

联合国贸易和发展会议

世界投资报告

2005 年 跨国公司 与研发活动的国际化

概 述



联合国

纽约和日内瓦，2005 年

说 明

贸发会议是联合国系统集中负责投资和技术事务的机构。贸发会议以这些领域内 30 年的经验为基础，通过下属的投资、技术和企业发展司，力求加深人们对外国直接投资、技术转让和发展的相关事务的了解，并帮助就此达成共识。投资、技术和企业发展司还协助发展中国家吸引和获益于外国直接投资，建设自己的生产能力和国际竞争力。工作的重点是采用综合全面的政策办法处理投资、技术能力建设和企业发展。

本研究报告所用“国家”一词有时也酌情用以指领土和地区。本报告中所用的名称以及材料的编排方式，并不意味联合国秘书处对任何国家、领土、城市或地区或其主管当局的法律地位或者对其边界或疆界的划分表示任何意见。此外，国家类别名称的使用为的是便于统计或分析，未必表示对某一国家或地区在发展进程中所处的发展阶段作出判断。贸发会议述及某一公司或其活动不应被视为认可该公司或其活动。

在本出版物提供的地图上显示的边界和名称以及使用的称呼并不意味着联合国对其正式认可或接受。

图表中使用了下列符号：

两点(..) 表示没有数据或无法得到单独的数据。表格中如果某行的任何一项均无数据则予删去；

破折号(—) 表示该项数据等于零或可略去不计；

除非另有说明，否则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 1994-1995，指所涉的是整个时期，包括开始年份和结束年份；

除非另有说明，否则年增长率或变动率均指年复合率；

表内各分项数字或百分数由于四舍五入缘故，其合计数未必与总计数相等。

本报告所含材料尽可引用，但需恰当注明出处。

UNCTAD/WIR/2005(Overview)

请访问世界投资报告网站：
www.unctad.org/wir

鸣 谢

《2005 年世界投资报告》是在 Karl P. Sauvant 的总体指导下，由 Anne Miroux 领导的一个小组编写的，成员有：Diana Barrowclough、Harnik Deol、Persephone Economou、Torbjörn Fredriksson、Masataka Fujita、Masayo Ishikawa、Kálmán Kalotay、Dong Jae Lee、Guoyong Liang(梁国勇)、Padma Mallampally、Nicole Moussa、Abraham Negash、Hilary Nwokeabia、Shin Ohinata、Jean-François Outreville、James Xiaoning Zhan(詹晓宁)。Victoria Aranda、Americo Beviglia Zampetti、Kumi Endo、Hamed El-Kady、Anna Joubin-Bret、Victor Konde、Michael Lim、Helge Müller、Thomas Pollan、Prasada Reddy、Christoph Spennemann、Joerg Weber、Kee Hwee Wee 编写了一些具体资料。

Mohamed Chiraz Baly、Bradley Boicourt、Jovan Licina、Lizanne Martinez、Tadelle Taye 承担了主要的研究助理工作。Claudia Cardenas 在 Henri Laurencin 管理下提供了补充研究协助，Amare Bekele 和 Karen Lee 也提供了补充研究协助。Katrin Arnold、Arnaud Guerreiro、Fennie Lansberger 作为实习员在各个阶段提供了协助。《2005 年世界投资报告》的组合成型由 Christopher Corbet 和 Esther Valdivia-Fyfe 完成。Teresita Sabico 负责报告的桌面排版。Michael Gordy 和 Praveen Bhalla 担任编辑。

Sanjaya Lall 担任首席顾问。John H. Dunning 担任高级经济顾问。

《2005 年世界投资报告》还获益于下列会议参加者们提供的投入：2005 年在日内瓦举行的全球讨论会，2005 年 4 月举行的关于研发领域外国直接投资的两次区域研讨会，其中一

次与得克萨斯 A&M 国际大学 和蒙特雷企业和技术行政管理研究院合作在蒙特雷举办，另一次与东盟秘书处合作在曼谷举办。组织前一个研讨会的是 Tagi Sagafi-nejad 和 Alejandro Ibarra。

提供资料的还有 Rory Allan、Frank Barry、Nazha Benabbes-Taarji、John Daniels、Dieter Ernst、Vishwas Govitrikar、Robert Grosse、Yao-su Hu、Thomas Jost、Ruslan Lukach、Martin Molinuevo、Francisco Moris、Peter Muchlinski、Glenda Napier、Lisa Rydén、Martin Srholec。

在编写的报告的不同阶段还收到了下列人士的评论意见：
与 Ismael Aguilar、Haleh Daneshvar Alavi、Giovanni Balcet、Ricardo Bielshowsky、Peter Brimble、Mario Calderini、Cristina Casanueva-Reguart、Mario Cimoli、Csilla Endrödy、Elisa Cobas-Flores、Martha Corrales、Roberto Echandi、Fabienne Fortanier、Samuel Gayi、Andrea Goldstein、William C. Gruben、Miguel Giudicatti、Mongi Hamdi、Fabrice Hatem、Robert Hawkins、Gábor Hunya、Patarapong Intarakumnerd、Joachim Karl、Yves Kenfack、Tivadar Lippényi、Robert Lipsey、Henry Loewendahl、Jeffrey Lowe、Gustavo Lugones、Aimable Uwizeye Mapendano、Mina Mashayekhi、Riad Meddeb、Wolf R. Meier-Ewart、Michael Mortimore、Fiorina Mugione、Rajneesh Narula、Peter Nunnenkamp、Herbert Oberhänsli、Sheila Page、Gloria O. Pasadilla、Robert Pearce、Lucia Piscitello、Bruno von Pottelsberghe de la Potterie、Aleksandra Prachowska、Sérgio Queiroz、Eric Ramstetter、Rajah Rasiah、Marie-Estelle Rey、Matfobhi Riba、Pedro Roffe、Martin Roy、Reg Rumney、Pierre Sauvé、Carlos

Scheel、Jon Sigurdson、Djisman S. Simandjuntak、Maurizio Sobrero、Shigeki Tejima、Jaroslav Tláškal、Douglas Thomas、Yasuyuki Todo、Mun Heng Toh、Elisabeth Tuerk、Sophia Twarog、Rob van Tulder、Christopher Wilkie、Maximilian von Zedwitz、Zbigniew Zimny。另外还收到了联合国非洲经济委员会和联合国西非经济和社会委员会的评论意见。

众多中央银行、统计机构、投资促进机构及政府其他部门的官员、国际组织和非政府组织的官员以及许多公司的经理人员，尤其是通过提供数据和其他信息，也为本报告作出了贡献。与鹿特丹的艾拉斯姆斯大学开展了协作收集和分析最大型跨国公司的数据，也使本报告获益。

衷心感谢挪威和瑞典政府提供的资助。

目 录

	<u>页 次</u>
概 述.....	1
下滑趋势的终止	
在发展中国家的带动下，全球外国直接投资流量 在 2004 年恢复了增长.....	1
.....在发展中国家中，亚洲和大洋洲地区是最大的 外国直接投资接受区，也是最大的来源区.....	14
在拉丁美洲，外国直接投资在连续四年下滑之后 回升.....	17
.....在非洲保持了稳定.....	18
.....在东南欧和独联体连续第四年增加.....	20
相形之下，流入发达国家的外国直接投资继续下 降.....	20
预期外国直接投资将会进一步增加.....	21
研发国际化与发展	
跨国公司正在实行研发活动的国际化，包括在发 展中国家.....	23
.....对创新和发展具有重要影响.....	24
跨国公司是全球研发的驱动着。.....	26
跨国公司的研发活动在发展中国家的增长尤为迅 速，尽管是不均衡的.....	31
.....而开展的研发活动类型在各区域有所不同.....	35

目 录(续)

页 次

这一进程受到新的推拉因素驱动，也受到扶持性技术和政策的促进……	36
……对东道国和母国都具有重要影响。……	38
需要在国家层次采取适当的对策……	39
……考虑到国际层次的发展动态……	42

附 件

《2005 年世界投资报告：跨国公司与研发国际化》的目录表……	45
世界投资报告一览表……	51
调查表……	55

插 文

1. 《2005 年世界投资报告》中使用区域分组办法的变化……	15
---------------------------------	----

图

1. 2003 年和 2004 年在全球外国直接投资流量中列前 10 位的经济体……	4
2. 2003 年和 2004 年按区域分列的外国直接投资流量……	16
3. 若干跨国公司和经济体的研发开支，2002 年……	28
4. 2003 年或有数据的最近年份中外国子公司在若干国家工商研发中的份额……	30

目 录(续)

	<u>页 次</u>
5. 贸发会议调查中的当前研发国外地点, 2004年.....	33
6. 贸发会议调查中最具吸引力的未来研发地点, 2005-2009年.....	34

表

1. 1993-2004 年按区域及若干国家列出的外国直接投资流量.....	3
2. 1982-2004 年外国直接投资和国际生产的若干指标.....	7
3. 按外国资产排列的 2003 年世界非金融跨国公司 25 强.....	8
4. 2003 年按国外资产排列的发展中经济体非金融跨国公司 25 强.....	10
5. 1991-2004 年的国家规范改革	
6. 贸发会议创新能力指数区域未加权平均值.....	13

2005 年世界投资报告：

跨国公司与研发活动国际化

概 述

下滑趋势的终止

在发展中国家的带动下，全球外国直接投资流量在 2004 年恢复了增长……

2004 年，由于流向发展中国家的外国直接投资强劲增长，全球外国直接投资流量在连续三年下滑之后略有回弹。2004 年的世界外国直接投资流入量为 6,480 亿美元，比 2003 年多 2%。流入发展中国家的数额激增了 40%，达到 2,330 亿美元，但发达国家作为一个整体的外国直接投资流入量减少了 14%。因此，发展中国家在世界外国直接投资流入量中所占的份额增至 36%(见表 1)，是 1997 年以来的最高水平。美国保持了外国直接投资最大接受国的地位，排在其后的是联合王国和中国(见图 1)。

外国直接投资的增长 2004 年在发展中国家尤为突出，这是多种因素作用的结果。许多产业中强大的竞争压力迫使企业纷纷探索提高竞争力的新途径。其中有些途径是在新兴市场经济体迅速增长的市场扩展业务，促进销量，有的则是合理调配生产活动以及实现规模经济和降低生产成本。许多初级商品价格的的增长，进一步刺激了外国直接投资流向石油和矿物等天然资源丰富的国家。在一些发达国家及发展中国家，2004 年投资流入量的加大是与跨国兼并和收购(并购)活动的上扬联系在一起的。“绿地”式外国直接投资在 2004 年连续第三年持续增

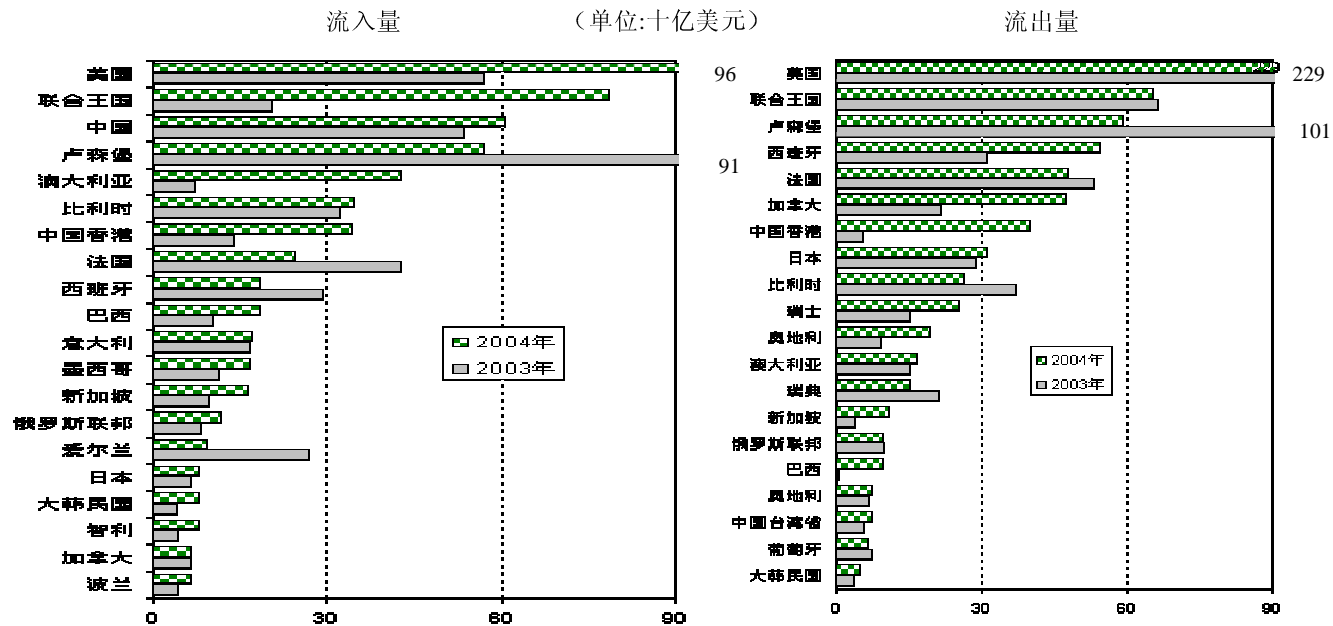
长。如果由此带来的经济增长能够得到保持，全球外国直接投资流量在 2005 年进一步增加的前景大有希望。

外国直接投资流出量在 2004 年增长了 18%，达到 7,300 亿美元，设在发达国家的企业占了其中大部分(6,370 亿美元)。事实上，全部外国直接投资流出量的几乎半数都出自三个来源：依次为美国、联合王国和卢森堡(见图 1)。发达国家作为一个整体仍然是通过外国直接投资实现净资本出口的主要国家，净流出量大于净流入量 2,600 亿美元。虽然欧洲联盟的外国直接投资流出量下降了 25%，减至 2,800 亿美元(七年来的最低水平)，但多数其他发达国家增加了在国外的投资。美国的流出量增加了 90%以上，达到了破记录的 2,290 亿美元的高水平。

表 1. 1993-2004 年按区域及若干国家列出的外国直接投资流量
(单位：十亿美元和百分比)

区域/国家	外国直接投资流入量							外国直接投资流出量						
	1993-1998 (年平均值)	1999	2000	2001	2002	2003	2004	1993-1998 (年平均值)	1999	2000	2001	2002	2003	2004
发达经济体	256.2	849.1	1 134.3	596.3	547.8	442.2	380.0	353.3	1 014.1	1 092.7	662.2	599.9	577.3	637.4
欧洲	147.3	520.4	722.8	393.9	427.6	359.4	223.4	218.1	763.5	866.1	451.3	396.9	390.0	309.5
欧洲联盟	140.3	501.5	696.3	382.6	420.4	338.7	216.4	200.8	724.6	813.4	433.9	384.5	372.4	279.8
美国	86.1	283.4	314.0	159.5	71.3	56.8	95.9	92.3	209.4	142.6	124.9	134.9	119.4	229.3
日本	1.3	12.7	8.3	6.2	9.2	6.3	7.8	21.4	22.7	31.6	38.3	32.3	28.8	31.0
其他发达国家	21.5	32.5	89.2	36.7	39.6	19.6	52.9	21.5	18.5	52.5	47.7	35.8	39.1	67.6
发展中经济体	138.9	232.5	253.2	217.8	155.5	166.3	233.2	56.6	88.2	143.2	78.6	47.8	29.0	83.2
非洲	7.1	11.9	9.6	20.0	13.0	18.0	18.1	2.3	2.5	1.6	-2.6	0.4	1.2	2.8
拉丁美洲和加勒比	47.9	108.6	97.5	89.1	50.5	46.9	67.5	12.7	44.7	60.6	29.1	11.4	10.6	10.9
亚洲和大洋洲	83.9	112.0	146.0	108.7	92.0	101.4	147.6	41.6	41.0	81.1	52.0	36.0	17.2	69.4
亚洲	83.4	111.6	145.7	108.6	92.0	101.3	147.5	41.6	41.1	81.1	52.0	36.0	17.2	69.4
西亚	3.5	1.9	3.8	7.1	5.7	6.5	9.8	0.2	1.6	1.4	1.1	0.9	-4.0	0.0
东亚	51.6	77.3	116.2	78.7	67.3	72.1	105.0	31.7	29.8	72.0	26.1	27.6	14.4	53.5
中国	38.5	40.3	40.7	46.9	52.7	53.5	60.6	2.6	1.8	0.9	6.9	2.5	-0.2	1.8
南亚	2.9	3.1	3.1	4.1	4.5	5.3	7.0	0.1	0.1	0.5	1.4	1.1	1.0	2.3
东南亚	25.3	29.3	22.6	18.8	14.5	17.4	25.7	9.6	9.6	7.2	23.3	6.4	5.8	13.6
大洋洲	0.4	0.4	0.3	0.1	0.0	0.1	0.1	0.0	-0.1	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0
东南欧和独联体	6.6	10.5	9.1	11.8	12.8	24.1	34.9	1.3	2.6	3.2	2.7	4.5	10.6	9.7
东南欧	1.6	3.7	3.6	4.5	3.8	8.4	10.8	0.1	0.1	0.0	0.2	0.6	0.1	0.2
独联体	5.0	6.8	5.5	7.3	9.0	15.7	24.1	1.3	2.5	3.2	2.5	3.9	10.4	9.5
世界	401.7	1 092.1	1 396.5	825.9	716.1	632.6	648.1	411.2	1 104.9	1 239.1	743.5	652.2	616.9	730.3
备注：占世界外国直接投资流量的份额														
发达经济体	63.8	77.7	81.2	72.2	76.5	69.9	58.6	85.9	91.8	88.2	89.1	92.0	93.6	87.3
发展中经济体	34.6	21.3	18.1	26.4	21.7	26.3	36.0	13.8	8.0	11.6	10.6	7.3	4.7	11.4
东南欧和独联体	1.6	1.0	0.6	1.4	1.8	3.8	5.4	0.3	0.2	0.3	0.4	0.7	1.7	1.3

资料来源：贸发会议《2005年世界投资报告：跨国公司与研发国际化》，附表 B.1。

图 1. 2003 年和 2004 年在全球外国直接投资流量中列前 10 位^a 的经济体

资料来源: 贸发会议《2005年世界投资报告: 跨国公司与研发国际化》, 附表 B.1.

a. 按照 2004 年外资流量规模排列。

2004 年的外国直接投资存量估计为 9 万亿美元。创造这一存量的是大约 70,000 家跨国公司及其设在海外的 690,000 家子公司，国外子公司的总销售量几近 19 万亿美元(见表 2)。按照国外资产排列，通用电器公司(美国)仍然是全世界最大的非金融跨国公司，接下来是沃达风(联合王国)和福特汽车(美国)(见表 3)。在世界跨国公司 100 强当中，有四家公司设在发展中经济体，其中排在首位的是和记黄埔(中国香港)(见表 4)。

跨国公司 100 强的国际扩张速度似乎已经放慢。虽然这些公司在海外的销售额、就业和资产的绝对值在 2003 年均有所提高，但由于在母国开展活动的扩张速度较快，因而相对重要性有所下降。日本和美国的跨国公司与欧洲跨国公司相比，跨国化的程度一般较低。设在发展中经济体的头 50 家跨国公司(见表 4)外向扩张的历史较短，跨国化的程度较低，但发达国家与发展中国家跨国公司之间在这方面的差距正在缩小。

服务业尤其是金融服务业的国际投资继续稳步增长，占了世界外国直接投资存量的大部分。在 2004 年的跨国并购总值中，服务产业占 63%，而在这一产业的跨国并购之中，金融服务占三分之一。今年的《世界投资报告》首次排列了金融跨国公司 50 强。大型跨国公司在世界金融服务中的主导地位，不仅在于拥有的总资产，而且还在于它们在其中开展经营活动的国家数目。在这一名单中，花旗集团(美国)占第一位，接着是瑞士联合银行(瑞士)和安联(德国)。法国、德国、日本、联合王国和美国的金融跨国公司 2003 年占金融跨国公司 50 强总资产的 74%。

促成并购包括跨国并购上扬的，主要是发达国家的低利率、利润增收和资产价格的复苏。此类活动的价值飙升 28%，达到 3,810 亿美元。在许多产业的持续重组和合并进程中，尤其是在发达国家，这些交易发挥了重要的作用。2004 年最大的并购交易是 Santander Central Hispano(西班牙)收购 Abbey National(联合王国)，价值达 160 亿美元。在发展中国家，跨国

并购在整个外国直接投资活动中的份额较为一般，尽管这些国家的公司正在越来越多地参与并购，其中也有一些重大个案。进入发展中国家的外国直接投资流量上升主要是与亚洲的“绿地”式投资增长相连。中国和印度两国在 2004 年发展中国家全部新注册的“绿地”(和扩张)项目中占了大约半数。

表 2. 1982-2004 年外国直接投资和国际生产的若干指标
(单位:十亿美元和百分比)

项 目	当前价格计算的价值 (十亿美元)				年增长率 (百分比)						
	1982	1990	2 003	2 004	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2001	2002	2003	2004
直接外资流入量	59	208	633	648	22.8	21.2	39.7	-40.9	-13.3	-11.7	2.5
直接外资流出量	27	239	617	730	25.4	16.4	36.3	-40.0	-12.3	-5.4	18.4
内向直接外资存量	628	1 769	7 987	8 902	16.9	9.5	17.3	7.1	8.2	19.1	11.5
外向直接外资存量	601	1 785	8 731	9 732	18.0	9.1	17.4	6.8	11.0	19.8	11.5
跨国并购 ^a	..	151	297	381	25.9	24.0	51.5	-48.1	-37.8	-19.6	28.2
国外子公司销售额	2 765	5 727	16 963	18 677	15.9	10.6	8.7	-3.0	14.6	18.8	10.1
国外子公司总产值	647	1 476	3 573	3 911	17.4	5.3	7.7	-7.1	5.7	28.4	9.5
国外子公司总资产	2 113	5 937	32 186	36 008	18.1	12.2	19.4	-5.7	41.1	3.0	11.9
国外子公司出口	730	1 498	3 073	3 690	22.1	7.1	4.8	-3.3	4.9	16.1	20.1
国外子公司雇员 (千人)	19 579	24 471	53 196	57 394	5.4	2.3	9.4	-3.1	10.8	11.1	7.9
GDP (以当前价格计) ^h	11 758	22 610	36 327	40 671	10.1	5.2	1.3	-0.8	3.9	12.1	12.0
固定资本形成总值	2 398	4 905	7 853	8 869	12.6	5.6	1.6	-3.0	0.5	12.9	12.9
特许权和许可证收费	9	30	93	98	21.2	14.3	8.0	-2.9	7.5	12.4	5.0
货物和非要素服务的出口 ^h	2 247	4 261	9 216	11 069	12.7	8.7	3.6	-3.3	4.9	16.1	20.1

资料来源: 贸发会议《2005 年世界投资报告: 跨国公司与研发国际化, 表 I.3.

^a 仅有 1987 年以后的数据。

^b 仅为 1987-1990 年。

^c 基于 1980-2002 年期间销售额相对内向外资存量(百万美元)所作回归计算的下列结果: 销售额=2 003.858+1.87288*内向外资存量。

^d 基于 1982-2002 年期间总产值相对内向外资存量(百万美元)所作回归计算的下列结果: 总产值=622.0177+0.369482*内向外资存量。

^e 基于 1980-2002 年期间资产相对内向外资存量(百万美元)所作回归计算的下列结果: 资产=-1 179.838+4.177434*内向外资存量。

^f 1995-1998 的数据基于 1982-1994 年期间国外子公司出口相对内向外资存量(百万美元)所作回归计算的下列结果: 出口=357.6124+0.558331*内向外资存量。对于 1999-2004 年, 使用了 1998 年外国子公司出口在世界出口中的份额 (33.3%) 获取数值。

^g 基于 1980-2002 年期间雇员人数(千人)相对内向外资存量(百万美元)所作回归计算的下列结果: 雇员=16 552.15+4.587846*内向外资存量。

^h 基于国际货币基金" World Economic Outlook "的数据, 2005 年 4 月。

表 3. 按国外资产排列的 2003 年世界非金融跨国公司 25 强^a
(单位: 百万美元和雇员人数)

排名:			资产 ^a													子公司数目	
国外资产	TNI ^b	II ^c	公司	母经济体	产业	资产 ^a		销售额		雇员		TNI ^b (百分比)	子公司数目		II ^c		
						国外	总计 I	国外	总计	国外	总计		国外	总计			
1	77	37	通用电器	美国	电器和电子设备	258 900	647 483	54 086	134 187	150 000	305 000	43.2	1068	1398	76.39		
2	7	95	沃达风集团	联合王国	电信	243 839	262 581	50 070	59 893	47 473	60 109	85.1	71	201	35.32		
3	72	12	福特汽车公司	美国	机动车辆	173 882	304 594	60 761	164 196	138 663	327 531	45.5	524	623	84.11		
4	90	65	通用汽车	美国	机动车辆	15 4466	448 507	51 627	185 524	104 000	294 000	32.5	177	297	59.60		
5	10	78	英国石油公司	联合王国	石油开采/冶炼/分销	141 551	177 572	192 875	232 571	86 650	103 700	82.1	60	117	51.28		
6	31	41	埃克森美孚公司	美国	石油开采/冶炼/分销	116 853	174 278	166 926	237 054	53 748	88 300	66.1	218	294	74.15		
7	22	80	荷兰壳牌集团	联合王国/荷兰	石油开采/冶炼/分销	112 587	168 091	129 864	201 728	100 000	119 000	71.8	454	929	48.87		
8	68	94	丰田汽车公司	日本	机动车辆	94 164	189 503	87 353	149 179	89 314	264 410	47.3	124	330	37.58		
9	16	48	道达尔	法国	石油开采/冶炼/分销	87 840	100 989	94 710	118 117	60 931	110 783	74.1	419	602	69.60		
10	62	69	法国电信	法国	电信	81 370	126 083	21 574	52 202	88 626	218 523	48.8	118	211	55.92		
11	14	58	苏伊士	法国	电、气、水供应	74 147	88 343	33 715	44 720	111 445	172 291	74.7	605	947	63.89		
12	89	34	法国电力公司	法国	电、气、水供应	67 069	185 527	16 062	50 699	51 847	167 309	32.9	204	264	77.27		
13	80	63	E.On 能源	德国	电、气、水供应	64 033	141 260	18 659	52 330	29 651	69 383	41.2	478	790	60.51		
14	85	74	德意志电信	德国	电信	62 624	146 601	23 868	63 023	75 241	248 519	37.0	97	178	54.49		
15	59	67	RWE 集团	德国	电、气、水供应	60 345	98 592	23 729	49 061	53 554	127 028	50.6	377	650	58.00		
16	23	23	和记黄埔	中国香港	多种经营	59 141	80 340	10 800	18 699	104 529	126 250	71.4	1900	2350	80.85		
17	32	40	西门子公司	德国	电器和电子设备	58 463	98 011	64 484	83 784	247 000	417 000	65.3	753	1011	74.48		
18	53	46	大众汽车集团	德国	机动车辆	57 853	150 462	71 190	98 367	160 299	334 873	52.9	203	283	71.73		
19	21	35	本田汽车公司	日本	机动车辆	53 113	77 766	54 199	70 408	93 006	131 600	72.0	102	133	76.69		
20	34	89	维旺迪	法国	多种经营	52 421	69 360	15 764	28 761	32 348	49 617	65.2	106	238	44.54		
21	42	83	雪佛龙德士古公司	美国	石油开采/冶炼/分销	50 806	81 470	72 227	120 032	33 843	61 533	59.2	93	201	46.27		
22	3	30	新闻公司	澳大利亚	传媒	50 803	55 317	17 772	19 086	35 604	38 500	92.5	213	269	79.18		
23	65	29	辉瑞制药	美国	制药	48 960	116 775	18 344	45 188	73 200	122 000	47.5	73	92	79.35		
24	93	85	意大利电信公司	意大利	电信	46 047	101 172	6 816	34 819	14 910	93 187	27.0	33	73	45.21		
25	50	18	宝马公司	德国	机动车辆	44 948	71 958	35 014	47 000	26 086	104 342	54.0	129	157	82.17		

资料来源：贸发会议，《2005年世界投资报告：跨国公司与研发国际化》，附表 A.I.9.

^a 除非另有说明，所有数据以公司年度报告为依据。

^b 在世界头 100 家跨国公司中的排名。TNI 是跨国性指数的缩写，以下列三种比率计算：国外资产与总资产比率、国外销量与总销量比率、国外雇员与总雇员比率

^c 在世界头 100 家跨国公司中的排名。II 是国际化指数的缩写，以子公司总数除国外子公司数目计算。

注：本表中统计的子公司仅指拥有多数股权的子公司。

表 4. 2003 年按国外资产排列的发展中经济体非金融跨国公司 25 强^a

(单位:百万美元、雇员人数)

排名:			公司	母经济体	产业	资产 ^a		销售额		雇员		TNI ^b (百分比)	子公司数目		II ^c
国外 assets	TNI ^b	II ^c				国外	总计 I	国外	总计	国外	总计		国外	总计	
1	7	41	和记黄埔	中国香港	多种经营	59 141	80 340	10 800	18 699	104 529	126 250	71.4	1900	2350	80.85
2	27	39	新加坡电信	新加坡	电信	17 911	21 668	4 672	68 848	8 642	21 716	43.1	23	30	76.67
3	42	35	国家石油公司	马来西亚	石油开采/冶炼/分销	16 114	53 457	8 981	25 661	3 625	30 634	25.7	167	234	71.37
4	26	48	三星电器	大韩民国	电器和电子设备	12 387	56 524	41 362	54 349	19 026	55 397	44.1	80	89	89.89
5	12	36	Cemex S.A.	墨西哥	建材	11 054	16 021	5 189	7 167	17 051	25 965	69.0	35	48	72.92
6	23	37	América Móvil	墨西哥	电信	8 676	13 348	3 107	7 649	8 403	18 471	50.4	12	16	75.00
7	31	24	中国海运集团	中国	运输和仓储	8 457	18 007	6 076	9 163	4 600	64 586	40.1	22	56	39.29
8	46	7	巴西石油公司	巴西	石油开采/冶炼/分销	7 827	53 612	8 665	42 690	5 810	48 798	15.6	13	79	16.46
9	25	47	LG 电器	大韩民国	电器和电子设备	7 118	20 173	14 443	29 846	36 268	63 951	46.8	134	151	88.74
10	16	34	怡和集团	中国香港	多种经营	6 159	8 949	5 540	8 477	57 895	110 000	62.3	16	23	69.57
11	10	14	赛佩公司	南非	纸业	4 887	6 203	3 287	4 299	9 454	16 939	70.4	115	456	25.22
12	33	45	萨索尔公司	南非	工业化学品	4 226	10 536	5 033	9 722	5 643	31 150	36.7	21	25	84.00
13	50	30	中国国家石油公司	中国	石油开采/冶炼/分销	4 060	97 653	5 218	57 423	22 000	1 167 129	5.0	119	204	58.33
14	22	2	嘉德置地	新加坡	房地产	3 936	10 316	1 449	2 252	5 033	10 175	50.7	2	61	3.28
15	8	43	城市开发公司	新加坡	旅馆	3 879	7 329	703	930	11 549	13 703	70.9	228	275	82.91
16	4	49	香格里拉(亚洲)有限公司	中国香港	旅馆	3 672	4 743	436	542	12 619	16 300	78.4	29	31	93.55
17	15	33	中信泰富有限公司	中国香港	建筑	3 574	7 167	2 409	3 372	8 045	12 174	62.5	2	3	66.67
18	45	16	中电控股有限公司	中国香港	电、气、水供应	3 564	9 780	298	3 639	488	4 705	18.3	3	11	27.27
19	41	21	中国国家建筑工程公司	中国	建筑	3 417	9 677	2 716	9 134	17 051	121 549	26.4	28	75	37.33
20	24	22	MTN 集团有限公司	南非	电信	3 374	4 819	1 308	3 595	2 601	6 063	49.8	6	16	37.50
21	2	26	亚洲食品及不动产有限公司	新加坡	食品和饮料	3 331	3 537	1 232	1 273	32 295	41 800	89.4	2	4	50.00
22	11	46	伟创力国际	新加坡	电器和电子设备	3 206	5 634	4 674	8 340	80 091	82 000	70.2	92	106	86.79
23	30	17	Companhia Vale do Rio Doce	巴西	采矿和采石	3 155	11 434	6 513	7 001	224	29 632	40.5	16	55	29.09
24	29	10	杨忠礼国际电力	马来西亚	公用服务	2 878	6 248	489	1 060	1 518	4 895	41.1	24	115	20.87
25	20	38	鸿海精密	中国台湾省	电器和电子设备	2 597	6 032	4 038	10 793	78 575	93 109	54.9	25	33	75.76

资料来源：贸发会议《2005年世界投资报告：跨国公司与研发国际化》，附表 A.I.10。

- a 除非另有说明，所有数据以公司年度报告为依据。
- b 在设于发展中国家的头 50 家跨国公司中的排名。 TNI 是跨国性指数的缩写，以下列三种比率的平均值计算： 国外资产与总资产比率、 国外销售与总销售比率、 国外雇员与总雇员比率。
- c 在设于发展中国家的头 50 家跨国公司中的排名。 II 国际化指数，以子公司总数除国外子公司数目计算。

注：本表中统计的子公司仅指拥有多数股权的子公司。

在外国直接投资三大融资形式当中，股权投资在全球层次占主要地位。在过去十年中，这种投资占外国直接投资总流量的约三分之二。公司内贷款和利润再投资这另外两种外国直接投资形式的份额分别平均为 23% 和 12%。这两种外国直接投资的波动一般很大，反映出利润和股息回汇或偿还贷款的必要性发生的年度变化。发达国家和发展中国家在外国直接投资融资格局上存在着明显差异，在发展中国家，利润再投资始终较其他两种形式重要。

对于发展中国家来说，外国直接投资流入量继续大于其他私人资本流入量和官方发展援助流量。在 2004 年，这种资金在流入发展中国家的所有资金中超过半数，远大于官方发展援助。但是，外国直接投资仅集中在少数发展中国家，而在很多其他发展中国家，官方发展援助仍然是最重要的资金来源。大多数最不发达国家的情形尤其是这样，尽管外国直接投资流量在个别国家超过了官方发展援助。

为了使投资环境对投资者更有吸引力，各国都继续采纳新的法规。在 2004 年实行的涉及外国直接投资的 271 项此类改革中，有 235 项涉及到利用新的促进措施或对外国直接投资开放新的领域(见表 5)。另外，20 多个国家为了吸引更多外国直接投资而降低了公司所得税。但是，在拉丁美洲和非洲，一些政策变革降低了法规对外国投资的优惠程度，尤其是在自然资源领域。

表 5. 1991-2004 年的国家规范改革

项 目	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
投资制度实行改革的国家数目	35	43	57	49	64	65	76	60	63	69	71	70	82	102
规范改革的数目	82	79	102	110	112	114	151	145	140	150	208	248	244	271
其中：														
更有利于外国直接投资的 ^a	80	79	101	108	106	98	135	136	131	147	194	236	220	235
更不利于外国直接投资的 ^b	2	-	1	2	6	16	16	9	9	3	14	12	24	36

资料来源：贸发会议《2005年世界投资报告：跨国公司与研发国际化》，表 1.14。

^a 包括开放改革和旨在加强市场职能以及鼓励措施的改革。

^b 包括旨在加强管制以及减少鼓励措施的改革。

在国际层次, 双边投资条约和避免双重征税条约的数目在 2004 年分别达到了 2,392 和 2,559 项, 发展中国家之间缔结的此类条约较多。另外, 在区域和全球层次也缔结了更多的国际投资协议, 这有可能推动对外国直接投资的更大开放。一般而言, 各种国际协定的内容正在变得越来越精细复杂, 协定中越来越多地纳入了涉及面广的投资相关条款。投资者——国家间争端也与国际投资协议的增加并行而不断增多。

在发展中国家中, 亚洲和大洋洲地区是最大的外国直接投资接受区, 也是最大的来源区。

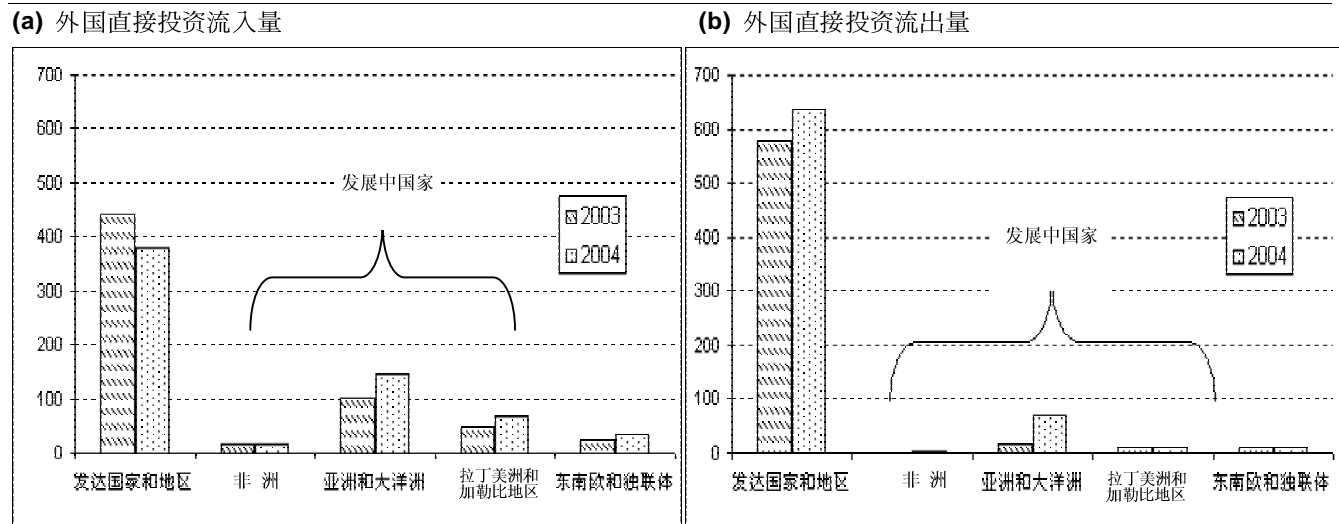
全球外国直接投资上扬的一个明显特点是, 各国和各区域之间有明显差异(见图 2 和表 1)。亚洲和大洋洲(定义见插文一)再次成为发展中区域外国直接投资流入量最大的目的地。该区域吸引的外国直接投资为 1,480 亿美元, 比 2003 年多 460 亿美元, 实现了有史以来的最大涨幅。东亚的流入量上涨了 46%, 达到 1,050 亿美元, 主要的推动因素是中国香港的流入量大增。在东南亚, 外国直接投资激增 48%, 达到 260 亿美元。南亚的流入量为 70 亿美元, 增长了 30%, 印度排在第一位。流入西亚的外国直接投资涨幅更大, 从 65 亿美元增加到了 98 亿美元, 其中半数以上集中在沙特阿拉伯、阿拉伯叙利亚共和国和土耳其。中国保持了发展中国家里最大的外国直接投资接受国的地位, 流入量为 610 亿美元。

插文一. 《2005 年世界投资报告》中
使用的区域分组变化

联合国统计司对于经济体组别分类实行了重大修改。欧盟现在有 25 个成员国，包括 2004 年 5 月 1 日成为新成员的 10 个国家。有 8 个国家（捷克共和国、爱沙尼亚、匈牙利、拉脱维亚、立陶宛、波兰、斯洛伐克、斯洛文尼亚）已经从中欧和东欧改划入了欧盟，塞浦路斯从西亚改划入了欧盟。马耳他已经从“其他发达国家”改划入了欧盟。这 10 个国家现在被列入“发达国家”。在将加入欧盟的 8 个国家作为发达国家从中欧和东欧类别移出之后，其余的中欧和东欧国家与过去的中亚国家（属发展中国家组之内）现在被列入东南欧类别，成为一个由东南欧和独立国家联合体（独联体）组成的新组别。独联体包括除波罗的海各国以外的所有前苏联加盟共和国。除了上述重新分类之外，在过去的《世界投资报告》中在亚太区域太平洋次区域组别之内对发展中太平洋岛国使用的名称现改为“大洋洲”。

资料来源：贸发会议《2005 年世界投资报告》：跨国公司
与研发活动国际化，插文一.2。

图 2. 2003 年和 2004 年按区域分列的外国直接投资流量
(单位：十亿美元)



资料来源：贸发会议《2005 年世界投资报告：跨国公司与研发国际化》，表 2.14。

亚洲和大洋洲区域目前也正在成为外国直接投资的一个重要来源。该区域 2004 年的流出量增加了三倍，达到了 690 亿美元，主要原因是来自中国香港的外国直接投资大增，另外也由于东亚和东南亚其他国家和其他地区的跨国公司对外投资的增长。多数这些投资是区域内投资，主要是在东亚和东南亚经济体之间。但是，出自亚洲经济体的区域间投资也有所增加。例如，中国对外直接投资的一个主要推动因素是自然资源需求的扩大。这带来了对拉丁美洲的巨额投资项目。印度跨国公司也对其他区域（主要是非洲国家和俄罗斯联邦）的自然资源投入了大量资金。亚洲对发达国家的投资也在增加：尤其是在去年，中国和印度跨国公司实现了对欧美公司的几项大规模收购，例如联想集团（中国）收购了国际商用机器公司（美国）的个人电脑业务。

国家和区域层次的多种政策改革便利了亚洲和大洋洲内、外向外国直接投资流量的增长。例如，东南亚国家联盟（东盟）和中国签订了到 2010 年建立一个自由贸易区的协定，若干亚洲国家也与美国签署了自由贸易协定。

在拉丁美洲，外国直接投资在连续四年下滑之后回升……

在拉丁美洲和加勒比地区，外国直接投资流量在连续四年下滑之后，于 2004 年大幅增加，达到了 680 亿美元，比 2003 年的水平高出 44%。该区域的经济复苏、世界经济的较强增长和初级商品价格的提高是这一走势的原因。巴西和墨西哥是最大的接受国，流入量分别为 180 亿美元和 170 亿美元。与智利和阿根廷加在一起，这些国家占 2004 年流入该区域全部外国直接投资的三分之二。但是，并非所有拉美国家都实现了外国直接投资流入量的增长。玻利维亚和委内瑞拉出现明显下降，主要原因是与石油和天然气生产相关的法规存在不确定性。厄瓜多尔的原油输送管线的竣工，是外国直接投资流入减少的原

因。有些国家为了提高国家在非可再生天然资源收入中的份额而修改了立法和税制。评估这些变化对外国直接投资量的影响尚为时过早。目前有些重要项目仍在制订, 2004 年期间还宣布了另外一些项目。

拉美和加勒比区域部分地区外国直接投资的产业构成似乎正在发生变化。在该区的若干国家, 自然资源和制造业在 2004 年成为比服务业更热门的外国直接投资目标。在阿根廷、巴西和墨西哥, 制造业吸引外国直接投资多于服务业。墨西哥边境出口加工产业的外国直接投资随着美国需求的增长, 在连续三年下滑之后激增 26%。由于多数私有化方案已经完成, 加上近期金融危机之后外国投资者面临重重困难, 一些国家陷入经济停滞状态, 拉丁美洲服务业降低了对外国直接投资的吸引力。这一产业的公司受经济危机的冲击最大, 在减少巨额外汇债务方面面临严重问题, 同时又(由于其活动的不可贸易性)没有能力转向出口导向生产活动。但是, 在中美洲和加勒比地区, 重又兴起的私有化活动使服务业成为了最大的外国直接投资产业。在安第斯共同体, 石油和矿物的高位价格维持了初级产品部门作为接受外国直接投资流量的主要产业的地位。

……在非洲保持了稳定……

进入非洲的外国直接投资流量几乎保持了与 2003 年同样的水平, 为 180 亿美元。对自然资源的外国直接投资尤其强劲, 这是矿物和石油高价格以及初级产品部门投资获利性加大的反映。石油、金属和矿物的高价位和价格的上涨吸引了跨国公司保持对勘探项目或提高现有产量的相对较高投资水平。采矿业去年达成了若干项大型跨国并购。尽管有这些发展动态, 非洲在世界外国直接投资流量中所占份额仍然很低, 为 3%。

安哥拉、赤道几内亚、尼日利亚和苏丹(全部是天然资源丰富的国家)以及埃及是最大的接受国, 几乎占非洲全部流入

量的半数。虽然后三个国家的外国直接投资流入量上升，但同样是外国直接投资重要接受国的南非却减少了流入量。非洲最不发达国家得到的数额很少：2004 年总计约为 90 亿美元。多数对非洲的投资源于欧洲，主要是法国、荷兰和联合王国的投资者，另外还来自南非及美国。所有这些国家占该区域流入量的一半以上。非洲的外国直接投资流出量在 2004 年翻了一番，达到 28 亿美元。

在国家和国际层次都再度出台了大量有利于外国直接投资的措施和举措，目的是便利和吸引更多的外国直接投资进入非洲大陆。在国家层次，许多措施的侧重点是，扩大法律框架的自由化和改善总体投资环境。但是，由于没有能够迅速实行对于吸引和留住外国直接投资十分重要的经济和社会政策，对能力建设重视不足，该区域内许多国家吸引外国直接投资的能力受到了妨碍，这在制造业尤为明显。所以，到目前为止，为非洲国家推出的国际市场准入措施和举措(如美国的“非洲增长和机会法案”)在吸引外国直接投资方面总体上并不十分成功。为了发挥吸引外国直接投资和从中更多获益的潜力，非洲国家普遍需要发展更强大的工业和技术能力。

最近的若干举措强调了为非洲发展提供国际支持的必要性。例如，支持非洲委员会（联合王国设立）在 2005 年 3 月发表了一份报告，建议大幅度增加对非洲的援助：到 2010 年每年追加 250 亿美元。报告还提出了可能有助于非洲大陆吸引更多外国直接投资并增强外资对发展的益处的若干措施。具体而言，该份报告呼吁捐助方加倍提供基础设施建设资金，百分之百地取消外债，为《非洲发展新经济伙伴关系》之下的非洲投资环境促进措施提供支持，并创建一个基金在非洲的冲突后国家为外国投资者提供保险。

.....在东南欧和独联体连续第四年增加。

东南欧和独联体在联合国的新分类方法（插文一）中是一个新的分组，其外国直接投资流入量在 2004 年实现了连续第四年的增长，达到了 350 亿美元这一前所未有的高水平。这是避免了世界外国直接投资流量连续三年（2001 至 2003 年）下滑的唯一区域，在 2004 年又保持了外国直接投资的有力增长（涨幅超过 40%）。但是，在各种因素的影响下，这两个分区域的外国直接投资走势略有不同。在东南欧，外国直接投资流入量只是在 2003 年才开始增加。在大型私有化交易的推动下，流入量在 2004 年几乎增加两倍，达到 110 亿美元。在独联体，流入量从 2000 年的 50 亿美元增加到了 2004 年的 240 亿美元，这种流入量的增长主要获益于石油和天然气的高价格。俄罗斯联邦是这个区域最大的外国直接投资流入国。

相形之下，流入发达国家的外国直接投资继续下降。

发达国家现在包括十个欧盟新成员（见插文一）。进入发达国家的外国直接投资流量在 2004 年下降到了 3,800 亿美元。下降的急剧程度低于 2003 年，说明始于 2001 年的下滑趋势可能已经见底。这种下降涉及到发达世界的许多主要接受国。但是，也有一些显著的例外。主要由于跨国并购规模的扩大，美国和联合王国的外资流入量大幅增长。同时，发达国家的对外投资量在 2004 年再度上扬，达到了 6,370 亿美元。

整个欧盟的外国直接投资流入量下降到了 2,160 亿美元，这是 1998 年以来的最低水平。但是，各欧盟成员国的业绩不同，丹麦、德国、荷兰和瑞典的下降幅度最大。在一定程度上，欧盟外国直接投资持续下滑反映的是一些成员国公司内部贷款的巨额偿还和收入的回汇。与此同时，所有十个欧盟新成员国由于经济高速增长，有可能以低成本获得有技能人力资源，而且加入欧盟以后法规框架减少了不确定性，因此吸引了

更多的外国直接投资流入。进入日本的外资流量激增了 24%，达到 80 亿美元，而进入其他发达国家(以色列、新西兰、挪威和瑞士)的流入量出现下降。

预期外国直接投资将会进一步增加。

全世界 2005 年的外国直接投资前景看好。可以预期，只要经济增长得到巩固并扩大范围，公司重组稳步推进，保持利润增长，继续开拓新市场，2006 年的全球外国直接投资流量将会进一步增加。公司继续需要提高自己的竞争力，向新市场拓展，降低成本和获得国外的自然资源及战略资产，这种种需求为进一步增加尤其是对发展中国家的外国直接投资增长提供了动力。另外，跨国公司盈利能力的提高有可能带动更多的并购活动，这也应能提高在发达国家的外国直接投资水平。

贸发会议对于跨国公司、专家和投资促进机构开展的调查证实了这种相对乐观的前景，其他一些近期调查的结果也是如此。在贸发会议开展的调查中，作了答复的跨国公司和专家有半数以上以及五分之四的投资促进机构都预期，外国直接投资流量会在短期内（2005-2006 年）有所增长，只有极少数预计外国直接投资会在不久的将来下降。所提到的应能导致外国直接投资增长的因素包括，公司受到的竞争压力、服务业持续向国外发展、正在实行的自由化以及跨国公司在新市场的增长。

同时，在预计外国直接投资流量时，有理由保持慎重。一些发达国家增长放慢，一些区域存在着结构性弱点和金融及公司脆弱性，这些因素继续妨碍着外国直接投资恢复有力增长。许多国家的对外收支不平衡持续不断，汇率急剧波动，初级商品价格居高不下和飘忽不定，所带来的风险有可能阻碍全球外国直接投资流动。

不同区域的外国直接投资前景存在着一定差异。由于亚洲和大洋洲经济形势好转，发挥着全球生产中心的重要角色，改

善了政策环境，为区域一体化付出了不懈努力，所以外国直接投资流入该区域的前景十分乐观。贸发会议所调查的跨国公司、专家和投资促进机构认为，该区域的外国直接投资前景光明。拉丁美洲和加勒比地区的外国直接投资流入量预期会在 2005-2006 年增加，因为在 2004 年推动外国直接投资增长的大多动力都会持续。非洲的前景也是积极的，部分原因是初级商品价格的上扬和非洲具有自然资源方面的潜力。在调查中作了答复的跨国公司有四分之一预期非洲 2005-2006 年的流入量将增加，这表明对这一区域应持较为谨慎的乐观估计。

由于预期东南欧和独联体尤其是前者有竞争力的工资将会吸引更多的追求效率或出口导向的项目，而资源丰富的独联体各国能够获益于持续高位的石油和天然气价格，因此，可以预期东南欧和独联体的外国直接投资流入量在不远的未来会进一步增加。

发达国家的外国直接投资流入和流出量虽然在 2004 年下滑，但从经济略有增长和企业利润有力上扬的预测看，2005 年恢复增长的前景仍然是积极的。在 2005 年的头六个月中，发达国家的跨国并购大为增加。最大接受国美国的外国直接投资前景良好，尽管流入量可能不会达到 2004 年的高水平。

研发国际化与发展

跨国公司正在实行研发活动的国际化，包括在发展中国家……

《2005 年世界投资报告》关注的重点是跨国公司研发活动的国际化。这并不是是一种新的现象。公司在实行国际扩张时总是需要按照当地情况调整技术以便顺利地东道国销售产品。在许多情况下中，必须实行研发活动的某种国际化才能做到这一点。但是，传统做法一向是把研发活动保留给跨国公司的母国。与此不同的是，这种国际化的过程正在出现一些新的特征。具体地说，跨国公司正开始在发达国家之外建立研发设施，而且超出了适应当地市场的范围。在一些发展中国家和东南欧及独联体国家，跨国公司的研发活动日趋以全球市场为目标，并与跨国公司的核心创新努力结合为一体。

请看以下实例。摩托罗拉公司 1993 年在中国设立了第一个外资研发实验室，自那时以来，该国的国外研发单位数目已经达到了 700 个左右。世界最大跨国公司通用电器公司在印度的研发活动雇用人数为 2,400 名，涉及领域之广包括飞机发动机、耐用消费品和医疗器械。阿利斯康公司（Astra-Zeneca）、礼来公司（Eli Lilly）、葛兰索史克公司（Glaxo Smith Kline）、诺华公司（Novartis）、辉瑞公司（Pfizer）、赛诺菲安万特公司（Sanofi-Aventis）等制药公司都在印度开展临床研究活动。东南亚和东亚 2002 年对全球半导体设计的贡献几乎达到 30%，而在 1990 年代中期却几乎为零。意法半导体公司的一些半导体设计在在摩洛哥的拉巴特完成。通用汽车的巴西分公司与在美国、欧洲和亚洲的其他通用汽车公司子公司相互竞争设计和制造新型汽车和为总公司开展其他核心活动的权利。这样的例子很多。

从理论上说，研发活动进入发展中国家的这种国际化既是意料之中，也在意料之外。在意料之中是出于两个原因。第

一，由于跨国公司不断扩大在发展中国家的生产，可以预期有些研发活动（调整适应型）会随之跟进。第二，研发活动是服务活动的一种形式，与其他服务一样，有“分解性”，其中某些部分放在能够以最高效率实施的地方开展。实际上，贸发会议和罗兰·贝格咨询公司在 2004 年对欧洲最大公司开展的一次调查发现，所有服务职能——包括研发——现在都有可能在境外得到满足。在意料之外是因为，研发活动是技能、知识和辅助需要极强的一种服务活动，过去一向只在具有强大创新体系的发达国家才能得到满足。另外，研发被认为是经济活动中“分解可能”最小的活动，因为涉及到的知识对于公司具有战略意义，也因为开展研发经常需要设在局部地区的集群内开展使用者和生产者之间的密集知识交流（其中相当部分是默契性的）。

显然，到目前为止，参与研发国际化进程的只有少数发展中国家和转型经济体。但是，其中有些已经被看作是对极为复杂的研发活动有吸引力的地点，这一事实就表明，各国有可能发展并具备与跨国公司全球研发体系接轨所必要的各种能力。从东道国的角度看，研发国际化不仅为转让在其他地方开创的技术，而且也为技术开发进程本身打开了大门。这有可能帮助一些东道国加强自己的技术和创新能力。但是，这也有可能加大未能与全球创新网络衔接的国家的落后差距。

.....对创新和发展具有重要影响。

创新活动是经济增长和发展的基本条件。另外，可持续发展的经济发展所要求的并不仅仅是“对外开放”和等待新技术流入。它要求国内企业在政府政策的支持下不断提高技术水平。随着生产过程中知识密度的加大，开发新技术能力的需要也不断增加。加大对贸易和资本流动的开放程度并不应该削弱必须开展的本地技术努力。相反，自由化以及与之相连的开放

市场环境，要求所有企业，无论大小，也无无论是在发达国家还是发展中国家，能够获得为取得或保持竞争力所必需的技术和创新能力。

研发只是创新的来源之一，但却是一个重要的来源。研发有多种形式：基础研究、应用研究和产品及工艺开发。基础研究主要由公共部门开展，而另两种形式是许多公司的竞争力核心。在技术活动的早期阶段，企业并不需要设立正规的研发部门。但随着企业的成熟，就会发现跟踪、引进和使用新技术变得越来越重要。随着公司尝试重大的技术改进和开展产品或工艺创新，正规研发就会日趋壮大。对于复杂和快速发展的技术而言，这是技术学习过程的一个基本部分。

然而，获取技术能力的进程是缓慢和昂贵的。许多产业中的技术变革和先进的科学技术要求提高技能水平和加强技术努力。这就需要改善基础设施，尤其是在信息和通信技术方面。这还需要强有力的辅助机构以及稳定和高效的法律和治理体制。最后，还需要能够在国际范围内获得知识，同时实行利用这种知识发展本地创新体制的战略。使各国之间创新差距不断加大的各种力量的累积，使得政策的作用在国家国际层次变得越来越重要。

各国创新和获益于研发国际化进程的能力差异很大。按照一种新的国家创新能力衡量尺度——贸发会议创新能力指数——这种差距显然正在随时间而加大(见表 6)。发达国家属于高能力组，中国台湾省、大韩民国和新加坡以及一些东南欧经济体和独联体国家也属于这一类。中能力组包括其他转型经济体、资源丰富和新兴工业化经济体的大多数以及两个撒哈拉以南非洲经济体（毛里求斯和南非）。低能力组包括多数撒哈拉以南非洲国家和若干北非、西亚和拉美国家。在发展中国家当中，东南亚和东亚是创新能力的龙头，而拉丁美洲和加勒比地区的地位随时间出现下降，被北非和西亚超在了前面。

表 6. 贸发会议创新能力指数区域未加权平均值

区 域	1995	2001
发达国家 (不包括欧盟新成员国)	0.876	0.869
欧盟新成员国	0.665	0.707
东南欧和独联体	0.602	0.584
东南亚和东亚	0.492	0.518
西亚和北非	0.348	0.361
拉丁美洲和加勒比地区	0.375	0.360
南亚	0.223	0.215
撒哈拉以南非洲	0.157	0.160

资料来源: 贸发会议《2005 年世界投资报告: 跨国公司与研发国际化》, 表三.6

一个国家的创新能力与作为东道国而对跨国公司研发活动的吸引力直接相关, 也同获益于此种研发的能力直接相关。在国外开展研发活动的质量取决于东道国的本地能力。这也适用于由此而来的外部效应, 也就是说, 要看本地企业和机构在何种程度上能够通过接触来吸收和学习研发方法和技能的最佳做法。研发是否能随时间的发展而深化, 能够在何种程度上向各种不同的活动扩散, 是跨国公司与本地行为者之间在东道经济体内互动进程的结果, 而这一进程又反过来受到东道国的体制框架和政府政策的影响。

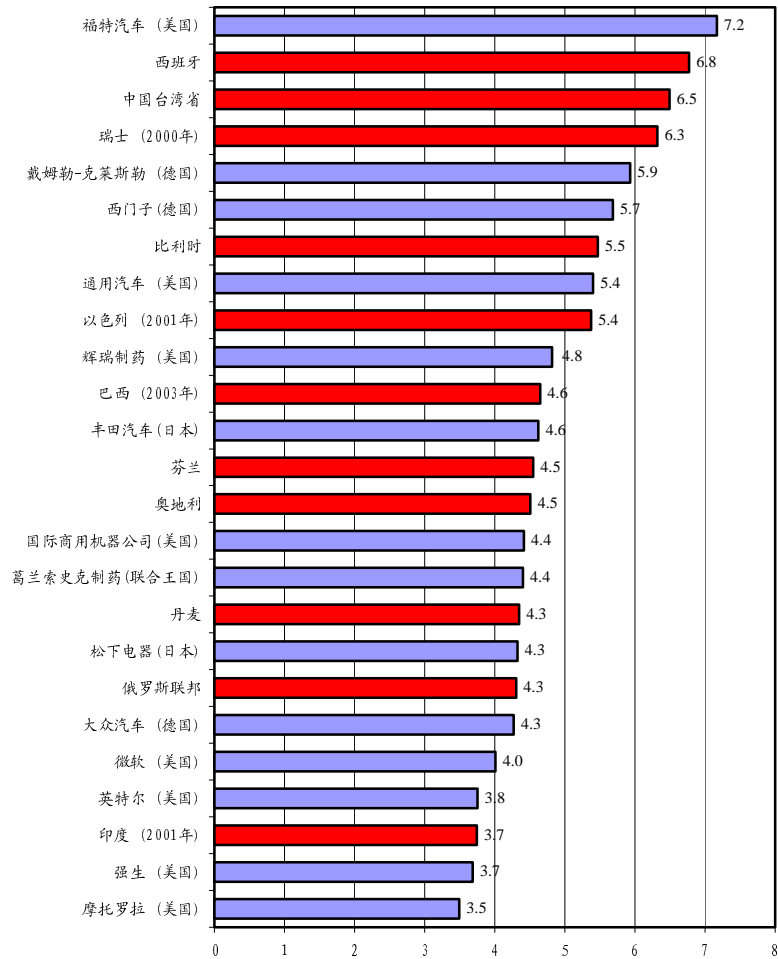
跨国公司是全球研发的驱动者。

全球研发开支在过去的十年中迅速增长, 2002 年约达 6,770 亿美元。这一开支高度集中。此种开支最大的头十个国家以美国占首位, 占了世界总额的五分之四以上。在前十位中, 只有两个发展中国家 (中国和大韩民国)。但是, 发达国家的份额从 1991 年的 97% 下降到了 2002 年的 91%, 而发展中

亚洲的份额从 2% 增加到了 6%。与此相似，创新产出（按照核准的专利数目衡量）也有增长。例如，在 1991-1993 年和 2001-2003 年这两个时期，发展中国家、东南欧和独联体向美国专利和商标局提出的外国专利申请从 7% 跃升到了 17%。

跨国公司是这一进程中的主要角色。一项保守的估计是，跨国公司占全球研发开支的近半数，占工商研发开支（估计为 4,500 亿美元）的至少三分之二。在一些个别经济体，这些份额还要高得多。事实上，一些大型跨国公司的研发开支高于许多国家的研发开支（见图 3）。2003 年研发开支超过 50 亿美元的跨国公司有六家（福特汽车、辉瑞制药、戴姆勒-克莱斯勒、西门子、丰田和通用汽车）。相比之下，在发展中经济体当中，研发总开支接近或超过 50 亿美元的只有巴西、中国、大韩民国和中国台湾省。世界上研发开支最大的公司集中于少数产业，主要是信息技术硬件、汽车、制药和生物技术产业。

图 3. 2002 年若干跨国公司和经济体的研发开支
(单位：十亿美元)



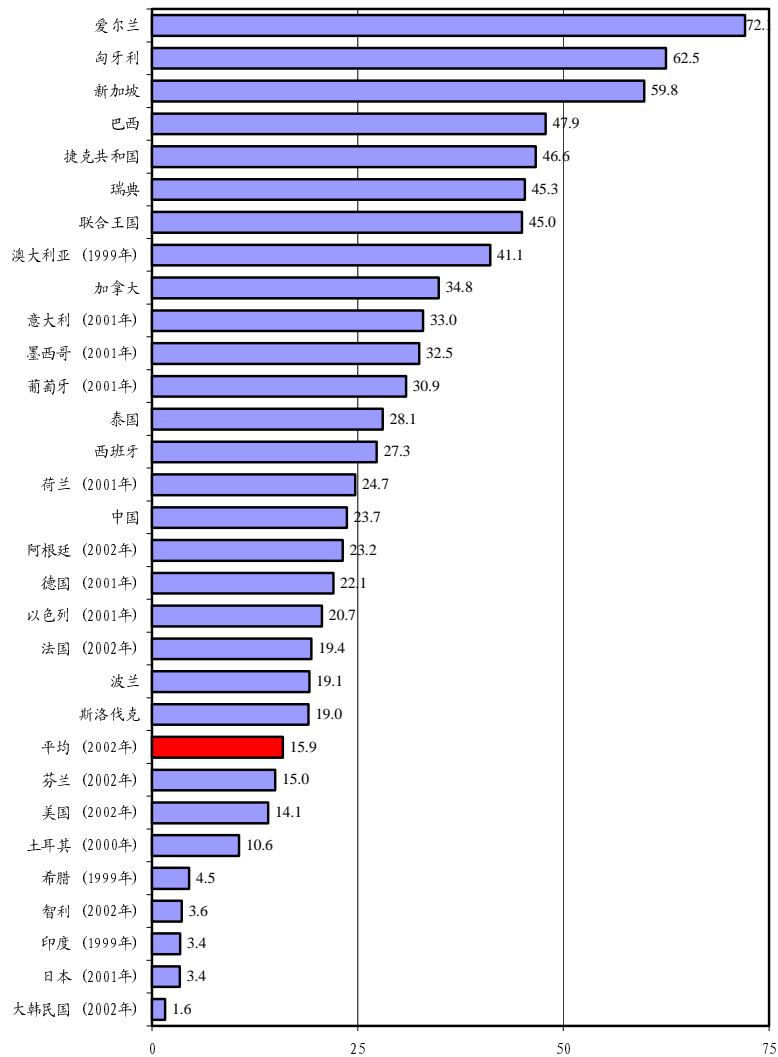
资料来源：贸发会议《2005 年世界投资报告：跨国公司与研发国际化》图四.1。

跨国公司的研发活动日趋国际化。这一趋势对于所有母国来说都是显而易见的，但它们的起始水平不同。就美国跨国公

司而言，其拥有多数股权的外国子公司在这些跨国公司全部研发中所占的份额从 1994 年的 11% 增长到了 2002 年的 13%。在 1990 年代，德国跨国公司建立的国外研发单位比过去 50 年都多。瑞典跨国公司全部研发中的国外份额在 1995 年到 2003 年期间从 22% 增加到了 43%。

在研发国际化扩大的过程中，外国子公司在许多东道国的研发活动中发挥了较为重要的作用。在 1993 年到 2002 年期间，全世界外国子公司的研发开支从大约 300 亿美元攀升到了 670 亿美元（即从全球工商研发的 10% 升至 16%）。虽然发达东道国的增幅相对不大，但在发展中国家却相当突出：外国子公司在发展中世界工商研发中的份额在 1996 年到 2002 年期间从 2% 上升到了 18%。在 2003 年，外国子公司占爱尔兰、匈牙利和新加坡全部工商研发的半数以上，占澳大利亚、巴西、捷克共和国、瑞典和联合王国的约 40%。形成反差的是，在智利、希腊、印度、日本和大韩民国则始终在 10% 以下（见图 4）。研发联盟数量的上升和专利报批活动的增加等其他指标也同样证实，研发活动加大了在发展中国家的国际化力度。

图 4. 2003 年或有数据的最近年份中外国子公司
在若干国家工商研发中的份额
(百分比)



资料来源：贸发会议《2005 年世界投资报告：跨国公司与研发国际化》，图四.5。

注：对阿根廷、智利、以色列、大韩民国和墨西哥，使用美国拥有子公司的研发开支代替所有外国子公司的研发开支。对印度，使用外国子公司在全部研发开支中的份额代替其在工商研发开支中的份额。

跨国公司的研发活动在发展中国家的增长尤为迅速，尽管是不均衡的……

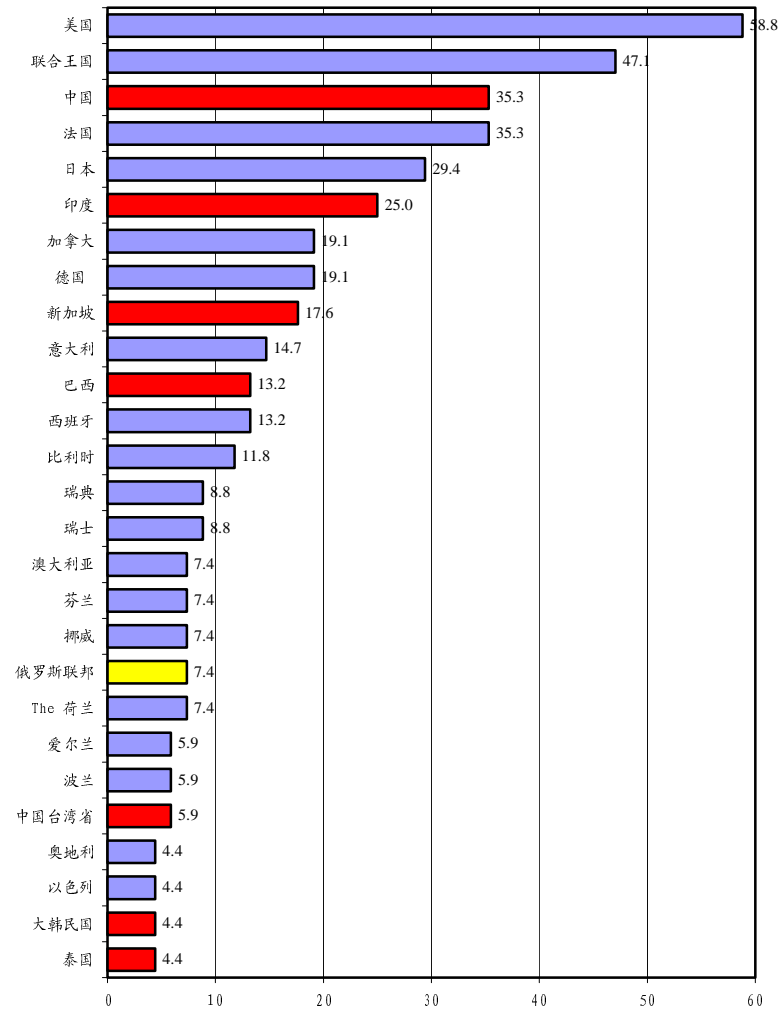
发展中东道国在跨国公司的全球研发体系中所占的份额正在增加，但并不均衡。少数经济体吸引了研发活动的大部分。发展中亚洲是最为活跃的接受地区。例如，在美国跨国公司拥有多数股权的外国子公司的研发开支中，发展中亚洲的份额从1994年的3%激增至2002年的10%。中国、新加坡、中国香港和马来西亚的增长尤其明显。在瑞典跨国公司的国外研发活动中，美、欧、日以外国家所占的份额增加了一倍以上，从1995年的2.5%增加到了2003年的7%。关于德国和日本的调查结果和其他数据证实，发展中国家和一些转型经济体作为跨国公司研发活动地点的重要性正在不断加强。

官方统计数据通常由于时间差而缺乏准确性，可能无法充分反映研发国际化的速度。关于外国直接投资项目的较近期数据表明，研发活动向新地点的扩张正在加大力度。从了解到的信息看，在2002-2004年期间涉及全世界研发活动的1,773个外国直接投资项目中，大多数（1,095个）实际上是在发展中国家或东南欧和独联体实施的。仅发展中亚洲和大洋洲就占了世界总数的近一半（861个项目）。贸发会议在2004-2005年期间对世界研发活动开支最大的公司所作的调查，也显示出了研发活动新地点的重要性正在不断提高。所调查的跨国公司有半数以上已经在中国、印度或新加坡开展研发活动。在东南欧和独联体，作了答复的公司提到的作为研发活动东道地点的唯一重要目标经济体是俄罗斯联邦（见图5）。

在同一项调查中, 高达 69% 的公司说, 国外研发的份额将会增长, 只有 2% 的公司表示了相反的估计, 其余 29% 的公司预计研发国际化的水平保持不变。在以日本和大韩民国为基地的公司当中, 这种走势显得特别有力, 这些公司直到最近都还没有实行任何大范围的研发活动国际化。例如, 在抽样的十家日本公司中, 有九家计划增加国外研发活动, 而欧洲公司的 61% 表示有此种意向。另外, 被调查公司还设想将研发地点进一步转向某些发展中、东南欧和独联体市场 (见图 6)。作了答复的公司中把中国作为未来研发拓展目的地的数目最多, 接着是美国。排在第三位的是印度, 这是另一个重要的研发活动新地点。有些公司还提到了其他一些发展中经济体作为进一步开展研发的可能地点, 其中包括大韩民国、新加坡、中国台湾省、泰国和越南。仅有极少数公司提到了向拉美或非洲扩展研发任何计划。俄罗斯联邦也在前十位目标地点之列。

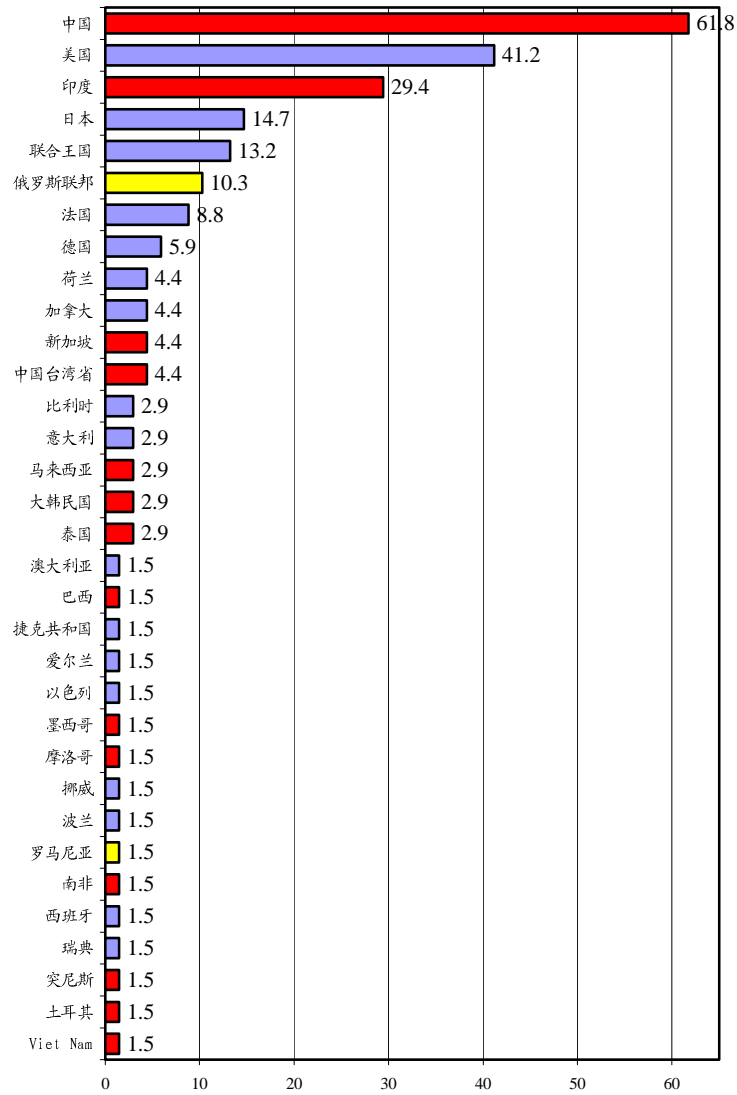
研发国际化中另一个新的和引人注目的趋势是, 发展中国家跨国公司国外研发活动的兴起和快速增长。这一趋势是在获得先进技术和需要使产品适合主要出口市场的推动下形成的。这些跨国公司中有些是以发达国家的知识基础为目标, 有些则正在其他发展中经济体建立起研发单位。

图 5. 贸发会议调查中的当前研发国外地点，2004 年
(百分比)



资料来源：贸发会议《2005 年世界投资报告：跨国公司与研发国际化》，图四.8。

图 6. 贸发会议调查中最具吸引力的未来研发地点，
2005-2009 年
(答复百分比)



资料来源: 贸发会议《2005 年世界投资报告: 跨国公司与研发国际化》。图四.11。

.....而开展的研发活动类型在各区域有所不同。

在不同地点开展研发活动随区域和经济的不同而存在很大差异。例如，在 2002 年，在发展中亚洲的美国拥有多数股份的外国子公司四分之三的研发活动与计算机和电子产品有关，而在印度，这些公司的研发开支有四分之三以上进入了服务业（主要与软件开发有关）。在巴西和墨西哥，化学品和运输设备加在一起，占了美国外国子公司全部研发活动的半数以上。

另外，跨国公司在海外开展的研发活动类型不同。跨国公司的子公司有可能开展适应性研发，从基本生产辅助直到改造和提升引进的技术。创新性研发是为当地、区域或（最终走向）全球市场开发新产品或新工艺。建立技术监测单位的目的是保持对国外市场上的技术动态的了解并向国外市场的创新先导和客户学习。

虽然难以按照类型量化研发活动，但在发展中东道经济体的证据证明，亚洲在面向国际市场的创新研发活动中占主要地位。中国、印度、大韩民国和中国台湾省等亚洲经济体的研发活动在跨国公司全球研发网络中的重要性与日俱增。这方面的例子有，泰国的丰田亚太技术中心、中国的摩托罗拉研发网和印度班加罗尔微软第六全球研究所。在开展的创新研发活动中，有些是前沿性的。半导体产业就是一个例子。这是最早将生产移向发展中国家的产业之一，也是最先将先进设计移向某些亚洲发展中经济体的产业之一。有些设计是外国子公司完成的，有些则由当地公司完成。例如，大韩民国和中国台湾省的一些公司以及少量中国和印度公司现在已处在了设计工程的技术前沿。

跨国公司到目前为止在拉丁美洲和加勒比区域定点的研发活动有限。拉丁美洲和加勒比地区研发密集型活动的外国直接投资相对很少，而在外资研发活动中，所开展的研发主要限于使技术和产品适应当地市场，这在拉美被称为“热带化”。但

在巴西和墨西哥则存在着一些重要的例外。在非洲，外国直接投资的研发含量一般很低，几乎不存在跨国公司的研发活动，也有某些国家例外，如摩洛哥和特别是南非。其中的部分原因是国内研发能力薄弱，在很多情况下缺乏能够创造足够刺激力推动投资者将资金投入研发的体制机制。

在一些欧盟新成员国，外国子公司已经成为重要的研发角色。外国子公司在捷克共和国、匈牙利和波兰开展的研发活动通常与制造业有关，主要是汽车和电子产业。有些外国子公司也为地区或全球市场开展“创新性”研发活动。

这一进程受到新的推拉因素驱动，也受到扶持性技术和政策的促进……

需要使新产品和新工艺适应主要东道国市场，这始终是跨国公司研发活动国际化的一个重要动因。相关文献都普遍提到需要利用国外的知识中心获取新技术，雇用有技能的专业人员和监测竞争者的活动。但是，跨国公司在若干发展中东道经济体内研发活动的近期激增，也反映出力图降低成本，利用这些地点不断扩大的人才库的用意。可以把这看作是跨国公司生产网络全球化必然的下一步骤。这类似于面向出口的制造业和基于信通技术的服务业经历过的国际重组，跨国公司在这个重组过程中力求通过利用不同地点的强项提高自己的竞争力。

研发活动向美、欧、日以外新地点的国际化是由多种推拉因素之间复杂的互动关系所驱动的。就推动因素而言，竞争的不断强化、发达国家研发成本的上升和工程、科技人力的短缺以及研发活动复杂性的不断提高，增强了研发工程专门化和国际化的必要性。就拉动而言，以低成本获得科学和工程技能和人力的可能不断加大、制造过程正在

向全球化发展、一些发展中国家有着庞大和迅速扩张的市场，这些因素提高了这些国家作为新地点的吸引力。

一些发展中国家和东南欧及独联体的经济体具有不断扩大的人才库，在这方面尤其是在科学活动方面十分重要，对于在母国无法找到足够技能人才的公司来说更是如此。近几年来，发展中国家和转型经济体高等教育的招生人数激增。在 2000-2001 年期间，中国、印度和俄罗斯联邦几乎占全世界所有高校技术专业类学生的三分之一。另外，有更多的科学人员和工程人员留在或回到中国和印度为外国子公司或当地企业从事研发工作，或开始自办企业。例如，在班加罗尔，大约 35,000 名非常住人口的印度人最近从美国返回，带来了所掌握的培训和工作经验。发达国家和发展中国家现在都在实行新的政策措施从国外吸引技能人才，这反映出人力资源因素的重要性正在不断提高。

信通技术不断改进并降低成本，新的研究方法有利于研发的进一步“分解”，有关世界各地研究能力的信息不断完善，这些因素也促进了研发活动的国际化。与此同时，东道国投资环境的总体改善对于创建一个扶持性更强的框架作出了贡献。例如，重要的政策发展动态涉及到知识产权保护、国家研究活动的改革、基础设施开发、针对与研发相关的外国直接投资的投资促进活动以及研发鼓励措施。

研发国际化的当前趋势将会继续下去，这有一些基本原因。第一，公司受到的竞争压力仍会极大，迫使它们进一步创新。第二，由于技术变革迅速，研发活动需要加强灵活性，这就需要有大量多种专门化的研究人员，因此也就必须把研发活动放在此种研究人员集中的地点。第三，许多发达国家的人口老龄化可能会造成专业人员和掌握最新技能的人员不足，迫使跨国公司到其他地方寻求新人才。第四，通过本地企业和机构参与的累积学习过程，参与研

发国际化的发展中国家将逐渐提高自身能力以开展更多的研发活动。但在目前看来，只有在中国和印度带领下的少数发展中国家和东南欧及独联体的若干经济体能够真正符合参与国际化的条件。

.....对东道国和母国都具有重要影响。

知识的创建是经济增长的一个驱动力，但没有任何一个国家能够单独生产保持竞争力和持续增长所必要的全部知识。因此，各国都有接入国际创新网络的急切意愿。与研发活动相关的外向和内向外国直接投资是实现这一点的两种途径。研发国际化为发展中国家开辟了新的机会，可借以获得技术，生产高增值产品和服务，开发新的技能，通过向本地公司和机构溢出的效应培养创新文化。投入研发的外国直接投资能够帮助各国加强自身的创新体制，提升产业和技术，帮助它们发挥要求更高的职能，操作更先进的设备，生产更复杂的产品。

同时，这些好处并不会自动出现，而且也有发生副作用的可能。接纳研发外国直接投资的经济体主要关注的问题涉及到，外国直接投资接管国内企业可能会使现有的研发活动萎缩，与跨国公司开展研发领域协作的当地企业和机构可能得不到公平的补偿，为了吸引与研发有关的外国直接投资而出现“冲底让利”的竞赛，以及跨国公司的不道德行为。另外，跨国公司与东道国政府之间也可能发生紧张，因为跨国公司可能会力图保留专有知识，而东道国政府则会力求尽可能扩大溢出效应。

对东道经济发展产生影响的一个关键决定因素是吸收能力。的确，国内企业和技术机构的技术能力不仅是吸引研发活动的必要条件，而且也是获益于研发活动外溢影响的必要条件。其他的决定因素包括，开展的研发活动类型和

研发活动是否与生产活动相挂钩。跨国公司与东道发展中国家本地企业和研发机构之间的互动越多，本国的创新体制就越先进，东道经济体受到积极影响的可能性也就越大。

研发国际化也会对母国产生影响，无论是发达国家还是发展中国家。这能够帮助一个国家的跨国公司获得战略资产和新技术，以低价格得到独特的知识，加强其研发活动的专业化，降低成本，增强灵活性和扩大自己的市场份额，从而提高这些跨国公司的竞争力。通过向外延伸，跨国公司竞争力的提高往往会对母国经济产生积极影响。在国外开展的研发活动能够为母国经济创造机会和产生外溢效应，有利于本地企业和整个母国经济。

与此同时，研发的跨国扩张可能会在母国引起担忧，尤其是担心会发生就业流失的风险。这些担心与关于服务业外移的辩论中提出的关注相似。研发国际化是一种新的趋势，任何评估都只能是尝试性的。但是，施加保护主义压力去限制研发活动向海外扩展看来确实不能有效解决这些担忧，因为这种办法会破坏一国企业的竞争力。相反，将这个国际化进程转化为东道国和母国双赢局面的关键是，应当实行增强特定创新能力和国家创新体制职能的政策。

需要在国家层次采取适当的对策.....

企业是创新的主要执行者。但是，企业并不是孤立地创新和学习，而是在与竞争对手、供货商和客户、公共研究机构、大学和其他知识创建机构如标准和度量衡机构互动的过程中创新和学习。而这些互动的性质又反过来由周围的体制框架所决定。创新在其中发生的复合网络通常被称为“国家创新体制”。这个体制的力度可受到政府干预的影响。

为了吸引对于研发的外国直接投资，获得研发活动可能产生的好处，避免可能的负面效应，需要处理一些政策和体制问题。首先要做的是，建立起一个促进创新的体制框架。特别需要对四个方面给予政策上的注意：人力资源、公共研究能力、知识产权保护、竞争政策。为保证充分提供有恰当技能的人力资源的努力，涉及到教育政策——尤其是在高等教育层次——和从海外吸引专业人才的措施。为了使公共研发对于国家创新体制作出有效贡献，就必须与企业的研发挂钩，公共研究机构就必须促进新兴公司的设立。如果一个地点的知识产权制度较为有效，就能增加对于开展研发的吸引力，但有力的知识产权制度并不一定是跨国公司对研发投资的先决条件。摆在面前的政策挑战是，应当落实一种体制鼓励创新和帮助从此类活动中获取更多的好处，尤其是在此种活动涉及跨国公司的情况下。同时，为了兼顾生产者和消费者的利益，对知识产权的保护需要用适当的竞争政策加以补充。

在这些方面开展的努力应反映出每个国家的比较优势和技术专门化，反映出一个国家所计划的发展规划。对于促进所需要的外国直接投资形式和影响而言，外国直接投资政策也极其关键。这方面的选择性政策可包括与科技园区联系在一起的专项投资促进办法、业绩要求和鼓励措施。

在一个国家通过跨国公司研发国际化获益的战略中，投资促进机构可发挥重要作用。这种机构有可能发挥两种基本职能。第一种是宣传和推销现有的投资机会，例如，在认真评估地点的强项和弱势和充分了解相关的当地决定因素的基础上采用专项促进办法。如果一个地点不大可能提供吸引跨国公司研发活动所必要的条件，投资促进机构可转而侧重于政策咨询职能，请有关的其他政府机构注意对于使一个地点改善获益于跨国公司研发活动的条件具有重要意义的问题。

贸发会议开展的一项投资促进机构全球调查发现，接受调查的多数机构都已经把对于研发的外国直接投资定为了自己的目标。发达国家的大多数投资促进机构积极地促进研发活动的外国直接投资(79%)，而设在发展中国家的投资促进机构中开展这方面工作的有 46%。亚洲和大洋洲投资促进机构的这方面比例最高(94%)。非洲的多数投资促进机构对此积极，而拉丁美洲和加勒比地区的投资机构相反，比例只有 11%。

最后，政府需要注意采用重点更为突出的政策促进国内企业的发展，特别是实行专门的特定产业政策和中小企业政策。

教育、科技、竞争和投资政策的各项目标是可以互为增强的。无论一国是通过促进内向外国直接投资、外向外国直接投资、技术许可证、引入技能，还是通过任何其他方式与全球网络衔接，所采取的政策必须与增强国家创新体制的努力相一致。国家创新体制越强大，吸引跨国公司的研发活动和获益于此种研发带来的外溢好处的可能性就越大。从本质上说，所实行的政策需要成为旨在增强竞争力和促进发展的大战略的一部分。

注重政策协调，的确可能是从那些现在正成为跨国公司知识网络中较重要节点的发展中国家学到的最重要教益之一。多数这些国家的起点是一种远见，看到了如何使经济向较高增值和以知识为基础的活动发展的方向。一些亚洲经济体取得了成功并不是巧合，而是采取了连贯一致和目标明确的政府政策以加强能够促进创新和知识流入总体框架的结果。这些国家都通过某种形式(和在不同程度上)积极争取从海外吸引技术、专门知识、人力和资本。这些国家都对人力资源进行了战略性投资，而且一般都特别侧重科学和工程技术，都为研发活动进行了基础设施开发投资(如科技园区、公共研发实验室、孵化器)，在吸引外国直接投

资进入专项活动的总体战略当中使用了业绩要求和鼓励措施，并战略性地实施了知识产权保护政策。

对于处在贸发会议创新能力指数低端的许多发展中国家而言，抱有跨国公司研发活动大量流入的任何期望在短期内是不现实的。但是，这并不能成为不采取行动的一种理由。相反，各国应考虑如何启动一个推动经济和技术升级的进程。建立创新能力是一种取决于走什么道路的长期任务。对于后起者来说，必要的第一步是快速启动一个旨在加强国家创新体制的进程。

对于母国来说，当前的走势突出表明，需要更多地依靠创建、传播和利用科技知识促进增长和提高生产力。母国不应当把研发国际化看作是一种威胁，而是应当抓住由此而产生的机会。必须探索新的途径与新的研发地点开展协作(例如执行联合研究方案和认真注意外包和与研发相关的外向外国直接投资的益处和代价)。各国还应当努力消除国家创新体制中的瓶颈和“体制惰性”以便为获益于研发国际化改善条件。各国在自己掌握了竞争优势的领域内还可能要加强专门化，增强现有的世界级专才中心和建立新的此类中心。

... ..考虑到国际层次的发展动态。

国家层次的政策制定还需要考虑到各种层次的国际投资协议动态。许多国际协议对于研发活动的投资给予了特别注意。主要的问题涉及到研发相关外国直接投资的准入和开业、研发业绩要求的处理(是加以限制还是明确允许)、鼓励研发活动投资的激励办法以及主要人员的流动。

一般而言，国际投资协议都确认，促进研发外国直接投资的政策十分重要。虽然多数国家欢迎对研发活动的外国直接投资，但很多政府并不允许外国公司利用某些类型的

公共研发支助。许多双边协定还明确规定，政府可以任意实行研发业绩要求，以此作为接受优惠待遇(如某种鼓励措施)的一个条件。有少数协定禁止在研发领域使用强制性业绩要求。

多数国际投资协议没有专门保护研发相关外国直接投资的条款，而是对外国直接投资实行一般性保护。相关的条款包括投资的定义、研发活动收益的自由转移和对外国投资者实行国民待遇和最惠国标准。

在国际层次和按照国际条约规定的起码标准保护知识产权，对于研发相关外国直接投资的关系特别重大。这一领域中最为重要的文书是世贸组织《与贸易有关的知识产权协议》(《涉贸知识产权协议》)。双边和区域层次的一些近期协定扩展了《涉贸知识产权协议》规定的起码标准。在这些文书中列入知识产权保护的目的是鼓励专有知识的开发，但在同时也限制了各国在与研发活动直接相关的一个领域内的政策空间。因此，对于发展中国家而言，必须了解和利用《涉贸知识产权协议》中包含的灵活性。另外，为了以有利于发展的方式落实知识产权，显然还需要提供更多的技术援助。

有些国际投资协议还鼓励母国支持加强发展中国家的国家创新体制，促进对发展中国家的研发相关外向投资。另外，科技和创新领域的国际合作协议，通过便利信息流动，建立联盟关系，集中财力资源，改善知识产权准入，牵线搭桥和建立民营—公共伙伴关系等方法，有助于为研发国际化建立起扶持框架。

但是，目前也存在着为促进发展中国家制定政策和强化创新体制开展更多合作的余地。一个关键领域是人力资源的开发。国际社会可在这一领域内发挥更为积极的作用，例如支持加强当地的教育基础设施，在发达国家为发展中国家提供教育机会。母国可允许发展中国家使用和向其提

供制定标准和评估质量的检测设备以便协助制定技术标准和建立认证体系，从而帮助改善体制框架。在落实知识产权保护制度和发达国家与发展中国家开展机构间研发协作方面，也可采取类似的步骤。

国际层次的政策，对于发展中国家制定研发政策和创造条件获益于跨国公司研发活动国际化的能力，有着直接的影响。

2005 年 9 月，日内瓦

贸发会议秘书长
素帕猜·巴尼巴滴

附 件

《2005 年世界投资报告：跨国公司与研发活动国际化》

目 录 表

序言
鸣谢
概述

第一部分 下滑趋势的终止

第一章：全球趋势：外国直接投资流量恢复增长

A. 复苏的迹象

1. 总体分析
 - a. 外国直接投资流入量和流出量
 - b. 外国直接投资的入境模式
 - c. 外国直接投资流量的构成
 - d. 促成复苏的因素
 - e. 跨国公司活动在世界经济中的重要性
2. 最大的跨国公司
 - a. 世界跨国公司 100 强
 - b. 发展中国家跨国公司 50 强
 - c. 最大跨国公司的跨国性
 - d. 东南欧和独联体跨国公司 10 强
 - e. 世界金融跨国公司 50 强
3. 外国直接投资的业绩和潜力

B. 政策发展

1. 国家政策改革
2. 国际投资协议

- a. 双边投资条约
- b. 双重征税条约
- c. 其他国际协议
- d. 国际投资争端

C. 前景: 预期外国直接投资进一步增长

第二章: 区域趋势: 发展中区域带动外国直接投资增长

导 言

A. 发展中国家

1. 非洲: 在初级生产的维持下外国直接投资流入仍然活跃
 - a. 趋势: 外国直接投资大多继续流入天然资源产业
 - b. 政策发展: 为外国直接投资流入而稳定环境的努力
 - c. 前景: 审慎的肯定
2. 亚洲和大洋洲: 流入量处于历史高水平
 - a. 趋势: 外国直接投资流入有力增长
 - b. 政策发展: 继续采取优惠措施
 - c. 前景: 日趋光明
3. 拉丁美洲和加勒比地区: 外国直接投资流入量回弹
 - a. 趋势: 许多国家的外国直接投资流入量恢复上扬
 - b. 政策发展: 政策办法的多样性
 - c. 前景: 不断增加的机遇

B. 东南欧和独联体: 外国直接投资连续第四年增长

1. 趋势: 外国直接投资流入量激增
2. 政策发展: 转变中的走向
3. 前景: 继续增长

C. 发达国家：不平衡的业绩

1. 趋势和动态：许多国家出现转变
2. 政策发展：多种趋势
3. 前景：总体积极

第二部分 研发活动国际化与发展

导 言

第三章：创新、研发与发展

- A. 创新对所有国家至关重要
- B. 全球研发趋势
 1. 研发的地区集中性
 2. 产业的研发
 3. 各种活动的的能力需要和益处不同
- C. 创新能力差距
 1. 衡量创新能力
 2. 贸发会议创新能力指数
- D. 结论

第四章：跨国公司与发展中国家的研发

- A. 跨国公司是研发的主要角色
- B. 跨国公司的研发国际化
 1. 跨国公司海外研发的份额不断加大
 2. 外国子公司在东道国研发活动中的作用不断扩大
 3. 更多地利用战略联盟
- C. 发展中经济体作为跨国公司研发地点的兴起
 1. 跨国公司正在向发展中地点扩张研发活动

- 2. 外国子公司申请发展中经济体的专利
- D. 在发展中、东南欧和独联体市场开展研发活动的特点
 - 1. 跨国公司在发展中国家研发活动的产业构成
 - 2. 研发的类型
 - a. 亚洲和大洋洲: 动态趋势
 - b. 拉丁美洲和加勒比地区: 研发有限但潜力很大
 - c. 非洲: 在跨国公司的研发活动中普遍处于边缘地位
 - d. 与转型经济体的比较
- E. 发展中国家跨国公司也正在海外扩大研发活动
- F. 前景

第五章: 驱动因素和制约因素

- A. 推动研发国际化的是什么?
- B. 研发选址的东道国决定因素
- C. 如何实现研发国际化
 - 1. 研发外包正在扩大
 - 2. “绿地式”与收购的比较

第五章附件: 亚洲芯片设计的崛起: 个案研究

- 1. 拉动因素
- 2. 政策因素
- 3. 推动因素
 - a. 设计方法和组织的变革
 - b. 扩大外包和多重设计互动
 - c. 变化的技能要求
- 4. 扶持因素

第六章：对发展的影响

- A. 新的发展机会正在形成
- B. 对东道国的影响
 - 1. 对国家创新体制结构和业绩的效应
 - 2. 人力资源影响
 - 3. 跨国公司研发活动的知识外溢效应
 - 4. 对产业升级的贡献
 - 5. 与研发国际化有关的可能关注
- C. 对母国的影响
 - 1. 提高总体研发效率
 - 2. 反向技术转让的影响
 - 3. 市场扩张影响
 - 4. 母国关注的问题
- D. 结论

第七章：国家政策的作用

- A. 一致的政策和体制关系重大
- B. 为创新加强体制框架
 - 1. 培育人力资源
 - a. 开发有技能的人力资源
 - b. 引进人力资源
 - 2. 公共部门研究能力的作用
 - 3. 与知识产权有关的政策
 - 4. 竞争政策与创新
- C. 促进与研发相关的外国直接投资
 - 1. 投资促进机构的作用
 - 2. 业绩要求
 - 3. 研发鼓励措施的使用正在扩展

- 4. 利用科技园区吸引外资
- D. 增强研发外国直接投资益处的产业特定政策
- E. 母国的作用
- F. 结语

第八章：国际框架

- A. 国际投资协议
 - 1. 准入和开业
 - 2. 业绩要求
 - 3. 鼓励措施
 - 4. 主要人员
 - 5. 对研发外国直接投资的一般保护
 - 6. 母国措施和公司的社会责任
- B. 与知识产权有关的国际规则
- C. 研发国际合作

参考文献

贸发会议关于跨国公司和外国直接投资的部分出版物
调查表

世界投资报告一览表

UNCTAD, *World Investment Report 2004. The Shift Towards Services* (New York and Geneva, 2004). 468 pages. Sales No. E.04.II.D.36.

UNCTAD, *World Investment Report 2004. The Shift Towards Services. Overview*. 54 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/2004 (Overview). Available free to charge.

UNCTAD, *World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives* (New York and Geneva, 2003). 303 pages. Sales No. E.03.II.D.8.

UNCTAD, *World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives. Overview*. 42 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/2003 (Overview). Available free to charge.

UNCTAD, *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness* (New York and Geneva, 2002). 350 pages. Sales No. E.02.II.D.4.

UNCTAD, *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness. Overview*. 66 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/2002 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages* (New York and Geneva, 2001). 354 pages. Sales No. E.01.II.D.12.

UNCTAD, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages. Overview*. 63 pages (A, C, E, F, R, S).

Document symbol: UNCTAD/WIR/2001 (Overview).
Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development* (New York and Geneva, 2000). 337 pages. Sales No. E.00.II.D.20.

UNCTAD, *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. Overview*. 65 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/2000 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development* (New York and Geneva, 1999). 541 pages. Sales No. E.99.II.D.3.

UNCTAD, *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. Overview*. 75 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/1999 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 1998: Trends and Determinants* (New York and Geneva, 1998). 463 pages. Sales No. E.98.II.D.5.

UNCTAD, *World Investment Report 1998: Trends and Determinants. Overview*. 72 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/1998 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy* (New York and Geneva, 1997). 416 pages. Sales No. E.97.II.D. 10.

UNCTAD, *World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. Overview*. 76 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/ITE/IIT/5 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements* (New York and Geneva, 1996). 364 pages. Sales No. E.96.11.A. 14.

UNCTAD, *World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements. Overview*. 22 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/DTCI/32 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness* (New York and Geneva, 1995). 491 pages. Sales No. E.95.II.A.9.

UNCTAD, *World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness. Overview*. 68 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/DTCI/26 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace* (New York and Geneva, 1994). 482 pages. Sales No. E.94.II.A.14.

UNCTAD, *World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace. An Executive Summary*. 34 pages (C, E, also available in Japanese). Document symbol: UNCTAD/DTCI/10 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production* (New York and Geneva, 1993). 290 pages. Sales No. E.93.II.A.14.

UNCTAD, *World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production. An Executive Summary*. 31 pages (C, E). Document symbol: ST/CTC/159 (Executive Summary). Available free of charge.

DESD/TCMD, *World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth* (New York, 1992). 356 pages. Sales No. E.92.II.A.24.

DESD/TCMD, *World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth: An Executive Summary*. 26 pages. Document symbol: ST/CTC/143 (Executive Summary). Available free of charge.

UNCTC, *World Investment Report 1991: The Triad I in Foreign Direct INVESTMENT* (New York, 1991). 108 pages. Sales No. E.91.II.A.12. \$25.

如何得到出版物

供销售的出版物可向遍布于世界各地的联合国出版物经销商洽购。欲索取经销商名录，可发函至：

United Nations Publications
Sales and Marketing Section,

或

United Nations Publications
Sales and Marketing Section,

DC2-853
United Nations Secretariat
New York, N.Y. 100 17
U.S.A.
电话: ++1 212 963 8302 or 1 800 253 9646
传真: ++1 212 963 3489
电邮: publications@un.org

Rm. C. 113-1
United Nations Office at
Geneva
Palais des Nations
CH-1211 Geneva 10
Switzerland
电话: ++41 22 917 2612
传真: ++41 22 917 0027
电邮: unpubli@unog.ch

网址: www.un.org/Pubs/sales.htm

欲进一步了解关于外国直接投资和跨国公司工作方面的情况, 请联系:

Khalil Hamdani
Officer-in-Charge
Division on Investment, Technology and Enterprise Development
United Nations Conference on Trade and Development
Palais des Nations, Room E-10052
CH-1211 Geneva 10 Switzerland
电话: ++41 22 907 4533
传真: ++41 22 907 0498
电邮: karl.sauvant@unctad.org
网址: www.unctad.org/en/subsites/dite

调 查 表

《2005 年世界投资报告：跨国公司与研发活动国际化》

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十分有益。因此，如蒙填写下列调查表并按以下地址寄回，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
或传真至： 41-22-907 04 98

本调查表也可在网上填写，网址是：
www.unctad.org/wir

1. 回答者的姓名和工作地址(可不填写)：

2. 以下各项中哪一项与你的工作领域最为接近？

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. 你对本出版物内容如何评价?

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, 对你的工作有何帮助?

7. 请说明本出版物中你最不喜欢的三项内容:

8. 一般说来此类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

9. 你是否定期收到本司每年出版三期的刊物《跨国公司》(以前称《跨国公司中心报告》)?

是的 不是

如果不是, 若你愿意按照以上填写的姓名和地址收到一份样本, 请在此处打钩。若不愿收到此份出版物, 请注明你愿意收到的其他出版物(请参见出版物清单):

10. 你是如何得到这份出版物的？

- | | | | |
|-------|--------------------------|--------------|--------------------------|
| 购买的 | <input type="checkbox"/> | 在讨论会/讲习班上拿到的 | <input type="checkbox"/> |
| 请求赠送的 | <input type="checkbox"/> | 直接邮送的 | <input type="checkbox"/> |
| 其他 | <input type="checkbox"/> | | |

11. 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情况？如果愿意，请在下面注明你的电子邮件地址：
