

管理世界 特辑

中央电视台电视讲座讲义

中国企业跨国经营 战略与决策

(上 卷)

管理世界中国企业评价中心

《世界经济》编辑部

中央电视台教育节目部

前 言

进行海外投资和跨国经营,是当代生产社会化发展的必然趋势。随着我国改革开放的不断深化,企业走向国际市场、实行跨国经营的呼声日益高涨。1991年11月,《管理世界》中国企业评价中心与国务院研究室、经贸部国外经济合作司、对外经贸大学联合举办了全国范围的“中国企业跨国经营政策研讨会”,收到较大反响。在这次会议上,与会的有关领导、专家学者和企业界人士一致认为,我国企业实行跨国经营目前面临的主要问题之一是人才问题。不少企业纷纷要求举办有关培训班。

考虑到为了不给企业增加额外负担,并为听课人员提供方便,我们决定联合举办这次“中国企业跨国经营战略与决策”电视讲座,以期望在培训跨国经营人才、促进企业参与国际竞争方面,做些力所能及的工作。

这次讲座得到了有关单位的大力支持。主讲人大都是国内知名的专家学者,他们从讲稿的撰写到录制电视节目,都本着一丝不苟的负责精神,不少主讲人为了使讲座更加适合听众的需要,几易其稿,这也是使我们三家主办单位都大为感动的。谨借此机会,表示深深的谢意。

管理世界中国企业评价中心
《世界经济》编辑部
中央电视台教育节目部
1992年10月

目 录

(上卷)

前 言	(1)
第一讲 中国企业跨国经营问题	经贸部部长 李岚清(1)
第二讲 世界经济一体化的发展与世界经济格局	 中国社科院世经所副所长 罗肇鸿(8)
第三讲 跨国公司的形成与发展趋势	 南开大学原校长 滕维藻(27)
第四讲 发展中国家的跨国企业	 对外经济贸易大学副校长 王林生(48)
第五讲 跨国经营与企业经营机制转换	 国务院发展研究中心副主任 孙尚清(62)
第六讲 办好中国式跨国经营企业应具备的条件	 对外经济贸易大学校长 孙维炎(67)
第七讲 蓬勃发展中的我国海外投资企业	 经贸部国外经济合作司司长 陈永才(94)
第八讲 中国企业跨国经营的一个成功案例	 中国外运总公司总裁 刘福麟(109)
第九讲 跨国经营的环境分析	对外经济贸易大学 夏 申(115)
第十讲 跨国经营企业的战略规划	 南开大学国际经济研究所 蒋哲时(155)
第十一讲 跨国公司的组织结构	 南开大学国际经济研究所 冼国明(186)

目 录

(下卷)

第十二讲	国际财务管理	
		南开大学会计系 杨绍纯(206)
第十三讲	主要西方国家投资法和公司法的简况及其比较	
		对外经济贸易大学 沈四宝(232)
第十四讲	跨国公司会计的几个问题	
		对外经济贸易大学 马春光(261)
第十五讲	跨国经营中的税务问题	南开大学 高尔森(298)
第十六讲	各类国家对跨国公司的管制	
		对外经济贸易大学 葛 亮(323)
附录:	世界各国的投资法律环境	(352)

第一讲 中国企业跨国经营的问题

经贸部部长 李 岚 清

一、我国企业进行跨国经营及发展跨国公司的必要性

新中国成立以后,由于各种主客观因素的制约,我国的对外贸易在相当长的时间里是以政府间协定贸易为主。随着国际国内形势的发展变化,到50年代中后期,我国开始开展对资本主义国家的贸易。但由于当时美国等主要资本主义国家对我实行封锁,因此在相当长的一段时间里,对这些国家的贸易多是通过香港等渠道进行的。

70年代末80年代初,随着对外开放、对内搞活经济方针的贯彻和经济体制改革的逐步深入,外贸体制也围绕着下放对外经营权、扩大贸易渠道、促进贸工结合等方面进行了一系列改革。各地、各部门相继设立了一大批各种类型的有进出口经营权的企业直接进行对外贸易,过去直属外贸专业总公司的地方分公司绝大多数都同原来的总公司脱钩开始自营进出口业务,外贸专业总公司的职能也从以行政管理为主转向以经营为主。随着外贸经营权下放,贸易渠道也拓宽了,在进一步利用香港这一渠道开展国际贸易的同时,逐步开拓并发展了远洋市场。办法是请进来、走出去。请进来就是通过举办广交会和各种形式的小交会、洽谈会和各种形式的贸易洽谈等等,请外商到国内来谈生意。走出去开始主要是向外派推销组、订货组、考察调研组,到国外成交,发展客户;后来又在主要市场设立了一些办事处,办了一些公司。与此同时,作为我国开展对外经济技术合作的一种重要形式,国内一些企业也开始到海外投资搞了一些非贸易的项目。在海外投资办企业,进行跨国经营,可以及时掌握当地市场信息,利用国外资金和资源,绕过贸易壁垒,开展多角贸易,获得国外先进技术和管理经验,培养人才,取得较好的经济效益,带动产品出口。近年来,到海外投资办企业的趋势发展较快。据不完全统计,到1991年4月底,我国在海外的贸易企业约773家,注册总资本8850万美元,中方实际投资额为1.86亿美元,派出人员2250人,主要集中在美国、日本、德国、泰国、阿联酋等国;另外在港澳地区还有贸易企业180家左右。到1991年9月底,我国在海外(包括港

澳地区)的非贸易性企业已达 927 家,双方协议总投资额为 28 亿美元,其中中方投资为 13.7 亿美元,占 49%,主要集中在港澳地区和美国、澳大利亚、加拿大、泰国、苏联等国。在此期间,经贸部为促进发展海外企业,先后在美国纽约、德国汉堡、巴拿马和阿联首建立了四个贸易中心,支持和帮助各地方、各部门的外贸企业在这些地区进行跨国经营。

总的来看,我国企业跨国经营的发展速度还是比较快的,有的已经初具规模,经营效果和综合效益也比较好,对于促进我国对外经贸事业的发展起了一定作用。但这些企业大多集中在港澳地区和北美、西欧、日本等发达国家,以及泰国、阿联首等少数国家,在其他许多地方还是空白,而且由于经营过于分散,形不成“拳头”,实行跨国经营的企业除个别已具有大型跨国公司的雏形外,基本上尚未形成跨国公司的格局。因此,现在有必要认真总结这方面的经验、教训,使我国的跨国经营企业能够在正确的方针政策和方法步骤指引下,沿着正确方向逐步发展,成为真正的大型跨国公司或贸工结合(工贸结合)的企业集团。

从另一个角度来看,在当前形势下,发展我国企业跨国经营具有重要的现实意义。目前,我国虽然同 180 多个国家和地区有经贸往来,但是我出口市场的分布过于集中,许多有潜力而又有相当难度的市场我们还未打入。据经贸部业务统计,1990 年对美国、日本、部分欧共体国家和港澳地区的出口占我出口总额的 70% 以上,对苏联等原“经互会”国家出口占 5.8%,对其他 100 多个发展中国家和地区出口只占 14.5%。进入 90 年代,我国所处的国际环境发生了重大变化,特别是苏东局势变化后,美国加紧了对我国限制,需要我们及时采取有效措施,进一步实施市场多元化战略。这对于“八五”期间乃至整个 90 年代我国对外经贸事业的稳定发展,加强我国同广大第三世界国家的合作,抵制西方国家的政治经济压力都有重要作用。中央对此很重视,经贸部也进行了多次研究和部署。而实践证明,实现市场多元化仅靠过去那种做法是不行的,必须研究和采用新的贸易方法,开拓新的贸易和经济技术合作领域,跨国经营就是其中的办法之一。因此,加强对跨国经营的研究,进一步促进我国企业跨国经营的发展,逐步建立一批有雄厚实力的大型跨国公司或企业集团,对于实施市场多元化战略具有重要作用。

我们认为,在继续保持和发展同美国、日本、西欧国家和港澳地区贸易的同时,必须积极开拓东南亚、中东、非洲、拉美以及苏联等原“经互会”国家的市场。过去,各级经贸主管部门和外贸企业不大重视同发展中国家和地区的贸易,往往认为这些国家穷、市场小、起订量低、缺少现汇,费劲不小,获利不大;非洲、中南美、大洋洲一些岛国还有路程远、运输困难等问题。这些实际情况是有的,但并不能因此就认

为不能开展贸易。以市场为例,同发达国家相比是小一些,但实际上这些国家的贸易额也是相当可观的,而且还存在许多同它们发展贸易往来和经济技术合作的有利条件。因此,实施市场多元化战略不仅是必要的,而且是完全可能的。根据初步分析,其可能性至少有:(1)我国同这些国家的贸易额占其进出口总额的比重很小,有相当大的发展潜力。广大发展中国家一国市场容量虽小,但总的来说,进出口贸易额并不小,不是没有贸易和经济合作的机会,只要把工作做好,进出口贸易和经济技术合作是可以扩大的。(2)全世界 100 多个发展中国家处于不同的发展阶段,形成多层次的消费需求。我出口的不同档次的商品,只要适销对路,都能在更广大的国际市场上找到买主。(3)有相当多的发展中国家进出口贸易方式是现汇交易,它们市场上出售的多为西方国家的商品,我国许多商品往往比西方国家的商品更适合当地多数人的消费水平。(4)近几年来,许多发展中国家实行贸易自由化政策,放松了进口管制,为我扩大出口提供了机遇,也为我国在当地投资办企业创造了条件。所以,开拓这些市场是可以有所作为的,问题是要做艰苦的努力,要采取跨国经营等新的贸易和经济技术合作方式。为此,有必要结合进一步实施市场多元化战略,很好地研究改善和发展我国企业跨国经营、组建大型集团化跨国公司的问題,使我国企业跨国经营能够稳步而健康地发展。

此外,我国企业实行跨国经营,逐步走向跨国公司的发展方向,对于搞好大中型国营企业、提高我国企业整体素质、发展社会主义商品经济等重大问题也具有一定积极作用。

二、发展跨国经营、组建跨国公司的若干政策问题

实行跨国经营、组建跨国公司,在我国还属于起步探索阶段,无论是宏观的理论、政策、方针、步骤、办法、措施,还是具体的经营管理,都没有先例可循;而且在这个世界上也没有社会主义国家的国营公司搞跨国经营、组建跨国公司的经验。这就需要我们对其理论和实际问题进行认真深入的研究和探讨。

1. 跨国经营的目的

我国大多数企业的整体素质、经济实力、专门人才、信息渠道还不能适应跨国经营的需要,同时我们也没有足够的力量和经验大量搞跨国经营,因此必须要有选择、有重点地推行跨国经营。我们前一段在国外主要是设了一些办事处,开了一些贸易的小窗口,也投资建了一批生产性的小项目,这对于促进我国的对外贸易和国际经济技术合作发挥了一定作用,但有相当一部分并不能达到我们想要达到的目

的。很多办事处、小公司或是依靠国内提供紧俏出口货源赚钱,或是由国内提供进口订单收取手续费,即使这样,也还有少数办事处、小公司要亏本,不仅不能自负盈亏,还要靠国内输血维持生存。如果这是目的,那必要性就不大。因为只要有紧俏出口商品,外商自己就会跑来买,根本就用不着你到国外去设点推销。进口订货更是这样,现在国际上主要是买方市场,需要进口,通过电传报价即可。

我认为当前在国外办企业、进行跨国经营的目的主要有以下四条:一是直接间接为扩大我国商品出口服务。我们搞对外贸易、国际经济技术合作,当然要走到国际市场上去。中国企业搞跨国经营应当首先在这方面下功夫。例如发挥海外经销优势,通过巩固、完善和扩大国外经销网络,举办贸易中心、分拨中心、保税仓库,建立健全维修、配件供应等售后服务体系,不断增加我们在国际市场上促销的基础设施,扩大我商品出口;在当地办厂、进行散件装配,带动我技术、成套设备和零部件出口;提供信息咨询服务,调研适应当地市场的经营方法、贸易方式,研究提出开拓当地市场的建议,为开发新市场、扩大老市场做必不可少的基础工作,等等。二是为取得我国长期缺乏的资源服务。这就需要我们在海外投资时,注重开办有关资源开发的项目,如木材、纸浆、某些化肥、铁矿砂等,以保证长期、稳定获得国内缺少的资源性商品。三是开展三角贸易,进一步把我国企业搞活。海外企业要发挥转口作用,利用当地资金、销售渠道和灵活贸易方式,通过跨国经营向邻近或相关地区幅射,不断开拓新市场,努力扩大出口。四是为了实现企业的总体战略目标。某些有条件又有需要的大中型企业要从总体战略和经营决策来考虑跨国经营的问题,转变经营方式,通过跨国经营为企业寻打新的发展机会,使企业逐步发展成外向型、效益型的跨国公司。

2. 如何形成有实力的跨国公司或企业集团

我国目前在海外的企业大多是各为其主,各自为政,采取“游击战”的方式经营,消极因素很多,达不到我们把企业推出去搞跨国经营的目的。而且这类分散化、“小农式”的海外企业无法形成综合性的力量,在同国外大型跨国公司的竞争中处于不利地位,无法对付它们的垄断经营,更不能适应世界经济区域化集团化的发展趋势。因此,我们必须认真总结前几年在海外投资办企业的经验,逐步建立健全跨国经营机制,形成一批有实力的大型跨国公司或企业集团,以增强实力,更好地参与国际竞争。

组建有实力的跨国公司,最重要的一条就是要提倡联合。不联合就没有实力,没有实力就不能在激烈的国际竞争中站住脚。目前,国家正在从事组建企业集团的工作。这些贸工农技相结合的大型企业集团参与跨国经营,可能会使我国企业跨国

经营的水平提高一步,但同国际上大的跨国公司比起来,在实力上也还有相当大的差距,因此也要联合。

联合首先是国内企业的联合。只有发挥联合的优势,在自愿和自负盈亏的基础上形成一批具有雄厚技术和出口商品生产基础、较强的开发国际市场能力的工贸结合或贸工结合的外向型企业集团或联营公司,才能在国外组建实力强大的跨国公司,进行大规模的跨国经营。目前一家一户“小农”式的分散的外贸体制只能是打破“大锅饭”后的一种过渡,将来还是要联合。如果因为客观因素的制约,国内企业暂时还不能够联合,有关公司也可以用投资参股、合资联营等形式在海外办一些事,如联合办贸易中心、保税仓库、分拨中心等。在这方面,我们曾做过一些努力,如在纽约、汉堡、巴拿马和阿联首办了四个贸易中心,出发点就是想把在当地经营的中国企业联合起来,通过内部协调,减少盲目竞争,共同开发市场。结果不大成功,只是在一定时期起到了“托儿所”的作用。有些地方开始办海外公司没有立足地,就依托贸易中心发展业务,但在中心内还同别的公司竞争,后来有了一定的实力和经销渠道,就纷纷独立,贸易中心的作用大大减少。这方面的经验教训也需要认真加以总结。

当然联合绝不能再走过去的老路。收厂、收权、重新吃“大锅饭”,这不可能实现真正的联合。联合必须是在新的共同利益纽带基础上的联合。现在社会上真正办得成功的或者说使大家都比较满意的企业集团并不太多。有些实际上是行政性公司的复活;有的虽然成为实体,但又统得过死,实际上又恢复了过去那种“吃大锅饭”的制度,集团总公司满意了,但削弱了基层企业的责权利,集团成员不满意;也有的集团公司是很松散的,实质上是行业联谊会。能否实行真正的联合,做到联合对外,靠行政纽带、业务纽带、感情纽带,我认为都不能完全解决问题。要使集团或联营做到利益相关、休戚与共、同心同德、团结一致、联合对外,恐怕主要还是要靠“经济纽带”或叫做“利益纽带”,问题在于这种纽带的具体形式。股份制能不能是这种纽带的一种形式?集团总部和成员之间相互参股能否解决这一问题?这需要大家在实践中认真加以探讨。总之,只有经济利益一致了,联合才牢固,才能打破地区和部门的制约,实现横向的、纵向的联合。

3. 培养人才是搞好跨国经营的关键

人员总体素质偏低,是影响我国企业跨国经营的主要问题之一。现在许多海外企业业务人员的政治思想水平和业务素质同所从事的工作不相适应。而且许多派出人员不具备起码的国际贸易知识,不会经营管理,不懂当地法律,没有财会知识,甚至不会当地语言,闹了许多笑话,也造成不少损失。这次美国查抄我国 20 多家驻

美公司,就发现了不少这样的问题。有的公司做假帐不请当地的会计师,不经过必要的会计程序,甚至把真帐、假帐放在一起,让美方一块搜走。这仅是指一般人员的情况,至于能够胜任在海外独立经营、开拓业务的高素质的经理人才则更为缺乏。而企业的竞争本质上是人才的竞争。跨国经营面对竞争激烈的国际市场,需要一大批高素质的经营管理、国际贸易、金融财会、市场预测和开发、科学技术、法律人才,否则不但打不开局面,还可能造成不必要的损失。因此,必须采取有效措施,加快培养人才,大力提高从事跨国经营的管理人员和业务人员的素质。在目前人员不适应的情况下,发展跨国经营步伐不能迈得太快。

要培养高素质的跨国经营人才首先要完善经贸高等院校教育。同时要进一步加强海外企业在职人员的培训,进一步充实、更新提高他们的业务知识和外语水平,使其适应跨国经营的需要。

同时,在海外搞跨国经营也不能只依靠我们的人员,尤其在当前我们自己的专门人才不足的情况下,要加强同当地人员的合作,注意发挥他们的作用。当地人员具有熟悉经营环境、了解市场需求的长处,我们要大胆地使用他们来满足跨国经营的需要。

4. 如何加强对海外企业的宏观科学管理和领导

社会主义国家的国营企业在海外办企业、搞跨国经营在国际上都没有先例,如何加强对它们的科学管理和领导是一个很重大、很困难的问题。对此我们还没有成熟的意见,只是提出一些问题和大家一起研究。

(1)怎样对海外企业的经营和财务情况进行管理和监督、检查。现在的情况是要么卡得太死,海外企业无法在当地的经济环境中竞争;要么流于失控,国内对海外企业的业务不管不问,资产、盈亏、人员情况都不了解,甚至破了产都不知道。应当研究怎样才能做到科学管理,既放得开又不失控,使海外企业活而不乱,有效地进行跨国经营,适应激烈的国际竞争。

(2)如何合理确定海外企业人员的待遇。要调动海外企业人员的积极性,就要采取不同于国内的待遇条件,并按劳取酬,但也不能不考虑到国内外的差距不能过大,尤其是海外人员不能少劳多酬、不劳也酬。问题是要采取什么样的标准、什么样的分配办法才能使之合理。

(3)海外企业的人员怎么管理。派驻海外企业的人员跑了,尤其是携款跑了如何处理?有些业务人员有了经验、有了客户,就脱离海外企业自己干,应该如何处理?等等。类似的问题很多,他们所处的环境又不同于国内,许多规章制度都管不到他们,需要我们认真研究,拿出科学的、合理的管理办法来。

(4)怎样评价海外企业。国际市场竞争激烈,要想只赚不赔恐怕难以做到,也难以大胆实行跨国经营。因此,对企业经济效益如何合理评价也是值得研究的问题。

第二讲 世界经济一体化的发展 与世界经济格局

中国社会科学院 罗肇鸿
世界经济与政治研究所

世界经济一体化是指世界经济的一种发展趋势和进程,不是指业已形成的格局。它表明经济国际化已经发展到很高的程度,以致要建立必要的机构、制定适当的规则来规划其发展。正因为世界经济一体化处在发展的进程中,因此,对其性质、标志、发展阶段及其影响等等问题,目前学术界尚无定论。

一、世界经济一体化的性质和表现形式

首先,应该把上述概念的含义进行界定,以免引起误解。对有争论的问题进行界定,是有风险的。因为第一,不准确;第二,只是一种个人的见解。

(一)经济国际化。

经济国际化是国际分工和生产社会化的结果,是指生产社会化的程度超出一国的范围,越来越具有国际的性质。具体说,包括商品资本、生产资本和货币资本的国际化。战后,国际分工最显著的特点是从垂直分工走向水平分工,一方面由于国际货币基金组织、世界银行和关贸总协定等国际经济组织的建立,创造了较为自由和稳定的国际经济秩序;另一方面,在科学技术革命的推动下,资本主义国家的经济获得了迅速的恢复和发展,从而促进了商品的国际流动。国际贸易的规模空前扩大,其增长速度超过了经济增长速度。推动了商品资本的国际化。

生产资本国际化是指由于发达资本主义国家大量的对外直接投资而引起的生产国际化过程。战后,发达国家的对外直接投资不仅规模大,增长速度快,而且出现了一系列不同于战前的新特点。如发达国家对外直接投资的主要流向转向发达国家之间相互投资,而且投资主要集中在制造业和高技术产业,从而对外直接投资的利润主要来自发达国家。另一方面,跨国公司成了生产国际化的主要载体,在生产国际化中起着决定性的作用。

随着战后生产国际化的日益发展与变化,资本输出的形式以跨国公司对外直接投资为主,生产过程的直接国际化不但带动商品资本国际化的高度发展,同时引

起了货币资本国际范围内迅速流动。跨国银行的发展及其全球性经营又大大加速了货币资本的国际化。

(二)经济区域集团化。

经济区域性集团化是经济国际化及竞争加剧的产物。80年代以来得到普遍发展,当前已经成为一种全球性的趋势。各个国家的国民经济,由彼此孤立走向相互联系与依赖,是生产社会化进一步发展的要求,也是当代世界经济发展合乎规律的现象。当然,这种联系与依赖不可能一蹴而就,必然有一个由近及远,由疏到密的逐步发展过程。从周边国家、从共同性较多的国家开始形成一些地区性经济集团,逐步扩大。我认为,经济区域集团化是实现世界经济一体化过程中的必要步骤,或者说一个重要阶段。

(三)经济一体化。

经济国际化是经济一体化的基础,是国际经济关系更高水平的发展。在通常情况下,经济一体化需要建立固定的超国家组织和制定必须共同遵守的规则。因此,它要求参与经济一体化的国家让出国家的部分经济主权。所以,经济一体化的含义是:参加者为了共同利益而让渡部分民族国家主权,由参加者共同行使这部分经济主权,实行经济的国际调节。

由此我们便可以判断经济国际化与经济一体化的区别。这就是:(1)经济国际化只是各国经济活动由国内扩展到国外,从而发生互相交往,经济生活成为国际性。不存在国家主权的让渡;而经济一体化的参与者则要让渡部分经济主权;(2)经济国际化过程中,不一定要由各国共同建立一个国际性组织或机构,不一定要制订某种必须遵行的规章或准则;而经济一体化则需要建立一个国际组织,以代替各国实行它们让渡出的那部分主权;同时,也要有一定的规章、或准则,要求参与者共同遵守;(3)经济国际化过程不一定有国家的干预,更没有几个国家的共同干预,而一体化国际性组织和机构则以各参与国的经济力量为基础,行使各国所让渡的权力,以一定手段,对世界经济或地区经济进行共同干预。可见,经济一体化,是各国经济关系在国际化基础上更高的发展,它标志着国际经济关系达到新的发展阶段。

人们在谈到战后出现的一体化现象时,首先举出的是地区经济组织。确实,象欧洲经济共同体,是典型的一体化组织,它的成员国向它让渡了一定的经济主权,它有一套比较完善的组织机构,它有“罗马条约”及其它决定、法令、规章,要求成员国共同遵守。美加自由贸易区因一体化程度较低,没有这样完备的组织机构,但美加两国也有定期协商的制度,也有美加自由贸易协定作为这个组织的制度基础,要求两国必须执行。发展中国家所建立的经济组织,也是一样,所不同的是它们组织

或严密些,或松散些,它们的规章或完备些,或粗略些,它们的参与者让渡的主权,或多些,或少些。

人们所提到的一体化,还表现在关贸总协定和国际货币基金组织,以及世界银行等这样一些国际条约和国际组织上。这些条约和组织,不是地区性的,而是世界性的,但同样,它们都有一定的机构,参加者都必须遵守它的规定,履行所承担的义务,从而对自己的决策和行动有所约束。因此,这些国际经济组织对世界贸易一体化、世界金融一体化起着重要作用。

经济一体化是为了适应第二次世界大战后生产力空前提高,生产社会化空前增长而出现的现象。战后生产力高度发展,要求国家对经济生活进行全面干预和调节,不仅对国内经济进行干预和调节,而且要对国际经济生活进行干预和调节。不仅各个国家分别对本国的对外经济活动进行干预和调节,而且有必要由各国联合起来,对世界经济和国际经济关系进行共同干预和调节。

经济一体化,对当代资本主义的发展有着深远的意义。

1. 它大大推动了国际贸易、国际金融、国际投资、以及其他国际经济活动的发展,进而推动了整个资本主义世界经济的发展。

2. 它在一定程度上,缓和了资本主义国家之间,各国际垄断集团之间的矛盾,减少了世界市场上和整个国际经济活动中的混乱和无政府状态,使国家间的经济贸易冲突、斗争和摩擦受到一定约束;

3. 由此,可以说,世界经济一体化,对资本主义制度的生存和稳定发展,起着不可忽视的作用。

但是,如果说资产阶级国家对一国内部经济生活的干预和调节,有其一定局限性的话,则各资本主义国家对国际经济关系的共同干预和调节,就有更大的局限性,而且与此同时,资本主义固有矛盾也会在新的层次上展现出来。

(四)世界经济一体化。

经济一体化,可分为地区经济一体化和世界经济一体化两个层次。

地区经济一体化,在组织上通常表现为地区性经济集团。除了地区经济一体化外,还有世界经济一体化问题,主要是世界经济一体化的前景。目前,大跨国公司的经营活动和分支组织机构,把世界各个国家,各个地区从经济上紧密结合起来,国际经济组织又把世界许多国家的对外经济活动纳入自己的框架之内,如关贸总协定的缔约国已从1947年10月签署时的23个增加到目前的98个,加上联系国共有120多个,这些缔约国的贸易量占世界贸易的90%。这就是说,这种多边贸易体制使90%的国际贸易能较有序地进行。七国首脑会议所涉及的问题,是它们共同

关心的,也多是世界性的。它们就这些问题进行协商,采取一致步骤,共同行动,对世界经济的发展,国际经济关系的协调,起着重要作用。因此,世界经济一体化,不仅仅是个理论问题,而且是个现实问题。在当今世界经济的现实中,已出现了世界经济一体化现象。否认或忽视这种现实,是不应该的。

但另一方面,对当前世界经济一体化的程度应有适当估计,对其发展前景应进行实事求是的科学分析。

各个民族国家,之所以愿意参加经济一体化组织,是因为这样对它有利。各国都是从本身利益出发,对待一体化进程的。当一些国家能够在互相的利益中,找到共同点,就有可能在这种共同利益的基础上,联合起来,加强合作,乃至建立一体化组织。加入一体化组织,或多或少要把部分经济主权让渡给这个组织。但当一个国家经过衡量之后,认为这样作是值得的,它也不惜这样作。甘愿把这部分主权让渡出去,以换取更大的利益,即大于本国单枪匹马地行动所能得到的利益。

国家的利益,民族利益,这是每个国家、每个民族全力以赴追求的东西,资本主义国家的国家利益,归根到底,是资产阶级的利益,特别是垄断资产阶级的最大利益。国家主权不过是保卫、维护和攫取这种利益的手段。在通常的场合下,为了求得这种利益,国家要维护和加强自己的主权,半点不容侵犯;但有时,在另一种场合,同样应为了求得更大利益,国家也可以让渡有限的主权。在经济一体化过程中,就出现这种现象。

应该说明,国家主权向一体化组织的让渡,与主权的遭受侵犯、破坏或限制,是不同的两件事。主权的让渡:一是为了求得更多的利益,而不是丧失利益;二,它是为了求得更大利益,而自愿采取的行动,而不是被迫的,受到外力的强制;三,当一个国家参加了某个一体化组织,它虽然向这个组织让渡了部分主权,但它又以成员国资格,与其它成员国一道,共同享有这个组织的权利,共同参与这个组织的决策。在这个组织内,它仍然可以为维护和争取本国的利益进行活动。

总之,经济一体化是在经济国际化基础上产生的,也就是随着经济国际化愈益加强,各国间依赖关系愈益密切,一些国家间的共同利益愈益增多的基础上产生的。在一些国家间,共同利益越多,则越容易建立一体化组织,深化一体化过程。目前经济一体化,最明显和最突出的,还是地区经济一体化,就是这个道理。因为在一个地区内,相邻或相近的国家经济交往密切,易于找到共同利益。特别是当这些国家经济发展水平大体相同,社会制度,历史传统,价值观念相近,象欧洲国家那样,在一定外部条件推动下,更易于建立一体化程度较高的组织。

但是,不是任何地区都那么易于建立一体化组织,当着这个地区各个国家情况

复杂,经济发展水平相差过大,政治制度不一,历史文化传统各异,就难以建立一体化组织,目前亚太地区就是这种情况。

如果说到整个世界,则这一百七八十个国家之间差异就更大,情况就更复杂,这非任何一个地区所能比拟。

导致各国利益不一致的一个重大因素,就是发展不平衡。如前所述,当代资本主义经济政治发展不平衡加剧,各国发展速度不一,实力对比不断发生变化,这只能加剧它们之间的冲突和摩擦,而削弱它们之间的联合和合作。一体化进程也要大受影响。如果说地区一体化会因各国发展不平衡而受到一定影响的话,则就整个世界而言,影响就更大得多。因为,世界几个大国发展不平衡加剧和矛盾的发展,就足以影响整个世界经济的一体化。

看来,对资本主义世界经济来说,有两个规律在起作用:一是生产社会化、国际化不断增强的规律,它推进了经济一体化进程的发展;另一个是发展不平衡的规律,它阻碍和限制着这个过程的进展。因此,在世界范围内,存在着两种基本趋势:一体化加强的趋势,分散化和反一体化的趋势。

再看一看实际情况:从二次大战结束后,就已存在的国际货币和国际货币体制,在一定时期内,对世界经济的发展,起过积极促进作用。但是,如果说它们体现着世界经济一体化那也是个别领域的,即限于贸易和货币金融领域,而且其一体化程度也是很低的。而就连这样的一体化也遭受了挫折。由于美国经济实力的削弱,70年代初,布雷顿森林国际货币体系即已瓦解,货币金融一体化进程受阻,到了80年代,由于资本主义大国间经济实力的进一步消长变化,关贸总协定所建立的多边贸易体制也受到冲击,乌拉圭回合迟迟达不成最后协议。由七国首脑会议对世界经济进行干预,其作用是有限的。这主要是他们完全从他们自己的利益出发,不考虑,甚至损害他国利益;而他们之间,由于利害冲突,许多难题,不易取得一致意见。

无论从理论上,或者实际上,世界经济一体化都是有限的。根本否认世界经济一体化固然是不对的,但对它估计过高,把它的发展看得过于简单,也是不对的。

诚然,把区域经济集团化看作是全球一体化的一个层次也是可以的。由于地域的、历史的种种原因,世界各国之间的联系有疏密不同,一些原来联系较为密切而又在地域上相近的国家,结成区域集团后,势必进一步加强他们之间的交往与联系,同时与集团外国家的联系也会得到不同程度的发展。但必须看到从地区层次扩大到全球层次,如果不是不可能的,也是十分困难的。当然,地区集团可以扩大,以西欧为例,目前以欧共体为核心,以欧共体与自由贸易联盟合作为基础,更大范围不同层次的欧洲一体化形势正在形成。从欧共体到两大集团,到整个欧洲的一体化

是有可能的,但进一步,扩大到全球性的合作和一体化则要无比困难。

从以往的历史看今后的发展,集团内的分歧,争议和矛盾不可避免,但阻挡不住其一体化进程。另一方面,一体化的进程,也永远消除不了国家,国家集团之间的矛盾和纷争。

区域集团化推进了世界经济一体化的进程。区域性经济集团的开放性,决定了在集团内经济联系加深的同时,必将依靠集团合作而增强竞争力。加紧向全世界扩张,向更广阔的世界市场进军。集团内实现一体化的结果,妨碍生产要素自由流动的各种障碍的减少和消除,资源可以获得更加合理和有效的分配和利用,竞争和兼并加剧,将加快产业结构的调整,也有利于提高生产效率和经济效益。这一切,为跨越区域集团,走向世界增强了实力。欧洲经济共同体的发展就是这样。自从共同体成立后,无论是对外贸易还是对外投资,都以比共同体实力的增长更快的速度,不断增长。目前欧共体的国民生产总值占世界1/4强,而出口额占世界出口总额的将近2/5,对外投资的增长更加突出,1973年,欧共体7国(原6国加上英国)的对外直接投资只占世界投资的38.5%,到1983年,欧共体的这个比重上升到52.9%,成为世界最大的投资者。正如共同体元老人物哈尔斯在论述欧共体在经济上的基本价值时所作概述:“联合意味着能够在一个比过去更广泛的规模上处理生产、劳动、资本和工业设置问题。它意味着更多的收益来源,更大的市场,资源的集中和更合理的使用,以及更高的效率”。联合可增强集团力量,推进成员国经济的发展,同时也就增强了这些国家向世界更大地区扩大贸易与投资的力量。可是,世界上存在的不只是这一个集团,还有其他集团,和其他未参加集团的许多国家。对于一个集团来说,它的资源获得了更合理的配置,效率有了更大提高,经济有了更大发展,对于其他国家和集团来说,也许会从中得到一些好处,但同时又是极大的威胁和压力。归根到底,当今的区域性集团,在某种程度上,是美、日、欧等大国争夺的工具,从而加剧了世界经济中各种力量之间的矛盾。

二、经济区域集团化的发展及其原因

以上我们已经说明,经济一体化的主要表现形式是经济区域集团化。现在,我们来进一步阐述这个问题。

区域性经济集团是由在地域上相近或相邻的一些国家组成,一般来说这些国家具有相同的社会经济制度,大致相近的生产力及经济社会发展水平,有一定共同利益以及互补的经济条件等。这些国家通过政府间协商,并签订正式协定或条约而