



联合国贸易和发展会议

Distr.
GENERAL

TD/B/WG.1/7
29 April 1993
CHINESE
Original: ENGLISH

贸易和发展理事会
投资和资金流动、不引起债务的发展资金，
增加投资和资金流动的新机制特设工作组
第二届会议
1993年6月28日，日内瓦
临时议程项目 2

审查全球趋势和问题，包括外国投资者的动机

发展中国家内的外国直接投资：近期趋势和政策问题

贸发会议秘书处的报告

目 录

段 次

摘要和结论	(一)-(十一)
一、近期外国直接投资趋势的突出特点	1 - 13
A. 全世界外国直接投资流动的增长	1 - 2
B. 发展中国家内外国直接投资的趋势	3 - 10
C. 来源和部门分布	11 - 13
二、外国直接投资者的动机	14 - 37
A. 导致生产国际化的因素	14 - 16
B. 历来决定发展中国家内外国直接投资的因素	17 - 23
C. 全球、技术进步,及其对外国直接投资的影响	24 - 37
1. 全球化	24 - 27
2. 技术进步和新的工业结构	28 - 30
3. 对外国直接投资格局和政策的影响	31 - 37
三、东道国的竞争优势	38 - 45
A. 能动的發展模式和外国直接投资	38 - 43
B. 来自发展中国家的外国直接投资	44 - 45
四、东道国政策的作用	46 - 72
A. 经济条件	47 - 51
B. 基础设施和人力资源开发	52
C. 外国直接投资政策和规章制度	53 - 72
1. 放宽外国直接投资政策	53 - 56
2. 双边条约和世界银行准则	57 - 58
3. 鼓励措施和限制措施	59 - 72

摘要和结论

(一) 世界经济的全球化趋势可从1980年代后半期外国直接投资的迅速增长中清楚地看出来。过去十年全球外国直接投资积累额增加了两倍多。许多因素合在一起,诸如取消管制,金融市场自由化、贸易和外国直接投资体制、电信的进步、兼并、收购以及技术革新的迅速发展,促成了经济活动跨越国界。但是,1990年代初因发达国家持续的经济不稳定,全球外国直接投资的流动大幅度下降。

(二) 流向发展中国家的外国直接投资增长率在债务危机余波之后于1980年代上半期稍有提高,自1980年中期以来则稳定上升。1990年代初,由于几个拉丁美洲国家经济复苏,南亚和东南亚国家增长势头强劲,也由于所有发展中国家地区均出现了私有化和外国直接投资体制自由化的趋势,致使发展中国家内的外国直接投资大幅度增加。发展中国家在全球外国直接投资中所占的份额1991年增长至25%,表明已回到早些时候的水平。

(三) 外国直接投资流入在发展中国家间的分布继续呈现高度集中在少数国家的态势。通过外国直接投资使生产国际化,正在改变东道国活跃的比较优势,对它们的增长产生显著的影响。在这样的世界中,未卷入这一由外国直接投资带动的国际化进程的国家,极有可能在经济上被排斥在主流之外。就中期而言,随着高贸易壁垒提供的鼓励越来越失去意义,外国直接投资可能更加集中在具有不断扩大的广大市场的国家。

(四) 选择外国直接投资的地点主要取决于三类因素的相互作用。第一,在国外投资的决定是跨国公司全球战略的一部分。跨国公司按照市场机会、技术要求和为了将其生产工序合理化向各地分布它们的生产活动。近年的技术进步和工业组织上的变化,使重点从要素成本(特别是非熟练劳工成本)转向市场考虑和熟练劳工的供给,这些都是做出外国直接投资决定的推动力。第二,在国外投资的决定一旦做出,潜在东道国的发展水平、增长前景和市场规模便是选择外国直接投资地点的重要决定因素。第三,东道国的政策可减少也可增加风险和不确定性,从而影响生产和投资的收益,可直接支持也可阻碍外国投资者的活动,所以东道国的政策是决定投资利润率的因素。

(五) 东道国采取的增加外国直接投资流入和从中获得最大利益的政策包括以下重要方面:确保有利于持续增长的稳定经济环境;鼓励当地工业和技术能力的发展和提高;加强基础设施和人力资源开发。

(六) 外国直接投资可有助于加快技术进步和工业化,但不是推动增长和工业化

的唯一动力。迅速增长的地方工业部门不仅可吸引外国直接投资,而且可成为向东道国转让技术的渠道。

(六) 以高技术和熟练劳力为基础的外国直接投资,在中期仅会使少数先进的发展中国家受益。许多工业部门,特别是生产标准化制成品的工业部门仍然需要劳力密集型和低技术投入。这些部门的外国直接投资,虽然在全球范围并非十分重要,但对于大多数发展中国家仍具有重大意义。而且,许多部门工厂规模下降,为将生产移向较小的发展中国家开辟了新机会。

(七) 无力采取综合努力发展当地能力的较贫穷国家,迫切需要得到援助国更加积极支持,帮助它们加强私营部门和当地的企业家队伍,建立体制能力,发展和改善物质基础设施,增强人力资源开发。

(八) 在区域一级,由于外国直接投资越来越由市场驱动,东道国如与邻国经济建立更密切的联系,以扩大市场,创造相辅相成的地点优势,这样便可增加其地点上的吸引力。

(九) 在国际一级,东道国为吸引外国直接投资的竞争导致了投资争夺战,最终使竞争国家付出昂贵的代价。这些国家陷入了“囚犯的困境”,导致竞争性投标,结果所有参加者都比不发生投标付出更大成本。减少不必要费用的第一步是确保外国直接投资的政策更加透明。各国可交换有关其管理制度和其他外国直接投资政策以及这些政策对外国直接投资流动影响的信息,以便分享这些政策利弊得失的经验。交流经验可最终导致鼓励政策的协调。从跨国公司的角度,增加投资政策的透明度将使它能够在全面改善的政策环境中为其国际活动作出更佳的外国直接投资决定。

(十) 同时,生产的全球化增加了少数大型跨国公司的经济实力。世界生产业日益演变的寡头垄断性质,加上超越国境的网络和战略联合的增加,可能限制企业之间的竞争,却可增加发展中国家的较量。这种情况有可能削弱许多发展中国家与跨国公司成功地进行谈判的能力。同时也提出了如何维持通过网络和联合日益联系在一起的公司之间竞争这一问题。

一、近期外国直接投资趋势的突出特点

A. 全世界外国直接投资流动的增长

1. 1986-1990年全世界外国直接投资的流出额出现前所未有的增长,按现价美

元计算年增长率平均为28%¹，按实际美元价值计算为18%²(表1)。1990年，全球流出额达到2,340亿美元，约是1975-1984十年期间平均水平的4倍。结果，全球外国直接投资累积总额增加2倍多，从1980年的约5,000亿美元增加到1990年的17,000亿美元。

2. 与1980年代后期的繁荣年代相反，1990年代初全球外国直接投资流出数额出现1982年以来第一次大幅度的下降。1990年，全球外国直接投资按现价美元计算增长10%，但按实际美元价值计算则下降1%。由于发达国家持续的经济不稳定，1991年按实际美元价值计算又下降26%。但是，1992年的初步数字表明，下降率已到谷底，正在回升(表2)。

B. 发展中国家内外国直接投资的趋势

3. 在1980年代和1990年代初期，流入发展中国家的外国直接投资的增长率稳步上升。在1980年代上半期，由于债务危机的严重影响，流入发展中国家的外国直接投资增长很小(表1)。在1980--1990年期间，许多发展中国家宏观经济条件得到改善，外国投资制度进一步放宽，并采取了债务--股本交换及私有化方案等具体措施，流入额按现值美元计算每年平均增长21%(按实际价值计算为12%)。流入发展中国家的外国直接投资1991年增长21%(为360亿美元)，1992年约增长11%(约为400亿美元)，主要归因于收入再投资的数额显著增加。³

4. 在1986--1990年期间，发展中国家接受的外国直接投资仅占世界流入额的17%。比较而言，它们在1980--1985年期间的份额为25%(表3)。由于近期流入额的激增与全球流入额的剧降同时发生，发展中国家的份额在1991年猛升至25%，表明回到了以前的水平。这种新的势头是在几个拉丁美洲国家的经济复苏和南亚、东南亚强劲的持续增长的带动下产生的。自1987年以来，外国直接投资成为流入发展中国家的外部资源的重要部分，从1987年的17%低潮上升到1991年的约26%。⁴

¹ 比较而言，同期世界出口平均年增长率为10%。见联合国《1993年世界投资报告》(即将出版)，纽约。

² 按1990年的价格和汇率(对发展援助委员会成员国使用了国民生产总值缩减指数)。

³ 收入再投资在流入发展中国家的外国直接投资中所占的份额大大高于在发达国家，在发达国家跨境流动往往更为重要。

⁴ 不包括流入海外中心的资金。

表 1
1986--1991年外国直接投资流入和流出额

国 家	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1980-1985	1986-1990	1991	1980-1985	1986-1990	1991
	(10 亿 美 元)						在 世 界 总 数 中 所 占 份 额 (%)			增 长 率 (%)		
发达国家 流 入 额	64	108	129	165	172	108	75	83	74	-3	28	-37
流 出 额	86	132	162	203	226	174	98	97	97	-2	27	-23
发展中国家 流 入 额	14	25	30	28	30	36	25	17	25	4	21	21
流 出 额	2	2	6	10	8	5	2	3	3	1	41	-35
所有国家 流 入 额	78	133	159	193	• 202	147	100	100	100	-1	27	-27
流 出 额	88	135	168	213	234	180	100	100	100	-2	28	23

资料来源：联合国，《1992年世界投资报告》(ST/CTC/130)，联合国出版物，出售品编号：E.92.II.A.19和1993年的报告(即将出版)。

表 2

1986-1992五个主要国家外国直接投资流出额

国 家	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992 a	1980-1985	1986-1990	1991	1980-1985	1986-1990	1991	
	(10 亿 美 元)											增 长 率 (%)		
	在世界总数中所占份额(%)													
法 国	5	9	14	19	35	24	14	6	10	13	6	63	31	
德 国	10	9	13	18	28	21	16	8	9	12	4	29	24	
日 本	15	20	34	44	48	31	16	10	19	17	22	34	36	
联合王国	18	31	37	36	18	19	16	20	17	11	-1	0	7	
美 国	14	26	14	26	29	29	50	26	13	16	-16	-20	0.4	
总 额 b	61	95	112	143	158	124	112	69	68	69	-5	27	-21	

资料来源：联合国，《1992年世界投资报告》和1993年报告（即将出版）。

a. 初步估计。

b. 由于四舍五入，总数相加不一定相等。

表 3

1980--1991年发展中国家和地区外国直接投资的流入额

国家/领土	1980-1895	1986-1990	1991	1980-1985	1986-1990	1991	1991
	平 均 (十亿美元)			在总额中所占份额 (%)			增长率 (%)
所有国家	50	150	147	100	100	100	-27
发展中国家	13	26	36	25	17	25	21
非 洲	1	3	3	3	2	2	45
东亚、南亚 和东南亚	5	14	19	9	9	13	12
拉丁美洲 和加勒比	6	9	13	12	6	9	36
最不发达 国 家	0.2	0.2	0.2	0.4	0.1	0.1	12
十个最大的 发 展 中 东 道 国	9 a	17 b	24 c	18 a	11 b	16 c	28 c

资料来源：联合国，《1992年世界投资报告》和1993年报告(即将出版)。

- a. 阿根廷、巴西、中国、哥伦比亚、埃及、香港、马来西亚、墨西哥、尼日利亚、新加坡。
- b. 阿根廷、巴西、中国、埃及、香港、尼日利亚、新加坡、中国台湾省和泰国。
- c. 阿根廷、巴西、中国、印度尼西亚、大韩民国、马来西亚、墨西哥、中国台湾省、泰国和委内瑞拉。

5. 由于债务危机, 拉丁美洲在世界外国直接投资中所占份额从1980-1985年的12%降至1986-1990年的6%, 不过阿根廷、智利和墨西哥等少数国家在1980年代后期以来设法增加它们的外国直接投资流入额。⁵近期, 几个拉丁美洲国家增长强劲, 宏观经济效绩有了显著改善, 外国投资政策放宽, 并采取了私有化行动, 这些因素促使该地区对外国投资者更具有吸引力。1991年新的流入额大幅度增加(增加36%, 达130亿美元), 这一势头似乎在1992年还一直维持下去。新的资金多半是通过债务--股本交换和国有企业私有化流入的, 因此大多数资金用于购买现在资产, 而不是用于开拓新的领域。尽管有这些改善, 但拉丁美洲的外国直接投资仍集中在少数国家(阿根廷、巴西、智利、墨西哥、近期还有委内瑞拉)。

6. 1980年代非洲在全球外国直接投资流动中所占的微小份额进一步减少, 从1980-1985年间占3%降至1986-1990年间占2%, 该地区的最不发达国家被完全排斥在经济发展的主流之外。然而, 1991年流入额达到30亿美元, 比1990年增加45%。流入额的四分之三被吸引到石油出口国。许多非石油生产国对外国投资者的吸引力继续受经济增长缓慢和国内局势不稳定的影响, 这些消极因素使政府为放宽外国直接投资管理规章而采取的积极步骤无法奏效。但是, 非洲拥有丰富的自然资源, 应可成为不远的将来振兴投资的基础。

7. 在流入额较多的国家中, 东亚、南亚和东南亚国家目前是外国直接投资流动的主要接受国。它们在全球流入额中所占的份额在整个1980年代平均为9%, 1991年达到13%, 是发展中接受国区域集团中最高的(表2)。亚洲仍然占流向发展中国家的所有外国直接投资额的一半以上。其中大部分流入中国、印度尼西亚、马来西亚和泰国等少数国家。目前中国是该地区(也是所有发展中国家中)接受外国直接投资最多的国家。这些国家的吸引力在于它们经济高速增长、有利的国内条件和较低的劳力成本。中国、印度和印度尼西亚国内市场的规模也是一个财富。印度最近走向外国直接投资制度的自由化, 加上生产成本较低, 也促使1991和1992年投资流动的大幅度增加。

⁵ 部分是由于债务--股本交换方案的成功。在1985-1989年期间, 通过债务--股本交换得到的外国直接投资占智利外国直接投资额的80%, 巴西占59%, 墨西哥占30%, 阿根廷占20%。见联合国, 《1982年世界投资报告》(ST/CTC/130), 联合国出版物, 出售品编号:E.92.II.A.19), 第26页。

8. 随着亚洲外国直接投资市场的扩展,各国都试图通过加强国内联系和鼓励在技术先进的工业上投资,以改进资金流入的质量。熟练劳力和低生产成本,是鼓励外国投资者将该地区作为生产基地向全世界市场供应产品的主要因素。同时,较低技能的劳动密集型工业趋向于从技术较先进、成本较高的地区(中国台湾省、新加坡和大韩民国)向低成本亚洲国家转移。这就产生了特别是香港、马来西亚、新加坡、中国台湾省和泰国之间的日益活跃的区域投资和贸易网络。

9. 在中欧和东欧,1990年开始的外国直接投资流入的扩大在1991年和1992年上半年仍在继续,尽管数额较小(1991年为24亿美元)。私有化和其他面向市场的改革有助于鼓励在该地区投资。然而,由于不稳定的经济和政治环境,外国直接投资持续增长的前景仍难以预料。

10. 虽然亚洲将继续在流入发展中国家的外国直接投资中居于区域支配地位,但这些流动在个别国家的集中程度近期有所减弱。10个最大的外国直接投资发展中接受国尽管地位牢固,但它们在流入发展中国家的资金总额中所占比例现在比1980年代初期有所减少、(1980-1985年期间平均为71%,1991年为66%)。吸引大量外国直接投资流入的发展中国家为数增加很多。第二组发展中国家似乎正在迅速成为吸引外国直接投资的另一主要“极点”⁶。

C. 来源和部门分布

11. 近期外国直接投资的格局在资金流动的来源和部门分布上发生了显著变化。几乎所有的外国直接投资(97%)都源于经合组织国家。法国、德国、日本、联合王国和美国1980年代在全球外国直接投资流出额中占70%左右。日本的外国直接投资流出额有显著增长(从1980-1985年占世界流出额的10%增加到1986-1990年的20%),使日本成为最大的外国直接投资来源。来自法国的外国直接投资也有了令人瞩目的增长(在同期从占世界流出额的6%增加到10%)。法国和日本外国直接投资近期的增长弥补了美国和联合王国的下降(美国所占的份额从26%降至13%,联合王国从20%降至17%)(表2)。

⁶ 构成10个接受外国直接投资最多的发展中国家集团的国家或地区在以下国家间波动:阿根廷、巴西、中国、埃及、香港、印度尼西亚、马来西亚、墨西哥、尼日利亚、大韩民国、新加坡、中国台湾省、泰国和委内瑞拉(表2)。迅速出现的第二组东道国包括:智利、哥伦比亚、印度、摩洛哥、巴基斯坦、菲律宾、突尼斯和越南。

12. 拉丁美洲外国直接投资的主要供应者仍然是美国(1988-1989年占56%)和欧洲(23%)。日本是亚洲最重要的伙伴,其地位不断加强,其投资额从1980-1984年的28%左右提高到1988-1989年的57%左右(美国和欧洲投资者1988-1989年分别提供约26%和17%)。美国向非洲提供的外国直接投资差不多已经消失,仅占该地区流入额的3%;欧洲和日本在1988-1989年则分别提供外国直接投资流动的71%和44%。来自美国的外国直接投资在拉丁美洲和加勒比所起的支配作用,以及来自日本和欧洲的外国直接投资分别在亚洲和非洲所起的支配作用,表明外国直接投资在三个主要中心更加区域化的趋势。这一格局在1980年代后期尤为明显,在某种程度上反映了“三巨头”的跨国公司实行的建设区域一体化子公司网络的战略。

13. 从全世界外国直接投资流动按经济部门的分布可以看出,服务部门占主要地位,日本和法国的资金流动在这方面尤为明显。但大量新的外国直接投资也流入第二产业部门(主要是制造业)。地区和国家之间外国直接投资的部门分布似乎因发展水平而有所不同。在亚洲大多数国家,外国直接投资主要进入第二产业部门,虽然在第三产业部门的投资在许多亚洲国家仍具有重要意义。印度尼西亚、巴布亚新几内亚和越南等资源富裕国家还将外国直接投资吸引入第一产业部门(主要是石油生产)。拉丁美洲流入自然资源和服务部门的新投资率超过了制造部门。非洲的外国直接投资大部分进入初级产品部门。

二、外国投资者的动机

A. 导致生产国际化的因素

14. 促使企业将其生产活动扩展到本国基地疆界以外或扩大国际业务的动机可归纳为六大类:⁷

- (1) 扩大市场动机。这种动机与企业的横向一体化战略相联系。产品总是流向迅速增长的市场、被保护的市场(作为克服贸易壁垒的手段)和流向可以优惠条件进入其他大市场的国家。

⁷ 对外国直接投资动机的这一类系摘自Robock, S.H. 和 K. Simmonds 所著《国际商业和多国企业》(1989年波士顿 Irwin)一书。

- (2) 降低成本动机。这种动机往往导致在劳力成本低的地方投资，尤其是在低技术部门和装配工厂投资，因为这些操作不需要高技能的工人，而且对这些操作而言劳动是生产成本的主要部分。然后将外国生产地点作为向其他市场出口制成品或半制成品的基地。
- (3) 寻找资源动机。企业投资，以获得初级产品资源，并将其纵向纳入其生产流程。开发初级资源还能用于向其他国家出口。
- (4) 谋求技术动机。这种动机促使企业在国外投资，以获得外国技术。发展中国家的企业在发达国家投资的决定似乎常常是为了这一目的。谋求技术的企业可购买外国公司，以获得外国公司控制的一些技术。它们还可能在国外设立研究或生产机构，以利用当地经过培训的人员或取得产品开发和销售上的经验。
- (5) 避免风险动机。对避免风险的考虑导致企业决定将生产中心分散到各个地方，以避免汇率风险，在不同市场经营以实现较稳定的总体需求，或减少在一国投资的政治风险。
- (6) 保护性竞争战略。这是工业化国家交叉投资增长的重要原因。这种动机自1980年以来似乎大为明显。

15. 铭记这些动机，企业需要具有其他特点，为生产国际化提供优势或支持。这些特点如下：

- 企业规模，使规模经济或范围经济成为可能：⁸企业规模与企业国际化之间存在积极的联系。然而，这一特点并不是最重要的，因为中小型企业也已走向国际”。它们往往作为供应商随大型国际企业走向国外。有多国中小企业存在的主要部门包括：机械工程、冶金、化学和电子机械。中小企业国际化往往采取合资经营、无股本参与的合作生产等形式。然而，尽管成千上万中小企业参与生产的国际化，但最大的公司仍占有跨国公司外国资产的主要份额；⁹

⁸ 研究和开发、设计、销售、组织和其他间接投入引起的间接支出，如能通过在大企业生产(规模经济)或许多小工厂生产(范围经济)而分散到大量的销售额上，其单位便可以减少。随着生产技术的进展和新的组织结构引起产品花样翻新和工厂规模缩小，第二类生产近年来已变得更为常见。

⁹ 1990年，100家最大的跨国公司(不包括银行和金融界的公司)占外国直接投资总累积额的三分之一左右。见1993年世界投资报告，见前文。

- 研究和开发活动的重要性和巨大潜力：进行大量研究和开发活动的企业能获得对其竞争者的技术优势；它们的技术优势越大，企业就越愿意利用这一优势自己生产而不是特许他人生产。
- 拥有能够使产品翻新以适应不同消费者市场需求的生产线。
- 容易获得资金，以便在国外大规模投资。人们有时说，当积累的利润很高时（如美国企业在1960年代，日本企业在1980年代的情况），企业往往在国外投资。有时，生产企业属于银行或银行集团控制的公司，它们为国外经营提供财政支助。金融市场近年的全球化为跨国公司在世界各地的作业筹资提供了更广泛的渠道。
- 出口经验：跨国公司在进行外国直接投资前，都有长期向外国市场出口的经验，积累了大量的全球市场信息，几乎无一例外。

16. 最后，外国直接投资在全世界的分布，是跨国公司各种动机和外国投资地点诸多优势相互作用的结果。¹⁰（反映在发展水平、增长前景、基础设施质量和人力资本等因素上）。

B. 历来决定发展中国家内外国直接投资的因素

17. 发展中国家的外国直接投资历来有两类：面向当地市场的投资和面向出口的投资。第一类外国直接投资是为了克服当地或区域市场的保护性贸易障碍，或开拓具有高增长潜力的市场，或在出口本国基地生产的产品的市场中建立贸易商号等支助设施。第二类外国直接投资则利用东道国的比较优势，为向国际市场出口开辟一个基地。比较优势可以来自丰富的自然资源基础、廉价的劳力或以优惠条件进入其他市场的机会。这些因素中各自的重要性随时间和有关的部门而有所不同。

18. 在1960年代和1970年代，拉丁美洲的外国直接投资之所以大多流入进口替代行业，就是为了克服该地区的高度保护性障碍，建立生产单位向区域一体化协定创立的市场供应商品。1970年代，亚洲吸引外国直接投资的因素是低劳力成本。新加坡和香港实行向外国直接投资开放的政策，又可提供众多的廉价劳动力，所以成为跨国公司在纵向一体化战略中选择建立生产单位并由该地向其他国家出口（包括本国）的第一批据点。非洲和中东的外国直接投资主要集中在初级产品资源的开发上。

¹⁰ 与东道国地点优势有关的因素将在第三节和第四节论述。

19. 在1970年代和1980年代，外国投资者将仅需要简单生产技术的劳动密集型产品的生产转移到发展中国家，常常将这些地方作为中间产品的装配线，装配后再输入本国。

20. 对发展中国家制造业部门的外国直接投资比在发达国家集中在更少数产业。产业投资不够分散，不仅由于发展水平较低，也由于过去实行禁止进入某些保留部门的限制性政策。因为国家之间在资源开发、发展水平和政策重点上存有差距，所以没有典型的工业分布格局。但是，国家案例研究的结果表明化学、电子、纺织和食品加工是接受外国直接投资最多的部门。¹¹

21. 大规模生产标准化商品，实行纵向一体化，在高技能和低技能任务之间进行明确的劳动分工，使设计和生产相分隔，这种经营方法使着眼于利用发展中国家廉价非熟练劳力的外国直接投资成为可能。然而，廉价的非熟练劳力对东道国是短暂的比较优势资源。随着收入水平提高，劳力成本也将增加，相比之下，其他东道国便在劳动成本上较具吸引力。外国直接投资将从收入水平提高的“第一代”东道国转移到“第二代”东道国。这样，“第一代”东道国必须要采取政策，提高技术能力，以吸引更多的具有较高技术含量的外国直接投资，和/或到劳力仍然很便宜的其他发展中国家投资。

22. 近年来，技术进步和产业组织上的创新大大降低了廉价劳力在工业生产组织上的重要性。这些发展的结果是重新配置外国直接投资。越来越明显的是，原来大量需要相对非熟练劳力去从事重复性劳动的外国直接投资，将转向需要基础设施和熟练劳力的外国直接投资。例如，美国正越来越多地将高技术生产(如电气和电子机械)移往新兴工业化国家和东盟国家，尽管新兴工业化国家的工资率已经增加，比其他发展中国家相对要高。¹² 另一例子是印度。许多计算机公司为了利用当地高技能但成本相对较低的科学家和工程师资源的优势，将软件公司设在那里。¹³

¹¹ 见工发组织，“流向发展中国家的外国直接投资：近期的趋势、主要决定因素和所涉政策问题”，PPD.167，1990年7月10日，第15-19页。

¹² 见 Plummer, M. 和 E. Ramstetter, “影响美国在东盟直接投资的动机和政策”，《发展和南南合作》，Vol.V, No.9, 1989年12月。

¹³ “软件技术库”的实例，见 Pierre Jacquemot, 《多用公司：经济入门》(经济学杂志，1990年巴黎)，第77-78页。

23. 以高技术和熟练劳力为基础的外国直接投资将在中期中仅受益于少数先进的发展中国家。许多工业部门，特别是生产标准化制成品（如简单的电子消费品、供出口的服装或加工的食品）的部门，仍需要劳力密集型和低技术投入。这些部门的外国直接投资虽然在全球并非十分重要，但对大多数发展中国家仍将具有重要意义。

C. 全球化、技术进步及其对外国直接投资的影响

1. 全球化

24. 由于运输成本的迅速降低，通信和信息技术的革命以及资本、货物和服务跨境运输的自由化，企业已使它们的活动全球化，是为了增强竞争地位。

25. 到1980年代中期，首先始于金融部门，尔后扩展到产业部门的全球化已成为一种总的趋势。引起金融市场全球化的因素是：国内金融市场普遍取消管制，工业化国家大体消除了对资本流动的限制以及全球通讯系统有了长足的进展。金融全球化导致海外金融中心的成倍增加和各种新的金融手段的采用。通过这一进程，国际银行扩大了在世界各地获得资金的机会，并提供适于全球企业需求的各种金融工具，从而大大增加了它们调动资金、有效地应付跨国公司全球战略资金需要的能力。

26. 在工业部门，特别是高技术部门，全球竞争也成为一种正常的特点。贸易自由化和工业上取消管制将国际竞争引入以前被保护的经济部门。迅速的技术进步迫使企业扩大市场，分摊研究开发费用。消费者市场的变化要求对产品进行更新和实际存在于这些市场，以迅速应付需求的改变。

27. 注重市场因素的企业在全球战略上可以是防守性的，即保持市场份额，也可以是进攻性的，即增加市场份额。¹⁴ 跨国公司使用全球一体化的办法，将生产活动设置在许多国家，并通过贸易和外国直接投资战略（包括战略组合）的结合来积极协调这些活动。

¹⁴ 有许多关于跨国公司全球战略的文献详细论述这一题目。见 M.Porter, 《各国的竞争优势》（纽约，自由出版社，1990年），第55-67页和第606-615页；Robock S.H. 和 K.Simmonds, 前引书。

2. 技术进步和新的工业结构

28. 各行业，特别是电子和自动化领域技术创新的巨大进步，对工业化国家制造业活动的相对要素成本、技能要求和后勤安排产生了重大影响。这些发展在半导体、电子和自动化部件以及消费电子产品上最为明显。这些技术创新也使生产过程发生了重大变化。

- 工业化国家劳动生产率已提高到直接劳动开始变成总生产成本一小部分的程度。制造过程的技术复杂程度，使制造业更加资本密集，并使得在生产性工作和白领职业中都需要技能更高的劳动。
- 产品设计和制造技术更加相互联系。新技术，特别是计算机辅助的设计技术，促进了两者的相互作用。此外，今天产品设计鼓励使用新材料，作为较传统材料特别是金属的替代物。这一做法需要不断在研究和开发上努力，以使生产适应市场需求。
- 由计算机技术推动的新的工业结构，采取了“准时配合”制度的形式，通过这一制度，地点的毗邻和供应厂与消费厂的一体化减少了维持原料、半成品甚至制成品存货的费用。

29. 在不一的情形下称为“后福特主义”、“灵活的专业化”或“新的竞争”的新的生产模式，改变了从价格到产品创新以及产品花样翻新等全球竞争的基础。最大限度地降低成本尽管仍然是生产企业关心的问题，但产品创新则是争取竞争优势的主要工具。这种格局将基于大规模生产、标准化和大型工厂的工业结构贬为福特主义。¹⁵ 新的产品灵活性需求缩小工厂规模和生产工序而不导致全球企业规模的降低。相反，大型跨国公司则通过综合协调其不同的子公司以及将研究和开发费用分摊到大大扩展的销售额上，而受益于规模经济。新的灵活性还为中小企业创新性的网络联系提供了余地。

30. 跨国公司全球化进程引入了一种新的全球结构，它不同于以横向或纵向多样化生产工序为基础的简单组织结构。新的全球公司通过复杂的组织机构分散和协调它的活动，同时依赖一套与其供应商和分包商的非股本安排以及与其竞争者的战略联合网络。一家公司根据它的全球战略，可选择任何存在优势的国家，在那里装配产品，生产组件，甚至进行研究。市场往往按区域加以协调。

¹⁵ 对新的工业格局及其影响的分析，见：Raphael Kaplinsky，“在第三世界制造业的外国直接投资：未来是否是过去的延续？”，Ids Bulletin，第22卷，第2期，1991年。

方 框 1 网络联系和战略联合

促使全球性企业扩大网络联系和建立战略联合的主要动机有三个。第一是生存动机。生存动机承认，战略联合在本质上是反对企业相互竞争这一性质的。然而，为了生存，企业必须相互联合，以获得它们需要的资源。企业之间的相互联合不是通过市场而是通过在网络成员之间建立一系列关系来协调的。

第二和第三个动机相互关联，是由技术和效率推动的。产品的日益复杂的性质（技术动机）造成了任何单个企业都无法掌握整个生产周期的局面，全球化促使企业集中力量于主要生产活动，放弃不相关的生产线，并从较大效率的伙伴取得组件和服务。

企业决定“做还是买”，取决于它参与的网络的性质。网络的性质各异，有正规的合同协定（西方式的），也有基于信任、信用和维护声誉的关系，（日本式的）——依靠这种关系，成员们认为可通过促进集团的利益而推动自己的利益。

无论以何为基础，日本和西方跨国公司的网络联系和战略联合近年来急剧膨胀，特别是在产品复杂性、分担资本风险和研究开发成本方面都十分重要的电子、信息技术和航天技术领域。

人们对由于跨境联合的迅速增长而产生的这些组织结构是否牢固提出疑问。于是出现了两种替代形式：“事实上的企业”，即为开发任何一家企业的技术能力无法达到的某一市场机会而组成的暂时性公司网络；“关系企业”，即跨越不同工业和国家，看起来有如共同实体的大公司之间长期的战略联合网络；¹⁶ 有人认为，“关系企业”不但是技术变化推动的，而且是为建立多个基地的政治必要性而推动的。网络联系和战略联合并不意味着竞争的结束。一个较可能的结果是企业起双重作用：在集团中的合作；在供应制成品和最终用途服务以及获得要素投入上进行竞争。

¹⁶ 见“全球企业：R.I.P.”经济学家，1993年2月6日。

3. 对国外直接投资的格局和政策的影响

31. 全球化和技术进步对国外直接投资的增长率和地点布局有深远的影响。第一，预计国外直接投资将进一步扩大。为保持竞争优势，企业必须采取全球性战略，即采取一种能兼顾所有有关贸易和国外直接投资因素的综合办法。同时，新的产品灵活性往往要求将生产单位迁移到消费者市场，以便使产品更能够适应各国的具体需求。这两个因素有可能导致跨国公司以及中小型企业强化国外直接投资。

32. 第二，技术创新引起既需要资本密集且需要技术密集又可减少生产的劳动含量的制造技术。而且，设备制造商、生产商和消费者之间需要保持密切联系。这些考虑可减少将生产设施建在发展中国家而为发达国家消费者服务的可能性。由于一方面发达国家可提供大的尖端产品消费者市场，另一方面也拥有大量的熟练人力资源，因此跨国公司的许多生产单位将重新迁回到发达国家。¹⁷

33. 然而，如以上所指出的，有些工业，特别是生产标准化商品和较低技术含量的工业，仍然依赖价格上的竞争性，并因此尽量减少劳力成本。这些工业将继续利用发展中国家的廉价劳力成本。

34. 同时，一些国家和地区的发展中市场因规模大或具有增长潜力而看好。中等技术部门的外国直接投资往往流向这些国家；跨国公司这样做也是将新的工业组织格局转移到发展中国家市场，因为它们要求其供应商（往往是中小企业）也在当地设厂，以便向它们最终进入当地或区域市场的生产提供服务。而且，许多部门减少工厂规模，为将生产转移到较小的发展中国家开辟了新的机会。

35. 此外，有些发展中国家已提高了其技术能力和其劳动队伍的技能。跨国公司将会把一些高技术活动设在这些国家，将其作为出口基地。

¹⁷ Pierre Jacquemot 引述了生产单位迁回发达国家的例子，前引书，脚注1，第264页。根据这一资料来源，Philips 公司决定将电视外壳的生产从东南亚迁回欧洲和美国 RCA 把装卸线从中国台湾省迁回美国。同样，IBM 近来停止了在亚洲的生产，改在美国的综合生产厂生产计算机部件。Aphle 公司决定在距其供应商很近的加利福尼亚生产新一代的计算机。

36. 总之，高技术工业部门的技术和组织创新将把这些部门的外国直接投资引向拥有专门和熟练技能的劳工队伍的中等发展水平国家，或教育水平相对较高但较贫穷国家，或实际拥有或有潜力发展大型市场并可提供大量熟练工人的国家。这种形势将要求发展中国家必须在人力资源开发、基础设施建设和生产者服务的发展上投资。同时，也存在着将熟练工人水平低的低收入国家排斥在经济发展主流之外的危险。

37. 这一新的全球化进程对国家政策有着重要影响，还引起人们对竞争的担心。少数几家大型跨国公司可能对工业生产的国际分布以及新技术的发展和获得拥有大部分决策权。强化的全球化进展导致公司联合体规模的增长，从而引起卡特化的危险。世界经济如由寡头垄断，可能限制企业之间的竞争，也会使发展中国家更加竞相吸引外国直接投资。如果如此，则可能削弱许多发展中国家与跨国公司成功进行谈判的能力。而且，多企业全球战略联盟的增长，可能削弱个别国家与跨国企业谈判的能力。同时，还引发这样一个问题，即如何维持通过网络和联合而使联系日益增加的企业之间的竞争。

三、东道国的竞争优势

A. 能动的发展模式和外国直接投资

38. 在国外投资的决定一旦做出，生产设施设址的选择将取决于东道国的发展水平、天赋资源(包括劳力)和政府政策。

39. 发展水平是决定外国直接投资地点的重要因素。不同的东道国吸引各种与其发展水平相符、具有不同技术含量的外国直接投资。可根据以下四个发展阶段对国家进行分类：(1)要素驱动；(2)投资驱动；(3)革新驱动；(4)财富驱动。¹⁸

¹⁸ 这个分四个阶段的发展模式是 M·Porter 根据发达国家和发展中国家的发展经验提出是。见 M·Porter, 前引书, 第三部分, 第10章: 国家经济的竞争发展, 第 543-576 页。

- (1) 要素驱动阶段的特点是使用基本要素--无论是自然资源还是大量的廉价半熟练劳动力--进行生产。工业的种类有限,集中于需要较少产品技术或工业技术或俯拾即是的商价技术的价格竞争性部门。技术多半来自其他国家。大多数发展中国家处于这一阶段,尽管依赖自然资源的国家和具有以廉价非熟练工人为基础的萌芽工业化的国家之间存在差异。
- (2) 投资驱动阶段涉及在工业上使用较尖端的技术。企业在现代的、高效的、往往是拥有最佳技术的大型设施上投资。相对标准化的、价格敏感工业的生产仍然重要,然而,工业门类更广,使用的工人技能不断提高,但工资仍相对较低。外国技术和方法不仅采用,而且加以改进。处于这一阶段的国家在制造中间货物和资本货物(重工业和化学工业)以及基础设施(住房、运输、通讯和公用工程)上具有额外的竞争优势。新兴工业化国家已达到这一阶段。
- (3) 创新驱动阶段使一国可成功竞争的工业和部门不断扩大。这一阶段的特点是拥有丰富的熟练人力资本和强化研究和开发活动。价格敏感的次尖端部门逐步让位于其他国家的企业。处于这一阶段的国家在产品差异较大的工业部门和尖端服务中享有越来越重要的国际地位。企业之间继续在成本上竞争,但由于高技能水平和先进技术,因而不是在要素成本上而是在生产力上进行竞争。先进的工业化国家达到了这一阶段。
- (4) 财富驱动阶段最终导致衰退,因为依赖积累的财富使国家工业竞争力下降,工业上的长期投资不足使创新的速度放慢。

40. 各国的工业化进程往往离不开这一能动的模式,不过如果保持在工业上投资,不一定会出现最后的衰退。国家在结构调整过程中将吸引与其发展阶段相符合的外国直接投资。¹⁹例如:要素驱动阶段在开始时吸引寻求资源或劳力密集型的外

¹⁹ Dunning提出了一个类似的发展周期,用来解释各国吸引到的外国直接投资类型与其发展阶段相符。见John H. Dunning, 国际生产概论(伦敦,波士顿、马萨诸塞、Hayman,1988年),第五章:“投资发展周期和第三世界的多国公司”,第140-168页。T. Ozawa也根据Porter对四个发展阶段的分析采用了这一外国直接投资的发展周期模式;见Terutomo Ozawa,“外国直接投资 and 经济发展”,联合国,《跨国公司》,第一卷,第一期,纽约,1992年2月。

国直接投资。处于投资驱动阶段的国家吸引在资本和中间产品工业上投资,同时这些国家也开始在国外即工资较低的国家 and 劳力密集型的制造业和资源开采业上投资(特别当该国恰好缺乏自然资源时)。处于革新驱动阶段的国家吸引在技术密集型工业上投资,也在国外的这些工业和其他次尖端部门投资。

41. 在相继的发展阶段,外国直接投资通过提高国民收入和储蓄,通过改进技术,通过服务、管理和连网能力提供外部效应,可有助于加速结构变化。然而,国内政策在提高生产力和技术上的作用是必不可少的。如果政府采取适当的政策创造有利的投资环境,加强人力资源开发,提供足够的物质基础设施,鼓励在技术上投资,那么工业化过程将进入增值较高、较资本密集性的部门。

42. 回顾过去的经历可以看出,日本和新兴工业国的发展和技术变革过程遵循的就是这一模式。除新兴工业化国家外,发展中国家都处于第一发展阶段。它们在努力快速走向第二阶段的过程中遭到重重困难,这些困难不仅归咎于国内政策的薄弱,而且也归咎于不利的外部因素。

43. 目前世界商品价格低抑,大多数市场对低技术制成品的需求饱和,这种状况连同不稳定的国内经济环境,是低收入国家,特别是资源富庶的非洲国家,吸引不到大量的外国直接投资的原因。

B. 来自发展中国家的外国直接投资

44. 这一能动的发展模式也说明了为什么新兴工业化国家能够从完全接受外国直接投资的国家转变成向其他发展中国家投资的来源。由于收入水平的提高使工资增加,国内货币升值,改进了其工业技术含量的国家将把工业中劳力密集型和技术较简单的部门迁移到处于较低发展阶段的其他国家。当然,将低技术工业转移到低工资的国家并不是唯一原因。具有活力的发展中国家的企业可能具有与大的跨国公司一样的全球竞争意识。在国外投资不但有市场方面的考虑,而且有寻找技术的动机。

45. 发展中国家最具活力的外国投资者是东南亚的新兴工业化国家(大韩民国、新加坡、中国台湾省)、印度和巴西。对来自发展中国家的外国直接投资的调查突出说明了一些基本特点:²⁰

²⁰ 见J.H.Dunning,前引书,第5章;S.Lall:“新兴工业化国家在东南亚的直接投资:趋势和前景”,Banca Nazionale del Lavoro,季刊,第179期,1991年12月。

- (a) 第一,在地理的分布上偏重于邻国和/或具有民族血统的国家。发展中国家的一些跨国公司在发达国家投资,为的是进入出口市场,或是为了获得某些技能/或技术。
- (b) 第二,外国直接投资往往集中于使用成熟或标准化技术和管理技能的工业或以自然资源为基础的工业(大多是加工业、纺织业或矿物开采业)。这些投资有时是在促进投资国出口的投资之后作出的,或与这种投资同时作出的。
- (c) 第三,发展中国家的跨国公司大多仅在少数外国投资。许多公司喜欢合资经营,以便限制自己的投资数额并获得专门技术、管理和组织技能,或者打进其外国伙伴的市场。

四、东道国政策的作用

46. 在外国投资的风险和盈利率在很大程度上取决于东道国采取的政策。促进有利的投资环境需要适当的政策框架。有利的投资环境的特点是政局稳定,具有稳定、透明、可预测的经济和法律环境,以使外国投资者能够赚到钱,可将投资的合理所得汇出境外,并把当地的子公司纳入其全球战略。

A. 经济条件

47. 吸引外国直接投资的最重要经济因素之一是东道国的实力和增长。²¹增长前景暗淡的国家即使采取非常开放的外国直接投资制度,也不会被认为是具有吸引力的投资地点。这就是严重负债国家1980年代当债务危机和相继的经济停滞使外国直接投资望而却步的外国直接投资额暴跌的原因。

48. 1980年代的教训也突出地说明了宏观经济的稳定对刺激增长、促进有利的投资环境具有重要作用。无论是国内还是国外的投资者,主要关心的是东道国的经济条件对企业成本的影响。通货膨胀、汇率和利率都直接影响到这些成本。稳定的宏观经济政策框架,可减少因上述因素的波动或不利影响引起的费用。

²¹ 关于外国直接投资的经验研究表明外国直接投资流动与东道国经济的规模和增长有很大的相互关系。见Thomas L. Brewer,“发展中国家的外国直接投资:格局、政策和前景”,世界银行。(国际经济部,工作文件WPS 712,1991年6月);联合国跨国公司中心,“政府政策和外国直接投资”(ST/CTC/SER.A/17,1981年11月)。

49. 目前,大多数发展中国家、中欧和东欧国家都在实行以市场为基础的经济政策(包括私有化和贸易自由化),这一总的趋势对外国直接投资的流动也有影响。1990年,有70多个国家采取了积极的私有化方案,1985年至1990年间全世界每年私有化方案的数目增加了四倍多,达到130项。²²截止1980年代末,出售的国营企业的总值据报已达到1,850亿美元,而且没有任何放慢的迹象。在许多国家,特别是拉丁美洲和中欧、东欧国家,外国公司大量参与私有化方案。私有化的具体执行往往被纳入了债务--股本交换方案,以避免这类交换的潜在通货膨胀影响。但是,私有化如果不辅之以总体的适当政策框架以保证有利的投资环境,私有化本身并不会成功地鼓励大量新的外国直接投资的流入。

50. 各国之所以普遍采取较自由、较外向型的贸易政策,主要因为它们认识到内向的工业化政策弊大于利。一般通过高壁垒得到保护而免受外国竞争的进口替代外国投资,经验表明许多项目效率低下,特别是在国内市场不景气的情况下。当然也有一些例外,尤其是在工业先进的国家(如巴西和墨西哥),在那里,如果给予进口替代外国合资企业以充分的鼓励,向其提供竞争性投入、适当的支助结构和利用规模经济的机会(如汽车工业),它们可成为主要的出口商。²³

51. 从保护性的内向型政策转变到较自由化的贸易,无论是结构调整方案所致,还是政府主动采取政策逐步促成,均使国内工业愈加面对进口品的竞争。结果,由于各国将外国直接投资看成是增强国内工业竞争力的手段,吸引外国直接投资的竞争可变得更加激烈。在中期,随着高贸易壁垒提供的鼓励逐步失去作用,外国直接投资流动可能更加集中在具有广大市场并有能力利用新技术的国家。

B. 基础设施和人力资源开发

52. 外国合资企业不可能在东道国的当地商业和工业环境之外孤立经营。外国和本国的投资者需要足够的私营和国营支助设施,包括资本市场和信贷设施、高效率的物质、技术和人力资本结构。人们注意到,这些设施是否存在是决定外国直接投资的重要因素。经济或管理政策的改革本身无法抵销接受国结构薄弱对外国直接投资造成的障碍。在处理外国直接投资问题时有几个领域具有特别重要的意义。

²² 见《1992年世界投资报告》,前引书,第86页。

²³ 工发组织,“外国直接投资流动……”,前引文,第34页。

- 如上所述, 熟练劳力的有无是选择外国直接投资地点的重要因素。采取积极政策, 通过建立高质量高等教育和培训系统提高人力资本质量, 是东道国政府政策议程中的优先项目。从东南亚新兴工业化国家的经验可以看出, 成功地吸收并有效地布置外国企业转让的工业技术, 在很大程度上取决于能否开发当地的能力, 尤其是通过提高技能和研究与开发活动来开发这种能力这往往需要政府干预, 以克服投资和教育上的“市场缺陷”。
- 另一决定因素是是否存在高质量的通讯和运输系统以及能源供给和其他公用设施。
- 当地的企业兴旺发达, 可形成当地供应商、顾问、服务公司、伙伴也可能是竞争对手的高效率网络, 为外国直接投资创造有利的环境。因此, 必须努力发展当地的企业。
- 商业活动应能够依靠可在不同的条件结构和风险借款方面满足投资者多种需求的高效率金融系统。
- 提供适当的支助设施是一项艰巨的任务, 涉及到在基础设施、教育、研究和机构建设上进行大量的、昂贵的投资。这是一个缓慢、渐进的过程, 需要政府具备良好的管理能力。
- 许多国家因建筑基础设施和机构涉及大量的费用, 政府集中力量于建设具有良好支助设施以及给予税收优惠的出口加工区。²⁴
- 对于没有能力通过综合努力建设当地设施的较贫穷国家, 迫切需要援助国和机构给予更积极的支持, 协助它们加强私营部门和地方企业, 建设体制能力, 开发和改善物质基础设施, 促进人力资源开发。

²⁴ 关于出口加工区的评估, 见贸发会议“出口加工区; 外国直接投资的作用和对发展的影响”, 贸发会议秘书处的报告(TD/B/WG.1/6), 1993年。

C. 外国直接投资政策和规章制度

1. 放宽外国直接投资政策

53. 1980年代,各国政府关于外国直接投资的政策发生了重大变化。债务危机的加深,技术差距的扩大,以及向面向出口的工业化战略的转移,改变了发展中国家对待外国直接投资的态度。现在人们普遍承认,外国直接投资在促进增长和发展方面可起宝贵的作用。

54. 政府放宽外国直接投资政策的世界趋势始于1980年代,1990年代初期进一步发展,特别是中欧和东欧国家于近期放宽了外国直接投资制度,上述变化可从这些动向看出来。²⁵此外,一些区域集团,如欧洲共同体、加勒比共同体、东部和南部非洲国家优惠贸易区、南美洲南部共同市场和即将成立的北美洲自由贸易协定,都拥有对外国直接投资持更宽松态度的区域一级投资规定。尽管所有发达国家的外国直接投资体制总体而言是相当自由的,但一些历来对外国投资者采取宽松态度的西方国家却对影响外国投资的商业业务实行了某些管制。经合发成员国就制定了“放宽资本流动和流动资本无形交易的准则”。

55. 发展中国家采取的新的自由化措施通常包括:取消对当地所有权的要求和对部门的限制(例如对银行、旅游和电信行业的限制);简化批准程序;放宽进入和建立企业的条件;对资金转让和资本汇回实行较宽松的规则。

56. 然而,这一趋势并不意味着改革的步伐在所有国家是一样的。差别主要在于各国实行何种技术发展战略,取得了哪些成就。建设国内能力有了长足进步的国家,在成为更具有吸引力的投资地点的同时,也有条件采取自由化的外国直接投资制度。一些其他国家一方面欢迎外国直接投资,另一方面又限制外国企业进入为发展当地技术保留的部门。

²⁵ 关于自由化格局的较详细情况,见《1992年世界投资报告》,前引文,第79-85页,以及即将出版的《1993年世界投资报告》。

2. 双边条约和世界银行准则

57. 在过去几年间,促进和保护外国直接投资的双边条约网络不断扩大,到1991年年中总数已达到440个。²⁶为促进有利于外国投资者的环境,东道国缔约了主要涉及以下领域的双边条约:

- 外国投资的待遇(一般包括公平合理的待遇、最惠国待遇,但不包括建立企业权);
- 没收或征用(为公共利益,或为公共目的);
- 补偿(及时、充分和有效,按公认的标准确定);
- 支付转帐(利润、工资和薪资的实际转帐、资本汇回本国以及补偿);
- 代位和争端的解决。

58. 1992年,世界银行应发展委员会的建议,参照双边投资条约、国家投资法规和多边文书确立的一般趋势和规定,编辑了一套有关外国投资待遇法律体制的准则。²⁷世界银行认为,这些准则是“适宜的总体框架,体现了为所有成员的共同利益促进外国直接投资的主要原则”。准则载有以下方面的原则:(a)允许进入;(b)待遇(包括转移投资资本和收益);(c)没收或征用和单方面更改或终止合同;(d)解决争端。这些准则是制订当前外国直接投资待遇的原则和标准的良好参照资料,是有价值的国际文书,提供了各国处理来自任何其他国家的国外直接投资的可接受的一定原则和概念。

3. 鼓励措施和限制措施

59. 除有关外国投资的国家法规和双边条约外,许多东道国还采取特别措施,对外国投资者给予鼓励,或对其提出某些要求。鼓励措施可能包括:

- 财政措施(如优惠税率、免税期、免税、税额抵免、加速折旧、与社会保障缴款和投资储备有关的其他措施);
- 金融措施(如赠款、优惠贷款和贷款担保);
- 关税减让(对外国投资者生产的最终产品实行关税和非关税壁垒,对生产投入给予免税);

²⁶ 见《1992年世界投资报告》,前引书,第77-79页。

²⁷ 世界银行,《外国投资待遇的法律体制,第二卷:准则》,1992年。

- 债务--股本交换(给予外国投资者以债务发行折扣的好处);
- 出口加工区;
- 其他非财政措施(如与基础设施有关的援助、 优惠政府合同以及某些服务的提供)。

60. 限制措施或“绩效要求”，一般被称为与贸易有关的投资措施，可能包括对出口、当地含量、贸易平衡、国内销售、进口替代、当地股本和技术转让等方面的要求。

61. 限制措施常常与鼓励措施连在一起。例如，某一奖励的给予或奖励水平可能以绩效要求的履行为条件，或与其相称。这样，绩效要求被看作是减少东道国鼓励措施代价的一种手段。

62. 鼓励措施的主要目的是影响外国投资者关于投资地点的决定，以便利用外国投资开发计划产业部门，纠正国内的地区不平衡，减少失业。使用绩效要求出于不同目的：保护国内工业；通过后向和前向联系刺激国内生产活动；使外国控制的企业进一步融入东道国经济；使东道国从外国直接投资中获益；抵消一些东道国认为可能减少此类利益的多国企业作法。

63. 采取鼓励措施和限制措施的理论根据是这样一种论点：在跨国公司之间不完全竞争或寡头垄断的情况下，国家应通过影响生产地点、投入的选择、业务规模和产出的销售，在确定其经济基础的构成上发挥更积极的作用。²⁸

64. 无论是发达国家还是发展中国家都在采取鼓励措施和限制措施，一方面吸引外国直接投资，另一方面力求将这种投资产生的利益保留在国内。一些调查研究表明，发达国家往往使用市场准入、关税升级和鼓励投资(常常采取减免一般公司税、赠款或支持高技术部门的全行业方案等形式)等手段来吸引投资者，而发展中国家则更加依赖财政鼓励措施、债务--股本交换和出口加工区。²⁹人们还发现与贸易有关的投资措施更多地在中国使用。

²⁸ 根据经验发现，不完全竞争恰是获得外国直接投资的工业的特点；见联合国《与贸易有关的投资措施对贸易和发展的影响》，联合国出版物，出售品编号：E.91.II.A.19，纽约，1991年。

²⁹ 见经合发组织，《鼓励和限制投资的措施：对国际直接投资的影响》(1989年，巴黎)；联合国《与贸易有关的投资措施……的影响》，前引书；Stephen Guisinger，“东道国吸引和管制外国投资的政策”，Theodore H. Moran和投稿人，《在发展中投资：私人资本的新作用？》(海外发展委员会，华盛顿特区，1986年)。

65. 近年来,各国竞相吸引外国直接投资,已达到许多观察家称之为的“投资战”的程度,这种情况导致越来越多地使用鼓励措施。对46个国家(其中20个为发达国家)政府关于外国直接投资的政策³⁰的调查表明,在1977--1987年期间,最经常的变化是补贴和财政鼓励方面的变化。据记载,政策的变化多达58起,其中21起发生在发达国家,旨在增加外国投资税后和补贴的盈利率。相反,绩效要求方面的变化频率最低,仅有7起政策变更,一起发生在发达国家。

66. 关键的问题是,鼓励措施是否能影响外国投资的地点。关于鼓励措施的作用的调查³¹表明,鼓励措施对吸引外国投资者在东道国投资的作用很小,甚至微不足道。在评估决策者对影响投资地点的各种因素重视程度的调查中,低工资、完备的基础设施和靠近市场等其他考虑常常大大优先于鼓励措施。鼓励措施的作用有限,还可能是因为当各国竞相争取获得外国投资时,具有相同地点条件的国家往往提供多少一样的鼓励措施。

67. 然而,一些其他调查³²表明,虽然鼓励措施在影响是否进行一项海外投资的决定上可能不起主要作用,但在国外设厂的决定作出后,选择外国直接投资地点可能考虑到是否有鼓励措施。这对于可在具有类似成本的生产地点之内进行选择的“可移动”工业尤其如此。汽车和食品加工业似乎特别对东道国的鼓励措施多少有点敏感。

³⁰ 联合国跨国公司中心,“政策政策和外国直接投资”,前引书。

³¹ 有关这些调查研究的论述可查阅联合国《决定外国直接投资的因素》(联合国出版物,出售品编号:E.92.II.A.2,1992年);联合国《与贸易有关的投资措施...》,前引书;S.Guisinger,“东道国吸引和管制外国直接投资的政策”,前引书;S.Guisinger,“国际商业的言辞和现实:关于鼓励措施效力的说明”,联合国,《跨国公司》,第一卷,第2期,纽约,1992年8月。

³² 见:D.J.C.Forsyth,《美国在苏格兰的投资》(纽约,Praeger Publishers,1972年);G.L.Reuber与H.Crookell,M.Emerson和G.Gallais Hamonno,《在发展上的外国私人投资》(牛津Clarendon Press,1973年)。

68. 关于单项鼓励措施,一些证据表明财政鼓励对面向出口的外国直接投资比较重要,而关税保护对着眼于国内市场的外国直接投资重要。债务--股本交换似乎对增加一些拉丁美洲国家的外国直接投资起了作用。³³出口加工区提供一揽子财政,金融和关税减让优惠,连同良好的基础设施和其他优势,有助于一些发展中国家吸引外国直接投资。³⁴

69. 最后,一项调查报告³⁵试图测定投资政策的效用。它请外国投资者具体说明,在所有其他国家一揽子投资政策不变的情况下,它在实行鼓励和限制政策但取消一揽子投资政策的国家将如何行动。研究结果表明,绩效要求对投资地点的影响很小,但鼓励政策在所调查的三分之二的投资者中影响投资地点的决定。因此,政府无法减少吸引外国企业的一揽子政策的内容,而不丧失大量的内流外国直接投资。

70. 从有关鼓励措施的调查中可得出的综合结论是,东道国陷入了“囚犯的困境”。它们竞相出价,结果所有参与者的境况都远不如不出价。正如Guisinger所指出的:“鼓励措施可能事与愿违:增加鼓励措施在竞争情况下不会产生任何净收益,但单方面取消这些措施则会严重损害一国外国资本的流入”。³⁶

71. 因此,各东道国之间协调政策,以减少不必要的损失,对大家都有益。第一步是保证外国直接投资政策更加透明。各国可交换有关其管理制度和其他外国直接投资政策以及这些政策对外国直接投资流动的影响的情况,以便互相了解这些政策的利弊得失。这样做可有助于改进东道国与外国投资者谈判的地位。从跨国公司的角度看,投资政策透明度增加可使它们在对其国际活动较有利的总体政策环境下做出更好的外国直接投资决定。

³³ 国际金融公司和国际金融协会对各国经验所做的研究认为,债务--股本交换方案增加了拉丁美洲的外国直接投资。见J.Bergsman和W.Edisis《拉丁美洲的债务--股本交换和外国直接投资,国际金融公司讨论文件2》,华盛顿特区,1988年;国际金融协会:《促进在拉丁美洲的外国直接投资》,华盛顿特区,1990年。

³⁴ 见贸发会议,“出口加工区……”,前引文。

³⁵ Stephen E.Guisinger以及其他人士等,《鼓励投资措施和绩效要求》(纽约,Praeger Publishers,1985年),该研究由世界银行国际金融公司资助。

³⁶ Stephen Guisinger,“东道国政策……”,前引书,第166页。

72. 乌拉圭回合讨论了与贸易有关的投资措施问题³⁷,认为它们与某些关贸总协定条款不相符合。1991年最后文件草案载列了“与关贸总协定第三条(国民待遇)和第十一条(禁止数量限制)不符的”有关货物贸易的贸易投资措施说明性清单。这些措施中包括限制进口量或进口价值或将其与出口水平包括可动用的外汇联系起来的当地含量要求和措施。这些措施应予通报并在一定年限内取消,规定的年限是发达国家二年,发展中国家五年,最不发达国家七年。发展中国家对符合第十八条的情况³⁸,可暂时背离决定草案所载的规定。此外,谈判还议定,在五年内审查与贸易有关的投资措施清单,并审议是否应以投资和竞争政策的条款予以补充。

XX XX XX XX XX

³⁷ 乌拉圭回合最后文件草案载列了一项涉及与贸易有关的投资措施的决定。见《1992年世界投资报告》,前引书,第70-73页。

³⁸ 即因国际收支问题、幼稚工业和发展考虑而必须采取与贸易有关的投资措施的情况下。