

联合国贸易与发展会议

世界投资报告

2002 跨国公司与
出口竞争力



联合国

中国财政经济出版社

2002 年世界投资报告

跨国公司出口竞争力

联合国贸易与发展会议 编
冼国明 总译校

中国财政经济出版社
为联合国出版

World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness

Copyright © United Nations, 2002

ISBN 92 - 1 - 112490 - 5

合同登记号 图字 01 - 2003 - 7525

图书在版编目 (CIP) 数据

2002 年世界投资报告/《2002 年世界投资报告》编写组著.

—北京: 中国财政经济出版社, 2003.10

书名原文: World Investment Report 2002

ISBN 7 - 5005 - 6787 - 1

I. 2... II. 2... III. 对外投资 - 概况 - 世界 - 2002 IV. F831.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 088892 号

本书原版由联合国以英文出版。中文版由中国财政经济出版社组织翻译并出版。
联合国不保证翻译的准确性, 也不对本书的解释或使用引起的后果承担责任。

中国财政经济出版社出版

URL: <http://www.cfeph.com.cn>

E-mail: cfeph@drc.gov.cn

(版权所有 翻印必究)

社址: 北京海淀区阜成路甲 28 号 邮政编码: 100036

发行处电话: 88190406 财经书店电话: 64033436

北京财经印刷厂印刷 各地新华书店经销

880×1230 毫米 16 开 21.25 印张 616 000 字

2003 年 11 月第 1 版 2003 年 11 月北京第 1 次印刷

定价: 60.00 元

ISBN 7 - 5005 - 6787 - 1/F·5924

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

译者的话

国际上相互直接投资即外国直接投资(FDI)已有长期发展的历史。二战后,尤其是20世纪50年代末和60年代初以来更呈迅猛发展之势。发达国家之间双向的直接投资使它们互为母国和东道国,美国、欧洲和日本三足鼎立或三位一体的格局,形成发达国家对外直接投资的主渠道。近20多年来,流向发展中国家的外国直接投资持续增长,其中那些经济增长较快,对外国直接投资采取开放政策的新兴工业化国家和地区,在吸收外国直接投资过程中更占有举足轻重的地位。中国也吸收了大量的外国直接投资,从吸收外国直接投资的规模及其流量来看,中国近几年在世界上是位居第二的东道国。作为外国直接投资载体的跨国公司迅速发展及其全球经营战略的变化,对国际经济和中国经济,对国际政治和各国社会,都产生日益强烈、广泛和深刻的影响。传统上以商品贸易为主的国际经济关系格局被打破,国际分工深入到企业内部生产,无论是在发达国家还是在发展中国家,跨国公司对经济发展的作用都不能等闲视之。

人们迫切需要了解跨国公司,了解整个世界因跨国公司活动所致的发展变化,了解发展中国家与跨国公司打交道的经验。有鉴于此,联合国从1973年发表《世界发展中的多国公司》长篇报告开始,先后出版了四部有关跨国公司与经济发展关系的多年度研究报告。1991年伊始,联合国贸发会议改原先的多年度报告为年度报告并定名为《世界投资报告》。《2002年世界投资报告》则是系列年度报告的第十二辑,是世界上数十名专家各自研究和集体协作的结果。本报告专门讨论跨国公司与东道国出口竞争力之间的关系。首先解释了跨国公司在提高发展中国家出口竞争力中所起的作用,说明了跨国公司在其国际生产网络中所采取的战略。然后详细讨论了东道国政府在引进出口导向型FDI时所采取的投资促进战略和措施。本报告资料翔实、分析精微、推理缜密,结论力求公允,是目前国际上最新、最具权威性的阐述跨国公司和外国直接投资问题的研究报告。书中所述内容、观点和结论,对于中国进一步对外开放、积极有效地利用外资、引进跨国公司的技术和资金、发展我国企业的跨国经营以及有关政策研究来说,均有宝贵的参考价值。

《2002年世界投资报告》全书由正文和附录两部分构成。本报告的前言和概述由冼国明翻译,第一章由方友林翻译,张岩贵校对;第二章由方友林翻译,张岩贵校对;第三章由丁祥生翻译,张诚校对;第四章由葛顺奇翻译,邱立成校对;第五章由陈建国翻译,葛顺奇校对;第六章由李诚邦翻译,李荣林校对;第七章由张诚翻译,蒋殿春校对;第八章由孙怡欣翻译,陈建国校对;附录部分由方友林和郑小洁翻译。方友林、陈莱等参加了本报告翻译过程中的文字输入和图表制作工作。本书由冼国明最后审校定稿。囿于译者的学识和水平,译文中的错误或不够妥当之处在所难免,尚祈读者批评指正。

冼国明

于南开大学跨国公司研究中心

国际经济研究所

2003年5月

英文版说明

联合国贸易与发展会议 (UNCTAD) 现在是联合国内部负责处理所有与外国直接投资和跨国公司有关事宜的中心。过去, 跨国公司项目由联合国跨国公司中心 (1975—1992 年) 和联合国经济与社会发展部下属的跨国公司与管理处 (1992—1993 年) 执行。1993 年该项目转交给 UNCTAD。UNCTAD 致力于进一步理解跨国公司的性质及其对于发展的贡献, 并致力于创造一个适于国际投资和企业发展的有利环境。UNCTAD 的工作是通过政府间协调、技术援助活动、研讨会、交流会及正式大会来完成。

本项研究中“国家”一词在适当的场合也可用来指某些领土或地区; 所用的名称及陈述的材料并不代表联合国秘书处对任何国家、领土、城市或区域或其当局之法律地位的意见, 也不代表联合国秘书处对这些国家、领土、城市或区域之边界或国界划定的意见。另外, 所使用的国家集团的名称仅出于统计或分析的方便, 并不一定表示对某个国家或地区在发展过程中所处发展阶段的判断。

表格中使用了以下符号:

两点 (...) 表示数据无法获得或不能单独列出。当表中某行所有项目的数据都无法获得时, 省略该行;

短线 (-) 表示该项为零或其值可忽略不计;

表中空白表示该项不适用;

日期间斜线 (/) 表示年度, 如 1994/1995 年表示一财政年度;

日期连字符 (—) 代表年份, 如 1994—1995 年代表起始至终止年份的全部时期。

除非另有说明, 所称之“dollar” (\$) 系指美元。

除非另有说明, 年增长率或变动率系指年度复合率。

由于四舍五入, 表中各项及百分比之和不一定等于总数。

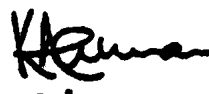
在适当承认本文的著作权利之后, 可以免费引用本研究中所含资料。

前 言

在当今世界经济全球化的过程中，若不积极参加世界贸易，任何国家都不可能维持增长或取得发展。所有国家都需要出口来帮助它们提高生活标准和摆脱贫困。特别对发展中国家来讲，挑战不仅在于出口的扩张和多样化，而且还在于使出口更具竞争力。

通过提供额外的资源以及帮助进入新的市场，跨国公司在上述过程中的参与越来越多。但是，各国政府要充分利用与跨国公司的合作关系，就必须尽力动员其本国的资源和能力。教育和健康投资对提高劳动力的生产率有着重要作用。科学和技术投资，特别是在信息和通信技术方面的投资对于各国跟上日益以知识为基础的经济的步伐也必不可少。这些领域正是那些深谋远虑的政府政策能够在一体化和边缘化之间有所作为的地方。

2002 年度《世界投资报告》研究了跨国公司在提高发展中国家和转型国家出口竞争力方面的作用。报告强调了跨国公司在其国际生产网络中所采取的战略。本报告致力于帮助各国，特别是那些最不发达国家采用合理的政策，吸引外国直接投资，并使出口成为，确实也应该成为它们达到千禧年发展目标的战略的关键组成部分。我希望本报告不仅能够获得广泛的读者，而且还能加强全球在发展方面的合作。



科菲·A·安南
联合国秘书长
2002 年 7 月于纽约

鸣 谢

《2002年世界投资报告》是在 Karl P. Sauvant 的全面指导下，由 Anh - Nga Tran - Nguyen 领导的小组准备的，其成员有 Victoria Aranda, Americo Beviglia Zampetti, Kumi Endo, Torbjörn Fredriksson, Masataka Fujita, Kálmán Kalotay, Gabriele Köhler, Padma Mallampally, Michael Mortimore, Abraham Negash, Ludger Odenthal, Miguel Pérez Ludeña, Katja Weigl 和 詹晓宁。Sung Soo Eun, Peter Froehler, Jörg Weber 和 Zbigniew Zimny 提供了特定资料。

Mohamed Chiraz Baly, Bradley Boicourt, John Bolmer, Lizanne Martinez 和 Tadelles Taye 提供了主要的研究助理工作。以下三名实习人员参与协助了《2002年世界投资报告》各阶段的工作：Fatma Ben Fadhl, David Fischer, Stijn Mentrop 和 Pauline Rauwerda。本报告的制作由 Christopher Corbet, Monica Adjivon - Conteh, Christiane Defrancisco, Lynda Piscopo, Chantal Rakotondrainibe 和 Esther Valdivia - Fyfe。图表由 Diego Oyarzun - Reyes 制作。本报告由 Vishwas Govitrikar 和 Praveen Bhalla 编辑并由 Teresita Sabico 用电脑打印输出。

Sanjaya Lall 担任主要顾问。

来自联合国内外的专家为本报告提供了资料。其中主要资料来自 Greg Felker, Don Lecraw, Henry Loewendahl 和 Alvin G. Wint。提供资料的还有 John O. B. Akara, Katalin Antalóczy, Octavio de Barros, Daniel Chudnovsky, Mark Curtis, Andrea Éltető, Carlos García Fernández, Andrea Goldstein, Masayo Ishikawa, Danuta Jablonska, Soon - Hyung Kwon, Antônio Corrêa de Lacerda, Andrés López, Marjan Svetlicic, Friedrich von Kirchbach, Hoyuan Xing 和 Yuan Ziwei。

许多专家为报告的各章提供了咨询。报告还得益于在 UNCTAD 和南开大学跨国公司研究中心（2001年12月，中国天津）以及联合国拉丁美洲和加勒比地区经济委员会（2002年1月，智利圣地亚哥）联合组织的两次地区研讨会上的与会专家提供的资料。2001年的特别专家会议讨论了 UNCTAD FDI 指数。2002年6月在日内瓦与德国国际发展基金发展政策论坛合作的全球论坛上进行了专题讨论。

在报告的各个准备阶段也得到了许多专家的意见和建议，这些专家是 Yilmaz Akyuz, Armenia C. Ballesteros, Nazha Benabbes Taarji, Douglas van der Berghe, Karl Brenke, Rudolf Buitelaar, Graciana del Castillo, Marquise David, José Durán, 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 Mayer, Helge Müller, Rajah Rasiah, Christoph von Rohr, Frieder Roessler, René 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、统计机构、投资促进机构及其他政府部门的许多官员，国际组织和非政府组织的官员以及许多公司的经理人员，尤其在数据和其他信息的提供方面，也为本报告提供了很多帮助。马来西亚工业发展局、中国对外经济贸易合作部、菲律宾经济区政府和泰国投资局提供了政策方面的资料。

本报告得益于高级经济顾问约翰·H·邓宁先生的全面指导。

衷心感谢德国、挪威和瑞典政府的财政支持。

缩 略 语

ACIS	高级货物信息系统(联合国贸发会议)	JETRO	日本贸易振兴会
AFII	法国国际投资局(投资法国局)	LDC	最不发达国家
AGOA	非洲成长暨机会法案(美国)	M&A	并购
ASEAN	东盟	MERCOSUR	南方共同市场
ASYCUDA	海关资料自动化系统(联合国贸发会议)	METI	(日本)经济、贸易和产业部
BIT	双边投资协定	MIGA	多边投资担保机构
CEE	中东欧	MOFTEC	(中国)对外贸易和经济合作部
DTT	双重税收协定	NAFTA	北美自由贸易协定
EBRD	欧洲复兴与开发银行	NTB	非关税壁垒
ECE	欧洲经济委员会	ODA	官方发展援助
ECLAC	拉丁美洲和加勒比地区经济委员会	OECD	经济合作和发展组织
EIU	经济学家信息部	R&D	研发
EPZ	出口加工区	SCM	补贴和反补贴措施(补贴和反补贴措施乌拉圭回合协定)
ESCAP	亚太经济和社会委员会	SITC	国际贸易分类标准
EU	欧盟	SME	中小企业
FDI	外国直接投资	TNC	跨国公司
FIAS	外国投资咨询服务	TNI	(联合国贸发会议)跨国指数
FTA	自由贸易区(或协定)	TRAINS	(联合国贸发会议)贸易分析和信息系统
GATS	服务贸易总协定	TRIMs	与贸易有关的投资措施(乌拉圭回合协定)
GATT	关贸总协定	UNCTAD	联合国贸发会议
GDP	国内生产总值	UNCTC	联合国跨国公司中心
GFCF	固定资本形成总额	UNDESA	联合国经济和社会事务部
ICFTU	国际自由工会联合会	UNDP	联合国发展计划
ICC	国际商会	UNIDO	联合国工业发展组织
ICT	信息和通讯技术	USITC	美国国际贸易委员会
IIC	产业投资委员会	VAT	增值税
IIF	国际金融研究所	WAIPA	世界投资促进机构联合会
ILO	国际劳工组织	WCO	世界关税组织
IPA	投资促进机构	WTO	世界贸易组织
IPR	投资政策评议		
IPS	国际生产体系		
IT	信息技术		
ITA	投资税收津贴		
ITC	(联合国贸发会议/世界贸易组织)国际贸易中心		

概述

国际生产的趋势

跨国公司在世界经济全球化中的作用日益增强……

随着跨国公司在世界经济全球化中所起作用的增强,国际生产持续扩张。最近的估计表明,全球跨国公司目前大约有 65000 家,国外分支机构大约有 850000 家。跨国公司的经济影响可以不同的方式来衡量。2001 年,外国分支机构的雇员大约有 5400 万,而在 1990 年只有 2400 万;销售额大约为 19 万亿美元,是 2001 年全球出口额的两倍多,而在 1990 年这两者大致相当;FDI 存量在同一时期内从 1.7 万亿上升到 6.6 万亿。外国分支机构目前分别占全球 GDP 的 1/10 和全球出口的 1/3。此外,如果考虑到跨国公司在全球范围内与非股权关系(例如,国际分包、许可证交易和合约制造)有关活动的价值,跨国公司在上述全球总量中所占比重将会更高。

世界最大的跨国公司在上述局面中具有举足轻重的影响。例如,2000 年最大 100 家非金融业跨国公司(居于前列的是沃达丰、通用电气和埃克森—美孚)占到外国分支机构总销售额和总雇员数的一半以上。在 2000 年,主要是由于一些大宗并购,最大 100 家跨国公司的国外资产增加了 20%,外国雇员人数增加了 19%,销售额增加了 15%。并购还影响了世界最大的 100 家跨国公司排行榜的产业构成,使得该排行榜上电信和传媒公司的数量增加。当然,所有这些只是反映了在全球经济增长减速,新技术公司和股票市场繁荣的普遍破灭以及在许多跨国公司出现审计违规问题之前的情况。

自 UNCTAD 开始收集有关最大跨国公司的数据以来,2000 年最大 100 家跨国公司的排行榜上第一次创纪录地出现了 5 家总部位于发展中国家和地区的公司,它们分别是香港的和记黄埔、马来西亚的国家石油公司、墨西哥的水泥公司、委内瑞拉的石油公司和韩国的 LG 电子。这些公司也是发展中国家最大 50 家跨国公司(见表

4.10) 持续实行跨国化的主要推动者。发展中国家和地区最大 50 家跨国公司很少受到股票市场重整和跨国并购浪潮的影响。其结果是,这些公司的全部国外资产、销售额和雇员人数增长的幅度是比较适度的,这一点是很明显的,如果将这最大 5 家公司从发展中国家和地区最大 50 家跨国公司排行榜上去掉的话。

中东欧最大 25 家跨国公司的数据表明,俄罗斯的跨国公司与这一地区其他国家的跨国公司相比,其规模更大,全球分布更广。例如,俄罗斯的 Lukoil 公司,其国外资产超过 40 亿美元,与发展中国家和地区一些最大的跨国公司不相上下。2000 年,中东欧最大的 25 家跨国公司中的大多数公司继续保持增长,它们的国外业务扩张速度超过了国内业务。但是,并非这一地区所有最大的跨国公司都在增长。捷克、斯洛伐克和波兰的一些公司正在进行重大重组,这种重组常常涉及国外活动的撤回。

国际生产的扩张是由许多因素推动的,对于不同的行业和国家来说,这些因素起着不同的作用。这其中有三个主要的推动因素。其一是政策自由化:开放本国市场并允许各种 FDI 和非股权安排。在 2001 年,71 个国家对 FDI 法律做出了 208 项变动。其中 90% 以上旨在使投资环境更有利于 FDI 流入。此外,去年多达 97 个国家达成了 158 个双边投资协定,使得到 2001 年底该类协定的总数达到 2099 个。与此相类似的是,也达成了 67 个新的避免双重征税协定。此外,2001 年 11 月,投资问题成为了在卡塔尔多哈举行的第四届 WTO 部长会议的突出议题。多哈会议之后工作的一部分是做出实质性的努力,以帮助发展中国家更好地评估在投资领域实行更密切的多边合作,对它们的发展进程的意义。

第二个推动因素是技术的迅速变化,以及技术的迅速变化所导致的成本上涨和风险增加,这使得开发世界市场并分担这种成本和风险对企业来说是迫切需要的。在另一方面,由于运输和通讯成本的下降——即距离的“消失”,使得为了寻

求效率，而在全球范围内对远距离的业务活动进行整合并运送产品和零部件在经济上是可行的。这特别有助于促进寻求效率型的 FDI，从而对各国的出口竞争力具有重要意义。

第三个推动因素是前两个因素所导致的竞争的加剧。高度的竞争迫使企业寻求新的提高效率的途径，包括在初始阶段将公司的国际业务扩大到新的市场，并转移某些生产活动以降低成本。竞争的加剧还导致国际生产采取新的形式，包括新的所有权和合约安排，以及将新的活动设置在海外新的地点。

……由于经济增长减速，2001 年 FDI 流量急剧下降……

这些推动因素在本质上都是长期的。企业的投资行为也会受到短期商业周期变化的强烈影响，这已被 FDI 的最新趋势所证明。在 2000 年出现创纪录的高水平之后，2001 年全球 FDI 流量急剧减少，这是十年来的头一次。这主要是由于全球经济衰弱，特别是世界三大经济体均陷于衰退，以及随之而来的跨国并购价值量减少的结果。2001 年跨国并购总值（5940 亿美元）只有 2000 年的一半。跨国并购的数量也在下降，从 2000 年的 7800 起下降到 2001 年的 6000 起。10 亿美元以上的跨国并购从 175 起下降到 113 起，其总值也从 8660 亿美元下降到 3780 亿美元。

FDI 的下降主要集中在发达国家，发达国家的 FDI 流入流量收缩了 59%，而发展中国家只收缩 14%。流入中东欧的 FDI 整体上保持稳定。全球 FDI 流入流量达到 7350 亿美元，其中 5030 亿美元流向发达国家和地区，2050 亿美元流向发展中国家和地区，还有 270 亿美元流向中东欧转型国家和地区。2001 年发展中国家和中东欧国家在全球 FDI 流入流量中所占的比重分别为 28% 和 4%，而同比在前两年这两个数字的平均值是 18% 和 2%。流入 49 个最不发达国家的 FDI 仍然很少，分别只占流向发展中国家和地区 FDI 的 2% 和全球 FDI 总流量的 0.5%。

全球经济减速加剧了竞争的压力，这更加突出了寻求更低成本区位的需要。这可能会导致那些从将生产区位转向低工资国家或在这些国家进行扩张的活动中受益的 FDI 的增加。在那些本国国内市场的增长速度低于外国市场的国家，FDI 的流出也可能会上升。有迹象表明这两个因素都

促成了日本最近流入中国的 FDI 的增长和流向中东欧国家的 FDI 的增长。

同时，流向发展中世界和中东欧的 FDI 的分布仍不一致。2001 年，5 个最大的 FDI 接受国吸收了流入发展中国家和地区总量的 62%，同期中东欧国家的相应数字是 74%。在 FDI 净增长最多的前 10 个国家中，8 个是发展中国家，排在前面的是墨西哥、中国和南非。相反，在 FDI 流入流量下降最多的前 10 个国家中，8 个是发达国家，下降最多的分别是比利时和卢森堡、美国和德国。

可能有人会说，2001 年 FDI 是在经历了前两年的过度高涨的并购活动后，回归到了“正常”水平。尽管全球经济减速和 9·11 恐怖事件，但在发展中国家和地区以及转型国家和地区，FDI 仍被证明有相当大的反弹力。这种反弹与证券投资和银行贷款的流入流量相比是比较明显的。在净值（流入减流出）基础上，FDI 流量是在 2000—2001 年间流入发展中国家和地区以及转型国家的私人资本中唯一正的组成部分。2001 年净私人资本流量总值预计低达 310 亿。

尽管最大经济体的需求疲软造成了令人悲观的影响，但 FDI 的长期前景还是令人乐观的。许多投资计划调查表明，大的跨国公司可能会继续它们的国际扩张。具体说来，这些调查表明，大的跨国公司进行国际扩张最优先选择的目的地将包括大的发达国家（如美国、德国、英国和法国），以及一些主要的发展中国家和地区（特别是中国、巴西、墨西哥和南非）和中东欧国家（如波兰、匈牙利和捷克）。令人感兴趣的是，这些发展中国家和地区以及转型国家中有很多都在吸引出口导向型 FDI 方面特别成功。

……存在重大的地区性差别……

最近 FDI 的发展在不同的地区之间出现了明显的差别。前面已经提到，2001 年 FDI 活动的下降主要与发达国家有关。这些国家的 FDI 流入流量和流出流量在 2000 年达到顶峰以后均急剧下降了一半以上，分别下降到 5810 亿美元和 5030 亿美元。尽管发生了经济减速和 9·11 事件，美国仍保持其作为最大 FDI 接受国的地位，但流入流量减少过半，下降到 1240 亿美元。尽管美国的 FDI 流出流量下降了 30%，但它还是重新获得了全球最大投资国的地位。美国 FDI 流入和流出的最大合作伙伴仍然是欧盟国家；然而，北美自由贸易

协定伙伴国家作为美国 FDI 目的地的重要性提高了,这部分是由于花旗集团收购 Banamex (墨西哥)的结果。在 FDI 流入方面,跨国并购仍是主要的进入模式,其中德国电信公司对 VoiceStream Wireless Corp 价值 294 亿美元的收购是 2001 年全球最大的跨国并购交易。

2001 年欧盟的 FDI 流入和流出流量均下降了大约 60%,分别下降到 3230 亿美元和 3650 亿美元。这主要是与并购有关的 FDI 的下降造成的。流入英国(西欧主要的 FDI 接受国)和德国的 FDI 下降最多,而流入法国、希腊和意大利的 FDI 却增加了。FDI 的流出下降幅度更大,仅爱尔兰、意大利和葡萄牙例外。和前几年一样,FDI 的流出主要是跨国并购。法国成为该地区最大的 FDI 投资国,其次是比利时和卢森堡。区域内的 FDI 占欧盟 FDI 的比重上升了。

其他西欧国家 FDI 的情况相似,瑞士占这些国家 FDI 的 75%。在其他发达国家中,日本 2001 年的 FDI 流出流量增加了,而其国内投资和 FDI 流入出现下降,这主要是由于日本经济的持续衰退。流入和流出澳大利亚、新西兰、以及那些与亚太地区经济联系较密切的国家的 FDI 与加拿大相比受美国的影响较小,加拿大的 FDI 流入流量下降了 60%。

流入发展中国家和地区的 FDI 也下降了,从 2000 年的 2380 亿美元下降到 2001 年的 2050 亿美元。但是,这些下降仅限于相对较少的几个东道国。特别是阿根廷、巴西和香港的 FDI 流入流量的下降达 570 亿美元。非洲吸收的 FDI 仍然很少,尽管其 FDI 流入流量从 2000 年的 90 亿美元增加到 2001 年的 170 多亿美元。尽管上述增长初看起来给人深刻印象,但它却掩盖了以下事实,即大多数非洲国家的 FDI 流量仍保持在和 2000 年或多或少相同的水平。所增加的这 80 亿美元主要是由于几个在南非和摩洛哥的大型 FDI 项目,以及它们反映在 FDI 统计中的方式。但是,尽管非洲只吸收了全球 FDI 流入流量的 2%,但相对其经济规模而言,流入非洲的 FDI 数量与其他发展中地区并没有太大的差别。同样,上述总体的情况掩盖了在国家层面上,包括诸如乌干达等最不发达国家的动态发展。此外,有迹象表明,美国的某些政策倡议,其中著名的是《非洲增长和机会法案》,有助于增加那些因改善市场准入而受益的国家的 FDI。

最近的数字还表明,流入非洲的 FDI 的部门

结构正在发生变化。尽管一半以上的 FDI 流向了初级部门,特别是石油部门,但在过去两年里,流入服务部门(如银行、金融和运输业)的 FDI 已经变得几乎同样重要。这表明,尽管速度较慢,但投资机会还是随着时间而逐渐增加。

流向亚洲和太平洋发展中国家和地区的 FDI 流量从 2000 年的 1340 亿美元下降到 2001 年的 1020 亿美元。这在很大程度上是由于流向香港的 FDI 在 2000 年达到创纪录的 620 亿美元后,2001 年下降了 60%。因此,除了香港以外,2001 年上述地区的 FDI 流入流量与 20 世纪 90 年代的最高水平相同。尽管东北亚和东南亚的 FDI 流入流量停滞不前,但流入南亚和中亚的 FDI 流量却有显著增长(分别增长了 32% 和 88%)。亚太地区在全球 FDI 流入流量中所占比重从 2000 年的 9% 上升到 2001 年的大约 14%。在上述总体趋势下,该地区各个国家和地区在 2001 年的表现是不一致的。中国重新获得了该地区和整个发展中世界吸收 FDI 最多国家的地位,这一地位在 2000 年丢给了香港。印度、哈萨克、新加坡和土耳其在它们各自的次区域内都是重要的 FDI 接受国。近年来东盟的 FDI 水平降低了,这引起了其成员国的一些关注:在 2000—2001 年期间流入该地区的 FDI 年均只有 120 亿美元,大约只占其在 1996—1997 年高峰期的 1/3。2001 年亚洲发展中国家和地区输出的 FDI 大约是 320 亿美元,是自 20 世纪 90 年代中期以来的最低水平,这主要是因为该地区传统上最大的投资者香港流出的 FDI 减少了。中国的跨国公司正越来越多地出现在世界市场上。

流入拉丁美洲和加勒比地区的 FDI 两年持续下降,这主要是因为流入巴西和阿根廷的 FDI 显著减少所造成的,在过去几年中,巴西的私有化进程几乎停止不前,而在阿根廷,经济和金融危机阻碍了任何新的投资。同时,由于美国花旗集团用 125 亿美元收购了 Bank Banamex,从而使墨西哥成为该地区最大的 FDI 接受国。拉丁美洲国家的 FDI 流出流量仍保持平稳,而且主要流向该地区的其他国家。

49 个最不发达国家所吸收的 FDI 的绝对量很小,但却不断促进当地的资本形成,这已被许多这类国家的 FDI 在其国内资本形成总额中所占的很高比重所证明。在 1998—2000 年期间,从最不发达国家总体来说,FDI 占总投资的比例平均为 7%,而所有其他发展中国家的这一比例为 13%。但是,流入最不发达国家的 FDI 是高度集中的,

尽管其中最大 5 个 FDI 接受国的比重低于它们在 20 世纪 80 年代末期的水平。流入最不发达国家的 FDI 的 90% 以上是新建投资而不是跨国并购。在 2001 年，尽管普遍发生了经济减缓，但主要是由于流入安哥拉 FDI 的增加，因而最不发达国家吸收的 FDI 增加到 38 亿美元。尽管在 1995—2000 年期间官方发展援助的绝对量和相对量都减少了，但官方发展援助仍然是流入最不发达国家的外部金融流量最大的组成部分。2000 年，最不发达国家作为一个整体获得 125 亿美元净值的双边和多边官方发展援助，而在 1990 年是 168 亿美元。在上述时期内，双边的官方发展援助从 99 亿美元下降到 77 亿美元。另一方面，FDI 已变得越来越重要：在 20 世纪 90 年代，28 个最不发达国家在所获得的双边官方发展援助减少的同时，所吸收的 FDI 增长了。但在 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 FDI 流入流量超过了双边官方发展援助，而且其中有 3 个国家是主要的石油出口国。由于大多数最不发达国家依赖官方援助作为其主要的资金来源，而且官方发展援助和 FDI 彼此是不能替代的，因此上述国家官方发展援助的减少是令人担忧的。

最不发达国家已经开始更主动地向外国投资者推销它们的国家。38 个最不发达国家已经建立了投资促进机构，其中 28 个国家已经加入了世界投资促进机构协会。此外，到 2001 年底，41 个最不发达国家已经达成总共 292 个双边投资协定和 138 个避免双重征税协定。最后，越来越多的最不发达国家成为有关多边投资协定的签约国。例如，截至 2002 年 6 月，20 个最不发达国家加入了《承认和执行外国仲裁裁决的公约》；37 个最不发达国家批准或签署了《关于解决各国和其他国家国民之间投资争端的公约》；34 个最不发达国家成为多边投资担保机构的成员（另外有 6 个国家正在加入过程中）；30 个最不发达国家成为世界贸易组织的成员国。

中东欧国家的 FDI 流入流量（270 亿美元）和流出流量（40 亿美元）大致保持在 2000 年的水平。在该地区的 19 个国家中，有 14 个国家的 FDI 流入流量出现增长，该地区占世界 FDI 流入流量的比重从 2000 年的 2% 上升到 2001 年的 3.7%。2001 年中东欧国家的 FDI 流出流量稍有下降，这是由于俄罗斯的 FDI 流出出现下降，俄罗斯占该地区 FDI 流出流量的 3/4。

……各国也存在着差别，UNCTAD 的两个衡量 FDI 业绩和潜力的指数显示了这种差别。

尽管在世界大多数地区，跨国公司的活动所起的作用日益增强，但各国之间还是存在明显的差别。UNCTAD 分别用吸收 FDI 业绩指数和流入 FDI 潜力指数来衡量各个经济体在吸引 FDI 方面的业绩和潜力，这些指数可以为政策制定者和有关各国相对业绩的分析提供有用的数据。

吸收 FDI 业绩指数将一个国家的全球 FDI 的比重与其占全球 GDP 的比重的比率进行比较，该指数为 1 意味着该国在全球 FDI 的比重等于其占全球 GDP 的比重。该指数大于 1 的国家吸引的 FDI 多于根据其 GDP 的相对规模所预期的它们所能吸引的 FDI。根据这种衡量方式，在 1998—2000 年期间，发达国家作为一个总体所吸收的 FDI 与其 GDP 规模大致是平衡的，虽然其中欧盟所报告的业绩最好（该指数值为 1.7），日本最差（指数值为 0.1）。从过去 10 年中的变化来看，非洲的业绩下降了（从 1988—1990 年的 0.8 下降到 1998—2000 年的 0.5），同期拉丁美洲显著提高（从 0.9 上升到 1.4）。东亚和东南亚的业绩指数大于 1（1988—1990 年是 1.7，1998—2000 年是 1.2），相比之下，西亚和南亚在过去 10 年期间的业绩很差（0.1—0.2）。中东欧国家的该指数值接近于 1。

各国 FDI 业绩的排序所得出的结果是非常有趣的。前 20 个国家中有 5 个小发达国家、12 个发展中国家和地区以及 3 个中东欧国家。业绩最差的 20 个国家大都是发展中国家，其中包括几个最不发达国家，但也有几个发达国家，如日本和希腊。在过去 10 年中业绩指数提高最多的是安哥拉、巴拿马、尼加拉瓜、亚美尼亚，而业绩下降最多的国家是阿曼、希腊、波斯瓦纳和塞拉利昂。

UNCTAD 的吸收 FDI 潜力指数是根据各国吸引 FDI 的潜力进行排序的。该指数是基于那些通常只会缓慢变化的结构因素来计算的。其结果是，该指数值不会随时间推移而出现太大的变化。根据这种衡量方式，1998—2000 年排在前 20 位的国家都是发达国家或高收入的发展中国家或地区，而最后 20 位全部是发展中国家和地区。

根据业绩和潜力指数对各国进行的排序，我们可以得到以下分类：

- 具有高 FDI 业绩（即位于所有国家业绩排序的中点以上）和高潜力（即位于所有国家潜力排序的中点以上）的国家：“领先国家”。
- 具有高 FDI 业绩（即位于所有国家业绩排序的中点以上）和低潜力（即位于所有国家潜力排序的中点以下）的国家：“高于潜力的国家”。
- 具有低 FDI 业绩（即位于所有国家业绩排序的中点以下）和高潜力（即位于所有国家潜力排序的中点以上）的国家：“低于潜力的国家”。
- 具有低 FDI 业绩（即位于所有国家业绩排序的中点以下）和低潜力（即位于所有国家潜力排序的中点以下）的国家：“业绩差的国家”。

在 1998—2000 年有 42 个领先国家或地区，即那些拥有雄厚潜力和优良业绩的国家或地区。这类国家和地区包括诸如法国、德国、瑞典、瑞士和英国等工业化国家，还包括香港、中国、马来西亚、新加坡和泰国等新加入者在内的亚洲“虎”；以及一些拉美国家，如阿根廷和智利等。还包括诸如哥斯达黎加、匈牙利、爱尔兰和波兰等有力的进入 FDI 领域的国家。

高于潜力的国家和地区主要包括那些不具备雄厚的结构能力但在吸引 FDI 方面做得很好的国家，其中大多数是相对贫穷并且缺乏雄厚工业基础的国家。巴西和中国是两个明显的例外，但这两

个国家依然属于这一类国家。低于潜力的国家和地区包括许多富有的，工业化程度较高，但由于政策偏好以及在传统上较少依赖 FDI（意大利、日本、韩国和中国台湾省，特别是在早期阶段）、不利的政治和社会因素和较弱的竞争力（未体现在这里所用到的变量中），因而导致 FDI 业绩较差的国家和地区。美国也属于这一类国家和地区，还包括一些资本相对充裕的发展中国家（如沙特），以及那些由于非股权方式的存在或者由于依赖当地融资，从而 FDI 流量未能充分反映跨国公司参与程度的国家。42 个业绩差的国家基本上都是那些由于经济或其他原因，因而它们所吸收的 FDI 未能达到预期它们应在全球 FDI 中所占比重的穷国。

从上述分析中可以得到什么政策含义？对于希望继续保持 FDI 重要接受国的领先国家来讲，问题在于如何保持它们在吸引 FDI 方面的竞争优势。业绩差的国家可能需要改进其投资环境的各个方面以提高它们在潜力指数中的位置。那些从业绩差走向高于潜力的国家和地区必须迅速努力建立其竞争潜力以保持它们在吸引投资者方面的优势。同样，对于那些拥有高潜力但在吸引 FDI 方面业绩下滑的国家和地区来说，可能需要致力于加强投资者的了解并做出目标更明确的努力，以提高它们现有的区位优势。

跨国公司与出口竞争力

提高出口竞争力，促进国家发展……

决策者在促进发展时的一个重要考虑是提高“出口竞争力”。当从增加国际市场份额开始提高出口竞争力时，其含意远不在此。这涉及到使出口产品多样化、随着时间推移保持较高的出口增长率、提高出口活动的技术和技能含量以及扩大国内企业能够在国际上进行竞争的基础等，以便使竞争力成为可持续的，并同时使收入增加。竞争性出口为出口国家赚取更多的外汇，从而它们可以进口那些用以提高生产率和生活标准所必需的产品、服务和技术。竞争力增强也使出口国家不再依赖几种初级商品的出口，并从技能和技术阶梯上升，这对增加当地附加值和保持工资增长来说是极为重要的。通过提供更大和更多样化的市场，可以实现更大的规模经济和范围经济。出

口会对那些构成竞争力基础的能力形成反馈：使企业面临更高的标准、企业有机会更容易获得信息、企业面临更大的竞争压力，因而鼓励国内企业更加努力获取新的技能和能力。在理想的情况下，市场份额增加将带来上述其他各种收益，从而使出口对发展的影响达到最大化。

然而，提高出口竞争力所带来的上述对于发展的影响并不能被认为是理所当然的。例如，如果所有国家和地区在同一时间内都瞄准同一产品的出口，其中大多数国家和地区的状况就可能会恶化。同样，如果没有恰当的国家政策以加强本国的能力和提高当地附加值，市场份额增加也可能不会产生预期的收益。

跨国公司能够帮助提升发展中国家和地区以及转型国家的竞争力，但要发掘这些国家和地区的潜力却并不容易。吸引出口导向型跨国公司的投资本身就是一项竞争激烈的事业——当工资增

加和市场条件改变时，甚至那些成功的国家也可能发现，在工资增加和市场条件变化时很难保持其竞争力。要确保将吸引出口导向型跨国公司的投资纳入更广泛的国家发展战略中，持续的和一贯的政策支持是必要的。出口竞争力是重要的并且是具有挑战性的，但它必须被视为达到某个目的——也即发展——的手段。

……跨国公司正在变化的国际生产体系能够起到关键作用……

通过股权和非股权联系，跨国公司获得了许多发展中国家出口的很大比重，并且其作用惠及所有部门。在初级产品部门，除矿产和石油部门外，跨国公司还能帮助资源型出口产品，如食品加工和园艺产品等的发展。在制造业部门，跨国公司往往领导着出口导向型的生产和销售，尤其是对于那些最具动态性的产品，以及对于那些与市场 and 分销网络的关联至关重要的产品来说更是如此。跨国公司的国际生产体系可采取不同形式，其范围包括由生产驱动的、以 FDI 为基础的涉及子公司之间公司内部贸易的体系，以及比较松散的、由市场驱动的独立供应商的非股权安排的网络（如在国际转包制造和合约制造中那样）。服务可贸易性的提高提供了新的出口机会，印度软件业是迄今一个最有名的范例。这些机会也扩大到诸如地区总部、采购中心、共享服务中心以及研发活动等服务。

随着许多中低级技术产品全球价值链的扩张，跨国公司现已介入所有的制成品出口。在一些低技术部门，其他企业也是很活跃的，而跨国公司除了建立自己的分支机构以外，还常常承担协调当地生产者的作用。在许多技术复杂的生产活动中，由于大部分贸易是跨国公司国际生产体系的内部贸易，因而跨国公司是特别重要的。零部件贸易，尤其那些动态性产业中的零部件贸易更加重要，这表明与国际生产体系相联系的贸易专业化的趋势日益增强。在世界贸易中最具动态性的产品主要是非资源性制成品，特别是电子产品、汽车和服装。在这些产品的出口扩张中，跨国公司起着重要的作用，尽管其方式不同。在其他产品和产业，跨国公司利用类似的战略，也可能起到类似的作用。

国际生产体系的增长反映了跨国公司对全球经济环境急剧变化，即技术变革、政策自由化和

竞争加剧的反应。国际交易壁垒的降低使跨国公司能够在全球范围内安排生产过程的不同环节，其中包括各种服务职能，以利用成本、资源、物流和市场的细微差别所带来的优势。通过对经营活动实现最优地理配置，跨国公司永无止境地寻求增强其竞争优势。与早期跨国公司经营相对照的是，现在国际生产体系兴起的显著特征是：首先，区域和全球规模的整合强度；其次，重视整个系统的效率。因此，全球市场日益卷入由跨国公司主导的整个生产体系之间的竞争，而不是单个厂商或企业之间的竞争。

在上述背景下，国际生产体系的三个核心因素是至关重要的：即治理、全球价值链和地理配置。治理与其控制结构利害攸关，而控制结构决定经营活动的地理和职能分布，确保公司经营活动的协调。国际生产体系的治理方式各异，从提供直接管理监督的所有权（或股权）联系，到各种非股权联系。在非股权安排中，在形式上独立的中间商——供应商、生产商和分销商——通过各种关系，如特许权、许可证、转包合同、销售协议、共同技术标准或稳定的以信任为基础的商业关系等联系在一起。以股权为基础的治理体系对控制实行内部化，使公司能够对公司特定的优势实行更强有力的保护。当这些优势存在于品牌和销售领域时，采取比较外部化的控制方式就足够了。

国际生产体系的第二个核心因素是在普遍被称之为全球价值链中的生产及其他职能的组织和分配。全球价值链的范围从技术开发，包括生产，到产品分发和销售。当企业职能的差异发展到更加专业化的活动时，价值链也在被分解。近来在许多行业中，跨国公司已趋向于将注意力更加集中于价值链中那些知识密集型的、无形的职能，如产品定义、研发、管理服务、销售及品牌管理等。因此，合约制造商迅速增长。

国际生产体系的第三个核心因素是其地理配置，这个因素对发展中国家具有特殊意义的。过去 15 年来，跨国公司经营活动最优区位的决定因素发生了巨大变化，从而国际生产体系内部技术、生产和营销活动的地理分布也发生了巨大变化。几十年来，生产已在国际上扩散开来，但在更大的地理范围内进行整合的趋势确是相对较新。供应链已扩展到全球新的地域，将以前分开的区域性生产活动整合起来。然而，尽管距离对国际交易的重要性已降低了（由于信息和通信技术的进步），但接近主要市场对某些产品来说仍然是很重要的。

尽管国际生产体系的增长已得到充分的认识,但却没有充分认识到企业,甚至大型跨国公司日益增长的趋势,即专业化的范围更加狭窄,并且在将其职能扩展到国际范围以利用成本和物流差异的同时,将这些职能越来越多地外包给独立的厂商。一些跨国公司甚至选择完全退出生产,让合约制造商去承担,而公司自己则将注意力集中于创新和销售。主要供应商和合约制造商往往自己就是大跨国公司,其在全球范围内的“足迹”是和委托人相配合的,而且也有它们自己的转包商和供应商。然而,跨国公司也日益利用东道国本国的供应商和承包商。专业化并没有止步于此:主要跨国公司也与其他公司(竞争者、供应商或买主)以及和诸如研究实验室与大学等机构进行联合创新安排。因而,正在形成中的全球生产体系在所有权方面日益开放,而在每个国际生产体系中则由领导企业实行更加紧密的协调。

……为发展中国家和转型国家提供了机会和挑战……

企业战略和生产体系的变化为发展中国家和转型国家进入它们原本不可能从事的技术密集型和出口导向型活动,从而成为国际生产体系的一部分提供了新的可能。与此同时,需求的增长使关键供应商提高了对来自发展中国家和转型国家的较小和较新供应商的市场进入壁垒,而后者并不拥有现代生产体系所要求的能力和竞争优势。

提高出口竞争力具有重要意义。就市场份额而言,仅20个国家和地区就提供了世界贸易额的3/4以上。发达国家,特别是德国、日本和美国是贸易大国。然而,在1985—2000年期间,主要是发展中国家和地区,如中国、韩国、墨西哥、马来西亚、泰国、中国台湾省、新加坡,以及诸如匈牙利等转型国家的市场份额的增长最多。事实上,最近由于上述国家和地区中有7个由于市场份额增加了,从而跻身于世界上20个最大的出口国家和地区之列。换句话说,世界贸易的结构正在发生着急剧的变化,很多发展中国家和地区以及转型国家成为主要的受惠者。

在这些贸易赢家,有很多国家和地区出口的增长与国际生产体系的扩张有着直接的联系,尤其是在电子和汽车产业。例如,目前在一些国家,外国分支机构贡献了制成品出口的大约一半或以上。然而,国际生产体系趋向于按国家、地

区和活动进行集中。当国际生产逐渐加快步伐并且扩大范围时,这些贸易“赢家”的出口活力很可能会扩散到其他发展中国家和转型国家,但到目前为止,这类与跨国公司有关的出口的大部分——特别是世界贸易中最具动态性的部分——仍集中于少数国家,而这些国家主要位于东亚、东南亚以及邻近北美和欧盟的地区。同时,即使在许多并非全球主要出口者的国家中,跨国公司也起着重要的作用。

在《2002年世界投资报告》中遴选出来做进一步分析的6个国家——中国、哥斯达黎加、匈牙利、爱尔兰、墨西哥和韩国——各自的市场份额不仅都急剧增加,而且出口产品的结构也发生了变化:从非动态性产品转向动态性产品,并从低技术产品转向中、高技术产品。亚洲贸易赢家获取了所有主要市场(日本、欧洲和北美)的份额,而其他地区的贸易赢家主要在某个地区获得进展。西欧和东欧国家所获得的主要是欧洲市场,拉丁美洲和加勒比国家主要获得了北美市场。

通过股权或非股权关系,跨国公司在上述所有国家的出口扩张中都起着重要的作用。尽管跨国公司的活动在这些国家的出口中所占比重很大,但在各国之间仍有相当大的差别。在主要的出口国家和地区中,韩国作为贸易赢家的一个范例,尽管非股权关系对于增强那些作为韩国经济核心的大公司的竞争力起着重要作用,但韩国由外国直接投资所实现的出口相对较少。其他一些赢家,尤其是在非资源型制造业,亦即世界贸易中最具动态性的行业中依赖跨国公司提高其出口业绩。中国、哥斯达黎加、匈牙利、爱尔兰和墨西哥主要是依赖FDI以生产其最具动态性的出口产品,从而成为出口赢家。不过,除此以外,上述各国都还有它们自己的特定优势,这些优势使得这些国家能够与国际生产体系相联系。中国的优势在于其经济规模,可以实现规模经济,并有助于扩大出口。就匈牙利、爱尔兰和墨西哥而言,其优势在于能够优惠进入某个主要市场。在哥斯达黎加和爱尔兰,制定以前瞻性的方式吸引高技术FDI并建立与国际供应商网络关联的国家政策,是一个重要因素。

……但获得由出口增长所带来的发展收益不能被视为理所当然的。

提高出口竞争力很重要并具有挑战性,但就

其本质而言这并不是最终目的。它只是实现目的——即促进发展——的手段。这就提出了获得与跨国公司相关的贸易的收益，即从改善贸易收支开始，不断促进出口活动升级并随着时间推移使出口活动得以维持的问题。虽然出口导向型 FDI 有助于增加出口，但外国分支机构也要进口。在某些情况下，净外汇收入也许很少，并且在出口额很高的同时，附加值水平却很低。在每一种情况下，问题都是发展中东道国如何从跨国公司所掌握的资产中获得最大的收益。这在很大程度上取决于跨国公司所执行的战略，另一方面则取决于相应的东道国的能力和政策。

过度依赖跨国公司来提高出口竞争力有其自身的缺陷。跨国公司可能只关注东道国的静态比较优势。虽然这可以解决跨国公司一些短期的、与效率有关的问题，但这意味着东道国可能实现不了许多与出口导向型外国子公司相关的长期收益。特别是，动态比较优势可能不会被开发，外国子公司不会通过建立与国内企业界的关联，通过进一步开发劳动力技能，或通过引进更复杂的技术而融入当地经济。

出口提升既包括提高生产效率，也包括重新构造静态比较优势，以实现动态比较优势。出发点是在国际生产体系不同环节实行的专业化可能意味着不同的收益和竞争前景。因此，没有理由担心，即使在高科技出口中劳动力密集型环节的专业化在某些情况下也可能是不合意的，这种专业化既不可能提供培训或技术方面的收益，也很少对当地经济产生溢出。此外，低成本劳动力的优势可能随着工资率的上升而消失。另一方面，只要在世界价格水平上当地附加值为正，即使当地附加值未能以和出口相同的速度增加，劳动力密集型出口在经济上还是有利的。事实上，在剩

余劳动力不太可能用于更有利或在经济上更合意的生产活动的情况下，将这些劳动力用于出口导向型生产仍符合相关国家的利益。任何比较优势理论都表明，在出口驱动开始之时，这些国家就应该在劳动力密集型工序中实行专业化；问题是这些国家随后能否得以提升并维持其出口。

通过投资于以前未投资过的高附加值产业，或在某产业内从低生产率、低技术、劳动力密集型投资转向高生产率、高技术、知识型投资，跨国公司能够提高一个国家的竞争力。这就强调了保证出口导向型外国子公司的可持续性。如果这些外国子公司融入东道国经济，则它们需要提升，并且与国内企业建立日益增多的后向关联。在已建立起这种关联的场合，所涉及的出口不仅能为东道国带来更加可持续的并且更广泛的利益，而且会带来更高的国内附加值，并能增强国内企业——即东道国经济发展的基石——的竞争力。一些国家和地区（主要是亚洲国家和地区）将努力吸引出口导向型跨国公司的经营活动与发展本国能力相结合，这种国家工业化战略所取得的成功已成为其他国家仿效的模式。

总而言之，跨国公司出口活动的好处看来是能够进一步加以利用的。技术正在发生变化，工序和职能可以日益细分，企业内部和外部业务的边界也在变动中。运输成本的下降正在扩大公司区位选择的地图。包括来自发展中国家和转型国家的许多新的经营活动可能会加入全球化的洪流之中。对于那些意欲通过与跨国公司的联系来提高出口竞争力的国家来说，它们所面临的挑战首先是建立与这些跨国公司国际生产体系的关联，其次是从这些公司的国际生产体系获得更多的收益。这才是政策——以及对于国家政策空间的需要——介入的领域。

促进出口导向型的外国直接投资

促进出口导向型的外国直接投资的政策正在发展中……

各国——无论是富国还是穷国——所优先考虑的一个目标是提升和保持出口，从而使出口能够对经济发展做出更多的贡献。正如企业被迫提

高自己的生产体系的竞争力那样，在无论哪个产业中，各国都必须认真考虑如何参与附加值更高的经济活动。跨国公司有很多途径来增强东道国的出口竞争力。而挑战在于如何获得跨国公司的潜力以实现这一目的。为了吸引出口导向型 FDI 并保证这类投资促进经济发展，东道国需要寻找最有效的途径，使自己的区位更适于他们旨在促

进的那类出口活动。即使是出口导向型 FDI 传统的主要接受国也需要提升,以便维持不断增长的成本并且保持它们作为出口基地的竞争力。

影响关键出口产业的公司战略正在发生动态变化,各个国家和次国家实体之间对于出口导向型 FDI 的竞争正在加剧,管制环境不断发生变化,各国本身的发展目标也正在调整中,为了与上述变化保持一致,政策的制定和实施也在演变过程中。虽然认识到宏观经济稳定以及诸如技术能力和人力资源等结构因素是使区位优势拥有竞争力的关键,但本文的焦点仍然是与出口导向型 FDI 有关的政策,即如何吸引、提升并从中类 FDI 中获得收益。探讨提升人力资源和技术本身需要何种政策已经超出了本报告的范围。而本报告主要关注从那些成功地利用了 FDI 以提高自身出口竞争力的发展中国家和转型国家所得出的其他重要经验。然而,在利用这些经验时必须小心翼翼:任何给定政策的效果都取决于特定的经济、历史、地理、文化以及政治环境。

进入关键市场是吸引出口导向型 FDI 的必要条件,但不是充要条件。尽管在国际生产体系形成并且跨国公司在海外建立出口导向型活动之后,多边贸易自由化已成为一个重要的促进因素,但进入发达国家市场的能力,特别是对那些与发展中国家利益有关的出口产品来说,仍需进一步加强。特别仍需致力于处理最高关税、关税升级、以及农产品、纺织品和服装的非关税壁垒。与此同时,贸易保护主义的抬头也对穷国充分发挥其比较优势造成了实质性的威胁。在此方面,发达国家越来越多地利用诸如反倾销和保护等贸易措施以及有针对性的补贴,所有这些都引起了关注。

虽然优惠幅度正在不断缩小,但正如离岸生产计划那样,很多地区性和优惠性安排对出口生产的区位选择仍具有重要意义(例如欧盟及其联盟国协定、北美自由贸易区协定、美国加勒比海盆地倡议和 AGOA)。虽然东道国的政策制定者需要了解这类协议所带来的机会,但他们也需要理解这类协议的局限性。例如,离岸生产计划通常会减少使用本地的零部件,因此会限制本地生产的提升。他们之间相互给与的贸易优惠为发展竞争性出口产业(无论是否利用 FDI)所提供的基础既不充分也不可持续。这同样也适用于由于对那些根据《多种纤维协定》限制纺织品及服装进口的国家的出口配额尚未使用,因而吸引了出口导向型 FDI 的国家。由于到 2005 年配额将逐步取

消,因此存在着以下风险,即现有投资将会转移到那些能够提供更有竞争条件的国家。贸易优惠应被视为一种暂时性的为各国提供了增强其自身区位优势时机。

对东道国政府而言,要想增加本国作为出口导向型生产基地的吸引力,有许多措施可以考虑。虽然本文的重点在于与 FDI 直接有关的政策措施,但仍要再次强调的是这些措施应被视为推动发展的更为广泛的各项努力的一部分。

一个重要的政策领域是通过贸易促进措施,来增强获得进口投入的能力。这些努力十分重要,因为出口导向型活动(特别是在非资源型产业)的竞争力通常在很大程度上取决于进口投入。各国都尝试利用出口业绩的要求来引导外国子公司增加出口。不过,为了避免妨碍 FDI 的流入,这些措施通常还和给予投资者的某些好处相联系。在竞争日益激烈的国际环境中,由于 WTO 所制定的规则,强制性的出口业绩要求已很难利用了。

为了降低生产成本和风险,很多国家提供了新的或更多的鼓励吸引出口导向型 FDI 的措施。这些鼓励措施的使用也已经有了很大的发展。发达国家经常采用金融鼓励(例如直接补助),而在不能负担从政府预算中直接拨款的发展中国家,财政措施则更为普遍。鼓励已成为很多国家的发展战略的重要组成部分,特别是那些在吸引出口导向型 FDI 方面取得成功的国家。在这些国家中有些已开始采用针对性愈益明确的措施来吸引 FDI。

发展中国家希望在努力促进出口导向型 FDI 时使用鼓励措施,这些国家所面临的挑战是权衡由此产生的收益与成本。当鼓励措施被有效实施时,通常会辅之以其他一系列旨在提高诸如技能、技术和基础设施水平等的措施。然而,通过提供鼓励来弥补重大缺陷并不总是明智之举,因为这样做会增加将公共基金花在这些不能提供为保证鼓励措施运行所需的外部性的项目上的风险。如果不努力改善商业环境使之更适于吸引投资,不对生产进行提升以及 FDI 不能融入当地经济,那么鼓励一旦终止,投资者就会立即撤资的风险。因此,补贴不应被作为一种孤立的手段来使用,而应是一个更广泛的一揽子政策的组成部分。

为了提供高效率的基础设施并在限定的区域内消除官僚主义,建立出口加工区也是一个在促进出口导向型 FDI 时广泛使用的手段。事实上,在《2002 年世界投资报告》第二部分中提到的吸