

联合国贸易与发展会议

世界投资报告

2006

来自发展中经济体和转型
经济体的外国直接投资：
对发展的影响



联合国

中国财政经济出版社

2006 年世界投资报告

来自发展中经济体和转型经济体的 外国直接投资：对发展的影响

联合国贸易与发展会议

中国财政经济出版社

World Investment Report 2006: FDI from Developing and
Transition Economies: Implications for Development
Copyright © United Nations, 2006
ISBN 92 - 1 - 112703 - 3

合同登记号 图字 01 - 2007 - 3226

图书在版编目 (CIP) 数据

2006 年世界发展投资报告: 来自发展中经济体和转型经济体的外国直接投资: 对发展的影响/联合国贸易与发展会议编著; 冼国明等译. —北京: 中国财政经济出版社, 2007. 9

ISBN 978 - 7 - 5095 - 0195 - 5

I. 2... II. ①联... ②冼... III. 外国投资: 直接投资 - 影响 - 经济发展 - 研究
IV. F830. 59

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 136471 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.cn>

E-mail: cfeph@cfeph.cn

(版权所有 翻印必究)

社址: 北京市海淀区阜成路甲 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 21.75 印张 644 000 字

2007 年 10 月第 1 版 2007 年 10 月北京第 1 次印刷

定价: 100.00 元

ISBN 978 - 7 - 5095 - 0195 - 5/F · 0164

图字: 01 - 2007 - 3226

(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,都产生了日益强烈、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导致的发展变化,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》。《2006年世界投资报告》则是系列年度报告的第十六辑,是世界上数十名专家各自研究和集体协作的结果。

《2006年世界投资报告》回顾了近年来跨国公司研发国际化的趋势。报告首先概述了发展中经济体和转型经济体作为新兴外国直接投资来源的地位、来自发展中经济体和转型经济体的跨国公司以及这种新兴外国直接投资来源的特征。然后分析了发展中经济体和转型经济体的跨国公司进行外国直接投资的驱动因素和决定因素,以及这种新兴外国直接投资对发展中母经济体和东道经济体的影响。最后本报告集中讨论了这种新兴外国直接投资在国家和国际层面上的政策含义。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。

《2006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,第一章由黄玖立翻译;第二章由欧志斌翻译;第二部分导言由方友林翻译;第三章由严兵翻译;第四章由丁祥生翻译;第五章和第六章由方友林翻译;欧志斌和方友林负责本报告附录的翻译制作。全书由冼国明审校定稿。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

2007年4月

于南开大学跨国公司研究中心

英文版说明

联合国贸发会议是联合国系统集中负责投资和技术事务的机构。联合国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并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。

本研究报告所用的“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，并不意味着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做出判断。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。

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；

除非另有说明，表中空白表示该项不适用；

日期间斜线 (/) 表示年度，如 1994/1995 年表示一个财政年度；

日期连字符 (—) 代表年份，如 1994—1995 年代表包括开始和结束年份在内的全部时期；

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作后，可以免费引用本研究中所含资料。

前 言

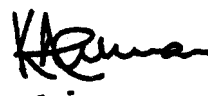
本年度世界投资报告强调了发展中国家和转型经济体在全球外国直接投资和国际生产体系中的角色正在发生变化。报告分析了它们作为外国直接投资重要来源的出现以及这一现象背后的潜在因素和更广泛的含义。

该报告强调这种对外投资为发展中国家提供了一条与全球市场和生产体系发生联系的另外途径。如果成功管理，这些投资能够帮助企业获得那些对其竞争力至关重要但又不易在其母国获得的市场、自然资源、外国资本、技术或各种无形资产。降低来自对外投资的风险和成本以及抓住来自对外投资的机会都需要适当的政策。

从东道国的角度来看，来自发展中经济体和转型经济体跨国公司的上升扩大了潜在的资金、技术和管理知识来源。这对低收入国家尤为重要。正如报告中所示，流入许多最不发达国家的外国投资主要来自其他发展中国家。因此仔细考虑如何进一步加强这种形式的南—南合作以促进相互的发展就非常重要。

发达国家及其企业将会面临对各种资源和资产的新竞争，但它们也会发现经济合作的新机会。随着它们的国际扩张，它们将不得不习惯大量更多涉及来自发展中经济体和转型经济体的交易。事实上，由于这种新兴投资来源的出现反映了它们在世界经济中日益增长的影响，这一现象对国际经济关系具有更广泛的意义。

最后，来自发展中经济体和转型经济体的跨国公司的出现对南—南合作给予了更大的推动。作为这种充满活力的活动的一部分，拉丁美洲、非洲和亚洲之间的新的投资走廊正在打开，这为推动发展带来了积极的前景。为了利用这一机会，来自发展中母国和东道国的政策制定者需要将其自身投入行动，为此它们将需要具有深刻见解的知识和分析。本年度世界投资报告朝这一目标迈出了一步。



联合国秘书长

科菲·安南

纽约，2006年7月

鸣 谢

《2006 年世界投资报告》由 Anne Miroux 领导的一个小组编写的，该小组的成员包括 Kumi Endo、Torbjörn Fredriksson、Masataka Fujita、Masayo Ishikawa、Kálmán Kalotay、Joachim Karl、Dong Jae Lee、梁国勇、Michael Lim、Padma Mallampally、Hafiz Mirza、Nicole Moussa、Abraham Negash、Hilary Nwokeabia、Shin Ohinata、Jean-François Outreville、Thomas Pollan 和詹晓宁。

Mohamed Chiraz Baly、Bradley Boicourt、Jovan Licina、Lizanne Martinez 和 Tadelles Taye 提供了主要的研究助理工作。Anne-Christine Charon、Michael Karschnia、Elodie Laurent 和 Arthur van de Kampr 作为实习人员协助了报告各阶段的工作。本报告由 Severine Excoffier、Chantal Rakotondrainibe 和 Katia Vieu 制作。报告的电脑排版由 Teresita Ventura 负责。编辑由 Praveen Bhalla 负责。

John H. Dunning 担任高级经济顾问。

本报告得益于 2006 年 4 月在日内瓦召开的全球研讨会，以及 2006 年 4 月举行的三次有关来自发展中国家的外国直接投资的地区研讨会上的参与者提供的资料，对于这三次地区研讨会，一次是在墨西哥的墨西哥城（与拉丁美洲和加勒比经济委员会以及墨西哥政府合作），第二次是在泰国的清迈（与东盟秘书处和泰国政府合作），第三次是在南非的约翰内斯堡（与 Reginald Rumney and the Edge Institute 合作）。

提供资料的还有 Emin Akçaoglu、Bekele Amare、Frank Bartels、Yannis Berthouzoz、Peter Buckley、Hamed El-Kady、Geoffrey Gachino、Celso Garrido、Stephen Gelb、Andrea Goldstein、Kathryn Gordon、Vishwas Govitrikar、Carrie Hall、Susan Hayter、Daisuke Hiratsuka、Veena Jha、Thomas Jost、Georg Kell、Kee Beom Kim、Ari Kokko、Julia Lewis、Mina Mashayekhi、John Mathews、Anthony Miller、Rekha Misra、Toh Mun Heng、Ramón Padilla、Pavida Pananond、Neil Patterson、Jenny Rydeman、Frans Paul van der Putten、Kee Hwee Wee、Sun Wenjie、Bing Xiang 和 Tham Siew Yean。

在报告的各个准备阶段，许多专家提供了评论和意见，这些专家是 Carlos Arruda、Dilek Aykut、Rashmi Banga、Diana Barrowclough、Joseph Battat、David Benavides、Peter Brimble、Douglas Brooks、Gregorio Canales Ramirez、John Cassidy、Refik Culpán、John Daniels、Maria de los Angeles Pozas、Ping Deng、Diana Farrell、Axèle Giroud、Ulrich Grosch、Wuping Guo、Guner Gursoy、Sireen Hikmat、Gábor Hunya、Yao-Su Hu、Moses Ikiara、Bharat Joshi、Anna Joubin Bret、Metin Kilci、Annamaria Kokeny Ivanics、Josephat Kweka、Seong-Bong Lee、Robert Lipsey、Kari Liuhto、Aimable Uwizye Mapendano、Juan Carlos Moreno-Brid、Michael Mortimore、Peter Muchlinski、Sanusha Naidu、Kishore Nair、Rajneesh Narula、Abdoulaye Niang、Peter Nunnenkamp、Gerald Pachoud、Sheila Page、Fernando Porta、Marie-Estelle Rey、Reginald Rumney、Tagi Sagafi-Nejad、Mona Salim Bseiso、Yai Sriratana、Marjan Svetlicic、Mazen M. Tineh、Len Treviño、Judit Vadasz、Joerg Weber、Henry Yeung 和 Zbigniew Zimny。

各国中央银行、统计机构、投资促进机构以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。本报告在最大跨国公司数据收集和分析方面还受益于与鹿特丹艾拉斯姆斯大学的协作。

衷心感谢挪威和瑞典政府的财政支持。

缩 略 语

AGOA	《非洲增长与机会法案》(美国)
ASEAN	东盟
BIT	双边投资协定
CARICOM	加勒比共同体
CIS	独联体
COMESA	东南非共同市场
CRS	企业社会责任
DFI	开发金融机构
DTT	避免双重征税协定
ECA	出口信贷机构
ECLAC	拉丁美洲和加勒比经济委员会
ECOWAS	西非国家经济共同体
EFTA	欧洲自由贸易联盟
EIU	经济学家智囊团
EMU	欧洲货币联盟
EPA	经济合作协定
EU	欧盟
FDI	外国直接投资
FTA	自由贸易协定
GATS	服务贸易总协定
GCC	海湾合作委员会
GDP	国内生产总值
GCFC	固定资本形成总额
GLC	政府关联公司
IAIGC	泛阿拉伯投资担保公司
ICSID	国际投资争端解决中心
ICT	信息通信技术
IDP	投资发展路径
IIA	国际投资协定
IPA	投资促进机构
IPR	知识产权
ISDS	投资者—国家争端解决
ISO	国际标准组织
IT	信息技术
LAC	拉丁美洲和加勒比地区
LDC	最不发达国家
M&A	并购
MERCOSUR	南方共同市场

MIGA	多边投资担保机构
MFA	多种纤维协定
MFN	最惠国待遇
NEPAD	非洲发展新伙伴计划
NIE	新兴工业化经济体
NOI	净对外投资
OECD	经合组织
OEM	原始设备制造商
PC	个人电脑
R&D	研发
SADC	南部非洲发展共同体
SAFE	国家外汇管理局（中国）
SAGIA	沙特投资总局
SME	中小企业
SPE	特殊目的实体
TNC	跨国公司
TPO	贸易促进组织
TRIPS	与贸易相关的知识产权协议（WTO 协议）
UNDP	联合国开发计划署
UNIDO	联合国工业发展组织
WAIPA	世界投资促进机构协会
WTO	世界贸易组织

概 述

外国直接投资增长的又一年

2005 年是外国直接投资连续增长的第二个年份，并且是个世界现象。

2005 年，外国直接投资流入量很大。在 2004 年增长 27% 的基础之上，又增长了 29%，达到 9 160 亿美元。所有主要分区域的外国直接投资流入量都出现增长，有的达到前所未有的程度，贸发会议涵盖的 200 个经济体中有 126 个经济体的流入量增长。但是，世界范围的流入量仍远低于 2000 年 1.4 万亿的峰值。与 20 世纪 90 年代末期的趋向类似，近期外国直接投资的强劲增长反映了跨国并购，尤其是发达国家之间的跨国并购水平的提高。这一增长也反映了一些发达国家较高的增长率，以及许多发展中经济体和转型经济体强劲的经济绩效。

2005 年发达国家的流入量达到 5 420 亿美元，比 2004 年增加 37%，而发展中国家的流入量达到有史以来的最高水平——3 340 亿美元。按百分比计，发达国家的份额有所增长，达到全球外国直接投资流入量的 59%。发展中国家的份额为 36%，东南欧和独联体的份额大约为 4%。

英国的外国直接投资流入量猛增 1 080 亿美元，共计达到 1 650 亿美元，是 2005 年的最大接受国。美国的外国直接投资流入量尽管有所下降，但仍是第二大接受国。在发展中经济体中，与前些年相比，接受量最大的名单保持稳定，中国和中国香港居于首位，其次是新加坡、墨西哥和巴西。从区域来看，欧盟 25 个成员国是受欢迎的投资对象，流入量达 4 220 亿美元，即占世界总数的将近一半。南亚、东亚和东南亚的流入量为 1 650 亿美元，即总数的 1/5，其中东亚分区域占区域份额的 3/4。北美其次，达 1 330 亿美元，再次是南美和中美洲，达 650 亿美元。西亚出现了最高的外国直接投资流入增长率，达 85%，即

340 亿美元。非洲的流入量为 310 亿美元，是该区域有史以来最高的流入量。

全球外国直接投资流出量为 7 790 亿美元（与外国直接投资流入量估计数有出入，原因是各国的数据报告和数据收集方法不同）。发达国家仍是这种外流的主要来源。2005 年，荷兰报告流出量 1 190 亿美元，其次是法国和英国。然而，发展中经济体对外投资有大幅度增长，中国香港居首，为 330 亿美元。事实上，发展中经济体和转型经济体作为外国直接投资来源的作用正在提高。这些经济体的流出量在 20 世纪 80 年代中期以前还是极少或很少，而去年共计已达 1 330 亿美元，即占全球总数的 17% 左右。本报告第二部分详细探讨这一趋势的意义。

受到跨国并购的驱动，其中参与并购的集体投资基金也在增多。

跨国并购，特别是发达国家公司的这种并购，推动了外国直接投资的近期增长。跨国并购值在 2004 年增长了 88%，达到 7 160 亿美元，交易数增长 20%，达 6 134 起。这已接近 1999—2001 年跨国并购快速发展期第一年的水平。并购活动的近期猛增包括一些部分归因于 2005 年股市复苏带动的大宗交易。价值 10 亿美元以上的特大交易有 141 起，接近 2000 年 175 起的峰值。2005 年特大交易的价值为 4 540 亿美元，是 2004 年的 2 倍以上，占全球跨国并购总价值的 63%。

近期并购猛增的一个新特点是集体投资基金的投资增多，主要是私人股权投资基金和相关基金。由于前所未有的低利率和不断加大的金融一体化等因素，私人股权投资基金开始在海外直接投资，据估计 2005 年达 1 350 亿美元，占跨国并购总值的 19%。与其他类型的外国直接投资不同，私人股权投资基金一般不做长期投资，售出

股权的时间范围在 5—10 年之间（平均 5—6 年），长度仅不至被视为典型的证券投资人。

所以，东道国，特别是发展中东道国，需要认识到时间范围的这种差异。同时，外国所有权可以带来市场准入和新技术，私人股权投资可以帮助处于关键转折点的东道国企业进入新的发展阶段。

外国直接投资大多流入服务业，但升幅最大的在自然资源领域。

服务业从外国直接投资的迅猛增长获益最大，尤其是金融、电信和房地产业（由于有关外国直接投资的部门分布数据有限，此处的看法是根据有关占流入量很大份额的跨国并购的数据推断的）。服务业在跨国投资中所具有的支配地位并不是新的现象。真正新的在于制造业份额的进一步急剧下跌（与上一年相比在跨国并购出售额中下降了 4 个百分点），以及流入以石油行业为主的初级产品部门的外国直接投资猛增（跨国并购出售额增长 5 倍）。

发展中国家的跨国公司在这类公司总数中大幅度增加。

跨国公司多为私有企业，它们直接对外进行投资。然而，在一些母国（主要是发展中国家和地区）和某些行业（尤其涉及自然资源的行业），一些大型国有企业也在逐渐向外扩展。据贸发会议估计，目前总共大约有 77 000 个母公司和超过 770 000 个外国子公司。2005 年，这些外国子公司估计创造增值 4.5 万亿美元，雇用大约 6 200 万名工人，出口货物和服务价值超过 4 万亿美元。

跨国公司仍主要来自三大板块——欧盟、日本和美国，2004 年跨国公司世界 100 强有 85 家是这三大板块的公司。100 个最大的公司中有 73 家来自 5 个国家（法国、德国、日本、英国和美国），来自欧盟的有 53 家。全球非金融跨国公司 100 强名单上居首位的是通用电气、沃达丰和福特，3 家合计占 100 强总资产的将近 19%。汽车工业在名单上占据支配地位，其次为制药和电信业。

然而，其他国家的公司也在向国际上推进。发展中国家跨国公司 2005 年销售总额估计达到 1.9 万亿美元，大约雇用 600 万工人。2004 年，

100 强跨国公司中有 5 家来自发展中经济体，总部均在亚洲，其中 3 家是国有企业。这 5 家公司——和记黄埔（中国香港）、国家石油公司（马来西亚）、新加坡电信（新加坡）、三星电子（大韩民国）和中信集团（中国）——在发展中国家跨国公司 100 强名单中列于首位（1995 年以来的《世界投资报告》所发表的都是跨国公司 50 强名单，但本报告将这个名单扩展为 100 强）。2004 年，这类公司有 40 家来自中国香港和中国台湾省，14 家来自新加坡，10 家来自中国。跨国公司 100 强中有 77 家总部在亚洲，其余平均分布在非洲和拉丁美洲。

自由化仍在继续，但也在出现一些保护主义趋向。

在与投资有关的管制方面，前些年的形态依然如故：管制改革基本上促进了外国直接投资。这些改革主要是简化手续、加强激励、减少税收，以及对外国投资者加大开放程度。然而，也有明显的相反动向。在欧盟和美国，拟议的外国收购引起了不断加大的关注。2006 年初，迪拜港口世界公司（阿拉伯联合酋长国）收购航运和港口管理公司铁行港口公司（英国），连同收购该公司对美国某些港口的管理权，引起了美国出于安全理由的反对。同样，在欧洲，米塔尔钢铁公司（Mittal Steel）竞购阿塞洛钢铁公司（Arcelor）一事引起了关注，而且欧洲内部广泛存在着对欧盟有关服务业自由化的指令性反对。也有一些管制措施着眼于保护内部经济，防范外国竞争或加强国家对某些产业的影响。限制性举措主要涉及对石油和基础设施等战略性领域的外国直接投资。例如，拉丁美洲的石油和天然气产业成为关注的焦点，在玻利维亚，政府 2006 年 5 月决定对该产业收归国有之后尤其如此。

与外国直接投资有关的国际协议还在不断增多。截至 2005 年底，双边投资条约总共达到 2 495 项，双重征税条约达到 2 758 项，还有 232 项包含投资规定的国际协议。一些发展中国家通过更多的南南合作积极参与这种规则的制定。一个显著的趋向是缔结进一步的自由贸易协定和建立各种有关投资的经济合作安排。国际投资协议的格局正在日趋复杂。近来的国际投资协议往往针对范围更广的各类问题，包括与健康、安全或环境等方面有关的公众关注的问题。这种量和质

的变化或许有助于为外国直接投资形成更具扶持性的国际框架，但也意味着政府和公司需要面对迅速演变的、多层次、多方面的规则体系。如何保持这个框架的一致性，并作为有效工具用于推进各国的发展目标，这仍然是一项重大的挑战。

非洲吸引了高得多的外国直接投资。

在非洲，外国直接投资流入量从 2004 年的 170 亿美元猛增到 2005 年的前所未有的 310 亿美元。尽管如此，该区域在全球外国直接投资中的份额仍然很低，仅略高于 3%。南非的流入量居首位，在该区域总流入量中大约占 21%（64 亿美元），主要原因是巴克莱银行（英国）收购联合银行集团（南非）。埃及居第二位，其次为尼日利亚。如同以往一样，除了苏丹等少数例外，该区域最不发达的 34 个国家大多只吸引了很少量的外国直接投资。主要来源国仍然是美国和英国，其次为法国和德国，但差距很远。外国直接投资多数为新建投资。

2005 年非洲得到的外国直接投资主要流入自然资源，特别是石油，但服务业（例如，银行业）也比较突出。初级商品价格较高，石油需求强劲，导致一些非洲国家的勘探活动增加，其中包括阿尔及利亚、埃及、赤道几内亚、利比亚、毛里塔尼亚、尼日利亚和苏丹。美国和欧盟的跨国公司在产业中占主导地位，但一些发展中国家的跨国公司，诸如中国海洋石油公司、马来西亚国家石油公司以及印度的 ONGC Videsh 也在向非洲扩展。进入 6 个非洲产油国——阿尔及利亚、乍得、埃及、赤道几内亚、尼日利亚和苏丹——的外国直接投资总量达到 150 亿美元，大约占 2005 年流入该区域总量的 48%。

虽然 2005 年从非洲流出的外国直接投资有所下降，但一些非洲跨国公司通过跨国并购等途径加深了国际化。例如，Orascom 通过埃及的 Weather Investments 收购了意大利的 Wind Telecomunicazioni。南非是非洲的主要投资国，2005 年来自该国的外国直接投资大多流向发展中国家。

制造业吸引的外国直接投资少于自然资源和服务业。然而，一些部门性动态也值得予以重点指出。汽车业跨国公司在南非设立了面向出口的生产设施，从而创造了就业机会和出口收入。相反，由于市场分化、基础设施不良和熟练工人欠缺，再加上多纤维协议（多纤协议）之下确定

的配额在 2005 年结束，造成了莱索托等一些国家的成衣业出现一定程度的撤资。这种撤资表明（美国“非洲增长与机会法案”和欧盟“除武器之外的一切产品”倡议所提的）优惠市场准入本身在全球化的环境中尚不足以吸引和保持制造业的外国直接投资。非洲国家要形成国际竞争力，就必须通过在有形基础设施、生产能力、扶持私人投资的体制机制等方面建立和培育本国能力，从而在出口部门与经济其他部门之间建立必要的联系。

监管制度方面出现了积极的动态，许多非洲国家签订了有关投资和税收的双边协定。然而，吸引高质量的外国直接投资——能够大幅度增加就业、增强技能和提高当地企业竞争力的投资——仍是一项挑战。非洲的工业进步除了需要改善市场准入之外，还需要形成有竞争力的生产能力。

南亚、东亚和东南亚仍是吸引外国直接投资流向发展中国家的主要地区

2005 年，南亚、东亚和东南亚的外国直接投资流入量达到 1 650 亿美元，相当于全世界流入量的 18%。其中 2/3 流向两大经济体：中国（720 亿美元）和中国香港（360 亿美元）。东南亚分区域得到 370 亿美元，其中首位是新加坡（200 亿美元），其次为印度尼西亚（50 亿美元）、马来西亚和泰国（各 40 亿美元）。南亚的流入量低得多（100 亿美元），但其中一些国家的增长幅度也很大，印度达到前所未有的最高水平，为 70 亿美元。

该区域流入量的一半以上来自发展中的母经济体，而且大多是区域内的经济体。流入总量数字表明这些来源于过去 10 年的份额大幅度增长，从 1995 年的大约 44% 增加到 2004 年的大约 65%，发达国家来源的份额则相应下降。

制造业方面的外国直接投资越来越多地被吸引到南亚、东亚和东南亚，只是具体地点随着一些国家沿价值链提升而有所改变。这个部门继续吸引着大量流入，特别是汽车、电子、钢铁和石油化工产业。越南成了新的热点，吸引到英特尔等公司的投资，该公司在越南第一家半导体组装厂投资 3 亿美元。在中国，在制造业部门的投资正在更多地流向先进技术行业；例如，空中客车

公司计划在该国建立 A320 飞机的总装业务。然而，该区域正在出现外资向服务业的转移，特别是银行业、电信业和房地产业。

南亚、东亚和东南亚各国继续向来自外国的直接投资开放自己的经济。2005 年朝这个方向采取了一些重要的步骤，特别在服务业。例如，印度除了建筑业投资外也开始允许单一品牌零售行业的外国直接投资，中国取消了对外国银行和旅行社业务的地域限制。此外，在韩国等国家，也出台了一些旨在解决对跨国并购的关注的措施。

南亚、东亚和东南亚也是（发展中国家类别中）新兴的外国直接投资来源，2005 年流出量为 680 亿美元。虽然与 2004 年相比下降了 11%，但中国的流出量仍然增加了，而且今后几年内似乎还会进一步增加。该区域许多国家建立了大量外汇储备，由此可能形成更多的对外直接投资。在涉及该区域公司的近期主要外国直接投资交易中，包括 2006 年淡马锡公司（新加坡）收购渣打银行（英国）11.5% 的股权，以及 2005 年中石油集团（中国）收购 PetroKazakhstan。中国和印度正在大力设法收购石油资产，甚至在一些竞标上进行了合作。

……西亚流入量达到前所未有的水平。

流入西亚 14 个经济体的外国直接投资猛增了 85%，这是发展中世界 2005 年最高的增幅，总增长量达到大约 340 亿美元。这一增长的主要驱动因素包括石油价格高涨和由此而来的强劲的 GDP 增长。此外，监管制度进一步放宽，重点涉及外国直接投资的私有化，特别是服务业：例如，巴林、约旦、阿曼和阿拉伯联合酋长国的电力和供水部门、约旦的运输部门以及约旦和土耳其的电信部门。

阿拉伯联合酋长国合计流入量为 120 亿美元，是 2005 年西亚最大的外国直接投资接受国。其次是土耳其，主要归因于服务业一些特大跨国并购的出售额。西亚流入的外国直接投资主要进入服务业，包括房地产、旅游业和金融服务业。房地产部门的外国直接投资大部分来自区域内。制造业中的外国直接投资也有所增长，尤其是炼油厂和石油化工厂，其中仅沙特阿拉伯一国 2005 年就得到 20 亿美元。进入初级产品部门的外国直接投资很少，因为西亚大多数国家不允许在能源工业

的上游活动中进行这种投资。

西亚正在成为对外直接投资的重要地区之一。该区域石油美元历来大多在国外、尤其在美国存入银行和购进组合证券。目前，在形式和地点上都在发生变化。与以往的高石油收入时期不同，现阶段大量对外直接投资进入发达国家和发展中国家的服务业。这一情况的动因之一是要与中国和印度这样的亚洲新兴巨人建立更有力的经济联系，但是，投资也进入欧洲和非洲。上文所述迪拜港口世界公司（DP World）收购铁行港口公司（P&O）以及科威特的移动通信公司收购 Celtel 国际公司（荷兰）等交易就证明了这一趋向。南南外国直接投资的突出案例包括沙特阿拉伯石油公司（Saudi Aramco）收购中国福建一家炼油厂 25% 的股份，以及沙特阿拉伯可能与 ONGC 就印度安得拉邦一家炼油厂达成股权合伙交易。

拉丁美洲和加勒比继续得到大量的外国直接投资。

拉丁美洲和加勒比的流入量达到 1 040 亿美元，比 2004 年略有上升。不计离岸金融中心，2005 年流入量增加了 12%，达到 670 亿美元。经济增长和初级商品价格高涨是驱动因素。该区域 2004—2005 年 GDP 增长率特别高，25 年来首次超过了世界平均水平。对初级商品的强劲需求促成了区域贸易收支状况的显著改善。很大一部分外国直接投资流入量属于再投资收入，反映出公司利润的显著提高。各国的趋势不同：流入量下降的有巴西（-17%）、智利（-7%）和墨西哥（-3%），升幅较大的是乌拉圭（81%），哥伦比亚增加了两倍以上，委内瑞拉将近翻了一番，厄瓜多尔和秘鲁分别增长 65% 和 61%。

从部门的角度来看，进入服务业的外国直接投资在总流量中的份额继续下降，从 2004 年的 40% 下降到 2005 年的 35%——与其他区域相比，这个份额很低。一些跨国公司继续从该区域撤出，部分原因是在公用事业等领域与东道国政府的纠纷（例如，苏伊士公司和法国电力公司——两家都是法国公司——从阿根廷撤出）。制造业在流入量中占 40% 略强，其中包括相对较多的并购，诸如 SABMiller 公司收购哥伦比亚和秘鲁的酿造厂家、得兴集团（阿根廷）收购钢铁厂商希尔萨梅克斯公司以及 Camargo Correa 公司（巴西）购入水泥制造厂商 Loma Negra（阿根廷）。

即便在该区域一些国家出台了限制性更强的政策的情况下,在初级产品部门的外国直接投资仍有大幅度增长,吸引了流入量的将近25%。尽管委内瑞拉已要求石油工业的跨国公司按新合同行事,但是该国仍有10亿美元的外国直接投资流量。在哥伦比亚,与石油有关的外国直接投资猛增到12亿美元,增幅为134%,在厄瓜多尔,2005年上半年流入量增长了72%。矿业的外国直接投资也有增加。例如,在哥伦比亚,这方面的流入量增长了将近60%,达到20亿美元,智利达到13亿美元,秘鲁达到10亿美元,阿根廷达到8.5亿美元。

虽然各国差异较大,但该区域似有加大国家干预的趋向,首先在石油工业,以及其他自然资源方面。由于自然资源开采和初级商品价格高涨带来的大量意外收入,一些国家的政府正在出台的有关规则对于外国直接投资不如初级商品价格最为低迷的20世纪90年代那么优惠。例如,玻利维亚对石油和天然气资源收归国有;委内瑞拉政府接管了对原先属于私有的32处油田的控制权,并在蔗糖加工、零售以及通信等部门建立了新的国有公司。此外,一些国家正在更广的范围内推行政策改革,旨在解决归因于原先政策体制的收入不平等。

2005年,投资领域的区域合作经历了严重的挫折。关于缔结美洲34国自由贸易协定的谈判由于5个国家(包括阿根廷和巴西)的反对而陷于停顿;在厄瓜多尔政府接管西方石油公司的生产基础设施后,厄瓜多尔和美国之间的自由贸易谈判已经中断。

2005年拉丁美洲和加勒比的外国直接投资流出量由于该区域跨国公司主要在电信业和重工业收购资产而增长了19%,达到330亿美元。由于这类投资的很大一部分在拉丁美洲和加勒比区域内部,因此也是该区域外国直接投资流入量增加的因素之一。

东南欧和独立国家联合体的外国直接投资流入量仍然相对较高

东南欧和独立国家联合体的外国直接投资流入量仍然相对较高(400亿美元),仅比上一年略有增加。流入量相当集中:3个国家,依次是俄罗斯联邦、乌克兰和罗马尼亚,在总数中占将近3/4。该区域外国直接投资流出量连续第四年增

长,达到150亿美元,俄罗斯联邦一国就占到总流出量的87%。该区域各国对于流入和流出的外国直接投资有不同的政策重点,反映出它们经济结构和体制环境的不同。就俄罗斯联邦、阿塞拜疆和哈萨克斯坦等以自然资源为基础的经济体而言,政策问题大多关系到如何掌握好国际石油价格高涨带来的意外收入,以及界定——或者说,重新界定——政府的作用。

而流向发达国家的外国直接投资有所回升。

发达国家的外国直接投资流量增长37%,达到5420亿美元,即占世界总量的59%。其中,4220亿美元流向拥有25个成员国的欧盟。英国——全球外国直接投资的最大接受国——流量达到1650亿美元。主要促成因素是壳牌运输贸易公司(英国)与荷兰皇家石油公司(荷兰)合并,交易值达到740亿美元。外国直接投资流量大幅增长的其他主要接受国包括法国(640亿美元)、荷兰(440亿美元)和加拿大(340亿美元)。欧盟10个新成员国共计吸引340亿美元,比2004年增加19%,再创新高。美国的流入量为990亿美元,比2004年减少了很多。虽然发达国家的流入总量90%以上来自其他发达国家,但发展中国家的跨国公司也作了一些可观的投资,包括联想集团(中国)兼并国际商用机器公司的个人计算机生产部门,以及上文所述埃及的Orascom公司通过Weather Investments公司收购意大利的Wind Telecomunicazioni公司。

由于上文所述壳牌公司的兼并,荷兰2005年在国外直接投资来源名单中居前列,其次为法国(1160亿美元)和英国(1010亿美元)。然而,发达国家的流出量总体略有下降,从6860亿美元减少到6460亿美元,原因主要是美国流出量下降。造成下降的因素之一就是2004年“美国就业机会创造法”,该法允许对外国子公司转回美国的收入按低于常规的税率征税,导致再投资收入的一次性下降。

流入发达国家的外国直接投资在初级产业、制造业和服务业这三个部门都有所上升。与全球趋势一样,自然资源领域的投资大幅度增长。就制造业而言,欧盟的一些新成员国(特别是捷克共和国、匈牙利、波兰和斯洛伐克)作为汽车生产首选地点的地位得到巩固。例如,现代汽车集

团已宣布计划在捷克共和国和斯洛伐克建立新厂。欧盟新成员国的比较优势（例如，这些国家的平均工资只相当于欧盟老成员国平均工资的 30%）很可能还会保持一段时间，它们的汽车产量预计在今后 5 年内可以翻一番，达到 320 万辆。

2005 年，发达国家政治上对于外国直接投资诸方面情况的讨论非常热烈，有关跨国并购的讨论尤其如此。一方面，有些国家，特别是欧盟 10 个新成员国，继续推行私有化、调低公司所得税，以及出台新的鼓励办法，以吸引更多的外国直接投资。另一方面，由于并购活动增多，在一些国家也得到了各种关注。例如，国家安全考虑导致中海油公司（中国）收购加州联合石油公司（美国）一事受阻；西班牙政府和法国政府分别试图阻止同其他国家的公司收购环球扫描公司和苏伊士公司，以及采取措施保护本国的标志性企业。日本推迟批准通过股份交换进行的跨国并购，并

对零售业实行了某些限制。

外国直接投资在短期内总体仍能继续增长。

世界范围内外国直接投资流量预计 2006 年会进一步增长。这个预测的依据在于经济继续增长、公司利润增加——由此带来股票价格的上升，从而推动跨国并购价值的提高——以及政策的自由化。2006 年上半年，跨国并购比 2005 年同期增长 39%。然而，也有一些因素可能阻碍外国直接投资的进一步增长。这些因素包括石油价格居高不下、利率上升以及通货膨胀压力提高，从而制约大多数区域的经济增长。另外，除了世界某些地区地缘政治紧张以外，全球经济的各种不平衡也增加了其不确定性。

来自发展中经济体和转型经济体的外国直接投资

发展中经济体和转型经济体开始成为重要的对外投资来源……

虽然发达国家的跨国公司在全球外国直接投资中占据主要地位，但研究不同的数据来源可以看出，来自发展中经济体和转型经济体的私有企业和国有企业越来越成为国际舞台上的重要角色。它们通过对外直接投资向外扩张，为有关的母经济体提供了发展的机会。然而，这种扩张在世界不同地区的接受国引起的反应好坏参半。有的国家欢迎来自这些经济体的更多的外国直接投资，将其视为资本和知识的新来源之一；另一些国家则将其视为新的竞争。

为数不多的投资源经济体在这些外国直接投资流出量中占有很大比例，但是，越来越多的国家的公司认识到需要探索海外投资机会，以便维护或形成竞争地位。来自发展中经济体和转型经济体的外国直接投资在 2005 年达到 1 330 亿美元，大约相当于全世界流出流量的 17%。不计来自离岸金融中心的外国直接投资，总流出量为 1 200 亿美元，为前所未有的最高水平。2005 年来

自发展中经济体和转型经济体的外国直接投资存量估计为 1.4 万亿美元，即全球总量的 13%。仅仅在 1990 年，报告对外直接投资存量超过 50 亿美元的不过只有 6 个发展中经济体和转型经济体；到 2005 年，已经有 25 个发展中经济体和转型经济体超过了这个界线。

关于跨国并购、新建投资和扩展项目的数据以及关于总部设在发达国家以外的母公司数目的统计资料，也证实了来自发展中经济体和转型经济体的跨国公司日益增长的重要性。1987—2005 年，这类公司在全球跨国并购中的份额按价值计算从 4% 提高到 13%，按达成的交易数目从 5% 提高到 17%。2005 年，它们在所有记录在案的新建项目和扩展项目中所占的份额超过 15%，在巴西、中国、中国香港、印度和韩国的母公司总数成倍增长，过去 10 年来从不到 3 000 家增加到超过 13 000 家。

从部门的角度来看，来自发展中经济体和转型经济体的外国直接投资大部分在第三产业活动中，尤其是工商、金融和贸易方面的服务。然而，据报也有大量外国直接投资进入制造业（例如电子产品），而且近来也有进入第一产业（石油勘

探和矿业)。关于跨国并购的数据证实服务业的支配地位,按价值计算,2005年占总部设在发展中经济体和转型经济体的公司并购交易的63%。按产业划分,2005年份额最高的是运输、仓储和交通、采矿、金融服务以及视频和饮料。

随着时间的推移,来自发展中经济体和转型经济体的外国直接投资的地理构成有了变化,最突出的长期动态是亚洲发展中经济体作为外国直接投资来源之一的稳步增长。发展中亚洲在来自发展中经济体和转型经济体的外国直接投资合计存量中所占的份额在1980年为23%,1990年增加到46%,2005年上升到62%。相反,拉丁美洲和加勒比在对外直接投资中的份额从1980年的67%降低到2005年的25%。5个最大的母经济体占来自发展中经济体和转型经济体的外国直接投资存量的2/3,按10个最大的母经济体计算则占83%。2005年,发展中经济体和转型经济体对外直接投资存量最大的是中国香港、英属维尔京群岛、俄罗斯联邦、新加坡以及中国台湾省。

相当一部分外国直接投资来自离岸金融中心。英属维尔京群岛在这方面是最大的来源,2005年对外直接投资存量估计将近1 230亿美元。从统计的角度来看,外国直接投资通过离岸金融中心中转造成难以估计具体经济体和具体公司对外直接投资的实际规模。来自这些中心的流量在有些年份特别大。然而,2000年以来,它们的对外直接投资下降了很多,目前占来自发展中经济体和转型经济体外国直接投资总流量的1/10左右。

贸发会议的“外国直接投资流出业绩指数”将某一经济体在世界对外直接投资中的份额与该经济体在世界GDP中的份额加以比较,从中可以看出,来自中国香港的外国直接投资量是按其占世界GDP份额推算量的10倍。其他外流量相对较高的发展中经济体包括巴林、马来西亚、巴拿马、新加坡以及中国台湾省。同时,许多按绝对值计算外国直接投资流出量相对较大的国家,诸如巴西、中国、印度和墨西哥,则处于另一端,这表明外国直接投资的未来扩张还有很大潜力。

……由此形成大量的南南投资流量。

这些外国直接投资新来源的出现对于低收入东道国或许特别具有相关意义。来自发展中经济体和转型经济体的跨国公司在许多最不发达的国家成为重要的投资者。对来自发展中经济体和转

型经济体的外国直接投资依赖程度最高的发展中国家包括中国、吉尔吉斯斯坦、巴拉圭和泰国,以及一些最不发达国家,诸如孟加拉国、埃塞俄比亚、老挝、缅甸和坦桑尼亚。事实上,来自发展中国家的外国直接投资占一些发展中国家合计外国直接投资流量的40%以上。例如,在非洲,南非是特别重要的外国直接投资来源之一;在博茨瓦纳、刚果民主共和国、莱索托、马拉维和斯威士兰的合计外国直接投资流量中,南非占50%以上。此外,发展中经济体和转型经济体流向许多最不发达国家的外国直接投资水平在这方面的官方数据中很可能被低报,因为这种投资很大一部分进入了非正规部门,而非正规部门不在政府统计范围内。

贸发会议的估计数字表明,南南外国直接投资在过去15年中扩张特别快。发展中经济体和转型经济体(不计离岸金融中心)的合计流出量从1985年的约40亿美元增加到2004年的610亿美元;其中大多数流向其他发展中经济体或转型经济体。事实上,这些经济体之间的外国直接投资从1985年的20亿美元增加到2004年的600亿美元。转型经济体的外国直接投资在这些交易中的比例很小,因此,这种估计可以大致反映南南外国直接投资的规模。

南南外国直接投资(不计离岸金融中心)的大部分在形式上属于区域内投资。事实上,2002—2004年期间,亚洲内部平均年流量估计为480亿美元。发展中国家类别内外国直接投资流量居第二位的是拉丁美洲内部,主要由阿根廷、巴西和墨西哥的投资者所驱动。非洲区域内流量估计为20亿美元,这尤其反映出南非流向非洲大陆其余国家的外国直接投资。区域间南南外国直接投资主要是从亚洲流向非洲,其次是从拉丁美洲流向亚洲。或许有些令人惊讶的是,2002—2004年期间亚洲到拉丁美洲区域的总流量不大,而拉丁美洲与非洲之间的流量微乎其微。

新的全球性和区域性角色正在出现,尤其是来自亚洲……

作为外国直接投资重要来源的新兴母经济体情况各异,因此很难从深层意义上概括来自发展中经济体和转型经济体的跨国公司的特点,但仍然可以找出一些突出的特征。虽然这些经济体的跨国公司大多相对较小,但也出现了一些具有全

球眼光的大公司。这些公司往往从事特定产业，在不同母经济体和区域之间存在显著的差异。与发达国家的跨国公司相比，来自发展中经济体和转型经济体的最大跨国公司在相对较高的程度上属于国有性质。然而，对于这种程式型的概括需要保持谨慎，因为不仅在各个公司之间而且在区域和国家之间都存在着重要的差异。

虽然作为外国直接投资来源的经济体正在增多，但仍然相对高度集中于大型跨国公司的母国：在非洲是南非，在拉丁美洲是墨西哥和巴西，在独立国家联合体是俄罗斯联邦。亚洲的集中程度低一些，4 个新兴工业化经济体以及中国、印度、马来西亚和泰国，是数目不断增多的向海外扩展的公司的母国。与此同时，来自更大范围发展中国家一些较小的跨国公司也在增加海外活动，主要是区域一级。列在世界最大公司排行榜上的发展中经济体和转型经济体的大型跨国公司数目也在增多。例如，在 1990 年前后，列入《财富 500 强》的发展中经济体和转型经济体公司只有 19 家；到 2005 年，这个数字增加到 47 家。

从产业分布的角度来看，有些产业优于其他产业，但是存在着很大的区域差异。来自发展中经济体和转型经济体的一些跨国公司在汽车、化工、电子、炼油和钢铁等产业已经进入全球领先地位，在银行、航运、信息技术服务和建筑等服务行业也是如此。在集装箱运输和炼油等一些具体产业，发展中经济体的跨国公司具有特别强劲的地位。

在所有发展中区域以及俄罗斯联邦，第一产业（石油、天然气和矿业）和资源型制造业（有色金属、钢铁）出现了大型跨国公司。其中有些目前正在与发达国家的对手直接竞争。举例而言：非洲的萨索尔公司（南非）；拉丁美洲的淡水河谷公司（巴西）、智利国家能源公司（智利）、巴西石油公司（巴西）和委内瑞拉石油公司（委内瑞拉）；亚洲的宝钢、中石油和中海油（中国）、马来西亚国家石油公司（马来西亚）、浦项制铁（韩国）和泰国石油勘探开发有限公司（泰国）；以及俄罗斯天然气工业公司和卢克石油公司（俄罗斯联邦）。

有许多发展中经济体跨国公司参与的另一类活动是金融服务、基础设施服务（电力、电信和运输）以及出口难度相对较大的货物（水泥、食品和饮料）。这些经济活动由于本身的不可交易性，公司若要进入某个国外市场，一般都需要有

外国直接投资。然而，除了少数例外（诸如墨西哥水泥公司以及原先南非的普卫公司和 SABMiller 公司），这些领域的发展中国家跨国公司大多基本上都是在区域范围内活动，在世界其他地区的活动即使有也很有限。

第三类是全球竞争最强的活动，诸如汽车制造、电子产品（包括半导体和电信设备）、成衣和信息技术服务。在这些行业中，来自发展中经济体和转型经济体的大型跨国公司几乎都是总部设在亚洲的公司。宏碁（中国台湾省）、华为（中国）和三星电子（韩国）等电子产品公司、现代汽车集团和起亚（韩国）等汽车制造公司、Infosys 和 Wipro Technologies（印度）等信息技术服务业规模较小的跨国公司，都已经在各自行业位居前列。

从所研究的各个区域来看，区域内外国直接投资在跨国公司控制的国际网络中具有关键作用。拉丁美洲和独联体尤其如此，但非洲和亚洲在很大程度上也一样。东亚和东南亚分区域瞩目全球舞台的跨国公司最多。2004 年，在 100 家最大的发展中国家跨国公司中，多达 77 家的总部设在这个分区域。其中 5 家也跻身于跨国公司全球 100 强：和记黄埔（中国香港）、国家石油公司（马来西亚）、新加坡电信（新加坡）、三星电子（韩国）以及中信集团（中国）。

……发展中国家的跨国公司以其特有的竞争优势应对全球化的威胁和机会。

过去 10 年来，发展中国家跨国公司的数目和多样性增加，在很大程度上归因于全球化对发展中国家及其经济的持续影响。这方面的动态关系错综复杂，但其中特别重要的是竞争与机会的结合，以及与发展中区域和发达区域自由化政策的交错影响。随着发展中经济体对国际竞争加大开放程度，它们的公司在国内市场和国外市场上都越来越必须与来自其他国家的跨国公司竞争，而外国直接投资可以成为它们战略的重要组成部分。这种竞争反过来又推动它们改善经营，促进发展本公司的竞争优势，从而提高在国外市场上竞争的能力。

企业可以通过在国外建立子公司的方式利用现有的竞争优势，从而直接应对国际竞争或机会。跨国公司的这种战略称为“资产利用”。企业也可以采取“资产扩展”战略提高竞争力，即发挥