



联合国
贸易和发展会议

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.2/35
TD/B/COM.2/EM.10/3
6 December 2001
CHINESE
Original: ENGLISH

贸易和发展理事会
投资、技术及相关的
 资金问题委员会
第六届会议
2002 年 1 月 21 日至 25 日，日内瓦

外国直接投资政策对工业化、本地企业经营能力建设和
供应能力发展的影响问题专家会议报告

2001 年 11 月 5 日至 7 日在日内瓦万国宫举行

目 录

<u>章 次</u>	<u>页 次</u>
一、专家会议的结果.....	
二、主席的总结.....	
三、组织事项.....	
<u>附 件</u> :	
出席情况.....	

第一章

专家会议的结果

1. 外国直接投资政策对工业化、本地企业经营能力建设和供应能力发展的影响问题专家会议探讨了与以下几个方面有关的政策问题：(a) 外国直接投资与工业化、出口竞争力和供应能力发展的联系；(b) 在发展战略框架内促进外国直接投资；(c) 争取外国直接投资的具体手段和方法；(d) 促进后向联系，以支持本地企业经营能力建设和供应能力的发展。

2. 专家们指出：

- (a) 今天多数政府认识到，外国直接投资能够为所在国提供大量益处。显然，在有些国家，以及在某些情况下，外国直接投资能够有助于增强出口竞争力，并且为工业化战略提供支持。外国直接投资能在多大程度上有助于实现这些目标，这取决于许多因素，包括推动外国直接投资的公司战略，以及所在国家或地区的决策者和公司通过所建立的联系利用贷款的能力。益处不会自动产生，国家需要为潜在益处的产生创造恰当的条件。
- (b) 在一个正在全球化的世界中，跨国公司日益在生产和贸易的全球分配方面发挥着决定性作用。在制成品世界贸易中的份额增加幅度最大的许多发展中国家，吸引恰当类型的外国直接投资是这些国家取得成功的关键。
- (c) 正在设法利用外国直接投资来增强出口竞争力的发展中国家面临的政策问题各不相同，这取决于这些国家的发展水平、选定的部门以及可利用的资源。然而，所有国家都需要从一开始就规定明确的政策目标，并建立一个与各国的能力和机制相一致的外国直接投资促进框架。政策不仅在吸引外国直接投资以发展符合从而利用东道国的动态相对优势的工业方面发挥着重要作用，也在通过与本国企业的联系扩大外国直接投资带来的益处方面发挥着重要作用，从而增强这些企业的供应能力，最终使其能够成为全球供应商。

3. 在专家会议交流经验的基础上，可以考虑制定外国直接投资促进政策和促进后向联系政策方面的最佳作法的某些内容。

4. 首先，为便利私营部门活动的进行，需要有稳定的政局并为私营企业创造有利的环境，在这方面要作的也许只是放松过度的限制，出台新的法律和条例，或者重新解释能够便利工商活动的现行法律和条例。

5. 目标明确的促进外国直接投资方针意味着：

- (a) 注重一些具有竞争力的部门和行业；
- (b) 将国家的优势与投资者的兴趣相匹配；
- (c) 通过外国投资创造增值和促进融资。

6. 一项目标明确的方针是一个不断延续的过程，应当随国家的目标和优势的逐步变化而变化。

7. 可以选定如下的公司：

- (a) 在所在国家或地区设置了机构；
- (b) 属于供应链的一个环节；
- (c) 采用本国的资源，包括原料和技工；
- (d) 在有增长机会的强有力的生产部门开展活动；
- (e) 有助于建立新的核心专长。

8. 选定投资的手段已从降低成本手段逐渐向差别化和专门化演变。政府的奖励手段，包括税收优惠等，能够发挥作用。一些往往被认为切实有效的手段有：

- (a) 聚类；
- (b) 公私伙伴关系；
- (c) 结盟；
- (d) 对现有投资者的善后措施；
- (e) 国以下一级的企业集团。

9. 在许多国家，聚类已成为一种重要的选定投资的手段。这一手段有时需要利用或建立研究和发展设施，中小企业网络以及良好的公用事业基础设施等。

10. 属于一个优惠贸易区或能够进入大型市场可以成为吸引外国直接投资方面的一种优势。

11. 可以考虑提倡拟定一项高效率的联系方案，该方案将考虑到以下几个方面：

- (a) 招商引资活动需辅以提高本地供应能力的措施；
- (b) 供应商培育工作需要有针对性，需要选定显示出最大的增长潜力的中小企业；
- (c) 各政府机构之间的合作与协调；
- (d) 设法使中小企业发展与外国直接投资政策相一致；
- (e) 依靠最佳的工商服务提供者，不论其为国营提供者还是私营提供者；
- (f) 措施需要有特定的内容，并且适应各国或同以下地点的情况。

A. 政 府

12. 鼓励政府考虑采用低成本高效率的方法促进与国家的总体发展目标和工业化战略相一致的外国直接投资政策，同时使国营部门能够充分参与，并使外国投资者的动机与国家的优先事项相协调。政府在为发展战略提供明确目标方面起到领导作用是一个起点，但同时，国营部门和私营部门建立伙伴关系在执行阶段既能起到有益作用，也是很有必要的。

13. 专家会议还强烈建议政府机构和部门之间进行协调并简化体制，由一个机构牵头负责促进外国直接投资工作。

14. 建议在制定外国直接投资促进政策方面采用一项目标明确的方针，因为这一方针意味着最为高效率地使用有限的资源，给成功带来最佳的前景，并有助于实现战略目标。

15. 为增进外国直接投资对所在国家或地区的融资能力，政府需要特别注意拟订本地供应商方案，并且提高本地供应商的技术和能力。

16. 政府应当审查促进联系方案的一些主要内容，这项工作主要有以下几个步骤：

- (a) 按照国家总体发展战略确定政策目标；
- (b) 明确方案目标：选定行业、外国附属公司和本国公司；
- (c) 确定在信息和招商引资、技术和技术援助、培训与供资等方面需采取的具体措施；
- (d) 建立一个执行和监测方案的体制与行政框架。

17. 一些专家建议，发展中国家应当以完全透明的方式加速电力、水以及电信部门的私营化进程。

18. 跨国公司总公司所属国家应当交流在选定投资对象和促进联系方面的经验，并在这方面提供协助。

19. 改善产品进入发达国家市场的状况，特别是最不发达国家和低收入国家的产品进入这些市场的状况，可有助于这些国家吸引外国直接投资。

20. 还鼓励跨国公司总部所属国家向发展中国家特别是资源有限的国家提供资金援助，以便建立一个促进外国直接投资和完善联系方面的恰当的框架。

21. 发达国家的外向外国直接投资机构可在向发展中国家的外国直接投资提供支持方面发挥作用，例如，可以与这些国家的投资促进机构建立联系并散发资料。

B. 国际社会

22. 处理外国直接投资问题的国际机构应当协助发展中国家和经济转型国家建立一个外国直接投资政策和选定外国直接投资，包括组成群集等方面的一个恰当的机构框架。

23. 联合国机构和其他相关机构之间有必要就这些问题进行合作和协调。

24. 国际社会应当协助最不发达国家建立和改善吸引外国直接投资所需的基础设施。

C. 贸发会议

25. 贸发会议应当：

- (a) 按部门和行业继续分析国际生产体系，并向成员国提供这方面的资料；
- (b) 协助发展中国家评估其现有能力，以帮助这些国家根据它们在国际市场上的竞争力情况确定政策目标；
- (c) 帮助发展中国家拟订、执行并监测与其工业化和发展战略相一致的外国直接投资目标的选定方案和联系方案。

第 二 章

主席的总结

A. 工业化、出口竞争力、供应能力的发展和外商直接投资

26. 专家们要考虑的主要发展问题是，应当采取什么政策来推行以出口为导向和以外商直接投资为促进力量的工业化战略。各国在这方面的经验有广泛不同：一些经济体依靠的是本国企业的出口，而另一些则采取更多依靠外商直接投资的战略，这种战略的目的是促进向区域或国际市场的组装产品或制成品出口。采取后一种战略的一些国家通过与跨国公司国际生产系统的一体化在出口竞争力方面取得了显著进展。

27. 一些亚洲、拉丁美洲和转型经济体的绩效表明，以出口和外商直接投资为导向的发展道路确实可以是成功的，有助于掌握现有技术和系统的攀登价值链。各方面的统计表明，一些发展中经济体对世界市场的出口有了增加，也表明了作为实现工业发展一种手段的争取外商直接投资的重要性。

28. 在所确定的范例中较突出的是中国以及一些东南亚和东亚经济体；在过去 15 年中，这些经济体的世界市场份额有了明显扩大，在政府政策先行的基础上，它们的出口结构在从以低技术产品为主向高技术产品为主变化。同样，在拉丁美洲，墨西哥以非资源为基础的制成品以及中技术和高技术产品的出口份额也有了增加，而哥斯达黎加由于大量吸收外商直接投资(英特尔公司)以非资源为基础的制成品出口也迅猛增加，并开始生产和出口高技术产品。在中欧和东欧，匈牙利和捷克等国家 1990 年代的出口市场份额也显著扩大，并从低技术产品出口转向高技术产品出口，这在很大程度上是因为靠近欧洲联盟市场和吸收外商直接投资。

29. 对其中一些国家的政策和战略进行了详细研究。例如，中国最近开始强调较高附加值的外商直接投资。该国以前阶段的外商直接投资政策(1979 至 1991 年)的重点是为当时新建立的特别经济区吸引劳力集约型外商直接投资。在从 1979 年到 1983 年的第一阶段，中国开始放宽外商直接投资政策并建立了特别经济区。吸引跨国公司的既是该国较廉价的劳动力，也是特别经济区实行的一整套全面的

特别鼓励措施。在从 1984 年到 1991 年的第二阶段，在外商直接投资有所放慢时又采取了新的鼓励措施，主要是依靠征税鼓励措施。在第三阶段(1992 年以来)，中国的外商直接投资政策发生了显著战略变化。其中特别包括从只鼓励向特别经济区的外商直接投资逐渐转向也鼓励向其他地区投资。自 2000 年以来，中国促进投资的特别重点一直是吸引较高附加值和更技术集约型的外商直接投资，同时，也鼓励中国企业对外投资以进一步提高其竞争力。由于这些外商直接投资政策，中国的出口有了显著增加，而近些年来其出口则从劳力集约型逐渐转向技术含量较高和更资本集约型的活动。这种变化在一定程度上也是因为用于为国内市场生产的外商直接投资的份额逐步增加，而不再只是面向出口的外商直接投资。这一过程的另一个结果是，中国经济的工业结构在所有制方面发生了变化。国有企业在国内工业生产方面的重要性发生了有利于有外商参加的合资企业的变化。在中国加入世界贸易组织的情况下，第四阶段的外商直接投资政策正在形成，这将进一步加强外商直接投资更技术集约型和资本集约型的趋势。

30. 在马来西亚的工业化进程中，政府的外商直接投资政策一向从发展战略眼光出发。这方面政策的重点从 1970 年代初期的吸引劳力集约和面向出口的外商直接投资变为制造设施的技术升级，又变为较高附加值和较高工资的活动，如产品的开发和分销。哥斯达黎加也遵循了类似的顺序，迅速转入了产品和软件设计以及一般的新技术领域。

31. 在墨西哥，整个 1990 年代出口(和进口)的增长显然是由非石油出口活动，特别是制成品出口带动的，多数制成品是跨国公司子公司的产品。外商直接投资的流入在很大程度上是由于《北美自由贸易协定》，但该国的成功不仅仅是因为地理上靠近北美市场，也是因为通过许多双边自由贸易和投资协定努力实现不同区域(如中南美和亚洲)贸易伙伴的多样化。由于 1993 年转为实行自由化的外商直接投资政策，流入该国的外商直接投资——制造业的外商直接投资多数来自美国——增加了三倍(1994 年至 2000 年)。在这方面，会议注意到追求效率的外国投资者目标的变化(即从重视廉价劳力到注意更高技能的劳力)，国际生产系统的扩大和来自亚洲经济体对外商直接投资和向美国市场出口的激烈竞争。

32. 墨西哥将继续以促进出口和谈判国际贸易协定作为其主要工业发展政策，同时加强本国的相对优势——年轻的人口、地理位置优势和世界贸易协定网

络——以从自由贸易和投资中获益。它还将增加参与出口活动的部门、地区和企业，并将制定当地供应方案以增加出口的当地含量。该国将特别注意发展和提升南部省份的中小企业并加强与其他中美国家的联系。

33. 在俄罗斯联邦，转型仍在进行中，政府的注意力集中在争取国内外可能投资者的信任和克服宏观经济不平衡问题上面。1995 年成立了一个外商直接投资问题咨询委员会；委员会主席由总统担任，其他成员包括财政部、中央银行、国家垄断部以及其他国家和地区政府机构、36 个大型跨国公司和俄罗斯商会的代表。1999 年通过了关于外商直接投资的新法律。资金流入普遍是为了寻求市场，而不是为出口，目标是重工业和食品工业，但也越来越多地投向高技术产业(如英特尔公司)和贸易。

34. 发展中和转型经济体决策者目前关注的一个问题是世界经济最近的周期性衰退带来的影响，以及电子和信息技术等全球性产业针对未来外商直接投资流动进行的调整所产生的影响。据报道，一些跨国公司正在停止新投资项目，而英特尔和希斯科等其他公司则正在越来越多地转向成本节约措施，如外寻来源或转向替代地点或低成本投资地点。总的来说，跨国公司和所有投资企业一样更容易被强势增长的有活力市场所吸引。

35. 会议指出，对有效利用外商直接投资的经济体的经验应当认真研究。工业化后进国家不能只是效仿这种外向型增长经验：它们需要建立特别竞争优势，采取适合本国资源和技术基础的政策和战略。例如，较不发达国家和最不发达国家可采取加强以资源为基础而不是以技术为基础的出口的战略。它们可以着眼于增加出口商品的加工深度和知识含量。处于不同生产阶段的智利和贝宁被引以为例，这两个国家都曾专门从事不太具活力的商品的生产，但是，通过鼓励高附加值生产活动的工业政策措施，已开始进入加工产品市场。很明显，政府必须采取针对外国投资者的先行政策，只有这样，才能促进其工业向较高附加值生产的升级。

36. 各国实现具有国际竞争力的工业化的共同要素看来包括：

- (a) 政府的积极政策，包括对工业化进程的明确认识和有关战略以及随后行动；

- (b) 开拓出口市场，理想的是通过对发展中国家进入市场的优惠条件，但也是通过积极谈判贸易协定(在这方面，作为例子提到《美洲增长和机会法案》对非洲发展中国家的作用);
- (c) 通过流入的外商直接投资，在可能情况下也通过流出的外商直接投资实现与国际生产系统的一体化。

B. 总体战略的作用和外国投资者的其他考虑

37. 会议认识到，充分了解国际生产系统和跨国公司的战略是把外商直接投资作为促进剂、成功执行工业化和出口政策的一个关键。会议注意到，在多变市场中经营、以较短产品生命周期为特点的跨国公司所关注的主要是：迅速起步(即在一个新的地点在 3 个月内开始运营)、更新速度以及迅速生产和分销终端产品，并将库存减少到最低程度。实际上，在这种工业方面，据说速度比企业规模更重要，成功的关键可以说是迅速而灵活的适应市场和顾客需求的变化。这可能非常适合没有具体产品战略或面向市场的总体战略的情况。就典型的合同型制成品而言，从长远来看，寻求外部来源可能成为主流。就较小跨国公司而言，它们的成功主要取决于其利用世界网络或企业间关系的能力。

38. 除政治稳定和没有腐败现象以外，外国投资者在选择投资地点时还仔细衡量下列因素：

- (a) 具备公用基础设施情况(水、排污、电力);
- (b) 为外国投资者设立的一站窗口;
- (c) 有可供选择的中小企业供应者(当地/外国)，特别是质量和经营标准得到鉴定的供应者;
- (d) 容易得到和低价的土地，以及简单和及时的建设许可;
- (e) 具备熟练的人力资源和能够利用积累的专门知识;
- (f) 劳力市场的灵活性(适合生产班组的安排和季节性生产);
- (g) 稳定的贸易政策和立法，特别是关于出口加工区的政策，以及高效率的结关程序;
- (h) 进入主要目标市场有保证;

- (i) 稳定和可预测的征税环境，包括可靠/稳定的鼓励措施，(如果有)(其次重要的是免税期)；
- (j) 资本和利润返回，以及稳定的汇率；
- (k) 迅速而简单的移居手续和适当的住房等。

39. 例如，在哥斯达黎加，英特尔公司等外国投资者是因为当地有熟练劳动力和研究设施作出投资决定的。在匈牙利，Flextronica 公司进行了最大的投资(相对于该国的大小而言)，在这里投资是因为该国靠近西欧市场(主要是欧洲联盟市场)，廉价而高度熟练的劳动力，对政府和社会的信心，容易做生意和得到政府的支持。政府采取的措施包括设立工业园区、免税区和实行减税期制度。在某些程度上，类似的考虑动摇了在墨西哥的投资者。

C. 在发展战略中确定争取外商直接投资的目标

40. 会议注意到，许多国家政府在其工业化战略中都规定了争取投资的办法，虽然这并不一定总是很明确。成功的争取投资战略需要明确下列几点：

- (a) 宣传东道国可提供的机会，即成功塑造国家形象；
- (b) 选定的目标行业、部门和公司以及争取它们的办法；
- (c) 投资者的需要与东道国所能提供机会的一致性。

41. 关于第一点，日本和美国等投资国提供的资料表明，在非洲投资比在其他区域投资能获得更多利润。因此，在更广泛的向可能的投资者进行宣传方面，还可做更多工作。

42. 会议指出，最终的投资决定不是由公司而是由个人作出的，因此，应当以这些个人为目标。投资促进机构应当坚持不懈，即不断与同一家公司进行联系，直至对方作出关于投资项目的决定。会议还认为，争取工作必须从第一次接触到企业的实际建立自始至终得到理解，并延伸到对现有投资者的善后服务。由于投资促进机构很多和它们之间的竞争以及跨国公司数目的大量增加，这种工作已经比较难做，投资促进机构需要从中选择一些公司作为目标，许多发展中国家和经济转型国家的小型跨国公司数目的不断增加已证明了这一点。最后但相当重要的一点是，跨国公司的要求已变得比以往更复杂而难以满足。

43. 由于争取投资属于微观范围的政策，对促进投资机构至关重要，要解决很多细节问题，要向各方面进行咨询并争取它们参与，如常设政府机构，以及当地服务公司、咨询公司和已经在东道国营业的跨国公司的代表，以及目标公司的专家。同样重要的是，要说服东道国的利益相关者，如外商直接投资项目也会给其带来具体好处的当地制造商。这就要求“既有积极行动又有创造性”。前者要求要有政界高层参与、谈判的妥善安排和严格保密，而“创造性”所指则是利用一切可以利用的交流手段。

44. 会议还指出，一个国家内的国家级以下和地方办事处在确定目标方面可起关键作用。它们是有关整个国家内新出现投资机会的最好和最容易联系的信息来源。因此，不同级别的投资促进机构最好能采取协调办法。一些专家强调了分析新出现的世界市场机会的重要性，这是有效确定投资者的先决条件。马来西亚被引以为例：这个国家在艾滋病的流行使世界市场对乳胶产品的需求突然膨胀时抓住了发展天然橡胶工业的机会。

45. 国际贸易中心从更广阔的角度向会议简要介绍了以贸易资料为基础的选择目标的工具。这一软件便利了出口产品的分类，反映了一个国家是获得还是失去了世界市场份额以及某一具体商品出口需求的变化情况。这种分类则又有助于确定可选择目标的产品类别以及行业和部门。这是评估各国出口机会的两步工作的第一步，即在知情的情况下分析其出口机会。对各国能力的正确评估是第二步。

46. 一般来说，选择目标就是为具体行业吸引外商直接投资。例如，马来西亚在越来越多地选择具体高技能服务作为目标，如软件开发、教育、医疗服务以及信息技术和多媒体服务，而巴拿马则在为农产品加工和采矿等工业以及各种服务部门(如包装、教育、卫生、信息和通讯技术服务、旅游、金融服务、电信和后勤)吸引外商直接投资。与此相似，埃塞俄比亚与联合国工业发展组织合作开始执行了一个项目，其目的是以当地公司为伙伴为以自然资源为基础的制造业，如纺织、皮革和鞋袜制作吸引外商直接投资。

47. 一般来说，按行业争取投资应当以下述种类的跨国公司为目标：

- (a) 已经在接受投资国立足的公司，因为这种公司比较容易接触，而且，它们的再投资往往在外商直接投资流入中占有相当大份额；

- (b) 已经使投资接受国有联系的供应链一部分的公司；
- (c) 正在寻求各国原料或东道国人才的公司；例如，某些国家在争取高度合格和具有才能的人员定居，因为他们反过来可吸引外商直接投资，或鼓励以出口和外商直接投资为导向的服务，如软件开发、市场调研和后备人员中心；
- (d) 正在投资接受国具有竞争力和很大相对优势的部门经营的公司；
- (e) 可帮助建立和开发新的重要能力的公司。

48. 除按行业争取投资以外，某些国家还根据本国地理区域的需要与具体投资者母国联系。例如，乌干达投资促进机构集中在本区域一些国家(南非、毛里求斯、埃及和肯尼亚)、与乌干达有具体共同利益的国家(荷兰、联合王国和美国)以及其它发展中国家(印度、中国和马来西亚)进行投资促进活动，并同时加强族裔联系。

49. 选择争取投资的目标也可以采取为实现既定目标吸引投资的方式，如创造就业机会、开发国内市场、创造出口机会或国内工业升级。例如，非洲国家发现，可利用寻求资源的外商直接投资开始以自然资源为基础的产品加工。这需要制定以提高能力作为起始目标的长期政策，特别是商品市场的组织能力和劳动力的技能。

50. 会议还讨论了选择争取投资的目标的工具。不论如何鼓励措施都很少能成为吸引外商直接投资的决定因素，只有在相互竞争的地点所提供条件大体相同的情况下，鼓励措施才会产生不同作用。在任何情况下，鼓励措施都可能只是起到补贴一些公司无论如何要进行的投资活动的作用。另一方面，会议也指出，只要发达国家继续充分利用鼓励措施吸引外商直接投资，发展中国家利用这种措施就是合理的，同时也似乎是必要的。

51 向潜在投资者提供资金援助或为他们进行可行性研究可能会起作用。发展中国家投资促进机构还可利用投资者母国的主动行动作为宣传本国投资机会的手段，如对外投资促进活动。

52. 最后，重要的是，投资促进机构要制定客观的成功和评估标准。会议上提到了一些成功指标，如创造的附加值，新确定项目的数目和价值以及就业标准，如直接创造的、有保证的或通过扩散效应创造的就业机会数目。

53. 总之，虽然选择目标很重要，因为有助于集中和有效利用投资促进机构或政府的有限资源，但专家们提醒说，没有普遍适用的投资者选择办法，办法能否成功，除其他外，特别取决于一个国家所处的发展阶段、具体的整体优先事项和可利用的资源。因此，会议强调需要明确可利用的“独特方面”。

D. 当地创业和发展供应能力：促进后向联系

54. 以出口为导向的工业和外商投资企业在当地经济中的扎根程度对加大外商直接投资对东道国工业化的贡献十分重要。因此，会议讨论了有关促进当地创业和供应能力、发展后向联系和企业联合的各种政策实例。

55. 正如在《2001 年世界投资报告》中所说，外国子公司和当地企业之间的后向联系可不仅有利于跨国公司，还可有利于东道国的经济和当地企业。该报告中的调查结果说明了在考虑到各行业、跨国公司和东道国经济所特有因素的情况下促进建立联系的重要性。促进建立联系的政策应当和基于明确发展战略的促进企业发展的广泛政策一致，并扎根于这些政策中。促进联系的战略处于衔接促进外商直接投资和中小企业发展的地位，符合外国投资者和当地中小企业双方的利益。

56. 对中、高收入国家现有联系方案的审评表明，政府在中小企业发展方面所作努力很重要。在一些国家和地区，政府在提供信息、配对、技术升级、培训和资金等方面提供了援助。《2001 年世界投资报告》中阐明了制定有效促进联系方案的关键步骤。

57. 资金匮乏的低收入国家(如南非)可探索积极吸收私人部门参与以减少确立联系方案的费用以及建立各种公共和私人部门伙伴关系的可能性。《2001 年世界投资报告》审评的多数方案都是由本国投资促进机构发起执行的，同时依靠公共和私人部门的合力支持。的确，投资促进机构可以成为建立联系的促进力量，但它们必须具有必要的能力和得到有关各方的支持。

58. 关于发展供应能力，为尽可能受益于吸引以出口为导向的外商直接投资，会议极力主张各国发展国内中小企业和(或)吸引适当的外国中小企业作为可能的供应者。关于国内中小企业，最近在哥斯达黎加开展的 PROVEE 项目具有一定意义，因为其目标是发展世界级的当地供应者。发展供应者的目标之一就是，使

高效率的当地企业达到国际标准并依靠自己成为出口企业和对外投资企业，哥斯达黎加一个包装制造企业在墨西哥和美国设立了子公司就是这方面的一个例子。

59. 还可以吸引外国供应企业，特别是小型或新成立的跨国公司，它们和大型跨国公司不同，往往没有研究投资机会所必要的资源或能力。政府或投资促进机构可采取专门措施吸引和支持这种企业，它们往往特别适合发展中国家的环境。

60. 在一些国家，联系发展方案不同程度地发挥了作用。例如，马来西亚采取了多方面下手的办法，包括设立对中小企业投资的信托基金，吸引外国银行和保险公司，建立政府开发银行，以及由中央银行施加“精神压力”说服商业银行将当地中小企业列入贷款对象。在哥斯达黎加，为建立联系进行了各种活动，如培训和可能的供应企业认证。在乌干达，乌干达投资管理局经常进行私人 and 公共部门对话，其工作人员都有私人部门的经验。为了建立国家级以下的联系集团，与美国国际开发署共同设立了一个合作项目以促进组成集团。

61. 一个令人困惑的情况是出口加工区。这普遍是为了吸引对出口工业的外商直接投资建立的，但却时常成为建立联系的障碍。例如，在马来西亚，出口加工区的专门鼓励措施限制了区内公司与经济其余部分的相互作用，因此，当局决定取消出口加工区模式以更好利用与外商直接投资有关的增值效应。在中国，特别经济区与当地企业成功地建立了广泛联系，但政府目前在考虑当地供应企业的效率问题。

62. 某些工业，如电子工业，不一定很容易建立联系。在这种情况下，特别是政府的先行措施可有助于它们建立联系，例如，提供关于现有供应者及其能力的资料或卖方发展方案；另外，政府还可帮助工业升级。而且，促进研究和发展中心的工作，提供技术培训材料或影响当前的普遍想法可对建立联系产生有利影响。据报道，在马来西亚，英特尔公司鼓励其高级技术人员建立自己的企业，从而成为供应者。虽然跨国公司可以帮助供应企业发展，但是，政府的先行作用也很重要，特别是在分享有关未来需求的资料方面。

63. 往往得到公共机构支持的中小企业集团和国内大型企业集团是使发展中国家能够利用外商直接投资和使其与当地经济联系起来的另一种重要模式。而且，企业集团在帮助获得技术和进入国际市场方面可特别有效。因此，帮助建立

企业集团的政府措施可加强以出口为目的的外商直接投资对当地经济的贡献。这就要求制定国家以下各级的政策和战略，在这方面，有关当地能力的知识——“当地平台和当地供应”——需要特别准确和及时。

64. 因此，为目标工业吸引外商直接投资以及加强供应企业的发展和联系的综合办法完全可以包括建立企业集团。在威尔士，威尔士发展机构就采取了这种办法，这特别是为了吸引和留住象丰田公司这样的大型投资企业，该机构帮助建立了一个由跨国公司以及当地和外国企业集团组成的供应者协会。

65. 瑞典及其为在“硅片系统”领域建立一个集团的“SOC 软件”方案是另外一个有意义的实例。瑞典投资促进机构通过与各有关方面——公司、研究机构以及国家和区域机构协商成功地为一部门吸引了外商直接投资。在协商和可行性研究过程中明确了可能产生的缺点和易犯的错误——在这种情况下，主要是缺乏经过适当培训的软件工程师。针对这一情况，政府与其他各方进行了协调，采取了提高技能的具体政策措施。

66. 意大利是中小企业集团起主导作用的另一个例子。出口的相当大部分是由很多(非多样化)中小企业组成的集团进行的出口，其中每个企业向一个或两个外国市场出口。这些企业集团相互之间有密切联系，在全国出口中占有很大份额，它们是一系列非活跃出口商品(如皮革、瓷砖、首饰、纺织品和家具)世界市场上的高绩效者。这说明，高技术制造业的出口增长不一定是一个国家出口竞争力的唯一指标。而且，流入意大利的外商直接投资相对较少，但在非活跃商品出口企业集团中已开始出现。

67. 最后，会议指出，将当地和外国企业结合在一起的企业集团是促进建立后向联系的一种可行和可取的手段。然而，并不是所有企业集团都能自然而然地吸引外商直接投资和确保其植根于当地经济。问题是要建立和调动适合选定外国投资者需要的当地能力。在这方面，政策仍然具有关键作用，可确保有利于增长和发展的吸引和利用外商直接投资所需要的适当条件。

第 三 章

组织事项

A. 举行专家会议

68. 外商直接投资政策对工业化、当地创业和供应能力发展的影响专家会议 2001 年 11 月 5 日至 7 日在日内瓦万国宫举行。

B. 选举主席团成员

(议程项目 1)

69. 专家会议在开幕会议上选出下列主席团成员：

主 席： Maggie Kigosi 女士 (乌干达)

副主席兼报告员： Lelio Iapadre 先生 (意大利)

C. 通过议程和安排工作

(议程项目 2)

70. 在同一次会议上，专家会议通过了以文件 TD/B/COM.2/EM.10/1 分发的临时议程。会议议程如下：

1. 选举主席团成员
2. 通过议程和安排工作
3. 外商直接投资政策对发展中国家尤其是最不发达国家的工业化、当地创业和供应能力发展的影响
4. 通过会议结果

D. 文 件

71. 为审议实质性议程项目，专家会议备有贸发会议秘书处的一个说明，题为“外商直接投资政策对工业化、当地创业和供应能力发展的影响：要考虑的政策问题”(TD/B/COM.2/EM.10/2)。

E. 通过会议结果

(议程项目 4)

72. 在闭幕会议上，专家会议授权报告员在主席指导下编写会议最后报告。

附 件

出席情况 *

1. 贸发会议的下列成员国派专家出席了会议：

安哥拉	黎巴嫩
孟加拉国	马达加斯加
白俄罗斯	墨西哥
比利时	摩洛哥
贝宁	尼泊尔
布基纳法索	尼日尔
布隆迪	尼日利亚
柬埔寨	巴基斯坦
喀麦隆	巴拿马
中国	秘鲁
哥伦比亚	菲律宾
刚果	俄罗斯联邦
哥斯达黎加	卢旺达
科特迪瓦	圣基茨和尼维斯
捷克共和国	沙特阿拉伯
朝鲜民主主义人民共和国	斯威士兰
刚果民主共和国	瑞典
多米尼加共和国	阿拉伯叙利亚共和国
厄瓜多尔	泰国
埃及	多哥
埃塞俄比亚	突尼斯
芬兰	乌干达
法国	坦桑尼亚联合共和国
几内亚比绍	美利坚合众国
洪都拉斯	委内瑞拉
印度尼西亚	越南
意大利	也门
日本	赞比亚
肯尼亚	

* 出席者名单见 TD/B/COM.2/EM.10/INF.1。

2. 下列政府间组织派代表出席了会议：

阿拉伯劳工组织
经济合作与发展组织
伊斯兰会议组织

3. 下列专门机构和有关组织派代表出席了会议：

国际劳工组织
国际货币基金
国际电信联盟
联合国工业发展组织
世界贸易组织

4. 联合国开发计划署派代表出席了会议。

5. 下列非政府组织派代表出席了会议：

普通类
拉丁美洲交流与合作中心
国际工商业和职业妇女联合会
非洲贸易联盟统一组织

6. 下列小组成员出席了会议：

哥斯达黎加 Cradvisory.com 主席， Enrique J. Egloff 先生
墨西哥经济部对外投资事务主任， Carlos Garcia Fenandez 先生
马来西亚 MIDA 前副主任， J. Jegathesan 先生
澳大利亚 Macquarie 大学， Macquarie 管理研究生院教授， John A. Mathews 先生
工发组织工业政策和研究处， Olga Memedovic 女士
日内瓦国际贸易中心市场分析员， Jean-Michel Pasteels 先生
奥地利 Flextronics Central Europe， 战略基础设施发展委员会副主席， Richard Pfaffstaller 先生
联合王国 Clive Vokes Associates， Clive Vokes 先生

-- -- -- -- --