加拿大与亚太地区的经济关系

赵德编 郑友林

加拿大是后起的发达资本主义国家。一方面,土地辽阔,资源丰富,人民生活水平较高;另一方面,以资源开发和初级加工为主,外资充斥,国民经济严重依赖于对外贸易,特别是,在近千亿美元外资中,美国资本占70%以上。巨额外资象楔子般深深扎在加民族经济的肌体中,经济命脉受控于南方邻国,制造业的80%左右、石油天然气的70%和五百家大企业的一半以上均为美资控制;加外贸总额相当于国民生产总值的40%以上,其中60—70%是由美国市场吸收和提供的。正因过份依赖于美,故美国经济一旦不景气,加即首当其冲,深受其害。早在1972年,加前外长夏普就已提出“第三选择”的对外经济关系新方针。近几年来,加更为强调亚太地区的独特地位,利用其较雄厚的资金和较先进的技术,并凭借其资源优势,通过签订贸易协定、贷款援助协定、科技合作协定、教育训练协定、合资经营协定等方式,加强了它与亚太地区的经济往来,对亚太地区贸易的发展,速度很快。其中出口递增速度为13.4%,高于对美国的13.2%和对西欧的12.1%;进口递增速度达15.4%,大大高于对美国的11.3%和对西欧的12.8%。特别是七十年代,加对亚太地区的贸易,无论是进口还是出口,其发展之快,远远超过对上述两个贸易伙伴的增长速度。结果,在加外贸地区结构中,亚太地区所占比重迅速上升,1960—1983年,加出口贸易中,亚太地区所占比重由6.8%升至8.8%,西欧仅维持原来份额;加进口贸易中,亚太的比重由3.8%升至8.3%,西欧只由5.4%升至6.9%。可见,到八十年代初,亚太地区(这里不含美国)已超过西欧,成为加拿大的第二大市场和颇有潜力的投资场所。

然而,加拿大与亚太地区各国(地区)的贸易发展,颇不平衡。它与日本的经济贸易关系发展较快,面也较广;与澳大利亚、新西兰等国,经济往来历史虽早,但由于在资源和产品结构上的局限性,发展较慢;而与香港、南朝鲜、泰国的经济关系,起步虽晚,但发展速度很快,且前景广阔。与亚太地区其它国家和地区的经济关系发展则相对缓慢。

日本是加拿大在亚太地区最大的贸易伙伴,它在加拿大对亚太地区进出口贸易中的比重都超过一半。从世界范围来看,日本自七十年代以来一直是加拿大的第三大贸易伙伴,近十年内,在加拿大与发达的资本主义国家贸易中,加日贸易增长速度是最快的(进出口增长速度分别为15.7%和17.1%)。在这一交易中,加拿大基本上是充当一个廉价的原料供应者的角色,它向日本提供有保障的小麦、木制品、植物油、猪肉和形形色色的矿物质,以及煤炭(主要是供炼钢用的焦炭)、石油和天然气。加拿大主要从日本进口电子表、微型计算器、汽车等工业品。在投资方面,加拿大的能源、采矿、林业、石油化工以致于农业等部门都需要日本投资。在加拿大,日本不仅设有汽车装配厂,而且对其地热资源也进行了投资。

澳大利亚和新西兰是两个资源都很丰富的国家。它们与加拿大同属英联邦的成员国,贸易

往来较早。加拿大向澳、新出口通讯设备、采掘设备和其他机械类产品，而从澳、新进口羊毛及其他初级产品。就过去二十三年的发展情况来看，澳、新两国占加拿大对亚太地区出口的比重从33.6%下降到7%。同时，占加拿大从该地区进口的比重从21.4%下降到7.2%。可见，彼此为对方提供的产品和服务占总贸易额的份额都下降了。

印度尼西亚、泰国、马来西亚和新加坡等东盟国家以及香港、南朝鲜，是加拿大颇感兴趣的贸易伙伴和投资场所。近几年来，随着这些地区经济的高速发展和日益要求摆脱对日本的依赖，纷纷把注意力转向北美和西欧；而加拿大国民经济的发展及其对外经济关系多边化的政策，也促成了这一趋势。

以上国家和地区处于工业化进程的不同发展阶段上。各国政府和地方行政当局为了使新兴的工业部门得到必要的资金、工艺技术和机器设备，积极采取措施，改善国(地区)内的基础设施、健全法制，创造了良好的环境。因此成为各国经济上争夺的焦点。日本凭借其地理位置与这一地区接近，捷足先登；美国则因其技术优势和传统的经济关系在这一地区的许多部门建立了牢固的基础，分享着本地区经济发展所带来的利益。为了抓住这一地区有利的机会，加拿大则集中资金，从知识产业和金融部门入手。据加拿大国家统计局披露，加拿大在亚太地区的私人直接投资总额已超过100亿加元，其中80%左右集中在上述国家和地区。这些资本主要投放在制造业、采矿业、石油和天然气、水力及火力发电、运输、港口公用事业(特别是通讯设备，用水管理)等部门。

外国投资的增加，有利于亚太地区各国和地区工业升级的发展战略。五十年代初，本地区就开始走自己独特的发展道路，谋求实现以家用电器、汽车、化学纤维为中心的替代进口工业化，并取得突破。六十年代，由于受到市场狭小，国际贸易收支恶化等因素的障碍，转而采取面向出口的工业化战略，致力于发展原料加工和一般技术密集型产品，扩大了出口规模，占领了许多新的市场。七十年代，尽管国际贸易形势恶化、保护主义抬头，但是，亚太新兴工业国和地区仍然取得了较大的成绩，引起了全世界的瞩目。

概括本地区经济成功的经验，可以得出如下几点结论。

第一，发挥优势，扬长补短。在发展的初期，强手林立。它们当中有的果断采取工业升级的发展战略，使产品结构沿着“两高一低”(技术和资本密集度高、附加价值高和能源密集度低)的方向演进。增强出口能力，以补国内市场相对狭小和对外依赖严重之短。

第二，注意信息，随机应变。对外贸易的成败关系到这些国家地区的生死存亡，因而它们都十分重视国际市场信息，一旦发现有风吹草动，关系到本国经济的前途，便迅速作出反应。例如，美国禁止南朝鲜搞彩电倾销的消息一经传出，以美国为主要市场的台湾彩电厂家马上转向生产有前途的计算机主机和终端设备。1983年，台湾省的计算机和相关产品出口总额达七千五百万美元，1984年底已达2.5亿美元。一年增加两倍多。再如新加坡，深感本国在鞋类、纺织品——这些劳动力密集的产品生产上竞争不过中国和菲律宾，而且北美这个进口潜力最大的市场已经先后采取了限制措施，于是把精力转移到精密仪器、高级电子产品、工作母机、宇航、汽车、造船、炼油和石油化学、生物工程以及“智力服务业”(咨询服务、计算机软件、工程设计)等资本、技术和知识高度密集的行业。

第三，利用外资政策灵活。一个国家或地区为了谋求本地经济的长期稳步发展，就不要害怕在短期内受损失。因此，在利用外资发展本国经济的时候，首先要制定当事国可以接受的投资法。规定各种优待条例，使投资者觉得有利可图；并就生产、销售、管理作出详细具体的规定，使外资为本国(地区)经济服务。

加拿大对它在亚太地区的投资前景充满信心。加拿大国际开发署已将工作重点转移到技术和人力资源上。认为加拿大工商界“了解他们(亚太新兴工业国家和地区)的价值观念,能够改善他们的生活质量,并拥有提供食物、保健、洁净水和教育的技术。”资源出口是有限的,而知识更新和技术改进是无止境的,加拿大中小企业在这些方面具有雄厚的实力和巨大的潜力。目前,加拿大工商企业界人士深感过去未能很好地发挥本国在亚太地区的优势,因此,决心努力进取,积极弥补这一损失。

加拿大的出口贸易结构在亚太地区有广泛的适应性。对日本这样发达的工业国,加拿大可以提供丰富的原料、农林牧渔初级产品;对于新兴工业国和地区,它能够提供适宜技术,同时为其产品提供市场;对于其他发展中国家和地区,则可以选择合资经营、独资经营、补偿贸易等方式帮助开发当地资源。另一方面,加拿大也欢迎亚太地区有竞争力的企业对它进行大量投资。正因为加拿大能够满足亚太地区多层次的需求,故受到欢迎。在印度尼西亚,加拿大的工程技术人员已就印尼的港口、铁路和通讯系统建设达成了协议;在新加坡,加拿大银行和其他金融机构已在此建立了代理机构和办事处——为将来进入这个新兴的金融中心铺平了道路。在菲律宾,加拿大从事保险和金融业务的企业大受欢迎;在南朝鲜,加拿大的教育和训练方法受到一致好评。另一方面,亚太各国和地区亦加强了在加拿大的经济活动。这里仅举几例,日本在加拿大的投资,据加拿大《外国投资评论》透露,每年以12—13%的速度增长,到八十年代末将达16—18亿美元。几年来,南朝鲜、中国台湾省、香港和新加坡也都开始集中其有限的资金对它们最感兴趣的加拿大有关部门进行投资。例如,南朝鲜和加拿大在不列颠哥伦比亚省。合资建成了一座世界上第一流的煤矿。中国台湾省、香港及新加坡等地的工商企业家对加拿大的房地产、中小企业、金融业和服务业,已开始形成一股投资热潮。

二

无论是从技术还是从产品竞争力方面来考察,加拿大都只能算第二类国家。在亚太地区这个充满机会和风险的潜在市场上,有大大超过它的美日,有略胜一筹的西欧各国,还有来自具有一定实力的亚太各发展中国家和地区的挑战。无疑,对加拿大来说,打进亚太市场并不是轻而易举的。

事实上,加拿大对本身经济实力的认识还是比较清醒的,卡尔顿大学经济系的凯瑟·海尔教授和不列颠哥伦比亚大学商业管理系助理教授罗伯特·戴卫斯,共同对加拿大的农、林、牧、渔、矿资源的出口市场进行了认真研究,指出:在亚太市场上,加拿大的铁矿和钢材(大宗钢材)将会分别遇到来自南朝鲜和日本的激烈竞争;澳大利亚会千方百计抢占加拿大已有的铅、锡、镍等原料矿的出口市场;中国、泰国、菲律宾、印尼和马来西亚在有关原料矿的出口方面与加拿大将有一番争夺。在林产品如园木、纸浆、纸张、胶合板出口方面,对手也不少,美国、澳大利亚、新西兰,印尼都拥有相当大的实力。此外,美国、澳大利亚、新西兰、日本、泰国、中国台湾省以及近几年迅速发展起来的中国都会直接或间接在粮食、乳酪、鱼类、肉类产品出口方面与加拿大进行较量。

第二个问题,加拿大对亚太地区还比较生疏,这是由其长期只注重同美国发展经济关系所致。在发达资本主义国家中,它尚处于劣势。表现在:(1)1960—1983年的二十三年里,对亚太地区出口值增加近17倍;而从亚太地区进口值增加了26倍。尽管也在1983年仍然维持

近10亿美元的顺差，但是与1980年的20亿美元顺差相比，已经下降了50%。相对而言，这一时期加拿大失大于得。(2)直到八十年代初，加拿大与亚太发展中国家和地区之间的联系侧重于穷国如印尼、泰国、菲律宾和中国等。主要出口食品和谷物，进口也以传统项目为主。(3)加拿大对亚太市场缺乏长远的、协调一致的发展战略，各大公司不愿合作，互相制约，影响了加拿大对外经济关系的发展。

总之，加拿大在亚太市场上还是新手，还缺乏战胜强劲对手所必需具备的竞争力。加拿大的硬件和技术成本高昂，产品定价较高，在亚太地区的合资经营项目缺乏长期持久的竞争力等等。正如加拿大国际开发署(CIDA)负责亚洲事务的布鲁斯·贝利所说：“尽管CIDA备有各种舒适的谈判和游乐场所，外交部也忙于组织各种各样的贸易促进会和展销会，但是，除非我们降低产品成本，否则，我们的产品就无人问津。”

此外，加拿大与亚太地区的经济关系还存在下面几个方面的问题：

(一)保护主义 加拿大对纺织品进口限制最严。1971年，它加强了对纺织品进口数量的限制，同17个纺织品出口国和地区签订了自愿限制出口协定，此后又成立了纺织局，专管批准纺织品进口事宜，确定纺织品最低关税税率为27.5%，现在的实际情况是，从第三世界国家和地区(主要是亚太国家和地区)进口的纺织品所征税率比此数更高，结果使得它的贸易伙伴蒙受损失，又使国内消费者付出了高昂代价去购买本国质次价高(亚太纺织品定价低于加拿大国内的25~30%，且质量较高)的纺织品，最后达到一个目的——保护东部落后的纺织行业苟延残喘。此外，在汽车和电子产品进口方面亦存在类似问题。

(二)贸易不平衡 主要表现在与中国的贸易上。一方面，加拿大要求不断增加对中国的出口；另一方面，又不自觉地限制从中国的进口，客观上造成一种不容易被人接受的单向贸易，如1983年，中国从加拿大进口达12亿美元，对加出口还不到2亿美元，中方贸易逆差达10亿美元，等于该年加拿大与亚太地区贸易盈余总额。在这种情况下，中国不可能大规模地增加从加拿大的进口。

事实向加拿大提出了挑战。加拿大各界人士普遍认为，要健康稳步地与亚太地区各国各地区发展经济关系，就必须对以下问题进行认真研究，并做出选择：正确估价它与美国的关系；淘汰落后行业，鼓励自由竞争，以提高效率；敞开大门，反对保护主义和各种变相的歧视性贸易；建立反映这一地区情况的窗口，认真学习和研究它们的语言、文化和风俗习惯，了解它们是如何处理市场、定价、管理和决策的；以及制定适合加国情的、协调一致的外贸战略等等。

加拿大各界人士十分关注亚太地区的发展趋势。前总理特鲁多在日本首都东京的一次讲话中指出：“正如十九世纪的欧洲一样，我可以肯定，二十世纪的亚洲将是全球经济和文化发展的中心。它的潜力表现在——资源丰富、人口众多，并能把东方文化与西方技术有机地结合起来。”他十分敏锐地觉察到发展与中国和东盟国家经济关系的重要性。特鲁多政府十分强调南北相互依存，同发展中国家建立广泛的联系并注意听取和尊重它们的意见，主张通过谈判建立国际经济新秩序，呼吁发达国家向发展中国家承担更多的开发援助的义务，特鲁多总理曾多次访问中国，强调发展中加关系的重要意义；在访问东盟各国时，他曾反复强调加拿大支持它们所奉行的独立自主的原则。对二者在国际事务中所起的积极作用表示赞赏。人们普遍认为，在特鲁多总理访问中国和东盟之后，成功地树立了加拿大在亚太地区的形象，也为它与亚太地区开展贸易和投资活动辅平了道路。

1984年9月，加拿大进步保守党领导人马尔罗尼执政，开始推行颇具保守党色彩的对外

关系政策，对外经贸关系也是如此，据加拿大国内人士概括，加拿大内外政策的中心——马尔罗尼主义——主要包括为了缓和高失业率所带来的压力，为了对付通货膨胀并促进经济的稳步增长，加拿大将进一步加强同美国的关系；同时欢迎各国增加对加拿大的投资。一般认为，前者与“第三选择”是背道而驰的，也势必会影响到它与亚太地区的联系。但考虑到亚太地区经济迅猛增长的势头，各国都在争夺这一市场，因此，马尔罗尼政府也不能完全忽视与这一地区的联系。

为了更好地与亚太地区发展经济技术合作，加拿大一些具有战略眼光的政治家、工商界人士和学术界人士已经作了不少努力。1967年发起并参加组织太平洋盆地经济委员会(PBEC)；1978年成立了加拿大国际开发署(CIDA)；1981年又成立了亚太基金会(APF)。成立这些组织的宗旨就是通过各种途径，加强对亚太地区的认识 and 了解，树立加拿大的形象，以促进与亚太各国各地区间关系的发展。

1982年，在澳大利亚国立大学召开的环太平洋经济共同体会议上，加拿大积极倡议建立一个常务委员会，由此来协调和规划太平洋圈的各种活动。早在六十年代，它就反对建立一个类似于欧洲经济共同体的组织，而希望建立一个松散的太平洋盆地经济委员会。并主张该委员会由工商界人士、专职人员、学术界人士和高级政府代表举持，工作重点应放在贸易、投资、发展与合作等经济问题上，同时致力于促进社会文化等方面的关系。

加拿大是亚太地区经济发展整体结构中一个不可缺少的组成部分。与亚太邻国发展关系可以坚定它的自信心和增强自力更生的能力。加政府曾表示对于工商界、学术界人士在这一地区的各种活动将予以积极的支持而不是越俎代庖。只有这样，同处于自由市场条件下的各种企业才能毫无拘束地进行对话，形成相互间的共同语言。

在一个相当长的时期内，加拿大将在以下几个方面积极开展活动；

- 作为一个平等的合作者加入各种双边和多边讨论；
- 通过文化、艺术、教育、学术交流加强相互了解；
- 加强贸易、投资、援助以及其他有关方面的交流和合作。

人们还建议，采取有效措施在大学培养专门人员研究亚太地区的语言、风俗习惯、文化、经济、政治、并了解其市场需求及发展趋势。

三

中国是加拿大在亚太地区的老主顾，从五十年代末开始，中国就从加拿大大量进口小麦，后来发展到纸浆、纸张、铝、钾肥、硫磺、机械产品、采矿设备等商品；中国向加拿大主要出口纺织品(以灯芯绒、劳动布为主)、食品(包括蘑菇罐头、午餐肉、肉罐头、花生仁等)、鞋类(工夫鞋)、普通机床、小型机具和土特产品。由于中国对加方市场缺乏了解，商品的质量和包装不符合加方要求，加之中国缺乏协调一致的对外贸易管理措施，以及来自加方某些不合理的做法，致使中国对加出口几年来一直裹足不前。1979年，加拿大借给中国二十多亿加元为期五年的现货，到期时，中方所用甚少。

在我国实行对外开放政策之后，加拿大工商界人士对我国中小企业技术改造兴趣浓厚，他们强调指出，企业家们应到中国去，和当地建立广泛的联系，中国新开放的城市给加拿大中小企业进入该地市场提供了许多机会，但他们同时认为这个市场不容易进入，也难以预料，对于中外合资企业的管理和外商合法权益的保障等都顾虑重重。特别是一些颇有成就的爱国

华侨，他们十分愿意到国内投资、兴办各项事业，但总是耽心有朝一日中国的政策发生变化后，他们在国内所苦心经营的一切落空。

实现四个现代化是中国未来几十年的战略目标，中国要大量引进国外先进技术和设备，装备目前还比较落后的国内企业。因此，中国对外关系的战略目标就是创造一个良好的国际环境、维护世界和平，即包括维持一个长期稳定的国际政治环境，比较安宁、和睦的邻邦，有利可图的对外贸易市场，多渠道的技术、资本引进以及国际间文化、教育和其他公共事业上平等互利的双边或多边交流与合作。

中国是一个太平洋国家，还比较落后。对她来说，太平洋地区的挑战还没有象今天这样严峻！亚太地区邻国和地区经济发展水平不尽一致，呈现出高、中、低三个层次，目前，三个层次的经济正处于你追我赶的状况。它们密切瞄准国际市场，随时准备根据其变化调整本国本地区的产业结构，积极开展产业升级和鼓励出口活动。在这场竞赛中，中国还远远不能说已抢在前面，在咄咄逼人的形势面前，我们只有一个选择：利用机会——现有的和潜在的。

充分利用“第三次浪潮”提供的机会。各国为了在技术上居领先地位，纷纷采取措施，发达国家正忙于开发高、精、尖技术，新兴工业国和地区准备迎头赶上，也竞相发展资金密集和技术密集型产业。尤其是在国际市场对亚太地区劳动力密集型产品需求下降的条件下，本地区那些严重依赖国际市场的新兴工业国家和地区已把重点放在金融、商业、技术、咨询服务、精密光学仪器、计算机软件、医疗器械、高级电子部件、生物工程和工程设计等所谓“技术和知识活用型”产业部门。中国是一个大国，存在着多层次的经济成分和具有完备的经济结构，我们应该在安排好发展高技术部门和行业的前提下，积极利用世界经济结构调整的机会，变被动为主动，择优引进适宜技术，趁他国某些行业衰弱，而该产品仍为人所需之机，装备我国同类行业，一则可以完成技术改造，一则可以扩大出口。

利用各国兴起的“太平洋热”和“中国热”所提供的机会，盛极一时的“太平洋热”已经唤起了世界各国对太平洋国家和地区的极大关注，中国已经成为一个主要的目标，一股有利于我国经济发展的“中国热”正在形成。我们应该清醒地认识到，无论对于哪一个国家或地区，中国都是一个富有魅力的投资场所和贸易伙伴。她的劳动力便宜，工人流动性小，土地广阔且使用费低，而且具有提供10亿人的国内市场潜力。在世界各主要资本主义国家实行保护主义的今天，中国却把不断地开放其国内市场作为实现经济起飞的一个重要途径。因此，世界各国有战略眼光的工商界人士都希望进入这个未被开发的市场。但是，他们大多数人视中国为“走不进去的半开放市场”、“走不出来的迷宫”、或说中国是“不求效率、最难对付的谈判者”。这些抱怨和批评从不同角度反应了我国对外经济政策和某些具体做法上存在的问题，是值得我们认真研究的忠言。

再回到中加经济关系上来，双方应根据互利原则开展贸易，逐步改变过去某些片面的做法。为了扩大中国对加方的出口，我们应积极利用在加拿大的广大华侨作为进入那里的中间人和引进加方技术和设备的介绍人；同时主动地与工商界人士接触，寻找合作的领域和商定合作的方式。这样，可以减少盲目性，增强双方的了解。此外，我们还可以考虑集中有限的资金，鼓励有竞争力的企业在加拿大直接投资设厂，越过中间人，取得与当地中国产品使用者的直接联系，了解他们的需求，研究市场动态，不断改进技术，提高质量，生产出受当地人欢迎的价廉物美的产品。在加拿大，这样的投资机会是很多的，包括建造高级中国饭店，开设以销售中国食品为主的批发和零售商店以及用中国运去的原料、半成品在当地包装、装

法中，应该对农村合作经济的形式、独立进行经济活动的自主权、重点户和专业户的发展，集体劳动者经营的自留地（自留山）和家庭副业的权限等等加以具体规定。总之，凡象在宪法许可的范围内，人民群众创造和实践证明有利于改善经营管理，提高劳动生产率和经济效益的经验，都应认真地加以总结，并在各项经济法规中加以具体规定。

（三）要以改革的精神，加快经济检察、经济审判的组织建设与业务建设的步伐。

经济检察工作和经济审判工作是经济法制建设的重要方面。从一九八〇年九月全国五届人大三次会议《关于最高人民法院工作报告和最高人民检察院工作报告的决议》，提出“应当建立和健全经济法庭和经济检察机构，加强经济司法工作”的任务以来，全国各级人民检察院和人民法院普遍建立了经济检察组织、经济审判组织，并初步开展了经济司法业务活动，取得了一定的成绩，摸索了一些经验。但是，总的来说，经济司法的组织建设和业务建设都远远不能适应全面开创社会主义现代化建设新局面的要求。据调查了解，要改变这种落后的局面，至少应抓紧解决以下几个问题：第一，要选调经过法律专业训练的干部担任经济检察员和经济审判人员。这是加强经济司法工作的基础；第二，工作作风要有一个大改革，司法人员应当密切同经济部门的联系，了解经济管理体制改革的情况，掌握产、供、运、销各个环节签订合同，履行合同中的问题，从而切实改变那种“坐堂问案”的衙门作风；第三，要敢于坚持原则，秉公执法，对经济案件的审理，既要着重进行调解，又要防止文调不决。凡属调解无效的，就应该及时依法作出判决，那种惧怕困难，照顾关系，徇私枉法的恶劣习气，已经到了非革除不可的时候了。

毛泽东同志早在四十多年前就为我们指明了有的放矢地学习马克思主义的科学态度。我们本着这一精神运用马克思的法律思想，对我国经济法制建设的若干重要问题进行了初步的探讨，期望对加强我国的经济法制建设起到抛砖引玉的作用，有更多的同志来研究这一问题。

注释：

① 《马克思恩格斯选集》第3卷，第34页。

②③ 《马克思恩格斯选集》第2卷，第82页。

④ 《马克思恩格斯选集》第4卷，第506页。

⑤ 《资本论》第1卷人民出版社1975年版，第527页。

⑥ 《马克思恩格斯全集》第4卷，第124页。

⑦ 《马克思恩格斯全集》第1卷，第183—184页。

⑧ 《关于建国以来党的若干历史问题的决议》

⑨ 《列宁全集》第14卷，第344页。

（上接73页）

配的加工厂，还可以开设银行和保险公司，中国旅游服务中心和其他服务设施。

在投资和技术引进方面，中国可以选择的有加拿大的发电（包括水力、火力和原子能）输电系统，节能锅炉，采掘设备，铁路、港口、机场建设，食物储存，保鲜和加工技术设备，水土保持和森林栽培与管理技术，教育训练等项目。最近几年，加拿大的对外投资策略已经转向合股经营，力图把直接投资活动同技术转让结合起来。以上许多技术虽然不都是世界上第一流的，但是，对于我国发展交通运输、节能、加强中小企业技术改造具有重大意义。

去年1月和今年7月，国务院总理赵紫阳和国家主席李先念先后访问了加拿大，曾热切希望加拿大放手与中国发展经济关系，并保证中国的大门永远是敞开的，中国的现行政策不会改变。无疑，这些活动在很大程度上解开了加拿大人的许多疑虑。但是，要保证中加经济技术合作关系健康发展，双方还要作出不懈的努力。