

概 述

1997 年外国直接投资创下新记录，世界范围内国际生产不断扩展和加强
.....

1997 年在世界范围内外国直接投资（FDI）流入量连续第七个年头保持上升势头。它们看来并未受到亚洲金融危机的影响，增长了 19%，达到 4000 亿美元的新记录，同时，流出量达到 4240 亿美元。在 1997 年，包括来自跨国公司之外其他来源的用于直接投资目的的资本在内，国际生产的资本基础（capital base）估计增加了 16000 亿美元。

投资流量的上升趋势进一步支持了国际生产的扩展。1997 年由 53000 家跨国公司及其 450000 家国外子公司进行的国际生产的价值，若以累计 FDI 存量衡量，为 35000 亿美元，若以国外子公司的全球估计销售额衡量，为 95000 亿美元。其他指标也显示出相同的趋向：国外子公司的全球出口现已达 20000 亿美元左右，其全球资产为 130000 亿美元，其全球增加值为 20000 多亿美元。这些数字在与全球经济规模相联系时也十分引人注目：FDI 输入和输出存量之和占全球 GDP 的 21%；国外子公司出口占世界出口的 1/3；国外子公司的 GDP 占全球 GDP 的 7%。国外子公司销售额的增长快于世界产品与服务出口的增长，世界 FDI 输入和输出存量之和占世界 GDP 比率的增长是世界进出口占世界 GDP 比率的增长的两倍，从而表明国际生产的扩展已加深了世界经济的相互依赖，其程度是光靠国际贸易所不能达到的。

.....世界最大的 100 家跨国公司已高度跨国化，发展中国家 50 家最大的跨国公司在奋起直追。

以外国资产占总资产，国外销售额占总销售额及国外雇员人数占总雇员人数的比率来衡量，世界最大的 100 家跨国公司的跨国程度已很高了。而总部设在发展中国家的前 50 家跨国公司也在紧追不舍。上述全部三个比率的综合指数表明：在 1993 年至 1996 年期间，经过其跨国化的努力，总部设在发展中国家的前 50 家跨国公司国外资产的增长速度大约是世界最大 100 家跨国公司的 7 倍。1996

年前者的跨国程度指数是 35%，而后者是 55%。尽管世界前 100 家跨国公司的指数值较高，但它们在 1990 年至 1995 年期间没有显著的变化。相反，90 年代发展中国家前 50 家跨国公司的指数值却在稳步增长。当然，二者的产业类型明显不同，就发展中国家前 50 家跨国公司来说，其在电信、交通、建筑和贸易业的跨国化程度最高，而世界前 100 家跨国公司在食品与饮料、化学与制药、电子与电气设备行业跨国化程度最高。按不同跨国程度指数排列，跨国公司的排序也各不相同。按国外资产排序，通用电气在世界最大 100 家跨国公司中名列第一，而按跨国程度综合指数排序，西格兰排名第一。同样，若按国外资产排序，大宇公司在发展中国家最大 50 家跨国公司中排名第一，而按跨国程度综合指数，东方海外则名列第一。跨国程度综合指数最高的公司来自本国市场较小的国家，这并不出人意料。

发展中国家仍是引进 FDI 的主角，……

用来证明国际生产增长的那些令人瞩目的数字掩盖了地区间及地区内部相当大的差异。毫无疑问，占世界 FDI 输入存量 2/3 以上和 FDI 输出存量 90% 的发达国家在全球居统治地位，但他们的统治正受到侵蚀。发展中国家占全球 FDI 输入存量的比例从 1990 年的 1/5 升至 1997 年的约 1/3。90 年代发展中国家从 FDI 的流入中取得最大的收益，其 FDI 流入量及其占全球流入量的比例显著增加，从 1990 年的 340 亿美元（占全球流入量的 17%）升至 1997 年的 1490 亿美元（占全球流入量的 37%）。

……尽管 1997 年发达国家投资力度强劲。

美国经济持续有力的增长，西欧许多国家经济业绩的改善，以及并购风潮是 1997 年 FDI 加速流入发达国家的主要原因（比 1996 年大约增加 1/5，达到 2330 亿美元）。这一年美国流入 910 亿美元，占全球流入量的 1/5 以上，对外投资 1150 亿美元。在欧盟国家中，英国 1997 年获得 370 亿美元（不到全球流入量的 1/10）；相形之下，德国出现了连续第二年的净撤资。1997 年欧盟的流出量为 1800 亿美元，由于恢复了对因预期 1999 年欧元启动而推动的欧洲一体化的兴趣，从而导致对成员国投资的比例大量增加。1997 年日本获得 30 亿美元，这个数字虽然相比其他发达国家仍然很低，但已是创记录的了，其对外投资为 260 亿美元。

1997 年世界范围内的跨国界并购经历了又一次浪潮，主要集中于银行业、保险业、化学、制药及电信业，其目的在于这些产业中企业的全球重组和战略定位。1997 年多数股权并购的价值为 2360 亿美元，占全球 FDI 流入量的近 3/5，比 1996 年增长了将近一半。1997 年许多并购交易金额巨大，其中有 58 起价值均在 10 亿美元以上。美国、英国、法国和德国在大宗并购案中所占份额依次位居前四名。发达国家总共在世界多数股权并购中占 90%。这些交易不仅是发达国家 FDI 的主要推动力，同时也清楚地表明了跨国公司目前通行的战略：即从非核心活动中撤资并通过在核心活动中的并购以加强其竞争优势。自由化（包括 1997 年 WTO 的金融服务协议）及放松管制（如在电信业）使这些战略成为可能。其后果之一是每一产业都更加集中于少数企业，特别是跨国公司手中。

跨国公司不仅通过并购，还采取企业间协议的方式来实现其战略定位或重组的目的。这种协议中的一个重要类型涉及与技术有关的行为，这是对生产的知识密集度不断提高、产品周期缩短以及需要紧跟不断前进的技术前沿的反应。这种协议对于提高企业的技术竞争力尤其重要，其数量已从

80年代年均不足300项增至90年代中期的年均600多项。在1980年至1996年期间估计达成了8260个涉及技术密集活动的企业间协议。由于这类协议强调技术及联合R&D开发，因此毫不奇怪，在知识密集型产业如信息业、制药业并且最近在汽车工业，这种协议非常重要。

通过双边协定和地区性倡议的推动，各国继续努力创造FDI的有利环境，……

在1997年，76个国家进行了151项FDI管理制度的变革，其中89%是为了创造更加有利的FDI的环境。在电信、广播及能源这类过去不向外国投资者开放的产业中，新的自由化措施尤其引人注目。这些新的促进措施包括精简审批程序和开发贸易与投资特区（除了许多已经成立的这类特区之外）。仅在1997年就有36个国家采取了新的或加强了已有的投资鼓励措施。至1997年底，网状的双边投资协定已扩展到1513项。这一年中平均每两天半便达成一个双边投资协定。双重税收协定也有增长，1997年底为1794项，仅1997年一年就达成108个。在激增的这两类协定中所贯穿的共同点是它们反映出FDI在世界经济中日益重要的作用以及各国促进这种作用的愿望。

在新的或现有的协定的背景下，大多数地区正在开展有关地区性倡议的讨论。在美洲，有关美洲自由贸易协议（FTAA）的谈判已经开始，该协议旨在建立一个包括投资的权利和义务在内的总体框架。如果成功，美洲自由贸易协议将使该地区现有的各个自由贸易与投资区得以联合并实现一体化。在亚洲，东盟投资区计划于今年年底成立。但是，与其他的地区性倡议不同，东盟投资区强调政策的灵活性、合作的努力以及战略联盟，并且至少目前要避免有法律约束力的承诺。在非洲，以南部非洲发展共同体（SADC）和非洲国家组织为背景已开始初步讨论关于投资的新的地区性主动措施。

……各国政府致力于对国际投资协定及其对发展的意义进行基础宽并且范围广的讨论。

1998年，在经过两年多的谈判后，OECD目前正在进展的有关多边投资协定的谈判达到临界点，此时来自各方的压力增加，要求它们更加透明，并就FDI问题开展广泛公开的讨论。部分是对这一形势的反映，OECD的部长们同意在1998年10月之前暂停讨论。

与此同时，主要是在WTO和UNCTAD内正在开展多边的范围广泛的讨论。WTO贸易与投资关系工作组的工作集中于贸易与投资之间的经济关系；该关系对发展与经济增长的意义；有关贸易与投资方面的现有国际安排与倡议；以及与评估未来可能采取主动措施的需要相联系的问题。在另一方面，UNCTAD则致力于帮助发展中国家有效参与与FDI有关的国际讨论和谈判，不论这些讨论和谈判是双边的，地区性的还是多边的。在追求这一目标过程中，UNCTAD特别注意明确发展中国家的利益，并保证在国际投资协定中对发展方面给予理解并予以充分表述。

外国直接投资仍然是流入发展中国家的相对稳定的资本流量的一个来源，……

尽管与发达国家相比，1997年流入发展中国家的FDI增长较少，但仍然是值得注意的，因为这是在出现许多错综复杂的不利变化的环境中实现的。与其他如官方发展援助之类的资源流动或如组合证券投资之类的私人资本不同，1997年FDI流入量增长了，发展中地区的流入水平无一出现下降。

表明在面临亚太金融危机时出现回弹，

1997年中国吸收的FDI流量创下450亿美元的新记录，使得流入亚太地区的FDI总量增长了

9%。1997年亚太地区吸收FDI流入量为870亿美元，占有发展中国家FDI流入量的将近3/5，占发展中国家FDI存量的一半多。东亚及东南亚这些在1997年下半年的亚洲金融危机中受影响最严重的地区也出现了6%的小幅增长，达到824亿美元，但在1998年这一趋势不太可能持续。五个受危机影响最严重国家的FDI流入量之和几乎保持在和1996年相同的水平。1997年中亚流入量总计26亿美元，大部分集中于产油国哈萨克斯坦和阿塞拜疆。中亚已成为比西亚更重要的FDI目的地。1997年西亚获得19亿美元。

中国迄今已持续6年的FDI高潮正表露出即将结束的迹象。其FDI流入增长率从1992年和1993年期间的平均147%降至1997年的11%。另外，FDI的批准额从1993年的1110亿美元降至1997年的520亿美元。预期FDI将要下降是以中国国民经济和地区经济的几个方面为依据的：与过去几年突出的业绩相比，经济增长放慢；若干工业因过度投资或需求不旺而导致生产能力过剩；沿海地区的工资增长侵蚀了其低成本劳动密集型投资的区位优势；内陆省份落后的基础设施阻碍了在低工资业务部门的投资；其他国家的通货贬值正在削弱外国子公司出口的价格竞争力；中国FDI最大的亚洲来源地（香港、日本、韩国、马来西亚和泰国）不利的经济状况限制了它们对中国的投资。尽管这些情况表明流入中国的FDI将会减少，但正在进行的FDI自由化、大规模基础设施建设、外国投资者参与国有企业重组以及与其他国家相比仍持续强劲的增长仍有可能减缓预期的FDI的减少。

1997年亚太地区FDI流出量增长了9%，达到507亿美元。最大的投资者是中国香港，1997年其输出存量为1375亿美元。由于有大型的获取资源的投资项目，中国和印尼的流出量大幅增长，而新加坡和台湾则在积极收购遭受危机国家的企业。韩国、马来西亚和泰国的跨国公司表现出较低姿态，因为它们有很多FDI扩张项目被压缩了或被中止了。

亚太地区正在出现的FDI格局的特征是地区内投资下降，该地区的许多跨国公司债台高筑或正在困境中挣扎。而在另一方面，以前一直忽视亚洲的欧洲跨国公司现在开始对这一区域发生积极的兴趣。这一地区FDI格局的又一特征是服务业获得的FDI的份额增加，这部分是由于自由化，但也是对某些东道国试图成为地区投资中心的努力的直接反应。最后，部分是由于受金融危机直接影响国家的公司重组，并购正在成为亚太地区投资的重要方式。

.....尽管危机对受影响最严重国家的FDI的影响是一个令人关心的问题。

对亚洲，特别是对1997年下半年受金融危机打击的五个亚洲国家印尼、马来西亚、菲律宾、泰国和韩国而言，与外国投资有关的最重要的问题是，在短期及中期内危机及其经济后果将会怎样影响FDI的流入。FDI在这一地区起着重要的作用，也许能因此而有助于各国经济的复苏。1997年在面临危机时，流入该地区的FDI却一直是富有弹性的，继续为正，使受打击国家的资本存量继续增加，而其他资本流动，包括银行贷款和组合证券投资则急剧下降，甚至在总体上出现负数。考虑到FDI是对东道国生产具有长期利益的投资，其目的在于加强跨国公司的竞争地位，因此出现以上情况并不奇怪。但是，无论是FDI流量，还是这一地区特别是五个受影响最严重国家的外国子公司的活动都不可能不受危机所导致的变化影响。

危机的某些效果可能增加FDI的流入量，

实际上，至少在短期和中期，危机及其后果已改变了影响受打击国家的FDI和跨国公司经营

的许多因素。有些变化实际上有助于增加流入受打击国家的 FDI，其中之一就是由于资产价格下降，外国投资者获取资产的成本降低。另外，企业对资金的迫切需求以及并购政策的自由化也使外国投资者比以前更容易通过收购资产的方式进入市场。如果跨国公司能以长远的眼光看待该地区市场的前景，或者它们是为出口而不是为本国或本地区市场生产，那么，以上因素使它们现在更容易进入或扩大经营。那些对亚太地区战略定位感兴趣的企业，或寻求现成的资产以补充其世界范围内区位资产投资组合的企业，会发现此时在这些国家建立或扩大业务很有吸引力。有证据表明，来自美国、西欧和其他受影响较小地区的企业已抓住这个机会在受危机影响的国家，尤其是泰国和韩国进行投资。然而，并购作为一种进入方式，其重要性不断提高可能会引起国家失去对企业的控制的担心，这需要认真予以考虑以避免产生强烈反应。

导致受影响最严重的亚洲国家 FDI 增加的第二个因素是，由于货币贬值，这些国家的成本国际竞争力提高了。这对出口导向的 FDI 是特别确切的，有迹象表明，投资者正在对相对生产成本的变化做出反应。如同比索危机后的墨西哥一样，泰国出口导向工业（如电器和电子产品制造）的 FDI 已经增加了，而泰国和马来西亚现有的外国子公司的出口生产看来也在增加。特别是在短期和中期内，在受影响的亚洲国家和地区中那些已在某些产业实现高度出口导向的跨国公司可以利用其公司一体化的国际生产系统大大加强其出口导向性。

受影响国家的自由化行动和现有的促进措施可能进一步加强由资产价格和经营成本的下降而给 FDI 流入带来的潜在正面影响。大部分受危机严重打击国家的政府已具备相当自由化的关于 FDI 的政策框架。现在它们已使 FDI 制度更加自由化，开放新的地区，放松管制，其中包括在 IMF 调整计划背景下所采取的措施。这些政府正在各自地或是集体地加强其吸引 FDI 的努力。

.....但其他后果可能造成负面影响。

另一方面，危机的某些后果在中短期内会对 FDI 造成不利影响。就受影响最严重国家中那些以本国或本地区市场为目标的企业而言，需求减弱和增长放慢预计会使 FDI 取消、减少或推迟。不过，对面向东道国国内市场的外国子公司的影响会因行业而异。因为服务大多为非贸易产品，所以服务部门的外国子公司特别容易受本地需求状况的影响。那些主要依靠进口原材料和中间产品生产产品和服务的子公司要比依靠本地资源的子公司受到更严重的影响。跨国公司在该地区起着重要作用的汽车工业就是一个说明危机的影响以及公司做出何种反应的范例。许多汽车跨国公司已经缩减了规模，推迟甚至取消了在这些国家的投资项目；公司也采取了其他各种措施以应付危机，包括注入资金以帮助财务困难的子公司和分包商，重新部署零部件的生产地点，推动出口和增加本地筹供。

流向没有深陷危机国家的 FDI 也可能减少，.....

金融危机对 FDI 流入的影响也可能蔓延到其他受影响不严重的亚洲发展中国家。例如，有些国家，尤其是那些与受危机严重影响的国家经济联系密切的国家的经济增长可能会减缓；另外，有些国家会因别的国家货币贬值而丧失出口竞争力。这些因素至少在短期内将会使它们失去作为东道国的吸引力。

.....这主要是由于一些亚洲母国的 FDI 输出下降，

另外，最重要的是，许多亚洲发展中国家，包括中国、越南和该地区的最不发达国家，严重依

靠来自亚洲其他发展中国家和地区的 FDI，所以，受危机影响国家的 FDI 输出减少也会导致流入上述国家的 FDI 减少。1997 年亚洲发展中国家和地区的 FDI 输出总量上升，但上述五个受危机影响的国家除印度尼西亚以外，其它国家的 FDI 输出均减少了。危机将会使亚洲跨国公司（包括日本公司）的融资能力减弱，由于贬值损失、外币借款债务负担的增加以及需求萎缩导致的经营利润下跌，因此危机很可能削弱亚洲跨国公司（包括日本跨国公司）进行 FDI 的财务能力。有些跨国公司甚至还要进一步受到国内信贷短缺和海外筹措资金困难的打击。

……很难预料中短期内对该地区 FDI 的总体影响，尽管长期前景仍然看好。

总的说来，很难预料在中短期内，危机引发的各种因素对受危机打击的国家及该地区总体的 FDI 流入将会产生什么样的影响。尽管总体上是在回弹，但 1998 年流向受影响国家及整个地区的 FDI 仍可能下降，而这很大程度上取决于金融危机在多大程度上波及到实质部门。除此之外，倘若 FDI 的决定因素——法规体制、商业便利条件以及最重要的经济长期增长的决定因素仍有吸引力，而且危机所产生的变化对 FDI 的正负影响并存，那么我们尚可保持谨慎的乐观态度。但是，这些因素究竟会在多大程度上转化为现实的流量将取决于跨国公司就强化自身竞争力的战略而对该地区长期前景的估计。如果这一估计是悲观的，那么跨国公司将不愿投资，尤其是那些以寻求市场为目的的 FDI 更是如此，并且跨国公司将会谨慎地在该地区收购资产。如果他们采取乐观态度并利用危机在该地区进行战略定位，那么流向亚洲的 FDI 将不会受到严重干扰，继续保持其上升态势。采取后一态度的基本依据是该地区作为 FDI 目的地的主要特征仍是可取的。这些特征不仅表明该地区长期 FDI 的前景仍是积极的，而且表明只要各国针对危机加强其经济的某些方面，那么其前景甚至可能会改善。

由于经济稳定、增长、自由化和私有化，拉丁美洲 FDI 流入的增长现居发展中国家之首

90 年代初流向拉丁美洲和加勒比地区的 FDI 所出现的转折在 1997 年又进一步加强：该地区输入 560 亿美元，比 1996 年增长 28%，对外投资创 96 亿美元的纪录。流入量的增长占有发展中国家流入量增长的 2/3。除了持续的经济增长和良好的宏观经济业绩外，推动该地区 FDI 快速增长的重要因素是贸易自由化、广泛的私有化、取消管制及区域化。巴西的流入量超过 160 亿美元，为该地区之冠，紧随其后的墨西哥为 120 亿美元，阿根廷 60 亿美元。尽管亚洲作为投资者的作用提高，以及地区内的 FDI 增加，但美国仍是拉美和加勒比地区最大的投资者，1997 年美国在该地区的投资达 240 亿美元，主要集中于汽车、电子、服装及其他制造业。

南美共同市场有力地推动了地区内及地区间的 FDI。全球竞争和市场扩张促使来自欧洲、美国和亚洲的跨国公司向成长中的南美共同市场投资，尤其是对汽车和化学制品工业投资。相反，在墨西哥和加勒比地区的大多数制造业 FDI 一直是寻求效率型的投资，这些投资以美国市场作为出口的最终目的地。在服务和初级产品部门，私有化计划为寻求市场的跨国公司和寻求资源的跨国公司提供了扩张的机会。在拉丁美洲和加勒比地区现已发生的 FDI 浪潮中，政府政策所创造的条件也起到了重要的作用。

在拉丁美洲 FDI 强劲增长的同时，其所吸收的投资的性质也发生了变化。第一，有一些迹象表明，跨国公司在该地区的活动变得更加出口导向了，其证据是跨国公司对该地区出口所做出的重

大贡献以及美国制造业子公司出口倾向的提高。结构改革、宏观经济稳定和适当的宏观经济管理也有利于提高外国子公司和本国企业的出口业绩。对一些国家仍十分重要的初级产品部门的 FDI，几乎只面向国际市场。服务部门的 FDI 主要面向国内市场，但对这些服务业的投资也导致某些可贸易服务产品的出口，并且可能会通过与服务相关的制造业经营活动而间接增加出口。外国子公司创造的最大的出口份额发生在制造业，这是对将制造业子公司整合到全球生产网络中去的趋势作出的反应，这一现象在墨西哥和加勒比地区可以明显地观察到。

拉美近来的 FDI 浪潮同时也伴随着不断增加的巨额经常帐户逆差，这引起对国际收支负面影响的担心。贸易自由化的即期效果可能使国际收支出现负数，这是因为如果跨国公司设立销售机构或分销体系的形式开始进入市场，那么 FDI 不仅会产生资本和中间产品的进口，而且还会导致大量最终消费品的进口。然而，从长期来看，尤其是当外国投资者对新的政策环境的适应性调整已经完成，从而导致进口增长趋于正常，并且如果以加强本国生产能力及其关联为目的的辅助性政策已得以实施，那末，经常项目不平衡将得到改善。外国子公司出口导向的加强将有助于改善经常帐户的不平衡状况。

.....但是除去少数例外，非洲的表现仍不尽人意。

流入非洲的 FDI 已稳定在一个高于 90 年代初的水平上，1991—1993 年平均为 32 亿美元，而 1994—1996 年平均为 52 亿美元。1997 年的流入量为 47 亿美元，接近 1996 年的水平。从美国和日本在非洲的子公司的数据来看，公司的投资收益率远远高于其他发展中地区，因此这里仍是非常有利可图的投资区位。而且，在非洲，从 1989 年起，来自跨国公司主要母国法国、德国、英国和美国的 FDI 流量的 3/5 已转向制造业和服务业，这说明非洲只能获得与自然资源有关的 FDI 这一普遍观念是错误的。

非洲吸引 FDI 落后于其他发展中地区。在 1992—1996 年期间，非洲有 7 个国家——博茨瓦纳、赤道几内亚、加纳、莫桑比克、纳米比亚、突尼斯和乌干达与其他非洲国家，甚至与所有发展中国家相比，其 FDI 相对流入量及其增长都是非常突出的。尽管自然资源仍是流入这些国家的 FDI 的重要决定因素，但这决不是它们成功吸引 FDI 的唯一原因。许多其他因素，包括国内市场的快速成长、进入巨大的地区市场、重大的私有化计划、以及就突尼斯而言鼓励追求效率的出口导向型 FDI 的优惠条件也发挥了作用。完善 FDI 法规制度，努力加强政治及宏观经济的稳定，这是所有这些“领先”国家的共同点。特别是通过投资促进行动，这些国家中大多数也已开始着手创造一个有利于 FDI 的商业气候。

中欧和东欧的 FDI 回升。

1997 年中东欧国家的 GDP 近年来在总体上第一次出现正增长，该地区的 FDI 摆脱了停滞状态，获得创记录的 190 亿美元 FDI，比 1996 年增长 44%。这一转变是在 1996 年下降 10% 之后出现的。俄罗斯联邦是最大的受资国，FDI 主要是在自然资源和基础设施开发领域。在其他中东欧国家，FDI 的增长大部分是在制造业和服务业。但 FDI 的格局仍不平衡，这反映了这些国家在向市场经济过渡过程中在加强与跨国公司经营有关的管理和制度以及私有化的努力等方面的不同经历。至于输出方面，俄罗斯联邦是该地区最大的对外投资国，1997 年中东欧国家的输出是以前的 3 倍多。

尽管发生上述变化，中东欧在世界 FDI 输入存量中所占的比重仍很低，1997 年仅为 1.8%。这在很大程度上是因为这些国家最近才对 FDI 实行开放，因此其累积的 FDI 存量较小。较小的存量也反映出存在着许多障碍，如法律和管理制度问题、与转型相联系的长期萧条以及缺乏有关 FDI 促进措施的经验。

FDI 区位选择的主要决定因素有政策框架、商业便利措施以及经济因素。

要解释各国之间 FDI 的不同表现以及企业为何在某地投资，就需了解跨国公司是如何选择投资区位的。总的说来，当企业通过内部化，以厂商内部交易而非正常市场交易方式将其所有权优势与东道国的区位优势相结合时，就会进行对外直接投资。决定跨国公司在何处投资的有三类广义的因素：东道国的政策，国家对投资所采取的促进和便利措施以及东道国经济的特征。FDI 不同的区位决定因素的相对重要性取决于投资的动机与类型、有关的产业以及投资者的规模和战略。例如，根据投资者的战略，不同的动机将会产生不同的区位分布格局。

随着自由化和全球化的发展，FDI 政策框架这一决定 FDI 区位选择的必要但非充分的因素正在变得相对不那么重要了，……

FDI 的核心能动政策框架由以下三方面构成：制约外国投资者进入和经营的规章制度、外国子公司的待遇标准以及市场的运行。对 FDI 核心政策起补充作用的则是那些通过影响 FDI 政策的效果而直接或间接影响外国投资者区位决策的其他政策。这些政策包括贸易政策和私有化政策。旨在影响 FDI 区位选择而设计的政策构成政策框架的“内圈”，对 FDI 有影响但并非为此目的而制订的政策构成政策框架的“外圈”。两圈的内容因国家和时期而异。

FDI 核心政策非常重要，因为 FDI 在被禁止的地方当然不会发生。但是，FDI 政策的变化对 FDI 的区位选择的影响却是不对称的：提高开放程度有可能使投资者在某个地区建立企业，但投资者不会保证这一点。相反，降低开放程度，特别是如果采取激进的政策（如国有化），却绝对会使 FDI 减少。

80 年代中期以来，绝大多数国家已采取措施促使 FDI 政策框架自由化，这对直接投资的流入产生了积极的影响。全球化与 FDI 自由化互相施加压力，二者的动力从未减弱。这为跨国公司提供了不断增加的区位选择，使得它们有更多的选择并且对其他区位决定因素有更多的要求。其结果之一是在争取投资的竞争中 FDI 政策效果的相对损失：适当的 FDI 核心政策现已仅仅被视为理所当然的了。

另一结果就是各国日益更加注重 FDI 政策框架的内圈和外圈。内圈政策的关键问题是政策的一致性，特别是 FDI 政策与贸易政策的一致性。当企业将其国外子公司整合到公司的国际网络中时，这对寻求效率型的 FDI 尤其重要。同时，由于国际生产的要求对政策以及 FDI 政策赖以执行的组织结构的效率提出更高的要求，内圈与外圈政策的界限越来越难以划清。因此，宏观经济政策（包括货币、财政及汇率政策）与各种宏观组织政策的相关性越来越强。作为全球投资自由化趋势的一部分，各国的 FDI 核心政策已更加接近了，因而内圈和外圈政策的影响力得以增强。外国投资者已不仅就 FDI 政策本身，而且还就宏观经济政策和宏观组织政策，来评价一个国家的投资环境。

在地区一体化体系中的成员资格是直接影响 FDI 的政策措施之一，因为这可以改变一个重要

的经济决定因素：即市场规模或者市场增长。实际上，由于这种影响，此类成员资格本身就可被视为一个经济决定因素。地区一体化体系可以包括多种一体化措施，从各成员间削减关税到多领域的政策协调。FDI输入与输出的内圈政策趋于相似，这在发达国家的情况下可能会发生在地区一体化成为事实之前。而就发展中国家来说，在地区一体化计划中的成员通常至少要求一定程度的 FDI（或资本流动）政策的协调。

一个多边投资框架——如果该框架准备付诸谈判并促使其成员的 FDI 政策框架更加接近——会强调主要经济决定因素以及商业便利措施在全球化世界经济中影响投资区位的重要性。然而，即使在政策领域，一个可能的多边投资框架的确切效果也许会取决于它所采取的形式，特别是取决于它是仅仅锁定在 FDI 自由化进程中还是进一步推动自由化进程。因为多边投资框架是一个有前提条件的政策决定因素，所以关于它对 FDI 流动的实际数量、质量及地理分布等方面影响的估计必定是推测性的，其结果可能是没有影响或影响很小，也可能是有积极的或消极的影响。另外，必须懂得，根据不同的经济和发展情况以及各国对 FDI 的态度，这些结果的影响会因国而异。如果一个可能的多边投资框架能与单方面的自由化措施紧密相联，确保更有力的保护、透明度、稳定性及可预测性，并创造进一步自由化的压力（甚至导致进一步的自由化），并且如果 FDI 的其他决定因素也是适当的话，那末，它就会强化 FDI 的能动政策框架，并可能导致引起更多的投资。但是，也可以想象得出，如果一项多边投资框架是“静止”类型的，它就不会产生比现存的政策框架更自由的框架，因此，如果要形成这样一个多边投资框架，它对 FDI 决定因素和流量的影响也很难预测。因此，相比现有的管制框架及其发展方向，就一项可能的多边投资框架对 FDI 流量的影响所做的预期（如果它真的要付诸谈判的话）是不应过分夸大的。当然，还有其他的问题需要与多边投资框架联系起来加以考虑——尤其是在为投资领域的政府间合作提供一个框架时，这样一个协议可能起到的作用——但是这些超出了现在讨论的范围，我们这里集中讨论 FDI 的决定因素。

.....而商业便利措施变得相对更重要。

在各国投资政策变得更加相似的背景下，商业便利措施也成了议题的一部分。商业便利措施包括投资促进、鼓励措施、投资后服务、改善生活福利设施、增加那些减少做生意时的“紊乱成本”的措施。尽管这些措施已不陌生，但在 FDI 政策日益开放之时，它们已经作为一种竞争 FDI 的手段被广泛使用。除此之外，商业便利措施变得更加复杂，更多地瞄准了各个投资者，尽管这要付出高的人力资本和其他代价。在这些措施中，投资后服务可以单独提出，这是因为利润再投资在所有投资流量中的重要性，也是因为心满意足的投资者是一国商业环境最好的广告。金融或财务鼓励措施也被用来吸引投资者，尽管只是在其他基本决定因素都到位的情况下，这些措施通常才进入投资区位决策过程。

.....当跨国公司日益依靠以区位资产组合来追求加强竞争力的战略时，经济决定因素的相对重要性，最重要的决定因素.....

一旦一个 FDI 能动政策框架正常地发挥作用，作为区位决定因素的经济因素就显示出来了。根据海外投资的基本动机，它们可以被分为三类：资源（或资产）寻求型、市场寻求型和效率寻求型。

在过去，根据每一种 FDI 的动机可以比较容易地区分出 FDI 的类型。在历史上，对于那些缺

乏开采和出口资源所需资本、技能、专有技术和必要的基础设施的国家而言，自然资源的供给已成为 FDI 最重要的决定因素。尽管该因素的重要性并未减弱，但在世界产出中初级产品部门的重要性却降低了。此外，发展中国家当地的，通常是国有的大企业已经出现了，它们拥有资本和技术来开采和出售自然资源。这些变化意味着在自然资源的开采中，跨国公司的参与更多的是通过非股权安排，而较少是通过 FDI 进行的，尽管在自然资源开发中 FDI 额远未减少。

以人口的多少和收入的绝对或相对量计算的国内市场规模是另一个引致市场寻求型投资的传统的重要因素。巨大的市场能容纳更多的公司，并使每一个公司都能获得规模经济和聚集经济的好处——这是为什么地区一体化能引致更多的 FDI 的基本原因之一。市场的高增长率既刺激国内投资者，也刺激外国投资者。在 60 年代和 70 年代，关税壁垒和配额保护制造业的国内大市场免受国际竞争，这就吸引了大量 FDI 的流入。国内大市场对不可贸易的服务业也很重要，在这种服务业中，FDI 是向客户运送服务产品的唯一方式。但是，这种投资最初的规模很小，因为服务业的 FDI 过去一般是受到限制的，像银行、保险和大多数基础设施服务业等许多领域都排斥外国投资者。多半不流动的低成本劳动力是另一个传统的 FDI 区位选择的决定因素，这对效率寻求型的投资特别重要。

.....正在自由化和全球化的影响下发生变化。

推动全球化的力量也正在改变跨国公司追求国外投资目标的方式。技术与创新已成为竞争力的关键。贸易开放、FDI 和技术流动与放松管制和私有化一道，使企业能够进入商品和服务市场并能够利用非流动的生产要素，同时增加了以往受到保护的东道国市场上的竞争压力，迫使公司到海外寻找新的市场和资源。与此同时，技术进步提高了公司协调其扩大的国际生产网络的能力以增强竞争力。因此，越来越多的公司在从事 FDI 时，着手建立区位资产的组合以增强其自身的竞争力，这已被数目日益增加的企业正在成为跨国公司这一点所证明。

所有这些因素都在改变着决定 FDI 区位选择的不同经济因素的相对重要性。传统的决定因素尚未消失，不过，它们在 FDI 区位决策中的相对重要性正在降低。FDI 的传统动机也未消失，企业在其跨国化过程中正在把这些传统动机与其所追求的不同战略结合起来。这些战略已从传统的独立战略演变到简单一体化战略。独立战略是基于国外子公司拥有相当大的自治之上，而简单一体化战略的特点是国外子公司与母公司之间保持强有力的联系，这对劳动密集型的经营活来说尤其如此，同时，跨国公司通过非股权安排和非关联企业也保持联系。在简单一体化战略中非熟练劳动力成为区位选择的主要决定因素。与之相配套的还有其它因素，如劳动力供给的可靠性以及最终产品出口所需的适当的物质基础设施。成本的作用很突出，但东道国市场的大小却不然：此时重要的是进入国际市场，不论是通过拥有特许权还是以其他方式。

尽管这类 FDI 已不陌生，但在全球化的条件下，它却蓬勃发展起来。由于成本—价格竞争的推动，更重要的是由于越来越多的国家拆除了贸易（和 FDI）壁垒以及技术进步使得产品设计能够迅速改变以适应需求变化，因此，在出口加工区和劳动密集型产业中的大部分投资都是顺应简单一体化战略而进行的。但是，由于总生产成本中劳动成本相对减少，而且因采取简单一体化战略使 FDI 变得更加具有流动性，因此，各国为吸引 FDI 不得不在低成本的非熟练劳动力供给之外提供另外的区位优势。对这类投资来说，生产率、一定的技能水平以及良好的基础设施便利作为区位决定因素的重要性提高了。进入国际市场的途径也变得更重要了。失去这种途径可能意味着失去此类投资。这有助于说明为什么许多发展中国家努力通过贸易协议或地区一体化安排以获取长期进入发

达国家市场的原因。由于服务业，特别是数据登录等劳动密集型中间产品生产阶段的可贸易性提高，它们也开始实行简单一体化战略而在海外重新选择区位。此类服务业跨国公司所追求的区位优势包括计算机语汇水平以及可靠的电信设施。这促使各国将能向追求简单一体化的跨国公司提供的区位优势不断升级，以努力吸引跨国公司正在转移到国外的比较复杂高级的经营活动。

由于跨国公司越来越多的中间产品和职能变得能够适合进行 FDI，因此，跨国公司的战略正在从简单一体化向复杂一体化发展。如果有利可图的话，复杂一体化战略能够将生产过程分解为具体的经营活动或职能，然后选择最合适、最有成本竞争力的地方予以实施。与过去相比，复杂一体化战略使得跨国公司能够在区位资产国际组合的基础上最大限度地提高公司系统的总体竞争力。在这一战略的演化过程中，初级与复杂一体化之间的分界线日益模糊。

……这些战略产生了区位决定因素的新构造，日益强调“创造资产”。

要吸引这种增强竞争力的 FDI，东道国只拥有单一的区位优势是不够的。进行此类 FDI 的跨国公司想当然地认为会有最新水平的 FDI 框架来为它们提供国际运作的自由。这种 FDI 框架还要辅之以相关的双边或国际协议，并进一步由各种商业便利措施而加强。谈到经济决定因素，进行增强竞争力型 FDI 的跨国公司不仅追求减少成本和增加市场份额，而且也非常注重获取技术与创新能力。与自然资源不同的是，这些资源是人为的，是“创造资产”。拥有此类资产对企业在全球化经济中的竞争力非常关键。因此，开发此类资产的国家对跨国公司更具有吸引力。确切地说，创造资产重要性的提高是在自由化和全球化的世界经济中决定 FDI 区位选择的经济因素中唯一最重要的变化。另外，新的构造还包括由经济活动的群集形成的聚集经济、基础设施、地区市场的进入，以及最后是有资源及设施的竞争价格。

对于希望吸引跨国公司进行增加竞争力型 FDI 的东道国来说，以上所述的含义之一是创造资产可由东道国开发，并受政府影响。挑战恰恰是如何建立一个和谐一致的 FDI 区位选择决定因素的独特组合，并使之与增强竞争力的跨国公司所追求的战略相配合。我们也须牢记，创造资产还会提高民族企业的竞争力。这样，以加强创新体系和鼓励技术扩散为目的的政策就成为核心，因为它们可以巩固资产创造的能力。同样重要的，还有那些鼓励强化创造资产和在这种资产基础上开发资产集群的政策，以及那些鼓励本国与外国企业合作并结成网络，容许本国企业自我升级以符合本国经济增长和发展利益的政策。

总之，世界范围内 FDI 流动的增长趋势仍在继续，创造更加友好的 FDI 环境的努力也在继续。到目前为止，即使亚洲金融危机也既未对发展中国家 FDI 的流入，也未对 FDI 政策的进一步自由化造成巨大影响。由于双边协定的增加及新的地区市场和投资领域的建立，自由化已经进入国际层次。近年来 FDI 领域发展的特定结果之一就是，由于自由化的国家政策框架已颇常见，因此它们已失去了某些传统的吸引外国投资的力量。今后，更加关键的可能是一个国家或地区能为潜在投资者所提供的区位优势——包括人力资源、基础设施、市场进入和技术及创新能力等创造资产不同的组合。

联合国贸易与发展会议秘书长

鲁宾斯·里居佩罗

(Rubens Ricupero)

日内瓦，1998 年 8 月

第一章

全球趋势

不论对发达国家还是发展中国家而言，跨国公司国际生产的重要性都在不断增加。本章将考察与此现象的各个方面有关的趋势和发展。本章首先集中论述国际生产的规模和格局的发展趋势，其具体表现是促使国际生产能力增加的世界对外直接投资（FDI）存量、国外子公司运营的度量和 FDI 流量等指标。随后，因为企业间协议在某些产业日趋重要，我们将研究其近期趋势。其后各章依次论述从事对外直接投资的最大的跨国公司（第二章），跨国公司赖以经营的政策框架的发展（第三章）以及决定跨国公司在何处投资的东道国的特点（第四章）。再接下去的第五至第九章对在本章仅略作叙述的地区趋势进行更加细致地分析。

A. 总体趋势

1. 国际生产

通过对跨国公司世界范围内的 FDI 存量、资产、销售额、生产总值及出口的估算，我们可以测度跨国公司国际生产的规模及其分布，并因此了解它们在世界经济中的作用¹。事实上，1997 年（与 1996 年相同）与 FDI 及跨国公司业务活动有关的全部重要指标都表现出比 GDP 和出口更高的增长率（表 1.1），这弥补了由 90 年代初的衰退引致的 1991 至 1995 年间增长率的下降（UNCTAD, 1996a）。1997 年，构成跨国公司运营的资本基础的世界 FDI 存量增长了 10% 以

表 1.1

1986—1997 年 FDI 与国际生产指标 (10 亿美元 ;%)

项 目	现行价格 (10 亿美元)		年增长率 (%)			
	1996	1997	1986—90	1991—95	1996	1997
FDI 流入量	338	400	23.6	20.1	1.9	18.6
FDI 流出量	333	424	27.1	15.1	-0.5	27.1
FDI 输入存量	3065	3456	18.2	9.7	12.2	12.7
FDI 输出存量	3115	3541	21.0	10.3	11.5	13.7
跨国并购 ^a	163	236	21.0 ^b	30.2	15.5	45.2
国外子公司销售额	8851 ^c	9500 ^c	16.3	13.4	6.0 ^c	7.3 ^c
国外子公司总产值	1950 ^c	2100 ^c	16.6	6.2	7.7 ^c	7.7 ^c
国外子公司总资产	11156 ^c	12606 ^c	18.3	24.4	12.0 ^c	13.0 ^c
备注:						
GDP (要素成本)	28822	30551 ^d	12.1	5.5	0.8	6.0 ^d
总固定资本形成	5136	5393 ^d	12.5	2.6	-0.1	5.0 ^d
专利特许提成费使用费等收入	53	61 ^d	21.9	12.4	8.2	15.0 ^d
商品及非要素服务出口	6245	6432 ^d	14.6	8.9	2.9	3.0 ^d

资料来源: UNCTAD, 根据 FDI/TNC 数据库及 UNCTAD 的估计。

a. 仅包括持有多数股权的投资。

b. 仅有 1987—1990 年数据。

c. 根据 1995 年数字预测。

d. 估计值。

注: 本表不包括与母公司只有非股权关系的国外子公司的世界销售额, 也不包括这些母公司自身的销售额。国外子公司在世界范围内的销售额、生产总值及总资产根据选定国家在世界 FDI 输入存量中的比重利用外插法推定, 其中销售额根据法、德、意、日及美国跨国公司的数据计算, 总产值根据美国跨国公司的数据计算, 资产根据德国及美国跨国公司的数据计算。

上, 估计达到 35000 亿美元 (附表 B.3 和 B.4)²。这些投资被大大小小至少 53000 家跨国公司所拥有 (表 1.2)。FDI 输出存量的地区分布向发达国家严重倾斜, 这表明了以下事实, 即尽管近来发展中国家的 FDI 存量出现了某些引人注目的增长, 但大部分 FDI 仍来自并存在于发达国家 (表 1.3)。1997 年 FDI 输入存量的地区分布与 FDI 流入量相似, 其中 30% 位于发展中国家。在过去 10 年中, 南亚及东南亚占世界 FDI 输入存量的比重将近翻了一番。

表 1.2

不同地区和国家的母公司和外国子公司数量的最新统计

地区/国家	年份	该国或地区母公司数目 ^a	该国或地区的外国子公司数目 ^a
发达国家		43442 ^b	96620
西欧		33302	63789
欧盟		27846 ^b	54875
奥地利	1996	897	2362
比利时	1996	1110	2000 ^c
丹麦	1997	5000 ^d	2012 ^c
芬兰	1996	1200	1200
法国	1996	2078	9351
德国	1996	7569 ^f	11445 ^g

续表

地区/国家	年份	该国或地区母公司数目 ^a	该国或地区的外国子公司数目 ^a
希腊	1991	..	798
爱尔兰	1994	39	1040
意大利	1995	966	1630
荷兰	1993	1608 ^h	2259 ^h
葡萄牙	1997	1350	5809
西班牙	1997	822 ⁱ	6809
瑞典	1997	4148	5551
英国	1996	1059 ^k	2609 ^l
其他西欧国家		5456 ^b	8914
冰岛	1995	50	40
挪威	1996	900	3100
瑞士	1995	4506	5774
日本	1996	4231 ^m	3014 ⁿ
美国	1995	3379 ^o	18901 ^p
其他发达国家		2530	10916
澳大利亚	1997	485	2371
加拿大	1996	1695	4541
新西兰	1997	232 ^q	1949 ^q
南非	1996	118	2055
发展中国家		9323 ^b	230696
非洲		32	330
埃塞俄比亚	1998	..	21 ^r
斯威士兰	1996	30	134
赞比亚	1997	2	175
拉丁美洲和加勒比地区		1109 ^b	21174
玻利维亚	1996	..	257
巴西	1995	797 ^s	6322
智利	1995	..	2028 ^t
哥伦比亚	1995	302	2220
萨尔瓦多	1990	..	225
危地马拉	1985	..	287
墨西哥	1993	..	8420
巴拉圭	1995	..	109
秘鲁	1997	10 ^u	1183 ^v
乌拉圭	1997	..	123
欧洲发展中国家		1482	6045
克罗地亚	1997	70	353
斯洛文尼亚	1996	1300	1792
前南斯拉夫	1991	112	3900
南亚、东亚和东南亚		6242 ^b	199469
中国	1997	379 ^w	145000
中国香港	1997	500 ^x	5067
印度	1995	187 ^x	1416
印度尼西亚	1995	313 ^y	3472 ^z
韩国	1986	4806	3878
巴基斯坦	1993	57	758

续表

地区/国家	年份	该国或地区母公司数目 ^a	该国或地区的外国子公司数目 ^a
菲律宾	1995	..	14802 ^{aa}
新加坡	1995	..	18154
斯里兰卡 ^{ab}	1995	..	139
中国台湾省	1990	..	5733
泰国	1992	..	1050
西亚		449 ^b	2486
巴林	1995	449 ^b	538
阿曼	1995	92 ^c	351 ^c
沙特阿拉伯	1989	..	1461
土耳其	1995	357	136
中亚		9	1041
吉尔吉斯斯坦	1997	9 ^{ac}	1041 ^{ad}
太平洋		..	151
斐济	1997	..	151
中欧和东欧		842 ^b	121601
阿尔巴尼亚	1997	..	128 ^e
白俄罗斯	1994	..	393
保加利亚	1994	26	918
捷克共和国	1997	660	44062 ^{ac}
爱沙尼亚	1998	..	3170 ^{af}
匈牙利	1994	66	15205
立陶宛	1997	12	1624
波兰	1997	58 ^a	32889 ^{ag}
罗马尼亚	1998	20 ^a	6193 ^{ah}
俄罗斯联邦	1994	..	7793
斯洛伐克	1997	..	5560 ^{ai}
乌克兰	1994	..	2514
世界		53607	448917

资料来源：UNCTAD 的估计。

a. 代表根据所列国家或地区所定义的母公司及外国子公司数量。与《世界投资报告》所用定义的区别将在下列注明（见附录 B “定义及来源”部分）。

b. 仅包括下列各国数据。

c. 比利时国家银行的估计。

d. 包括在丹麦的本国及外国母公司。

e. 其中 1517 个为多数股权外国子公司。

f. 不包括那些依靠德国资本的国外控股公司以及那些因此而持有 20% 以上国外参与股权的公司（间接的德国股权参与）。

g. 不包括那些在德国国内并且持有参与股权的外国控股公司（间接外资股权参与）。

h. 截止到 1993 年 10 月。

i. 包括外国直接投资者控制的企业。

j. 关于在英国的母公司及在英国的外国子公司数目的数据出自中央统计署对英国国外 FDI 及进入英国的 FDI 的调查中登记的公司数。这些数字可能被低估了，这是因为确认新建项目的投资有时滞，并且在英国和国外业务很少的一些公司尚未被确认。

k. 包括共计 25 家银行总行及 2161 家非银行母公司。

l. 包括 448 家外国银行分支机构及 216 家非银行外国子公司

m. 母公司数字不包括 1996 年 3 月金融、保险和房地产业的数字（3959），加上 1992 年 12 月金融保险及房地产业母公司的数

字 (272)。

n. 外国子公司数量不包括 1996 年 3 月金融、保险及房地产业的数字 (2730), 加上 1995 年 11 月保险及房地产业外国子公司的数字 (284)。

.. 包括 1995 年 2610 家非银行母公司及 1994 年 60 家银行总行。它们至少有一家国外子公司的资产、销售额或净收入超过 300 万美元。还包括 1994 年的 709 家银行总行和非银行母公司, 它们的子公司资产、销售额及净收入均低于 300 万美元。每一母公司代表一个完全统一的美国企业, 它可能由若干家个别公司组成。

p. 包括 1994 年的 12816 家资产、销售额或净收入超过 100 万美元的银行或非银行业子公司, 1992 年的 5551 家资产、销售额及净收入低于 100 万美元的银行或非银行子公司以及 534 家只作为储蓄所的美国子公司。每一子公司都代表一个完全统一的美国商业企业, 它可由若干家个别公司组成。

q. 截止到 1997 年 3 月。

r. 代表在 1992 年至 1998 年 5 月间获准投资的国外子公司的数目。

s. 截止到 1994 年。

t. 在 DL600 下注册的外国公司数目。

u. 小于 10。

v. 该数字包括 811 家多数股权外国子公司及 159 家股权低于 10% 的子公司。

w. 截止到 1989 年。

x. 截止到 1991 年。

y. 截止到 1993 年 10 月。

z. 截止到 1995 年 5 月。

aa. 该数字包括 1989 至 1995 年间所有拥有外国股权即非本地公司和 / 或个人的股权, 并且在股票交易委员会注册的公司。

ab. 投资项目数字。

ac. 在吉尔吉斯国家银行注册的企业数目。正在营业的企业的实际数目为 3。

ad. 在吉尔吉斯国家银行注册的企业数目。正在营业的企业的实际数目为 387。

ae. 其中 21679 家为全资外国子公司。包括合资企业。

af. 截止到 1998 年 5 月。仅指在爱沙尼亚商业注册机构注册的子公司。

ag. 有外国资本的企业数目。

ah. 1990 年 12 月至 1998 年 2 月间成立的子公司数目。

ai. 包括与本地企业组建的合资企业。

注: 由于获得某些以前未曾列入的国家的的数据, 定义改变以及原有数据过期等原因, 以上数据可能较以前年度有明显变化。

表 1.3 1985、1990、1995 及 1997 年 FDI 输入和输出存量的地区分布 (%)

地区/国家	FDI 输入存量				FDI 输出存量			
	1985	1990	1995	1997	1985	1990	1995	1997
发达国家	72.3	79.3	70.6	68.0	95.7	95.6	91.5	90.2
西欧	33.6	44.1	39.1	36.9	44.4	50.8	51.1	50.4
欧盟	31.2	41.5	36.3	34.6	40.6	46.3	45.1	45.1
其他西欧国家	2.3	2.7	2.8	2.3	3.8	4.5	5.9	5.3
美国	24.4	22.7	20.5	20.9	36.4	25.5	25.6	25.6
日本	0.6	0.6	1.2	1.0	6.4	11.8	8.5	8.0
发展中国家	27.7	20.6	28.1	30.2	4.3	4.4	8.4	9.7
非洲	3.1	2.2	2.1	1.9	0.9	0.7	0.5	0.5
拉美和加勒比地区	10.1	7.1	10.2	10.9	1.1	0.7	0.9	1.0
欧洲发展中国家	0.1	0.1	0.1	0.1	-	-	-	-
亚洲	14.3	11.1	15.6	17.2	2.3	2.9	6.9	8.2
西亚	5.7	2.8	2.1	1.7	0.3	0.4	0.3	0.3