



大 会

Distr.  
GENERAL

A/52/402  
29 September 1997  
CHINESE  
ORIGINAL: ENGLISH

第五十二届会议  
议程项目99(b)

发展方面的业务活动:  
发展中国家间经济和技术合作

南南合作情况

秘书长的报告

一、导言

1. 大会1995年12月20日题为“发展中国家间经济技术合作和联合国南南合作会议”的第50/119号决议,请秘书长每两年向大会提出一份题为“南南合作情况”的报告,综合介绍和分析全世界的南南经济和技术合作以及国际上对这方面的支持,包括关于南南合作所有方面的数据和指标。大会请联合国贸易和发展会议(贸发会议)和各区域委员会及联合国系统所有其他机关、组织和机构为编制这一报告提供分析性和经验性材料。秘书长据此编写了本报告供大会第五十二届常会审议。

2. 当前的国际情况是发展中国家间的合作显著加强。单是在过去四年就可找出上百个活动其中涉及在发展中国家间经济合作和发展中国家间技术合作以及其他形式的发展中国家合作方面确立、修订、恢复和开展主动行动。这个情况是与世界经济的更加全球化和逐步自由化同时出现的。贸易、生产和金融方面都开始全球化，所有这些都是紧密相联但又各有不同的。贸易尤其是行业内部贸易的全球化趋势是与生产全球化趋势联系在一起的，在这种生产当中，不同阶段的制造业生产被拆解开来放到不同的地理区域去。生产全球化是同公司全球化联系一起的——虽然不是同义；因此再也没有专属区域或全球市场。与此有关的是企业间竞争更大。大小公司以下列办法对此作出反应，即区域化，通过产品差异来专业化，以及往往在供应、销售和生产战线结成商业联盟。

3. 在某种程度上，金融的全球化是贸易和生产的全球化的重要组成部分。没有资金就没有贸易，而生产过程也牵涉到与其紧密联系在一起的投资行动，因此金融已经以比贸易更快的步伐和更大的规模实现全球化，并造成了与贸易全球化截然不同的问题。金融全球化的最重要因素是逐步减少和放宽对资金流动的管制和控制及通讯方面出现的革命。

4. 与这种全球化趋势相互作用的是通过自主性的分区域/区域和国际安排而出现的经济普遍自由化过程。发展中国家普遍实行了广泛的经济改革，尤其是自由市场改革和对世界其他地区的自由政策。因而促进了各国的主要宏观经济政策日趋一致，并扩大了发展和强化国家间经济联系与政治关系的余地。除了自主改革外，国家贸易自由化的过程因乌拉圭回合多边贸易谈判的结束而得到了进一步加强，并以1994年4月关于建立世界贸易组织(世贸组织)的《最後文件》和《协定》的签署，以及这些法律文件在1995年1月1日的生效为标志。

5. 国际贸易、金融交易和在某种程度上外国直接投资的自由化加剧了各个经济体(及其企业)之间的竞争，因此必须有安全和巨大的国内经济空间作为各公司可借以成功地进入国际贸易系统的基地。也因为这样，才有欧洲和北美洲内部、发展

中国家之间和发达国家与发展中国家和转型经济国家之间更为扩大的分区域、区域以及(最近的)区域间经济空间的出现。对发展中国家而言,主要的动机是形成和巩固可以运转下去的经济空间,创造有力的贸易和投资增长,发展出可行的一体化竞争性生产体系,为区域和国际市场服务,加强宏观经济的协调和增进基础设施的联系。大部分发展中国家也担心因为欧洲和北美洲市场的扩大而可能使本身边缘化,这种担心使它们更加坚决地加速它们自身的贸易、投资和金融一体化进程。

## 二、南南合作的体制情况

### A. 分区域、区域和全球各级的合作

6. 不同区域在实现其共同目标即建立统一的经济空间以促进贸易、投资和资金增长的方面,做法各不相同。在非洲,各国通过了新的条约或修订了现有的条约,以期建立古典式的共同市场和经济联盟。所采取的措施包括组成包括整个非洲大陆的非洲经济共同体(非洲经共体);解散西非经济共同体(西非经共体),随后将西非货币联盟改为西非经济和货币联盟(西非经货联盟);将东非和南部非洲国家优惠贸易区(东南非优惠贸易区)改为东非和南部非洲共同市场(东南非共同市场),和将南部非洲发展协调会议改为南部非洲发展共同体(南部非洲共同体);组成中部非洲国家经济和货币共同体(中非经货共同体),以取代中部非洲关税和经济联盟(中非税经联盟);通过修订西非国家经济共同体(西非经共体)之下的合作框架的一项新条约;以及进行中的有关修订南部非洲关税联盟的谈判。

7. 在西亚,分区域经济一体化的进程基本上停滞不前,但是随着更广泛的区域间倡议的出现,它正重新获得注意。在中亚、南亚和东亚及太平洋,已达成了各种有法律约束力的优惠贸易协定或自由贸易协定,而过去则是避免作出这些承诺。这一重要的政策改变表现在东南亚国家联盟(东盟)自由贸易区的组成、《经济合作组织优惠贸易议定书》的签署、南亚优惠贸易安排的作出和美拉尼西亚先锋集团自由贸易区的组成。此外,特别是东南亚国家,正在组成有两个或两个以上拥有共同边界的

国家或领土参与的经济“增长极”，以发展贸易和投资潜力。这些包括企业界利用中国的开放政策在没有政府的太多的参与的情况下形成的华南增长三角(中国、香港和中国台湾省)以及在政府强力参与下组成的东盟南部增长三角(印度尼西亚、马来西亚和新加坡)。这两个增长三角的成功正鼓励着南亚和东南亚其他地区组成贸易和投资区。此外，东盟成员也增加了，接纳了老挝人民民主共和国、缅甸和越南。

8. 在拉丁美洲和加勒比，“开放性区域主义”的概念被广泛接受，这是指符合区域各国所信奉的自由经济改革和向外政策的区域一体化进程。这个概念正被纳入在各个层次实施但主要集中在自由贸易协定的单一市场方案之中。其中一个层次是借镜东南亚的“经济增长区”现象由现有分区域/区域一体化集团框架之外有兴趣的国家之间达成的双边/三边自由贸易和一体化协定。这些协定中一个著名的例子是阿根廷--巴西的一体化进程，其后发展成为南锥体共同市场(南方市场)。拟在2005年以前实现自由贸易的三国集团(墨西哥、哥伦比亚和委内瑞拉)是另一例子。

9. 另一个贸易、投资和金融一体化层次涉及在既有的分区域/区域集团的范围内加强单一市场方案，以期在2005年以前实现关税联盟和共同市场地位。这方面的决定和文书已在拉丁美洲一体化协会、安第斯集团、南锥体共同市场、加勒比共同体、中美洲共同市场和三国集团范畴内拟订、议定和开展。中美洲一体化的进程特别活跃，持续努力在加强中美洲共同市场、组成中美洲一体化体系和北部贸易三角(后者其后成为中美洲四国集团)和达成中美洲国家与三国集团个别成员间的组合协定。加勒比国家联盟这个新组织的组成是为了促进加勒比海海域内各国间的合作，以发展贸易、投资和旅游。最后，加勒比共同体成员已增加了海地。

10. 但是拉丁美洲和加勒比另一个层次的贸易、投资和金融一体化涉及提议组成的半球单一市场，即美洲自由贸易区。这项提议来源于开始时是《北美洲自由贸易区协定》的《加拿大-美国自由贸易协定》，和1990年6月宣布的美国政府《美洲倡议计划》。现已开始准备由感兴趣的国家间就美洲自由贸易区的构架进行积极的谈判，这个贸易区将在2005年成立。

11. 在区域间一级,已出现了几种合作倡议。在1997年年初,发展中国家于1997年1月13日至15日在圣何塞举行了关于贸易、投资、金融和工农业化的南南会议,由77国集团和中国赞助。以针对已经改变的国际经济现实、国家政策和合作做法,评价彼此间的合作和审查1981年《关于发展中国家间经济合作的加拉加斯行动纲领》(见A/36/33)的各项建议。会议最后达成《圣何塞宣言和行动计划》,其中载有各个经济部门方面的建议,特别着重于在国际经济新的主要现实的情况下贸易、金融、债务和投资合作。发展中国家全球贸易优惠制度第二回合的谈判是另一个例子。不结盟国家运动和南南协商与合作首脑小组(15国集团),已在国家元首层次上定期开会,进行审查和采取行动,以便执行实际的南南经济合作项目。在第一次首脑会议上,15国集团通过了15项南南合作项目,并已开始努力执行。

12. 各个混合的国家集团提出了各种颇具雄心的贸易和投资自由化政策。这些包括亚洲及太平洋经济合作进程(其成员经济体已同意在2020年以前设立一个自由区和投资区)、前述美洲自由贸易区、印度洋周边合作组合、中东和北非共同体(其第三次会议于1996年11月在开罗召开)和环地中海中东与北非国家同欧洲联盟成员国间的欧洲—地中海集团。后两个集团促使政府和私人与学术界讨论是不是有可能恢复和加强西非国家经济一体化倡议。印度洋环带区域合作协会于1997年3月6日正式设立,澳大利亚、印度、印度尼西亚、肯尼亚、马达加斯加、马来西亚、毛里求斯、莫桑比克、阿曼、新加坡、南非、坦桑尼亚联合共和国和也门签署其章程。最后,欧洲联盟也正在推动与不同国家的自由贸易协定,包括签署被称为是《欧洲协定》的各项协定,其中有与爱沙尼亚、拉脱维亚和立陶宛签署的自由贸易协定和同罗马尼亚及波兰签署的拟最后实现全面自由贸易的临时协定。此外,欧洲联盟已同土耳其结成自由贸易协定和提议同南方市场及南非(和间接同共用单一的对外关税和进口体制的南非关税联盟)签署自由贸易协定。开展新制定的分区域、区域和区域间一体化倡议的国家所面临的任务涉及完成关于提议草案的谈判、核准已通过的方案和以可持续的连贯方式执行这些方案等等。

## B. 发展中国家合作与新全球纪律的关系

13. 对于乌拉圭回合协定所建立的新国际贸易框架的影响,有必要进行审查,以作为促进发展中国家在国家、双边、分区域和区域间各级合作的政策工具。对新的政策手段也应当作出类似的审查。新的国际贸易框架引起了许多问题,其中最重要的可能是下列事项:

- (a) 关于总协定第二十四条的“谅解”中所载关于加强自由贸易区和关税联盟的纪律(一般而言,规定在十年内达到目标的限期;收紧共同对外关税的条款,在这些协议方面使用解决争端的机制等),同时在设立世界贸易组织(世贸组织)的协定第四部分中给予发展中国家一些特别优惠,以及总协定过去有关优惠的决定——如授权条款——仍然有效;
- (b) 在《服务业贸易总协定》的框架内延长服务业多边贸易框架,该协定内载有类似总协定第二十四条的关于一体化组织的条款;
- (c) 创造一个新的世贸组织区域贸易协定委员会,以改善世贸组织在审查各项协定是否符合世贸组织的协定的程序,审议区域贸易协定的定期报告以及这种协议和区域倡议对多边贸易制度方面的影响;
- (d) 若干限制政府运用促销手段来扩大对外贸易、投资和服务的具体条款;
- (e) 相当程度上收紧总协定暂免期限的条款。

14. 可以看到,乌拉圭回合和强化多边纪律在有些情况中造成多边纪律代替了分区域、区域和区域间协定。在有些领域中,多边纪律可能比合作集团的有关纪律更严格。在其他情况下,在分区域、区域和区域间已经接受的纪律已经多边化而扩大到世贸组织的所有成员。这意味着将来分区域、区域和区域间的投资和财务协定将建立在世贸组织的各项纪律规定的基础上,其后果是“世贸组织加区域主义”;因此,世贸组织的各项纪律规定会在分区域、区域和区域间各级上精致化、技术上完美化和加强。在多边议程中被认为是“新的”的一些问题很可能已经被纳入区域性的协定中。

15. 另一方面，一个危险是，区域协定的参与者将会在新领域中就纪律问题进行谈判和通过一些区域性的方法，而这些方法可能不符合将来就这些问题达成的多边协定，并且也不符合在其他区域的协定。发展中国家面对的挑战是安排他们之间的合作，一方面能进一步得到合作的好处，同时又能为国际贸易和金融制度的正常运作作出贡献。区域主义同国际纪律规定之间的互动是一个新现象，这需要修改既定的一些经济学概念。新合作方式的内容以及在当前世界经济全球化的环境底下进行的一切发展中国家间经济合作都有两个极端重要的特点：它们既同全球化相协调，又同全球化相互作用。下面就是对这两个特点的实际和理论后果进行的讨论。

### 1. 发展中国家间经济合作同全球化和自由化的协调

16. 国际制度与发展中国家间合作之间的协调性首先来自逐步取消贸易、投资和金融方面的壁垒，这些都是合作的内涵。这个协调性可以通过执行政策的改革以增加分配效率和普遍自由化来予以加强。如果这种政策还伴随着对成员资格的开放态度，则合作安排可以成为更大规模合作的垫脚石。这也就是拉丁美洲和加勒比经济委员会所提倡的“开放性区域主义”或贸发会议提倡的“开放和具有弹性的发展中国家间经济合作”。其实，这也是《圣何塞行动计划》所提倡的，这个计划把发展中国家间经济合作放在全球经济的范畴内。

17. “开放和具有弹性的发展中国家间经济合作”的另一方面就是同它们的国际伙伴取得一致的规范和标准。非常显然的是，发展中国家间的政府间合作需要制在不同领域制订一些规则和标准，例如关于货物的原产地、解决争端的规则、产品标准的规则、金融方面的规则、跨界银行业的规则等。这些规则越接近多边贸易或金融制度中所商定的国际规范和标准，它们就越能够助长国际制度和以最低的代价加入国际制度。在这些规范尚未设定时，显然合作组织的规则会成为更大规模合作的模型。

## 2. 同全球制度相互作用

18. 合作的新趋势强调多部门合作，比自由贸易区或关税联盟有更深一层的合作内容。其实，在最近几年，大家倾向于发展区域/分区域的生产系统、投资—技术合作以及区域金融合作，以至于促进这些部门间的互相联系。此外，不同于早期仅限于边境安排的合作方式，目前的趋势是在有关国家的边境内的合作。这方面的例子包括：法规的互相协调、标准的互相承认，以及如在南方市场和欧盟中的政策协调。虽然这为首先发展基本生产能力以便进行贸易和打开从事投资活动以及有效动员区域的金融资源的必要空间所必需的，但是这同时也改变了合作制度同国际制度之间的关系。当前深一层的合作内容和多部门的合作增加了发展中国家参与全球市场的能力建立。这方面有些具体的例子，如：通过适当的法律规定和鼓励措施以及对所有公司提供对人力资源的联合投资，协助创造和经营跨界企业；容许人力资源的充分流动，以接受其他国家的标准和以其他方式给予别国设立公司与企业的权利。在支助自由化的贸易政策的范围内，这应当会促进产品差异和标准国际化。这也可能为建立商业联盟创造机会和让它们在区域一级接受考验。因此，这种合作可以培养在国际市场成功竞争所需的竞争能力，并给予一些学习机会。

19. 如果多边制度没有增进其所有成员的利益，则成功的南南合作的例子会是具有竞争力的可供选择的合作方式。它不但可以作为防止多边制度的不利外在影响的保险，并且也是促进和增加更大制度的效率的强大力量。我们可以从这个意义上了解“世贸组织加合作”与国际制度之间的有利互动。最后，通过区域/分区域合作来为国际合作建立一个容易为舆论所认同的政治基础将是对国际制度的一个重大贡献。

## 3. 新南南合作方式的后果

20. 这种新的南南合作方式的第一个也是最明显的后果就是修订了传统静态经济理论借以判断关税联盟的好处的基础。传统理论只考虑到贸易方面，其他因素都

被认为是固定不变的。在这种多部门和深层的一体化中，增长和互补性的动态后果是极端重要的，因为它们无可避免会创造更高的效率和减少各企业的内部成本，从而造成较低的产品价格。这么做带给消费者的福利反驳了经济学家不适当的传统结论，即认为全球制度无论如何也优于区域性合作。这类合作的实际后果是消除国际协定中权力不对称的表现，理由是区域伙伴的结构差异较小，而在各方面的基本能力比较接近。因此，区域性的协定和发展中国家间经济发展的协定的特点是比较能趋于一致，这可以减少全球进程中的冲突和缩小达成协议所需的妥协。实际上，“世贸组织加合作”导致同国际制度的相互作用，从而减少在全球一级进行国际谈判的困难，因为发展中国家已经在事前商定了结果。这可以使政治纲领和联盟比较均衡地配合，减少全球谈判中基本经济和政治力量不对称的现象。

21. 最后，可以至于持续加强贸易、投资和金融方面的相互关系的多部门合作可以避免过去南南合作的一些主要缺陷。过去的单部门合作的缺陷包括：缺乏互补性、参与者利益分配不均，以及时常不存在充分发展的足于实现贸易互补性的生产结构。

## 二、南南合作的业务现况

### A. 贸易合作

#### 1. 最近的趋势

22. 发展中国家在1980年代中期遭遇到许多困难以后，它们的对外贸易开始进入了一个急速扩张期。在1990-1995年期间，发展中国家全部的出口总额以每年平均11.6%的速度增加，比整个世界贸易的增长率(7.4%)快很多。

23. 在同一期间，发展中国家相互之间的贸易额从8 000亿美元增加到14 000亿，也就是每年增加15.4%。相互间贸易的动力显著地扩大了发展中国家作为一个整体出口总额，因为这在它们对外出口增长额中占了一半。由于此，它们的内部贸易也

显著增加，占它们全部对外出口的40%。自1981年以来，发展中国家间的相互贸易量在它们的世界贸易总量中所占份额大致上增加了一倍，在1995年达到11%。

24. 互相贸易的动力大部分来自主要的地理区，区内的贸易在过去5年间平均每年增加17%。目前，区域间的贸易占发展中国家之间贸易的30%，占全世界贸易总额的8.6%。

25. 发展中国家间的区域间贸易也有可观的增加，其增长率为9.8%，不过仍然只占区域内平均贸易量的57%。它在发展中国家间贸易量中所占百分数降低到23%，在全世界的贸易量中所占份额有所增加，但只占2.5%。在本期间，区域间贸易的形式和种类有了深刻的变化，由中东国家和其他石油出口国的输出石油为主转变成输出比较多样化的产品，其中制成品现在占了主导地位。

26. 但是，迅速增长的表现主要集中于少数有活力的国家，它们的工业出口现在已经达到很高的国际竞争能力。具体而言，南亚和东南亚国家向世界出口的速度惊人，以每年平均15.4%的速度增加，同发展中国家的贸易量每年也以19%的速度增加。由于此，这些国家几乎占了所有发展中国家区域间出口额的一半，并且主要是制成品。拉丁美洲和加勒比国家在贸易上达到7.9%的增长率，它们的区域内贸易增长率达到12.3%。相对而言，非洲和中东的出口不论在国际贸易和区域内贸易方面都进展有限。非洲对全世界的出口每年以8%的速度增加(以价值计算)，向其他发展中国家的出口的增加率是3.4%。

27. 非洲国家同其他发展中国家的贸易量只占它们贸易总额的16%。这种贸易的对象几乎绝大部分是其他非洲国家。在急速扩大的南亚和东南亚市场上，非洲的出口非常有限，每年平均只增加6.4%，相对于自南亚和东南亚进口的年增长率16.5%，也就是说，出口比进口低60%以上。非洲对该区域的贸易不平衡是非常显著的，进口的增长率大约是出口的两倍半。总的来看，在发展中国家间的贸易中，非洲的份额在1991-1995年期间从3.9%降到2.3%。

28. 中东的情况显示过份依赖石油和天然气的贸易以及缺乏区域内贸易的基本

弱点。在过去5年期间，中东的出口仅以4%的速度增加，而对其他发展中国家的出口的增长率也类似于此。但是，由于石油价格下跌，这个缓慢的增长率掩盖了数量上较快增加的现实。同南亚和东南亚之间的贸易是中东出口最活跃的部分，每年的增长率为7.2%。中东国家相互间的贸易在它们总贸易中所占份额仍然不到8%，并且，如果不考虑石油，则低于4%。这实在是非常小的份额。

29. 这些趋势表明，在发展中国家的区域间贸易的潜力与现实之间存在着不平衡。这还表明在区域间和国家间出现新的不平衡，这种不平衡需要用南南机制来促进发展中国家更加平衡的贸易发展。从以石油为区域间贸易的主要商品转变成以制成品为主应当可以进一步促进发展中国家以全球优惠制来扩大区域间的贸易，并可通过加强投资、技术和企业合作来增加贸易。

30. 最后，随着货物贸易量的增加，发展中国家在服务业方面的能力也随之增加。某些发展中国家现在已经具备在其他领域中竞争的能力，例如在政府采购方面。有些发展中国家成为在其他国家的重要投资者和技术伙伴。

## 2. 加强在发展中国家间的贸易框架

31. 过去几年间，发展中国家执行的“自主的”自由化对它们的贸易是一个主要的推动力。此外，有些发展中国家的一体化组织开始运作，促进互相间的贸易和经济一体化，并吸引上面提到的各种来源投资。各国在双边贸易安排方面的不同主动行动也加强了这些安排的网状联系，特别是在拉丁美洲。在许多方面，这种一体化和优惠安排现在已超出了工业产品的关税优惠的传统范围，推展到服务业、政府采购和投资方面。其中包括协调对外贸有影响的各项国内政策、标准和措施。

### B. 促进贸易的工具

#### 1. 发展中国家间全球贸易优惠制度

32. 全球优惠制是促进发展中国家间的贸易的最全面的工具。它是在一个长期

的谈判过程中建立的，开始是77国集团于1976年在墨西哥市举行的部长级会议，接下来是1977年在坦桑尼亚联合共和国阿鲁沙和1981年加拉加斯举行的会议。全球优惠制谈判委员会第一回合的谈判是于1988年4月在贝尔格莱德完成的，《全球优惠制协定》由77国集团中的48个成员国签字，它们在该回合谈判进行之中互相交换贸易减让安排。该协定于1989年4月19日开始生效。

33. 全球优惠制第二回合谈判是于1991年11月在德黑兰开始的，目的是推广加入全球优惠制的进程，扩大包容的产品和继续交换贸易减让安排。在《德黑兰宣言》下设立的第二回合谈判委员会通过了第二回合谈判的计划，成立了4个谈判小组，分别针对下列问题：促进加入、逐个产品谈判、全盘关税谈判、直接贸易措施和非关税协定及部门协定。

34. 全球优惠制参与者委员会、谈判委员会和促进加入谈判小组向77国集团的其他成员国发出邀请信，请它们加入全球优惠制协定。全球优惠制委员会在1996年5至6月的第八届委员会中根据哥伦比亚、摩洛哥、缅甸和委内瑞拉4个申请国提出的减让安排接受了4国的申请。第一个以发展中国家的分区域集团申请加入全球优惠制的是南方市场，它向全球优惠制与会者提出一份减让安排，旨在就此同有兴趣的与会者进行谈判和缔结加入全球优惠制协定的工作。

35. 逐个产品谈判的进程相当紧张。参与国向对象国提出它们的要求清单，里面列出关税、准关税的和非关税的减让安排。经过多次双边协商以后，参与国进入谈判阶段，举行5次双边会议。讨论进入全面关税谈判，可是还没有实际成绩。在直接贸易措施、对外和非关税协定和长期及中期合同方面的谈判也在同时进行。在这些方面的谈判由于所涉问题复杂，目前尚没有取得多大的进展。

36. 在目前的阶段，全球优惠制的成员国应当重新努力完成第二回合谈判，并于1997年在日内瓦由全权代表结束谈判；确实日期将由全球优惠制与会者委员会决定。或许可以将发动全球优惠制第三回合谈判保留在部长级。如果要在这一回合的谈判中达到一个创立框架的目标，旨在大规模增加77国集团成员国加中国之间的贸

易，谈判各方或许应当以直线式减低(关税)为基础，把例外情况缩小至最低程度；并进行逐个产品的谈判，旨在：(a) 改善在直线式减低(关税)中商定的优惠额；(b) 拟订一个例外情况的清单。不论在直线式减低(关税)或逐个产品谈判中，最好能够将优惠额定在一个相当高的水平，以便对贸易流动产生真实的商业效果。此外，积极敦促其他77国集团成员国和中国加入全球优惠制可以保证它的包容性。如圣何塞的文件所建议，必须探讨向最不发达发展中国家提供特殊优惠的可能性，旨在提高它们的竞争性和进入市场的能力。在这方面，《圣何塞行动计划》指出：“全球优惠制的执行以及进行第二回合的谈判需要得到发展中国家的继续支持。为了扩大全球优惠制的成员数目、产品种类和贸易减让的深度，必须作出更大的努力。全球优惠制已经是一项重大的成就。成功地完成第二回合谈判可以促进发展中国家间更大的优惠贸易并且有利于全世界的贸易。”

## 2. 为最不发达国家提供自动优惠的补助安排

37. 有能力这么做发展中国家或许应当采取主动，审查一个帮助最不发达国家的自动优惠安排，以此来补充目前的全球优惠制。这个安排将超过合同性质的全球优惠制，不过它仍然可以配合全球优惠制的基本目标。在77国集团之内，这种倡议可以同世贸组织最近建议的《最不发达国家的行动计划》互相呼应。该计划要求世贸组织中的发达国家和发展中国家成员在自动的基础上寻求给予最不发达国家的出口免税的优惠待遇的可能性。两种安排中都可以存在例外情况。

38. 尽管为帮助最不发达国家采取了各种措施，可是它们的外贸仍然缺乏动力。这种情况同样存在于它们同其他发展中国家之间的贸易，包括区域间的贸易：它们所占的贸易份额通常倾向于下跌，而它们的贸易也倾向于恶化。有能力这么做发展中国家为最不发达国家作出的安排应当针对提高最不发达国家的竞争力，这可以同贸易合作措施同时进行，以便这种减让办法得到有效利用。

### 3. 贸易信息和贸易效率

39. 发展中国家间在贸易方面的合作由于缺乏充分的贸易信息和贸易基础结构效率不高以及这种结构的落后状况而受阻。必须发展这种设施以创造贸易机会、鼓励私营部门参与促进贸易活动和改善竞争能力。《圣何塞行动计划》敦促发展中国家致力于“尽量利用贸发会议的贸易信息系统和贸易效率……以改善南南贸易和发展适当的联网制度，以确定贸易机会和提供其他与南部国家有关的贸易信息”。

### 4. 在政府采购活动中促进合作

40. 发展中国家可以进一步审查在政府采购活动中促进合作的兴趣和措施范围。在国际贸易中，从东南亚国家和拉丁美洲的经验显示，这是非常重要的部门。在世贸组织协定的附件中所载的多边《政府采购协定》基本上适用于发达国家（除少数例外情况）。因此，该协定比较类似区域间的优惠安排，而不是象世贸组织协定那样的全球性协定。

### 5. 商品和原料方面的合作

41. 在这个领域中的行动和实际执行的建议主要是同1986年成立的共同基金以及将其“第二帐户”落实的行动有关。在其他国际商品合作的领域中，如缓冲贮存安排、销售者—生产者就个别商品举行会议以及稳定基金等，曾经在过去15年间举了许多协商和谈判活动，但是没有取得有实质意义的突破。生产者协会继续在某些商品中发挥重大的作用，可是并没有扩展到新的领域中。

42. 发展中国家的原料资源目前在开发、开采和加工方面的互助开始出现了一些进展，这些活动是通过共同基金的第二窗口进行的。共同基金正在致力于各种这方面的项目。商品多样化和商品加工今天对发展中国家的重要性不减于20年前。同样的，在许多国际商品协定中现在包括促进发展中国家产品的消费的特别措施。

43. 《圣何塞行动计划》建议：“增加发展中国家间和它们的企业间的直接商

品流动；在南部国家从事农产品和矿物资源的加工，以取得增值的好处”。

#### 四、货币和金融合作

##### A. 贸易融资合作

###### 1. 国家一级的贸易融资问题

44. 发展中国家现有资源不足，提供出口融资服务的体制结构不当，因此在贸易融资方面面临严重障碍。发达国家的出口商很容易从专业贸易融资机构得到信贷，但发展中国家的出口商，尤其是非传统商品出口商却处于不利地位，他们通常无力向海外买方提供长期信贷，或者无法以有能力承担的费用购买对这种出口所涉商业和政治风险的保险。虽然所有贸易在贸易融资方面都有不足之处，但是，向其他发展中国家的出口所受的影响特别大，因为进口商也存在同样的资金问题，发展中国家的金融机构往往互不往来或相互不了解。

45. 贸易融资方面的不足通常与下列方面有关：

- (a) 个别发展中国家可用于出口融资的资源、尤其是外汇资源有限，数量不足；
- (b) 发展中国家的商业银行比较薄弱，使得其信用证没有充分信誉；
- (c) 制造商和其他出口商很难从本国或外国获得出口资金。在国内一级，商业银行对出口融资资产、尤其是对于非传统出口品，通常不给予高度优先地位，因为风险程度很高，共担风险因素不足。金融机构提供信贷时，这种信贷具有很多附加条件，而且往往仅为少量的出口品融资；
- (d) 国际银行以往曾为传统出口品融资，但是，它们对于向发展中国家的非传统贸易提供装运前的信贷不感兴趣。如果它们同意为短期出口信贷融资或重新融资，这种交易的成本可能极高，这反映出向发展中国家贷款的风险很大。此外，信用程度通常又在信贷风险之外又加上国别风险，并相应确定收费标准和是否提供信贷。
- (e) 在有些国家中，支持贸易融资的保险和担保不足或者根本不存在。此外，如

果由发达国家的机构提供保险和担保，它们则遵循适用于发达国家出口信贷业务的标准条例(即经济合作及发展组织组织关于官方出口信贷贷款的协商一致意见)。

46. 贸易融资的体制问题和资金短缺对中小型非传统商品出口商的影响尤其严重。大多数此种出口商只能求助于当地非正规信贷来源。

## 2. 现有区域贸易融资计划

47. 由于国家一级并非始终有足够的贸易融资能力，因此，在出口融资、保险和担保领域实行区域合作，可有助于克服各种困难，在各国机构间建立联系，并鼓励区域间交流资料。此外，原则上来说，区域机构比较容易进入国际金融市场。

48. 阿拉伯区域、非洲区域和拉丁美洲区域都有区域计划。这些计划数目不多，业务量相当有限。

49. 阿拉伯国家中，提供贸易资金和担保的区域机构是阿拉伯贸易融资方案和阿拉伯投资担保公司(建立于1974年)，该公司还支助促进投资的活动。在涵盖伊斯兰会议组织全体成员国这一较大的范围内，伊斯兰开发银行可能是为该区域提供贸易资金最大的来源。

50. 在非洲区域，经过努力促进体制建设，设立了一些设施。在东非和南部非洲共同市场中，优惠贸易区银行已开始提供各种出口融资办法。优惠贸易区再保险公司开展与国际贸易有关的再保险业务和保险业务，并且训练保险人员。此外，中非国家银行向成员国提供贸易资金。新成立的非洲进出口银行力图通过执行一些方案，以合理的成本为出口非洲生产的或对非洲大陆具有很大增殖价值的商品和劳务融资，鼓励非洲各国出口，从而促进和扩大非洲内部的贸易和对外贸易。

51. 在拉丁美洲，在区域一级提供出口资金的有拉丁美洲出口银行、中美洲经济一体化银行、安第斯开发公司、拉丁美洲储备基金、美洲开发银行和东加勒比中央银行。拉丁美洲出口银行仅专门从事贸易融资。各种信贷总额(截至1995年6月30日为45亿美元)集中(74%)在拉丁美洲三个经济大国(巴西、墨西哥和阿根廷，它们占

该区域国内总产值的70%)。这些信贷约占该区域出口量的2%。安第斯开发公司提供装运前和装运后融资以及供方和买方信贷，所有融资均以美元计，为期至多180天。此外，安第斯开发公司还为(区域内和区域外)银行部门积极提供间接融资。

52. 美洲开发银行在国家和区域两级向拉丁美洲国家提供出口资金支助。它利用自己的资源(普通资本)和委内瑞拉信托基金的资源，通过各项方案提供出口资金。美洲开发银行的共同融资活动包括：使用由其管理的资金，作为附加资金来源；对私人放款者提供的贷款作全额或部分担保；与共同放款者联合融资，为某一项目的同一部分融资，以及并行融资，在这种办法下，美洲开发银行和共同放款者为同一方案或项目分别提供贷款，但每项贷款为项目或方案不同部分的商品和劳务融资。

53. 在亚洲区域，现有的国家设施通常的确向出口商提供资助，也许由于这个原因，该区域尚无区域出口、担保和保险设施。亚洲及太平洋经济社会委员会提议设立区域一级的出口信贷担保设施，以期在成员国的国家机构间建立联系，并加强这些机构。

### 3. 贸易融资方面的进一步融资

54. 在一定程度上，贸易融资方面开展合作有一项前提，即发展中国家具有独立的贸易融资国家能力。大多数发展中国家的情况并非始终如此。<sup>2</sup> 然而，三个区域中有些发展中国家具有非常完善的贸易融资结构。

55. 在发展中国家利用出口融资方案协调各项政策和做法有极大的好处。它们可能采用若干标准化形式，譬如，文件、作业规则、确定信誉程度程序以及保险和担保待遇等方面的标准。在管制政策领域可考虑下列方面：对出口交易可选用跟单信用证(在若干发展中国家仍必须这样做)以及对提供出口资金的非银行提供者如债务保收商和发票贴现商等采用比较简单的程序。此外，允许出口商用一部分外汇收入购买本国市场上没有的现代金融产品(例如信用保险)。

56. 区域金融机构间的合作包括两类活动：为出口信贷业务共同融资，以及实行

合作以促进贸易融资机构的体制建设。区域发展银行可以执行前一项任务。

57. 有一种新的合作形式是三方合作，发展中国家间交流本国的专门知识，发达国家为这种交流经验的活动提供财政资助和其他方面支助。

58. 《圣何塞行动计划》中载有类似的贸易融资方面的建议。具体而言，该项《行动计划》呼吁加强南方银行业系统承担风险的能力，以期为南南贸易交易提供正常的和结构性贸易融资，并为提高信用及国家风险提供多边商定的担保。为此目的，有必要在南方信用保险机构之间传播资料，交流关于出口融资的经验。此外，可以利用贸发会议促进区域合作和发展国家能力的贸易融资原型模型，建立或加强南方贸易融资的体制构架。

#### B. 资本市场开发方面的合作

59. 人们普遍承认，股票市场是企业筹资的宝贵有效来源。越来越多的发展中国家正在建立股票市场。发展中国家在资本市场开发方面的合作对于在建立有效的国家股票市场方面遇到障碍的国家可能是一种选择。区域资本市场通过调动国内和区域的资金来源和通过为投资人提供共担风险的机会，扩大了国内公司筹措资金的选择。它们也增进了资本的分配效率。区域资本市场对在市场中活动的人有好处。对区域内外的投资人来说，它们提供了分散有价证券风险的机会，也提供了取得关于上市证券的更标准化和更广泛资料的渠道以及现有证券的更可靠定价。对区域内部企业而言，它们将提供接触到更大的集中资金资源的机会。

60. 要建立区域资本市场，国家和区域一级上的公私代理人必须有更紧密的协调。在国家一级，有三个主要类别的私人角色在资本市场中运作即证券交易所(平行交易市场和场外交易市场)；国内保管、结帐和票据交换机构；以及上市公司和经纪人。在建立合作计划时所有这些角色都必须被考虑到。这些计划都需要有电信服务和市场与市场角色之间可被接受的通讯联系。

## 1. 机构发展: 区域私人安排

61. 最重要的区域私人安排和组织是证券市场本身制定的计划。私人合作的例子有加勒比股票交易所和伊比利亚-美洲电子股票交易所项目。加勒比股票交易所从1991年开始运作, 是加勒比共同体一体化集团现有各股票交易所之间的一种合作机制。它涉及通过对代理银行一经纪人关系进行的跨国界交易和可能的跨国界上市。

62. 伊比利亚-美洲电子股票交易所项目于1990年由伊比利亚-美洲股票交易所联合会成员建立, 该联合会包括了拉丁美洲所有大的股票交易所和葡萄牙与西班牙的交易所。它的最终目标是为主要的区域企业提供电子证券交易。将通过各中央银行间的结帐促进区域间的交易。它涉及几个发展阶段。在中美洲, 中美洲股票交易所协会正预备进行一个大的集团内项目。

63. 阿拉伯股票交易所联盟、东亚和大洋洲股票交易所联合会(1982年设立, 包括日本在内)和非洲股票交易所协会(1993年4月成立和包括南非)也已确定在其各自区域内实现证券交易的统一与合作的目标。

## 2. 官方层次的资本市场合作

64. 各国政府为国内和跨国界的证券交易提供了适当经济构架。另外, 它们可通过在区域内其他国家发行债券直接促进区域资本市场。它们可能会给予集团内部的投资者优惠待遇。政府采取有利于集团内部证券投资的措施的例子有, 巴林就巴林证券交易所的业务向海湾合作委员会成员国的投资者提供非互惠优惠计划。从1986年起, 其他海湾国家的公民也被容许拥有和买卖巴林当地公司的股份。

65. 在南方市场地区, 成员国政府间在互惠基础上提供集团内部优惠。虽然有某些限制(不得进入现货市场、买卖上市股票和进行南方市场内部的结帐等限制)和某些税务方面的限制, 但集团内部的证券交易是自由的。

66. 中央货币当局通常对跨国界交易进行结算。但是, 南方市场和海湾合作委

员会国家可容许集团内部交易，导致事实上的区域资本帐户可兑换区。在伊比利亚-美洲电子股票交易所计划中，中央货币当局是被看成交易结算的代理人，将国内的证券票据交换和结帐计划联系在一起。

### 3. 可能的合作措施

67. 最好是以尊重国内市场及其管制人员的自主权的方式统一各种措施。也许最好的办法是将这种统一行动作为消除市场间不相容之处的最低必要手段。促进合作的可能措施可包括<sup>2</sup>在私人部门层次上建立各证券市场间交换资料的经常渠道；统一所采用的技术，其最后目的是建立相互联系的区域电子交易和结帐系统；建立不同国家跨国界证券交易的联系；建立通讯网；以及建立区域手段，即保证、存款收据、“区域基金”等。在公共部门层次上，所采取的行动或可包括统一区域税收；统一区域的管制、指导和财务公布事项，最好是根据国际标准进行；以及在货币和财政上实现统一。特别是或可建立结帐体系和机构，以及建立可兑换区。

68. 《圣约瑟行动计划》要求遵循各项区域内部和区域间议定书，以鼓励南方金融市场的一体化。它也要求扩大南南金融交易并使之多样化。

### C. 付款和货币合作<sup>3</sup>

#### (a) 区域货币可兑换计划

69. 在发展中世界，为在多边付款和结算安排的构架内实现区域货币可兑换而作的各种努力有成功的也有失败的。

70. 亚洲清算联盟运作一直都很顺利。它从成立以来就能够避免积累拖欠款项的情况。另外，它也推动在经常项目交易中使用参与者的货币，包括强制规定集团内部交易的路径（印度与尼泊尔之间除外），大量节省了为国际贸易的货币支付的费用。1989年，亚洲清算联盟开展了互惠信贷安排机制，目的是在区域内贸易赤字国家

避免出现货币短缺，随后使多边结算关系双边化。区域国家货币的可兑换性正在改进票据交换所的功能，同时过去三年，用成员国货币结清交易项目。在已结算交易所占百分比在70%上下波动。亚洲清算联盟对拖欠款的不妥协态度使它得以开展新的主动行动，如使旅行支票能够通过票据交换所流通和最终扩大其成员。

71. 在非洲是通过三种结算和付款安排促进货币合作，这三种安排是西非经共同体国家的西非票据交换所、中非国家经济共同体(中非共同体)票据交换所及东非和南部非洲共同市场(东南非共同市场，即从前的东南非优惠贸易区)票据交换所。这些交换所使用有关分区域的国家货币加速了非洲公司间的货币交易；每一个签字的中央银行都同意以其货币给予对方某一信贷总限额。各签字中央银行向其他签字中央银行的银行系统保证有资格进行结算的区域内交易的可兑换性。此外，一些区域安排被认为是朝向组成单一货币区的临时步骤，如非洲票据交换所和东南非共同市场票据交换等。

72. 在拉丁美洲，拉丁美洲一体化协会的《互惠支付和信贷协定》于1965年签定。这一结算机制于1991年修改，增加了关于多边补偿前临时为差额提供资金的一种双重自动付款方案。经修订的协定中有一项内容是容许各中央银行自动取得其他中央银行的信用或债务情况；另一项内容是延长周转困难的中央银行清算期。最重要的修改是在1992年核准通过这一机制支付三角贸易所产生的付款。值得注意的是，对大部分成员国而言，通过结算机制对区域内贸易付款是自愿的。1994年，共有117.2亿美元是通过拉丁美洲一体化协会的机制支付的；比1993年支付的交易总额(131.8亿美元)少11%。多边补偿的程度从1993年的71%减到1994年的67%。

73. 加勒比共同体多边结算机构经过六年的运作后由于某一个国家积累欠款，在1983年中止了活动。这个地区重新审查了使该机构恢复活动的可能性。1991年提出的一份报告在结论中说，目前恢复该机构看来并不合适。

74. 就中美洲票据交换所而言，造成1987-1990年的危机的原因是，集团内部贸易收支不平衡和下降导致中美洲债台高筑。1990年，中美洲票据交换所改为中美洲

付款系统。但是业务继续下降，终于在1992年中止营业。尽管受到这个挫折，中美洲货币理事会作出了努力，力图统一和合并各国的信贷、货币和汇率政策。此外，它采行了旨在促进资本市场一体化和促进区域间财政资源流动的几项措施。

## 2. 争取实现全球货币可兑换性方面的结算和付款安排

75. 某些发展中国家最近推动全球货币可兑换的行动可能会使区域的货币有限可兑换安排变得毫无意义。但是，区域计划可能还有其优点。虽然全球货币可兑换是世界经济一体化的一种手段，但集中有限可兑换是协调区域内部的货币和资金的一种手段。付款和结算安排可证明有如下优点：第一，由于将付款推迟到结帐期末尾，对计划实施货币全面可兑换的国家来说，付款和结算安排可能仍然是有吸引力的；第二，如果加上信贷限额和交换安排，结算安排可提供信贷以便为区域内部贸易提供资金；第三，由于货币的统一是货币有限可兑换安排获致成功的必要条件，它明显是朝向全球货币可兑换的一个临时步骤；第四，如亚洲清算联盟所显示的，这种安排提供了宝贵的货币合作论坛。

## 3. 货币一体化

76. 只有在非洲才建立有货币区（中非金融共同体的法郎区和南部非洲的兰特区）或正在计划建立货币区（如西非经共体和东南非共同市场）。

77. 中非金融共同体法郎区的货币合作在1994年法郎贬值后正在作出调整，兰特区在南非的政治情况改变后其成员间的合作也在调整，并正在谈判修订南部非洲关税联盟。应该指出，设立拥有单一货币和单一中央银行的西非单一货币区的目标可能应与中非金融共同体法郎区前后很不一致的各项目标结合起来考虑。这个区域的各国在有着单一货币和数个分区域中央银行的情况下，已实现了这项目标，因此不可能考虑替代机制。事实上解散西非经济共同体后组成西非经济和货币联盟（西非经货联盟）——该联盟只包括中非金融共同体法郎区国家——的目的是加强中非金融共

同体法郎区构架内实现的货币合作，建立一个关税联盟和一个共同市场。

## 五、在投资领域的南南合作

### 创新和企业发展

#### A. 南方内部投资

78. 近年来，南方内部成为发展中国家合作的工业重要工具，在亚洲国家，这一现象发展得最迅速，1995年发展中国家的资金流出总额为470亿美元，其中亚洲国家占410亿美元；不过南方内部投资在拉丁美洲国家也在迅速发展，在非洲国家中也正在出现。

#### 1. 亚洲内部投资

79. 在1990年代，中国是亚洲以及所有发展中国家获得最多外国投资的国家，有意思的是，中国的两个最大投资者是香港和中国台湾省，而不是发达国家。大韩民国和新加坡也是东北亚、东南亚和南亚（包括印度次大陆）许多国家的重要外资来源。

80. 如东盟自由贸易区的情况，在区域主义之下，贸易和投资关系愈来愈见顺畅，这方面的预期好处同时对南南合作起重要的推动作用，虽然东盟内部投资只占东盟外国直接投资总流入量的一小部分，绝对数字却十分可观。在1980年，东盟内部投资占东盟外国直接投资流入总额的10.2%，尽管到1992年，所占份额降至6.3%，这类投资的总值从24亿美元增至86亿美元。不过，就全世界范围来说，东盟内部投资相对来说数量较少。这反映出东盟经济体的发展水平以及它们对外方针，因为资本（和市场）主要来自东盟区域以外。虽然新加坡是一个资本净输出国，其他东盟国家仍然依赖外国资本流入以弥补储蓄与投资之间的差距。<sup>1</sup> 东盟内部投资大部分是新加坡在马来西亚、印度尼西亚和泰国的投资以及马来西亚在新加坡的投资。

81. 东盟内部投资在东盟外国直接投资总流出量中占极高份额,1980年占59.1%,到1992年,降至33.3%。东盟投资流出量增加得迅速得很,1980年是16亿美元,到1992年是169亿美元。对东盟的投资的相对重要性日益减少,1980年在总数784百万美元中占64.2%,1992年在总数108亿美元中仅占27.1%。东盟投资日益分散到香港、中国以及北美、欧盟、澳大利亚和新西兰。就整个亚洲来说,近年来内部投资出现显著增加的趋势。九个亚洲主要国家的亚洲内部投资在流入投资量中所占份额,在1993年增至37%左右。

## 2. 拉丁美洲内部投资

82. 作为拉美区域外国直接投资流入的来源,发展中国家自1970年代以来发挥愈来愈大的作用。在1970年代中期,该区域10个东道国的外国直接投资总流入量约有20%或20%以下来自发展中国家(有六个国家有这方面的流入量10%以下来自发展中国家)。只有四个国家(玻利维亚、萨尔瓦多、危地马拉和巴拉圭)的外国直接投资流入量有20%以上来自发展中国家。外国直接投资流入量由发展中国家提供20%以上的东道国,到1990年代增至七国(智利、厄瓜多尔、萨尔瓦多、危地马拉、秘鲁、巴拉圭和乌拉圭);事实上,在危地马拉和巴拉圭,发展中国家提供的资金占外国直接投资流入总量的三分之一以上。这类第三世界外国直接投资大多数来自拉丁美洲其他地方,而一体化倡议,地理位置接近和经济互补等都是促进因素。1990年,也许除了多米尼加共和国,此外,在所有东道国,区域的外国直接投资占来自发展中国家的外国直接投资总流入量70%以上;在哥伦比亚、厄瓜多尔、萨尔瓦多、洪都拉斯、巴拿马和秘鲁,区域内外外国直接投资占来自发展中国家的外国直接投资总流入量的100%或约100%,自1981年至1991年,来自该区域的外国投资流出量总共41亿美元。1992年南锥共同市场成立,估计拉丁美洲内部资金流动量年平均额增至38亿美元左右。

## 3. 非洲内部投资

83. 1995年非洲内部投资估计约553百万美元,与其他区域的发展中国家内部流

动量相比，虽然数量甚少，但它比以前各年大幅增加，因为1990至1994年期间平均流动量仅160百万美元，1995年，尼日利亚所作的投资占非洲内部投资的70%以上。不过，新南非日趋稳定，可望在南部非洲共同体分区域乃至最终在整个非洲区域重新发挥重要投资者的作用。此外，北部非洲地区政治更加稳定，马格里布内部投资流动量势必大增。

#### 4. 跨区域投资

84. 虽然迄今大多数南南投资是跨国界以及在区域内部，但是可能会慢慢地出现跨区域投资，由最有动力的国家和公司带领。来自亚洲区域的外国投资者已在拉丁美洲和加勒比进行投资。例如，在1980年代后期至1990年代初期大韩民国约有100家纺织公司在中美洲和加勒比投资约1亿美元，因为看中劳工低廉、地理位置接近以及那些加入加勒比海盆计划的国家在美国市场有未使用的配额。此外，在1996年中，大韩民国的大宇公司发起一个庞大的投资者访问团到南美，并且已拟订计划在下加利福尼亚设立价值2.4亿美元的录像制品厂，以便进入北美自由贸易区，现代公司计划在巴西设立一个制造厂以提高在该国的生产力，三星公司计划在未来四年投资5.81亿美元在墨西哥的工业综合体以进入北美自由贸易区以及建立等地供应商网络以减少进口品。中国台湾省也在巴拿马运河沿岸工业国区设厂，据说来自大韩民国和印度的投资者正在权衡在南部非洲投资是否可行。

#### B. 企业一级的合作

85. 在过去十年左右，一些总部设在南方的企业，就资产和销售数量及就业人数来说，其重要性日益增加，这些企业其中有些在成为真正的跨国公司。这些企业，不论是在区域内或者跨区域，合作前景都相当广阔。

##### 1. 供应商网络安排

86. 南方国家之间的供应商网络可由总部不设在南方的跨国公司或者由第三世

界跨国公司建立起来。总部设在南方的跨国公司应当也能发展这种提高效率的网络安排,从而充分利用专门技术和规模经济。不过可能需要特殊方案和政府提供各种奖励措施以鼓励这一进程,因为当地公司可能偏好或倾向于发达国家跨国公司的来源投放,即使在价格和品质方面基本上相同。

## 2. 合营企业和战略联盟

87. 把生产者企业的资源集中的构想不是新颖的想法。不过,国营企业从来很有效地利用这个构想,将重点放在私营部门企业和倡议后这个构想得以更生。合资企业有助于尽量减少因缺乏资金和生产技术知识而造成的限制。不过,无论是绿野合营企业,或合并,或收购,都不是南方的经常性的跨界活动,这也许是与新兴的资本市场的弱点以及家庭式商业传统根深蒂固有关。也许可通过各种奖励措施对多国企业给予鼓励。

88. 关于设计工作和研究及发展经费,战略联盟或非法人合营企业可能有利于把资源集中。由于在全球竞争的环境中,技术革新十分迅速,产品可使用期短暂,可通过各种奖励措施、政府津贴和一般公共支助,鼓励合办技术发展活动。

89. 虽然南方的个别企业与发达国家对等企业以建立技术合伙安排为主,在1980年代末,南方强劲、崭新的公司开始与南方其他公司和研究机构建立各种各样的新形式的合伙活动。公司规模对于研究和发展的重要性方面以往曾有若干假设,如今对足够数量可持完全不同的看法,主要是关于获得知识所必要的“系统”规模,而不是公司本身的规模。在中国、墨西哥、泰国和智利等国家,公司和地方大学在食品加工、生物技术和电子工业方面建立了研究和发展伙伴关系,在南方,一些公司间也存在研究和发展伙伴关系;例如,在拉丁美洲、秘鲁和玻利维亚国家采矿公司建立研究和发展的伙伴关系,以发展金属生物技术,而南非和肯尼亚的公司也建立了这类关系,以转移和发展林业技术。

### 3. 组合发展战略和合作

#### (a) 增长极

90. 据说亚洲区域经济起飞的主因之一是亚洲国家彼此间密切的投资和贸易关系,这种起飞的进程有如 Akamatsu-ozawa 所说的“飞行中的野鹅”。这个比喻用来形容亚洲区域经济发展倒写“V”的排列和位阶结构。例如,日本是“主导”经济体,第一梯队是新兴工业经济体,第二梯队是东盟四国(印度尼西亚、马来西亚、菲律宾和泰国),而第三梯队则包括中国、印度和巴基斯坦等国家。

91. 所有经济体推行面向出口的策略,而主导经济体是技术和补助性投入的主要提供者,在早期阶段,更是市场的主要提供者;但这一进程部分反过来受到迅速学习与模仿以及继后的竞争(由于产品可使用期缩短)的不断推动和扩展,工业分工是充满动力的,相对优势不断转变。这种转变可贴切地称为“相对优势的接转”。

#### (b) 增长三角

92. 与区域或全洲增长合作战略互补的是,在若干包括两个或两个以上国家的分区域的刺激增长政策。这就是增长三角的概念,在利用技术、资源、金融、有形基础结构和经济空间方面可实现规模经济。一个非常好的例子是印度尼西亚—马来西亚—新加坡增长三角。它是在1990年发起的,包括了印度尼西亚的廖内群岛、马来西亚的柔佛州和新加坡。一个有意思的提议是图门江三角,包括朝鲜民主主义人民共和国、中国和俄罗斯联邦的边境地区。

### C. 促进投资合作的有用措施

93. 过去十年投资增长比贸易和国内总产值的增长快,预期有价证券和长期资金流动将来进一步放宽,发展中国家所希望的促进南南合作可包括更加强调在综合南方内部生产框架内进行投资的作用。确实,《圣何塞行动计划》强调加强国际投资能力以及促进南南投资,其中明言: 南方内部投资是发展中国家经济合作的一个

重要部分。在我们各国中，私营企业部门发挥了非常重要的作用，因此参与经济进程的各个行动者彼此间必须发展和加强伙伴精神。为此目的，77国集团成员国和中国应：

- (a) 通过具体措施，鼓励发展中国家彼此间投资在制造业和服务业，诸如通过战略联盟或非法人合营企业把南方的各企业的资源集中，以尽量减少因缺乏资金和产品技术知识所造成的限制；
- (b) 按照发展中国家彼此间财务和技术能力的改进，通过双边和多边协定，鼓励直接投资；
- (c) 在发展中国家间开拓新市场，包括自由经济贸易区。

94. 为鼓励这种跨国界投资，南方各投资银行和开发金融公司需要：

- (a) 发展有效的跨国界运作能力和技术；
- (b) 通过适当的手段，促进其他南方国家进行投资；
- (c) 更多地了解其他南方环境的投资机会。

95. 该《行动计划》还说，南方金融机构目前仍处于萌芽状态的在外资市场筹资资源的能力，可加以通过各金融机构间战略联盟和最终合营企业来扩展。

96. 此外，《圣何塞行动计划》建议，应当争取达成关于保护发展中国家间投资的协定，作为进一步促进南南投资的具体措施。

### 注

<sup>1</sup> 关于各国贸易融资的问题和基础设施，见1996年3月26日题为“审查区域间、区域和分区域三级发展中国家出口融资的进展情况”的UNCTAD/ECDC/254号文件。这项审查是在贸发会议对所有区域100多个机构进行调查的基础上进行的，调查中三分之二的机构作了答复。

<sup>2</sup> 关于这些提议的详细内容分析，见1994年8月31日题为“区域资本市场在加强资

源调动和促进其有效使用方面的作用”的UNCTAD/ECDC/246号文件。

<sup>3</sup> 关于货币合作的所有方面的详尽审查,见1994年2月4日,题为“发展中国家间的结算和付款安排及最近的发展,长期政策考虑”的UNCTAD/ECDC/228号文件。

<sup>4</sup> 亚洲国家依赖外国投资来弥合储蓄与投资之间的差距,但它们在过去十年储蓄率十分可观的事实不应被淹没。

- - - - -