

联合国贸易和发展会议

注意

报刊、广播电台或电视台不得在  
2006年10月16日格林尼治时间17时前  
引用或摘录本报告内容

# 世界投资报告

# 2006 年

来自发展中经济体和  
转型期经济体的外国  
直接投资：对发展的  
影响

概 述



联合国

联合国贸易和发展会议

# 世界投资报告

## 2006 年

来自发展中经济体和  
转型期经济体的外国  
直接投资：对发展的  
影响

## 概 述



联合国

纽约和日内瓦，2006 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。本报告所用主要国家类别沿用联合国统计厅的分类，即：

发达国家：经合组织成员国(但墨西哥、大韩民国和土耳其除外)，加不属于经合组织成员国的欧洲联盟新成员国(塞浦路斯、爱沙尼亚、拉脱维亚、立陶宛、马耳他和斯洛文尼亚)，再加安道尔、以色列、列支敦士登、摩纳哥和圣马力诺。

转型期经济体：东南欧国家和独立国家联合体。

发展中经济体：所有不在以上之列的经济体。

贸发会议谈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/2006 (Overview)

请访问世界投资报告网站：  
[www.unctad.org/wir](http://www.unctad.org/wir)

## 鸣 谢

《2006 年世界投资报告》是由 Anne Miroux 领导的一个小组编写的，成员有：Kumi Endo、Torbjörn Fredriksson、Masataka Fujita、Masayo Ishikawa、Kálmán Kalotay、Joachim Karl、Dong Jae Lee、Guoyong Liang(梁国勇)、Michael Lim、Padma Mallampally、Hafiz Mirza、Nicole Moussa、Abraham Negash、Hilary Nwokeabia、Shin Ohinata、Jean-François Outreville、Thomas Pollan、James Zhan(詹晓宁)。

Mohamed Chiraz Baly、Bradley Boicourt、Jovan Licina、Lizanne Martinez、Tadelle Taye 承担了主要的研究助理工作。Anne-Christine Charon、Michael Karschnia、Elodie Laurent、Arthur van de Kamp 作为实习生在各个阶段提供了协助。《2006 年世界投资报告》的组合成型由 Severine Excoffier、Chantal Rakotondrainibe 和 Katia Vieu 完成。Teresita Ventura 负责报告的桌面排版。Praveen Bhalla 担任编辑。

John H. Dunning 担任高级经济顾问。

《2006 年世界投资报告》还获益于下列会议参加者们提供的投入：2006 年 5 月在日内瓦举行的全球讨论会，2006 年 4 月举行的关于来自发展中国家的外国直接投资的三次区域研讨会，其中一次在墨西哥的墨西哥城举办(与拉丁美洲和加勒比经济委员会和墨西哥政府合作)，一次在泰国的清迈举办(与东盟秘书处和泰国政府合作)，一次在南非的约翰内斯堡举办(与 Reginald Rumney 和 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(孙文杰)、Bing Xiang(项兵)、Tham Siew Yean。

在编写报告的不同阶段还收到了下列人士的评论意见：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 Uwizeye 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、Zbigniew Zimny。

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
<b>外国直接投资增长的又一年</b>	
2005 年是外国直接投资连续增长的第二个年份, 并且是 世界现象.....	1
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.....	3
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.....	5
发展中国家的跨国公司在这类公司总数中大幅度增加.....	6
自由化仍在继续, 但也在出现一些保护主义趋向.....	7
非洲吸引了高得多的外国直接投资.....	12
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.....	13
..... 西亚流入量达到前所未有的水平.....	15
拉丁美洲和加勒比继续得到大量外国直接投资.....	16
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.....	17
..... 而流向发达国家的外国直接投资有所回升.....	18
外国直接投资在短期内总体当能继续增长.....	19
<b>来自发展中经济体和转型期经济体的外国直接投资</b>	
发展中经济体和转型期经济体开始成为重要的外向投资来源.....	20
..... 由此形成大量南南投资流量.....	23
新的全球性和区域性角色正在出现, 尤其是来自亚洲.....	24
..... 发展中国家的跨国公司以特有的竞争优势应对全球化的 威胁和机会.....	27
它们的外向扩展有多种驱动因素.....	28

.....这些因素再加上跨国公司的动机和竞争优势，使得它们的外国直接投资大多在发展中国家.....	30
竞争力加强是发展中国家跨国公司能从对外直接投资中得到的主要收益之一 .....	32
.....而母国也能从中受益 .....	33
发展中东道国也可获益于南南外国直接投资流量的增长.....	35
发展中国家外向直接投资扩展的同时，母国政策也在改变.....	37
.....东道国的各种政策选择.....	39
.....也影响到对公司社会责任问题的把握.....	41
.....并影响到国际规则的制订.....	41

## 附 件

《2006 年世界投资报告：来自发展中经济体和转型期经济体的外国直接投资：对发展的影响》的目录表.....	43
世界投资报告一览表 .....	47
调查表.....	51

## 图

1. 2004-2005 年在全球外国直接投资流量中列前 20 位经济体.....	4
2. 2004-2005 年按区域分列的跨国并购.....	6
3. 1980-2005 年发展中经济体和转型期经济体的外向直接投资流量.....	21
4. 2002-2004 年不包括离岸金融中心在内的发展中国家区域内和区域间外国直接投资流量 .....	25

## 表

1. 1994-2005 年按区域及若干国家列出的外国直接投资流量.....	2
2. 1987-2005 年集体投资基金的跨国并购.....	5

3.	1982-2005 年外国直接投资和国际生产的若干指标.....	8
4.	按国外资产排列的 2004 年世界非金融跨国公司 25 强.....	9
5.	按国外资产排列的 2004 年发展中经济体非金融跨国公司 25 强 .....	10
6.	1992-2005 年的国家管制改革 .....	11
7.	按外向直接投资总量排列的 2005 年发展中经济体和 转型期经济体 15 强 .....	22



## 2006 年世界投资报告

### 来自发展中经济体和转型期经济体的 外国直接投资：对发展的影响

#### 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 1990 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期经济体强劲的经济绩效。<sup>1</sup>

2005 年发达国家的流入量达到 5,420 亿美元，比 2004 年增加 37%(表 1)，而发展中国家的流入量达到有史以来最高水平——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%，东南欧和独立国家联合体(独联体)的份额为约 4%。

---

<sup>1</sup> 转型期经济体是指东南欧所有国家和独立国家联合体。

表 1. 1994-2005 年按区域及若干国家列出的外国直接投资流量  
(单位：10 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																
	1994-1999 (年平均)					2000-2005					1994-1999 (年平均)					2000-2005											
发达经济体	373.9	1133.7	599.3	441.2	358.5	396.1	542.3	486.6	1097.5	684.8	485.1	514.8	646.2	220.4	721.6	393.1	314.2	274.1	217.7	433.6	326.5	871.4	474.0	281.7	317.0	368.0	
欧洲	210.3	696.1	382.0	307.1	253.7	213.7	421.9	304.2	813.1	435.4	265.8	286.1	334.9	124.9	314.0	159.5	74.5	53.1	122.4	99.4	114.3	142.6	124.9	134.9	129.4		
日本	3.4	8.3	6.2	9.2	6.3	7.8	2.8	22.8	31.6	38.3	32.3	28.8	31.0	25.1	89.7	40.4	43.4	25.0	48.3	6.5	22.9	51.9	47.6	36.2	39.7		
美国	166.4	266.8	221.4	163.6	175.1	275.0	334.3	64.9	143.8	76.7	49.7	35.6	112.8	8.4	9.6	19.9	13.0	18.5	17.2	30.7	2.5	1.5	2.7	0.3	1.2		
其他发达国家	65.2	109.0	89.4	54.3	46.1	100.5	103.7	18.9	60.0	32.2	14.7	15.4	27.5	发展中和转型期经济体	92.9	148.3	112.2	96.2	110.5	157.3	200.0	43.5	82.2	47.2	34.7	19.0	83.4
拉丁美洲和加勒比	92.4	148.0	112.0	96.1	110.1	156.6	199.6	43.5	82.2	47.1	34.7	19.0	83.4	亚洲	3.1	3.5	7.2	6.0	12.3	18.6	34.5	0.4	1.5	1.2	0.9	2.2	7.4
亚洲和大洋洲	58.5	116.3	78.8	67.4	72.2	105.1	118.2	32.3	72.0	26.1	27.6	14.4	59.2	东亚	40.7	40.7	46.9	52.7	53.5	60.6	72.4	2.2	0.9	6.9	2.5	0.2	1.8
中国	3.4	4.7	6.4	7.0	5.7	7.3	9.8	0.1	0.5	1.4	1.7	1.4	2.1	东南亚	27.4	23.5	19.6	15.8	19.9	25.7	37.1	10.7	8.2	20.8	4.6	5.4	14.7
南亚	0.5	0.3	0.1	0.1	0.4	0.7	0.4	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	东欧和独联体	7.8	9.1	11.5	12.9	24.2	39.6	39.7	1.6	3.2	2.7	4.7	10.7	14.0
大洋洲	2.2	3.6	4.2	3.9	8.5	13.3	12.4	0.1	-	0.1	0.6	0.2	0.5	世界	5.6	5.4	7.3	9.0	15.7	26.3	27.2	1.5	3.2	2.5	4.1	10.6	13.8
东欧和独联体	548.1	1409.6	832.2	617.7	557.9	710.8	916.3	553.1	1244.5	764.2	539.5	561.1	778.7	备注：占世界外国直接投资流量的份额	68.2	80.4	72.0	71.4	64.3	55.7	59.2	88.0	88.2	89.6	89.9	91.7	84.4
世界	30.4	18.9	26.6	26.5	31.4	38.7	36.5	11.7	11.6	10.0	9.2	6.3	13.9	发达经济体	1.4	0.6	1.4	2.1	4.3	5.6	4.3	0.3	0.3	0.4	0.9	1.9	1.7
发达经济体	1.4	0.6	1.4	2.1	4.3	5.6	4.3	0.3	0.3	0.4	0.9	1.9	1.7	发展中经济体	68.2	80.4	72.0	71.4	64.3	55.7	59.2	88.0	88.2	89.6	89.9	91.7	84.4
东欧和独联体	1.4	0.6	1.4	2.1	4.3	5.6	4.3	0.3	0.3	0.4	0.9	1.9	1.7	东欧和独联体	30.4	18.9	26.6	26.5	31.4	38.7	36.5	11.7	11.6	10.0	9.2	6.3	13.9

资料来源：贸发会议《2006年世界投资报告：来自发展中经济体和转型期经济体的外国直接投资：对发展的影响》，附表 B.1 和外国直接投资跨国公司数据库 (www.unctad.org/fdistatistics)。

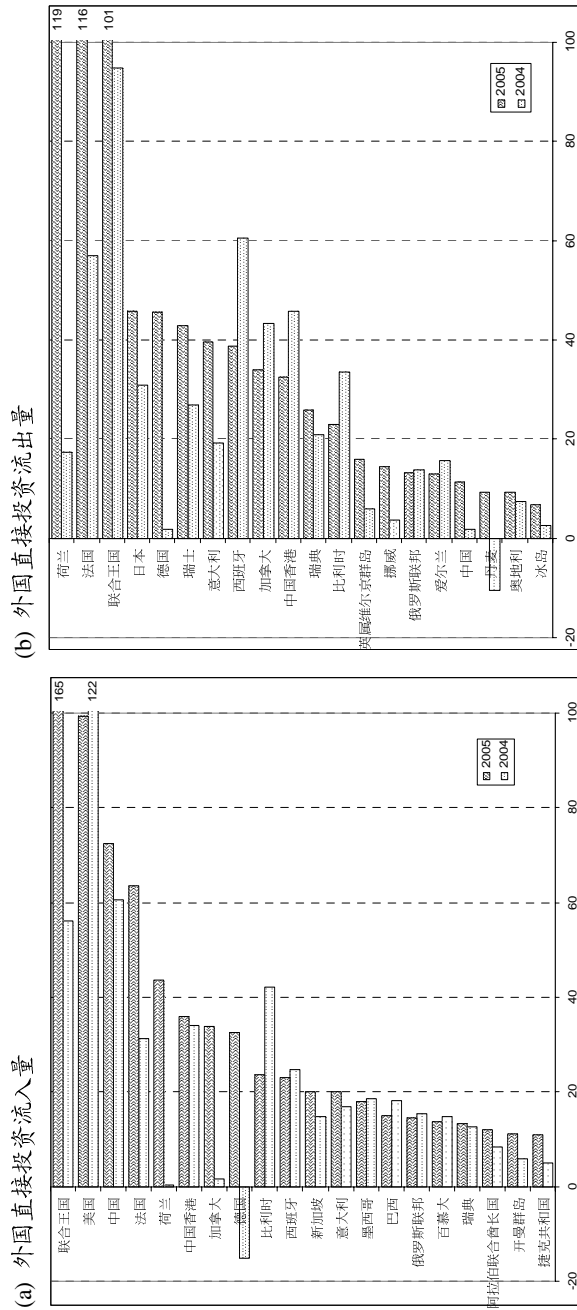
联合王国的外国直接投资流入量猛增 1,080 亿美元，共计达到 1,650 亿美元，是 2005 年的最大接受国。美国的外国直接投资流入量尽管有所下降，但仍是第二大接受国。在发展中经济体中，与前些年相比，接受量最大的名单保持稳定，中国和香港(中国)居于首位，其次是新加坡、墨西哥和巴西。从区域来看，欧洲联盟(欧盟)25 个成员国是受欢迎的投资对象，流入量达 4,220 亿美元，即占世界总数的将近一半。南亚、东亚和东南亚的流入量为 1,650 亿美元，即总数的五分之一，其中东亚分区域占区域份额的四分之三。北美其次，达 1,330 亿美元，再次是南美和中美洲，达 650 亿美元。西亚出现了最高的外国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，其次是法国和联合王国。然而，发展中经济体外向投资有大幅度增长，香港(中国)居首，为 330 亿美元(图 1)。事实上，发展中经济体和转型期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 1980 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，驱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 6134 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。

图 1. 2004-2005 年在全球外国直接投资流量中列前 20 位<sup>a</sup> 的经济体  
(10 亿美元)



资料来源：贸发会议《2006年世界投资报告：来自发展中经济体和转型期经济体的外国直接投资：对发展的影响》，附表 B.1 和外国直接投资/跨国公司数据库 (www.unctad.org/fdistatistics)。  
a 按照 2005 年外流量规模排列。

表 2. 1987-2005年集体投资基金的跨国并购  
(交易件数和价值)

年份	交易件数		价 值	
	件数	占总数的 份额(%)	10亿美元	占总数的 份额(%)
1987	43	5.0	4.6	6.1
1988	59	4.0	5.2	4.5
1989	105	4.8	8.2	5.9
1990	149	6.0	22.1	14.7
1991	225	7.9	10.7	13.2
1992	240	8.8	16.8	21.3
1993	253	8.9	11.7	14.1
1994	330	9.4	12.2	9.6
1995	362	8.5	13.9	7.5
1996	390	8.5	32.4	14.3
1997	415	8.3	37.0	12.1
1998	393	7.0	46.9	8.8
1999	567	8.1	52.7	6.9
2000	636	8.1	58.1	5.1
2001	545	9.0	71.4	12.0
2002	478	10.6	43.8	11.8
2003	649	14.2	52.5	17.7
2004	771	15.1	77.4	20.3
2005	889	14.5	134.6	18.8

资料来源: 贸发会议《2006年世界投资报告: 来自发展中经济体和转型期经济体的外国直接投资: 对发展的影响》, 表I.6。

亿美元, 占跨国并购总值的 19%(表 2)。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 到 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

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%。

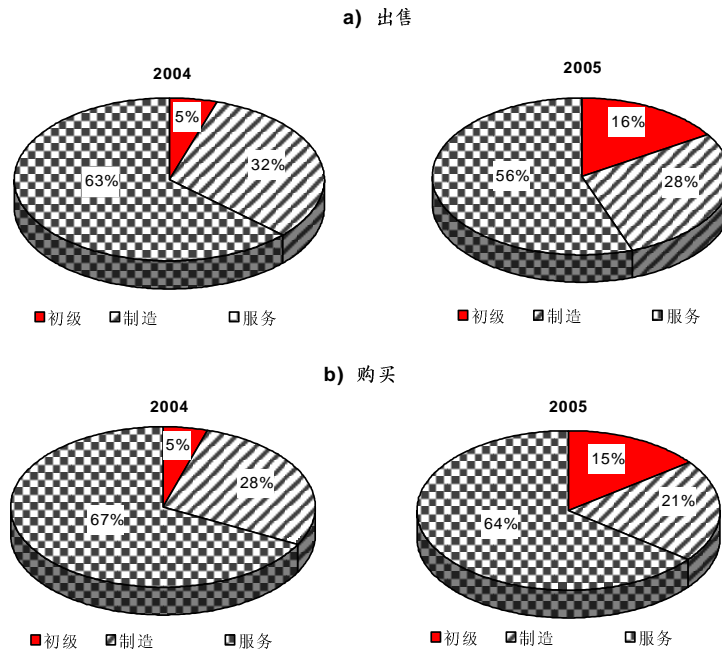
近期并购猛增的一个新特点是集体投资基金的投资增多, 主要是私人股权投资基金和相关基金。由于前所未有的低利率和不断加大的金融一体化等因素, 私人股权投资基金开始在海外直接投资, 据估计 2005 年达到 1,350

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)(图2)。

发展中国家的跨国公司在这些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(主要是发展中世界)和某些行业(尤其是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

图 2. 2004-2005 年按产业分列的跨国并购



资料来源: 贸发会议《2006年世界投资报告: 来自发展中经济体和转型期经济体的外国直接投资: 对发展的影响》, 图 1.4。

议估计，目前总共约有 77,000 个母公司和超过 770,000 个国外子公司。2005 年，这些国外子公司估计创造增值 4.5 万亿美元，雇用约 6,200 万名工人，出口货物和服务价值超过 4 万亿美元(表 3)。

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(表 4 所列为跨国公司 25 强)。100 个最大的公司中有 73 家来自 5 个国家(法国、德国、日本、联合王国、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、沃达风和福特，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，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)、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(这类跨国公司的 25 强见表 5)。(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 家来自香港(中国)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(表 6)。在欧盟和美国，拟议的外国收购引起不断加大的关注。2006 年初，迪拜港口世界公司

表 3. 1982-2005 年外国直接投资和国际生产的若干指标  
(单位：10 亿美元和百分比)

项 目	当前价格计算的净值(10 亿美元)										年增长率(百分比)				
	1982	1990	2004	2005	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2002	2003	2004	2005				
直接外资流入量	59	202	711	916	21.7	21.8	40.0	-25.8	-9.7	27.4	28.9				
直接外资流出量	28	230	813	779	24.6	17.1	36.5	-29.4	4.0	44.9	-4.2				
内向直接外资存量	647	1 789	9 545	10 130	16.8	9.3	17.3	9.7	20.6	16.1	6.1				
外向直接外资存量	600	1 791	10 325	10 672	18.0	10.7	18.9	9.6	17.7	14.1	3.4				
内向直接外资的收入	47	76	562	558	10.4	30.9	17.4	10.8	37.0	32.3	-0.7				
外向直接外资的收入	47	120	607	644	18.7	18.1	12.7	6.3	37.0	26.6	6.1				
跨国并购 <sup>a</sup>	..	151	381	716	25.9 <sup>b</sup>	24.0	51.5	-37.7	-19.7	28.2	88.2				
国外子公司销售额	2 620	6 045	20 986	22 171	19.7	8.9	10.1	11.2	30.4	11.4	5.6				
国外子公司总产值	646	1 481	4 283	4 517	17.4	6.9	8.8	1.9	20.3	22.8	5.4				
国外子公司总资产	2 108	5 956	42 807	45 564	18.1	13.8	21.0	36.7	27.9	3.5	6.4				
国外子公司出口	647	1 366	3 733	4 214	14.3	8.4	4.8	4.9	16.5	21.0	12.9				
国外子公司雇员(千人)	19 537	24 551	59 458	62 095	5.4	3.2	11.0	10.0	-0.5	20.1	4.4				
GDP(以当前价格计)	10 899	21 898	40 960	44 674	11.1	5.9	1.3	3.9	12.1	12.1	9.1				
固定资本形成总值	2 397	4 925	8 700	9 420	12.7	5.6	1.1	0.4	12.4	15.5	8.3				
特许权和许可证收费	9	30	111	91	21.2	14.3	7.8	7.9	14.1	17.0	-17.9				
货物和非要素服务的出口	2 247	4 261	11 196	12 641	12.7	8.7	3.6	4.9	16.5	21.0	12.9				

资料来源：贸发会议《2006年世界投资报告：来自发展中经济体和转型期经济体的外国直接投资：对发展的影响》，表1.2。

a 仅有1987年以后的数据。

b 仅为1987-1990年。



表 4. 按国外资产排列的 2004 年世界非金融跨国公司 25 强  
(单位: 百万美元和雇员人数)

排名:	国外资产	TNI <sup>a</sup>	IIB	公司	母经济体	产 业	资 产		销 售 额		雇 员		TNI <sup>a</sup> (百分比)		子 公 司 数 目	
							国外	总计	国外	总计	国外	总计	国外	总计	国外	总计
1	68	55	通用电气	美国	电气和电子设备	448 901	750 507	56 896	152 866	307 000	47.8	787	1157	68.02		
2	4	93	沃达丰集团	联合王国	电信	247 850	258 626	53 307	62 494	142 000	57.378	70	198	35.35		
3	67	65	福特汽车公司	美国	机动车辆	179 856	305 341	71 444	171 652	45 981	225 626	48.7	130	216	60.19	
4	90	71	通用汽车	美国	机动车辆	173 690	479 603	59 137	193 517	102 749	324 000	34.0	166	290	57.24	
5	10	44	美国石油公司	联合王国	石油开采提炼/分销	154 513	193 213	232 388	285 059	114 612	102 900	81.5	445	611	72.83	
6	38	37	埃克森美孚公司	美国	石油开采提炼/分销	134 923	195 256	202 870	291 252	85 500	105 200	63.0	237	314	75.48	
7	25	88	荷兰壳牌集团	联合王国/荷兰	石油开采提炼/分销	129 939	192 811	170 286	265 190	52 968	114 000	71.9	328	814	40.29	
8	62	91	丰田汽车公司	日本	机动车辆	122 967	233 721	102 995	171 467	96 000	265 753	49.4	129	341	37.83	
9	20	48	道达尔	法国	石油开采提炼/分销	98 719	114 636	123 265	152 353	94 666	111 401	74.3	410	576	71.18	
10	66	47	法国电信	法国	电信	85 669	131 204	24 252	58 554	62 227	206 524	48.7	162	227	71.37	
11	49	60	大众汽车	德国	机动车辆	84 042	172 949	80 037	110 463	81 651	342 502	56.4	147	228	64.47	
12	16	22	赛诺菲安力特	法国	制药	82 612	104 548	15 418	18 678	165 152	96 439	77.6	207	253	81.82	
13	61	54	德意志电信	德国	电信	79 654	146 834	47 118	71 868	68 776	244 645	50.0	266	390	68.21	
14	60	62	RWE 集团	德国	电、气、水供应	78 728	127 179	23 636	52 320	73 808	97 777	50.1	345	552	62.50	
15	19	59	苏伊士	法国	电、气、水供应	74 051	85 788	38 838	50 585	42 370	160 712	75.2	546	846	64.54	
16	81	79	E.ON	德国	电、气、水供应	72 726	155 364	21 996	60 970	100 485	72 484	42.7	303	596	50.84	
17	13	6	和记黄埔	中国香港	多元化经营	67 638	84 162	17 039	23 037	32 819	180 000	79.3	94	103	91.26	
18	39	49	西门子公司	德国	电气和电子设备	65 830	108 312	59 224	93 333	150 687	430 000	62.0	605	852	71.01	
19	3	4	雀巢公司	瑞士	食品和饮料	65 396	76 965	68 586	69 778	266 000	247 000	93.5	460	487	94.46	
20	92	28	法国电力公司	法国	电、气、水供应	65 365	200 093	17 886	55 775	240 406	156 152	32.4	240	299	80.27	
21	29	87	本田汽车有限公司	日本	机动车辆	65 036	89 483	61 621	79 951	50 543	137 827	68.5	76	188	40.43	
22	52	73	维旺迪环球集团	法国	多元化经营	57 589	94 439	11 613	26 607	76 763	37 906	55.4	245	435	56.32	
23	48	83	雪佛龙德士古	美国	机动车辆	57 186	93 208	80 034	150 865	23 377	56 000	56.6	121	250	48.40	
24	34	23	宝马公司	德国	机动车辆	55 726	91 826	40 198	55 050	31 000	105 972	66.9	124	153	81.05	
25	93	80	戴姆勒-克莱斯勒	美国/德国	机动车辆	54 869	248 850	68 928	176 391	70 846	384 723	29.2	324	641	50.55	

资料来源: 贸发会议《2006 年世界投资报告: 来自发展中经济体和转型期经济体的外国直接投资: 对发展的影响》, 附表 A.II.II。  
a TNI 是跨国性指数的缩写, 以下列三种比率计算的平均值: 国外资产与总资产比率、国外销售额与总销售额比率、国外雇员与总雇员比率。在世界头 100 家跨国公司中的排名。  
b IIB 是国际化指数的缩写, 以国外子公司数目除以子公司总数计算。在世界头 100 家跨国公司中的排名。  
注: 本表位列非金融跨国公司。在有些公司中, 外国投资人可以持有超过 10% 的少数股份。

表 5. 按国外资产排列的 2004 年发展中经济体非金融跨国公司 25 强  
(单位: 百万美元和雇员人数)

排名:	国外资产	TNI <sup>a</sup>	II <sup>b</sup>	公司	母经济体	产业	资产		销售额		雇员		TNI <sup>a</sup> (百分比)		子公司数目		II <sup>b</sup>
							国外	总计	国外	总计	国外	总计	国外	总计	国外	总计	
1	28	4		和记黄埔	中国香港	多元化经营	67 638	84 162	23 080	150 687	182 000	70.9	84	93	90.3		
2	80	30		国家石油公司	马来西亚	石油开采/提炼/分销	22 647	62 915	11 426	36 065	4 016	33 944	167	234	71.4		
3	32	24		新加坡电信	新加坡	电信	18 641	21 626	10 567	7 722	8 676	19 155	23	30	76.7		
4	54	14		三星电气	大韩民国	电气和电子设备	14 609	66 665	5 396	79 184	21 259	61 899	75	87	86.2		
5	86	71		中信集团	中国	多元化经营	14 452	84 744	6 1524	6 413	15 915	93 323	14	59	23.7		
6	30	27		墨西哥水泥公司	墨西哥	建筑	13 323	17 188	1 746	8 059	16 822	26 679	42	56	75.0		
7	11	13		LG 电气	大韩民国	电气和电子设备	10 420	28 903	5 412	41 782	41 923	32 000	32	37	86.5		
8	62	66		中国远洋运输(集团)总公司	中国	航运	9 024	14 994	36 082	11 293	4 230	70 474	40	134	29.9		
9	75	55		委内瑞拉石油公司	委内瑞拉	石油开采/提炼/分销	8 868	55 355	4 825	46 589	5 157	33 998	30	65	46.2		
10	37	1		怡和集团	中国香港	多元化经营	7 141	10 555	25 551	8 988	57 895	110 000	61.7	83	88		
11	66	23		台湾塑胶公司	中国台湾省	工业化学品	6 968	58 023	5 830	37 738	61 626	82 380	35.1	14	18		
12	96	72		巴西石油公司	巴西	石油开采/提炼/分销	6 221	63 270	6 995	52 109	6 196	52 037	14.3	23	103		
13	94	33		现代汽车公司	大韩民国	机动车辆	5 899	56 387	11 082	51 300	4 954	53 218	16.5	13	20		
14	33	12		伟创力国际有限公司	新加坡	电气和电子设备	5 862	11 130	15 245	16 085	89 858	92 000	67.1	100	114		
15	45	82		嘉德置地	新加坡	房地产	5 231	10 545	8 181	2 328	5 277	10 668	55.0	4	23		
16	63	46		萨索尔公司	南非	工业化学品	4 902	12 998	1 536	10 684	5 841	31 100	36.1	1	2		
17	90	75		墨西哥电信	墨西哥	电信	4 734	22 710	5 541	12 444	15 616	76 386	17.6	6	28		
18	55	47		美洲移动	墨西哥	电信	4 448	17 277	1 415	11 962	13 949	23 303	44.4	17	34		
19	79	69		中国建筑工程总公司	中国	建筑	4 357	11 130	5 684	11 216	21 456	130 813	26.0	4	16		
20	43	22		鸿海精密工业有限公司	中国台湾省	电气和电子设备	4 355	9 505	2 513	16 969	140 518	166 509	58.6	32	41		
21	19	2		香格里拉亚洲有限公司	中国香港	饭店和汽车旅馆	4 209	5 208	7 730	726	14 013	18 100	79.0	29	31		
22	77	89		新世界发展有限公司	中国香港	多元化经营	4 202	15 567	571	2 865	12 687	47 000	28.4	7	57		
23	27	7		萨比有限公司	南非	造纸	4 187	6 150	891	4 762	8 936	16 010	71.8	33	37		
24	100	95		中国石油天然气集团公司	中国	石油开采/提炼/分销	4 060	110 393	4 351	68 952	22 000	116 719	4.4	4	242		
25	60	87		巴西淡水河谷公司	巴西	采矿和采石	4 025	16 382	5 218	10 380	2 736	36 176	40.9	6	48		

资料来源: 贸发会议《2006年世界投资报告: 来自发展中经济体和转型期经济体的外国直接投资: 对发展的影响》, 附表 A.I.1.2。  
a TNI 是以下列三种比率计算的平均值: 国外销售额与总资产比率、国外销售额与总销售额比率、国外雇员与总雇员比率。在世界头 100 家跨国公司中的排名。  
b II 以国外子公司数目除子公司总数计算。(注: 本表中统计的子公司仅指拥有多数股权的子公司。)(在世界头 100 家跨国公司中的排名。)

表 6. 1992-2005 年的国家管制改革

项 目	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
投资制度实行改革的 国家数目	43	57	49	64	65	76	60	63	69	71	70	82	102	93
管制改革的数目	77	100	110	112	114	150	145	139	150	207	246	242	270	205
更有利于外国直接投资	77	99	108	106	98	134	136	130	147	193	234	218	234	164
更不利于外国直接投资	-	1	2	6	16	16	9	9	3	14	12	24	36	41

资料来源：贸发会议《2006 年世界投资报告：来自发展中经济体和转型期经济体的外国直接投资：对发展的影响》，表 I.11。

(DP World)(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(P&O)(联合王国)，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(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的反对。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。限制性的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注意的焦点，在玻利维亚政府 2000 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。一个显著的趋势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，这仍然是关键的挑战。

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约占 21%(64 亿美元)，主要原因是巴克莱银行(联合王国)收购联合银行集团(ABSA)(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 34 的最不发达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联合王国，其次为法国和德国，但差距很远。外国直接投资多数为“绿地”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、阿拉伯利比亚民众国、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、苏丹——的外国直接投资总量达到 150 亿美元，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着重指出。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”和欧盟“除武器之外的一切产品”倡议所提供的)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构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——仍是一个挑战。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%。其中三分之二流向两大经济体：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过去 10 年的份额大幅度增长，从 1995 年的约 44% 增加到 2004 年的约 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；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，特别是在服务业。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，在大韩民国等国，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外向直接投资。在涉及该区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(Temasek)(新加坡)收购渣打银行(联合王国)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 年的最高增幅，总增长量达到约 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 GDP 增长。此外，监管制度进一步放宽，重点是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。房地产部门的外国直接投资大部分是来自区域内。制造业中的外国直接投资也有增长，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。

西亚正在成为外向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、尤其是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，现阶段大量外向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 International (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)收购中国福建省一家炼油厂 25%的股份，以及沙特阿拉伯可能与 ONGC 在印度安得拉邦一家炼油厂可能达成的股权合伙交易。

拉丁美洲和加勒比继续得到大量外国直接投资。

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(Grupo Techint)(阿根廷)收购钢铁厂商希尔萨梅克斯公司(Hylsamex)，以及 Camargo Correa(巴西)购入水泥制造厂商 Loma Negra(阿根廷)。

即便是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的也有扩大。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 8.50 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，首先是在石油工业，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 1990 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变，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(Occident Petroleum)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是相对较高(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，在总数中占将近四分之三。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 5,420 亿美元，即占世界总量的 59%。其中，4,220 亿美元流向 25 个成员国的欧盟。联合王国——全球外国直接投资的最大接受国——流量达到 1,650 亿美元。主要促成因素是壳牌运输贸易公司(Shell Transport and Trading) (联合王国)与荷兰皇家石油公司(Royal Dutch Petroleum) (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 通过 Weather Investments 收购意大利的 Wind Telecomunicazioni。

由于上文所述壳牌公司的兼并，荷兰 2005 年在外国直接投资来源名单中居前列，其次为法国(1,160 亿美元)和联合王国(1,010 亿美元)。然而，发达国家的流出量总体略有下降，从 6,860 亿美元减少到 6,460 亿美元，原因主要是美国流出量下

降。造成下降的因素之一是 2004 年“美国就业机会创造法”，该法允许对国外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上升。与全球趋势一样，自然资源领域的投资大幅增长。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、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很热烈，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，在一些国家也提出了各种关注。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(Unocal)(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(ENDESA)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当能继续增长。

世界范围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在增加不确定性。

### 来自发展中经济体和转型期经济体的外国直接投资

发展中经济体和转型期经济体开始成为重要的外向投资来源……

虽然发达国家的跨国公司在全世界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期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展，为有关的母经济体提供了发展的机会。然而，这种扩展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也代表新的竞争。

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期经济体的外国直接投资在 2005 年达到 1,330 亿美元，约相当于全世界外向流量的 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(图 3)。2005 年来自发展中经济体和转型期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，报告外向直接投资存量超过 50 亿美元的不过只有 6 个发展中经济体和转型期经济体；到 2005 年，已经有 25 个发展中经济体和转型期经济体超过了这个界线。

关于跨国并购、“绿地”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期经济性的跨国公司日益增长的重要性。从 1987 年至 2005 年，这类公司在全世界跨国并购中的份额按价值计算从 4% 提高到 13%，按达成的交易数目计算从 5% 提高到 17%。2005 年，它们在所有记录在案的“绿地”项目和扩展项目中所占的份额超过 15%，在巴西、中国、香港(中国)、印度和大韩民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。

从部门的角度看，来自发展中经济体和转型期经济体的外国直接投资大部分是在第三产业活动中，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(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期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期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

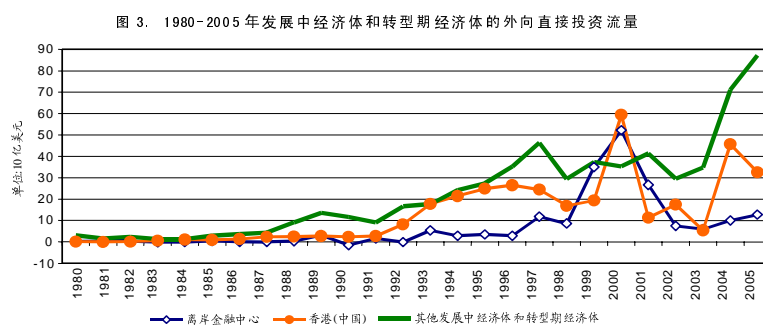


表 7. 按外向直接投资总量排列的  
2005 年发展中经济体和  
转型期经济体 15 强  
(单位：10 亿美元)

排名	经济体	2005 年
1	中国香港	470
2	英属维尔京群岛	123
3	俄罗斯联邦	120
4	新加坡	111
5	中国台湾省	97
6	巴西	72
7	中国	46
8	马来西亚	44
9	南非	39
10	大韩民国	36
11	开曼群岛	34
12	墨西哥	28
13	阿根廷	23
14	智利	21
15	印度尼西亚	14
所有发展中经济体和 转型期经济体		1 400

资料来源：贸发会议《2006 年世界投资报告：来自  
发展中经济体和转型期经济体的外国直接  
投资：对发展的影响》，表 III.4。

香港(中国)、英属维尔京群岛、俄罗斯联邦、新加坡，以及中国台湾省(表 7)。

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 年外向直接投资存量估计将近 1,230 亿美元。从统计的角度看，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外向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，它们的外向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十分之一左右。

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外向直接投资中的份额与该经济体在世界 GDP 中的份

洲在来自发展中经济体和转型期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外向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期经济体的外国直接投资存量的三分之二，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期经济体外向直接投资存量最大的是

额加以比较，从中可以看出，来自香港(中国)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展还有很大潜力。

..... 由此形成大量南南投资流量。

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期经济体的跨国公司在许多最不发达国家成为重要的投资者。对来自发展中经济体和转型期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、老挝人民民主共和国、缅甸和坦桑尼亚联合共和国。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期经济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，因为这种投资有很大一部分进入非正规部门，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 年中扩展特别快。发展中经济体和转型期经济体(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期经济体。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。转型期经济体的外国直

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(图 4)。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，主要是由于阿根廷、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，<sup>2</sup> 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，因此很难从深远的意义上概括来自发展中经济体和转型期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有显著的差异。与发达国家的跨国公司相对照，来自发展中经济体和转型期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为大型跨国公司的母国：在非洲是南非，在拉丁美

---

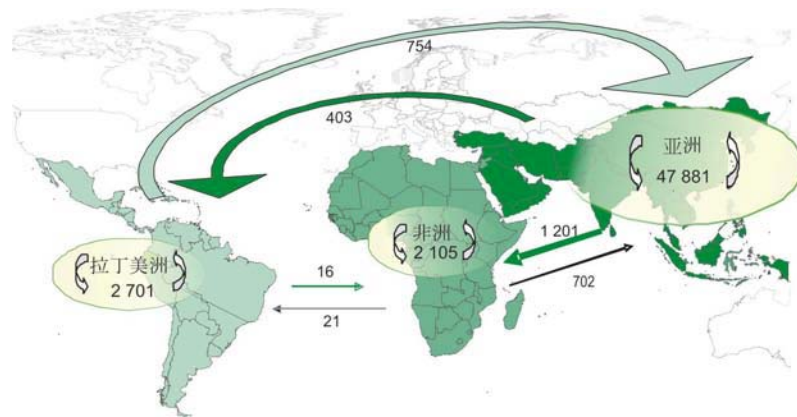
<sup>2</sup> 事实上，亚洲与拉丁美洲和加勒比之间的外国直接投资流量大多是离岸金融中心的出入量，不在图 III.8 范围内。



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的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名榜上的发展中经济体和转型期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》的发展中经济体和转型期经济体公司只有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期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

图 4. 2002-2004 年不包括离岸金融中心在内的发展中国家  
区域内和区域间外国直接投资流量  
(单位: 百万美元)



资料来源: 贸发会议《2006年世界投资报告: 来自发展中经济体和转型期经济体的外国直接投资: 对发展的影响》, 图 III.8。

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、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。举例而言有：非洲的萨索尔公司(Sasol)(南非)；拉丁美洲的淡水河谷公司(巴西)、智利国家能源公司(ENAP)(智利)、巴西石油公司(Petrobras)(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(POSCO)(大韩民国)和泰国石油勘探开发有限公司(PTTEP)(泰国)；以及俄罗斯天然气工业公司(Gazprom)和卢克石油公司(Lukoil)(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(Cemex)以及原先南非的耆卫公司(Old Mutual)和 SABMiller)，这些领域的发展中国家跨国公司大多基本上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期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(Acer)(中国台湾省)、华为(中国)和三星电子(大韩民国)等电子产品公司、现代汽车集团和起亚(Kia)(大韩民国)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，有多达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(大韩民国)，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，即发挥利用有限的竞争优势，获取技术、品牌、分销网络、研发专知和设施等现成资产，以及母经济体可能不具备的管理专长。它们也可能结合运用两种战略。

发达国家跨国公司最有可能利用的是建立在对技术、品牌和其他知识产权等资产所有权基础上的自身特有优势，而证据表明，发展中国家跨国公司则更多地依赖于生产加工能力、网

络和关系以及组织结构等形成的企业特有的其他优势。然而，各个国家、部门和产业之间差别较大。例如，第二产业的跨国公司总体上最有可能拥有和利用两方面的优势，首先是生产加工能力，其次是资产所有权，并不十分依赖于网络和关系以及组织方面的优势。相反，对于第一产业的跨国公司，生产加工优势占主导地位，而在第三产业则是网络和关系构成主要优势。目前主要由于经济发达程度提高，出现了某种与发达国家跨国公司趋同的倾向(例如，大韩民国跨国公司的优势日益趋于对关键技术的所有权)，但现阶段优势的巨大多样性是发展中国家跨国公司国际化的基本条件。

许多这样的跨国公司也享有非本企业特有的竞争优势：例如，由于在母国能够利用自然资源或知识和专门技能储备而形成的优势。或许对一个经济体内的所有企业都具备这种地点上的优势，但是一些发展中国家跨国公司则擅长将各种优势(包括企业特有的优势)的来源整合成一种强大的竞争优势。

许多作为大型跨国公司母国并向海外大量投资的发展中经济体和转型期经济体目前都在这样做，比根据理论或过去经验推论的时间提前了很多(而且程度要高得多)，诸如巴西、中国、印度、俄罗斯联邦、南非和土耳其就是这样。这类国家对外直接投资的加强可以追溯到 1990 年代早期。形成这种变化的可能原因在于全球化对于国家和公司的影响，尤其是由于国际竞争和机会的增多而形成的影响。

它们的外向扩展有多种驱动因素……

4 种关键的推拉因素和两种相关的动态可以说明发展中国家跨国公司的国际化动因。

第一，与市场有关的因素看来是推动发展中国家跨国公司走出母国或拉动它们进入东道国的强大力量。以印度的跨国公司为例，为信息技术服务等特长产品寻求客户的需要以及国际

联系的缺乏，是国际化的关键驱动因素。中国的跨国公司同拉丁美洲的跨国公司一样，特别关心如何规避贸易壁垒。过分依赖母国市场，这对跨国公司也是一个问题，发展中国家公司为减少这类风险而向其他国家扩展的事例很多。

第二，母经济体生产成本上涨，特别是劳力成本，这是马来西亚、大韩民国和新加坡等东亚和东南亚国家以及毛里求斯(该国具有成衣等劳动密集型出口产业)的跨国公司特别关注的问题。举例而言，在 1990 年代导致通货膨胀压力的情况下，母经济体的危机或制约在智利和土耳其等国就是重要的驱动因素。然而，值得注意的是，对于作为发展中世界日益壮大的外国直接投资来源的中国和印度，成本却并不是很大的问题。显然，原因在于这两个国家都是有着庞大的后备熟练劳力和非熟练劳力的大国。

第三，发展中国家公司所面临的竞争压力正在推动它们向海外扩展。这些压力包括来自低成本生产商的竞争，特别是来自东亚和东南亚高效率制造商的竞争。目前，印度的跨国公司受这种压力影响相对很小，原因或许是在服务业中的专门化程度较高，而且具备大量廉价劳力。对于印度的跨国公司，比较重要的国际化推动力是来自总部设在母经济体的国内外公司的竞争。同样，中国国内经济中来自国外跨国公司的竞争被广泛视为中国跨国公司外向直接投资迅速扩展的主要推动因素之一。这种竞争有时也可能促成“先下手为强”的国际化，例如，巴西航空工业公司(Embraer)(巴西)和得兴集团(Techint)(阿根廷)在各自母国工业开始实行自由化之前的 1990 年代就已向国外进行投资。国内和全球竞争对于发展中国家跨国公司是一个主要问题，在这些公司越来越融入汽车制造、电子产品和成衣等产业的全球生产网络的情况下尤其如此。

第四，母国和东道国政府的政策会影响外向直接投资决策。中国的跨国公司认为本国政府的政策是它们国际化的一个

重要推动因素。另一方面，对于印度的公司，除了有利的竞争政策和对内吸引外国直接投资政策以外，还受到东道国政府扶持性的政策和鼓励办法的吸引。南非的跨国公司提到的重要拉动因素除了其他外还包括透明的治理、基础设施方面的投资、坚挺的货币、完善的产权权利以及极少的汇率管制。最为重要的是，东道经济体的自由化政策正在创造许多投资机会，例如国有资产和企业的私有化就是这样。

除了上述因素之外，还有另外两个重要的动态推动发展中国家跨国公司走向国外。第一，许多发展中大国——首先是中国和印度——的快速增长使它们担忧关键资源和经济扩展的投入将会出现短缺。这类国家的一些跨国公司向外直接投资的战略和政治动机中反映了这一点，尤其是在自然资源方面。第二，本章所讨论的跨国公司在态度和行为上有所变化。它们越来越意识到自己是在全球经济而不是在本国经济内活动，这就迫使它们放眼国际。这两个动态，再加上推拉因素，特别是自由化在母经济体内带来的全球竞争威胁以及创造的更多海外机会，因而从经验上更加可以认为正在出现一种结构转变：发展中国家跨国公司向外直接投资的时机提前，数量增多。

.....这些因素再加上跨国公司的动机和竞争优势，使得它们的外国直接投资大多在发展中国家。

原则上，影响跨国公司的投资决策的有 4 大动机：寻求市场、寻求效率、寻求资源(这些都是资产利用战略)，以及寻求现成资产(这是一种资产扩展战略)。

贸发会议和伙伴组织关于发展中国家外商投资企业的调查证实，在这些动机中，对于发展中国家跨国公司最重要的是寻求市场型的外国直接投资，这种投资主要形成区域内和发展中国家内部的外国直接投资。在这种外向直接投资之内，投资形态因跨国公司的活动而存在差异：例如，消费品和服务方面的外国直接投

资往往是区域性的和南南流动型的；电子部件方面的外国直接投资通常是区域集中型的(这是因为提供产出的公司地点)；在信息技术服务方面，投资往往是区域型的，流向发达国家(关键客户所在的地点)；石油和天然气跨国公司的外国直接投资既面向某些发达国家(仍然是最大的能源市场)，也面向区域市场。

外国直接投资寻求效率是第二个重要动机，主要是相对较先进(因而劳力成本较高)的发展中国家跨国公司进行这种投资；一般集中在几个产业(诸如电气和电子产品以及成衣和纺织品)。基于这种动机的外国直接投资大多面向发展中国家；面向电气/电子产业的这种投资有很强的区域集中性，而面向成衣业的这种投资则在地域上更为分散。总体而言，外国直接投资寻求资源和寻求现成资产的动机对于发展中国家跨国公司相对显得次要。因此，寻求资源型的外国直接投资大多在发展中国家，而寻求现成资产型的这种投资则主要在发达国家。

除了上述动机之外，来自某些国家的跨国公司的另一个共同动机是母国政府对国有跨国公司规定的战略目标。有些国家的政府鼓励跨国公司设法取得对于母国经济至关重要的原材料等投入。例如，中国和印度的跨国公司都在向具有丰富资源的国家投资，特别是在石油和天然气方面(着眼于取得更多供应，而不是像这个产业寻求市场型外国直接投资那样着眼于客户)。在中国的跨国公司为广泛获取各种原材料供应而努力的同时，中国的外交方面也在非洲、中亚、拉丁美洲和加勒比以及西亚地区进行平行的不懈努力。

从外国直接投资的地点来看，各种有关的驱动因素、优势和动机影响之下的实际结果是，大多数投资都流向其他发展中国家(例如，由于消费市场、技术力量或体制机制的相似性)或在本区域内部(即，在所熟悉的邻国)。

来自发展中国家和转型期经济体的跨国公司已经形成气候。它们海外扩展可以带来知识，这在两方面具有潜在的好

处。第一，它们通过学习经验提高在国际上运作的的能力。第二，它们获得能够增强本企业优势的专门知识和技术，从而提高竞争力和绩效。竞争力的提高在母国具有影响。同样，发展中国家跨国公司也可以从资金流动到技术和技能投资等多种方面对发展中东道经济体产生影响。

竞争力加强是发展中国家跨国公司能从对外直接投资中得到的主要收益之一.....

外向直接投资对于一个企业的最重要潜在收益是竞争力的提高，即有更高的能力在开放经济中生存和增长，并实现利润最大化和保持或提高市场份额的最终目标。外向直接投资可以成为市场扩展的直接途径。在某些情况下，甚至是唯一的途径，例如，在贸易壁垒妨碍出口时，或在跨国公司的业务是提供某种不可交易的服务时就是这样。许多发展中国家跨国公司实际上通过并购或“绿地”投资等形式的外向直接投资扩大市场。外向直接投资还有助于公司通过提高效率而提高竞争力。国内成本的上升，特别是劳力成本的上升，导致一些东亚和东南亚跨国公司将投资转向成本较低的地点，从而取得了很大的效率收益。

在以上所述贸发会议和伙伴组织就发展中国家外向投资企业所作的调查中，最频繁提到的是广义的市场扩展(包括市场多样化)，其次是效率收益。个案研究证实，外向直接投资确实使得发展中国家企业能够进入新市场并扩大业务。在白色家电和个人计算机等一系列产业中，一些亚洲跨国公司，诸如宏碁(Acer)(中国台湾省)、阿塞利克公司(Arcelik)(土耳其)、海尔(中国)以及联想(中国)，通过外国直接投资成功地扩大市场，成为全球性的企业。举例而言，2005年，墨西哥水泥公司(Cemex)(墨西哥)成为全世界第三大水泥生产公司，三分之二的销售量在发达国家。



通过外向直接投资提高企业竞争力是一项复杂的工作。这项工作超出通过市场扩展和/或降低成本而得到的眼前收益，而是也包括技术升级、建立品牌、学习新的管理技能、挂靠全球价值链，以及沿价值链上升到更先进的活动。其中有些任务需要很长时间，而且从单纯的财务角度看短期收益很少或完全没有。在外向直接投资着眼于扩充资产而不是利用资产的情况下尤其可能如此，因为前一种情况下首先必须能够吸收所获得的资产。

到海外投资的公司往往比在国内投资的公司具有更高的竞争力。然而，这些公司也面临在海外开展项目所固有的风险。其中有些项目可能由于各种原因而失败，对母公司带来潜在的不利影响。原因之一是作为外来企业所处的不利地位，另一个原因是母经济体与东道经济体之间存在文化、社会和体制上的差异，第三个原因是更加需要协调活动和伴随而来的组织和环境复杂性。

.....而母国也能从中受益。

发展中国家的外向直接投资对于母经济体整体上也可以作出直接和间接贡献。据认为，外向直接投资对于母国的最重要潜在收益是有关企业和产业的竞争力和绩效得到提高。这种收益可转化成对于母国各方面广义的效益和更高的竞争力，从而促进产业改造和提升增值活动、改进出口绩效、提高国民收入和改善就业机会。向外投资的跨国公司竞争力提高可以通过各种渠道带动母国的其他企业和经济行为者，包括通过联系和影响当地企业、对当地工商业的竞争推动效应，以及与大学和研究中心等机构的挂钩和互动。总之，向外投资的跨国公司在这方面做得越深入，对母经济体而言的预期收益就会越大。

证据表明，在适当的母国条件之下，外向投资企业竞争力的提高确实有助于增进整个母国经济的产业竞争力和结构改

造。例如，在有公司从事对外直接投资的产业中，形成了整个产业大范围的提升。举例而言有，印度的信息技术产业、大韩民国和中国的消费电子产品产业，以及中国台湾省的计算机和半导体产业。

同时，外向直接投资也可对母经济体构成严重的风险：可以导致国内投资减少、经济的某些部分出现空洞化，以及损失就业机会。像任何情况下一样，也需要对照可能的损害性影响权衡有益影响。通常要取得收益须达到某些前提条件，例如，需要具有一个处于合理竞争状态的母国市场，或者具有利用先进技术的吸收能力。对于母经济体而言，不同的经济影响和非经济影响的总体结果取决于向海外投资的企业动机和战略，取决于母经济体本身的特点。

虽然外向直接投资是从母国向东道国转让资本，但也会带来内向流量，形式为汇回的利润、专利和特许权使用费，以及东道国增加从母国进口而形成的支付(往往是公司内贸易的形式)。一般而言，紧接外向投资之后，资金净流量往往呈负值，但随后会逐渐转为正值。外向直接投资对于国内投资似乎也具有某种虽然滞后但却是积极的作用。

外向直接投资对母国经济的贸易影响在很大程度上取决于投资的动机和类型，这同发达国家外国直接投资的情况一样。如果跨国公司要寻求的是自然资源，外向直接投资就能带来这些资源进口开采资源所需投入出口的增加。寻求市场的外国直接投资可望推动母经济体向东道国的中间产品和资本货物的出口。如果动机在于效率或降低成本，外向直接投资就既可以增加进口也可以增加出口，尤其是公司内贸易，并且扩大其程度和范围，这取决于跨国公司一体化国际生产活动的地域分布范围。关于亚洲发展中母经济体的某些研究结果以及关于发展中国家跨国公司在美国和日本的子公司的贸易数据表明，母国出口与发展中国家外向直接投资之间存在正相关的关系。

就业机会方面影响也因外国直接投资的动机而异。寻求效率的外国直接投资从母经济体的角度看可能会提出许多问题。即使能够在母国提高对较高技能水平的需求，对于低技能工人的意义可能也很有限。其他类型的外国直接投资从长期看对于就业具有积极作用，在很大程度上取决于企业的动机及其向海外投资的类型。与香港(中国)和新加坡等某些亚洲经济体有关的证据表明，在适当条件下，外向直接投资可在技能较高的技术和管理类别内创造更多的就业机会，同时减少非技能类别内的就业机会。总体而言，在这些经济体中，外向直接投资创造就业机会的作用大于减少就业机会的作用。然而，这在很大程度上取决于母国人力资源适应母国经济结构变化的能力。

发展中东道国也可获益于南南外国直接投资流量的增长。

对于发展中的东道经济体，来自其他发展中国家的外国直接投资是可资利用的范围广得多的资本、技术和管理技能的潜在来源。对于低收入发展中国家，这种投资可能十分重要。如前所述，在一些最不发达国家，这种投资在外国直接投资总流入量中占很大份额。在来自发展中国家的企业向其他发展中国家比较大量投资的情况下，这种投资就是进一步南南经济合作的又一个重要渠道。

由于发展中国家跨国公司的动机和竞争战略以及这些公司所寻求的地点优势在一些方面不同于来自发达国家的跨国公司，它们对发展中的母经济体的影响可能在一定程度上比来自发达国家的外国直接投资具有某种优势。例如，发展中国家跨国公司的技术和经营模式一般比较接近于发展中东道国公司所用的技术和模式，这意味着有益联系和技术吸收的可能性较大。发展中国家跨国公司在进入模式上也是往往更多地采取“绿地”投资的方式而不是并购。在发展中东道国的投资尤其

如此。就此而言，它们的投资更有可能直接推动提高发展中国家的生产能力。

来自发展中国家的外国直接投资在贸易方面的影响也是因动机而异。寻求效率的外国直接投资最有可能推动出口，其中可包括各种类型的当地增值。近来一种突出的寻求效率型外国直接投资是在成衣业，尤其对于最不发达国家具有很大的出口推动作用。然而，这个产业的当地来源和后向联系很有限，因此，多纤协议配额的终止导致这种外国直接投资减少，莱索托的情况就是一例。就寻求市场型外国直接投资而言，特别是在制造业，所起的主要是进口替代作用。当然，寻求资源型外国直接投资几乎顾名思义就是面向出口的，或许让东道国可以实现市场多样化。

与发达国家跨国公司相比，发展中国家跨国公司的外国直接投资对发展中东道国的一大优势是具有更大的创造就业机会的潜力。其主要原因在于，发展中国家跨国公司可能比较倾向于劳力密集型产业，可能更倾向于使用较简单、较为劳动密集型的技术，特别是在制造业。关于平均每个子公司在东道国发展中国家创造就业机会情况的经验证据表明，发展中国家跨国公司雇用的人数多于发达国家跨国公司。例如，在撒哈拉以南非洲地区，据认为发展中国家跨国公司的劳动密集度在所涵盖的大多数产业中一般都高于发达国家跨国公司。发展中国家跨国公司的国外子公司创造的就业机会，平均按每100万美元资产计算，多于发达国家的跨国公司。外国直接投资对工资的作用一般是正面的，因为跨国公司作总体上支付的工资高于当地雇主。虽然关于发展中国家跨国公司的特定数据很有限，但间接证据表明，至少就熟练劳力而言，工资水平高于东道国的本国公司。

但是，如同所有外国直接投资一样，南南外国直接投资也带有可能引起关注的风险。风险之一是外国的跨国公司可能在

当地市场上占据支配地位。另一种风险是，有些东道国可能因为来自一个母国的公司太多而感到面临威胁。例如，南非跨国公司的支配地位在周边的东道国引起了某些不安。此外，在投资企业是国有企业的情况下，还有一个不当政治影响力问题，而许多从事自然资源开发的发展中国家跨国公司都是国有企业。跨国公司活动的政治和社会层面也会引起争议，其部分原因就在于活动规模很大。在发展中东道经济体，这些问题有时因为包括缺乏充分的管制框架和流入的外国直接投资所产生的经济收益分配不均等因素而加剧。在本地产业欠发达的经济体中，政府可能没有能力确保外国公司在采用新的生产工序或工作方法时能够遵循可接受的劳动标准和环境标准等等。

总之，发展中国家的外向直接投资为发展中国家之间的经济合作取得收益提供了一条潜在的途径。发展中国家跨国公司的投资有某些固有的特点，包括比较倾向于劳力密集型产业，因此对低收入国家具有很大的相关意义。同时，发展中国家的外向直接投资还是一种相对较新的现象。本报告中的有限证据表明，对于发展中东道国和母国，发展中国家外国直接投资的积极效应可能大于消极效应；然而，还需要进一步研究，以便更深入地认识这种外国直接投资对发展中经济体的影响。

发展中国家外向直接投资扩展的同时，母国政策也在改变……

一些发展中经济体和转型期经济体的跨国公司正在成为关键性的区域或全球性的角色，与此同时，发达国家和发展中国家有关外国直接投资和相关事项的政策也在发生重要的变化。不论是作为这种投资的来源还是接受方，实施的政策都会影响到国家从这种投资活动中受益的能力。通过提供适当的法律和体制环境，母国政府创造必要条件，推动本国公司以能够为母国经济创造收益的方式向海外投资。

从母国的角度看，越来越多的发展中经济体和转型期经济体正在拆除以前对外向直接投资设置的障碍。为了减小资本外逃或金融不稳的风险，往往仍然存在某种形式的资本管制，但是，限制对象大多不是外国直接投资，而是其他国际资本流动。只有少数发展中国家仍然完全禁止外向直接投资。各国越来越认识到外向直接投资的潜在好处。一些国家的政府，特别是亚洲发展中国家的政府，甚至已在积极鼓励公司向海外投资，为此采取了各种支持措施。这类措施包括提供信息、配对服务、金融或财税鼓励办法，以及对向海外投资给予保险。

对于外向直接投资，不可能推荐一种放之四海而皆准的政策。每一个母国都需要采取和执行适合其具体情况的政策。一个国家能否因为从对外直接投资的“被动自由化”转向“主动促进”中获益，这取决于许多因素，包括企业部门的能力，以及投资公司与经济其他部分的联系。需要具备一定的当地能力，以便能够成功地利用由于外向直接投资而可能带来的改进的外国市场准入、资源和战略资产。此外，还需要国内企业部门具备一定程度的吸收能力，以便从外向直接投资中获取更广泛的收益。因此，在许多低收入国家，或许宜侧重创造更有吸引力的营商环境和增强国内企业的能力。

尽管如此，那些决定鼓励本国公司到海外投资的国家，最好还是能将具体针对外向直接投资的政策放在着眼于促进竞争力的大政策框架内。建立国内从外向直接投资获益的能力很重要，因此宜将具体针对外向直接投资的政策与发展中小企业、技术和创新等领域的政策结合起来。另外，外向直接投资仅是国家和企业能够与全球生产体系建立联系的多种途径之一。因此，政府促进外向直接投资的努力最好能与吸引外国直接投资流入、促进进出口、人员和技术流动的努力形成协调关系。

南亚、东亚和东南亚在使用促进外向直接投资的措施方面做得最为完善。在该区域的一些国家，政府通过贸易促进组

织、投资促进机构、出口信贷机构和/或进出口银行等途径推行促进政策。它们正在以创新的方式应有一系列政策工具，而且往往针对具体类型的外向直接投资。非洲和拉丁美洲有些国家的政府也公开强调外向直接投资的重要性，但这种表态之后很少有具体的促进措施跟上。

特别需要注意外向直接投资在“南南”合作背景下的作用。亚洲和非洲国家的政府就促进这种投资提出了具体的方案。其中有些方案着眼于加强区域内发展(南非国有企业在基础设施方面的外国直接投资就是如此)，而另一些方案的范围则具有区域间的特点。这是一个需要通过发展中国家机构间更为密切配合而加以进一步探索和支持的领域。贸发会议最近为此采取的一项引人注目的举措就是建立 G-NEXID 网络，发展中国家的进出口银行可通过该网络交流经验。

.....东道国的各种政策选择.....

对于东道国也有政策方面的影响。一个关键问题是，什么样的发展中东道国能够充分利用来自南方的外国直接投资的扩展。就增进这种外国直接投资的积极影响而言，它们需要考虑所有各种能够影响国外子公司行为及其与当地工商环境互动的政策。这就需要在制定着眼于吸引所需类型的外国直接投资时考虑不同产业和活动的具体特点。此外，还必须提高国外子公司与国内公司直接联系的数量和质量。东道国政府可以利用各种措施，鼓励国内供应商与国外子公司的联系，并加强信息、技术和培训等方面形成外溢效应的可能性。在处理与内向外国直接投资相联系的潜在关注和消极效应方面，适用于来自发达国家的外国直接投资的政策与适用于来自发展中经济体和转型期经济体的外国直接投资的政策并无重大差别。

“南南”外国直接投资的范围很广，因此，许多发展中东道国采取了吸引这种投资的具体战略。在 2006 年贸发会议的

一项关于投资促进机构的调查中，来自非洲的答复有 90% 以上都表示目前正在注意来自其他发展中国家的外国直接投资，特别是来自本区域内部的这种投资。事实上，对于非洲的投资促进机构，南非在这些机构所注意的发展中母国名单中居于首位，而在拉丁美洲和加勒比，最受注意的国家则是巴西。同时，发达国家的投资促进机构也在吸引来自发展中经济体和转型期经济体的投资者。很多这样的机构已经为此在巴西、中国、印度、大韩民国、新加坡和南非设立了当地办事处。潜在的外国直接投资来源越来越多，可能意味着接受国有更大的讨价还价力量，以至于能够吸引更多的投资者争夺所具有的投资机会。

尽管来自发展中经济体和转型期经济体的外国直接投资受到注意，但有些利害关系方并不那么欢迎某些新的投资者。一些与各自政府有联系的跨国公司的跨国并购引起了国家安全方面的关注，还有一些在引起了对裁员的担心。国有跨国公司通过对外直接投资开始走上国际化道路的国家，需要意识到所涉的潜在敏感性。在某些东道国，国有背景被视为某项交易存在非纯经济动机的风险比较大。如果收购所涉及的是能源、基础设施服务或其他有“安全层面”的产业，情况就尤其如此。不论是私有还是国有，来自急于利用发达国家市场和资源的发展中经济体或转型期经济体的投资者，还可能面临不断加大的压力，需要更为充分地处理与公司治理和透明度有关的问题。

就接受国而言，工商领导人、工会以及决策者可能需要适应一种情况，即涉及来自发展中经济体和转型期经济体的公司收购本国公司的交易将会越来越频繁。有更多的公司竞相收购当地资产，这可能对母国具有重要的好处。各国需要在使用着眼于保护国家安全利益的立法方面保持谨慎，注意引起可能的报复和保护主义的风险。



.....也影响到对公司社会责任问题的把握.....

随着发展中国家的公司向海外扩展，公司社会责任问题也可能会变得更加重要。关于公司社会责任的讨论以往都围绕发达国家跨国公司及其在海外的行为；近来，发展中经济体和转型期经济体的跨国公司的管理也开始面临类似问题。遵循各种国际上制定的公司社会责任标准，有关公司可能要付出代价，但也可能产生重要好处——不仅对于东道国，而且对于投资企业及其母经济体。一些发展中国家跨国公司已经将公司社会责任政策纳入企业战略，其中有些甚至成了这个领域的表率。例如，参加《联合国全球契约》的公司有半数以上总部设在发展中国家。此外，有些发展中国家正在创建支持公司社会责任标准的监管和文化环境。这些举措在有些情况下是政府推动的，在另一些情况下则是工商联合会、非政府组织或国际组织推动的。

.....并影响到国际规则的制订。

在政策制定的国家层面以外，与来自南方的外国直接投资增长平行，通过国际投资协议进行的南南投资合作显著增多。来自其中某些经济体的外国直接投资的增长也可能导致本国工商界进一步要求加大对海外投资的保护。因此，除了利用国际投资协议促进内向外国直接投资外，一些发展中国家政府也将更多考虑利用国际投资协议保护和促进外向投资。这种情况可能会影响未来条约的内容，并且对这些发展中国家政府构成进一步的挑战，需要平衡考虑管制灵活性的必要性和本国在海外投资的跨国公司的利益。

\* \* \*

各种发展水平的国家的决策者需要更加注意新的外国直接投资来源的出现，以争取使这种新近的现象最大限度地推动发展。发展中经济体和转型期经济体的决策者在交流这个领域的经验方面还有余地。东道国和母国的南南合作可能增进跨界投资的机会，促进相互的发展。从南北双方的角度看，也同样需要对话、进一步认识和理解来自南方的外国直接投资的驱动因素及其潜在影响。贸发会议和其他国际组织可在这方面发挥重要作用，提供分析、技术援助，以及同样重要的是，为交流看法和经验提供论坛，从而帮助各国实现来自发展中经济体和转型期经济体的外国直接投资增长的全部效益。

2006年8月，日内瓦

贸发会议秘书长  
素帕猜·巴尼巴滴

## 附 件

《2006 年世界投资报告：来自发展中经济体和转型期  
经济体的外国直接投资：对发展的影响》

## 目 录 表

序言  
鸣谢  
概述

## 第一部分

## 外国直接投资持续增长的又一年

## 第一章：全球趋势：外国直接投资流入量增长

- A. 外国直接投资的总体趋势和动态
  - 1. 趋势、形态和特点
  - 2. 有关外国直接投资统计资料的某些问题：数字背后是什么？
  - 3. 新的一波跨国并购
  - 4. 外国直接投资的绩效和潜力
- B. 政策动态
  - 1. 国家政策改革
  - 2. 国际投资安排的近期动态
- C. 最大的跨国公司
  - 1. 世界跨国公司 100 强
  - 2. 发展中经济体跨国公司 100 强
  - 3. 最大跨国公司的跨国性
  - 4. 最受跨国公司欢迎的地点
  - 5. 世界金融跨国公司 50 强
- D. 前景

## 第二章：区域趋势：多数区域的外国直接投资增长

### 导 言

#### A. 发展中国家

1. 非洲
2. 南亚、东亚和东南亚，以及大洋洲
3. 西亚
4. 拉丁美洲和加勒比地区

#### B. 东南欧和独立国家联合体

1. 地域趋势
2. 部门趋势：制造业主导流入量，自然资源主导流出量
3. 政策动态
4. 前景

#### C. 发达国家：不平衡的业绩

1. 地域趋势
2. 部门趋势：所有部门的流入量上升
3. 政策动态
4. 前景

## 第二部分

### 来自发展中经济体和转型期经济体的外国直接投资： 对发展的影响

### 导 言

## 第三章：外国直接投资的新兴来源

#### A. 发展中经济体和转型期经济体作为母国的地位加强

1. 来自发展中经济体和转型期经济体的外国直接投资增多
2. 亚洲作为外国直接投资来源之一的重要性提高
3. 服务业占主导地位
4. 南南外国直接投资取得重要地位

#### B. 正在出现来自发展中经济体和转型期经济体的全球和区域性公司

1. 来自发展中经济体和转型期经济体的跨国公司增多
2. 来自非洲的跨国公司
3. 来自亚洲的跨国公司
4. 来自拉丁美洲和加勒比的跨国公司
5. 来自东南欧和独联体的跨国公司

#### C. 外国直接投资新兴来源的突出特征

#### 第四章：驱动因素和决定因素

##### A. 概念框架

1. 跨国公司与外国直接投资理论
2. 投资发展路径与来自发展中经济体和转型期经济体的跨国公司的出现
3. 将理论应用于来自发展中经济体和转型期经济体的跨国公司

##### B. 竞争优势、驱动因素和动机

1. 竞争优势的来源
2. 国际化的驱动因素
3. 动机和战略

##### C. 结论

#### 第五章：对发展中母经济体和东道经济体的影响

##### A. 对母经济体的影响

1. 发展中国家跨国公司的外向直接投资与竞争力
2. 外向直接投资与母国产业的竞争力和结构调整
3. 母经济体的宏观经济、贸易和就业影响
4. 结语

##### B. 对东道经济体的影响

1. 东道国影响的评估
2. 对发展中东道经济体的影响
3. 结语

##### C. 结论

#### 第六章：国家政策与国际政策

##### A. 母国政策的作用

1. 竞争力政策与外向直接投资
2. 具体针对外向直接投资的政策
3. 尽量减少与外向直接投资相关的潜在风险

##### B. 对东道国政策的影响

1. 最大限度获取南南外国直接投资效益的东道国政策
2. 值得投资促进机构注意的更多外国直接投资来源
3. 对来自发展中国家跨国公司的兼并的反应

##### C. 国际协议与来自发展中经济体和转型期经济体的外国直接投资

1. 国际投资协议的作用不断提高
2. 区域经济一体化协定与南南外国直接投资

D. 公司社会责任与来自发展中经济体和转型期经济体的跨国公司

1. 多边议定的公司社会责任原则
2. 来自南方的跨国公司处理公司社会责任问题可带来的好处
3. 鼓励良好做法

E. 结语

结论

参考文献

贸发会议关于跨国公司与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 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D* (New York and Geneva, 2004). 364 pages. Sales No. E.05.II.D.10.

UNCTAD, *World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. Overview*. 50 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/2004 (Overview). Available free to charge.

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.II.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.94.11.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 in Foreign Direct Investment* (New York, 1991). 108 pages. Sales No. E.9 1.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, DC2-853 United Nations Secretariat New York, N.Y. 100 17 U.S.A. 电话: ++1 212 963 8302 或 1 800 253 9646 传真: ++1 212 963 3489 电邮: <a href="mailto:publications@un.org">publications@un.org</a>	或	United Nations Publications Sales and Marketing Section, 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: <a href="mailto:unpubli@unog.ch">unpubli@unog.ch</a>
---	---	--

网址: [www.un.org/Pubs/sales.htm](http://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 22 917 4533  
传真: ++41 22 917 0498  
电邮: [khalil.hamdani@unctad.org](mailto:khalil.hamdani@unctad.org)

网址: [www.unctad.org/en/subsites/dite](http://www.unctad.org/en/subsites/dite)

## 调 查 表

《2006 年世界投资报告：来自发展中经济体和转型期  
经济体的外国直接投资：对发展的影响》

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，听取读者对这份出版物和其他类似的出版物的意见十分有益。因此，敬请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) 917 04 98

本调查表也可在网上填写，  
网址是：  
[www.unctad.org/wir](http://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)	

3. 你在哪国工作？ \_\_\_\_\_

4. 你对本出版物内容如何评价？

很好	<input type="checkbox"/>	还可以	<input type="checkbox"/>
好	<input type="checkbox"/>	较差	<input type="checkbox"/>

5. 出版物对你的工作是否有用？

十分有用	<input type="checkbox"/>	有一定用处	<input type="checkbox"/>	毫无关系	<input type="checkbox"/>
------	--------------------------	-------	--------------------------	------	--------------------------

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  在讨论会/讲习班上拿到的

请求赠送的  直接邮送的

其他

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：

---

---