其中“八五”期间，经批准，我国在境外设立的独资、合资和合作经营企业 2438 个，协议中方投资金额 24.23 亿美元。

我国境外投资分布在世界 130 多个国家和地区。按境外企业所在的地域

分布，港澳地区是我国境外投资的主要市场之一，设有各类企业约 1800 个；其次是亚洲各国，有企业近 800 个；北美居第三位；然后依次为东欧和独联体国家、西欧、非洲、大洋洲以及拉美。

按资本的流向分析，由于香港作为东南亚最大的贸易、航运中心和我国对外经济贸易桥头堡的特殊地位，约有 60% 的资金集中到了港澳地区。据统计，到 1993 年底，我国在香港的境外投资协议额已达 29 亿美元。北美由于拥有良好的投资环境而成为我国对外投资的第二大市场，1993 年的统计数字显示，美、加占中方对外原始投资的 15%，中方投资额为 8 亿美元。大洋洲资源丰富，吸引了我国境外投资的约 10%，中方投资额 5 亿美元以上。

按项目数和投资额的分布，我国对外投资的主要国别（地区）市场是：港澳地区、美国、加拿大、澳大利亚、俄罗斯、泰国、日本、德国、马来西亚、印度尼西亚和新加坡。

我国企业的跨国投资业务遍布贸易、工业生产和加工工业、资源开发、农业、交通运输、咨询服务、旅游和医疗卫生等各个行业。在工业生产和加工工业中，有冶金、电子、服装、鞋帽、纺织、化工等工业企业，形成了多渠道对外投资的格局。按对外投资的行业分布，到 1995 年底，货物进出口贸易性企业有 2956 个，协议中方投资额为 35.06 亿美元，占我国对外原始投资总额的 65.3%；工农业生产和加工工业以及资源开发等各类非贸易性企业 1883 家，协议中方投资额 18.64 亿美元，占中方原始投资总额的 34.7%。

从项目投资规模看，我国境外企业的投资规模普遍较小。中方投资超过 500 万美元的项目还不到全部项目的 1%；非贸易性境外企业中，仅有约 30 个项目的中方投资达到或超过 500 万美元。

我国境外投资的方式主要有现汇投资、国际市场融资投入、实物投入和技术（含劳务）投入。在发达国家和地区，由于当地经济技术发展水平较高，我国企业在大、中型资源开发和生产性项目上的投资多以国内现汇或国际融资投入，贸易性企业的投资规模较小，以现汇投资为主；而在广大的发展中国家，由于我国工农业技术在那里适应性较强，生产性企业的中方投资以机械设备，原材料或技术劳务投入为主，贸易性企业仍以现汇投入为主。

我国境外投资业务的迅速发展，已经引起国际国内各界的广泛关注。1995 年，联合国贸发组织称中国为新兴的对外投资国。

三、境外投资的指导原则和基本做法

（一）指导原则

我国企业和其他各类经济组织到境外投资办独资、合资和合作经营企业，遵循“平等互利、讲求实效、形式多样、共同发展”的原则。

平等互利，是我国发展对外经贸关系的重要原则，也是到境外投资能否成功的关键。中方企业到境外投资开办企业，有关各方要相互尊重主权，互不干涉内政，不附带任何政治条件。除了中外政府协议规定的和企业所在国（地区）有关鼓励外国投资法规所赋予的权益之外，中方企业不要求任何其他特权，我国派往境外企业的工作人员必须遵守所在国（地区）的有关法律，尊重当地的风俗习惯。在境外投资企业中，合作各方依法具有平等协商、参与企业决策和经营管理的权利，按投资比例或合资协议的规定共享利益，共担风险。

讲求实效，就是指中国企业到境外投资开办企业的过程中，不论独资或

合资，都要充分考虑中国企业自身的可能和所在国（地区）的实际需要，从实际出发，力求发挥合作各方的优势，争取良好的经济效益和社会效益。在商定合营项目时，注意选择两国互有需要和优先发展的领域、行业进行合作，项目规模也要根据双方的实际需要和可能，力求以最小的投资，取得最大的经济效益。

形式多样，是指在境外投资办企业的形式和做法，我方要充分注意所在国（地区）和合营对方的具体情况，做到因地因时因人制宜，采取灵活多样的投资形式。项目投资采取哪种组织形式或合作方式，主要根据企业的经营范围、业务性质和所在国（地区）有关法规决定。在投资方式上，中方可用设备、材料、工业产权、技术诀窍等作为投资，也可用现汇投资。境外投资企业中双方的投资比例，根据所在国（地区）法律由合作各方协商而定。合营企业的合作对象，可以是所在国（地区）的国营企业或私营企业，法人或自然人，也可有第三国参加合作。

共同发展，是我国开展对外经济技术合作的宗旨，也是我国企业到境外投资的目的。由于中国企业到境外投资是建立在平等互利的原则基础之上的，在投资过程中又根据实际情况采取灵活的投资方式，因此企业经营必将促进我国和所在国（地区）有关经济技术领域的共同发展。就合营企业而言，通过共同投资和共同经营，合作各方企业可获得多方面的利益，并使中国和所在国（地区）直接或间接获得相应的经济、社会效益。中国在广大的第三世界国家投资办厂，有利于这些国家开发自然资源，发展其民族经济。大部分发展中国家需要发展劳动密集型的中小企业，所需技术装备水平与我国工业设备条件接近。以中国的技术设备和材料作为投资在这些国家办企业，有利于开发当地人力资源，提高当地工人素质，增加就业机会，有利于促进南南合作，达到共同发展的目的。

上述四项原则，体现了社会主义中国在开展境外投资活动中的独特风格，对引导我国境外投资事业的健康发展，提高我国企业在国际市场的声誉，发挥着重要的指导作用。

（二）基本做法

1. 我国境外投资企业的组织形式

我国在境外投资开办企业的形式，主要有合营企业和独资企业两种。

（1）合营企业是我国境外投资企业的重要形式

合营企业是当前国际直接投资的重要形式，也是最常见的一种企业组织形式。它指两个以上的法人、自然人共同投资，共同经营，共担风险，共享利益的一种企业形式。因而，这种投资形式无论对国外投资者还是所在国（地区）及当地投资者都是有益的，也是双方乐于采用的。

我国在境外开办的台营企业主要有两种形式：一是合资经营，即股权式经营；二是合作经营，即契约式合营。

A. 合资经营企业

股份式合资经营企业，是按所在国（地区）的公司法或有关法规由合营者共同投资组成的作为经济实体的公司形式。这种合营企业一般都在所在国（地区）登记注册，成为独立的法人，能独立以自己的名义享受权利，承担义务，有资格起诉和被起诉。台营各方按自己出资的比例，对企业行使一定的权利，并承担一定的义务。企业设有一定的管理机构，作为法人代表，如董事会、股东大会、业务委员会等。我国境外合作经营企业通常设有股东大

会和董事会。股东大会是合营公司的最高权力机构，负责决定公司的人事、政策和有关事宜；董事会由出资各方代表组成，负责公司重大决策。有的合营公司不设股东大会，只设董事会，作为合营企业的最高权力机构。

股份式合营企业中合营各方的股权分配，依据国际惯例和各国立法，大致可分为以下三种：

a. 对等型。即在资本出资、经营参与、责任分担和利益分享方面，合营各方均处于平等地位。如在某些国家和地区，按照当地法律，我国企业与合营对方采取 50%对 50%或合营三方各持 33.3%股权的合营方式。

b. 参与型。指合营一方对企业有积极的经营支配权，他方参与经营，但居于从属地位。有积极支配权的一方，对合营企业负主要责任，属于其出资者的子公司性质。通常情况下，参与方持有低于 50%的股权，但从法律上讲，并不意味着享有 51%股份的合营一方就当然有积极经营支配权，有时可根据合营章程另行规定。

c. 联合型。这种合营企业以资源开发的联合企业最为典型，通常是由几个公司或社团共同参加开发业务，在共同承担开发风险和开发费用的前提下，对将来开发的矿产、石油等资源，按各方参加的比例共同参与产品分配。这种合营企业的合营各方在共同承担项目本身的经济风险和开发风险的同时，还要共同承担有关的其他风险。联合型合营虽然允许合营者退股，但退股者必须放弃以前支出开发费用的偿还请求权，这与其他合营型退股及股份转让的法律效果不同，在合营协议中必须作出明确规定。

股份式合营企业中的股东或董事的权利和义务，按照所在国（地区）的公司法及有关规定，在股东协议或合营合同以及公司章程中予以规定。合营公司的资本由合营各方按商定的比例投入或认股，也可部分由合营公司向银行贷款等方式筹集。合营公司的一切资产和产品属公司所有，债务也由合营公司负责。合营公司按所在国（地区）法律规定纳税后，营业利润由股东按待股份额分红。

B. 契约式合营企业

契约式合营企业，也称合作经营企业，是按所在国（地区）的合同法或有关法律组建的并非独立法人实体的合作形式，一般不以合营企业的名义在所在国（地区）单独登记注册，而由合营各方分别以法人身份在所在国（地区）登记注册。

由于契约式合营企业的合营各方根据台营契约经营共同的企业或事业，各方的出资不采取股份的形式；承担风险，共负盈亏，也不按股份分担，而是根据合营契约中约定的分成比例，享受权利，承担义务。所以这种合营是合营各方按所签订的协议确定其权利和义务的一种经济合作关系。

我国在境外开办的合营企业，除了极少数资源开发项目采取合作经营以外，绝大多数项目都采取合资经营。在合资经营企业中，主要采取有限责任公司的形式。这种组织形式，责任有限，风险较小；股东稳定，关系密切；机构精干，易于决策；公司的设立、经营、解散、结业也都比较容易。

(2) 独资企业是我国境外投资企业的一种有效形式

独资企业是国际直接投资的一种传统形式，也是一种常用的有效形式。

由于独资企业形式较之合资经营和合作经营等其他投资形式有许多优点，如投资者自己提供全部资本，自主独立经营管理企业，自己承担风险，无论在资金运用、投资决策上还是在采用先进技术或科学管理方法上，都能

充分发挥投资者的积极作用。对于所在国（地区）来说，既不出资，也不承担风险，又能通过外国投资吸收资金、先进技术和科学管理方法，促进本国经济发展，同时还可通过税收增加所在国（地区）财政收入。因此，不论在发达国家还是在发展中国家，独资企业都得到很大发展。在一些发展中国家，外商独资企业的数量甚至超过合营企业的数量。因此，独资企业成为我国境外投资企业的一种重要的有效形式。

我国境外独资企业主要集中在贸易行业中。这是因为投资建立贸易性海外企业的目的是为了直接扩大我国商品出口，有自主经营的必要性。而另一方面，这类企业一般规模较小，资金需求量不大，我国公司可以做到独资经营。

与此同时，在我国境外投资企业中，少数非贸易企业也采取了独资经营的方式。这些企业中包括一些投资额在 500 万美元以上的项目。它们多以资源开发和加工为主，如采矿、远洋渔业、森林采伐和木材加工等。由于中方投资主体进行了认真的可行性研究、科学的投资决策和拥有比较熟练的国际市场营销技能，使这部分企业经营顺利，经济效益也比较好，为我国经济建设做出了一定的贡献。所以，海外独资企业作为我国境外投资的有效形式正在发挥着重要作用。

我国境外独资企业一般也采取责任有限公司的形式。

此外，我国企业、公司及其他经济组织、机构，在境外还设立了代表处、办事处或常驻贸易小组。按国际惯例，这种办事机构属非盈利单位，不得从事直接的商务活动，而只能为其所代表的法人或组织收集信息、联络有关事宜。因此，这些驻外办事处和代表处原则上不属于境外投资企业。

2. 境外投资的基本条件和要求

拟到境外投资开办企业的公司、企业和其他经济组织（包括事业单位），应是经我国各级政府部门批准的、在国家工商行政管理部门登记注册的、具有法人资格的经济实体，并拥有到境外投资开办企业所需的资金、技术、人才和经营管理能力。

具备上述基本条件的法人到境外投资，开办符合下述要求之一的企业，可获得中国政府有关部门的批准：

(1) 能提供货源稳定、质量符合要求、价格有竞争力的、国内需要的原材料或产品；

(2) 能引进先进技术和管理经验；

(3) 能为国家增加外汇收入；

(4) 能扩大设备、材料和其他产品的出口；

(5) 能扩大对外承包工程与劳务合作业务；

(6) 能为所在国（地区）或国际市场提供所需的产品并能盈利。

3. 投资环境、项目、合营对象的选择

在境外投资开办企业，要对国际市场的投资环境进行充分的调查研究和分析。在分析一个国家或地区的投资环境时，应着重考虑以下几个方面的因素：

(1) 政府当局愿意同中国进行经济技术合作，在合作遇到困难时，可通过政府间协商得到解决，特别应该考虑到与中国政府签有投资保护协定的国家去投资；

(2) 政治形势比较稳定，不会因政局不稳或政府更迭造成对中国企业财产

和人身安全的威胁；

(3)当局管理外来投资，法律齐备，对我方资金确有法律保障，赋税比较宽松；

(4)经济发展比较稳定，市场容量可观；

(5)外汇管制松动，我方所得利润及其他合法收益可以自由汇出等。有些国家和地区对外来投资限制较严，税率较高，投资回收和利润汇出又没有保证，尽管这样的国家可能拥有较好的市场容量等优势，但我国投资者到那里投资开办企业要特别慎重。

选择项目时，中方首先要考虑：项目能利用当地资源或引进先进技术；符合项目所在国（地区）经济发展的优先领域，可享受优惠待遇；投资少、效益好、易管理；能发挥中国的技术经济优势；带动技术、设备或其他产品出口，减少现汇投资。

选好合营对象是合资企业成功的关键之一。合营对象要选择有良好的资信和经营能力、资金充足的法人或自然人。要了解台营对象的经营历史、经营作风、经营渠道和收支、负债情况，以及在当地的声誉等。合营者在当地的威信和社会、经济、政治地位是很重要的，因为在异国他乡投资经营，会遇到诸多意想不到的困难和问题，这些问题若由中方投资者出面解决，往往是事倍功半，不如当地合作者出面斡旋来得方便、快捷、有效。一个在当地具有影响力的合营对象对合营企业的建立和经营至关重要。

4. 境外投资的可行性研究确定一个境外投资项目的重要方法，就是可行性研究。即首先对与项目有关的资金、资源、能源、厂房、场地、交通运输、劳动力素质、劳动力价格和福利、环境保护、税收、利润、生产工艺和技术、销售渠道和市场等因素进行深入细致的考察研究，取得准确可靠的数据，再进行充分的经济、技术论证，实事求是地分析各种利弊所在，得出正确的结论，作为决策的依据。资源开发项目要特别注意考察资源的储量和质量；生产性项目要注重供、产、销条件；旨在引进技术的项目则务必要掌握合营对方的技术水平。可行性研究的核心是效益，既要考虑项目投资后的直接效益，也要考虑由此项目带来的综合效益。

起草境外投资项目可行性研究报告，应包括以下几方面：(1)基本情况

拟办企业名称、合作各方名称、注册国家或地区、法定地址和法定代表人的姓名、职务、国籍等。

项目总投资，注册资本，合营各方出资比例，中方股东额及自有资金额，出资方式，资金来源构成。

合作期限，合作各方利润分配和亏损承担的责任。

项目可行性研究的概况、结论、问题和建议。

(2)产品方案及市场需求情况

应包括对销售预测、销售方向、产品竞争力、产品方案、建议规模和发展方向等的阐述。如果产品将近销国内，需要对国内市场情况进行分析。

(3)现有资源、原材料、能源和交通运输等配套情况。

(4)建厂条件及厂址选择方案。

(5)技术设备和工艺过程的选择及其依据。

包括技术来源、设备产地及其在国际市场的技术级别、生产方法、主要生产工艺和设备选型方案的比较。

(6)生产组织结构及经营管理方式。

(7)建设方式、建设进度及其依据。

(8)投资估算及资金筹措。

包括资金总额、资金来源、筹措方式和贷款的偿还能力、偿还方式及担保方等。资金总额中包括固定资产投资、流动资金和建设期利息等。

(9)拟投资项目经济分析与投资环境评价。

包括财务分析、国民经济评估、不确定因素分析及政治、法律、环境评估。对项目评估要采用静态与动态相结合的方法以及敏感性分析法来进行项目效益和收支情况分析，以全面、周到地评估项目的经济效益。

5、协议、合同、章程的订立和生效

慎重商谈和妥善签署有关协议、合同和章程，履行必要的法律手续，对在境外投资企业尤其是开办合营企业十分重要。

合营各方在初步接触中所签订的意向性协议、备忘录等，表明了各方的意愿，是进一步探讨、协商以至最后决定合作并签订具有法律效力的合营合同的依据；虽然不具有法律约束力，也应慎重对待，不能草率行事。

合营企业合同（或合营协议、股东协议、购股协议），是合营企业设立和经营的基础，是合营各方合作共事的保证，也是调解、仲裁或诉讼的基本依据。其内容既要充分体现平等互利的原则，又要符合所在国（地区）的有关法律和政策。鉴于合营企业合同有效期长、内容复杂、涉及面广，因此，签订合同前要经过详细考察，周密考虑，充分协商，注意文字严谨，必要时聘请律师咨询，使合同具有充分的法律依据。

境外投资企业章程是企业的组织机构、经营管理和业务活动的根本准则。章程必须反映合营各方的根本利益和要求，符合境外投资企业合同原则和所在国（地区）的法律。

境外投资企业的有关协议、合同和章程正式签订后，必须履行法律手续。境外投资企业的成立和具有法律约束力的文件要得到中国和所在国（地区）政府主管部门的批准，取得中国政府颁发的批准证书和所在国（地区）政府颁发的营业许可证，并在所在国（地区）登记注册，使境外投资企业得到法律的保护，享受应有的权利。

四、对境外投资的审批、管理和扶持

中国的公司、企业和其他经济组织在境外投资开办独资、合资经营企业，要经过所在国（地区）政府的审查、批准，登记注册之后才能正式开业。按照国际惯例，合营（独资）企业要接受所在国（地区）的管理，并遵守有关的法律、法令和规定。另一方面，中国的公司、企业和其他经济组织在境外投资开办企业，还必须经过中国政府有关部门的审查批准，并由政府授权机关对境外投资企业的中方利中方独资企业进行的管理。为此，中国政府有关部门制订了相应的审批、管理办法和扶持措施。

（一）境外投资的审批

我国公司、企业和其他经济组织到国外投资开办企业原由国务院直接审批。1983年开始，国务院授权对外经济贸易合作部为中国在国外投资开办企业的归口管理部门，并代表国务院行使审批和管理权。据此，对外经济贸易合作部于1984年5月制订出我国对外投资开办非贸易性企业的暂行审批程序和管理办法，1985年2月又对此暂行办法作了修改，并划分了对外经济贸易合作部和省、自治区、直辖市人民政府及国务院有关部门的审批权限。1991年，国务院批准并转发了国家计委关于加强海外投资项目管理的意见，在外

经贸部 1985 年制定的审批管理办法基础上,规定国家计委会同外经贸部审批海外投资企业。

1. 审批的原则和条件

(1) 关于非贸易性企业

经各级政府部门批准、在国家工商管理部门登记注册的具有法人资格的经济实体,并拥有到国外开办企业所需的资金、技术等条件的中国公司、企业或其他经济组织,拟在国外投资建立非贸易性企业者,凡符合下述条件之一者方可申报并获中国政府之批准:通过建立合营或独资企业,可以引进先进技术和设备;通过在境外投资,能为国家提供长期稳定、质量符合要求、价格与国际市场相比具竞争性、国内需长期进口的原材料或产品;能力国家增加外汇收入;能扩大我国对外承包工程和劳务合作事业的发展或带动国产设备材料及其他产品出口;能推动南南合作。

各级政府主管部门审批非贸易性境外企业的前提条件是:合作条件要相宜;有合理的经济效益;我方投资及其他条件要落实;必须经有关部门和专家论证,认真进行可行性研究;有关文件手续齐备。

(2) 关于贸易性企业

我国政府主管部门审批贸易性海外企业依据下列原则:

A. 在国外投资设立贸易性企业和机构的目的是为了扩大出口,增加国家外汇收入,积累资金,为我国经济建设服务。我国贸易性境外企业和机构要大力开拓我国出口商品的国外市场,疏通和扩大销售渠道,及时进口国外先进技术、设备和原材料。对所在国(地区)及邻近国家市场开展较全面的深入的市场调查和研究,为国内出口商品生产基地和外贸公司提供咨询服务,反馈有关的经济贸易信息。境外贸易性企业和机构要充分利用驻在海外市场第一线的特点和方便之处,采取灵活多样的贸易方式,为发展我国国民经济和对外贸易服务。境外贸易性企业和机构在完成各项业务的同时,还要注重学习国外先进的经营管理经验,锻炼和培养外贸专业人才。

B. 各级政府主管部门在审批境外贸易性企业和机构时,要坚恃积极稳妥、逐步发展的方针。要根据我国的实际需要和可能,结合不同国家、不同地区市场的具体情况审批境外贸易性企业和机构的设立,使之布局更加合理,达到有重点、有步骤、有秩序地进行,以免盲目发展,给国家造成不应有的损失。

C. 凡是申请到国外投资建立贸易性企业或机构的国内主办单位,必须是拥有对外贸易经营权的企业,否则不予批准。

D. 境外贸易性企业和机构的组织形式应以独资企业为主,如果限于所在国(地区)法律规定或其他原因只能组建合营企业的,要选择资信好、经营能力强、有一定销售渠道和影响力的外商进行合资经营。合营企业的合作期限在第一次签订的合约中一般规定不超过五年,国家及各级政府主管部门要严格控制设立与外商合资经营我国进口业务的合资企业。

E. 审批境外贸易性企业和机构前,应征得我国驻项目所在国使(领)馆的同意。如果驻外使(领)馆在收到申请后的 30 天内没有答复,视为同意。

2. 审批的机关和权限

我国政府负责审批国内公司、企业和其他经济组织到国外投资开办企业的机构由上至下有:国务院、国务院授权的对外贸易经济合作部(简称外经贸部)和国家计委,各省、自治区、直辖市、计划单列市人民政府和国务院

直属部委。

上述各审批机关对我境外投资企业的审批权限是不同的。目前，我国各有关审批机关对国内企业、公司和其他经济组织到境外投资的审批权限，按中方投资额的大小划分如下。

(1)非贸易性境外企业

中方投资额在 3000 万美元以上（含 3000 万美元）的项目，其项目建议书和可行性研究报告由国家计委会同对外贸易经济合作部等有关部门初审通过后，报国务院直接审批。

下列情况的项目由国家计委和外经贸部代表国务院商有关部门审批，项目合同、章程由外经贸部审批并颁发批准证书。这些项目包括：

A．中方投资额在 100 万美元以上（含 100 万美元）的投资项目。

B．境外企业投资资金需向国家申请贷款或在境外借款需国内有关单位提供担保的项目。

C．境外企业产品返销国内涉及国家进出口计划安排、需要动用国家外汇收购其产品或需要国家综合平衡的项目。

D．在某些特殊地区（如香港、澳门）和领域或尚未同中国建立正式外交关系的国家开办的项目。

凡不属于上述情况的下列项目，由国内投资主体所在的省、自治区、直辖市和计划单列市人民政府或国务院直属部委办审批，项目建议书和可行性研究报告须报国家计委备案，合同、章程报外经贸部备案，并由外经贸部颁发境外投资企业的批准证书。这些项目是：

A．境外投资的独资或合营企业的中方投资不足 100 万美元的项目。

B．已经批准开业的境外投资企业，在境外企业所在国或其他国家和地区设立其经营范围内的分支机构或子公司。

(2)贸易性境外企业

A．归我国地方各行政区域所属的进出口贸易、工贸公司在外国设立贸易性企业或机构由各地方人民政府或其授权的外经贸厅（委、局）审批。

B．外经贸部所属各外贸专业总公司在外国投资设立贸易性企业或机构，由外经贸部授权各总公司根据业务发展的需要，自行决定设置和调整。

C．国务院其他各部委、各直属机构所属的各类进出口贸易公司在外国投资设立贸易性企业和机构，由各部门自行审批。

D．到港澳地区、前苏联各国及东欧各协定贸易国投资设立贸易性企业和机构，由对外贸易经济合作部归口审批。

E．到与我国未建立外交关系的国家投资设立贸易性企业和机构由外经贸部商外交部审批。

F．由地方政府和国务院各有关部门批准成立的境外贸易性企业和机构，其负责审批的机关须将有关审批文件报外经贸部备案。外经贸部所属各外贸专业总公司在外国设立贸易性企业或机构时，须征求我国驻所在国使（领）馆意见，并将有关文件抄送外经贸部。

上述批准的境外企业如果在经营中因市场变化等实际需要而改变性质、扩大经营范围或延长台营期限，应报国内原审批机关批准备案。

3．境外投资企业的审批程序

凡属对外贸易经济合作部、国家计委和国务院审批的境外投资项目，由国内投资者（即主办的公司、企业或其他经济组织）向其上级主管部门或其

所在的省、自治区和计划单列市人民政府提出申请，并呈报项目建议书、可行性研究报告、台营企业合同和公司章程草案等文件，经上述有关部门审核后转报对外贸易经济合作部，由外经贸部和国家计委商有关部门审批或上报国务院审批。申报项目一经批准，则由对外贸易经济合作部颁发批准证书。

凡属省、自治区、直辖市和计划单列市人民政府或国务院有关部门审批的境外投资项目，由国内投资者直接报批。经所在省、自治区、直辖市和计划单列市人民政府或国务院直属部委批准的境外投资项目，由审批机构将申报和批准文件送国家计委和对外贸易经济合作部备案，并由外经贸部同意颁发批准证书。

对于我方投资在 100 万美元（含 100 万美元）以上的境外投资企业的审批，一般分两步进行。第一步，审批项目建议书，即由主办单位的上级部门提出项目建议书，报外经贸部和国家计委立项；第二步，根据项目的进展情况，审批可行性研究报告和合营合同、章程等。

对于我方投资额小于 100 万美元、业务比较简单的非贸易性境外投资项目，外经贸部和国家计委均一次完成审批。

所有境外投资项目的申请均须征得我驻项目所在国使（领）馆的同意，方可获准。

各审批机关须在自收到企业主办单位或下一级主管部门的呈报报告后三个月内作出审批决定，批准或不予批准都须正式向申报单位复文。

（二）对境外投资的管理

这里所涉及的对境外投资企业的管理是指我国政府各级主管部门（包括对外贸易经济合作部、国家计委、海关总署、中国人民银行、国家外汇管理局和国有资产管理局等国务院直属职能部门和各省、自治区、直辖市、计划单列市外经贸委等）通过行政和经济手段，依据我国法律和国家现行有关政策，对我国公司、企业和其他经济组织在境外投资设立的独资企业和合资经营企业实施中方的宏观管理。这种管理是多方面、多层次的，其中包括对境外投资促进、扶持、保护、奖励、限制、监督、检查、惩罚和撤销。

1. 综合性归口管理

对外贸易经济合作部和国家计委是国务院授权的我国对外投资业务的归口管理部门，其主要管理职能有：制订我国对外投资的有关审批管理办法、财务审计和统计制度，并监督实施；调查了解境外企业的业务经营情况；总结和交换境外企业的工作经验、教训；向国务院提出关于境外投资的综合报告；根据我国产业开发政策和经济发展的实际需要，对我国境外投资业务的投资方向、领域和重点市场进行规划和引导，并施以鼓励性扶持措施；在我国境外投资的市场、规模和项目分布方面予以协调，使之更加合理；及时发现和研究解决带有普遍性的问题；对于严重经营不善，连年亏损或因违法经营造成不良影响的境外企业，外经贸部有权予以撤销。

外经贸部的归口管理，是国家的境外投资进行宏观管理的一个重要方面。其目的是为中国企业到国外投资办企业充分行使经营自主权创造良好的条件，同时使我国企业在境外的投资活动符合我国经济发展的需要，遵守我国和所在国法律，争取较好的经济效益和社会效益。

在过去若干年的实际工作中，外经贸部先后制订颁布了大量的有关我国境外投资业务管理的规定和办法，其中包括境外企业的审批管理办法、清理

整顿我国部分境外企业的决定、驻境外企业中方人员工作待遇、惩罚制度等等。

2. 专业性管理

为促使我国的境外投资业务真正实现其目标，达到为国内经济建设服务的目的，我国政府有关部门和国内投资主体还从以下几个方面加强了对境外企业的管理，即对境外投资的外汇管理、对境外企业国有资产的管理和劳动工资管理。国家外汇管理局、中国人民银行和国有资产管理局等是我国境外投资业务的协助管理部门，主要负责与境外投资有关的外汇汇出汇入、资金投放和境外国有资产管理等方面的政策、规定的制定、执行和监督。这里重点介绍的是外汇管理、国有资产管理和劳动工资管理。

(1) 外汇管理

鉴于我国外汇尚不富裕、国内经济建设急需大量外汇资金的实际情况，为防止外汇资金使用不当或在对外投资中流失以及境外企业在国际市场上融资引起的国家外债负担过重等不利情况发生，经国务院批准，国家外汇管理局于 1989 年 3 月发布了《境外投资外汇管理办法》。

(2) 国有资产管理

为加强境外国有资产管理、监督，维护国家对境外国有资产的合法权益，根据国务院关于加强海外投资项目登记与管理的规定和国家国有资产管理局、财政部、国家工商行政管理局联合发布的《国有资产产权登记管理试行办法》的要求，国家国有资产管理局于 1992 年 10 月制定了《境外国有资产产权登记管理暂行办法》。该办法虽然不是专门管理境外投资企业的国有资产的规定，但其中包括境内外投资者投资兴办的境外投资企业或机构中国有资产的管理。

此外，适应业务发展的需要，国家有关部门制定了劳动工资管理措施。境外企业的劳动工资管理是对境外企业管理的重要方面，不可忽视。

3. 地方政府的管理

我国各省、自治区、直辖市和计划单列市人民政府或国务院有关部门对其所属企业在国外投资举办的独资、合资企业的管理，其主要职能与对外贸易经济合作部的有关管理职能基本相同，也是属于政策性的宏观管理和调控，只是管理的范围和程度不同。地方政府的职能主要是根据本地区、本行业的综合优势和特点，在国家统规划的范围内，确定本地区、本行业的投资方向和领域，制订各种有关境外投资的具体措施和管理办法。

4. 我驻外使领馆的管理

我国境外投资企业在海外还要接受中国驻外使馆经济商务参赞处的指导和管理。这种领导和管理的职能包括：督促检查中国在当地投资的独资企业和合营企业中方贯彻执行国家的方针政策、遵守所在国（地区）法律法规的情况；维护中国独资企业和合营企业中方的正当权益，协调中资与当地政府之间的关系，使中国境外企业的经营和生产活动有利于两国的利益和正常的合作关系的发展。

(三) 对境外投资的扶持和保护措施

多年来，我国公司、企业和其他经济组织到国外投资开办台营或独资企业，始终得到中国政府的支持、鼓励和保护。

对于一些洽谈中的大型中外台营投资项目，国家和部委的有关领导同志还亲自过问，参与决策，甚至在出访东道国时，就项目协议与对方国家元首

进行商讨，直至最后促使协议的达成。

1. 关于资金问题

由于我国外汇资金并不富裕，暂时还不具备大规模对外投资的条件，因此，国家要求企业根据境外投资企业的不同性质，采取多渠道解决资金问题，由于我国在境外投资的法人多数为国营企业，它们在国外开办中小型企业所需资金一般可以自筹解决；开办资源开发性企业或投资较多的生产性企业，国内主办单位除自筹部分资金外，还可以向国家银行申请外汇或人民币优惠贷款，作为中方投资。应发展中国家领导人的要求，经我国政府同意的带援助性质的台营项目，列入援外计划，所需资金从国家年度援外资金和外汇额度中统筹解决。在我国已建成的境外投资企业中，一些远洋渔业项目、木材和铁矿开采项目以及养殖项目都曾分别采取了上述集资方式，筹措投资所需资金。这些集资方式部分地缓解了企业对外投资资金紧缺的问题。

2. 关于减免税收和外汇留成

我国政府考虑到在境外投资开办企业比在国内投资会有更多的风险，在开业之初难以盈利。为扶持境外企业的发展，国家对境外企业中方分得的利润自企业正式投产或投入营业之日起，5年内免征国营企业所得税，而不论中国政府与境外企业所在国（地区）是否签有避免双重税协定。为使投资主办单位有更加充足的资金用于扩大再生产，我国政府允许境外企业在开业的5年内所获外汇实行全额留成，5年期满后，按国家有关规定缴纳所得税，并上缴20%外汇额度。

资源开发型境外项目的产品需返销国内的，凡纳入国家进口计划，可享受同外贸进口产品同等关税待遇。

对远洋渔业项目中方捕捞运回国内的产品，国家长期免征进口关税。

对我方作为投资带动出口的机械设备、器材、原料和半成品，我海关凭外经贸部发给的境外投资项目批准证书和境外台营企业合同副本等文件予以放行，免征出口关税。

3. 关于产品迟销

境外企业生产的产品，凡属我国需要长期进口的，在同质同价的条件下，可申请列入国家进口计划，优先安排我外贸专业总公司进口。对不能纳入我国进口计划或不属于我外贸专业总公司经营范围的产品，国家允许境外企业及其国内主办单位在自负盈亏的原则下，在国内市场自行经营。如果境外企业生产并准备返销的产品属于国家限制进口的商品种类，则需经国家有关部门批准并取得进口许可证后，方可在国内市场自行经营。对于境外企业中以利润形式分得的产品，国家允许运回国内并由主办单位自行经销。

4. 设备材料供应

中国政府鼓励用国产设备材料等作为境外企业的中方投资。凡属统配、部管产品的订货生产，可申请纳入国家计划。

我国已正式加入联合国跨国公司委员会，并自1982年开始先后同50多个国家和地区的政府签订了避免双重税协定，与70多个国家签订了投资保护协定。这些双边协定的签署，对我国企业对外投资和跨国经营活动都将起到积极的保护作用。

五、境外投资的主要成果

实践表明，境外投资作为我国对外经济技术合作和对外贸易事业发展的重要方式和手段，对于扩大对外交流，促进我国和项目所在国经济的发展，

加强友好合作，都具有积极作用并已取得初步成果。

（一）有力地促进对外贸易发展

众所周知，四十多年来，为满足我国国民经济发展的需要，我国对外贸易业务发挥了重大作用。1995年，我国对外贸易总额达到2808.5亿美元，其中出口1487.7亿美元，进口1320.8亿美元，我国成为世界排名第11位的贸易大国。毋庸置疑，我国对外贸易事业的不断扩大与我国外贸企业在境外设立的分支机构和驻港澳中资企业的投资经营活动分不开的。

首先，境外中资企业与国内总公司密切配合，在我国对外贸易活动中发挥了极其重要的作用。正是这些境外企业，把我国与世界市场联系起来，形成了内外结合的贸易业务网点。例如，香港是我国对外贸易的桥头堡，是我国进出口业务的重要转口港。目前，通过香港转口的贸易额，约占我国进出口贸易总额的30%。我驻港中资企业和机构在这些转口贸易中发挥了积极的作用。

其次，我国外贸专业总公司等大型企业在发展纯贸易业务的基础上，近年来由开始介入生产、航运、金融、技术和其他服务等多种领域，在境外开发资源、加工生产并承担运输到需要的口岸，稳定了进出口商品货源。

此外，我国企业在境外投资开办的某些生产性企业，还扩大了我国商品在国际市场的占有率，绕过了一些国家的关税壁垒。在国际经济发展的历史上，国际直接投资在很大程度上是伴随国际贸易保护主义的渗透而发展起来的，也是对贸易保护主义的一种抗争。企业通过在国外直接投资设厂，就地生产、就地销售或向第三国销售，以绕开关税与非关税壁垒对单纯贸易行为的阻碍，达到占领国际市场的目的。

（二）扩大利用国外资源，弥补我国资源不足

我国企业在境外投资从事林业、渔业和矿业资源开发取得了显著的成绩，为国内经济建设作出了巨大贡献。

在林业合作方面，中国已同南太平洋地区、北美、南美和非洲林业资源丰富的国家，就合作开发林业资源进行了接触和探讨，并派专家考察了森林开发、木材加工和纸浆生产等项目，与美国、巴西、扎伊尔、加蓬、斐济和新西兰等国签订了协议和合同。中国国际信托投资公司在美国独资经营的西林公司，头三年已将采代的50余万立方米木材运回国内；该公司在加拿大合资经营的纸浆厂，也取得了较好的效益。

中国外贸运输公司在新西兰与日本企业合资经营的木材采伐和加工项目，取得了良好的经济效益和社会效益，受到各方政府的高度重视。

在冶金矿业合作方面，中国先后与澳大利亚、巴西等国就合作开矿或冶炼进行了接触和商谈，并已建立起一些企业。中国五金矿产进出口总公司在巴西购买的生铁厂，投产以来不仅经济效益较好，而且通过生产、销售，掌握市场行情，有利于公司开拓国际业务。中国国际信托投资公司在澳大利亚参股的炼铝厂产品在国际市场畅销，经济效益较好。中国冶金进出口总公司在澳大利亚开办的合营企业恰纳铁矿已正式投产，并于1989年底出矿，铁矿砂全部返销国内，供上海宝山钢铁公司、首都钢铁公司等大型现代化冶金企业使用。该项目投产以来，至今已有七年，目前生产、经营、管理、销售、投资效益、还本付息等情况基本良好，对加快发展我钢铁工业起到一定作用。

在海洋渔业合作方面，中国先后派考察组赴亚洲、非洲、北美洲和拉丁美洲的数十个国家进行考察并商谈合作事宜。至1995年，已同几内亚比绍、

塞拉利昂、毛里求斯、美国等 30 多个国家的有关机构签订了合营（合作）协议，根据具体情况采取共同投资，共同经营、共负盈亏或由中方购买许可证的方式进行捕捞合作，已有 1100 艘渔轮在 31 个国家的海域进行捕捞作业，十多年来，共生产渔货并运回国内约 220 万吨。中国水产联合总公司作为我国最大的远洋渔业合作企业，到 1996 年已派出 485 艘渔船（其中本企业船数 295 艘）到境外作业，累计运回各类水产品 36 万吨。远洋渔业合作的各方都获得了较满意的经济效益，展示了良好的合作前景。

（三）扩大中外技术交流，创造综合社会效益

通过在境外投资设厂，中外方人员联合进行研究与开发，可以引进某些先进技术。目前，我国在工业发达、技术先进的国家和地区开办了一些技术密集型和高科技开发合营企业，取得了较好的效果。如数控机床制造技术、电子技术等项目。这些企业的投产和运营，不仅为国内相关企业的技术改造和产品更新换代提供了具有重要意义、国际先进水平的技术，而且节省了在国内独立开发这些技术所需要的资金和时间。另一方面，在发展中国家，中方通过以技术、设备和相关的技术劳务投资，将一些适用技术传授给了当地企业，为所在国发展民族经济作出了积极的贡献。

（四）扩大利用外资

到境外投资，搞跨国经营，实际上也是在境外直接利用外资，并间接扩大在国内利用外资的规模。

首先，在境外投资开办合资经营企业，就是双方或多方出资，在各方公认的投资环境较好的国家（地区）市场，选择最有前景、预期经济效益最好的行业，运用合资各方的优势，兴办企业。对于中方投资者来说，无异于在境外利用了外方合作者的资金，实现了中方独资所不能实现的目标。

其次，在国际市场融资兴办企业，也是利用外资的重要方式。我国在境外投资的一些大型企业如恰纳铁矿，部分利用在国际资金市场的贷款作为中方投资的，既缓解了中方投资主体资金不足的问题，又促进了我方企业的跨国经营业务。

此外，我国在境外投资开办的部分咨询服务企业，还从事为国内企业招商引资的业务，促进了在国内利用外资的发展。

（五）学习了先进的管理方法，锻炼和培养了国际化经营人才

人才是企业的生命。我们常说向管理要效益，可如果没有懂得经营管理的人才，企业的效益便无从谈起。在国际市场经营和生产的企业的企业，这个问题就更加突出。实践证明，在境外投资办企业，通过参与生产和经营管理，我方人员学习并逐步掌握了一些科学的管理方法和经验，懂得了如何按国际惯例与外商打交道。这对于提高我国企业的经营管理水平是十分重要的。

（六）取得了一些经济效益和综合社会效益

我国已经开办的数千家境外投资企业中，大多数企业经营情况良好，取得了一定的经济效益。据统计，盈利企业占 55%，收支平衡的企业占 28%，亏损企业占 17%。

诚然，我国境外投资业务在取得初步成绩的同时，也存在一些普遍性的问题，困扰着这项事业的进一步发展。

归纳起来，主要有如下问题：

其一，对境外投资的管理体制不能适应境外市场经济的特点和业务发展的需要。国内投资主体对境外子公司的管理，或过死、或过松，缺乏建立相

应的系统的管理制度，如财务制度、人事制度和分配制度等。

其二，除少数资源开发性项目外，一般项目的投资规模过小，作用有限。

其三，部分境外投资项目的可行性研究工作不够细致，或对投资合作伙伴的资信情况不甚了解，项目仓促上马后出现问题的也不乏其例。

针对我国境外投资目前存在的问题，我国政府主管部门在当前和今后一个时期内将在有关法制法规和制度建设方面、投资方向引导方面以及为企业创造良好投资环境方面都要加大监督管理和指导工作的力度，进一步明确审批条件，强调投资者对国有资产管理的责任，指导企业建立合理科学的财务管理和分配制度，推动市场多元化战略等等。各地方政府主管部门也将根据本地经济发展的实际需要可能，指导境外投资业务。

境外投资是一种企业行为，虽然对于国有资产的保值和增值，国家有关部门也负有不可推卸的责任，但是境外投资的管理归根结蒂是投资主体对下属企业的管理。在选择投资方向和经营管理境外企业过程中，投资主体要把境外投资与本企业的主要经营目标紧密联系起来，使境外企业的经营和管理成为整个企业国际化经营的重要组成部分。投资主体企业必须建立科学、合理的管理制度，包括人事制度、财务制度、决策制度、分配制度和监督机制。需要特别指出，境外企业的资金和财务管理，是企业经营管理的核心，是企业资产增值保值的关键所在，投资主体必须在投资项目的可行性研究、资金筹措、风险管理、资金运营及合理避税等各个环节把关定舵。境外企业要实行属地化经营和管理。只有这样，境外投资才会取得预期的效益。

在本世纪的最后几年中，我国各类企业在境外投资业务中的上要任务是加速转换经营机制，以经济效益为企业经营的核心，按现代企业制度改组企业内部结构，在对外投资中按所在国（地区）法律和国际通行规则经营，实现属地化管理，使境外企业真正做到自主经营、自负盈亏、自我约束和自我发展。

总的来说，我国境外投资事业还处于探索阶段，需要不断总结经验，博采众长，发挥优势。要在办好已经投资兴建的境外企业的前提下，努力探索新的发展。随着改革开放总方针的深入贯彻和我国经济技术实力的不断增强，在境外投资开办企业，必将成为我国对外经济合作的一个重要方面，并对促进中外经济贸易关系的进一步发展发挥积极的作用。

复 习 思 考 题

1. 中国对外经济合作发展的历程和特点。
2. 中国对外经济合作的发展战略。

后 记

中国国际经济合作学会会长 王西陶

《国际经济合作概论》（以下简称“概论”）问世六年来，博得各方面人士的赞许与关心。人们把国际经济合作当作对外开放的一个重要方面，为社会主义现代化事业服务。有关大学院校把“概论”作为国际经济合作教材，全国外贸系统也使用“概论”作为在职干部的培训教材。中国国际经济合作学会把编撰“概论”作为国际经济合作理论研究的尝试，获得了成功。正如我在“概论”第一版前言中所述，对外开放新的实践，要求有新的理论指导，同时也希望新的理论的产生与发展，能更好的推动新的实践，促进我国社会主义现代化建设。现在，“概论”修订本（已更名为《国际经济合作理论与实务》）出版，将更好的为广大读者服务。

为什么要出版修订本？首先是为了适应国际发展趋势与国际格局的变化。“概论”问世六年来，国际局势发生了巨大变化，苏联解体，东欧巨变，两极的终结使世界向多极化方向发展。显然，原“概论”所引证的一些事例与资料已成历史。一些提法应该相应的作出修正。与此同时，国际经济合作理论探索也有新成就，认识深化，就需要把新的研究成果增补进去，使其更趋完善。

修订本结构，基本上和“概论”相同，为三大部分，十八章。第一部分是总论，分别就“国际经济合作学的研究对象与研究国际经济合作的重要意义”、“国际经济合作的产生与发展”、“国际经济相互依赖”、“生产要素的国际移动”、“国际经济合作的协调机制”、“国际经济合作的法律保护”等章节作了叙述。值得提出的是王世浚教授研究的“国际经济关系中的4C规律”，也单独成章，列入其中，使总论共为七章。

第二部分是研究国际经济合作的主要方式，也是生产要素国际合理移动的具体形式，分六章叙述。即“国际投资合作”、“国际信贷合作”、“国际科技合作”、“国际劳务合作”、“国际信息合作”和“国际发展援助”。其中“国际信息合作”是新增的重要篇章。

第三部分是不同类型国家之间的经济合作。有五章。如“发达国家之间的经济合作”、“发达国家与发展中国家之间的经济合作”、“发展中国家之间的经济合作”、“区域经济合作”与“中国的对外经济合作”等。删去“社会主义国家的对外经济合作”是必要的。当前的现实是区域经济合作还在不断扩大。

国际经济合作是战后世界经济的一种现象，是普遍的现实，也是人们最常见的客观存在。虽然社会制度不同，发展程度各异，意识形态不一，出于政治的、阶级的、社会的、经济的原因，各国之间事实上都在进行着各种形式的国际经济合作。当今世界，各国都处于互相联系、互相依赖的状态中，不管自觉不自觉，各国都在进行着程度不同、方式各异的国际经济合作。可以说，国际经济合作也是当今世界经济发展的趋势，生产要素不断进行着各种合理的组合，推动着国际经济的发展。

在这种国际条件下，正如邓小平同志指出的那样，“切不可把中国搞成一个关闭性的国家，鸦片战争以后的一个年世纪，中国一直实行的是关闭性的国家，这种做法对我们极为不利，连信息都不灵通”。我们就是要抓住当前这个难得的机遇，掌握国际经济合作这个重要方式，开辟国际经济合作新途径，扩大国际经济合作。

党的十四届六中全会关于加强社会主义精神文明若干重要问题的决议指出，“中国的发展离不开世界。对外开放是建设有中国特色社会主义的一项基本国策。在国际格局的变动中抓住机遇，扩大开放，有利于我国在独立自主的基础上壮大社会主义经济，有利于吸收和借鉴世界各国先进的科学技术、经营管理方法及其他一切有益的知识文化，建设社会主义精神文明”。我们一定要努力研究国际经济合作，用国际经济合作，增强自力更生的能力，扩大社会主义祖国的实力，实现党的光荣使命。

国际经济合作不仅是我国改革开放的当前任务，也是今后几十年、21世纪的重要任务；不仅是我们这一代人的任务，也是下一代、下几代人的光荣任务。因此，研究国际经济合作学是历史赋予我们光荣的使命。值得庆幸的是，中国学者敢于提出大胆的设想，创建国际经济合作学，这本身就是对国际社会的贡献。

1996年11月于北京

