

联合国贸易和发展会议

2002 年世界投资报告

跨国公司和出口竞争力

概述



联合国
纽约和日内瓦，2002 年

说 明

贸发会议是联合国秘书处内具体负责与外国直接投资和跨国公司有关的所有事务的中心机构。过去，跨国公司方案先后由联合国跨国公司中心(1975-1992年)和联合国经济和社会发展部跨国公司及管理司(1992-1993年)掌管。1993年该方案转到联合国贸易和发展会议下。贸发会议力求加深人们对跨国公司的性质及跨国公司对发展的贡献的了解，并努力为国际投资和企业发展创造有利的环境。贸发会议通过政府间讨论、技术协助活动、研讨会、讲习班和大会开展工作。

本报告中所用的“国家”一词在适当时也指领土和地区。本报告中所使用的名称以及材料的编排方式，并不意味着联合国秘书处对任何国家、领土、城市或地区或其当局的法律地位或者对其边界或界线的划分表示任何意见。此外，国家类别名称是为了统计上的方便，未必表示对某一国家或地区在发展过程中所达到的发展阶段作出的判断。提及一家公司及其活动不应被解释为贸发会议对该公司或其活动的认可。

在本出版物提供的地图上的边界、显示的名称和使用的指标并不意味着联合国对其正式认可或接受。

表格使用了下列符号：

两点(..)表示没有数据或无法得到单独的数据。表格中的横列在该列任何内容的数据都无法得到时则省略。

破折号(—)表示该项目数量为零或其数值可略去不计。

表格中的空白表示该项目不适用。

代表年份的数字之间的斜线(/)如1994/95表示财政年度。

在代表年份的数字之间使用连字号(-)如1994-95，指所涉的是整个期间，包括开始年份和结束年份。

提及“元”处，均指美元，除非另有说明。
除另有说明外，年增长率或年变动率指年复合率。
表内细数和百分数由于四舍五入，其合计数未必与总计相等。
本报告所载资料可自由引用，但需适当声明。

UNCTAD/WIR/2002(Overview)

志 谢

《2002 年世界投资报告》是在 Karl P. Sauvant 总的指导下，由 Anh-Nga Tran-Nguyen 领导的一个小组编写的，其成员包括 Victoria Aranda, Americo Beviglia Zampetti, Kumi Endo, Torbjorn Fredrikson, Masataka Fujita, Kalman Kalotay, Gabriele Kohler, Padma Mallampally, Michael Mortimore, Abraham Negash, Ludger Odenthal, Miguel Perez Ludena, Katja Weigl 和 Jamse Xiaoning Zhan。Sung Soo Eun, Peter Froehler, Jorg Weber 和 Zbigniew Zimny 贡献了具体意见。

Mohamed Chiraz Baly, Bradley Boicourt, John Bolmer, Lizanne Martinez 和 Tadelles Taye 帮助进行了主要的研究。四位实习人员在不同的阶段协助了《2002 年世界投资报告》的工作，他们是：Fatma Ben Fadhl, David Fischer, Stijn Mentrop 和 Paulina Rauwerda。《2002 年世界投资报告》的制作是由 Christopher Corbet Monica, Adjivon-Conteh, Christiane Defrancisco, Lynda Piscopo, Chantal Rakotondrainibe 和 Esther Valdivia-Fyfe 进行的。Diego Oyarzun-Reyes 担任制图。《2002 年世界投资报告》由 Teresita Sabico 案头出版，由 Vishwas Govitrikar 和 Praveen Bhalla 担任文字编辑。

Sanjaya Lall 是主要的顾问和咨询人。

联合国内外的专家都对《2002 年世界投资报告》贡献了意见。主要贡献意见的是 Greg Felker Don Lecraw Henry Loewendahl Alvin G. Wint 贡献意见的还有 John O.B. Akara, Katalin Antaloczy, Octavo de Barros, Daniel Chudnovsky, Mark Curtis, Andrea Elteto, Carlos Garcia Fernandez, Andrea Goldstein, Masayo Ishikawa, Danuta Jablonska, Soon-Hyng Kwon, Antonio Correa de Lacerda, Andres Lopez, Marjan Svetlicic, Friedrich von Kirchbach, Hoyuan Xing 和 Yuan Ziwei。

编写各章时请教了一些专家。本报告还得益于与南开大学跨国研究中心(2001 年 12 月于中国天津)及联合国拉丁美洲和

加勒比经济委员会(2002年1月于智利圣地亚哥)共同组织的两个区域讲习班的参加者作出的贡献。在2001年11月的一个特设专家会议上讨论了贸发会议外国直接投资的指数问题。这个特别的议题在2002年6月与德国国际发展基金会发展政策论坛合作在日内瓦举行的全球讲习班上进行了讨论。

在编写过程的各阶段提出意见和反馈的还有：Yilmaz Akyuz, 亚美尼亚 C. Ballesteros, Nazha Benabbes Taarji, Douglas van der Berghe, Karl Brenke, Rudolf Buitelaar, Graciana del Castillo, Marquise David, Jose Duran, Persephone Economou, Enrique Egloff, Magnus Ericsson, David Frans, Klaus Friedrich, Anabel Gonzalez, Charles Gore, Khalil Hamdani, Susan Hayter, Yao-Su Hu, Grazia Ietto-Gillies, Yuthasak Kanasawat, Guy Karsenty, Faizullah Khilji, Kee Beom Kim, Jesse Kreier, Nagesh Kumar, Sam Laird, Robert Lipsey, Raymond J. Mataloni, Andrew McDowell, Mina Mashayekhi, John A. Mathews, Joseph Mathews, Joerg Meyer, Helge Muller, Rajah Rasiah, Christopher von Rohr, Frieder Roessler, Rene Samek, Valdas Samonis, Magdolna Sass, Leo Sleuwaegen, Christiane Stepanek-Allen, Shigeki Tejima, Taffere Tesfachew, Rob van Tulder 和 Janina Witkowska。

各国中央银行、统计局、投资促进机构和其他政府机关的许多官员，国际组织和非政府组织的官员，以及一些公司的高级管理人员也对《2002年世界投资报告》作出了贡献，特别是提供了数据和其他资料。更具体说，马来西亚工业发展局、中国对外贸易和经济合作部、菲律宾经济区局和泰国投资委员会提供了关于政策的资料。

《报告》普遍采纳了高级经济顾问 John H. Dunning 的意见。

对德国、挪威和瑞典政府的资助深表谢意。

目 录

	<u>页次</u>
概 述	1
国际生产的趋势	
跨国公司在不断全球化的世界经济中的作用正在增长,	1
.....但是由于经济增长放慢, 2001 年外国直接投资流动急剧减少,	13
.....不过有重大的区域差别,	16
.....和国家差别, 反映在制定来用于对内流外国直接投资的业绩和潜力进行基准测试的两项贸发会议指数上。	22
跨国公司和出口竞争力	
增加出口竞争力帮助各国发展,	25
.....同时变化中的跨国公司的国际生产体系能够发挥关键作用,	27
.....对发展中国家和经济转型国家既提供了机会也提出了挑战,	32
.....但是从扩大出口中得到的发展成果不能认为是理所当然的。	39
促进面向出口的外国直接投资	
促进面向出口的外国直接投资的政策正在演变之中.....	41
.....其参照物是世贸组织关于出口补贴的规则,	44

目 录 (续)

	<u>页次</u>
……同时促进投资的针对性更强了, ……	46
……并且纳入一项综合的方法, 以便应付竞争 力和发展的挑战。	49
 <u>附 件</u>	
《2002 年世界投资报告》: 目录表	53
联合国贸发会议关于跨国公司和外国直接投资的 出版物选	58
调查表	72

图

1. 1980-2001 年外国直接投资流入和世界国内生 产总值的实际增长率	14
2. 世界外国直接投资流入, 2000 年和 2001 年 10 个最大经济体	17
3. 世界外国直接投资流出, 2000 年和 2001 年 10 个最大经济体	18
4. 2000 年世界出口市场的份额	34
5. 1985-2000 年世界出口市场份额的变化	35

表

1. 1982-2001 年外国直接投资和国际生产选定指 标	2
2. 2000 年按国外资产排名的世界 25 家最大跨国 公司	4
3. 2000 年按国外资产排名的发展中经济体 25 家 最大的非金融跨国公司	8

目 录 (续)

	<u>页次</u>
4. 2000 年按国外资产排名的中欧和东欧 15 家最大的非金融跨国公司	10
5. 1991-2001 年国家管制的改变	12
6. 1998-2000 年按外国直接投资业绩和外国直接投资潜力区分的国家分类	24
7. 1985-2000 年按市场份额的变化区分的世界出口有活力的产品	28
8. 选定年份在选定东道经济体的所有产业和制造业出口中外国子公司的份额	36

2002 年世界投资报告

跨国公司和出口竞争力

概 述

国际生产的趋势

跨国公司在不断全球化的世界经济中的作用正在增长，……

国际生产在继续增长，与此同时，跨国公司正在扩大它们在不断全球化的世界经济中的作用。根据最近的估计，目前有大约 65,000 家跨国公司。在全球有大约 850,000 家子公司。这些公司的经济影响可以用不同的方法加以测量。2001 年外国子公司占用大约 5,400 万员工，1990 年是 2,400 万；它们的销售额达到将近 19 万亿美元，是 2001 年世界出口额的两倍以上，而在 1990 年这两个数字大致相等；在此同期，外流外国直接投资的数额从 1.7 万亿美元增加到 6.6 万亿美元(表 1)。外国子公司目前占世界国内生产总值的十分之一，世界出口额的三分之一。此外，如果考虑到全世界范围与非产权关系有关的跨国公司活动(如国际分包、特许经营、合同制造商等)，跨国公司在这些全球性的总额中所占的份额甚至还要大。

世界最大的跨国公司在这种形势中占据了主导地位。例如在 2000 年，最大的 100 家非金融跨国公司(以 Vodafone 集团、通用电气和埃克森美孚为首)占了外国子公司全部销售额和员工人数的一半以上(最大的 25 家这类公司见表 2)。主要由于 2000 年所进行的各次重大的合并和盘购，2000 年最大的 100 家跨国公司的国外资产增加了 20%，外国员工人数增加了 19%，销售额增加了 15%。合并和盘购也影响到工业组成，造成电信公司和媒体公司的数量在表中增加。当然，所有这些情况只是全球性的经济增长放慢降临之前的形势的一个掠影，关于新经济公司和整个股市产生的盲目乐观情绪成了泡影，一些跨国公司中出现了审计上的违规行为。

表 1 1982-2001 年外国直接投资和国际生产选定指标
(十亿美元和百分比)

项目	按目前价格价值 (十亿美元)			年增长率 (百分比)					
	1982	1990	2 001	1986-1990	1991-1995	1996-2000	1999	2000	2001
	外国直接投资流入	59	203	735	23.6	20.0	40.1	56.3	37.1
外国直接投资流出	28	233	621	24.3	15.8	36.7	52.3	32.4	-55.0
外国直接投资内流股份	734	1,874	6,846	15.6	9.1	17.9	20.0	22.2	9.4
外国直接投资外流股份	552	1,721	6,582	19.8	10.4	17.8	17.4	25.1	7.6
跨国合并和盘购 ^a	..	151	601	26.4 ^b	23.3	49.8	44.1	49.3	-47.5
外国子公司销售额	2,541	5,479	18,517 ^c	16.9	10.5	14.5	34.1	15.1 ^c	9.2 ^c
外国子公司总产值	594	1 423	3 495 ^d	18.8	6.7	12.9	15.2	32.9 ^d	8.3 ^d
外国子公司总资产	1,959	5,759	24,952 ^e	19.8	13.4	19.0	21.4	24.7 ^e	9.9 ^e
外国子公司出口额	670	1,169	2,600 ^f	14.9	7.4	9.7	1.9	11.7 ^f	0.3 ^f
外国子公司雇员人数(千)	17,987	23,858	53,581 ^g	6.8	5.1	11.7	20.6	10.2 ^g	7.1 ^g
国内生产总值(以目前价格计算)	10,805	21,672	31,900	11.5	6.5	1.2	3.5	2.5	2.0
固定资本形成总额	2,285	4,841	6,680 ^h	13.9	5.0	1.3	4.0	3.3	..
专利权使用费和其他费收入	9	27	73 ^h	22.1	14.3	5.3	5.4	5.5	..
货物和非要素服务出口	2,081	4,375	7,430 ⁱ	15.8	8.7	4.2	3.4	11.7	-5.4

资料来源: 贸发会议, 根据其外国直接投资/跨国公司数据库和贸发会议的估计

a 只有 1987 年以后的数据。

b 只是 1987-1990 年。

c 根据 1982-1999 年期间销售额对外国直接投资内流股份(百万美元)的下列回归结果:

销售额 = $323 + 2.6577 * \text{外国直接投资内流股份}$ 。

d 根据 1982-1999 年期间总产值对外国直接投资内流股份(百万美元)的下列回归结果:

总产值 = $364 + 0.4573 * \text{外国直接投资内流股份}$ 。

e 根据 1982-1999 年期间资产对外国直接投资内流股份(百万美元)的下列回归结果:

资产 = $-1\ 153 + 3.8134 * \text{外国直接投资内流股份}$ 。

f 1995-1998 期间, 根据 1982-1994 年期间外国子公司对外国直接投资内流股份(百万美元)的下列回归结果:

出口额 = $254 + 0.474 * \text{外国直接投资内流股份}$ 。

1999-2001 期间, 应用 1998 年外国子公司在世界出口额中占据的比例 (34%) 来求得数值。

g 根据 1982-1999 年期间雇员人数(千人)对外国直接投资内流股份(百万美元)的下列回归结果:

雇员人数 = $12\ 138 + 6.0539 * \text{外国直接投资内流股份}$ 。

h 数据是 2000 年的。

i 世贸组织的估计。

注: 本表不包括外国子公司通过其母公司的非产权关系在世界范围内销售的价值及其母公司本身的销售价值。外国子公司的世界销售额、生产总值、总资产、出口和雇员人数是根据法国、德国、意大利、日本、美国等国在世界外国直接投资流入总额中所占的份额, 从法国、德国、意大利、日本和美国跨国公司(销售额和雇员人数)、日本和美国跨国公司(出口)、美国跨国公司(生产总值), 以及德国和美国跨国公司(资产)外国子公司的世界数据外推估算的。

表2 2000年按国外资产排名的世界25家最大跨国公司
(百万美元和雇员人数)

排 名				公 司	国 家	行 业 b	资 产		销 售 额		雇 员 人 数		跨 国 性 指 数 a (百分比)
2000 年		1999 年					国外	总 额	国外 e	总 额	国外	总 额	
国外	跨 国 性	国外	跨 国 性										
资产	指 数 a	资产	指 数 a										
1	15	-	-	Vodafone	联合王国	电信	221,238	222,326	7,419	11,747	24,000	29,465	81.4
2	73	1	74	General Electric	美国	电气和电子设备	159,188	437,006	49,528	129,853	145,000	313,000	40.3
3	30	2	22	ExxonMobil	美国	石油勘探/提炼/销售	101,728	149,000	143,044	206,083	64,000	97,900	67.7
4	42	47	79	Vivendi Universal	法国	多种经营	93,260	141,935	19,420	39,357	210,084	327,380	59.7
5	84	4	82	General Motors	美国	汽车	75,150	303,100	48,233	184,632	165,300	386,000	31.2
6	46	3	43	Royal Dutch/ Shell Group	联合王国	石油勘探/提炼/销售	74,807	122,498	81,086	149,146	54,337	95,365	57.5
7	24	10	18	BP	联合王国	石油勘探/提炼/销售	57,451	75,173	105,626	148,062	88,300	107,200	76.7
8	80	6	81	Toyota Motor	日本	汽车	55,974	154,091	62,245	125,575	..	210,709	35.1
9	55	30	73	Telefónica	西班牙	电信	55,968	87,084	12,929	26,278	71,292	148,707	53.8
10	47	50	80	Fiat	意大利	汽车	52,803	95,755	35,854	53,554	112,224	223,953	57.4
11	57	9	49	IBM	美国	电气和电子设备	43,139	88,349	51,180	88,396	170,000	316,303	53.5
12	44	12	45	Volkswagen	德国	汽车	42,725	75,922	57,787	79,609	160,274	324,402	59.4

排 名				公 司	国 家	行 业 b	资 产		销 售 额		雇 员 人 数		跨 国 性 指 数 a (百分比)
2000 年		1999 年					国 外	总 额	国 外 e	总 额	国 外	总 额	
国 外	跨 国 性	国 外	跨 国 性										
13	64	-	-	ChevronTexaco	美国	石油勘探/提炼/销售	42,576	77,621	65,016	117,095	21,693	69,265	47.2
14	52	-	-	Hutchison Whampoa	中国香港	多种经营	41,881	56,610	2,840	7,311	27,165	49,570	55.9
15	23	19	57	Suez	法国	电气、煤气和水	38,521	43,460	24,145	32,211	117,280	173,200	77.1
16	93	7	50	Daimler Chrysler	德国	汽车	..	187,087	48,717	152,446	83,464	416,501	24.0
17	11	31	14	News Corporation	美国	媒体	36,108	39,279	12,777	14,151	24,500	33,800	84.9
18	4	11	2	Nestlé	瑞士	食品和饮料	35,289	39,954	48,928	49,648	218,112	224,541	94.7
19	62	-	-	TotalFinaElf	法国	石油勘探/提炼/销售	33,119	81,700	82,534	105,828	30,020	123,303	47.6
20	87	16	54	Repsol YPF	西班牙	石油勘探/提炼/销售	31,944	487,763	15,891	42,563	16,455	37,387	29.3
21	51	20	32	BMW	德国	汽车	31,184	45,910	26,147	34,639	23,759	93,624	56.3
22	48	22	42	Sony	日本	电气和电子设备	30,214	68,129	42,768	63,664	109,080	181,800	57.2
23	77	-	-	E.On	德国	电气和电子设备	..	114,951	41,843	86,882	83,338	186,788	39.4
24	3	21	3	ABB	瑞士	机器和设备	28,619	30,962	22,528	22,967	151,340	160,818	94.9
25	10	33	35	Philips Electronics	荷兰	电气和电子设备	27,885	35,885	33,308	34,870	184,200	219,429	85.7

资料来源：贸发会议《2002年世界投资报告》：跨国公司和出口竞争力，表四.1

- a 跨国性指数是三个比值的平均数：国外资产和资产总额之比，国外销售额和销售总额之比，以及国外雇员人数和雇员总人数之比。
- b 公司的行业分类遵循的是美国证券和交易委员会所使用的美国行业分类标准。
- c 国外资产、国外销售和国外雇员均是指欧洲以外的。
- .. 无法为了本研究的目的获取有关国外资产、国外销售和国外雇员的数据。在不具备的情况下，这些数据是利用二手数据资料估算的，或者是根据国外资产与全部资产、国外销售和全部销售以及国外雇员和全部雇员的比率估算的。

注：本表只包括非金融跨国公司。在有些公司，国外投资者可能持有 10%以上的少数股份。

自从贸发会议开始收集有关最大的跨国公司的数据以来，第一次破记录的有总部设在发展中经济体的五家公司，即和记黄埔(中国香港)、Petronas (马来西亚)、Cemex(墨西哥)、Petroleos(委内瑞拉)和 LG Electronics (大韩民国)，进入 2000 年最大的 100 家公司之列。这些公司还在推动发展中，国家最大的 50 家公司继续跨国化过程中起了主要作用(这些公司中的前 25 家，见表 3)。这 50 家公司受到股市重整和跨界并购的影响比较少。因此，它们总的国外资产、销售额和员工人数的扩展得比较少，如果将最大的 5 家公司从名单上删除，就可以说明这一点。

关于中欧和东欧 25 家最大跨国公司的数据确认了俄罗斯跨国公司比这个地区的其他跨国公司规模更大，在全球范围内分布得更加广泛(这些公司中的前 15 家见表 4)。例如，Lukoil 公司的国外资产在 40 亿美元以上，与发展中国家最大的跨国公司处于同一水平上。2000 年，大部分这些最大的跨国公司继续增长，其国外的扩展超过了国内的运作。然而，并不是这个地区所有最大的跨国公司都走在增长的道路上。一些捷克、斯洛伐克和波兰的公司正在进行重大的重组，因此常常会退出国外的活动。

各种因素的综合推动了国际生产的扩大，这些因素在不同的产业、不同的国家里所起的作用各不相同。有三种力量是主要的推动力。首先是政策自由化：开放国家市场，允许各种各样的外国直接投资和非产权性安排。2001 年，71 个国家的外国直接投资法律进行了 208 项修改(表 5)，90%以上是旨在使得投资环境更加有利于内流外国直接投资。此外，去年，多达 97 个国家参与缔结了 158 项双边投资条约，使得这类条约的数目到 2001 年底达到 2,099 项。同样，签订了 67 项新的关于双重征税的条约。除此之外，2001 年 11 月在卡塔尔多哈举行的第四次世贸组织部长级会议上，投资问题显得非常突出。其后续工作的一部分涉及作出巨大努力来帮助发展中国家更好地评价它们的发展过程中在投资领域中更加密切的多边合作的影响。

表3 2000年按国外资产排名的发展中经济体25家最大的非金融跨国公司
(百万美元和雇员人数)

排名	公司	国家	行业 b	资产		销售额		雇员人数		跨国性 指数 a (百分比)	
				国外	总额	国外 c	总额	国外	总额		
1	11	Hutchison Whampoa	中国香港	多种经营	41,881	56,610	2,840	7,311	27,165	49,570	50.3
2	8	Cemex	墨西哥	非金属矿产	10,887	15,759	3,028	5,621	15,448	25,884	54.8
3	15	LG Electronics	大韩民国	电气和电子设备	8,750	17,709	9,331	18,558	20,072	46,912	42.7
4	20	Petróleos de Venezuela	委内瑞拉	石油勘探/提炼/销售	8,017	57,089	49,780	53,234	5,458	46,920	35.8
5	27	Petronas	马来西亚	石油勘探/提炼/销售	7,690	36,594	11,790	19,305	3,808	23,450	29.5
6	43	New World Development	中国香港	多种经营	4,578	16,412	565	2,633	800	23,530	15.8
7	39	Samsung Corporation	大韩民国	多种经营/贸易	3,900	10,400	8,300	40,700	175	4,740	18.5
8	21	Samsung Electronics	大韩民国	电气和电子设备	3,898	25,085	23,055	31,562	16,981	60,977	34.9
9	4	Neptune Orient Lines	新加坡	运输和仓储	3,812	4,360	4,498	4,673	6,840	8,734	78.6
10	29	Companhia Vale Do Rio Doce	巴西	开矿和采石	3,660	10,269	758	4,904	6,285	17,634	0.0
11	7	Sappi	南非	造纸	3,239	4,768	3,601	4,718	9,399	19,276	57.9
12	26	COFCO	中国	食品和饮料	2,867	4,543	4,767	12,517	350	26,000	30.8
13	1	Guangdong Investment Limited	中国香港	多种经营	2,852	4,605	921	634	6,837	7,875	88.2
14	19	China National Chemicals Imp. & Exp.	中国	化工	2,603	4,701	10,755	18,036	600	8,600	36.6
15	47	Hyundai Motor	大韩民国	汽车	2,488	25,393	4,412	25,814	6,532	84,925	10.4

排名	公司	国家	行业 b	资产		销售额		雇员人数		跨国性 指数 a (百分比)
				国外	总额	国外 c	总额	国外	总额	
16	42 Keppel	新加坡	多种经营	2,293	22,180	338	3,657	5,910	16,389	16.7
17	2 First Pacific	中国香港	电气和电子设备	2,116	2,322	652	809	8,511	8,560	81.4
18	13 Citic Pacific	中国香港	建筑	2,076	4,022	981	2,058	7,118	11,354	48.6
19	34 Grupo Carso	墨西哥	多种经营	2,043	8,827	4,000	9,315	19,542	89,954	26.3
20	24 South African Breweries	南非	食品和饮料	1,966	4,384	1,454	5,424	15,763	48,079	31.3
21	3 Orient Overseas International	中国香港	运输和仓储	1,819	2,155	2,382	2,395	3,792	4,414	80.9
22	46 Singtel	新加坡	电信	1,790	8,143	..	2,845	2,500	12,640	12.6
23	45 Posco	大韩民国	金属和金属制品	1,777	15,901	2,311	10,873	2,741	26,261	12.9
24	30 San Miguel	菲律宾	食品和饮料	1,738	3,061	300	1,861	3,091	14,864	28.1
25	17 Jardine Matheson	中国香港	多种经营	1,641	10,339	7,148	10,354	50,000	130,000	37.0

资料来源：贸发会议《2002年世界投资报告》：跨国公司和出口竞争力，表四.10

- a 跨国性指数是三个比值的平均数：国外资产和资产总额之比，国外销售额和销售总额之比，以及国外雇员人数和雇员总人数之比。
- b 公司的行业分类遵循美国行业分类标准。
- c 在若干情况下，公司只报告国外销售总额，而没有区分母公司的出口额和其国外子公司的销售额。因此，有些国外销售额的数字可能也包括母公司的出口额。
- .. 无法获得关于国外资产、国外销售额和国外雇员人数的数据。在不具备的情况下，这些数据是利用二手数据资料估算的，或是根据国外资产和资产总额，国外销售额和销售总额，以及国外雇员人数和全部雇员总人数的比率估算的。

注：在有些公司里，外国投资者可以持有 10% 以上的少数股份。

表4 2000年按国外资产排名的中欧和东欧15家最大的非金融跨国公司^a
(百万美元和雇员人数)

排名		公司	国家	行业	资产		销售额		雇员人数		跨国性 指数 b (百分比)
国外 资产 指数 b	跨国性 指数 b				国外	总额	国外	总额	国外	总额	
1	11	Lukoil Oil	俄罗斯联邦	石油和天然气	4,189.0	12,008.0	7,778.0 ^d	14,436.0	20,000.0	130,000	35
2	6	Novoship	俄罗斯联邦	运输	963.8	1,107.0	271.5	372.0	88	7,406	54
3	1	Latvian Shipping ^c	拉脱维亚	运输	459.0	470.0	191.0	191.0	1,124	1,748	87
4	5	Primorsk Shipping	俄罗斯联邦	运输	256.4	444.1	85.3	116.5	1,308	2,777	59
5	24	Hrvatska Elektroprivreda	克罗地亚	能源	296.0	2,524.0	10.0	780.0	..	15,877	4
6	7	Gorenje Group	斯洛文尼亚	家用电器	236.3	420.8	465.5	615.5	590	6,691	47
7	10	Far Eastern Shipping	俄罗斯联邦	运输	236.0	585.0	134.0	183.0	263	8,873	39
8	13	Podravka Group	克罗地亚	食品饮料/药品	... ^c	440.1	139.8	316.5	516	6,827	32
9	9	Pliva Group	克罗地亚	药品	181.9	915.9	384.7	587.6	2645	7,857	40
10	3	Atlantska Plovidba ^c	克罗地亚	运输	138.0	154.0	46.0 ^d	46.0	..	509	63
11	8	Krka	斯洛文尼亚	药品	129.2	462.4	212.0	273.0	483	3,322	40
12	20	MOL Hungarian Oil and Gas	匈牙利	石油和天然气	102.7	3,281.6	758.8	3,632.2	870	18,016	10
13	14	Tiszai Vegyi Kombinát Rt.	匈牙利	化工	101.2	481.8	272.9	537.8	208	4,548	25
14	2	Adria Airways ^c	斯洛文尼亚	运输	116.3	129.2	103.4	104.6	19	597	64
15	19	Petrol Group	斯洛文尼亚	石油和天然气	98.8	536.1	129.0 ^d	1,187.9	49	1,943	11

资料来源: 贸发会议《2002年世界投资报告》: 跨国公司和出口竞争力, 表四.17

- a 根据调查的回应。
- b 跨国性指数是三个比值的平均数: 国外资产和资产总额之比, 国外销售额和销售总额之比, 以及国外雇员人数和雇员总人数之比。
- c 1999年的数据。
- d 包括母公司的出口销售额。
- e 该公司不透露数据, 这些数据是利用二手数据资料估算的。
- .. 无法获得关于国外资产、国外销售额和国外雇员人数的数据。在不具备的情况下, 这些数据是利用二手数据资料估算的, 或是根据国外资产和资产总额, 国外销售额和销售总额, 以及国外雇员人数和全部雇员总人数的比率估算的。

注: 在有些公司里, 外国投资者可以持有 10%以上的少数股份。

表 5 1991-2001 年国家管制的改变

项 目	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
在其投资制度引进 改变的国家数量	35	43	57	49	64	65	76	60	63	69	71
管制改变的数量	82	79	102	110	112	114	151	145	140	150	208
其中：											
更有利于外国直接投资 a	80	79	101	108	106	98	135	136	131	147	194
较少有利于外国直接投资 b	2	-	1	2	6	16	16	9	9	3	14

资料来源：贸发会议，根据各国的资料来源

a 包括目的在于加强市场职能以及增加激励措施的放宽的改变。

b 包括目的在于增强控制以及减少激励措施的改变。

第二种力量是迅速的技术变革及其不断增加的成本和风险，使得各公司必然要利用世界市场并且分担其成本和风险。另一方面，运输和通信费用的下降——距离的“死亡”——使得将遥远的业务活动一体化以及为了寻求效率而在全球范围内运输产品和部件变得十分经济。这些做法特别有功于的追求效率的外国直接投资，对于各国的出口竞争力具有重要的影响。

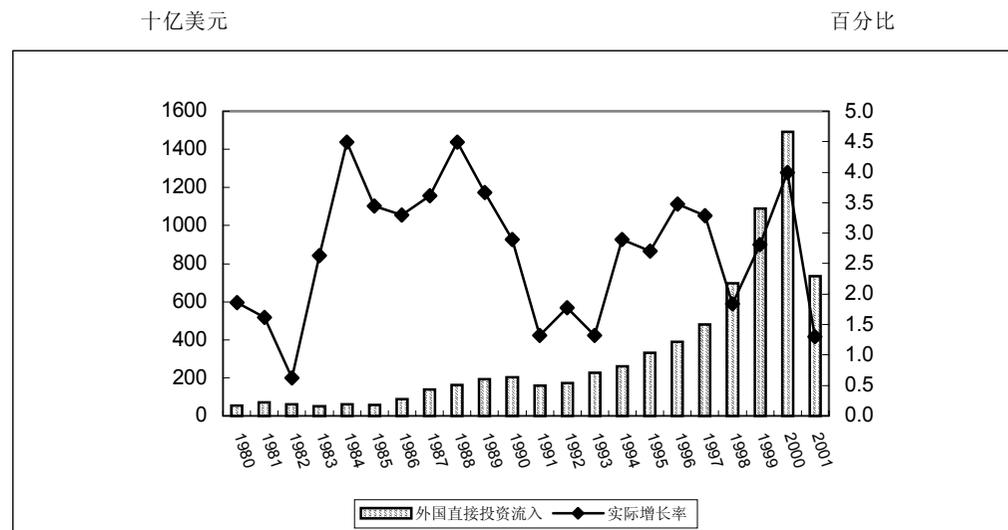
第三种力量是上面两种力量的结果，即日益增加的竞争。竞争的加剧迫使公司探索增加它们的效率的新方式，其中包括尽早将它们的国际业务扩展到新的市场，以及转移某些生产活动以降低成本。竞争还使得国际生产采用新的形式，有新的所有权和合同安排，以及将新的活动设置在海外新的地点。

……但是由于经济增长放慢，2001年外国直接投资流动急剧减少，……

这些推动力的性质是长期的。公司的投资行为也受到商业周期的短期变化的强烈影响，最近外国直接投资的趋势就可以证明。经过2000年达到创记录的高水平之后，全球资金流动在2001年急剧下落——这是十年来第一次(图1)。这主要是由于全球经济的衰弱，特别是世界的三大经济体都陷入衰退，因之造成跨界并购值的下降。2001年完成的跨界并购总值(5,940亿美元)只是2000年的一半。跨界并购的数量也减少了，从2000年的7,800多起降低到2001年的6,000起左右。价值超过10亿美元的跨界并购交易的数量从175起减少到113起，其总值从8,660亿美元降低到3,780亿美元。

其结果是，外国直接投资的减少主要集中在发达经济体，其中外国直接投资流入减缩59%，而发展中国家则减缩14%。对中欧和东欧的流入总的说来保持平稳。外国直接投资的世界流入达到7,350亿美元，其中5,030亿美元流入发达国家，2,050亿美元流入发展中国家，其余的270亿美元则流入中欧和东欧

图1 1980-2001年外国直接投资流入和世界国内生产总值的实际增长率
(十亿美元和百分比)



资料来源: 贸发会议《2002年世界投资报告》: 跨国公司和出口竞争力, 图一.1

的转型经济体国家。发展中国家和中欧和东欧的经济转型国家在全球外国直接投资流入的份额在 2001 年分别达到 28%和 4%，而前两年的平均数是 18%和 2%。49 个最不发达国家仍然是数量很少的接受国，只有流入发展中国家的全部外国直接投资的 2%，或全球总额的 0.5%。

经济增长的放慢加剧了竞争的压力，使得寻找低成本地点的需求更加迫切了。这样可能造成在那些得益于重新设置在或扩展至较低成本的地点的活动方面外国直接投资的增加。从那些国内市场增长得比国外市场慢的国家的资金流出可能也增加了。有迹象表明，这两个因素促进了最近日本对中国的外国直接投资以及中欧和东欧资金流动的增长。

同时，对发展中世界及中欧和东欧的流动的分布仍然不均匀。2001 年，五个最大的接受国吸引了对发展中国家流动总额的 62%，而中欧和东欧的相应数字则是 74%。绝对增长额最大的 10 个流入国中，8 个是发展中国家，以墨西哥、中国和南非名列前茅。相反，外国直接投资流入下降最剧的 10 个国家中，8 个是发达国家；据报告，比利时和卢森堡、美国和德国下降得最为厉害。

可以认为，经过了前两年狂热的并购活动之后，2001 年外国直接投资回到了“正常的”水平。尽管有全球性经济增长放慢和“九·一一”悲惨事件，在发展中国家和转型经济体国家里，外国直接投资证明有相当大的弹性。与投资组合和银行借款相比，越发显示出这种弹性。以净额计算(流入减去流出)，在 2000-2001 年期间，外国直接投资流动是流向发展中国家和经济转型国家的私人资本流动的唯一积极因素。2001 年私人资本流动总净额的规划数字只低达 310 亿美元。

尽管有最大的经济体需求疲软的不利影响，外国直接投资的长期前景仍然大有希望。对投资计划的若干调查提出，主要的跨国公司很可能会继续在国际上扩展。更具体而言，调查报告认为，最中意的目的地将包括大型的发达国家市场(如美国、德国、联合王国和法国)，以及发展中国家(特别是中国、

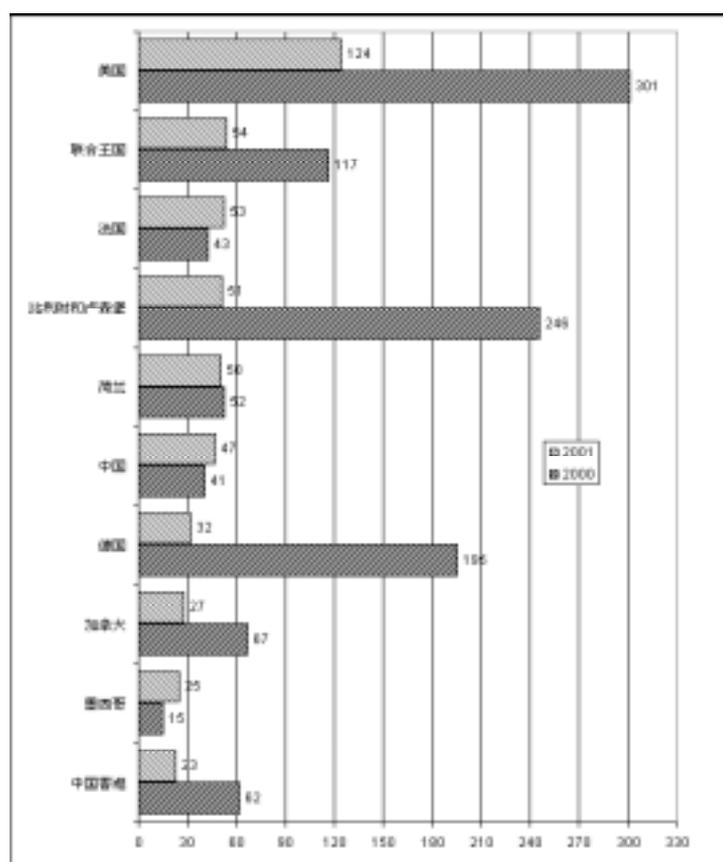
巴西、墨西哥和南非)与中欧和东欧(如波兰、匈牙利和捷克共和国)的一些主要的目的地。有意思的是,这些发展中国家和经济转型国家中,有许多在吸引面向出口的外国直接投资方面特别成功。

……不过有重大的区域差别,……

外国直接投资最近的发展在不同的区域差别甚大。如上面已经说过的,2001年外国直接投资活动的放慢主要与发达国家有关。这些国家的外国直接投资流出和流入在2000年达到顶峰之后都急剧下降了一半以上,分别到5,810亿美元和5,030亿美元。美国尽管经济增长放慢和发生“九·一一”事件,仍然保持了它最大的外国直接投资接受国的地位,但是流入降低了一半以上,跌到1,240亿美元(图2)。美国恢复了世界最大的投资国的地位,不过1,140亿美元的流出反映了30%的下跌(图3)。外国直接投资流入和流出的主要的伙伴国仍然是欧洲联盟的国家;但是,北美自由贸易协定各伙伴国作为美国外国直接投资的目的国的重要性增强了,这部分是由于Citigroup对Banamex(墨西哥)的盘购。在内流外国直接投资方面,跨界并购继续是基本的进入模式,这种并购以德国电信公司以294亿美元盘购VoiceStream无线电公司首屈一指,这是2001年世界范围内最大的一笔跨界并购交易。

2001年,从欧洲联盟的流出和向欧洲联盟的流入减少了差不多60%,分别跌到3,230亿美元和3,650亿美元。这主要是由于有关并购的外国直接投资的减少。向联合王国(西欧最大的接受国)和德国(图2)的流入减少得最多,而向法国、希腊和意大利的流入则增加了。外流外国直接投资甚至减少得更加厉害,仅有的例外是爱尔兰、意大利和葡萄牙。同前几年一样,外流主要由跨界并购组成。法国成为这个地区最大的对外投资国,接下来是比利时和卢森堡(图3)。区域内流动在欧盟的外国直接投资中所占的份额增加了。

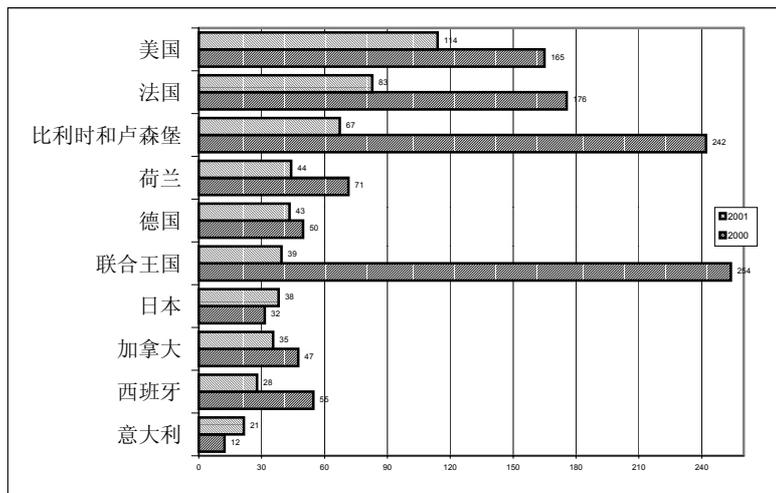
图2 世界外国直接投资流入，2000年和
2001年10个最大经济体^a
(十亿美元)



资料来源：贸发会议外国直接投资/跨国公司数据库

a 根据2001年外国直接投资流入量大小排名。

图3 世界外国直接投资流出，2000年和2001年
10个最大经济体^a
(十亿美元)



资料来源：贸发会议外国直接投资/跨国公司数据库

a 根据2001年外国直接投资流出量大小排名。

其他西欧国家是发展情况大同小异，其中瑞士占流入这些国家的外国直接投资的75%。在其他发达国家中，从日本的外国直接投资外流在2001年增加了，但是它的国内投资和内流外国直接投资减少了，这主要是由于这个国家遭受旷日持久的经济衰退的缘故。从澳大利亚和新西兰这两个与亚太地区经济联系比较密切的国家的外国直接投资流出和向这两国的流入，比起加拿大来，受到美国的发展情况的影响要少，而加拿大的内流下跌了60%。

向发展中国家的外国直接投资流入也减少了，从 2000 年的 2,380 亿美元下降到 2001 年的 2,050 亿美元。但是，减少数额中的大部分集中在数量相对少的几个东道国里。特别的三个经济体——阿根廷、巴西和中国香港——的外国直接投资流入减少了 570 亿美元之多。非洲仍然是很少外国直接投资的接受者，尽管外国直接投资流入从 2000 年的 90 亿美元增加到了 2001 年的 170 多亿美元。初看起来，这个增加的数额相当可观，但事实上大部分非洲国家的外国直接投资流动仍然多少保持在 2000 年的水平上。80 亿美元的增加数额主要是由于几个大型的外国直接投资项目，特别是在南非和摩洛哥的项目，以及这些项目在国外直接投资统计中的反映方式。不过话得说回来，虽然非洲大陆只收到全球外国直接投资流入的 2%，但是从其经济规模而论，对非洲的外国直接投资流入的数额与对其他发展地区的流入相差不多少。再者，总的模式掩盖了国家一级的一些充满活力的发展情况，其中包括象乌干达这样一些最不发达国家。此外，有迹象表明，某些政策倡议，尤其是美国的《非洲增长和机会法》，促进了受益于有了更多进入市场的机会的一些国家的外国直接投资的增加。

最近的数字还表明，向非洲大陆的外国直接投资流入的部门组成正在改变。虽然一半以上的外国直接投资流动进入了初级部门，特别是石油部门，但在过去两年里，进入服务产业(如银行金融和运输部门)的外国直接投资流动已变得同样重要。这说明，尽管步伐很慢，但是投资机会是会渐渐扩大的。

向亚洲和太平洋地区发展中国家的外国直接投资流入从 2000 年的 1,340 亿美元下降到 2001 年的 1,020 亿美元。这个下降大部分是由于向中国香港的流入从 2000 年创记录的数字 620 亿美元的下落(图 2)。因此，如果不算中国香港，2001 年的流入达到与 20 世纪 90 年代的顶峰年份一样的水平。虽然东北亚和东南亚的流入仍然停滞不前，但是南亚和中亚的流入却显著增加了(分别增加了 32%和 88%)。亚太地区在世界流入中的比

例从 2000 年的 9%增加到 2001 年的将近 14%。在这个总的趋势中，2001 年各经济体的业绩高低不一。中国恢复了它作为该地区以及整个发展中世界最大的外国直接投资接受国的地位——2000 年这个地位由中国香港占去。印度、哈萨克斯坦、新加坡和土耳其是它们各自次区域的重要接受国。东南亚国家联盟近些年来外国直接投资的数额降低，引起它的一些成员国的关切：2000-2001 年期间对这个地区的外国直接投资流入每年只有 120 亿美元，只相当于 1996-1997 年顶峰期的三分之一左右。2001 年，从亚洲发展中国家的外国直接投资流出是 320 亿美元上下，是 20 世纪 90 年代中期以来的最低点，这主要是由于中国香港这个最大的传统投资者的外流的减少。中国跨国公司在世界市场上越来越显山露水了。

流入拉丁美洲和加勒比地区的外国直接投资已经是连续第二年下降，这主要是因为对巴西和阿根廷的外国直接投资显著减少，巴西前几年的私人化进程几乎已经停止，而阿根廷的经济和金融危机使得人们不敢进行新的投资。在此同时，墨西哥由于 Banamex 银行被 Citigroup(美国)以 125 亿美元盘购，成为最大的区域接受国。从拉丁美洲各经济体的流出仍然不多，主要是以该区域的其他国家为目标的。

在 49 个最不发达国家的外国直接投资的绝对数额很小，但是它继续对当地的资本形成作出贡献，这一点，从外国直接投资在若干这些国家的国内资本形成总额中占据高额比例就可以看出。从总投资的百分比来看，1998-2000 年期间外国直接投资在整个最不发达国家群组中的平均比例是 7%，而在所有其他发展中国家中的比例是 13%。然而，对最不发达国家的外国直接投资流动是高度集中的，不过最大的五个接受国目前所占的比例要低于它们在 20 世纪 80 年代末所占的比例。大部分这些流动都是通过新建项目投资而不是跨界并购的方式进行的。2001 年，尽管总的经济增长放慢，在最不发达国家中的外国直接投资却增加到了 38 亿美元，这主要是因为向安哥拉的

流动增加了。官方发展援助仍然是向最不发达国家的外部金融流动最大的组成部分，尽管从 1995 年到 2000 年其绝对和相对数额有所减少。2000 年，整个最不发达国家群组通过双边和多边官方发展援助收到 125 亿美元净额，而 1990 年则收到 168 亿美元。在此期间，双边官方发展援助的数额从 99 亿美元降低到 77 亿美元。另一方面，外国直接投资变得更加突出了：在 20 世纪 90 年代，28 个最不发达国家的外国直接投资同时增加了，而双边官方发展援助则同时减少了。但是在 2000 年，只有 7 个最不发达国家(安哥拉、赤道几内亚、冈比亚、莱索托、缅甸、苏丹和多哥)的外国直接投资流入超过双边官方发展援助，其中的 3 个是主要的石油输出国。由于大部分最不发达国家依赖官方发展援助作为它们的主要财政来源，而官方发展援助和外国直接投资是不能相互取代的，这种官方发展援助的减少是令人担忧的。

最不发达国家本身已经开始更加积极地向外国投资者宣传促销他们的国家。已经在 38 个最不发达国家中建立了投资促销机构，其中的 28 个国家参加了世界投资促销机构协会。此外，在 2001 年底，41 个最不发达国家一共缔结了 292 项双边投资条约和 138 项双重征税条约。最后，目前有越来越多的最不发达国家是有关多边协议的签字国。例如，截至 2002 年 6 月，20 个最不发达国家参加了《承认和执行外国仲裁决定公约》；37 个最不发达国家批准或签署了《关于解决国家和其他国家国民之间的投资争议的公约》；34 个最不发达国家是多边投资保证机构的成员(还有 6 个国家正在加入的过程中)；30 个最不发达国家是世界贸易组织的成员。

向中欧和东欧的外国直接投资流入(270 亿美元)和从这些国家的流出(40 亿美元)仍然保持与 2000 年差不多的水平。该区域的 19 个国家中的 14 个外国直接投资流入增加了，该区域在世界外国直接投资流入中的比例从 2000 年的 2% 上升到 2001 年的 3.7%，5 个国家(波兰、捷克共和国、俄罗斯联邦、匈牙利和斯洛伐克)占该区域 2001 年流入的四分之三以上。从

中欧和东欧的外国直接投资流出在 2001 年有些下降，这是因为俄罗斯联邦的流出放慢，俄罗斯联邦的流出占该区域的外流外国直接投资的四分之三。

……和国家差别，反映在制定来用于对内流外国直接投资的业绩和潜力进行基准测试的两项贸发会议指数上。

虽然在世界大部分地区，跨国公司活动的作用正在提高，但是国与国之间有明显的差别。利用贸发会议编制的内流外国直接投资业绩指数和内流外国直接投资潜力指数分别对各个别经济体吸引外国直接投资的业绩和潜力进行基准测试，可以向决策者和分析各国相对业绩的专家提供有用的数据。

内流外国直接投资业绩指数将一个国家在全球外国直接投资流动中所占的比例与这个国家在全球国内生产总值中的所占比例加以比较，根据这项指数，指数值如果是 1,表示这个国家在全球外国直接投资中所占的比例与它在全球国内生产总值中的所占比例相等。指数值高于 1 的国家吸引的外国直接投资中的所占比例高于根据这个国家国内生产总值的相对规模所能预期的值。在这个测定的基础上，在 1998-2000 年期间，整个发达国家世界从其收到的外国直接投资来看多少处于平衡状态，虽然欧盟报告的分数最高(1.7)，而日本的分数最低(0.1)。从过去十年变化的角度来看，非洲的分数下跌了(从 1988-1990 年期间的 0.8 跌到 1998-2000 年期间的 0.5)，而拉丁美洲则大有起色(从 0.9 升到 1.4)。东亚和东南亚的分数超过 1(1988-1990 年期间是 1.7，1998-2000 年期间是 1.2)，与此成为对照的是，过去十年西亚和南亚报告的分数则很低(0.1-0.2)。中欧和东欧的分数为将近 1。

根据外国直接投资业绩的国家排名产生了饶有兴味的结果。最前面的 20 个国家包括了 5 个发达小国，12 个发展中经济体和 3 个中欧和东欧国家。分数最低的 20 个国家主要是些发展中国家，其中包括几个最不发达国家，但是也包括一些发

达国家，如日本和希腊。在过去十年业绩指数上升最大的是安哥拉、巴拿马、尼加拉瓜和亚美尼亚，而下降最厉害的是阿曼、希腊、博茨瓦纳和塞拉利昂。

贸发会议的内流外国直接投资潜力指数将各国根据它们吸引外国直接投资的潜力排名。这个指数的根据是倾向于改变得很慢的结构因素。因此，指数值在一段时间里是相当稳定的。依照这个测定，在 1998-2000 年期间，排名最前的 20 个国家是发达国家或高收入的发展中国家，而排名最后的 20 个国家都是些发展中国家。

依照业绩指数和潜力指数将国家排名产生了下列矩阵(表 6):

- 外国直接投资业绩高(即高于依所有国家的业绩排名的中点的国家)，潜力大的国家(即高于依所有国家的潜力排名的中点的国家)：“领先国”；
- 外国直接投资业绩高(即高于依所有国家的业绩排名的中点的国家)，潜力小的国家(即低于依所有国家的潜力排名的中点的国家)：“高于潜力经济体”；
- 外国直接投资业绩低(即低于依所有国家的业绩排名的中点的国家)，潜力大的国家(即高于依所有国家的潜力排名的中点的国家)：“低于潜力经济体”；
- 外国直接投资业绩低(即低于依所有国家的业绩排名的中点的国家)，潜力小的国家(即低于依所有国家的潜力排名的中点的国家)：“表现不佳国”。

在 1998-2000 年期间，有 42 个领先国，即高业绩结合高潜力的国家。这个群组包括象法国、德国、瑞典、瑞士和联合王国这样的工业化国家；亚洲的各只“老虎”，包括新的“老虎”，如香港、中国、马来西亚、新加坡和泰国；以及若干拉美国家，象阿根廷和智利等。这个名单还包括以强烈势头进入外国直接投资领域的国家，如哥斯达黎加、匈牙利、爱尔兰和波兰。

表 6 1998-2000 年按外国直接投资业绩和
外国直接投资潜力区分的国家分类

	高外国直接投资业绩	低外国直接投资业绩
1998-2000		
高外国直接投资潜力	<p style="text-align: center;"><u>领先国</u></p> <p>阿根廷、巴哈马、巴林、比利时和卢森堡、保加利亚、加拿大、智利、哥斯达黎加、克罗地亚、捷克共和国、丹麦、多米尼加共和国、萨尔瓦多、爱沙尼亚、芬兰、法国、德国、圭亚那、香港(中国)、匈牙利、爱尔兰、以色列、拉脱维亚、立陶宛、马来西亚、马耳他、纳米比亚、荷兰、新西兰、挪威、巴拿马、秘鲁、波兰、葡萄牙、新加坡、斯洛伐克、西班牙、瑞典、瑞士、泰国、特立尼达和多巴哥、联合王国。</p>	<p style="text-align: center;"><u>低于潜力</u></p> <p>澳大利亚、奥地利、白俄罗斯、博茨瓦纳、文莱、塞浦路斯、埃及、希腊、冰岛、伊朗伊斯兰共和国、意大利、日本、约旦、科威特、黎巴嫩、墨西哥、阿曼、卡塔尔、大韩民国、俄罗斯联邦、沙特阿拉伯、斯洛文尼亚、苏里南、阿拉伯叙利亚共和国、中国台湾省、阿拉伯联合酋长国、美国、乌拉圭。</p>
低外国直接投资潜力	<p style="text-align: center;"><u>高于潜力</u></p> <p>安哥拉、亚美尼亚、阿塞拜疆、玻利维亚、巴西、中国、科特迪瓦、厄瓜多尔、冈比亚、格鲁吉亚、洪都拉斯、牙买加、哈萨克斯坦、吉尔吉斯斯坦、马拉维、莫桑比克、尼加拉瓜、巴布亚新几内亚、摩尔多瓦共和国、罗马尼亚、苏丹、马其顿、多哥、突尼斯、乌干达、委内瑞拉、越南、赞比亚。</p>	<p style="text-align: center;"><u>表现不佳国</u></p> <p>阿尔巴尼亚、阿尔及利亚、孟加拉国、布基纳法索、喀麦隆、刚果民主共和国、刚果、埃塞俄比亚、加蓬、加纳、危地马拉、几内亚、海地、印度、印度尼西亚、肯尼亚、利比亚民众国、马达加斯加、马里、蒙古、摩洛哥、缅甸、尼泊尔、尼日尔、尼日利亚、巴基斯坦、巴拉圭、菲律宾、卢旺达、塞内加尔、塞拉利昂、南非、斯里兰卡、塔吉克斯坦、土耳其、乌克兰、坦桑尼亚联合共和国、乌兹别克斯坦、也门、津巴布韦。</p>

资料来源：贸发会议《2002 年世界投资报告》：跨国公司和出口竞争力，表二.3。

高于潜力经济体主要的组成者是那些在吸引外国直接投资方面成绩很好，但是没有强大的基础能力的经济体；它们大多数比较贫困，缺乏强大的工业基础。巴西和中国是值得注意的例外，虽然如此，它们也是这个群组的一部分。低于潜力经济体包括许多富裕和相对工业化的经济体，它们在外国直接投资方面业绩薄弱，是因为政策的优先取向和很少依赖外国直接投资的传统(意大利、日本、大韩民国和中国台湾省，特别是在较早的时期)，不利的社会和政治因素或竞争力薄弱(未以此处所使用的变量所记录)。美国属于这个群组，还有一些相对而言资本充裕的发展中国家(如沙特阿拉伯)，以及一些外国直接投资流动可能由于非产权的形式或依赖当地融资而没有充分反映出跨国公司参与的程度的国家。42个表现不佳国通常是一些穷国，它们由于经济原因或是其他原因，没有吸引它们预期的份额的全球外国直接投资。

从这个分析中产生了什么政策上的意义呢？对于那些希望继续是外国直接投资的重要接受者的领先国来说，问题是要从吸引外国直接投资的角度保持它们的竞争力。表现不佳国也许需要改善它们投资环境的各个方面，提升它们在在潜力指数上的排名位置。要从表现不佳国爬到高于潜力经济体的国家必须努力迅速建设其竞争潜力，以便在吸引投资者方面保有竞争力。同样，那些具有很大的潜力但是在吸引外国直接投资方面下滑的国家，必须研究察觉投资者的问题，并且作出更有针对性的努力来宣传现有的地点方面的优点。

跨国公司和出口竞争力

增加出口竞争力帮助各国发展……

在促进发展的过程中，决策者要考虑的一个重要的问题是增加“出口竞争力”。诚然，一开始出口竞争力是扩大国际市场的份额，但是要作的工作远远不止这些。这些工作涉及使出

口产品多样化，持续一段时期的高出口增长率，提升出口活动中的技术和技能含量，以及扩大有国际竞争力的国内公司的基地，以使竞争力可以持续，在此同时不断增加收入。竞争力强的出口使得各国能挣更多的外汇，因而能够进口它们为了提高生产率和生活水准所需要的产品、服务和技术。竞争力提高还使得各国能使出口产品多样化，不再依靠寥寥几种初级商品出口物，在技能和技术方面更上一层楼，而这一点对于提高当地的增值和持续增加工资是至关重要的。它可以提供更大、更多样化的市场，从而能够更广泛地实现各种规模经济和大范围的经济。出口对构成竞争力的各种能力具有反馈作用：它使企业处于更高标准的环境中，使企业有更容易获得信息和机会，并使企业受到更大的竞争压力，因而鼓励国内企业更加竭力获取新技能、新能力。理想的情况是，所有这些好处都应该随着国际市场份额的扩大而实现，以便最大程度地利用发展的影响。

然而，提高出口竞争力带来的这些发展的影响并不是理所当然的事情。比如说，如果所有经济体的目的都是在同一时候出口同样的产品，那么它们中的大多数很可能会变得更穷。同样，如果没有加强国家能力，提高当地增值的适当国家政策，扩大市场份额可能产生不了预期的效益。

跨国公司可以帮助发展中国家和经济转型国家提高竞争力，但是要利用它们的潜力并非轻而易举。吸引面向出口的跨国公司活动本身就是一件竞争激烈的事情——甚至成功的国家也可能在它们的工资上涨、市场条件变化的情势下感到难以持续其竞争力。要确保吸引面向出口的跨国公司活动植根于一项比较广泛的国家发展战略中，始终一贯的政策支助是极其必要的。出口竞争力是重要的，引人跃跃欲试的，但是必须将它看成是达到一个目的的手段，这个目的就是发展。

……同时变化中的跨国公司的国际生产体系能够发挥关键作用，……

跨国公司通过产权性和非产权性的联系，在一些发展中国家的出口额中占据了可观的比例，它们的作用遍布一切部门。在初级部门，除了矿产和石油之外，跨国公司可以对在诸如食品加工和园艺等部门发展基于资源的出口物作出贡献。在制造业，跨国公司常常是面向出口的生产和营销，特别是最有活力的产品的生产和营销的领先者，在这方面，与营销和分销网络的连接是至关重要的。跨国公司的国际生产体制可以有各种形式，从涉及各子公司之间的公司内部贸易的那些由生产驱动的，基于外国直接投资的体制直到由独立供应商组成的那些比较松散的，由买方驱动的，基于非产权的网络(如国际分包和承包制造)。服务可贸易性的增加为出口带来了新的机会，印度的软件产业是迄今为止最著名的例子。机会还延及区域总部、采购中心、分担维修中心及研究和开发活动等服务行业。

随着全球价值链扩大到许多中低技术活动中，跨国公司目前参与制造品出口的全部环节。在一些低技术部门中，其他的参与人也非常活跃，而跨国公司除了建立它们的子公司之外，常常起着协调地方制造商的作用。在不少技术复杂的活动中，跨国公司特别重要，因为贸易的很大一部分是其国际生产体制内部的行为。零件和部件的贸易，尤其是有活力的产业的零部件贸易，变得更加重要，这表明了一种日益走向与国际生产体制相联系的贸易专门化的潮流。世界贸易中最有活力的产品主要是在基于资源的制造业中，特别是电子、汽车和服饰等产业(表 7)。跨国公司在这些产品的出口扩展中发挥了重要作用，虽然其方式各不相同。在其他产品和产业，跨国公司也可以用类似的战略扮演相似的角色。

表 7 1985-2000 年按市场份额的变化区分的世界出口有活力的产品

(百万美元和百分比)

排名	SITC 代号	产 品	市场份额			数 值		
			1985	2000	增加	1985	2000	年增长率
1	7764	电子微电路	0.82	3.38	2.56	13,976	186,887	18.9
2	7599	数据处理机的零配件	1.02	2.33	1.30	17,446	128,882	14.3
3	7524	分开订货的数字中央储存器	0.02	1.01	0.99	295	55,942	41.9
4	7643	电视、无线电及有关发射器和接收器	0.11	0.91	0.81	1,811	50,614	24.9
5	5417	医药	0.53	1.24	0.71	8,985	68,452	14.5
6	7649	电信和记录器材的零配件	0.67	1.28	0.61	11,346	70,633	13.0
7	7641	电话和电报器材	0.28	0.83	0.55	4,704	45,962	16.4
8	7523	全套数字中央处理器	0.30	0.74	0.44	5,160	40,845	14.8
9	7721	制造/断开电路的电气器材	0.64	1.05	0.41	10,919	58,297	11.8
10	7788	其他电机设备 a	0.48	0.86	0.39	8,132	47,829	12.5
11	8942	儿童玩具、室内游戏	0.40	0.79	0.39	6,804	43,509	13.2
12	8939	各种化工商品	0.40	0.77	0.37	6,815	42,483	13.0
13	7924	机械推动的飞行器(除直升飞机外)	0.44	0.78	0.34	7,496	43,222	12.4
14	7525	文字处理设备的外部设备	0.66	0.98	0.32	11,248	54,390	11.1
15	7712	其他电机和零件	0.17	0.49	0.32	2,829	26,929	16.2
16	7731	绝缘电线、电缆、条、带等	0.29	0.60	0.30	5,012	33,062	13.4
17	5148	其他氮功能化合物 a	0.15	0.45	0.30	2,578	25,009	16.4

排名	SITC 代号	产 品	市场份额			数 值		
			1985	2000	增加	1985	2000	年增长率
18	8462	针织或钩织棉制内衣	0.16	0.44	0.28	2,714	24,145	15.7
19	7768	压电晶体、晶体管零件和阴极阀	0.31	0.58	0.27	5,285	32,259	12.8
20	7522	全套数字数据处理机	0.20	0.47	0.27	3,400	26,035	14.5
21	7810	载客机动车	4.90	5.15	0.25	83,547	285,222	8.5
22	5839	其他聚合物和共聚合物产品	0.16	0.40	0.24	2,736	22,087	14.9
23	8219	其他家具和部件	0.32	0.55	0.22	5,495	30,281	12.1
24	7763	二极管、晶体管和类似半导体产品	0.22	0.42	0.20	3,735	23,025	12.9
25	7149	非电气发动机和马达零件	0.28	0.46	0.19	4,712	25,648	12.0
26	8211	椅子和其他坐位	0.26	0.43	0.18	4,366	24,006	12.0
27	8983	唱片和其他录音或类似记录物	0.33	0.50	0.17	5,609	27,880	11.3
28	8720	医疗器材和设备 a	0.24	0.41	0.17	4,122	22,722	12.1
29	8451	球衫、套衫、两件套毛衣、开襟衫、无袖连衣裙等	0.39	0.54	0.15	6,594	29,987	10.6
30	8439	其他妇女、少女、婴儿针织外衣	0.30	0.45	0.15	5,161	25,015	11.1
31	7284	专门行业的机器和零件	0.68	0.82	0.14	11,618	45,617	9.6
32	7132	公路车辆的内燃活塞发动机	0.45	0.58	0.14	7,599	32,368	10.1
33	5989	化工产品和制剂 a	0.45	0.58	0.13	7,603	31,865	10.0
34	7611	彩色电视，接收器	0.27	0.40	0.13	4,589	21,955	11.0
35	5156	杂环化合物、核酸	0.32	0.44	0.12	5,445	24,599	10.6
36	7849	机动车的其他零配件 a	2.23	2.33	0.10	37,954	129,051	8.5
37	6672	未加工、经加工之钻石(除分选之工业钻石)	0.83	0.92	0.09	14,166	50,741	8.9

排名	SITC 代号	产 品	市场份额			数 值		
			1985	2000	增加	1985	2000	年增长率
38	7139	内燃活塞发动机零件 a	0.34	0.40	0.06	5,814	22,249	9.4
39	7492	管道、锅炉壳体、水箱、缸体用的 S 开关、龙头、 阀门等	0.34	0.40	0.06	5,854	22,168	9.3
40	7929	航空器零件(除轮胎、发动机、电气零件外)	0.49	0.53	0.04	8,334	29,475	8.8
		上述产品总数	21.84	36.71	14.87	372,006	2,031,347	12.0

资料来源：贸发会议《2002年世界投资报告》：跨国公司和出口竞争力，框表六.1.1

a 其他地方未写明。

注：这些商品至少占2000年世界贸易总额0.33%，依照它们在1985至2000年期间在市场份额的增加而排名。

国际生产体制的成长反映了跨国公司对全球经济环境的突然变化——技术变革、政策放宽和竞争加剧——所作出的反应。正在倒塌的国际交易壁垒使得跨国公司可以将包括各种服务功能在内的生产过程的不同部分在全球进行部署，以便得益于成本、资源、物流和市场方面的细微差别。它们表现出一种无休无止的求索，想通过将它们的活动进行最佳地理布局来提高竞争优势。国际生产体制的崛起，与早年的跨国公司业务相比，其不同之处在于：一、区域和全球规模一体化的强度；二、对整个体制的效率的强调。因此，全球市场越来越涉及由跨国公司统一指挥的整个生产体制之间的竞争，而不是个别工厂或商号之间的竞争。

在这方面，国际生产体制的三个核心因素是关键性的：治理、全球价值链和地理布局。治理关系到确定业务活动的地理和功能分配并且确保它们之间协调的管理结构。国际生产体制中治理的形式多种多样，从提供直接管理性监督的所有权(或产权)联系，直到各种非产权联系，在这种联系中，原先独立的中介人——供应商、制造商和分销处——通过诸如特许经营、发放许可证、分包、营销合同、共同技术标准或稳定、基于信任的业务关系等各式各样的关系联系起来。基于产权的治理体制将管理内部化，并且允许对各公司特有的利益给予更强有力的保护。如果利益是在品牌名称和营销方面，也许适宜采用比较外部化的管理方式。

国际生产体制的第二个因素是以通常称之为全球价值链的方式来组织和分配生产活动和其他职能。它覆盖技术开发，到生产，再到分销和营销。随着业务功能细分成为各种更加专门化的活动，价值链也正在变成段段块块。跨国公司近来在许多产业中，倾向于更加集中价值链的知识密集、不那么有形的功能，如产品定义、研究和开发、管理服务，以及营销和品牌管理等。由于这个缘故，合同制造商增长得十分迅速。

国际生产体制的第三个因素——这个因素发展中国家会特别感到兴趣——是它们的地理分布。过去 15 年里，确定跨国公

司活动最佳地点的因素有了巨大的变化，因之国际生产体制内部的技术地理分配、生产和营销活动也有了巨大的变化。将生产分散在全世界的做法已经做了几十年了，但是在更加大的地理规模上走向一体化的趋势还是比较新的。供应链已经扩展到全球各个新的地区，并且将原先各自为政的区域生产活动结合在一起。然而，虽然对不少交易而言，距离的重要性也许减少了(由于信息技术和通信技术的改进)，但对于某些产品来说，接近主要的市场仍然是很重要的。

国际生产体制的成长大家都看到了，但是这样一个事实知道的人还不多，这就是各公司，甚至是大的跨国公司，日益倾向于更加狭隘的专业化，而将越来越多的功能发包给分布在全世界的独立的公司去做，以便利用成本和物流方面的差别。有些公司甚至选择完全退出生产，让合同制造商去从事生产，自己则集中精力于革新和营销。主要的供应商和合同制造商本身常常就是大型跨国公司，配合它们的发包人在全球都有“足迹”，而且有它们自己的分包人和供应商。但是，跨国公司也越来越多地利用国家供应商和东道经济体的承包人。专业化还不仅如此，主要的跨国公司还正在与其他公司——竞争人、制造商或买方，以及与诸如研究实验室和大学等机构达成共同革新的安排。这样，正在崛起的全球生产体制从所有权来说日益开放，但是由每个国际生产体制的主要操作人进行着更为密切的协调。

……对发展中国家和经济转型国家既提供了机会也提出了挑战，……

变化中的公司战略和生产体制为发展中国家和转型经济体开辟了新的可能性，使它们能够进入它们本来不能从事的技术密集和面向出口的活动，成为国际生产体制的一部分。在此同时，对于主要供应商所提出的越来越高的要求抬高了发展中国

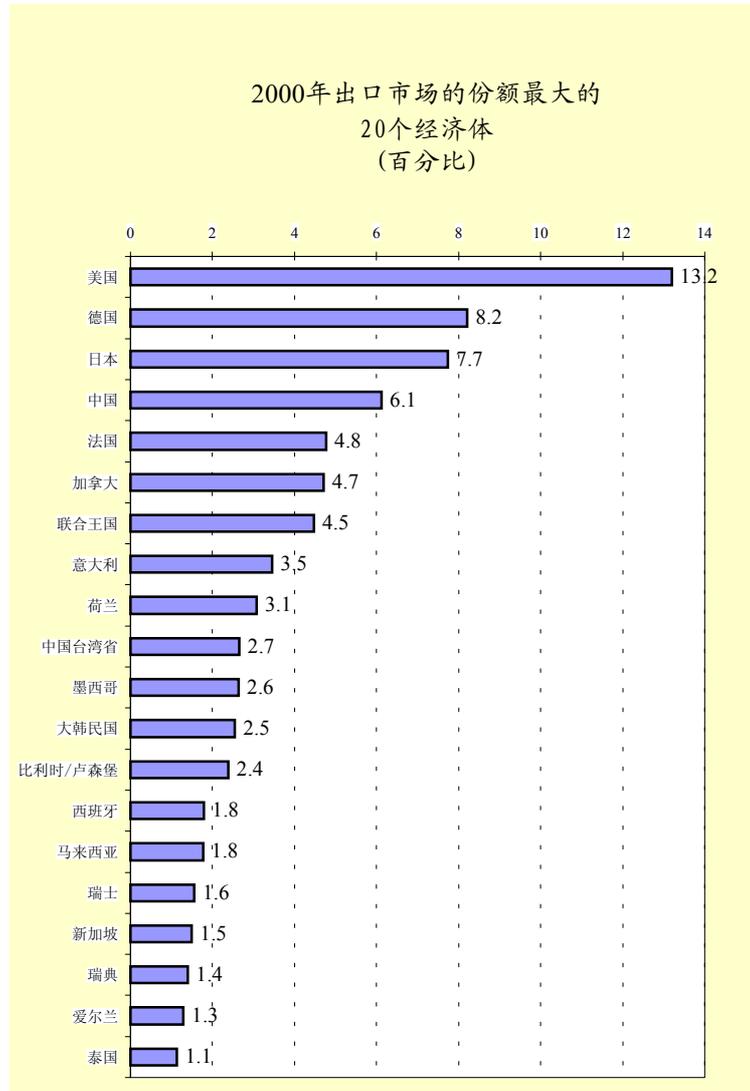
家和转型经济体中那些不具有现代生产体制所要求的能力和竞争优势的较小和较新的供应商进入市场的壁垒。

增加了的出口竞争力可以具有显著的效果。从市场份额的角度看，只有 20 个经济体一起占据了世界贸易值的四分之三以上(图 4)。发达国家，特别是德国、日本和美国，是主要的贸易国。但是，在 1985-2000 年期间，市场份额增加最多的是如中国、墨西哥、大韩民国、新加坡、中国台湾省和泰国等发展中经济体，以及如捷克共和国、匈牙利和波兰等转型经济体(图 5)。事实上，其中 7 个经济体有了它们增加了的市场份额，目前跻身于世界上最大的 20 个出口国之列。换句话说，世界贸易的组成正在发生迅速的改变，一系列的发展中国家和转型经济体是主要的受惠者。

许多这些优胜国家出口的增长直接关系到国际生产体制的扩大，特别是在电子和汽车产业。例如，在有几个这些国家中，外国子公司占据了制成品出口额的大约一半或一半以上(表 8)。但是，这样的体制倾向于按国家、区域和活动集中。随着国际生产加快步伐和扩大范围，在这些“优胜国”中所出现的出口活力有可能扩大到其他发展中国家和转型经济体，然而迄今大部分这种与跨国公司有关的活动——特别是在世界贸易最有活力的部门的这类活动——都集中在少数几个国家，主要位于东亚和东南亚以及毗邻北美和欧洲联盟的地区。在此同时，跨国公司还是许多不是主要的全球出口国的国家的操作者。

《2002 年世界投资报告》选定作进一步分析的六个国家——中国、哥斯达黎加、匈牙利、爱尔兰、墨西哥和大韩民国——中的每一个不仅经历了市场份额的骤然增加，而且还经历了出口产品品种的变化：从非活力产品到活力产品，从低技术活动到中、高技术活动。亚洲的优胜国家在所有的主要市场(日本、欧洲和北美)获得了市场份额，而其他地区国家的进展主要是在区域的范围内。西欧和东欧国家的进展主要在欧洲市场，而拉丁美洲和加勒比国家的进展主要在北美市场。

图 4 2000 年世界出口市场的份额



资料来源：贸发会议《2002 年世界投资报告》：跨国公司和出口竞争力，图六.1

图5 1985-2000年世界出口市场份额的变化



资料来源：贸发会议《2002年世界投资报告》：跨国公司和出口竞争力，图六.1

表 8 选定年份在选定东道经济体的所有产业和
制造业出口中外国子公司的份额
(百分比)

经济体	年份	所有产业	制造业 ^a
<u>发达国家:</u>			
奥地利	1993	23	14
	1999	26	15
加拿大 ^b	1994	46	41
	1995	44	39
芬兰	1995	8	10
	1999	26	31
法国 ^b	1996	22	27
	1998	21	26
爱尔兰 ^b	1991	..	74
	1999	..	90
日本	1988	4	3
	1998	4	4
荷兰 ^b	1996	44	22
葡萄牙 ^b	1996	23	21
	1999	17	21
瑞典 ^{b,c}	1990	21	21
	1999	39	36
美国	1985	19	6
	1999	15	14
<u>发展中国家:</u>			
阿根廷 ^d	1995	14	..
	2000	29	..
玻利维亚 ^d	1995	11	..
	1999	9	..
巴西 ^d	1995	18	..
	2000	21	..
智利 ^d	1995	16	..
	2000	28	..
中国	1991	17	16
	2001	50	44 ^e

经济体	年份	所有产业	制造业 ^a
哥伦比亚 ^d	1995	6	..
	2000	14	..
哥斯达黎加	2000	50	..
中国香港	1985	..	10
	1997	..	5
印度	1985	3	3
	1991	3	3
马来西亚	1985	26	18
	1995	45	49
墨西哥 ^d	1995	15	..
	2000	31	..
秘 鲁 ^d	1995	25	..
	2000	24	..
大韩民国	1999	..	15
新加坡	1994	..	35
	1999	..	38
中国台湾省	1985	17	18
	1994	16	17
<u>中欧和东欧:</u>			
捷克共和国	1993	..	15
	1998	..	47
爱沙尼亚 ^b	1995	..	26
	2000	60	35 ^f
匈牙利	1995	58	52 ^g
	1999	80	86 ^f
波 兰 ^b	1998	48	35 ^g
	2000	56	52 ^f
罗马尼亚	2000	21	..
斯洛文尼亚	1994	..	21 ^j
	1999	26	33 ^f

资料来源：贸发会议《2002 年世界投资报告》：跨国公司和出口竞争力，
表六.3

a 制造部门的外国子公司出口额在东道经济体的商品出口额中的比例。

b 外国子公司出口额数据只指持多数所有权的外国子公司出口额。

- c 制造业包括矿产和采石。
- d 外国子公司出口额数据基于 1998-2000 年平均数，由拉加经委会国际贸易和一体化处提供，根据 385 个外国所有的公司：82 个在阿根廷，160 个在巴西，20 个在智利，21 个在哥伦比亚，93 个在墨西哥，以及 9 个在秘鲁。
- e 2000 年
- f 1998 年
- g 1993 年

注：本表的完全脚注，见《2002 年世界投资报告》：跨国公司和出口竞争力，表六.3。

在所有这些国家里，跨国公司通过产权和非产权关系，在扩大出口方面发挥了重要的作用。然而，尽管跨国公司的活动在这些国家的出口方面占了很大的比例，但是实际情况多种多样。在主要出口国中，大韩民国是一个内流外国直接投资的方式存在相对很少的优胜国家的例子，不过非产权联系在提高大型国内公司的竞争方面是发挥了作用的，这类大型公司处于韩国的核心地带。其他的优胜国家，特别在非基于资源制造方面——这是世界贸易中最有活力的部分，依靠了跨国公司来改进其出口业绩。中国、哥斯达黎加、匈牙利、爱尔兰和墨西哥之所以成为出口优胜国，主要是依靠外国直接投资来产生它们最有活力的出口品。除此以外，每一个国家都有它特定的优势，使得它能够与国际生产体制相联系。中国的优势是它的经济规模很大，因而可以实行规模经济，帮助扩大出口。匈牙利、爱尔兰和墨西哥是因为它们优惠进入了一个主要的市场。在哥斯达黎加和爱尔兰，实行一种以前摄性的吸引高科技外国直接投资的方法为形式的国家政策，以及与国际供应商网络连通，是一个重要的因素。

……但是从扩大出口中得到的发展成果不能认为是理所当然的。

提高出口竞争力是重要的，引人跃跃欲试的，但是它本身不是一个目的。它是达到目的的一个手段，这个目的就是促进发展。这样就提出了从与跨国公司关联的贸易所产生的利益的问题，一开始是改善贸易收支平衡，接下来是提高出口业绩并且长期持续下去。尽管面向出口的外国直接投资帮助增加出口，但是外国子公司也搞进口。在有些情况下，净外汇收入的数量可能很少，高出口值可能与低增值水平的现象共同存在。在每一个案例中，问题在于东道国如何能够最大限度地利用跨国公司有权调动的资产。在很大程度上，这一方面有赖于跨国公司所奉行的战略，另一方面要看相应东道国的能力和政策。

过分依赖跨国公司来提高出口竞争力有它本身的缺点。跨国公司可能只集中于东道国的静态比较优势。虽然这样做可以解决跨国公司的某些短期的有关效率的问题，但是这意味着东道国可能不会实现可以与面向出口的外国子公司相联系的若干长期效益。特别是，动态比较优势可能发展不起来，而子公司不能与国内企业界建立联系，进一步发展劳动技能，或引进更多的复杂技术，从而植根在当地的经济里。

要使出口物升级换代，一要提高生产效率、二要将静态比较优势改造成动态比较优势。其出发点是，国际生产体制不同部门的专门化可能意味着不同的效益和竞争前景。因此，有理由担心，在有些情况下，劳动密集部门的专门化，甚至是高科技出口物的专门化，是不可取的；这种专门化可能在培训或技术方面产生不了多少效益，对当地的经济只产生很微小的间接影响。此外，工资一上涨，低成本劳力的竞争优势就会消失。另一方面，只要当地的增值相对于世界价格而言是正值，即使其增长的速度赶不上出口额的增长也罢，劳动密集出口物就会带来经济效益。事实上，当剩余劳力不大可能被用在报酬更高

或经济上更可取的活动时，有关国家将这些剩余劳力用于面向出口的生产，是符合其利益的。任何比较优势理论都会建议，这些国家在它们增加出口的努力的开始阶段应该专门集中于劳动密集的过程；问题是其后这种过程能否使出口物的升级换代及持续其出口。

跨国公司可以用两种方式对增加一国的竞争力作出贡献，即对它们以前没有投资过的产业的更高的增值额的活动进行投资，或者在某一产业的内部进行转移，从低生产率、低技术、劳动密集的活动转到高生产率、高技术、知识密集的活动上来。这样做，突出表明了确保面向出口的外国子公司的可持续性的重要意义。如果这些外国子公司要植根在东道国的经济里，它们就需要逐步建立和更新与国内企业的反向联系。如果创建了这样的联系，有关的出口物不仅可能会是可持续性的并给东道国带来广泛的效益，而且还会带来更高的国内增值额，有助于提高国内企业部门这个经济发展的基石的竞争力。有一些国家(主要是亚洲国家)将吸引面向出口的跨国公司活动的工作与发展国内能力结合起来，它们这种国家工业化战略的成功，是其他各国家的榜样。

总而言之，看起来跨国公司出口活动的利益还可以进一步挖掘。科技在不断地变革。程序和功能变得越来越可以分割，公司的内部和外部的界限正在变化之中。运输成本的下降正在扩大设置地点的范围图。各种新的活动，包括发展中国家和经济转型国家的许多活动，正在参加全球性的高潮。希望提高其与跨国公司有关的出口竞争力的国家所面临的挑战是：一、与这些公司的国际生产体制相连接；二、从中获得更多的利益。这就是政策——以及国家政策空间的需要——应该介入的地方。

促进面向出口的外国直接投资

促进面向出口的外国直接投资的政策正在演变之中……

无论富国还是穷国，它们的一项首要任务是使出口物升级换代和持续出口，以便使出口对发展作出更大的贡献。如同各公司不得不提高它们的生产体制的竞争力一样，各国也必须想办法在任何产业中转向增值额更高的活动。跨国公司有许多方式可以帮助提高东道国的出口竞争力。难题在于为了这个目的开发跨国公司的潜力。为了吸引面向出口的外国直接投资并确保这种投资化为发展的成果，各国必须找到最有效的方式来使得它们的设置地点更加有利于它们旨在培植的那种出口活动。即使一向是面向出口的外国直接投资的重要接受国，也必须进行升级换代，以能承受不断上涨的工资，维持它们作为出口基地的竞争力。

为了适合不断变化的影响主要出口产业的公司政策，各国之间和各次国家实体之间抢夺面向出口的外国直接投资日益激烈的竞争，变化中的规章环境，以及各国本身变化中的发展目标、政策制定和执行等都在演变之中。诚然，我们认识到，宏观稳定以及诸如技术能力和人力资源等结构方面的因素，对于使一个地点具有竞争力起着关键作用，但这里的焦点在于有关面向出口的外国直接投资的政策：如何吸引、更新和受益于这类外国直接投资。需要哪些政策来更新人力资源和技术本身，不属于本《2002年世界投资报告》所研究的范围。本报告的焦点放在从那些成功利用内流外国直接投资来提高其出口竞争力的发展中国家和经济转型国家的经验中可以汲取的其他重要教益上面。但是，在应用这些经验时必须小心从事：任何一项具体的政策的效率都有赖于特定的经济、历史、地理、文化和政治环境。

进入主要市场是吸引面向出口的活动的一项必要条件，但只有这项条件是不够的。虽然多边贸易自由化是支持国际生产体制的出现和跨国公司在海外建立面向出口的活动的重要促进因素，但是发达国家的市场准入，特别是让发展中国家有出口利益的产品进入这些市场，应该进一步改善。尤其要解决农业、纺织品和服装方面的关税峰值、关税升级和非关税壁垒等问题。在此同时，保护主义的上升可能有效危及穷国充分发掘其比较优势的前景。越来越多地使用贸易措施，如反倾销和保障措施，以及发达国家发给特定目标的津贴，都在这方面产生忧虑的根源。

尽管优惠的幅度在渐渐缩小，但许多区域性和优惠的安排(如在欧洲联盟及其联系协议、北美自由贸易区、美国加勒比海盆地倡议以及 AGOA 的范围内)，对于出口生产的地点仍然是很重要的，各种近海生产规划也是如此。一方面，东道国的决策者必须意识到这类安排所产生的机会，另一方面，他们也必需了解其局限。例如，近海生产规划通常不许可使用当地的部件，因此这样做可能限制提高当地操作的水准。贸易优惠本身及单独实施不能为发展(无论是有还是没有外国直接投资的)有竞争力的出口产业提供足够和可持续的基础。同理也适用于那些由于有未使用的向根据多种纺织品安排而限制纺织品和服装产品进口的国家的出口限额而吸引了面向出口的外国直接投资的国家。由于限额制度将在 2005 年之前分阶段退出，因此有这样的风险，即目前的投资有可能重新部署到提出更有竞争力的条件的国家去。应当把贸易优惠看成是一种临时的机会窗口，它可以提供时间来使各国增强其当地的优势。

在东道国政府这方面，可以考虑采取若干措施来改进一国作为一个面向出口的生产基地的长期吸引力。虽然这里的重点是与外国直接投资直接有关的政策措施，但是应该再次强调的是，必须将这些政策措施看成是促进发展的广泛努力的一部分。

一个关键性的政策领域是通过促进贸易的措施来增加获得进口投入的能力。这样的努力是重要的，因为面向出口的活动(特别是在非基于资源的产业的这类活动)常常在很大程度上依靠进口投入。各种国家曾经试图通过出口业绩要求来促使外国子公司提高出口额。然而，为了不吓退内流外国直接投资，这些要求通常是与投资者得到的某种利益挂钩的。在一个竞争日益加剧的环境里，根据世贸组织的规则，强制性的出口业绩要求正在变得更加难以实施。

为了降低生产成本和风险，许多国家给予目的在于赢得新的或更多的面向出口的外国直接投资激励措施。激励措施的使用也在随时演变。发达国家经常运用经济激励措施(如直接补贴)，而财政激励措施在发展中国家比较常见(这些措施不能直接耗尽政府预算)。激励措施一向是许多国家发展战略的一个重要组成部分，尤其是那些吸引面向出口的外国直接投资做得成功的国家。有些这样的国家已经采取了一种针对性日强的吸引外国直接投资的方法。

希望在它们促进面向出口的外国直接投资的努力中采取激励措施的发展中国家所面临的挑战是要衡量比较所得利益和所花成本。激励措施如果用得得法，典型地补充了旨在改进诸如技能、技术和基础设施水平的一系列其他措施。通过采取激励措施来弥补重大的缺陷可能并不总是一项明智的战略，因为这样做增加了将公共资金用于某些项目的风险，这些项目并不带来为了保证激励措施而首先需要的外部性。如果不努力改善商业环境，使之更有利于吸引投资、更新生产，及将外国直接投资植根于当地的经济，风险就会更大：一旦激励措施结束，投资者就会离开。因此，不要将补贴作为一项孤立的措施来使用，而应该将它作为范围较广的政策统筹的一部分。

建立出口加工区以便在一个限定的地区的范围内提供有效的基础设施，消除文牍扯皮作风，也是在促进面向出口的外国直接投资的大前提下一种广泛使用的手段。事实上，图 4 所查

明的大部分优胜国都建立了出口加工区(或者与其某些性质相同的其他规划), 其中有好些占了非基于资源制造品出口额的很大比例。然而, 出口加工区的业绩在很大程度上有赖于其他政策, 特别是旨在增强人力资源及创造为了吸引面向出口的外国直接投资和提高其级别所必需的基础设施的那些政策。成功的出口加工区可以在诸如中国、哥斯达黎加、多米尼加共和国、菲律宾和新加坡等国家找到。另一方面, 也有不少出口加工区未能吸引大量投资, 其费用远远超过了社会效益。

与其他政策领域里的情况一样, 出口加工区的性质和用途也在演变中。如前面所指出, 近年来许多国家对出口的要求放松了, 从而允许大量的国内销售。现在, 地区里建立了更多的国内公司, 各国政府正在作出努力, 鼓励外国子公司与国内公司之间更多的联系, 并鼓励培训当地员工, 发展技能和技术基础设施。出口加工区和其他地区内部的产业组成也在改变。过去一向以低技术、劳动密集、受激励措施驱使的制造活动为主, 而现在有一些正在转向诸如电子装配、电子设计、测试及研究和开发等新的领域, 更不用说区域总部和全球物流中心了。在发展中国家, 这样的趋势可能由于世贸组织在出口补贴方面的纪律而加快速度。

……其参照物是世贸组织关于出口补贴的规则, ……

在考虑使用激励措施, 特别是在出口加工区方面使用激励措施时, 发展中国家不仅需要查明那些最有效的措施, 而且还要确保这些措施符合国际管制框架, 特别是世贸组织的规则。在这方面, 特别值得注意出口补贴的作用。除了附件七《关于补贴和对销措施的协议》所列举的世贸组织的成员国以外(也就是说, 最不发达国家和其名称到它们的人均国民生产总值达到 1,000 美元为止列于附件七的国家), 其他的发展中成员国都必须在 2003 年 1 月 1 日之前取消其出口补贴, 但将获得延长

过渡期的国家例外。即使是这些国家，也必须考虑延长期满之后怎么办的问题。提供不符合被禁止的补贴的定义的其它特定激励措施的可能性仍然存在，但是对于给另一个世贸组织成员国的利益带来不利影响的任何“特定”补贴都是可以采取行动的，而且有对这类补贴采取补偿行动的可能性。此外，销入另一个世贸组织成员国的补贴进口物，如果对进口成员国内提供类似产品的国内工业造成或威胁造成重大的损失，可能会受到后者采取对销措施。因此，“特定”补贴的规定变得有风险了。

出口加工区可能会在各国促进面向出口的外国直接投资的总战略中继续发挥重要的作用。它们可以继续对区内的公司的出口物免去间接税(如营业税)、边境税(如领事费用)和进口收费。因此，退免关税是可以允许的。虽然退还关税方案可能不包括用来制造出口货物的资本货物，但是许多较小的世贸组织成员国国内可能很少或没有这类资本货物的生产，因此可以考虑干脆降低或取消这类货物的进口关税。除此之外，有人认为，以性能良好的基础设施和精简了的管理程序为形式的大部分结构方面的利益并没有受到影响。部分是鉴于这一点，有几个国家，包括一些发达国家，正在开始把它们出口加工区变成可以起到群集发展的催化剂的作用的工业园或科技园。

有这样的风险，即对于面向出口的外国直接投资的激烈竞争会表现成力争下游的竞争(在社会和环境方面)和力争上游的竞争(在激励措施方面)。在出口加工区方面表示这种关切的声音尤其多。成功的出口加工区不应该单凭其吸引外国直接投资，或提高出口额，或赚取外汇的能力来衡量。应该以它们帮助达到较广的经济和社会目标的程度来评估。采用比较一体化的政策方法来吸引面向出口的外国直接投资的国家——如通过在出口加工区委员会中设立第三方的代表，保证工人的权利(包括集社的权利和集体讨价还价的权利)，以及提高技能和工作条件等方法——往往能吸引高质量的外国直接投资。新加坡

和爱尔兰是在这方面采用比较一体化的政策方法的两个例子。在这两个国家里，作出了努力来促进培训，促进劳资对话，以及为投资者提供第一流的基础设施。良好的劳动关系和技能的更新提高了生产率和竞争力。

关于在激励措施方面力争上游的竞争的的风险问题，虽然《关于补贴和对销措施的协议》禁止使用出口补贴，但是其他激励措施，特别是地方上的激励措施，发达国家和发展中国家都仍然在广泛使用，以促进面向出口的外国直接投资。随着争取面向出口的外国直接投资的竞争日趋激烈，相互竞争的地点采用不断增多的激励措施的风险，要求在这方面进行进一步的国际合作。对私人投资的公共支助的可获资源的差异，也表明发展中国家在这种基于激励措施的竞争中处于不利地位。发达国家和发展中国家如果减少使用地点激励措施，会有助于各国政府将更多的资源用于发展技能、基础设施和与吸引面向出口的活动有关的其他领域。在此同时，应该研究给予外国子公司某些世贸组织规定不采取行动的面向发展的补贴的问题，例如这类补贴的作用是鼓励提供技术、技术援助及培训当地的供应商及其员工的。但是，为了防止搭便车的现象，应该正式要求享受激励措施的公司长期提供充分的资源。

……同时促进投资的针对性更强了，……

政策文件在面向出口的外国直接投资方面的选择必须与一国的总的发展战略合拍。大家越来越认识到，各种政策工具在以有针对性和连贯性的方式加以应用时，其效力最大。由于跨国公司典型的做法是同时考虑好几个潜在的面向出口的外国直接投资的地点，对于促进投资采取有集中点的方法的必要性尤其关系重大。就所获得的成果而言，确定目标的方法的成本往往比一国试图以更加特定性地吸引面向出口的外国直接投资的方式来得低。但最重要的是，确定目标的主要理由是增加吸引

推进一国特定的发展目标的投资的机会。这除了其他之外，要求各国政府确定什么样的外国直接投资可能有最大的潜力与本土的投资联系起来。

要成功地确定目标的一个重要出发点，是要深刻了解一个东道国(或其中的一个地区)在各种具体活动方面的相对竞争力。一方面，可以在各种深度和详细程度对一个地点的强项和弱点进行评估，另一方面，可以用一种相对低廉的凭经验估计的方式了解有用的情况，这种方式涉及对现有的贸易和产业模式进行分析，与目前的(国内和外国)投资者磋商，对各竞争地点出口些什么货物以及吸引了什么样的面向出口的外国直接投资进行分析，以及查明可以吸引面向出口的外国直接投资的各种因素，其中包括自由贸易区的成员国身份，优惠贸易规划，经济活动群集，以及工业园等。这样的评估可以构成对市场进行更细的部门分类的基础，例如根据经济、地理、人口和其他准则进行区分等。

确定目标的另一个重要因素，是对影响地点选择的公司战略进行良好的分析。为了对许多产业增长了地理和功能专门化作出回应，各国可能会发现查明它们可以借以与国际生产体制相联系的生产领域是有用的。一项方法的目标越是确定，精简其贸易促进机构的活动以满足投资者需求就越是容易。关于到何处去寻找潜在投资者的重要线索关系到已经在该国设立的外国子公司。它们是存在投资机会的“活的证明”，它们的存在可能表明到哪里去寻找更多的投资。它们的竞争者也可能是潜在的主要目标，特别如果现有的外国子公司是与主要的跨国公司相联系的话。作为东道国的国内公司或其中的外国子公司的价值链之一部分的公司(如作为买方或供应商)也是潜在的目标。培植与现有公司的密切关系可以对它们的投资战略和这些“有关”公司如何作出其投资决定产生有用的深入了解。

确定目标不应该是一次性的倡议，而是一种建立关系在其中发挥关键作用的连续不断的学习过程。各国政府必须认识在

查明市场领域方面的活力的重要性，并且要看到必须不时随着竞争条件和公司战略的演变而修改它们的战略。例如，基于优惠市场准入的优势是宝贵的，但是必须将其纳入一项明确的计划之中，以便创造长期的持续优势。综合行动方案可以对这类计划作出贡献，但是这些方案的形成和实施也需要其他政府机构和公私合作者的参与。

但是，发展一项有更明确的目标和重点的战略是有风险的。可能把资源集中于吸引一些不产生实效的投资，或者把大量精力和资源花在寻找错误类型的公司，或者无论怎样也会投资的公司上面。改善投资的总政策环境(国内环境和国外环境都一样)不应该牺牲于某一个选定的吸引几家公司的重点。对一个用作面向出口的生产基地的地点的强项和弱点的实际了解，为确定目标提供了一个更加强大的基础。如果一个国家不具备吸引某种类型的投资者的基本条件(如受过教育、技能高超的劳动大军和优秀、低成本的基础设施)，企图争取到“地位高的”跨国公司这样的一厢情愿，显然是有风险的。对于高形象的投资项目的竞争会非常激烈，一方的成功，常常是好几方的失败，这些失败者到头来可能是将大量的资源白费在吸引某一个项目努力上面。因此对于大部分发展中国家来说，定为目标的投资者很可能不要是排名最前的 100 家跨国公司，而是适当产业或活动的范围内较小的公司。

尽管采取一种确定投资者目标的战略显然对吸引外国直接投资很有效力，但是这样做也对各国政府提出了巨大的挑战。有效地确定目标要求有与私营部门及政府其它分支机构有着良好发展的联系的面向业务的综合行动方案。应该将确定投资者目标的工作很好地纳入一国总的发展战略，综合行动方案应该与政府的其他各部分密切合作，来查明，实际上是创造出可持续而不是一瞬即逝的比较优势。

……并且纳入一项综合的方法，以便应付竞争力和发展的挑战。

要重复一句，扩大出口是达到目的的一个手段，这个目的就是促进发展。为了最大限度获得政府干预的利益，促进面向出口的外国直接投资应该是一国总的发展战略的一个组成部分。说到底，东道国在吸引和提升面向出口的外国直接投资，以及从这类投资中获得发展利益方面成功的程度，关键性地取决于其发展国内能力的能耐。事实上，在提高出口竞争力和获得面向出口的外国直接投资方面做得最成功的一些国家，是实行一种在基于发展国内能力的同时确定外国资源和资产目标的双管齐下的方法。这样一种方法的重要因素包括：

- 确保通过促进投资所确定的目标与一国较广泛的发展和产业的战略相一致；
- 以有重点的方式提供一整套激励措施，来鼓励跨国公司对战略活动科学投资(考虑到世贸组织关于出口补贴的规则)；
- 让外国子公司参与发展和提升人力资源的品质；
- 发展高质量的基础设施，如出口加工区和科技园；以及
- 向国内企业和供应商及群体发展提供有确定目标的支助。

标有黑点的最后一条是针对一个特别重要的问题的。为了充分受益于面向出口的外国直接投资，促进面向出口的活动升级并使之可以持续下去，东道国必须鼓励外国子公司与本地供应商之间的联系。面向出口的外国子公司——特别是在特定区域内营业的外国子公司——常常进口它们所需要的全部或大部分部件和原料的投入，在东道国装配产品，然后出口半制成品或制成品。部分地是在这样的背景下，促进联系成为一个日益

重要的政策领域。与外国子公司的联系，是向国内公司传播技能、知识和技术的关键渠道。如同《2001年世界投资报告》所深入讨论的那样，关键性的政策工具包括提供资料和牵线搭桥；鼓励外国子公司参加目的在于提高国内供方的技术能力的各种方案；促进建立供方协会或俱乐部；联合提供培训；以及增加国内供方获取资金的机会的各种规划等。在此同时，如同在其他政策领域里一样，促进联系的战略也必须适合公司，战略的多变性。例如，有些国家(如爱尔兰)，正在放弃只促进本地公司与外国子公司的联系的想法，而代之以促进国内公司参加以世界上任何地方为基地的跨国公司的供应链。

如果买卖双方在同一空间领域和产业领域操作，则国内供应商与外国子公司买方之间的联系也可以发生得更加频繁。事实上，投资、贸易、技术和企业发展的政策之间日益增加的相互依存性，要求在促进面向出口的外国直接投资和经济发展方面采用更加一体化的方法。由于发展基础设施、商业服务和专门化的技能常常涉及相当高水平的投资，许多国家鼓励形成地方化的产业集群。这样的努力力求创造促进动态的相互作用、学习、技术升级换代，以及所有有关操作部门之间的竞争的条件。在过去二十年里出口竞争力有所提高的一些国家让主要由外国所拥有的生产厂家组成的群集到它们国家落户。突出的例子包括爱尔兰、马来西亚(槟榔屿)、墨西哥、新加坡，以及几个中欧和东欧国家。然而不是所有的面向出口的项目都是成为动态产业集群的结点的好苗子。当具有这样的条件，即在工厂一级有规模经济、每产量单位相对低的成本、低贸易壁垒，以及存在外部性和间接影响效应时，集中在有限几个地点进行生产的机会就增加了。

一方面，产业集群可以由于从事类似或有关活动的公司聚集在一起而自动形成，另一方面，越来越多的是，战略性的政府干预可以促进它们的形成。已经查明有三种做法对于发展涉

及内流外国直接投资的群集是至关重要的。首先，是以确定目标的方式进行投资和促进商业。由于决策者必须了解不同产业的竞争需求，以免在错误种类的群集进行方向性错误的投资，群集判断是基本必需的。要发展基于外国直接投资的群集，还有一个综合行动方案与有关政府机构之间密切合作的特殊需求。

其次是机构建设，这是一个复杂的过程。鼓励群集的趋势，可以用建立出口加工区、工业园和其他专门设施等方法，常常是专门集中于一个或更多的产业上。从事计量、标准、测试和质量保证的机构提供了现代产业活动的基础设施。随着国际市场上质量、精度、容限和其他标准日趋严格，这些机构对于竞争力在重要性正在与日俱增。其他有关的机构是负责倡导研究、提供获取金融资源的渠道，以及创建商业网络和专业协会的机构。

第三个因素集中于培训和提升人力资源。特别是对于基于知识的活动来说，培训和提升有关的人力资源乃是关键（《1999年世界投资报告》）。这样的努力可能会要求建立专门的培训中心，可能有外国子公司的参与。另一个方法在国际上吸引流动技能人才来补充本地的技能人才群体。总的说来，一项活动越是知识密集，它就越有成为群集以吸引技能人才的重要性。

最后一句话，各国竞相攀登增值的阶梯及增加其地点优势的吸引力这种持续不断的需要，是发展中国家的决策者们所面临的一项富有挑战性的任务。它要求有考虑到公司战略和制定国际规则方面的变化的更加成熟和综合性的政策方法。此外，放在议程第一位的应该是发展国内能力，因为这样做不仅有助于吸引质量高的外国直接投资，而且为促进现有活动的升级之所必需，同时，鉴于提高了的出口竞争力对于促进发展的潜力，也必须认识到发展中国家有必要保留充分的政策空间以便

努力达到它们的发展目标。最后，发展中国家从因出现国际生产体制而产生的新机会中受益的程度，很大程度上要看它们本身所采取的行动。发达国家也可以以若干方式进行帮助：它们可以为发展机构能力提供援助，传播有关面向出口的投资机会的信息，以及取消对发展中国家出口品设置的壁垒。

贸发会议秘书长
鲁文斯·里库佩罗

日内瓦，2002年7月

2002 年世界投资报告

跨国公司和出口竞争力

目 录

页 次

前 言
概 述

第一部分 国际生产的趋势

第一章：全球的趋势

- A. 外国直接投资的趋势
- B. 国际生产的发展
 - 1. 外国子公司在其东道经济体的意义
 - 2. 东道国的跨国性指数

第二章：外国直接投资的业绩和潜力的基准测试

- A. 导言和方法
- B. 贸发会议内流外国直接投资的业绩指数
- C. 贸发会议内流外国直接投资的潜力指数
- D. 两个指数的比较排名

第二章附件：关于用来计算贸发会议内流外国直接投资的业绩指数和内流外国直接投资的潜力指数的方法和数据

第三章：区域的趋势

- A. 发达国家
 - 1. 美国

- 2. 西 欧
 - a. 欧洲联盟
 - b. 其他西欧国家
- 3. 日 本
- 4. 其他发达国家
- B. 发展中国家
 - 1. 非洲
 - 2. 亚太地区
 - 3. 拉丁美洲和加勒比
- C. 中欧和东欧
- D. 最不发达国家

第四章：最大的跨国公司

- A. 世界 100 家最大的跨国公司
 - 1. 重要特点
 - 2. 跨国性
 - 3. 2001 年的发展情况
- B. 发展中国家最大的 50 家跨国公司
 - 1. 重要特点
 - 2. 网络扩展指数
- C. 中欧和东欧最大的 25 家跨国公司

第二部分 跨国公司和出口竞争力

导 言

第五章：国际生产体制

- A. 推动力和特点
- B. 案例研究
 - 1. 在受技术推动的国际生产体制中
通过产权关系控制：英特尔

2. 在受市场推动的国际生产体制中通过非产权关系控制：有限的几个品牌
3. 在受生产推动的国际生产体制中通过产权关系和非产权关系控制：丰田
4. 在受技术推动的国际生产体制中控制的演进：爱立信
5. 外部采办变得更加普遍化：承包制造商的崛起

C. 结 论

第六章：出口竞争力的模式

A. 全球性竞争力的模式

B. 跨国公司和出口

1. 总的情况
2. 初级产品
3. 服务
4. 制造

C. 一些优胜国家

1. 中 国
2. 哥斯达黎加
3. 匈牙利
4. 爱尔兰
5. 墨西哥
6. 大韩民国

第六章附件：1985-2000 年期间世界贸易的优胜国

结 论：从出口竞争力受益

第三部分 促进面向出口的外国直接投资

导 言

第七章：政策措施

- A. 与市场准入有关的政策
- B. 改进获得进口投入
- C. 促进贸易措施
- D. 出口业绩要求
- E. 激励措施
 - 1. 激励措施的演变
 - 2. 世贸组织关于出口补贴的规则
 - a. 禁止的和可以采取行动的补贴
 - b. 特别和区别待遇
 - c. 多哈会议的成果
 - 3. 未来使用激励措施的含义
- F. 出口加工区

第八章：确定目标的促进

- A. 确定面向出口的外国直接投资的目标
 - 1. 为什么要确定目标？
 - 2. 确定哪些目标？
 - a. 查明比较优势
 - b. 将面向出口的外国直接投资的市场分类
 - 3. 如何确定目标？
 - 4. 有哪些陷阱和风险？
- B. 方便投资
- C. 善后服务

第八章附件：更详细地评估一个地点的能力

结 论：得益于面向出口的外国直接投资

参考资料

附件 A：增补的文本表图

附件 B：统计附件

联合国贸发会议关于跨国公司和外国直接投资的出版物选
调查表

联合国贸发会议关于跨国公司和
外国直接投资的出版物选

(如欲了解更多的情况, 请查看www.unctad.org/en/pub 网址)

A. 系列出版物

世界投资报告

World Investment Report 2001 : Promoting Linkages. 356 p.
Sales No. E.01.II.D.12 \$49.
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir01content.en.htm>.

World Investment Report 2001 : Promoting Linkage. An Overview.
67 p. Free of charge.
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir01content.en.htm>.

Ten Years of World Investment Reports : The Challenges Ahead.
*Proceedings of an UNCTAD special event on future challenges in the
area of FDI.* UNCTAD/ITE/Misc. 45. Free of charge.
<http://www.unctad.org/wir>.

***World Investment Report 2000 : Cross-border Mergers and
Acquisitions and Development.*** 368 p. Sales No. E.99.II.D.20. \$49.
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir00content.en.htm>.

***World Investment Report 2000 : Cross-border Mergers and
Acquisitions and Development. An Overview.*** 75 p. Free of charge.
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir00content.en.htm>.

***World Investment Report 1999 : Foreign Direct Investment and
the Challenge of Development.*** 543 p. Sales No. E.99.II.D.3. \$49.
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir99content.en.htm>.

***World Investment Report 1999 : Foreign Direct Investment and
Challenge of Development. An Overview.*** 75 p. Free of charge.
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir99content.en.htm>.

World Investment Report 1998 : Trends and Determinants.
432 p. Sales No. E.98.II.D.5. \$45.
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir98content.en.htm>.

World Investment Report 1998 : Trends and Determinants. An Overview. 67 p. Free of charge.
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir98content.en.htm>.

World Investment Report 1997 : Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. 384 p.
Sales No. E.97.II.D.10. \$45.
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir97content.en.htm>.

World Investment Report 1997 : Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. An Overview.
70 p. Free of charge.
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir97content.en.htm>.

World Investment Report 1996 : Investment, Trade and International Policy Arrangements. 332 p. Sales No. E.96.II.A.14.
\$45. <http://www.unctad.org/wir/contents/wir96content.en.htm>.

World Investment Report 1996 : Investment, Trade and International Policy Arrangements. An Overview. 51 p.
Free of charge.
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir96content.en.htm>.

World Investment Report 1995 : Transnational Corporations and Competitiveness. 491 p. Sales No. E.95.II.A.9. \$45.
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir95content.en.htm>.

World Investment Report 1995 : Transnational Corporations and Competitiveness. An Overview. 51 p. Free of charge.
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir95content.en.htm>.

World Investment Report 1994 : Transnational Corporations, Employment and the Workplace. 482 p.
Sales No. E.94.II.A.14. \$45.
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir94content.en.htm>.

World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace. An Executive Summary. 34 p.
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir94content.en.htm>.

World Investment Report 1993 : Transnational Corporations and Integrated International Production. 290 p.
Sales No. E.93.II.A.14. \$45.
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir93content.en.htm>.

World Investment Report 1993 : Transnational Corporations and Integrated International Production. An Executive Summary.
31 p. ST/CTC/159. Free of charge.
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir93content.en.htm>.

World Investment Report 1992 : Transnational Corporations as Engines of Growth. 356 p. Sales No. E.92.II.A.19. \$45.
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir92content.en.htm>.

World Investment Report 1992 : Transnational Corporations as Engines of Growth. An Executive Summary. 30 p.
Sales No. E.92.II.A.24. Free of charge.
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir92content.en.htm>.

World Investment Report 1991 : The Triad in Foreign Direct Investment. 108 p. Sales No. E.91.II.A.12. \$25.
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir91content.en.htm>.

世界投资查询

World Investment Directory 1999: Asia and the Pacific. Vol. VII (Parts I and II). 332+638 p. Sales No. E.00.II.D.21. \$80.

World Investment Directory 1996 : West Asia. Vol. VI.
138 p. Sales No. E.97.II.A.2. \$35.

World Investment Directory 1996 : Africa. Vol. V. 461 p.
Sales No. E.97.II.A.1. \$75.

World Investment Directory 1994 : Latin America and the Caribbean. Vol. IV. 478 p. Sales No. E.94.II.A.10. \$65.

World Investment Directory 1992 : Developed Countries. Vol. III. 532 p. Sales No. E.93.II.A.9. \$75.

World Investment Directory 1992 : Central and Eastern Europe. Vol. II. 432 p. Sales No. E.93.II.A.1. \$65. (Joint publication with the United Nations Economic Commission for Europe.)

World Investment Directory 1992 : Asia and the Pacific. Vol. I. 356 p. Sales No. E.92.II.A.11. \$65.

投资政策审议

Investment Policy Review of the United Republic of Tanzania. 98 p. Sales No. 02.E.II.D.6 \$ 20.
<http://www.unctad.org/en/docs/poiteipcm9.en.pdf>.

Investment Policy Review of Ecuador. 117 p.
Sales No. E.01.II.D.31. \$ 25. Summary available from
<http://www.unctad.org/en/docs/poiteipcm2sum.en.pdf>.

Investment and Innovation Policy Review of Ethiopia. 115 p.
UNCTAD/ITE/IPC/Misc.4. Free of charge.
<http://www.unctad.org/en/docs/poiteipcm4.en.pdf>.

Investment Policy Review of Mauritius. 84 p.
Sales No. E.01.II.D.11. \$22. Summary available from
<http://www.unctad.org/en/pub/investpolicy.en.htm>

Investment Policy Review of Peru. 108 p.
Sales No. E.00.II.D. 7. \$22. Summary available from
<http://www.unctad.org/en/docs/poiteiipm19sum.en.pdf>.

Investment Policy Review of Uganda. 75 p.
Sales No. E.99.II.D.24. \$15. Summary available from
<http://www.unctad.org/en/docs/poiteiipm17sum.en.Pdf>.

Investment Policy Review of Egypt. 113 p.
Sales No. E.99.II.D.20. \$19. Summary available from
<http://www.unctad.org/en/docs/poiteiipm11sum.en.Pdf>.

Investment Policy Review of Uzbekistan. 64 p.
UNCTAD/ITE/IIP/Misc.13. Free of charge.
<http://www.unctad.org/en/docs/poiteiipm13.en.pdf>.

国际投资文书

International Investment Instruments : A Compendium.
Vol. IX. 353 p. Sales No. E.02.II.D.16. \$60.
<http://www.unctad.org/en/docs/psdited3v9.en.pdf>.

International Investment Instruments : A Compendium.
Vol. VIII. 335 p. Sales No. E.02.II.D.15. \$60.
<http://www.unctad.org/en/docs/psdited3v8.en.pdf>.

International Investment Instruments : A Compendium.
Vol. VII. 339 p. Sales No. E.02.II.D.14. \$60.
<http://www.unctad.org/en/docs/psdited3v7.en.pdf>.

International Investment Instruments : A Compendium.
Vol. VI. 568 p. Sales No. E.01.II.D.34. \$60.
http://www.unctad.org/en/docs/ps1dited2v6_p1.en.pdf (part one).

International Investment Instruments : A Compendium.
Vol. V. 505 p. Sales No. E.00.II.D.14. \$55.

International Investment Instruments : A Compendium.
Vol. IV. 319 p. Sales No. E.00.II.D.13. \$55.

International Investment Instruments : A Compendium.

Vol. I. 371 p. Sales No. E.96.II.A.9 ;

Vol. II. 577 p. Sales No. E.96.II.A.10 ;

Vol. III. 389 p. Sales No. E.96.II.A.11 ;

the 3-volume set, Sales No. E.96.II.A.12. \$125.

Bilateral Investment Treaties 1959-1999. 143 p.

UNCTAD/ITE/IIA/2, Free of charge. Available only in electronic version from <http://www.unctad.org/en/pub/poiteiid2.en.htm>.

Bilateral Investment Treaties in the Mid-1990s. 314 p.

Sales No. E.98.II.D.8. \$46.

最不发达国家投资指南

An Investment Guide to Mozambique: Opportunities and Conditions. 72 p. [UNCTAD/ITE/IIA/4](http://www.unctad.org/en/pub/investguide.en.htm).

<http://www.unctad.org/en/pub/investguide.en.htm>

An Investment Guide to Uganda: Opportunities and Conditions. 76 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc.30.

<http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm30.en.pdf>.

An Investment Guide to Bangladesh: Opportunities and Conditions. 66 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc.29.

<http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm29.en.pdf>.

Guide d'investissement au Mali. 108 p.

UNCTAD/ITE/IIT/Misc.24.

<http://www.unctad.org/fr/docs/poiteiitm24.fr.pdf>. (Joint publication with the International Chamber of Commerce, in association with PricewaterhouseCoopers.)

An Investment Guide to Ethiopia : Opportunities and Conditions.

69 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc.19.

<http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm19.en.pdf>. (Joint publication with the International Chamber of Commerce, in association with PricewaterhouseCoopers.)

国际投资协议中的问题

(执行概要可查看<http://www.unctad.org/iia> 网址)

- Transfer of Technology.*** 138p. Sales No. E.01.II.D.33. \$18.
- Illicit Payments.*** 108 p. Sales No. E.01.II.D.20. \$13.
- Home Country Measures.*** 96 p. Sales No.E.01.II.D.19. \$12.
- Host Country Operational Measures.*** 109 p.
Sales No E.01.II.D.18. \$15.
- Social Responsibility.*** 91 p. Sales No. E.01.II.D.4. \$15.
- Environment.*** 105 p. Sales No. E.01.II.D.3. \$15.
- Transfer of Funds.*** 68 p. Sales No. E.00.II.D.27. \$12.
- Employment.*** 69 p. Sales No. E.00.II.D.15. \$12.
- Taxation.*** 111 p. Sales No. E.00.II.D.5. \$12.
- International Investment Agreements : Flexibility for Development.*** 185 p. Sales No. E.00.II.D.6. \$12.
- Taking of Property.*** 83 p. Sales No. E.00.II.D.4. \$12.
- Trends in International Investment Agreements : An Overview.***
112 p. Sales No. E.99.II.D.23. \$ 12.
- Lessons from the MAI.*** 31 p. Sales No. E.99.II.D.26. \$ 12.
- National Treatment.*** 104 p. Sales No. E.99.II.D.16. \$12.
- Fair and Equitable Treatment.*** 64 p. Sales No. E.99.II.D.15. \$12.
- Investment-Related Trade Measures.*** 64 p.
Sales No. E.99.II.D.12. \$12.

Most-Favoured-Nation Treatment. 72 p.
Sales No. E.99.II.D.11. \$12.

Admission and Establishment. 72 p. Sales No. E.99.II.D.10. \$12.

Scope and Definition. 96 p. Sales No. E.99.II.D.9. \$12.

Transfer Pricing. 72 p. Sales No. E.99.II.D.8. \$12.

Foreign Direct Investment and Development. 88 p.
Sales No. E.98.II.D.15. \$12.

B. 最近的研究

系列 A

No. 30. ***Incentives and Foreign Direct Investment.*** 98 p.
Sales No. E.96.II.A.6. \$30. [Out of print.]

No. 29. ***Foreign Direct Investment, Trade, Aid and Migration.***
100 p. Sales No. E.96.II.A.8. \$25. (Joint publication with the
International Organization for Migration.)

No. 28. ***Foreign Direct Investment in Africa.*** 119 p.
Sales No. E.95.II.A.6. \$20.

ASIT 咨询研究(前称最近的研究, 系列 B)

No. 17. ***The World of Investment Promotion at a Glance: A
survey of investment promotion practices.***
UNCTAD/ITE/IPC/3. Free of charge.

No. 16. ***Tax Incentives and Foreign Direct Investment: A
Global Survey.*** 180 p. Sales No. E.01.II.D.5. \$23.
Summary available from
<http://www.unctad.org/asit/resumé.htm>.

No. 15. ***Investment Regimes in the Arab World : Issues and Policies.*** 232 p. Sales No. E/F.00.II.D.32.

No. 14. ***Handbook on Outward Investment Promotion Agencies and Institutions.*** 50 p. Sales No. E.99.II.D.22. \$ 15.

No. 13. ***Survey of Best Practices in Investment Promotion.*** 71 p. Sales No. E.97.II.D.11. \$ 35.

No. 12. ***Comparative Analysis of Petroleum Exploration Contracts.*** 80 p. Sales No. E.96.II.A.7. \$35.

No. 11. ***Administration of Fiscal Regimes for Petroleum Exploration and Development.*** 45 p. Sales No. E.95.II.A.8.

C. 个人研究

The Tradability of Consulting Services. 189 p.
UNCTAD/ITE/IPC/Misc.8.
<http://www.unctad.org/en/docs/poiteipcm8.en.pdf>.

Compendium of International Arrangements on Transfer of Technology: Selected Instruments. 308 p.
Sales No. E.01.II.D.28. \$45.

FDI in Least Developed Countries at a Glance. 150 p.
UNCTAD/ITE/IIA/3. Free of charge. Also available from
<http://www.unctad.org/en/pub/poiteiid3.en.htm>.

Foreign Direct Investment in Africa : Performance and Potential.
89 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc.15. Free of charge. Also available from
<http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm15.pdf>.

TNC-SME Linkages for Development : Issues-Experiences-Best Practices.
Proceedings of the Special Round Table on TNCs, SMEs and Development, UNCTAD X, 15 February 2000, Bangkok, Thailand
113 p. UNCTAD/ITE/TEB1. Free of charge.

Handbook on Foreign Direct Investment by Small and Medium-sized Enterprises : Lessons from Asia. 200 p.
Sales No. E.98.II.D.4. \$48.

Handbook on Foreign Direct Investment by Small and Medium-sized Enterprises : Lessons from Asia. Executive Summary and Report of the Kunming Conference. 74 p. Free of charge.

Small and Medium-sized Transnational Corporations. Executive Summary and Report of the Osaka Conference. 60 p.
Free of charge.

Small and Medium-sized Transnational Corporations : Role, Impact and Policy Implications. 242 p.
Sales No. E.93.II.A.15. \$35.

Measures of the Transnationalization of Economic Activity.
93 p. Sales No. E.01.II.D.2. \$20.

The Competitiveness Challenge: Transnational Corporations and Industrial Restructuring in Developing Countries. 283p.
Sales No. E.00.II.D.35. \$42.

Integrating International and Financial Performance at the Enterprise Level. 116 p.
Sales No. E.00.II.D.28. \$18.

FDI Determinants and TNCs Strategies : The Case of Brazil.
195 p. Sales No. E.00.II.D.2. \$35.
Summary available from
<http://www.unctad.org/en/pub/psiteiitd14.en.htm>.

The Social Responsibility of Transnational Corporations. 75 p.
UNCTAD/ITE/IIT/Misc. 21. Free-of- charge. [Out of Stock.]
Available from
<http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm21.en.pdf>.

Conclusions on Accounting and Reporting by Transnational Corporations. 47 p. Sales No. E.94.II.A.9. \$25.

Accounting, Valuation and Privatization. 190 p.
Sales No. E.94.II.A.3. \$25.

***Environmental Management in Transnational Corporations :
Report on the Benchmark Corporate Environment Survey.***
278 p. Sales No. E.94.II.A.2. \$29.95.

***Management Consulting : A Survey of the Industry and Its Largest
Firms.*** 100 p. Sales No. E.93.II.A.17. \$25.

Transnational Corporations : A Selective Bibliography, 1991-1992.
736 p. Sales No. E.93.II.A.16. \$75.

Foreign Investment and Trade Linkages in Developing Countries.
108 p. Sales No. E.93.II.A.12. \$18.

***Transnational Corporations from Developing Countries : Impact
on Their Home Countries.*** 116 p.
Sales No. E.93.II.A.8. \$15.

Debt-Equity Swaps and Development. 150 p.
Sales No. E.93.II.A.7. \$35.

***From the Common Market to EC 92 : Regional Economic
Integration in the European Community and Transnational
Corporations.*** 134 p. Sales No. E.93.II.A.2. \$25.

The East-West Business Directory 1991/1992. 570 p.
Sales No. E.92.II.A.20. \$65.

***Climate Change and Transnational Corporations : Analysis and
Trends.*** 110 p. Sales No. E.92.II.A.7. \$16.50.

Foreign Direct Investment and Transfer of Technology in India.
150 p. Sales No. E.92.II.A.3. \$20.

The Determinants of Foreign Direct Investment : A Survey of the Evidence. 84 p.
Sales No. E.92.II.A.2. \$12.50.

Transnational Corporations and Industrial Hazards Disclosure.
98 p. Sales No. E.91.II.A.18. \$17.50.

Transnational Business Information : A Manual of Needs and Sources. 216 p. Sales No. E.91.II.A.13. \$45.

The Financial Crisis in Asia and Foreign Direct Investment : An Assessment. 101 p. Sales No. GV.E.98.0.29. \$20.

Sharing Asia's Dynamism : Asian Direct Investment in the European Union. 192 p. Sales No. E.97.II.D.1. \$26.

Investing in Asia's Dynamism : European Union Direct Investment in Asia. 124 p. ISBN 92-827-7675-1.
ECU 14. (Joint publication with the European Commission.)

International Investment towards the Year 2002. 166 p.
Sales No. GV.E.98.0.15. \$29. (Joint publication with Invest in France Mission and Arthur Andersen, in collaboration with DATAR.)

International Investment towards the Year 2001. 81 p.
Sales No. GV.E.97.0.5. \$35. (Joint publication with Invest in France Mission and Arthur Andersen, in collaboration with DATAR.)

D. 期 刊

Transnational Corporations Journal (formerly ***The CTC Reporter***).

Published three times a year. Annual subscription price : \$45 ;
individual issues \$20.

http://www.unctad.org/en/subsites/dite/1_itncs/1_tncs.htm

联合国出版物在全世界的书店和分销售商处均可获得。请查询书店或写信至：

非洲、亚洲和欧洲，写信至：

Sales Section
United Nations Office at Geneva
Palais des Nations
CH-1211 Geneva 10
Switzerland
Tel : (41-22) 917-1234
Fax : (41-22) 917-0123
E-mail : unpubli@unog.ch

亚太地区、加勒比、拉丁美洲和北美洲，写信至：

Sales Section
Room DC2-0853
United Nations Secretariat
New York, NY 10017
United States
Tel : (1-212) 963-8302 or (800) 253-9646
Fax : (1-212) 963-3489
E-mail : publications@un.org

所有价格均以美元报出。

如欲获知更多的有关贸发会议投资、技术和企业发展司的情况，请写信至下列地址询问：

United Nations Conference on Trade and Development
Division on Investment, Technology and Enterprise Development
Palais des Nations, Room E-10054
CH-1211 Geneva 10, Switzerland
Telephone : (41-22) 907-5651
Telefax : (41-22) 907-0498
E-mail : natalia.guerra@unctad.org
<http://www.unctad.org>

调查表

《2002年世界投资报告》：
跨国公司和出口竞争力

为了改进贸发会议投资、技术和企业发展司的工作质量并使之密切联系实际，听取读者对这份和其他类似的出版物的意见将十分有益。因此，如蒙填写下列调查表并按以下地址寄回，将不胜感激：

Readership Survey
UNCTAD, Division on Investment, Technology and Enterprise Development
Palais des Nations
Room E-10054
CH-1211 Geneva 10
Switzerland
Or by Fax to: 41-22-9070498

**Readership Survey
on line at:
www.unctad.org/wir**

1. 回答人姓名和地址(可不填写):

2. 你的工作领域属于哪一种？

- | | | | |
|--------|--------------------------|----------|--------------------------|
| 政府 | <input type="checkbox"/> | 公共企业 | <input type="checkbox"/> |
| 私人企业机构 | <input type="checkbox"/> | 学术或研究 | <input type="checkbox"/> |
| 国际组织 | <input type="checkbox"/> | 大众传媒 | <input type="checkbox"/> |
| 非盈利组织 | <input type="checkbox"/> | 其他(具体说明) | <input type="checkbox"/> |

3. 你在哪国工作？ _____

4. 你对本出版物内容的评价？

很好 还可以
好 较差

5. 出版物对你的工作是否有用？

十分有用 有一定用处 毫无关系

6. 请说明本出版物中你最喜欢的三项内容：

7. 请说明本出版物中你最不喜欢的三项内容：

8. 如果你阅读过的不只是贸发会议投资、技术和企业发展司的这份出版物，你对它们的总的评价如何？

一向不错 通常不错但有些例外
总体上说比较平庸 较差

9. 一般说来，这些出版物对你的工作是否有用？

十分有用 有一定用处 毫无关系

10. 你是否定期收到《跨国公司》(以前称《跨国公司中心报告》)这一本司每年三期的刊物?

是的 不是

如果不是, 若你愿意按照以上所写的姓名和地址收到一份样本, 请在此处打钩。

你愿意改而收到的其他出版物(请参见出版物清单):

11. 你是如何得到这份出版物的?

买的 在讨论会/讲习班得到的
请求赠送的 直接邮寄的
其他

12. 你是否愿意通过电子邮件得到贸发会议在投资、技术和企业发展方面的工作的情况? 如果愿意, 请在下面写下你的电子邮件地址:
