

中东欧国家外资引进与投资机会

田 春 华

1989年之后中东欧国家普遍进入经济转轨期,1993年之后逐步摆脱转轨期最初的困难期,经济走向复苏。这为外资进入该地区创造了诸多的机会,引起了世界各国的关注和重视,成为新的世界投资热点地区之一。

一、中东欧国家外资引进概况

中东欧国家外资引进是伴随其经济转轨而同步进行的。在1990年之前规模很小,1984~1989年每年平均引进外资5900万美元,而且集中在前捷克斯洛伐克和波兰,1991年之后发展极为迅速,据联合国贸发会议统计,中东欧各国(包括独联体),1991年共吸收外资19.66亿美元,1992年、1993年各跃上36.57亿美元和66亿美元的新台阶,1994年出现外资引进迟缓,而1995年几乎翻了一倍达120亿美元,中东欧地区吸收外资额占世界外资流入总额的5%,而1991年只占1%。除独联体之外的中东欧国家中,匈牙利和捷克占了1995年外资流入额的大部分,分别达到35亿美元和25亿美元,人均外资流入额也属前列,分别达346美元和242.8美元,两国1995年的外资增长最快,分别是1994年的3倍和2.8倍,波兰1995年的外资流入额虽达25.1亿美元,但增长不算很高,只增长了33%。(参见下表)

中东欧国家的外资主要来源于欧盟。欧盟占匈牙利和保加利亚外资股权的3/4,占捷克、波兰、斯洛伐克和斯洛文尼亚外资股权的2/3。中东欧国家的第二大外资来源国为美国,约占其外资股权的15%。值得注意的是东亚和东南亚国家(地区)把中东欧国家作为进入欧盟市场的桥头堡,越来越多的公司开始进入中东欧市场,韩国公司在波兰和罗马尼亚加速设立分支机构,在罗马尼亚来自韩国的跨国公司已位居第一。香港特区投资者看好中东欧市场,其一家电子公司在波兰开办生产电脑光盘的工厂,准备投资150万美元;台湾省准备在波兰开办两个经济开发区,一个设在罗兹,另一个设在波兰南部的卡托维兹地区,如果这个计划实现,那么每个开发区将投资几亿美元。

中东欧的外资结构也反映了其对外贸易格局,欧盟是所有中东欧国家最重要贸易伙伴,反映在欧盟母公司和中东欧子公司之间的公司内贸易以及把中东欧国家作为向欧盟出口的基地。美国和日本是中东欧国家的第二和第三大贸易伙伴,但远落后于欧盟。

捷克在1990年至1995年5月引进的外国直接投资中,德国占36.4%,美国占20.4%,其他依次为法国、奥地利和比利时。波兰的主要投资国来自美国和意大利,最大的单项投资案则为意大利菲亚特与波兰FSM汽车厂的合资案,其总投资承诺将高达70亿美元。在匈牙利迄今为止的外资投入额中,美国占27%,其次是法国、奥地利和其他欧盟国家。

中东欧各国吸收外资规模(单位:百万美元)

国 家	1991	1992	1993	1994	1995	人均外资额(美元)
阿尔巴尼亚		20	58	53	70	20.3
保加利亚	56	42	55	106	135	15.4
捷克			654	878	2500	242.8
爱沙尼亚		82	162	214	188	122.9
匈牙利	1462	1479	2349	1144	3500	346.0
拉脱维亚		29	45	215	250	97.8
立陶宛		10	12	31	50	13.5
波兰	291	678	1715	1875	2510	65.4
罗马尼亚	40	77	94	340	373	16.3
斯洛伐克			199	203	250	46.7
斯洛文尼亚		111	113	84	130	66.8
南斯拉夫	118	64	25			
总计*	1966	3657	6600	6603	12757	

* 总计包括独联体国家

资料来源:1996 年投资报告

外资投入中东欧国家的领域一是中东欧优势工业,如重工业;二是长期受中东欧国家忽视的轻纺等消费品工业。在波兰,钢铁与造船业声誉极佳,但设备老化极需资金投入,外资投入量较大,对波兰轻工业,尤其是食品和纺织业外资的增长最为迅速。在匈牙利,外资的 57.5% 投在工业部门,其中主要是机械工业和食品工业,电信领域的投资占 14%,金融和商业领域的投资各占 8.5%,不动产、办公楼和旅馆的投资为 7%。中国对匈牙利投资约 9000 多万美元,占匈牙利外资引进的 1%,主要集中于经营商店、服装厂、鞋厂、餐馆等。

从长远的发展趋势看,外资进入中东欧的方向不会改变,而且继续保持欧盟、美国为主,东亚新兴工业化国家紧追其后的局面。尤其是欧盟,由于其企业重组及欧盟内外市场竞争日益激烈,再加上中东欧政治逐渐稳定,经济复苏,劳动力便宜且熟练程度高,地理上接近,文化的融性大,欧盟中中小型跨国企业对中东欧投资的兴趣渐浓。

二、中东欧国家的投资环境

1995 年之后,世界各国对中东欧国家投资骤增,很大的原因来自于中东欧国家经济贸易和投资环境的日益改善。

1. 中东欧国家已步出经济转轨的困难期,经济增长逐渐提高,通货膨胀逐年下降,失业状况恶化得到遏制。在中东欧国家中,率先采用“休克疗法”而进入经济转轨期的国家是波兰(1989年)。其他国家紧随其后。各国一致的情况是承受了经济转轨的阵痛,表现为经济负增长、通货膨胀居高不下、失业现象严重。从1992年之后,又以波兰领头率先恢复经济增长,1994年后中东欧各国(除独联体外)基本走向经济复苏,1994年中东欧经济增长的平均数为4.1%,1995年为5.7%。据预测,中东欧各国(波兰、捷克、斯洛伐克、匈牙利、斯洛文尼亚及罗马尼亚)1996年至2000年期间的经济增长率每年将为4.6%。中东欧国家的通胀率也有所回落,失业水平保持稳定。中东欧国家经济复苏并不能掩盖其经济的困难尤其是要恢复到各国的最好发展水平尚需一段时间。

2. 中东欧各国私有化的进程为外资注入创造了良好的机会。中东欧国家把国有企业私有化作为向市场经济过渡的有机组成部分,普遍采取小私有化先行和大私有化后行的方针,设想最终使私有经济达到70~90%。在各国私有化进程中,匈、波、捷进展较快,罗、保、阿尚处于小私有化阶段。目前捷克、匈牙利、波兰、斯洛伐克的民营企业占GDP的份额都已超过50%。由于中东欧国家国内投资有限,要完成私有化只能期望外国资金大量流入。据估计,中东欧各国年资金需求达1000~2750亿美元,需要引进的外资为500~1540亿美元。因此外资进入中东欧国家是这些国家经济发展所必须的。事实上,中东欧国家中外资引进规模最大的国家如匈牙利、捷克、波兰,也正是私有化程度最高的国家。

3. 中东欧各国的市场准入状况良好,进入欧盟市场的障碍将被消除。中东欧各国的对外贸易限制较少,普遍倾向于自由贸易,这也是“休克疗法”的要求。例如,保加利亚从1991年起取消了所有进口限制和限额,出口限额和出口税也已取消,许可证发放手续大大简化。尤其值得注意的是中东欧各国与欧盟经济贸易关系十分紧密,正通过联系国制度获得出口欧盟的极有利条件。

到目前为止,波兰、匈牙利、捷克、斯洛伐克、罗马尼亚、保加利亚、爱沙尼亚、拉脱维亚、立陶宛、斯洛文尼亚十国已成为欧盟联系国,享受特殊优惠。如匈牙利部分工业品对欧盟出口享受自由贸易优惠,其中钢铁产品1995年底全部免税,纺织品从1996年底全部免税。罗马尼亚从1997年起纺织品出口到欧盟不再受配额限制。斯洛文尼亚与欧盟的联系国协议规定,斯将逐步降低关税,欧盟将逐步增加从斯进口商品的免税限额。协议把商品分为三类:①一般工业品,在协议生效后立即取消关税;②个别产品,在协议生效后逐步降低关税,到2000年全部取消关税;③敏感产品(纺织品、汽车、钢铁等)到2001年全部取消关税。波兰与欧盟的联系国协定于1992年开始生效,协议主要内容为:①1992年3月1日开始,欧盟逐步降低对波出口产品的关税并取消限额,如钢铁从1992年的80%,降低到1996年的10%,2000年实现零关税;纺织品从1992年的73%下降为1996年的5.5%,1997年为2.0%,1998年为0%;加工食品1992~1994年为73%,1997年为29%,1998年为15%,1999年为0%。毫无疑问,中东欧各国已经成为其他国家进入欧盟的重要阵地。

4. 中东欧国家近年逐渐提出税制改造方案,主要趋势为减免税负,为外商投资创造了良好条件。捷克税制改革从1993年起实行,1994、1995两年作了修订,其主要成果是企业增值税从23%下降为22%,法人所得税从45%降至41%,捷克已是欧洲最低税率国家之一。进一步减税是捷克加入欧盟的现实步骤之一,对照欧盟规定的标准增值税率应在15~19%之间,捷克要符合欧盟要求还得有一段路要走。1993年匈牙利修改了公司税法,规定起始资金在5亿

福林以上,其中至少有一半投资是用来生产对保护环境有利或是采用先进工艺和推广科研成果的产品,以及能增加出口收入和能创造新的工业岗位的公司,可享受 10 年的免税优惠,头 5 年可免税 100%,后 5 年可免税 60%。公司税法还规定,有外商投资的公司,可享受免税 85% 的优惠。在匈牙利注册并经营的外商独资企业享有与上述公司同样的优惠。如外商独资企业获得财政部长的特别批准,它们所享受的优惠可与在免税区内的公司相同,即免税 100%。此外,为了促进经济增长,匈牙利把公司税率从 40% 下调到 36%。所有经营者都享受税率优惠,优惠的形式是平均免除投资借款利息的 30%。

随着中东欧各国申请加入欧盟,其国内税收体制必定要向欧盟标准靠拢,税制改革是一个方向。

5. 中东欧各国劳动力素质较好,原有经济发展水平较快,国民的教育程度高,而且工资水平相对便宜,对外资具有很大的吸引力。据法国经济部对外经济管理局的计算,1993 年法国企业的劳动力支出费用高于匈牙利、捷克、波兰、罗马尼亚分别约 10 倍、14 倍、19 倍、27 倍。中东欧国家的毛工资支出大体相当于北非的摩洛哥、突尼斯,东南亚的泰国、菲律宾和中国的水平,低于葡萄牙、希腊和土耳其水平。如波兰每月薪资为 200 美元。

6. 中东欧各国外汇金融体制正逐渐规范化。中东欧国家经济转轨的 5 年中,都普遍组建了新的中央银行或改组了原来的国家银行,制定了中央银行法或银行法,也允许建立新的商业银行,金融市场的竞争日益激烈。1994 年,各国私营银行资产占总资产的比例分别为拉脱维亚 86%,爱沙尼亚超过 50%,斯洛文尼亚 47%,匈牙利 30%,波兰 15~25%,保加利亚 10%。有些中东欧国家的货币已实现自由兑换,如从 1990 年起波兰就允许兹罗提自由兑换美元,保加利亚从 1991 年起实行中心浮动汇率,外汇市场部分放开。斯洛文尼亚从 1995 年 9 月起承担国际货币基金组织章程的第 8 条义务,使该国货币托拉尔变成了完全自由兑换的货币。

7. 中东欧各国国内投资复苏,国家投资和私人投资领域的分化趋势已经明朗。伴随中东欧各国总的经济形势好转,宏观经济平衡改善,居民工资水平提高,私营经济部门收益增加,使投资领域呈现出较好势头。投资领域的变化趋势是:①扩大机器设备的投入量,更新生产设施和装备、改造技术;②商业和邮电通讯服务业的投资增速较大;③国家投资和私人投资的分工明显,国家投资于私人投资者不太感兴趣的交通运输部门,生产性基础设施等领域,以及投资于落后和偏远地区。作为投资主体的私营经济部门和外国资本主要投资于工商业领域。

近年来中东欧投资环境已有明显改善,据有关专业杂志对全球 75 至 100 家银行的问卷调查显示,中东欧国家的投资环境较以前有明显改观。该调查涉及到全球 135 个国家。在中东欧国家中,斯洛文尼亚投资环境 1995 年下半年比上半年增加 2.9 分,比 1994 年增加 5.7 分,其增长幅度居中东欧各国之首;其总分也达到 42.4 分,高于土耳其、墨西哥及阿根廷这样的国家,在中东欧各国中仅次于捷克和匈牙利。捷克投资环境总分达到 58.4,居中东欧国家首位,其投资环境得到的评价甚至优于冰岛、智利、塞浦路斯及希腊诸国。居中东欧国家第 2 位的是匈牙利,但匈牙利的投资环境与半年前相比有所恶化。

中东欧国家经济虽步出困难期,但国内经济问题依然较多,如控制通货膨胀,降低失业率,调整产业结构,完善市场经济等。

三、上海拓展中东欧市场的机会和策略

中东欧国家主要的贸易伙伴与外资来源于西方发达国家,我国与中东欧国家的经贸投资

关系并不十分紧密,仅以与我国经贸关系较好的匈牙利和波兰而言,我国与其贸易和投资的规模处于较低水平,如1994年中匈贸易额4.0862亿美元,其中我国出口3.89亿美元,进口1962万美元,我国向匈出口的主要商品是服装、鞋类、玩具、粮油、有色金属;进口的主要商品有钢材、尿素、铝锭、氯化铝、医药、化工原料、饲养和屠宰设备。目前我国在匈投资9000多万美元,主要来自私人,国家投资几乎是空白。同年我国对波兰贸易总额3.95亿美元,我国出口2.9亿美元,进口1.05亿美元,主要出口商品有纺织品、鞋、粮食、各种食品、电子产品、电讯器材和金属制品等,主要进口商品有钢铁、锅炉、肥料、化工产品、机械及运输设备等。我国在波兰兴办的公司已有100家,但规模较小。

综观我国与中东欧国家的贸易投资状况,主要存在下列问题:①中国对东欧国家出口采用分散经营方式,大型集约式经营较少,导致质量差的产品流入东欧,以致产生对中国产品的“信誉危机”。实际上,中国出口产品一般都是具有比较优势的产品,而且东欧国家的需求很大,产生信誉危机很重要一个原因是我国对东欧市场另眼相看,把低质低档的产品销售到东欧市场,而把优质产品出口到西欧。结果出现中国产品借道西欧进入东欧的低效益现象。比如波兰从西方国家,特别是从德国、荷兰进口的产品中,有许多是中国制造的,德国同中国之间签订的经济合同有一部分是由波兰公司完成的。②中国对东欧各国的投资领域分散,规模小,很难形成气候。而西方国家在匈牙利的投资大多集中在几个领域、几个企业,如美国的通用电器,日本的铃木汽车,德国的服装等。我国在匈的公司多达数百家,产品上千种,而投资额仅9000万美元。③中国与东欧互相了解和熟悉程度低、信息传递不畅,影响了贸易投资关系的展开。

随着欧盟市场的一体化发展,对外部壁垒增加,在欧洲各国还没有完全被区域一体化侵蚀的只剩中东欧地区,况且中东欧紧锣密鼓地申请加入欧盟,其通往欧盟的桥梁作用日渐增强。对照中东欧经济发展状况及我国与中东欧主要的贸易投资问题,上海理应承担起拓展中东欧市场主力军作用。根据上海经济优势,应采用贸易先行、投资紧随的战略拓展中东欧。

1. 投资建立国际贸易中心或分拨中心,组织上海乃至全国的名特优商品打入中东欧市场。中东欧国家众多,各国消费层次差异较大,在一国内部也由于近年出现的贫富分化而呈现多层次的消费结构。由于中东欧国家的经济发展水平起点较高,消费产品追求品牌和质量,这与我国目前向中东欧出口产品的现状有很大差距,通过建立中心推荐上海的名牌优质产品。国际贸易中心或分拨中心可以设在波兰或匈牙利,这两个国家国内经济状况较好,与欧盟的联系较为紧密,外资政策较优惠,与我国传统的经贸关系良好。建立这一中心的主要目标是重树中国产品的信誉,并改变借道西欧,进入中东欧市场的局面,减少交易的中间环节。另据中国驻爱沙尼亚使馆经商处消息,在爱沙尼亚投入200~300万美元的资金就可建立中国商业中心,这对上海的大型企业来说完全可以承担。中东欧各国由于长期忽视轻工业的发展,各国对服装、鞋类、日用消费品、食品加工机械、小型机电仪产品有需求,而轻工业正是上海的出口优势产业。如果进行有组织的出口,可以形成集团优势扩大上海产品在中东欧市场上的份额。

2. 确定重点投资领域,组织真正有实力的大型国营企业对中东欧投资,建立合资或独资的生产企业。可选的投资领域分三类:①中东欧的强势产业,如匈牙利的电站、机械、仪表、化工,波兰的钢铁、造船、重机等。这些产业具有一定的国际竞争力,但面临设备更新和技术水平的提高。而上海的这些产业已有很好的基础,有的还是支柱产业,如与中东欧各国的此类产业合资,实现强强联合,可以绕过欧盟对我国设置的贸易障碍,通过中东欧国家享受的低(免)税无限额的优惠进入欧盟市场。②中东欧的弱势产业,如纺织、服装、制鞋、玩具及食品加工业等

轻工业,各国需求旺盛但生产能力不足,上海在这方面有国际竞争优势,可建立独资或合资企业,打开中东欧市场,同时以优惠条件进入欧盟市场。在这方面一些中东欧国家也明显地表现出与中国合作的愿望。罗马尼亚商业部官员建议中国纺织企业在该国投资设厂,可以享受欧盟无配额限制的优惠。爱沙尼亚纺织品出口到欧盟国家只要有爱原产地证明就可享受免税无配额的优惠,如上海在爱建立合资或独资纺织品加工企业,产品即可获爱的原产地证明,而后再将产品出口到欧盟国家。③基础设施领域。中东欧经济恢复增长后,对基础设施的要求越来越高,有些国家目前的基础设施相对落后,无法赶上经济增长的需要。对这些基础设施,私人投资的积极性不是很高,主要依靠国家投资,但中东欧各国的国家投资有限,因此希望通过吸引外资来改善基础设施。如波兰政府已允许外资从事能源、电讯、自来水、公路、铁路与港口机场等基础设施建设。德国厂商、英国厂商已分别进入了波兰的公路与能源部门、电讯与机场部门。上海在基础建设方面已积累了成功经验,有较完善的技术,可以通过工程承包等方式参与中东欧国家基础设施建设。

(作者单位:上海外贸学院)

(上接第 12 页)

摩擦。同时也可说它是日本型产业政策最大的反思点。因此,在 80 年代,政策当局设想制定“创造性的知识密集型产业结构”。策划制定的标准可举出如下 4 项:

- (i) 动态的比较优势标准;
- (ii) 满足国民需求标准;
- (iii) 节省能源和节省资源的标准;
- (iv) 安全性标准。

其中最须重视的是第 1 项标准。如果只有现有的技术水平要想建立一个固定不变的国际分工体制那是不可能的。所以必须开发创造性的技术并使之能开拓推动经济增长的新的产业。这种独特技术导向型的产业结构是在动态中形成的。国际分工也应该灵活地重组。因此,为了要创造发明新的技术,就必须加强“基础研究”。越是基础研究就越要得到政策当局强有力的开发支援。我们可设想从如下 5 个方面要求得到强有力的援助。

- (a) 大规模的研究设备;
- (b) 庞大的研究费用;
- (c) 众多的科学工作者;
- (d) 长期进行研究活动的时间;
- (e) 冒重大的风险。

日本进行技术革新都是委交民间产业进行的。所以应用和开发的研究进行得非常顺利。但基础研究却被忽视了。因而时有发生与先进工业国家的固有技术撞车的现象。

中国经济现不可避免地处在追赶先进工业国的成长过程中。即便如此,为极力回避与他国发生贸易摩擦,参加动态的国际分工体制,就应将产业政策的重心向基础技术研究的方向转移以便形成新的增长产业导向型产业结构,同时这也是对世界的中国经济的期盼。

(作者单位:日本东洋大学经济学部)