

从塞维尔茂密的橄榄树林到遍布巴塞罗纳设备先进的停车场，到处可见西班牙正日益繁荣，成为欧洲的阳光明媚的工业区。它作为欧洲经济共同体的新成员国，

为赶上实力比自己雄厚的伙伴，已采取了一种大胆的策略。它不依靠本国较为薄弱的工业，而是依赖外国公司对本国经济的投资，来增加就业机会。三十六岁的工业和能源部部长路易斯·卡洛斯·克劳伊西说：“我们还没有达到自给自足。关键不在于股票由谁所有，而在于公司能不能赚钱。”现在政府正把国家企业卖给外国投资者，并慷慨提供补贴，以吸引多国公司投资。

对这些外国公司来说，西班牙有两大优点：廉价的劳动力和广大的国内市场。在欧洲共同体内是很难找到同时具备这两个有利条件的国家的。1985年外国在西的投资总额为三十亿美元，今年可达五十亿。美国电话电报公司投资二亿美元正在马德里附近建造一座半导体工厂，这在欧洲尚属首家。西德大众汽车公司在六月份用二亿九千三百万美元买下了国营汽车制造企业——西班牙旅行公司51%的股票，使它的实力越过底里牛斯山在西班牙站住了脚。

日本的公司都喜欢在西班牙建造和购买工厂以建立欧洲基地。索尼、三洋、日产以及其他很多公司在巴塞罗纳生产从收录机到卡车之类的产品。

寻求外国投资是西班牙工人社会党政府为向自由销售政策作戏剧性转移的内容之一。

投资者正拍手叫好

徐雅琴 摘译

工社党人年轻并讲究实效：政府部长的平均年龄为四十四岁。菲利普·冈萨雷斯马奎斯总理以扩大就业面的诺言于1982年首次当选。但当法国社会党总统法兰西斯·密特朗因推行扩张政策而把法国引入经济困境以后，他马上改变初衷。冈萨雷斯活跃经济的政策已经收到令人满意的效果。

投资者正拍手叫好！迄今为止，马德里证券交易所的股票价格已经猛升了48%，是西欧最高的。十几年来第一次，西班牙的就业人数增加了。联合国经济合作和发展组织预测西班牙今年将增加七万三千名工人，1987年将再增加十万四千名。这样，22%的失业率很快就会下降。

当前的形势同七十年代末、八十年代初恶劣的经济形势正好成了鲜明的对比。

在佛朗哥家长式统治时期西班牙工业基本保证人人有工作，但是工资很低。由于能源和劳动力价格的上涨，企业再也雇用不起这么多工人了。从1978~1985年西班牙有一百五十万人失业。

此外，西班牙企业已经习惯于在本国受保护的市场上经营；它们已经忘了如何去竞争，有的也从来没有学会过竞争。很多企业厂房陈旧，工艺落后，小型企业占绝大多数，很难立足于世界市场。例如，食品工业就是由四万三千家小企业组成，其中不少是

只能生产橄榄油和桔子酱之类食品的地区性小厂家。

当时西班牙最茁壮的企业是外国的多国公司。六十年代法国雷诺汽车公司、国际商用机器公司及许多其他公司纷纷来西班牙设立分公司，七十年代又来了福特汽车总公司和通用汽车公司。冈萨雷斯认为，要建立强大的西班牙工业，必须掀起一个新的、更大的吸引外资的高潮。最近通过的一条法律规定：除了国防、广播、航空及赌博等行业外，外商可以不经西政府批准，在西班牙企事业中占有高达50%的股份。

国营企业廉价出让。西班牙旅行公司首先把企业主权出让给西德大众汽车公司。拥有其他公司股权的国营股份公司也已经把六个公司的股份让给外国投资者，其中包括瑞典滚珠轴承公司在西的滚球轴承子公司。为了加速电脑工业的发展，西班牙电话公司于去年划出电脑子公司同日本电气制造商富士通公司在西班牙的子公司合并。

西班牙的劳动力价格有很大的吸引力。法国一家玻璃和纤维公司（圣哥班——穆松公司）宣称，在西班牙付出的劳动力价值要比欧洲其他地方少25~30%。

西班牙雇员大多工作勤恳，而且技术学得快。西班牙福特公司总经理帕特里克·伯恩说，“他们不比欧洲任何地方的工人差。”福特公司设在瓦伦西亚市的工厂是该公司在欧洲的八家工厂中劳动力价格最低廉的。现已移居伦敦的西班牙福特公司前常务经理说，“西班牙工厂里的劳资纠纷比英国少。经理能很快派人修好机器，而不需要象在英国工厂里先得同工会对其所制订的规定打通交道。”

西班牙是欧洲最后一个有潜力的主要市场。西班牙人的消费欲望越来越大，包括过去买不起的消费品，如电视机、汽车和计算机。现在西班牙只有四分之一的家庭有彩电，而在西德则每二户就有一台。在欧洲共

同体内的其他国家里一辆汽车用上四年就要更新，而在西班牙平均用九年。美国福劳斯特——沙利文公司的市场研究中心预测，八十年代后期西班牙将迅速成为微电脑市场。

西班牙现在是欧洲最大的汽车出口商，今年将出口七十八万五千辆，占其总产量的60%，其中微型汽车占绝大多数。通用汽车公司在扎拉冈萨市生产“科萨”车；福特公司在瓦伦西亚生产“菲亚斯特”；而雷诺公司，珀若公司和西班牙旅行公司各自生产至少两种型号的微型汽车。小型汽车占领了广大的国内市场，今年可达七十万辆，比1984年增长60%。由于劳力在微型汽车生产成本中占的比例比大型车辆要高得多，低薪制使西班牙成为欧洲小型汽车的最佳生产地。

汽车制造商正雄心勃勃地酝酿着更大的计划。西班牙福特公司计划1990年之前投资六亿美元，研制一种新型号的微型汽车来替代已生产了十年的“菲亚斯特”。但是能量最大的要算西班牙旅行公司的主要新股东——大众汽车公司。该公司在西德、英国和瑞士实力雄厚，而在法国、意大利和西班牙相对比较薄弱，所以它把西班牙旅行公司作为它的南欧扩张计划的中心。西班牙旅行公司总裁胡安·迪亚斯·阿尔瓦雷斯说，“大众汽车公司需要我们来巩固它在欧洲市场的领先地位。”

在今后十年中，大众汽车公司计划投资三十六亿左右，或者用于更新旅行公司下属的巴塞罗纳工厂陈旧的设备，或者另外建造一座新厂。

电子工业中最重要的新伙伴是美国电话电报公司。该公司在美国独家经营了几十年，它在西班牙的投资是它追逐国外市场策略的重要一步。为了同欧洲集成电路片制造商竞争，电话电报公司曾不得不在共同市场内制造产品，因为欧洲共同体对进口商品征14%的关税。现在美国电话电报公司将在西班牙设计和制造客户定制的集成电路，该

厂将有 20% 左右的产品就地销售，其余将售给欧洲其他国家经营国防和电讯产品的公司。

西班牙只是在最近才成为美国尖端技术公司合适的投资场所。1984 年美国电话电报公司同西班牙政府签订了一项初步协定，美国商务部曾阻拦这笔交易，因为电话电报公司的技术同美国导弹和其他先进武器密切相关，里根政府害怕这些技术会泄露给苏联，因为那时西班牙还不是联合国巴黎统筹委员会（西方国家对东方国家实行国防技术封锁的联盟）的成员国。为获得电话电报公司这笔买卖，西班牙于 1985 年加入统筹委员会。

西班牙政府提供了约七千四百万美元的补贴（占电话电报公司投资量的三分之一），另加七千五百万美元的贷款。这份厚礼包括六千万美元的现金加上一块面积为四百公顷的上等土地；并由政府在该地建好公路和供水站。政府如此慷慨是因为合同中有一项特别的条款：美国电话电报公司同意让在新企业中占 20% 股份的西班牙电话公司分享技术资料。

美国电话电报公司欣喜万分。该公司在西班牙的微电子分公司总经理约翰·福耶说，“这将为欧洲集成电路片生产提供极大的方便。”西班牙工程师的素质也使美国方面感到惊喜。他们在三家西班牙报纸上登上一天“招聘工程师”的广告，就有一千一百多人报名，其中大多数是高资历的。现在电话电报公司已经雇用了五十名西班牙工程师，三分之一是博士。电话电报公司当时的总督查尔斯·勃朗在去年同西班牙官方的会谈中曾提出，受雇人员需到美国总公司的实验室里受训十二至十六个月。结果发现这些西班牙工程师学得很快，电话电报公司把他们的受训时间缩短到六个月。这些西班牙工程师工作毫不偷懒。福耶说“我不得不在每晚八点钟把他们赶回家，连秘书也得赶。”

日本在西班牙的投资从 1980 年不满一百万美元迅速增长到去年的一亿美元，今年年底可达二亿美元。西班牙富士通公司计划在 1990 年前投资五千万把它在马拉加的工厂扩大一倍，生产计算机主机。这种产品日本还是首次在欧洲制造。夏普公司正在巴塞罗纳建造电视机厂。日产公司的“帕特儿”轿车和“凡纳特”货车已经打进了欧洲机动车市场。这两种车都是它设在巴塞罗纳的分厂——伊比利卡汽车制造厂生产的。日产还与久保田铁工公司联营生产拖拉机。

日本下在西班牙的赌注同它在欧洲其他各国的投资很不一样。它在西班牙的制造业占其总投资数的 90% 左右，而在欧洲其他各国仅占 20%。过去日本的投资大多用于在欧洲设立推销点和银行分行，很少建造工厂。日本的公司喜欢在国内生产，因为那里成本比较低。即使加上关税和运费，他们仍然能在共同市场以比欧洲竞争者低的价格销售立体音响设备和汽车，并获得利润。

但这种策略正在变化。日本人认识到他们要抢更多的生意就得在欧洲生产更多产品。因为一方面日本的商品不再象过去那么便宜；日元升值，与许多欧洲货币的比值上升了 8%，商品价格也随之提高。另一方面，日本人担心会出现新的进口限额和其他非关税壁垒。1983 年，欧洲共同体为减少对日本庞大的贸易赤字，曾要求东京方面限制诸如录音机、彩色电视机和摩托车之类产品的出口。这项协议去年期满，但共同体仍坚持此要求。有些欧洲国家也规定本国的进口限额，如法国规定日本汽车只能占其国内市场的 3%。对日本公司来说，避开限额的最好办法是在欧洲就地生产。

冈萨雷斯正竭尽全力使西班牙跟上共同市场飞速的步调。他在七月份的就职演说中声称，西班牙应该继续欢迎并充分利用国外的投资。从日本电视机到法国轿车，大批出口商品正标上“西班牙制造”的标记。