



经济及社会理事会

Distr.
GENERAL

E/CN.4/Sub.2/1995/11
24 July 1995
CHINESE
Original: ENGLISH

人权委员会
防止歧视及保护少数小组委员会
第四十七届会议
临时议程项目 8

实现经济、社会和文化权利

人权的享受,特别是国际劳工和工会权利的享受同
跨国公司的工作方法和活动之间的关系

秘书长编写的背景文件

目 录

	<u>段 次</u>
导 言	1 - 3
一、跨国公司的活动和工作方法	4 - 88
A. 跨国公司的活动和投资的优先项目	12 - 35
B. 跨国公司的全球战略:合并、收购和联营	36 - 57
C. 出口加工区的情况	58 - 67
D. 劳务市场结构的变化和劳资关系的变化	68 - 88
二、主要的人权问题	98 - 144

附 件

参考文件清单

导 言

1. 小组委员会在1994年第四十六届会议第1994/37号决议中,忆及《宪章》中规定联合国的宗旨之一是实现国际合作,以解决具有经济、社会、文化和人道主义性质的国际问题,促进和鼓励尊重所有人的人权;忆及《维也纳宣言和行动纲领》,其中强调必须协同作出努力,确保经济、社会和文化权利能在国家、区域和国际各级得到承认,请秘书长除其他外,编写一份探讨人权的享受,特别是国际劳工和工会权利的享受同跨国公司的工作方法和活动之间的关系的背景文件,供小组在第四十七届会议上作出审议。

2. 这份背景文件全部基于联合国系统的报告和研究。编写本报告时参考的文件清单作为附件列在本文之后。关于国际劳工和工会的情况是在国际劳工组织协作下编写的。为了确立人权和跨国公司的工作方法和活动之间的关系,似有必要首先说明跨国公司的工作方法和活动。因此,背景文件第一章叙述了跨国公司的工作方法和活动;第二章将介绍可能受这些做法影响的某些人权。

3. 虽然这份背景文件谈到了跨国公司的若干工作方法和活动,但它并不打算包罗万象。

一、跨国公司的活动和工作方法

4. 跨国公司被形容为是在其所设在国之外拥有或控制生产或服务设施的企业。它们的产品在不同国家同时制造并通过跨国界的综合经销系统销售。根据贸发会议的研究,所有跨国公司的90%设在少数工业化国家,其国外附属公司设在为数较少的东道国。100家最大的跨国公司中,有53家设在西欧,27家设在美国,14家设在日本。然而,尽管母公司及其附属公司地理上很集中,但为数越来越多的跨国公司正在发展中国家获得设厂特许。在过去40年中,跨国公司的壮大和遍布各地,加之它们的经营越来越复杂,已对许多国家的发展产生了重要影响。跨国公司是一种关键的机制,通过它国家劳务市场受到国际资本条件和商品和服务市场区域变化的影响。

5. 跨国公司在全球经济中扮演了一种极具影响力的角色,控制了全球私有生产资产的33%以上和国际产品贸易的70%,并且在全世界技术创新和工业化世界国民生产总值中占有重要份额。跨国公司是国际金融资本流通的主要渠道。跨国公司的

外国直接投资不仅涉及资本流通,而且还是国与国之间转让技术、管理技能和新的组织形式的手段。

6. 跨国公司通过它们在国外直接投资中的作用,对全球经济和社会发展拥有特殊的影响。跨国公司日益增长的影响可见之于外国直接投资股份的增加。从1985年至1990年,外国直接投资比全世界出口的增长几乎快3倍。在这段时期内,外国直接投资流通的平均年增长率为33%,而出口则为13%。¹ 外国直接投资流通几乎只来自总部设在工业化国家的少数大型跨国公司。仅1%的跨国公司母公司就占全球外国附属公司中外国直接投资股份的一半,而且95%来自发达国家。由于它们愈来愈重要,本节将主要着眼于跨国公司在这一领域中的工作方法和活动。

7. 在过去20年中,国际资本流通出现了前所未有的扩展,造成这种情况的原因是全世界各地经济活动的大规模改变和重新调整。这一变化的核心是许多国家在70年代和80年代经济萧条和债务危机之后作出的有利于市场力量和私人企业的经济政策和组织的改变。重点放在通过以下措施恢复经济平衡:开发市场,包括资本市场;减少国家对经济的干预;将范围广泛的企业私有化并放宽外国控制资产的规定,允许跨国公司进入以往排外的行业;改革税收制度;裁减政府开支,常常包括削减社会服务和减少对消费品的补贴。在许多负债的发展中国家,这些变化是在国际债权人的压力下通过执行结构调整计划实现的。为了吸引和留住跨国公司,许多发展中国家提供免税期,利润汇回便利和各种其他优惠。吸引外国直接投资还“常常规定工资限制,以便使国家的某一行业的劳动力不致因‘开价过高而丢了饭碗’,或更准确的说,在争取这些工作机会的国际竞争中被排除在外”。²

8. 全球经济和企业活动结构近来的变化已彻底改变了跨国公司、社会和国家之间的关系。这种趋势破坏了公司管理层与工人以及公司与政府之间微妙的权力平衡。虽然发展的首要责任在于国家,但正在变化的经济条件减少了国家在这方面的回旋余地,而跨国公司的力量反倒加强了。国家,尤其是发展中国家讨价还价能力的削弱进一步加深了已经在国际一级存在的的不平等。

9. 已经显示出,穷国与富国之间和穷人与富人之间在收入和就业机会方面的悬殊正在以惊人的速度扩大。从1960年到1989年,拥有全世界人口中最富有的20%的国家要比拥有处于最底层的20%的人口的发展快2.7倍。就收入而言,在同一时期,全世界人口中位于顶端的20%所拥有的份额比20%的底层人口的收入从多出30倍增至多60倍。加上国家内部分配的不均匀,同一报告估计,全世界人口中最富有的20%所得到的比最贫困的20%的人口至少高出150倍。

10. 最近联合国在社会发展问题世界首脑会议范围内编写的一份文件指出,尽

管跨国公司可能不应对最初促成这种不平等的条件负责,但它们在外国直接投资方面的活动常常使这一形势恶化。跨国公司可通过它们在就业上的做法和影响到消费者的活动使这种不公平的社会和经济体制永远存在。

11. 尽管发展中国家为吸引外国投资做出了努力,但外国直接投资流通极为不平衡。由于投资者寻求的是其资本的高利润率,而且富国和穷国作为不平等的伙伴在全球市场上竞争,因此只有占百分比很少的外国直接投资流入发展中国家。在全球外国直接投资流通中,发展中国家不断得到越来越少的份额:从1968年的31%降到1988/89年的17%。而83%的投资流进了工业化国家。即使在1975年的顶峰时期,发展中国家的外国直接投资只相当于它们国内生产总值的0.9%,而在1980-1985年期间,只相当于0.4%。得到投资的发展中国家多是那些境况比较好的国家。只有不超过0.2%的跨国投资用于全世界20%的最底层人口。文件指出,例如在外国直接投资流通方式方面所反映出的国际市场的作用正是富国和穷国在全球经济机会分配上悬殊不断扩大的原因之一。

A. 跨国公司的活动和优先投资项目

12. 外国直接投资流通的迅速增加伴随着其在部门分配方面的显著变化,由初级和劳务密集型制造部门转向服务部门(其中包括运输、旅行、通讯、传媒、商业服务、工程和建筑、银行和金融服务、保险和不动产)。相对服务业来说,第二产业中的外国直接投资份额已经下降了;服务业几乎占全世界年度外国直接投资流通的60%。外国直接投资在部门分配方面的变化还伴随着优先投资项目的改变:由劳务密集型技术转向资本密集型技术。结果,即使在劳务密集型制造部门内部,也出现了向资本更密集型行业投资的重大变化。

13. 就创造的工作数量以及劳动力构成而言,跨国公司优先投资项目的改变对就业产生了不良影响。而且它还给发展中国家获得生存所必须的、产品和服务的能力造成有害影响。

14. 制造部门既作为就业的来源也作为生产基本产品的部门发挥重要作用。尽管跨国公司只雇用了全球总劳动力的一小部分,但它们是制造业中特别重要的雇主,占全部制造业就业的10-20%。在发展中国家,在现代化制造部门中跨国公司的就业比率常常是极大的。

15. 在服务行业中,金融资本和技术的利用程度高,而有形资本或劳务的利用程度低。因此,它带动就业的能力低于制造业。例如,德国和美国10%以上,日本18%

以上服务业外向外国直接投资的增加只能带动德国和美国的外国附属公司就业增加4%，而日本增加的甚至更少。另一方面，在90年代对于大多数国家来说，30-50%的外国直接投资创造了外国附属公司制造业就业的70-80%。在某些发达国家，近来跨国公司产生的就业增长的放缓或停滞，部分归因于外国直接投资已从制造部门转向服务部门。有报告说，第三产业/服务部门就业的增加不足以弥补发达国家所在国跨国公司附属公司在制造部门就业方面的下降。

16. 新技术的涌现和追求生产力的不断提高刺激跨国公司甚至在低工资国家建立劳动效率高的工厂。在一些发展中国家，资本密集型服务部门的投资尽管占国民生产总值的比例低，但其增长却超过传统的劳力密集型的制造部门。利用节省劳力技术的增加已成为发达国家和发展中国家同样出现的“无工作增长”的主要原因。对某些工业化国家的估计显示出，从1973年至1987年，产出增长的四分之三来自总的生产力的提高，其余来自资本投资的增加，尽管并没有创造就业。在发展中国家，从1960年至1987年，产出增加的不到三分之一来自劳动力的增长，而三分之二以上来自资本投资的增长。跨国公司在资本和技术密集型生产中的集中已成为限制直接就业的因素之一。报告指出，随着许多跨国公司越来越转为资本密集型并且裁减工人以最大限度地减少开支，它们一直在减少雇员的总数。

17. 尽管跨国公司在全球经济中举足轻重，但它们直接雇用的劳力只占全世界的2-3%，约为7千万人。因此，跨国公司总数的三分之二设在本国，其就业也主要立足本国，工业化国家³占去了上述受雇者的70%以上(5千万人)。然而，即使在这些国家中，跨国公司提供的就业仍占很少的比例。1990年，这种就业水平在美国只占4%，在欧共体占3%，而在日本几乎看不出来。⁴

18. 在发展中国家，由于以农业为主，这种就业人数相对国家总的就业人数而言几乎无足轻重。现已指出，跨国公司对这些国家进行了大量投资但却没有产生大量的就业。例如，1990年，发展中国家经济有活力的人口直接受雇于跨国公司的不足1%。而这些人属于在经济的“现代化”部门使用资本密集技术的熟练工人。80年代，即使外国附属公司的就业普遍扩大，但在非洲、西亚和拉丁美洲却在减少。

19. 投资项目优先顺序的这种变化不仅影响到了现有的就业数量，而且还给所提供的工作质量带来变化，造成一方面高技能、高薪、职业稳定的工人，与另一方面低技能、低薪、职业不稳定的工人之间的差距越来越大。这是因为服务业内部和之间的薪水和工资的差距比制造部门的要大，前者之中低薪、低技能和不保险的工作与另一方面高薪的专业工作之间的两极化现象更为明显。

20. 不规范的就业形式，特别是非全日制工作，在服务业要比农业、制造业和

采掘业普遍,而其中妇女在这些工作中占绝大多数。零售、旅馆和饭店服务业由以雇用数量庞大的非全日制季节工人而为人所知。这些异常或不保险的就业形式常常使工人处于一种不利地位,因为这种就业关系不受适用于全日就业人员的有关工资、工作条件和社会保险标准的管辖。偶尔、临时或非全日制工人常常没有工会组织,因此与按照类似合同安排工作的技术和专业雇员相比,处于一种不利的谈判地位。因此,不标准的就业形式增加了对工作保障的忧虑。

21. 这一部门的工作条件尤其是在发展中国家也在恶化。据报告,例如在某些发展中国家,跨国公司雇用的女性数据处理人员由于任务紧和长时间在计算机前忙碌,常常疲劳、偏头痛、焦虑和处于紧张状态。还发现怀孕和分娩异常情况比例较高。

22. 尤其在发展中国家,开放某些服务业,例如通讯、运输、银行和金融、保险和证券交易(这些都深受经济规模的限制),可能给这些服务业中的当地企业造成被工业化国家的跨国公司提供的更高级的服务力和市场力量所淹没的危险。这可能对这类服务业中的当地企业以及它们所雇用的工人造成有害影响。资本和技术(其改善也需要大量的资金扶持)在这些行业发挥了巨大作用。甚至在工业化国家,各种公司也正在合并为更大的企业以便进行竞争。由于发展中国家难以在需要大量资本的部门进行竞争,向跨国公司开放这类服务业有可能进一步扩大富国与穷国之间以及富人与穷人之间的鸿沟。

23. 现已指出,随着多边贸易谈判乌拉圭回合通过的各项协议的落实,服务部门中的外国直接投资将进一步增加。至今仍享有国家免受国际竞争高度保护的服务业在全世界范围内都面临私有化和取消管制的巨大压力。这样做将会开辟新的就业机会,尤其是在发展中国家,但有可能在工资、工作条件和社会保护方面产生许多不良影响。

24. 服务部门的投资如果出自发展中国家的社会经济需求,且能够改善这些国家人民的生活水准和工作条件的话,是有利于这些国家的。然而财政指标的重要改善并未反映到全部社会经济发展中。相反,数字表明社会经济发展下降,即反映为失业和贫困的增加。如上所示,跨国公司将越来越多的利润用于投资金融部门而不是生产部门。此外,由金融部门投资所积累的高利润并不一定有利于有关的国家,因为它们常常被调往别处。

25. 在农业部门,在发展中国家的跨国公司农业综合企业一般面向出口,规模庞大,资本密集。跨国公司占用种植出口作物的全世界耕地的86%。跨国公司对这些国家的影响十分巨大,因为大多数发展中国家的主导经济活动仍然是以农村为基

础的活动。例如，现已指出，由于许多利用当地土地的项目属于资本密集型，只有那些具有专门技能的人受到雇用。其结果是当地社区获得直接就业的机会极小。

26. 跨国公司渗透到农业部门常常给当地人民和国家的农业优先项目造成消极影响。以利润为动机，跨国公司的投资从粮食作物转向主要向富国出口的更有利可图的经济作物。在许多发展中国家，这一做法正在改变土地的利用形式。

27. 觉得越来越多的当地农场主普遍因无力与强大的跨国公司在生产和推销方面竞争而受到排挤，他们丧失了土地、劳动力和经济职能。实现经济、社会和文化权利特别报告员达尼洛·蒂尔克先生指出，由于日益重视出口农业而造成的土地所有权的改变带来进程是农业工人和小农场主丧失了他们的土地，将土地不仅抵押给农工联合企业公司，还抵押给了由工业以及银行集团控制下的公司。据了解，以农业为基础的土著人民生活中的最严重冲突是因开发水力发电工程造成的。大批人口被迫流离失所，而与这些工程项目有关的频繁水灾有时严重扰乱了这些人的生活。

28. 跨国公司常常将高风险活动放在例如农村人口或土著人口这类脆弱群体的土地上进行，在那里抵制这类项目的经济或政治力量有限，而缺乏监督活动进展的驻地官员和这类地区的偏僻遥远导致不可能做到充分监督。

29. 在供出口用的经济作物生产中常常出现的作物专门化对其提供的工作类型也具有影响。农业和种植业中影响到劳力需求形式的重要季节性表明，作物专门化可对劳务市场造成相当大的冲击。非全日或季节工作日益成为这一部门的就业特征，而且工作条件恶劣。由于越来越多地依赖季节工人和按天数计算合同的工人（他们一般不受国家立法的保护），数量庞大的工人得不到适当的报酬。除此之外，世界市场价格和出口的波动对以出口为导向的商品制度内的就业造成令人不安的影响，使工作更无稳定可言。

30. 尤其是大种植园业，其特点是工作条件极差。根据国际劳工组织关于大种植园业的一份报告，在一些国家中，低工资、工作时间长、季节性失业和维持最低限度的住房和卫生条件属于司空见惯而不是例外。其中女性的比例失调，视商品和国家而定，她们占劳动力的20%至50%不等。许多儿童在跨国公司拥有的大种植园中干活。流动工和合同工在大种植园也很盛行，这种情况更加剧了他们目前的贫困生活水平和工人们试图扭转这一局面而遇到的困难。

31. 由粮食作物转向经济作物对于粮食有保证和享有适足的食物和营养权利也产生了有害影响。所在国人民的基本营养需要常常得不到满足。尽管农业生产数量出现了飞跃，但在发展中国家广大农村人口的条件却恶化了，在许多情况下，尽管农业产量提高，但儿童仍然营养不良。

32. 特别令人忧虑的是,广泛使用农用化学品使农场和种植园,尤其是种植园的工人大量接触有毒物质。跨国公司销售全世界农用化学产品的90%。与使用农用化学品有关的问题在某些国家中更突出,而在这些国家例如文盲率高,培训和防护用品不足,以及管理不足或落后过时进一步降低了农用化学品的安全使用。

33. 跨国公司在寻求市场时主要从那些取缔被认为有危险的化学品的国家出口危险化学产品。尽管粮农组织明文规定不得出口某种类型的农药,但一些受所在国健康和安全管理限制的产品仍然被销往缺乏这类规定或对安全使用一无所知的国家。由于大量使用农用化学品,例如农药、除草剂、杀真菌剂和杀虫剂造成水的污染和粮食污染也引起了人们对环境和公共健康的日益关切。设在阿姆斯特丹的国际海事法院1992年2月判处一大型香蕉跨国公司的种植园因大规模使用农药污染了哥斯达黎加沿岸的水域而必须作出环境赔偿。

34. 跨国公司在其生产过程中使用的其他有毒化学品也给健康造成问题。例如全世界大部分的氯是由跨国公司制造的,而氯是作为潜在有害化学品例如多氯联苯,敌敌畏和戴奥辛的碱基使用的;这些化学品可导致先天缺陷以及生殖、发育和神经系统的损害。跨国公司给石棉、挥发性有机化合物和放射性废弃物的生产和使用也可能带来健康问题。

35. 与有毒产品和废物生产和贸易有关的人权问题已引起联合国人权机构的日益关注。跨国公司是废物的主要制造者。某些废物无法安全储放,而且处理费用很昂贵。凡跨国公司无需将成本内部化时;或当污染者无需在当地或从根本上解决问题时,它们很可能从事有毒废物的国际贸易和向不发达的地区倾弃。随着欧洲和美国颁布了更加严格的废物法,1980年代中期开始出现了国际废物贸易的爆炸性增长。跨国公司发现将有毒废物运往环境法松懈或根本不存在的拉丁美洲和非洲既省钱又方便。

B. 跨国公司的全球战略:合并、收购和联营

36. 跨国公司的全球战略包括对地理上分散的活动进行密切协调、实行专业化和一体化。这些战略既包括合理化又包括增加转移生产的范围。跨国公司通过制订战略联营和一系列非股本安排,包括分转承包、出卖产销权、颁发许可证来从事它们的活动并对国外生产资产加以控制。

37. 跨国公司所采取的全球战略是出于以下动机的:希望通过瞬间扩大市场份额最大限度地获取利益;实现地理或产品的多样化;威胁竞争者或对竞争者的威胁作

出反应；以及通过规模经济，使重复生产合理化，通过研究和推销活动以及削弱工人的讨价还价能力来减少开支。由于工会具有扰乱生产系统的潜力，跨国公司也敌视工会。这种类型的国际扩张无需或很少需要外国直接投资。国际竞争的日益激烈促使雇主不愿意将社会开支内部化。新战略意味着跨国界的生产安排将会出现巨大的变化。

38. 在80年代的后5年中，合并、收购和联营而不是投资新的工厂成为工业化国家外国直接投资的主要手段。联营而不是保持独立，尤其是在通信、汽车和半导体行业发展迅速。这一进程的一个不断自我加强的特征是其势头越来越大，而未能采取同样战略的企业则面临着市场份额不断丧失和被全球更大和咄咄逼人的竞争者收购的危险。

39. 合并、收购和战略联营（一般包括企业之间和企业内部合理化或裁减工人）和扩大了转移生产的范围对就业产生了有害影响。现已指出，尽管80年代后5年外国直接投资有了巨大的增长，但萧条或跨国公司减少全球就业是由这一新的动向造成的。

40. 由于以上战略，跨国公司对外国资产的控制高度集中。许多跨国公司的经营特征可称之为垄断型或寡头垄断型：它们通常是由在其领域处于支配地位的少数公司控制的极为庞大的公司。据估计，跨国公司的约1%就拥有外国直接投资股本的一半或附属公司的全部资产。在这种控制下，跨国公司可以消除竞争并严重地损害别国经济中小农场主和新生工业的经营。

41. 相对各发展中国家的经济来说，许多这类跨国公司的巨大营业总额赋予了它们相当大的谈判能力，而这种能力常常损害所在国潜在的经济收益。例如，据估计，在1980年，10家最大的金融集团所控制的资产价值3万8千亿美元，几乎是43个最不发达国家国内生产总值的4倍和57个中等收入国家国内生产总值的1.5倍，并且相当于全世界24个最富国家国内生产总值的22.5%。在有些情况下，一个跨国公司的经营总额就超过其所在的发展中国家。例如，1993年，一家电器公司的年销售额达到540亿美元，相当于智利、哥斯达黎加和厄瓜多尔三国加在一起的国内生产总值。

42. 寡头之间的势力均衡几乎一律证明是不稳定的。据说，它们彼此之间以对手而不是竞争者相对待。有关企业会辩解说，为了保持竞争力必须牺牲工人，从而为强化工人的劳动和压低实际工资寻找理由。

43. 现已指出，随着以节省开支为主的合理化进程的开展，中短期内合并、收购和联营和全球化进程都将继续对所涉及的企业直接就业产生负面影响。本来以为跨国公司会对所在国经济带来竞争性刺激而实际上并非常常导致所在国工业的复

苏。在许多情况下,当国内市场相对饱和时,当地竞争者不得不关门休业。其原因不仅在于市场份额被跨国公司夺走,而且还在于寡头们作出了旨在消除实际和潜在竞争者的垄断安排(这是许多跨国公司的特征)。因此,跨国公司的寡头垄断控制非但没有增加当地企业的竞争力,反而在很大程度上取代了当地类似的商业活动。

44. 跨国公司采用的战略可能会限制在更大范围内享用其活动所带来的收益,例如,公司为了保持其竞争力,可能力求使市场内部化,即在内部控制和协调它们在某个企业或某个地方拥有的优势和其他资产,而不是向其生产所在国的当地公司转让这些资产的使用权。服务业跨国公司使其优势内部化的另外手段是对签订管理合同、建立伙伴关系和合资企业予以特许,并能同时进入外国市场。

45. 占世界贸易40%的公司内交易使跨国公司得以利用世界各地的价格差来制定全球性的垄断价格。

46. 跨国公司通过内部调拨定价,并在不同的国家间快速转移资金和货物,来操纵公司内部的支付,从而能够逃税,并将一大部分利润返还母公司,而这种做法也加剧了资金外逃。内部调拨定价是指为了对付纳税而为内部交易定价,这种做法会影响资金数据的有效性和可靠性,可干脆称之为抬高成本价和压低利润率。跨国公司普遍采用内部调拨定价的手法,从而给有关国家的收入和税收造成损失。因此,通过这种手法,跨国公司可获得比通过其他手段获得的更多的利润。

47. 跨国公司还可以用内部调拨定价来欺骗工会,使其同意接受比应有水平低得多、或与公司的实际利润升幅不相称的工资升幅。要发现这种手段很不容易,因为这其中既有返还利润的因素,也因为不好确定跨国公司以何种方式向其不同国家的下属公司分配利润(特别是投机性利润)。尽管最近一些国家的政府采取了一些举措,实行单一的税收政策,但跨国公司通过游说成功地阻止了这一对付其内部调拨定价手段的措施。单一税收政策是指一国政府根据公司的全球利润,而不是在某些国家境内申报的利润,来计算公司纳税水平的一种政策。

48. 一些跨国公司雇用海外人员,特别用于担任高级职位,结束使它们能够控制住自己的技术资产,防止因人员流动和“脱离”(跨国公司的雇员辞职另立新公司)而造成技能和专业知识的扩散。跨国公司对海外员工的雇用因行业和部门的不同而不同,但决定海外员工人数比例的关键是一个投资项目进行了多久:项目越新,海外员工的人数就越多。在发展中国家的外国分公司,对海外员工的依赖程度就比较高,高于在发达国家的外国分公司。跨国公司雇用的海外员工尽管总数不算多,但是他们担任行政和高级管理职务的却相对较多。例如,在一家跨国公司设在某个发展中国家的一个分公司里,83%的行政和高级管理职位由来自该跨国公司母国的人员

担任。这种做法限制了东道国的员工学习技能和晋升提拔的机会。跨国公司对教育的贡献也仅限于在大学一级,尤其是局限于工商管理教授。培训的重点放在技术和管理人员身上。

49. 一些跨国公司倾向于仍然使用自己原来的供货厂家,或同这些厂家建立长期的合作关系,这就给东道国的供货厂商挤入某一特定市场或打入已有的过程造成很大的困难,也妨碍了发达国家科技知识的传播。投资者通常带来的技术和管理技能使他们比当地厂商有竞争优势,这对后者会有不利影响,可能会使它们因无力与技术上或其它方面效率更高的供应商竞争而被迫停业。如果一外国分公司转尔依赖进口产品,就会引起所在国产业的调整改变,对曾与跨国公司在业务上保持前后关系的行业的就业造成间接的不利影响。所在国的供应厂家也会因从此需要依赖相当多的进口产品而受到不利影响。

50. 因此,跨国公司与供货商的关系如何将在很大程度上决定它们的影响是否有利于东道国。跨国公司如能增加在当地进行的采购,就能鼓励当地的供货厂家研究如何通过技术上更有效的方法来供货。此外,跨国公司有可能向当地厂家转让的技术和提供的咨询会有利于改进东道国技术上的能力。因此,跨国公司增加当地采购尽管对增加就业意义不大,却对提高东道国的技术能力起着十分重要的作用。在世界市场上不可能无止境地靠低工资作为竞争手段,因此这种技术能力的提高是很有必要的。

51. 因有可能将生产过程分割为几部分故扩大了跨国公司在生产地点上的选择余地。由于选址越来越少地取决于是否靠近最终市场和固定资源,而更多地取决于相对成本,有无经过创造的资产,如高技能劳动力、技术和基础设施,和旨在加强相对优势的政府政策(如减少贸易壁垒,发展教育和培训,等),因而选址方面的灵活性也增加了。这种灵活性以及将生产过程分割成几部分的可能性使管理部门比过去更有能力作出停产或压缩生产规模的决定,将多出投资分配给其他工厂,以便增强其竞争优势,或干脆分包给其他地区。

52. 联合国的一份报告认为,跨国公司之所以能在发展中国家的政府和企业的面前取得相当大的市场力量,归纳起来是靠了下列因素:掌握了各种资源--资金、管理、营销、网络和技能、技术和“专业诀窍”;有能力在世界范围内结合使用和部署这些资源;成功地将其子公司和分公司与整个母公司基本上融合在一起,而不是与所在国的经济融合在一起,而在这方面,拥有垄断地位的跨国公司做得尤为成功;下属公司并不着眼于成为自治企业,而是在行动上倾向于与母公司的策略保持一致。

53. 跨国公司可利用的手段的增强,使它们可以通过在不同国家和社区中挑拨

离间,以达到从中最大限度地渔利的目的,并制造工人、消费者和环境标准方面的“下向合谐”。它们可以通过在劳动标准和劳动力成本较低的国家设厂的办法,逃脱在这方面的“负担”。遇有劳动力成本上升,规模较小的公司就有可能转移另择新址。

54. 跨国公司有了更多的选址可能和转移资金的可能,使它们更能将劳力密集型生产从发达国家转移到劳力成本较低、尔市场自由度较高的地区。在一些跨国公司的母国中,某些行业--如电子和纺织--就业机会减少的现象可能相当严重。跨国公司靠其它国家供应商进行承包(因那里具有更大的相对优势),也在很大程度上排挤了就业。

55. 然而,跨国公司重新设址时,从工业化国家中流失的就业机会并不等于在公司重新设址和扩大的国家中就业机会就会增加,这是因为东道国的这些行业有许多已变得不再象过去那样需要那么多的劳动力了,而且分包也越搞越多,因而东道国相应的就业机会也就减少了。新技术的涌现和不断追求提高生产力刺激跨国公司在甚至是低工资的国家里兴建劳动效率高的工厂、其人力的使用比本国还少。“实际上,新兴的国际一体化生产方式很可能会使某些核心活动与散布在一个公司国际生产系统各单位内的工作出现更大的差距,...产生出越来越多的外国工作。同核心工作相比,许多这种外国工作不稳定,薪水也较低”。³

56. 跨国公司能否发挥就业方面的长期效能,主要取决于它在其全球战略中分配给某一国家子公司的作用。最不利的情况是该分公司只起一个合理化制造商的作用(专以螺丝刀作业),而这往往发生在发展中国家。遇到这种情况时,生产的增值很低,进口用料却很高,而且工人及技术和管理人员拥有的培训和技能都很有限,因此,就业规模就受限制。最有利的情况则是该分公司是某一产品的专业厂家(与螺丝刀作业正好相反),工人的技能和管理方面的主动性都很高,对潜在就业增长的限制只在于该公司本身花多大力气发展生产。

57. 已有人指出,跨国公司的全球战略除了对就业具有不利影响外,还加剧了区域及国际一级的不平等,因为这种战略加剧了低工资装配工作(往往在发展中国家进行)与高技能生产活动(一般在拥有广大的市场和各种技能的工业化国家进行)之间的两极化现象。

C. 出口加工区的情况

58. 出口加工区被称为“在一国关税和贸易制度内构成一自由贸易飞地、其

主要生产出口产品的外国制造公司享受一系列财政和资金方面的优惠的明确划定出的工业区”。‘出口加工区的工资水平通常较低,基础设施较好,并实行优惠性的金融措施,这些因素加在一起被认为是推动这类加工区内国外直接投资增长的一个最重要的原因。优惠性金融措施包括免税期、租金补贴、投资优惠、用于创造就业的特种信贷、用于采购国内原料和半成品的间接补贴、培训赠款和对于资本设备的特殊折旧补贴。已有这种说法:出口加工区是“通过灵活放宽所有传统的经济规则——关税壁垒的必要、利用基础设施服务机会均等的原则、或公平纳税的原则”⁵——建立的。为了控制人员和产品,这种工业飞地常常与其周围的环境完全隔离。

59. 出口加工区企业生产的产品——如果不是专门的话——主要销往高度工业化国家的市场,因此这些产品符合那些市场的需求、技术规定和收入水平,而与所在国大众的需要和需求几乎没有任何关系。

60. 出口加工区的就业增长很高,从1975年至1984年平均达到9%,而从1986年至1990年则年平均高达14%。到八十年代末,全世界约60个发展中国家的200多个出口加工区雇用约有400万名工人。但对间接就业来说其效果则不明显,因为所在国只有若干后向和前向联系(由有关公司产生的供货和接受供货的行业)与出口加工区有关系:在这些加工区开业的公司所需大部分投入来自海外。

61. 尽管迹象表明出口加工区有很高的就业增长,但在所创造的工种及其长期的保持率方面则存在明显的局限性。大部分出口加工区只将其外国直接投资用于少数几种雇用廉价劳动力的行业上,区内创造的就业机会主要是工资相对较低、不需要技能或只需要半技能的工种。工作条件常常很差,并有害于健康。加工区的生产常常造成重要的污染现象。工人经常在没有警告和安全设备的情况下直接受到辐射、有毒物质和化学品的影响,在电子行业的工人尤为如此。各加工区里,16岁以上的年青女性平均占工人总数的70%到80%,被雇用的主要原因是未婚,没有家庭负担,且经验很少。许多雇主认为妇女更听话,更少争取权利或参加工会活动。在同一加工区内女工的工资比男工低20%至50%。工时通常比区外长25%,夜班和加班的次数也比国家公司高。所有这些条件都造成了工人能力过早耗尽,而女工更是刚满25岁就离开公司。出口加工区的就业年限较短,约为5年。一般来说干到结婚就不干了。

62. 在出口加工区工作常常不稳定,就业保障很有限。已经有人指出,只重视外资跨国公司的做法已经在一定程度上造成了一种十分突出的工业单一经营状况,要么是电子工业型、要么是纺织和服装工业型。这种做法还增加了因近乎于只依赖一种出口行业而有可能产生的经济和社会风险。随着劳动力成本的上升,重新选址,尤其是占出口加工区大部分的中、小型加工区可能作出重新选址的决定,因为它们

的设址决定在很大程度上受成本考虑的影响。此外,这些加工区内的各行各业均受制于世界市场的波动和发达国家的保护主义措施。如果出现不利情况,跨国公司就有可能将其工厂移到别处,从而造成这些工业部门的就业大量减少,并使有关国家在跨国公司的要求面前变得极易屈从。

63. 出口加工区提供的培训和提高技能的机会也很不理想。加工区内高度专业化的分公司可能向所在国转让的技术和技能都是能少就少,在里面工作的大部分青年女工都从事低技能的工作,很少有机会接触层次更高的技术。加工区内的劳动力需求方面的经验表明,如果员工周转率高。就有可能提高生产率。另外,跨国公司在加工区的生产高度依赖进口,这也影响了技术和技能的转让。已经有人指出过,这种只依赖进口的方向,或者说是排斥当地供货的方向,深植于出口加工区享有的特权制度之中,即不用承受关税、进口限制、外汇管制,和鼓励就地采购而非进口的措施等的负担。

64. 正是在出口加工区,工人们参加全国性工会以便进行集体谈判和进行罢工的权利受到政府相当程度的限制,因为政府方面认为,工会活动只会妨碍对某一行业的外国直接投资。这种情形在电子行业尤为突出。在有些情况下,实行这种限制是因为跨国公司事先提出了投资的先决条件。在一些国家,由于电子工业的某些跨国公司施加的压力,全行业的工会活动遭到禁止,只能进行公司内部的工会活动。另外一种情况是任何工会活动均被禁止。还有一种情况是,公司在加工区开业以后,10年之内不适用关于罢工、雇主停工和调解的法律。

65. 在出口加工区内,争取对工会的承认方面的困难以及执法不严是造成工人权利受损的另一原因。在某国曾有这样的情况,尽管法律禁止歧视,但出口加工区内的企业却不雇用工会成员。另一个阻碍工人组织起来的因素是,加工区出于安全或其它原因一般都是封闭起来的,任何人未经许可通常被禁止入内。

66. 出口加工区内的跨国公司对本行业的当地厂家以及这些厂家在国内经济法律中雇用的工人均造成了不利影响。对外国投资者的慷慨优惠使得享受不到这些优惠的当地企业处于不利的劣势地位,并加剧了社会和经济发展的不平衡。

67. 据国际劳工组织的看法,正在兴起的一种新的农业生产方式在某些情况下与出口加工区内看到的那些方式如出一辙,这种方式包含租用大片的土地--尤其是跨国公司租用--,用于生产出口产品和“非传统作物”,主要是水果、蔬菜和花卉,重点销往欧洲市场。这一行业的投资者与大型食品加工公司有密切关系。同传统的种植园制度相比,这种投资所用的固定资本很少,灵活性很高。雇工都是临时的日工,得不到多少劳动法的保护。而且许多当地的农民因无力与跨国公司竞争,被排挤

到行业的边缘,丧失了土地,无法进行经济活动。

D. 劳务市场结构和劳资关系的变化

68. 劳务市场结构和劳资关系方面的变化在若干方面造成了工人及其组织谈判地位的下降。新的生产方式导致劳动力结构的变化,而跨国公司也采用了更为直接的方法来削弱工人的集体谈判地位,包括优先雇佣非工会成员;限制对工会的承认;只建立基于公司的劳资关系结构/公司内部工会;逐级向上的磋商程序;不愿公布雇佣和投资计划的资料。

1. 分包和外部采购

69. 许多跨国公司已不再拥有和经营生产其产品的部分配件的工厂,这种情况较多地出现在面向出口的轻工制造行业(如纺织、服装、玩具、鞋和运动产品行业)。随着贸易壁垒的消除、通讯技术的改进和国际竞争的加剧,跨国公司将上述类型产品的生产分包出去,然后坐当全球分销商。正如上文所指出的,发展中国家工人在获取技能和就业流动方面的机会都有限,这是因为跨国公司倾向于雇佣海外人员,并继续使用原有的供货商。更有甚之,它们在发展中国家的分公司通常只担任“合理化制造者”的角色,这就使工人接受培训的可能更少。

70. 因此,这些分公司已经开始减少对长期雇工的依赖,转而雇佣少数专业程度高、技能熟练的核心员工,配以临时工为辅助。大量的员工是通过分包和外部采购来雇佣的,特别是在东道国和母国的劳动密集型生产中采取这种做法。公司的小核心由总部、管理部门和职员组成,处于一个独立的分包公司网络的中心,而这一层的分包公司又去雇自己的分包商。然而,“跨国公司仍处于这些分包金字塔的顶端,提供给这种工厂大部分的生产订单,因而对这些工厂的生产有重大影响。”⁶

71. 在许多发展中国家跨国公司的这种工作方式助长了非正式雇用的激增,通常是工资低、工期短的工作。通过这种外部采购提供的工作质量通常达不到正式部门雇用的标准。若从中心变换工作到网络的外围,工作条件便随之恶化,工资水平下降。特别令人关注的是,发展中国家的不少完全独立的小厂家也参与国际性的公司间分包安排,最终不得不听从发达国家的厂商、采购商和分销商的安排和驱使而正是这些小厂家的工作条件不符合正常标准。

72. 妇女和易受害群体--如流动工人--占非正式部门雇工的很大一部分,而又

通常处于跨国公司分包链的最底部一环，亦即受剥削和歧视最甚。这些人通常以计件取酬，而不是按工作日领薪，而且得不到劳动法的保护。

73. 分包的做法在核心员工(跨国公司直接雇用的职员)和受雇于独立的中小型分包公司尤其是海外的分包公司的外围工人之间制造了隔阂，这就削弱了工会的谈判实力。此外，工人的分散和分割使工会极难进行有效的活动，因此工会利用组织力量对其他领域施加影响的能力也受到削弱。

74. 在农业方面，跨国公司越来越多地同当地的小型农户达成承包安排，生产销往欧洲的出口作物。大型跨国公司不遗余力地扩大这种方式的生产。作出这种安排时，由跨国公司定价，确定生产何种作物及其种植条件、生产条件、确定农业商品的销售计划、销售质量及销售期。农业投入、信贷和技术支持由跨国公司提供。

75. 通过这种安排，跨国公司减少了对农业生产的直接参与，将农业生产中的风险转嫁到当地的生产商身上，而这些生产商实际上成了自己土地上或租种土地上的雇工。举例说，当市场需求疲软时，公司可拒绝购买该产品。遇到这种情况时，跨国公司常常借质量管理之由拒收大批的产品，而当地的农户却不得不自己承担生产开支。跨国公司减少直接参与农业生产就可集中力量从事附加值高的活动，如对这些产品进行加工。为此，当地的农业、农民和雇工不得不自己承担主要的投资费用和农业生产的风险。更有甚之，他们还得不到从事农业生产的大部分优惠，甚至连自己从大片的土地上创造的收益都得不到。

76. 已有人指出，通常与分包有关的工资雇佣的不稳定方式本身就有问题，因为从实质上看它使人无法从事正当体面的工作。这是因为要到达劳务市场的上游、报酬更高的工作要求至少受过中等教育，并有一定的关系网；同时也因为正在出现劳务市场分门别类的强劲势头。尽管并非所有的非工资雇佣都反映出上述被从体面工作中排斥出去的现象，实际上相当一部分的自我雇佣都是被排斥在工资雇佣之外的结果。当“自我雇佣”对正式部门生产具有竞争力时，较大的企业就可能使用这些自我雇工，作为中间产品的低成本生产商，表面上看不出来、实际上，不受保护的工资工人就是被这样利用的。国际劳工组织的一份报告指出，根本的问题是一个双重性的问题：一方面是“坏”工作，比较容易找但集中在贫困地区；另一方面“好”工作难找，但有一定的保障和不错的条件。这就是说，存在不同层次的排斥。因此，有可能进入劳务市场，但同时会被排斥在“好”工作之外。劳务市场的分类常常是根据很容易划分的群体进行的(明显根据如性别、种族和国籍)，因此，被排斥于谋生的行列就与其他形式的社会排斥分不开了。

2. “最佳行为”或精简生产方式

77. 跨国公司现倾向于不再援用集体的劳资关系,而改为将重点放在核心雇员/雇员群体身上的人力资源管理。目前它们越来越多地采用的“最佳行为”方式或精简生产方式就代表了这种组织形式概念。

78. 精简生产方式是指一种更为封闭的内部劳务市场,其中核心工人享有更高的工作保障标准和水平,但核心工人和外围工人层次更为分明,并日益趋向于排挤和排斥年纪较大、技能较差或其他方面具有较少吸引力的工人。一方面,对核心工人付以优惠的报酬,这在很大程度上是从经济上鼓励他们不参加工会;另一方面,将外围工人组织起来已日益困难。因此,这种划分核心工人和外围工人的做法破坏了有效的工会活动。这种方式尽管保障了核心工人的利益,却使外围工人陷于工作无保障、收入下降的地步,加剧了世界范围的社会、经济不平衡现象。

3. 非工会优先和对承认工会的限制

79. 各国政府对吸引外国直接投资的激烈竞争使跨国公司的谈判实力得以增强,这就有可能使它们要求东道国的让步,特别是在社会和劳动标准方面。因此,对国家的社会和劳务市场的自主权就很可能被侵蚀,而且还可能给东道国和母国的社会和劳动标准造成向下的压力。

80. 尽管在很大程度上影响到外国直接投资的因素有:高增长率、正在扩展的市场,等等,跨国公司仍倾向于采用不喜欢工会的做法。外国分公司在金融、运输、通讯、公用事业等部门趋向于非工会化。而最近,较小型的跨国公司尤其不愿意总是尊重其雇员有代表的权利,在某些情况下还阻扰雇员组织工会活动。在一些发达国家的中小型跨国公司中,出现了建立非工会工厂的趋向。

81. 跨国公司在很多情况并非就简单地接受工会化,而是限制有组织的工会数量。为避免同多个工会的代表打交道,一些跨国公司已表明了只愿同一个而不是几个工会打交道的意向,这就在工会之间造成了所谓“选美”现象,从而削弱了工会的谈判力量。

82. 尽管大型跨国公司在集体协议中有承认工会的较好记录,有一些公司订的标准甚至订得比所在国同类公司的标准还要高,但仍然有一些大公司采取“非工会的作法”。一般地说,在较大的公司工作的工人可得到优惠的报酬,用以鼓励他们不参加工会。

4. 以公司为基础的劳资关系结构和公司内部工会

83. 采用以公司为基础的劳资关系结构和公司内部工会做法的主要是欧洲的跨国公司,而且与跨国公司当今的活动中普遍流行的复杂的一体化战略分不开。这种做法已不属于基于行业集体谈判的传统做法。公司内部工会基本上是指以某工作单位的雇员为基础的团体,它们在很大程度上受到管理部门的控制,实际上是一种分裂的毫无实力的组织,只被允许处理一些个别的投诉。尽管这种形式的工会的地位有限,但允许其存在的公司仍然很少。

5. 逐级或向上的磋商程序

84. 工人的谈判实力正在下降,跨国公司子公司的管理人员与雇员之间的有效谈判也在减少,这是因为影响雇佣和生产率的重大决定越来越多地由跨国公司的母公司直接作出。劳资关系功能的大量下放常常伴随着越来越多的向上磋商程序的规定,至少在一些问题上是如此。这些规定可导致出现复杂、基础广泛、但同时又等级森严的管理结构。与所在国国内的竞争者相比,外国子公司的人事管理人员更愿直接听取负责劳务关系的上级管理部门的意见。

85. 这种逐级或向上的磋商程序可能导致冗长的决策过程,使工会难以弄清公司里谁是有效力的、经授权的决策者或谈判对手,也更难掌握及时、准确的资料,以便就工人关心的问题平衡、有意义的谈判。如果不下放决策权,或者工会无法更多地或直接地参与高层决策,谈判过程只会对跨国公司有利,而对于工会则是不平等和缺少公平的。分公司可能会采用目前的方式逃避在劳资关系或谈判方面的责任。

86. 尽管由母公司的管理层来决定最后的谈判条件,这些公司在其子公司发生严重劳动事故时往往不大愿意承担责任。由于缺乏负责者的明确定义,跨国公司得以逃避对劳动中的不幸事件和事故应负的责任。

6. 缺乏透明度

87. 跨国公司一般不愿公布关于雇佣和投资计划的资料,这也限制了工会作出有效决策。跨国公司更愿意公布关于财务和经营方面的资料,而不是有关雇佣和投

资计划的资料。按照《国际劳工组织关于跨国企业和社会政策的原则的三方宣言》(第54段),跨国公司应该向工人代表提供进行有意义的谈判所需要的资料,并使他们对该实体或企业总的经营情况有一种真实公允的认识。资料应及时可靠。此外,应对可能发生的变化予以应有的注意,并使跨国公司使用的核算标准相互一致,以提高财务统计的透明度、质量和可比性。这种资料被视为是工人了解该实体或企业经营情况的真实、公平全貌所必不可少的。

88. 即使在与工会代表进行广泛协商的情况下,这种资料通常也只是自愿提供的。在有些情况下,跨国公司更情愿利用协商委员会而不是工会来向工人传达信息,但是,协商的范围可能很窄。所以,缺乏可靠的资料,工会难以作出有效的决定。

二、主要人权问题

89. 跨国公司的活动和工作方法关系到是否可有效享有一系列人权,其中包括各国人民的自决权和对本国自然财富和资源的永久主权权利;发展权;人人享有足以保持本身及家庭健康和幸福的生活水准的权利和不断改善生活条件的权利;人人享有可以达到的最高的体质和心理健康的标准的权利;充分的生产就业的权利;人人享有公正和良好工作条件的权利;成立和加入工会的权利、罢工的权利和集体谈判的权利;人人享有社会保险的权利;人人享有科学进步及其应用所产生的利益的权利;人人享有社会和国际秩序的权利。跨国公司的做法还关系到某些群体和居民的权利,包括妇女、儿童、移徙工人和土著居民的权利。

90. 《发展权利宣言》对发展规定的定义是“经济、社会、文化和政治的全面进程,其目的是在全体人民和所有个人积极、自由和有意义地参与发展及其带来的利益的公平分配的基础上,不断改善全体人民和所有个人的福利。”这既是一项普遍的权利,每个人和全体人民都应享有,而且还是一项多方面的综合权利,经济、社会、公民、文化和政治方面的各种因素相互依存和相互补充。因此,所采取的方法不应是局部和支零破碎的,执行方法不应带有选择性和划分高低层次。所争取的进步不仅是经济和财务效率及主要宏观经济指标的改善,而是可以用社会公正、平等、福利和对所有个人、群体和人民基本尊严的尊重加以衡量的总体目标。

91. 但是,跨国公司持有的发展概念往往非常狭隘,它们的活动和工作方法是为了获取最大利润,而不是增进平等和改善人们的福利。它们的投资重点和包括生产技术在内的工作方法,反映了这种狭隘的经济取向。正如秘书长在其他场合所指出的那样,跨国公司通常对最贫穷的国家并不感兴趣。这些公司在谋求最大利润时,

表现出一种明显的倾向,只选择收入水平高、经济环境合宜--包括免税奖励办法、廉价劳力和易于得到自然资源--和政治上显然稳定的数量有限的一些发展中国家。工业制造分厂的厂址和投资集中在某些发展中国家,反映了过去殖民地或半殖民地的关系。因此,跨国公司的投资和殖民地开拓政策往往加剧了国家之间的不平等,造成依赖性贸易结构的长期存在。

92. 由于跨国公司的生产往往是为了收入水平较高的群体,这些群体主要在发达国家,所以其产品仅符合这些市场的需求、技术规格和收入水平,而与所在国人民的需要或需求几乎毫无关系。据指出,现行的技术反映的是现有的收入分配格局,迎合国际社会富裕成员的喜好。

93. 跨国公司的活动还包含反映特定价值取向的生产转让和消费方式,而这种价值取向与特别是发展中国家的具体条件和需要也许无关。跨国公司与所在国之间关系“所促成的增长和工业化格局常常是造成投资和相关活动的利益分配不平等,限制发展中国家争取自力更生发展的能力。”⁷

94. 因此,虽然跨国公司是经济发展的重要参与者,但其活动所带来的消费品和服务、金融资本、技术和技能等利益在分配方面并不平等,受益者只是那些具有购买力者。普遍实行的转帐价格方法,发展中国家初级商品和制成品出口的国际市场不断衰退,再加上金融市场的波动进一步加剧,这一切严重削弱了跨国公司活动对所在国发展中国家带来的惠益。在金融部门投资积累的高额利润,并不一定使有关国家受益,因为“利润的回流会造成对发展中国家进行生产投资的资本所剩无几”。⁸而这些又更进一步剥夺了这些国家的必要资源,使它们难以实现经济、社会和文化权利以及发展权。据认为,发展中国家资源控制权向发达国家利益集团的转移,是阻碍实现发展权的一个障碍。

95. 据指出,虽然科技发展为改善人民和国家的生活条件提供了越来越广泛的机会,但在有些情况下,也可能造成社会问题,威胁个人的人权和基本自由。据强调,科学和技术不应服从利润目标,而是应该服从社会的需要。只有当民主也扩大到经济领域时,科学和技术才能发挥真正的社会作用。秘书长已在其他场合指出过,不能再由利润法则来管理世界经济的未来。

96. 实现发展权的条件是必须由人民自己来确定发展目标,对利益必须公平分配。发展权工作组强调指出了什么构成“发展”的本质:“不能把发展视为一种从外国输入的现象。……落实发展权只能是推行本国政策和战略的结果,这种政策战略必然考虑到各国的具体情况,同时也承认经济现实。没有一切国家都能普遍采用的现成的落实发展权的模式。这只能是长期辛勤的结果,必须按照每个国家固有的

具体条件来策划,……”⁹

97. 人们普遍承认,国家担负下列主要责任:促进本国人民的经济、社会和文化发展,选择本国的发展手段和目标,充分调动和利用本国的资源,实行渐进的经济和社会改革,确保本国人民充分参与发展进程和分享发展的成果。人民的自决权是所有人民在不受外来干涉情况下自由决定其政治地位和谋求其经济、社会和文化发展的权利。正如秘书长所指出,“跨国公司在谋取其经济利益时,可能并非一贯尊重自决权”,特别是按照国际人权盟约第1条第2款和大会1962年12月14日第1803(XVII)号决议规定,“自决权被认为是对自然财富和资源的永久主权”。跨国公司可能特别倾向于反对以公共事业、安全或国家利益为理由对资产的国有化采用国际标准,因为这些企业可能不容易认识到公共必要性高于本国和外国纯粹的私人利益。¹⁰

98. 以下是载于国际文书和联合国决议并特别关系到跨国公司的一些原则:

- (a) 《经济、社会和文化权利国际盟约》及《公民权利和政治权利国际盟约》。共同的第1(2)条:“所有人民得为他们自己的目的自由处置他们的天然财富和资源,而不损害根据基于互利原则的国际经济合作和国际法而产生的任何义务。在任何情况下不得剥夺一个人民自己的生存手段。”;
- (b) 大会1962年12月14日第1803(XVII)号决议--“天然资源之永久主权”。
 - (一) 序言部分第八段:“……提供经济及技术协助、贷借款项及增加外国投资不得附有与受助国家利益相抵触之条件。”;
 - (二) 第2段:“天然资源之查勘、开发与处置,以及为此目的而输入所需外国资本时,均应符合各民族及各国族自行认为在许可、限制或禁止此等活动上所必要或所应有之规则及条件。”;
 - (三) 第3段:“此等活动如经许可,则输入之资本及其收益应受许可条款、现行国内法和国际法之管辖。所获之利润必须按投资者与受助国双方对每一项情事自由议定之比例分派,但须妥为注意,务使受助国对其天然财富与资源之主权,绝对不受损害。”;
- (c) 大会1974年12月12日第3281(XXIV)号决议--“各国经济权利和义务宪章”。
 - (一) 第2(2)(a)条:“各国有权按照其法律和规章并依照其国家目标和优先次序,对在其国家管辖范围内的外国投资加以管理和行使权

力。任何国家不得被迫对国外投资给予优惠待遇。”；

(二) 第2(2)(b)条：“各国有权管理和监督其国家管辖范围内的跨国公司的活动，并采取措施保证这些活动遵守其法律、规章和条例及符合其经济和社会政策。跨国公司不得干涉所在国的内政。每个国家在行使本项内所规定的权利时，应在充分顾到本国主权权利的前提下，与其他国家合作。”

(d) 大会1969年12月11日第2542(XXIV)号决议——“社会进步及发展宣言”。

(一) 第12条：“……社会进步及发展应进一步旨在实现……消除一切形式之外国经济剥削，尤其国际垄断事业所实行者，俾使各国人民均能充分享受其本国资源之利益。”

99. 但是，国际生产系统一体化的出现，跨国公司厂址流动性的增加及其垄断和寡头卖主垄断的趋向，加强了跨国公司的谈判力量，同时也导致国家特别是发展中国家决策能力的丧失。国际上竞争资本、市场和劳力的压力越来越大，促使国家调遣控制的范围缩小。因此，“虽然国家可以控制其自然资源的所有权及使用，国家有权公平分享通过外资开采自然资源所取得的利益，这是行使主权的内在组成部分，但是发展中国家的政府因为在与外国投资者谈判中处于相对弱势而并非总是能够充分坚持其各项权利。”¹¹

100. 按照各国在国际舞台上的地位，这种情况在不同的区域表现了不同的程度，但总的来说，“工业化较先进国家的经济政策和状况正在对工业化不太先进的国家产生日益强大的经济影响。”¹² “关闭跨国公司的分厂，拒绝设立分厂，停止生产或购买本国商品，或仅仅是威胁采取这类措施，都可能对发展中国家的政府产生巨大的影响。停止或撤回财政援助可能同样见效。”这些做法可能与促进人权相抵触。¹³

101. 自由化进程会减弱国家或当地政府创造必要条件实现经济、社会和文化权利的能力。据指出，“当旨在刺激私营部门的措施付诸实施的时候，往往出现的情况就是事实上放弃以前属于国家的责任。”¹⁴ 该报告还强调指出，“‘自由市场’从来没有力量或能力创造条件，使全体公民的经济、社会和文化权利得到满足和充分实现。”¹⁵ 在这方面，发展权工作组也强调，国家不能放弃其责任，听任市场力量的左右。

102. 在许多情况下，这一进程导致了劳动、环境和其他人权标准的降低。随着管理跨国公司经营活动的国家立法的削弱和跨国公司谈判力量的加强，形成了一

种“管理上的缺口”，造成各种标准的协调性下降，对享有人权造成不利的影 响。另外，据指出，“跨国公司通过其直接游说活动，争取减少国家的投资限制；放松国际管制；降低环境、劳动和消费标准；以及废除统一的税收政策，以此来蓄意损害政府提高社会上更贫穷和更弱小公民和群体福利的能力。此外，为了努力获取最优惠的投资一揽子政策，跨国公司还挑动各国政府之间相互竞争，有意削弱各国政府促进社会福利的能力。”¹⁶

103. 劳工组织的一份讨论文件指出，国家的退缩，生产系统为适应更加以市场为导向和外向型经济进行的全球调整，总之，经济活动的日益国际化，已生成了容纳和排斥的新格局，涉及整个国家范围，因此在很大程度上促成了全球的不平等。跨国公司是造成这种排斥的要素之一。在国际上，这包括排除在相宜的国际商品市场之外；排除在高工资劳力市场之外；排除在跨国公司的经营收益之外；排除在保障范围之外；排除在全球资源的使用范围之外。这些新的格局还涉及国家内的小圈子结构，因为国际贸易体系的需求使投资、就业和财富集中在少数一些经济领域，或者说只有少数权贵加入了国际消费社会，而普通大众则被排除在外。总之，这些新的格局涉及到：是否有机会获得生产资源，如土地、资本和技术；是否有机会获得收入；是否有机会进入市场；是否有机会获得商品和劳务；是否有机会享受社会保险，以及是否有机会享有整个经济增长所带来的利益。

就 业

104. 关于工作权的重要性，据指出，“调节人们工作和生活条件的权利是那些与个人个性发展直接相关的权利；因为工作过程促成一个人的基本特性。劳动培养个性的这种功能是由劳动中所含的社会特性决定的。因此，需要特别注意进一步发展工作权，1948年《世界人权宣言》第23条和《经济、社会和文化权利国际盟约》第6条都谈到这项要求。”¹⁷

105. 此外，对大多数家庭特别是贫穷家庭来说，劳动工资是主要收入来源，社会保护的许多方面都与有固定工资的就业相联系。就业提供了名正言顺的社会地位和获得收入的机会。被排除在劳力市场之外和生产性资产之外，不能从事生产劳动和争取适当的收入，这些是其他领域的排斥所围绕的核心问题。

106. 据估计，这些公司创造的直接和间接就业总共只占世界劳动力的大约5%，在世界劳动力中所占的比例非常小。如果与这些企业所控制的资产相比，这个数字甚至更加微不足道。但是，据指出，这个数字并未准确地反映这些企业对就业水平的

实际影响。跨国公司征聘的直接就业有时候会代换本国公司的工作,不过这种代换影响的程度,在各种产业和各个国家不尽相同。

107. 公司合并、收购和战略联盟(一般涉及企业之间和企业内部合理化或裁减人员)以及生产搬迁规模的扩大,大大加强了管理部门的决策能力,管理部门可作出决定,关闭或削减生产活动,将追加投资转向其他工厂以增加其竞争优势,以及(或者)向其他领域分包合同,这些举措对人人享有充分的生产就业的权利及有关人权产生了不利的影响。

108. 跨国公司流动性的加强使它们能够逃避劳工标准的“责任”,迁移到标准较低的国家。另外,随着人工成本的增加,小公司特别可能迁移。这种可能性再加上对外国直接投资的世界竞争而造成的许多国家劳工标准的下降,对工人的权利产生了极为不利的影响。

109. 投资重点的转移、资本密集型生产技术的采用、生产过程的划分、厂址灵活性的增加、对长期劳动力依赖性的减少以及分包合同的做法,对就业产生了不利的影响,影响了工作机会的数量和质量。就业机会主要是对拥有特别技能者开放;非技术工人的机会不断减少。这些做法促成劳力市场内少数核心技术工人与大量非技术或半技术工人之间的不平等差距越来越大。结果,当地社区,特别是发展中国家的当地社区,几乎得不到直接就业的机会。

110. 技术工作往往工资较高和较稳定,而非技术或半技术工作工资低和欠稳定。边缘和临时劳动力通常承接短期或非全时合同或者为在家庭工作的工人,其中许多人通过分承包商接受雇用。已经指出,尽管跨国公司给其工人的待遇通常优于当地公司,支付的工资绝对值很高,但这些工资有时仍相对低于工人的生产率。跨国公司的雇员很少分享雇用他们的企业所得的利润。因此,虽然跨国公司付的工资可能高于当地公司,但它们对资源的分配更加不公平。所以,人们认为适当和负责的工资水准不仅需要审查绝对数字,而且也应该审查工资/利润比例。劳工组织有关多国企业和社会政策三方原则宣言(第34段)规定,工资、福利和工作条件除了其他外应该与企业的经济地位挂钩。此外,跨国公司在发展中国家特别是在出口加工区的雇员和通过分包合同安排雇用的工人,常常是工作条件危险,工作时间漫长,工资微薄,加班没有补偿。工人,特别是电子工业的工人常常受辐射、有毒物质和化学品的危害,毫无警告或没有安全设备。

111. 劳工组织有关多国企业和社会政策三方原则宣言要求跨国公司提供的工业条件不得低于东道国类似雇主提供的条件(第33段)。要求它们保持最高标准的安全和卫生条件,铭记它们在整个企业内的有关经验,包括有关特别危害的任何知识

(第37段)。但是,通过分包合同安排,制造与销售分离,促使跨国公司宣称对制造其产品的工厂工作条件或工资水平没有责任。这些不正常或危险的就业形式使工人处于不利地位,因为雇用关系不受适用于全时就业人员的工资、工作条件和社会保险标准的约束。

112. 秘书长在其他场合在关于跨国公司活动对发展权的影响时说,“为了将生产成本压到最低限度,跨国公司会在诱惑下抑制工资上涨到一定水平以及由雇主参与的社会保险计划的发展。”¹⁸ 此外,为了避免成本上升,“跨国公司对待改善工作安全条件和消除污染的计划会抱着某种不赞成的态度”。¹⁹

113. 跨国公司的这些做法增加了现有的地区和国际不平等现象,使低工资组装工作(基本在发展中国家)与高技术活动(有可能在已拥有市场规模和技术工人的工业化国家进行)之间的两级分化进一步加剧。

114. 它们还削弱了国家奉行充分的生产就业(《经济、社会、文化权利国际盟约》第6条第(2)款)以及采取措施确保除其他事项外所有人在获得就业和收入公平分配方面机会均等(《发展权利宣言》第8条)政策的可能性。

115. 这种做法还对若干人权造成不利影响,其中尤其包括每个人参与、促进并享受经济、社会、文化和政治发展的权利(《发展权利宣言》第1条第(1)款);人人享受充分的生产就业权利(劳工组织章程);工作权,其中包括人人应有机会凭其工作来谋生的权利(《世界人权宣言》第23条第(1)款和《经济、社会、文化权利国际盟约》第6条第(1)款);人人享受社会保障,包括社会保险的权利(《经济、社会、文化权利宣言》第9条);获得相当的生活水准的权利(《世界人权宣言》第25条第(1)款和《经济、社会、文化权利国际盟约》第11条);人人享受公正和良好的工作条件的权利(《世界人权宣言》第23条第(3)款和《经济、社会、文化权利国际盟约》第7条);享有安全和卫生的工作条件的权利(《经济、社会、文化权利国际盟约》第7条(b)项);人人享受能达到的最高的体质和心理健康的标准,这要求采取步骤,以便除了其他外改善环境卫生和工业卫生的各个方面(《经济、社会、文化权利国际盟约》第12条第(1)款和第(2)款(b)项)。

处于不利地位的群体

116. 劳力市场往往围绕着易于分辨的群体(尤其以性别、种族和国籍为基础)划分。妇女和移民在低工资、非技术或半技术工作中的比例不相称,是造成他们生活水准低下的原因。许多儿童据说在种植部门为跨国公司工作。

117. 妇女和移民在非正规部门中占大部分,而非正规部门通常处于跨国公司分包合同环节的最末端,所受的剥削和歧视最为严重。他们领取工资常常是计件制,而不是按工作天数计算,他们得不到劳工立法的保护。

118. 妇女的工资一般低于从事类似工作的男子。工作时间通常比其他地方长,夜班和加班频率也高于本国公司。

119. 处于不利地位和易受害群体还受到农业化学品使用的影响,因为不识字、缺乏适当培训和保护条件以及控制措施欠缺和过时,削减了这些化学品安全使用的可能性。这尤其影响到人人享受安全和卫生工作条件的权利(《社会、经济、文化权利国际盟约》第7条(b)项)。

120. 跨国公司在当地居民领土上进行的许多项目缺乏他们的参与和与他们的协商,这影响了当地居民控制他们自己的发展和管理他们自己的自然资源的权利(劳工组织关于独立国家的土著和部落人民的第169号公约第7和15条)。

121. 受到跨国公司活动影响并特别关系到这些群体的其他权利包括:人人有同工同酬的权利(《世界人权宣言》第23条第(2)款);人人享受公正和良好的工作条件的权利包括公平的工资和同值工作同酬而没有任何歧视,特别是保证妇女享受不差于男子所享受的工作条件,并享受同工同酬(《经济、社会、文化权利国际盟约》第7条);载于下列各项公约的权利:《劳工组织关于就业和职业歧视问题的第111号公约》;《劳工组织关于男女同工同酬的第100号公约》;《消除对妇女一切形式歧视公约》;《保护所有移徙工人及其家庭成员权利国际公约》;《儿童权利公约》;每个人和所有各国人民参与、促进并享受经济、社会、文化和政治发展的权利,在这种发展中,所有人权和基本自由都能获得充分实现(《发展权利宣言》第1条);跨国公司提供的工业条件不得次于东道国同类雇主提供的条件的要求(劳工组织有关多国企业和社会政策三方原则宣言)。

技能和技术的传播

122. 跨国公司内部控制和协调它们拥有的资产而不是许可当地公司获得使用这些资产的权利,它们还往往携带从国外吸收的供应商和使用自己的侨民,这些做法限制了东道国工人获得技能和向上晋升。尤其在发展中国家,跨国公司的雇员和通过分包合同安排聘用的雇员获得培训和提高的机会极少。

123. 在这方面,秘书长的一份报告指出,各种因素可能削弱或抵销本来期待跨国公司给发展权利带来的积极经济影响。“例如,对技术转让的限制性惯例、缺乏

在职培训和对当地职员缺乏足够的职业鼓励措施,这一切可能会给获得技能和形成一支全国研究人员和工业骨干队伍带来困难。”²⁰

124. 除了它们对发展权的影响外,这些做法有可能对下列具体权利造成不利影响:人人参与文化生活和享受科学进步及其应用所产生的利益的权利(《经济、社会、文化权利国际盟约》第15条第(1)款(a)和(b)项);人人获得相当的生活水准并不断改进生活条件的权利(《经济、社会、文化权利国际盟约》第11条);人人有机会凭工作来谋生的权利,实现这一权利需要采取的步骤包括技术的和职业的指导 and 培训方案、政策和技巧(《经济、社会、文化权利国际盟约》第6条)。

集体谈判

125. 工人的权利,特别是他们集体谈判的能力因若干因素受到削弱:因就业市场萎缩带来的失业或失业威胁、跨国公司搬迁和削减或威胁削减未来投资的可能性的日益增加;因劳动力构成的变化而在工人队伍中造成的阵营分裂;跨国公司不愿透露信息和跨国公司更直接反对工会的做法。

126. 劳工组织关于多国企业和社会政策三方原则宣言和经合组织多边企业准则均明文禁止以搬迁相威胁。劳工组织宣言专门禁止威胁行动,如将在外国分公司的工作转移或将其活动的部分或全部转移到其他地点(第52段)。但是,随着劳动成本或劳动标准的“负担”上升,较小的公司尤其有可能搬迁。

127. 分包合同/外购的做法以及对骨干工人用经济奖励劝阻他们参加工会,大大削弱了工会的谈判力量。这在核心劳动力与外围工人之间造成分裂,特别是当处于国外环境时。不定期、临时或非全时工人通常不参加工会,因此,与可能在类似合同安排下工作的技术和专业雇员相比处于较弱的谈判地位。此外,工人单独分散在各处使工会很难开展有效的活动。

128. 跨国公司为抑制工会活动而使用的更为直接的办法也削弱了工会集体谈判的力量。劳资关系职能大幅度下放,非工会倾向以及向上协商进程耗费巨大和不愿意透露有关就业和投资计划的信息,这一切均导致工人谈判力量的削弱,同时使跨国公司的力量加强。劳工组织关于多国企业和社会政策的宣言(第54段)要求跨国公司透露认为对进行有意义谈判至关重要的信息。这种做法有悖于工会的核心目的,即充当与雇主力量相当的谈判代表,这种做法还损害了最根本的结社权利。

129. 关于土改和与土地有关的措施,秘书长在过去的一份报告中指出,“必须以民主和适当的方式进行,以便调动资源和人民的觉悟。实行土地改革措施的同时

尤其应该尊重结社自由的权利,应该规定农民充分参与与土地有关的政策的讨论和执行。

130. 如果政府为争取外国直接投资而不适用某些劳工标准,如承认工会、结社自由和罢工权利,工人组织起来和集体谈判的权利也会受到影响。劳工组织关于多国企业和社会政策三方原则宣言特别规定,东道国给予的鼓励投资的特殊措施不应该包括对工人结社自由或组织起来和集体谈判权利的任何限制(第45段)。

131. 有可能受到上述做法不利影响的具体权利包括:人人有权组织工会和参加他所选择的工会(《世界人权宣言》第23条第(4)款和《经济、社会、文化权利国际盟约》第8条第(1)款(a)项);工会有权建立全国性的协会或联合会,有权组织或参加国际工会组织(《经济、社会、文化权利国际盟约》第8条第(1)款(b)项);工会有权自由地进行工作(《经济、社会、文化权利国际盟约》第8条第(1)款(c)项);有权罢工(《经济、社会、文化权利国际盟约》第8条第(1)款(d)项);《劳工组织关于结社自由和保护组织权利的第87号公约》;《劳工组织关于组织和集体谈判权利的第97号公约》;《劳工组织关于农村工人组织及其在经济和社会发展中作用的第141号公约》;劳工有权与控制谈判决策权的公司代表接触(劳工组织多国企业和社会政策宣言第51段);每个人和所有各国人民均有权参与、促进并享受经济、社会、文化和政治发展,在这种发展中,所有人权和基本自由都能获得充分实现(《发展权利宣言》第1条)。

地方企业和小农场主

132. 跨国公司的进入对小农场主和地方工业及其工人具有不利影响,他们因市场浮动和竞争而面临经济困难。他们通常没有能力与强大的跨国公司竞争,因为跨国公司受益于大型的规模经济、大量资本和技术,并且能够进入世界市场。投资者通常随同携带的技术和管理能力也使他们比地方生产者有竞争优势。外国投资者获得慷慨的奖励措施,而小生产者则受到相当的限制,包括受到不公平的税务负担的抑制。

133. 此外,分公司转向依靠进口投入,有可能引起国内的结构调整,给曾经一直通过后向和前向联系与跨国公司有关关系的工业带来消极的间接就业影响。

134. 人们指出,因加强重视出口农业而形成的土地所有权结构调整,造成农村工人和小规模农民的土地逐渐落入大公司、农业企业以及工业和银行集团的手中。粮食作物向商业作物的转变也会给粮食安全和享有适足粮食和营养的权利造成不利

影响。

135. 这些做法尤其影响到获得生产资源方面机会均等的原则(《发展权利宣言》第8条);人人参与、促进并享受经济、社会、文化和政治发展的权利(《发展权利宣言》第1条);工作权,包括人人有机会凭工作来谋生的权利,(《经济、社会、文化权利国际盟约》第6条);人人有权为他自己和家庭获得相当的生活水准,包括足够的食物,并能不断改进生活条件(《经济、社会、文化权利国际盟约》第11条第(1)款);人人享受免于饥饿的权利(《经济、社会、文化权利国际盟约》第11条第(2)款)。

环境与健康

136. 与有毒产品和废料的生产和贸易有关的人权问题也是联合国人权组织日益关注的问题。大量使用农业化学品导致水污染和食物污染,是一个日益令人关注的环境和公共健康问题。人们指出,过分大量制造垃圾和垃圾处理效率不高,威胁到健康、生活设施的享用和基本原料的持续供应。人权委员会对非法运输和倾倒有毒和危险产品及废料表示关注,这种做法对个人享有生命和健康的人权构成严重威胁(第1995/81号决议)。

137. 人们还指出,跨国公司的各种活动也威胁到世界粮食供应,这在一定程度上也意味着阻碍人类更普遍地享受生活设施。这些活动的不良影响包括土壤侵蚀和其他形式的土壤退化、水污染、农药有害的副作用以及因近海石油开采和使用更巨型的油轮(在发生沉船时造成极大损害)引起海岸石油污染的更大危险。有害物质也渗透到食物链。

138. 这些尤其影响到生命权(《世界人权宣言》第3条);人人有权为他自己本人和家属的健康和福利获得相当的生活水准的权利(《世界人权宣言》第25条第(1)款和《经济、社会、文化权利国际盟约》第11条);人人享有能达到的最高的体质和心理健康的标准的权利(《经济、社会、文化权利国际盟约》第12条第(1)款)。

国际合作

139. 《联合国宪章》第55和56条呼吁进行国际合作促进(a)较高的生活标准,全民就业,及经济与社会进展;(b)国际间经济、社会、卫生、及有关问题的解决;国际间文化及教育合作;和(c)人权及基本自由的普遍尊重与遵守,不分种族、

性别、语言或宗教。

140. 《经济、社会、文化权利国际盟约》和《发展权利宣言》均重申实现这些权利需要进行国际合作和团结。经济活动日益一体化和国际化以及国家操纵的余地减少,进一步提高了为创造一个适当和有利的国际环境开展国际合作和承担集体责任的重要性。

141. 《发展权利宣言》(第3条)要求各国创造有利于实现发展权利的国际条件。各国尤其有义务在确保发展和消除发展的障碍方面相互合作。

142. 经济和政治力量集中的现象经发展权利工作组查明为实现发展权利的障碍。在这方面,工作组强调,实现发展权利的共同责任必须扩大到私营部门的经营管理者,他们是财产的创造者,因此是增长的动力。为此,必须在国家和国际一级制定“基本规则”,防止滥用经济集中和限制性贸易惯例。各国应制定规章制度和经济手段,确保市场运作的透明度纠正其缺陷,实行开发人力资源的政策,实现资源和收入的公平分配。

143. 建立新国际经济秩序行动纲领规定应尽一切努力:(a)防止它们干涉它们在其中从事经营的所在国的内政以及防止它们同种族主义政权和殖民政府进行勾结;(b)管理跨国公司在所在国的活动,以取消其限制性商业活动和根据本国目标于必要时便利重新审查和修改以前所签订的协议;(c)以公平优惠条件对发展中国家提供援助、转让技术和管理技能;(d)对跨国公司把它们经营所得的利润汇回本国加以管理,同时考虑到所有有关方面的合法利益;(e)促进它们把利润重新投资于发展中国家。

144. 在上一份报告中秘书长强调,国际社会制定标准和进行监督的这些努力有可能极大地推动跨国公司按照促进发展权利,充分尊重所有人权的建设性原则开展活动。

附 件

参考文件清单

联合国出版物

The Impact of Multinational Corporations on Development and on International Relations, Aureliu Cristescu, Sales No. E.74.II.A.5.

The Right to Self-Determination: Historical and Current Development on the Basis of United Nations Instruments, 销售品编号E.80.XIV.3。

人权委员会和防止歧视及保护少数小组委员会

秘书长关于发展权作为一项人权在区域和国家所引起的各方面问题的研究报告(E/CN.4/1488和E/CN.4/1421)。

对土著人民的歧视。在土著人民的土地上的跨国投资和活动。美洲区域审查(E/CN.4/Sub.2/AC.4/1991/Misc.1)。

实现经济、社会和文化权利：防止歧视及保护少数小组委员会特别报告员达尼洛·蒂尔克编写的第二次进度报告(E/CN.4/Sub.2/1991/17)。

实现经济、社会和文化权利：防止歧视及保护少数小组委员会特别报告员达尼洛·蒂尔克编写的最后报告(E/CN.4/Sub.2/1992/16)。

发展权利问题工作组第一届会议报告(E/CN.4/1994/21)。

发展权利问题工作组第二届会议报告(E/CN.4/1995/11)。

发展权利问题工作组第三届会议报告(E/CN.4/1995/27)。

联合国贸易和发展会议

联合国贸易和发展会议跨国公司方案1993年编写的《1993年世界投资报告：跨国公司和综合国际生产》。

联合国贸易和发展会议跨国公司和投资司编写的《1994年世界投资报告：跨国

公司、就业和工作场所》。

联合国贸易和发展会议跨国公司和投资司1994年12月编写的《跨国公司》第三卷,第3号。

跨国公司委员会

跨国公司王国:秘书长的报告(E/C.10/1993/11)。

外国直接投资的趋势:贸发会议秘书处的报告(E/C.10/1994/2)。

跨国公司与就业:贸发会议秘书处的报告(E/C.10/1994/3)。

联合国开发计划署

1992年人的发展报告

1993年人的发展报告

1994年人的发展报告

联合国环境规划署

环境规划署概况,关于废料的章节,联合国环境规划署,1990年内罗毕。

联合国社会发展研究所

调整、全球化和社会发展。联合国社会发展研究所/联合国环境规划署关于经济结构改革和社会政策国际研讨会报告(1995年1月11-13日,纽约)(UNRISD/CONF/95/2)。

国际劳工组织

《多国企业对出口加工区的经济和社会影响》,国际劳工组织/联合国跨国公司中心,1988年,国际劳工组织,日内瓦。

P. Bailey, A. Parisotto, G. Renshaw(编辑),《多国公司与就业:1990年代全球经济》,1993年国际劳工局。

“种植园部门的最近发展”，种植园工作委员会报告I，第十届会议，1994年日内瓦。

种植园工作委员会第十届会议议事过程说明，1994年日内瓦。

Eric Kolodner,《跨国公司：社会发展的障碍或催化素?》，社会发展问题世界首脑会议第5号临时文件(UNRISD/OP/94/5)，联合国社会发展问题研究所，1994年。

Gerry Rodgers,“Overcoming exclusion: Livelihood and right in economic and social development”国际劳工研究所，讨论文件，1994年。

关于多国企业和社会政策三方原则宣言(第二版)，国际劳工局，1994年日内瓦。

XX XX XX XX XX

注释

¹ 1989年，跨国公司外国附属公司的销售额约为4万4千亿美元，而全世界出口额为2万5千亿美元。见 E. Kolodner, Transnational Corporations: Impediments or catalysts of social development?, Occasional Paper No. 5, World Summit for Social Development, UNRISD, 1994, p. 5; p. Bailey, A. Parisotto and G. Renshaw(Eds), Multinationals and Employment: The Global Economy of the 1990s, ILO, 1993, p.79。

² Peter J. Buckley, “World Investment Report 1994: Transnational Corporational Employment and the workplace” 见《跨国公司》，第三卷，第三篇，1994年12月，贸发会议，跨国公司和投资处，p.93。

³ 跨国公司和就业：贸发会议秘书处的报告(E/C.10/1994/3)，第60段。

⁴ 出口加工区内跨国企业的经济和社会效果，国际劳工组织/联合国跨国公司中心，1988，p.4。

⁵ 出处同上。

⁶ Kolodner, 同前，p.6。

⁷ 《走向新的国际经济秩序：大会第六届特别会议以来国际经济合作领域发展动态的分析报告》(联合国出版物，出售品编号 E.82.II.A.7)，第192段。秘书长关于作为一项人权的发展权的区域和国家方面的研究报告(E/CN.4/1421)中作了引述，

1980年。

⁸ 关于对这些困难的分析,见《世界发展中的跨国公司:重新审查》(联合国出版物,出售品编号 E.78.II.A.5)。秘书长的研究报告(同上)第116段中作了引述。

⁹ 发展权工作组第三届会议的报告(E/CN.4/1995/27),第76-77段。

¹⁰ 秘书长的研究报告,前引书第117段。

¹¹ Aurelin Cristescu,《自决权:联合国文书基础上的历史发展和当前动态》(联合国出版物,出售品编号 E.80.XIV.3),第433段。

¹² G.Rodgers,“克服被排斥状况:经济和社会发展中的生活和权利”,国际劳工研究所,讨论文件(DP/72/1994),第18页。

¹³ 秘书长的研究报告,前引书第121段。

¹⁴ 实现经济、社会和文化权利:特别报告员达尼洛·蒂尔克编写的第二次进度报告(E/CN.4/Sub.2/1991/17),第186段。

¹⁵ 同上,第178段。

¹⁶ Kolodner 前引书第22页。

¹⁷ Cristescu, 前引书第659-660段。

¹⁸ 秘书长的研究报告,同前引,第118段。

¹⁹ 同上。

²⁰ 同上,第116段。