



贸易和发展理事会

投资、企业和发展委员会

第三届会议

2011年5月2日至6日，日内瓦

临时议程项目4

**促进发展投资：加强发展中国家基础设施投资的最佳做法——
贸发会议关于基础设施中外国直接投资研究摘要**

贸发会议秘书处的说明

内容提要

基础设施投资是经济发展的先决条件之一。在许多发展中国家，尤其是在最不发达国家，存在巨大的基础设施差距。伴随国内公共和私人投资，外国投资因其往往具有获得资金、技术和技能的极佳途径，可在消除这一差距方面发挥重大作用。但决策者面临吸引和管理这些投资者的巨大挑战。

本说明概述了与基础设施外国直接投资有关的主要机遇和挑战，它借助不同基础设施部门的一系列国家案例研究，为发展中国家决策者提出了一整套有关最佳做法的政策经验。本说明最后对可能忽视发展中国家投资机会的成熟的市场基础设施跨国公司提出了警示。

目录

| | 页次 |
|-----------------------------------------|----|
| 导言 | 3 |
| 一. 利用外国直接投资改善发展中国家的基础设施： 机遇与挑战 | 3 |
| 二. 最佳做法政策：贸发会议研究成果摘要 | 4 |
| A. 为基础设施中外国直接投资奠定基础 | 5 |
| B. 促进和便利外国直接投资的进入 | 7 |
| C. 确保切实有效的项目执行 | 9 |
| 三. 结论性意见：避免错失良机 | 10 |
| 四. 委员会面对的问题 | 12 |
| 资料来源 | 13 |

导言

1. 贸易和发展理事会在其 2010 年 7 月 8 日第五十届执行会议上，批准了投资、企业和发展委员会第三届会议议程，有关项目题为“促进发展投资：加强发展中国家基础设施投资的最好做法”。本文件为贸发会议关于这一领域外国直接投资研究工作的摘要。

2. 改善基本基础设施，包括公用设施和交通运输，是经济增长的基本先决条件。然而，在发展中国家，预算、财政和技术限制使基础设施发展成为一个巨大挑战。为应对这一挑战，许多国家转向私人投资，尤其是跨国公司的外国直接投资，补充其整体基础设施战略中的公共投资。¹ 然而，基础设施中的私人投资有其自身风险，必须通过精心设计的政策，平衡投资者与东道国利益，确保互利安排，以求得缓解。

3. 本说明第一章在《2008 年世界投资报告》基础上，概述了基础设施中外国直接投资面临的机遇和挑战。第二章是基于贸发会议关于投资促进发展的最好做法的案例研究的研究成果，概述了如何吸引和管理基础设施中外国直接投资的政策经验教训。说明最后提出了一些结论性意见，包括需要改变跨国公司对发展中国家基础设施机遇的观念。

一. 利用外国直接投资改善发展中国家的基础设施：机遇与挑战

4. 历数水、电、交通运输或电信，无论在哪个部门，高质量的基本基础设施都对经济和社会发展不可或缺。低成本获得基础设施服务可支持工业增长，加强经济竞争力，帮助缓解贫困，是许多发展中国家实现其千年发展目标的基本要素。

5. 大多数发展中国家面临巨大的“基础设施差距”。为实现其经济增长和减贫指标，世界银行(2008 年)确认这些国家需要每年将其国内生产总值的 7%至 9%用于投资，以建设和维持基础设施，但实际投资率大大低于此数，为 3%至 4%。例如，在撒哈拉以南非洲，基础设施融资的缺口估计为每年 200 亿美元以上。亚洲、拉丁美洲和加勒比地区也存在类似差距。

6. 为解决基金缺口，发展中国家日益转向私人部门。私人投资不仅是一个额外的资金来源，也分担了政府的项目财政风险。私人参与可因从国家资产的出售、租赁或特许经营中取得收入，或减少公共业务和资本开支和/或补贴，对政府预算产生积极影响。尽管有这些好处，公共部门在大多数发展中国家仍占基础设施投资的半数，这表明私人参与基础设施发展存在很多机会。

¹ 如最近贸发会议(2010)关于第三届投资促进发展多年期专家会议的说明中所述，基础设施是公共投资可与私人投资的更密切联系中获益的领域之一。该届会议的报告也作为讨论的一部分提交给本委员会。

7. 基础设施跨国公司的外国直接投资的作用日益加强，也表明了更多地依赖私人部门的趋势。1996-2008 年期间，外国直接投资占发展中国家基础设施投资总额的 28%，国内私人投资者占 23%(贸发会议，2010b)。跨国公司通常有获得尖端技术和专门知识的途径，并可实现很大的规模经济。此外，它们调动资金，满足重大基础设施项目的巨大资本需求的能力更强。向跨国公司开放基础设施部门还扩大了潜在投资者储备。

8. 跨国公司参与基础设施可采取若干种形式，从新生产能力投资或私有化情况下的完全自有资本，到不要求跨国公司投资入股的管理和租赁合同。在这两个极端之间是特许，² 这通常需要跨国公司作出一些股本承诺，虽然这可能受时间限制，在期满后，基础设施资产将移交政府。特许是外国直接投资在基础设施中的主要安排，1996-2006 年期间，占发展中国家全部项目的 62%，其后是新生产能力建设和私有化外国直接投资，各占 16%。管理和租赁合同占总数的 6%。

9. 虽然外国直接投资为发展中国家扩大基本基础设施带来了重大机会，它也带来了两类政策挑战。第一是吸引基础设施跨国公司参与项目。鉴于它们的资本需求巨大，投资时间漫长，伴随而来的财政风险可能很高。需要作出巨大努力，创造稳定的政策环境，确保这些项目的生命力。

10. 第二，一类挑战涉及确保基础设施跨国公司的活动符合公共利益，虽然国内私人投资也存在这类问题，但发展中国家较大的基础设施项目更多涉及外国跨国公司。此外，鉴于它们的相对规模和获取最新信息的途径，跨国公司在与东道国政府打交道时，明显拥有更强的讨价还价能力，这就妨碍了在投资承诺、风险配置和绩效等方面对它们提出要求。这种情况还可能影响管理者就合同承诺向有关公司问责的能力。虽然新投资者的进入可强化基础设施供应商之间的竞争，但跨国公司也可能发现它们处于垄断市场地位，得以提高价格或不去扩大基础设施能力。确保普遍享有某些基础设施服务可能也是一个重要的政策目标，需要额外考虑如何在跨国公司与东道国政府之间分摊成本。

二. 最佳做法政策：贸发会议研究成果摘要

11. 本章概述了发展中国家政府如何借鉴伴随基础设施中外国直接投资而来的上述机会和挑战的三类经验教训。这些经验教训是基于贸发会议关于投资促进发展的最佳做法的国别案例研究得出的结果，其中三项研究侧重于关键基础设施部门(电力、公路和港口)。³ 它们是全面的和交叉的，涉及私人参与的不同部门和

² 特许安排一般以“公私伙伴关系”一词来表示。

³ 有关经验教训是源于这些报告中的四份报告(UNCTAD 2009a, 2009b, 2010a, 2011)。所涉国家包括智利和新西兰，秘鲁和澳大利亚，克罗地亚和莫桑比克，以及尼日利亚。

方式(见下文表格)。除了这些基本政策外，任何基础设施政策都必须适应一国的具体特点和情况，不存在“千篇一律”的模式。

基础设施中外国直接投资的最佳做法经验

| 阶段 | 经验 |
|------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 为基础设施中外国直接投资奠定基础 | <ul style="list-style-type: none"> • 在外国直接投资进入前建立强有力的法律和管理框架 • 确保具备便利和管制基础设施中私人投资的能力和技能 • 赋予高级别工作组促成必要改革的权力 • 制定综合性战略基础设施规划，以确认关键需要 • 积极满足社区和利益攸关者的预期 |
| 促进和便利外国直接投资的进入 | <ul style="list-style-type: none"> • 创立可积极促进预作评估和有商业吸引力的项目“管道” • 向尽可能多的投资者开放投标 • 确保合同考虑到关系项目寿命的关键问题 • 协助减轻外国投资者面临的政治和管理风险 |
| 确保切实有效的项目执行 | <ul style="list-style-type: none"> • 监测和跟踪项目执行 • 了解并密切关注竞争问题 • 私有和国有参与者可在竞争框架内并存 |

A. 为基础设施中的外国直接投资奠定基础

12. 在外国直接投资进入之前建立强有力的法律和管理框架。巨额资本需求、漫长的投资周期和固定的资产性质使基础设施投资有其独特性。除了在东道国市场上存在商业机会外，外国基础设施投资者还要求以法治为基础的透明和稳定的政策框架。在承诺项目投资之前，有关公司考虑的是法律和合同能否得到切实执行，其权利和责任能否得到明确界定，并受到尊重。这就强化了在外外国直接投资进入之前制定大量法律、条例和制度的重要性。

13. 从国有制度转向有跨国公司参与的制度，要求对现行政策框架作出巨大调整。必须通过新的法律，将政府机构商业化或将国有基础设施私有化，并规定跨国公司进入的预期形式(例如特许类型)。这些法律还应涉及政府的管理方针，从政府对国家体制内独立生产商规定的具体的绩效要求，到涉及若干相互竞争消费者的私人投资者的竞争框架。无论在哪种情况下，都要有新形式的管理工作，以监测和强制执行与跨国公司的合同，防止反竞争做法。在不具备这些条件的部门引进外国直接投资，加大了东道国与投资者之间发生争端的可能性，导致二者的次优结果。

14. 在智利和新西兰，外国直接投资进入之前，其电力行业基本上建立了法律和管理框架。国有企业首先拆分为独立实体，并实现了商业化。私有化进程缓

慢，最初主要涉及国内投资者。这一渐进方针使政府得以测试和调整其方针，为外国直接投资主导的基础设施发展奠定了稳固基础。

15. **确保具备便利和管理基础设施中私人投资的能力和技能。**请跨国公司提供基础设施服务给公共当局带来的压力往往大于国营体系。必须了解基础设施部门的法律、经济、财政和政治等各方面问题，以履行紧迫的规划、谈判和管理职能。

16. 现有的政府机构或部门往往不能聚合必要的工作人员，承担这些职责。在澳大利亚和秘鲁，有特定的项目机构来设计和管理每一道路特许的投标。允许它们聘用外部工程、金融和法律专家。在缺乏国内能力的情况下，国际组织和咨询公司的技术援助可在提供基础设施改革专门知识方面发挥重大作用。在尼日利亚的港口改革中，世界银行的公私基础设施咨询设施协助资助了涉及法律和管理变革的国际咨询小组，促进了有关特许的投标工作。在另一个例子中，贸发会议最近协助越南和危地马拉制定了扩大外国投资在主要基础设施部门中作用的计划(见方框 1)。

17. **赋予高级别工作组促成必要改革的权力。**基础设施中私人投资在法律和管理方面的许多先决条件要求具备强烈的政治意愿和有利的体制协调。建立部门间机构，在部级之间直接沟通，是确保基础设施改革得到优先考虑，并将所有必要步骤都计划在内的一个途径。在澳大利亚，道路特许主管当局向一内阁小组委员会负责，而在秘鲁，主管机构 Proinversion 已成为部级机构。伴随这些机构的活动，有关立法赋予了它们比其他一些法律更大的管理权。

贸发会议投资政策审查方面的基础设施问题

贸发会议投资政策审查评估了国家促进投资的法律、管理和体制框架，提出了吸引更多外国直接投资，实现本地经济效益最大化的建议。除了主要的外国直接投资趋势和政策外，审查分析了受益国的战略性重点问题，例如，越南和危地马拉在其各自审查中，请贸发会议(2008a, 2010c)分析其基础设施政策，并就加强外国直接投资在部门中的作用提出建议。

越南的电力供应在 1990 年代和 2000 年代经历了工业产出的巨大增长后，成为一个瓶颈因素，有可能限制经济增长和发展。虽然政府在该部门吸引了有限的外国直接投资，但贸发会议建议分两阶段改革市场结构，以逐步在电力行业的不同区段引入竞争。还提出了其他业务建议，以吸引其他电力投资者。越南已将其中一些建议纳入其指导电力部门宽放化的长期计划。

同样，即将进行的危地马拉投资政策审查包括分析如何在该国电力部门和道路基础设施中吸引外国直接投资，并提出建议。危地马拉促进了在发电、电力传输和分配方面的私人投资，但它请贸发会议确认在哪些领域需要加以改进。危地马拉还尝试吸引私人投资，以振兴和扩展其公路网。贸发会议在 2010 年一次国家利益攸关者讲习班上介绍了审查情况后，已为落实它的一些建议提供了技术援助，这些包括提出具体的政策措施，以加强国家的能源政策，促进公路项目的商业可行性和竞标进程。

18. 即使在中央大力协调改革的情况中，所面临的挑战仍可能是巨大的。在尼日利亚，即使动用若干行政机构规划国家港口改革，调动关键部门，但一些框架性立法仍然滞后于实地的事态发展。

19. **制订综合性战略基础设施规划，确认关键需要。**政府的社会经济发展目标应显示优先考虑的基础设施项目。例如，在澳大利亚和秘鲁，政府始终有责任为特定的公路颁发特许；投资者不得自行立项。项目的商业可行性当然是一个重要考虑，但分摊成本也用于确保建设据认为符合公共利益的一些利润较低的项目。

20. 政府的长期规划使它可以更好地协调基础设施发展，实现影响的最大化。在尼日利亚，由于衔接性道路系统日益拥堵，削弱了港口系统私人投资的一些好处，这表明需要制订综合性交通规划。

21. 积极满足社区和利益攸关者的预期，有关私人基础设施投资的一些社会观念和预期可对改革的可持续性产生深刻影响。某些私人投资推高了价格，增加了对普遍享有的限制(例如在政府以低于市场价格出售服务的情况下)，这往往与公众预期相对立，造成了政治上的反对。为防止这一点，必须建立机制，临时补偿基础设施用户面临的价格暴涨，或对发展和使用私人基础设施给予部分补贴，尤其是在边远或较贫穷专区，无论如何，选择并向公众通报明确的政策目标和致胜措施，有助于加强理解和支持。可以绩效成果与不推行基础设施改革的反面事实相比较，以强调净效益。

22. 基础设施部门的私有化调整，除对公众和基础设施用户而言外，还可能涉及利益攸关者，例如工会的重大调整。改革的主要理由往往在于提升基础设施部门的技术能力，但它可能限制对劳工的需求。因此，一个主要的政策挑战是应对私有化的社会后果，在尼日利亚，效率目标意味着需要在国家港口逐步裁减10,000名以上雇员，超过总数的三分之二，为此目标设立了总统特别工作组。经过一年的谈判，商定了适当的裁减和解雇方案，促进了将业务由港务局转入私人营运者手中。

B. 促进和便利外国直接投资的进入

23. **建立可得到积极促进的预作评估和商业上有吸引力的项目“管道”。**在确认一基础设施项目适合私人参与后，政府可采取一系列准备步骤，降低外国投资者面临的风险，尤其是在新生产能力投资中。这些包括完成必要的可行性研究或环境和社会影响评估，同时在必要时为项目征用土地。秘鲁在向投资者发放供投标的公路特许之前，进行了可行性研究，还向民族文化研究所进行了咨询，以证实有关项目不会破坏任何文化产物，以致拖延或影响道路建设。此类行动可消除相当一部分项目风险，使之对投资者更具吸引力。一旦潜在项目的各项工作完成后，即可通过例如国家投资促进机构向外国投资者积极推销。

24. 在最不发达国家，市场规模可能限制私人基础设施投资的商业可行性，这或许需要政府通过传统的公共工程模式自行承担风险。不过，冲突后时期的莫桑

比克成功地采用发展走廊战略，吸引基础设施中的外国直接投资。这一方针依赖一个支撑项目，例如该国主要的铝冶炼厂，提供基础设施服务需求，创造了吸引私人投资者的有利可图的机会。

25. **向尽可能多的投资者开放投标。**在私人基础设施投资的大多数情况中，政府应通过竞争性投标或竞拍过程，确定与哪些投资者达成在投资承诺、交付货物和服务、降低价格、增加公共收入等方面最有利的交易，高度竞争性的投标阶段有助于基础设施用户和政府利益的最大化，促使人们在这一过程中必须相对减少可能限制投标者数目的壁垒。这些壁垒往往以投标者必须满足的要求的形式出现，例如与公司规模或以往经验相关的最低标准，或在投标期间必须面对的一系列花费很高的行政程序。投标过程必须透明也很重要，以限制偏袒某些投标者的情况。例如，尼日利亚港口码头的投标向所有外国和本国投资者开放。它们最初收到了110份申请，结果有59份符合13个码头的投标资格，其中，首选投标者与政府着手谈判，达成了更深入的协定，多步骤方针使投资者能够进入最初的投标阶段，但行政负担很小。随着投标过程的进展，留下的投标者需要制订更为详尽的财政和技术规划。另一个选择，如秘鲁的道路特许方针，是由政府来补贴一部分投标花费。

26. **确保合同考虑到项目寿命期的一些关键问题。**一旦投标据认为满足了必要的限制，即可就具体的协定条款开始谈判。为减少今后发生分歧的可能，造成可能花费很高的法律诉讼或重新谈判、服务中断或撤资，重要的是确保在最初的合同中列入所有合理可预见的问题。一份涉及需要处理的关键问题的全面清单包括：

- (a) 不同风险在投资者与政府之间的分配；
- (b) 资本承诺；
- (c) 用户价格水平；
- (d) 业务问题的绩效标准；
- (e) 不可预见的环境变化的可能性；
- (f) 向政府支付的收入；
- (g) 最终向政府移交资产(如果存在)的安排。

27. 最后，合同中的要素在很大程度上取决于私人参与的模式，以及管理框架。在尼日利亚，绩效基准在一国港口的特许协定中并没有重要作用，因为有关模式依赖码头间竞争，对投资者作出适当激励。合同的焦点在于港口营运者对政府收益的贡献。

28. **协助减轻外国投资者面临的政治和管理风险。**许多发展中国家面临实际或可察觉的政治动荡的挑战，法律和管理体制薄弱。这些国家可从承诺在投资者与东道国政府遇有分歧时诉诸国际仲裁中获益。例如，为此可与东道国达成双边投资协定，或直接向投资者提供法律和财政稳定担保。然而，在运用这些手段时，

政府应始终保持谨慎，因为它可能导致今后的重大责任。基础设施部门尽管只占全球外国直接投资流量的大约 10%，但却占基于协定的投资者与国家争端总数的三分之一左右(贸发会议，2008：164)。

29. 减轻投资者政治风险的另一个选择是寻求国际金融机构的援助，为项目提供资本，或为政治风险导致的损害向投资者提供补偿。在冲突后时期的莫桑比克，国际金融公司和多边投资担保机构帮助减轻了基础设施投资者在若干电力和交通项目中面临的政治风险。

C. 确保切实有效的项目执行

30. 监测和跟踪项目执行。基础设施中的私人投资一般以投资者与政府之间复杂的条款和条件为基础。特许协定的情况尤其如此。对东道国而言，积极的成果取决于政府努力监测项目进展，执行与基础设施投资者的协定。在大多数基础设施部门，政府可为此目的设立独立机构。例如，在澳大利亚，设立了独立的核查员，监督特许协定下每一条新公路的修建。政府和投资者各自指定其代表，由核查员聘用必要的技术专家。政府机构监督业务事宜。

31. 另一个方法是进行高级别审查，以评估绩效，确认哪些领域需要加以改善。例如，在尼日利亚，在为交通部门设立独立委员会方面的立法拖延，意味着对私人港口码头运营者的活动监督不力。为弥补这一差距，交通部设立了港口改革评估委员会，除其他外，确定投资者的项目执行情况，评估港口绩效，建议改进领域。

32. 了解和密切关注竞争问题。在市场据认为够大，足以支持基础设施发展的竞争性框架的情况下，投资者可能较少面对具体的管理要求。从理论上来说，正常运转的市场将对投资者拓展能力、提高服务质量和降低价格提供正确的激励。然而，政府仍然需要进行适当监督，以评估和维持高水平的竞争。在一些情况下，可能需要直接实施价格管制。在其他情况下，大的一体化公司可能需要拆分，并强制它们从某些业务中撤资。

33. 基础设施部门之间和之内，竞争问题各有不同。主管竞争的机构应清楚，特定基础设施部门的哪一部分倾向于自然垄断，因此需要给予更多关注。这些可与具有竞争潜力的其他区段“相分离”。例如，在电力部门，零售和发电部分具有潜在竞争力，而对电力传输，即使不需要直接实施价格管制，也需进行强有力的竞争监督(贸发会议，2008b：92)。在新西兰，政府倾向于电力传输归国营。

34. 即使在具有潜在竞争力的区段，也必须监测和评估市场在何种程度上是可竞争的，而这一点又如何随时间的演进而变化。在尼日利亚，例如，政府依赖码头间竞争，充分实现效益。因此，这就需要密切关注地区港口趋势(例如拉各斯的集装箱码头与西非其他地方的竞争)，相互竞争的码头之间的兼并与收购，以及潜在竞争者之间所提供服务的相似性(例如集装箱码头不与散装货物码头竞争)。

35. 私人 and 国有行为者可在竞争框架内并存。出于战略原因，各国可能不愿意实现其基础设施部门的完全私有化。除了维持国家对自然垄断的控制外，政府还可能希望保有对竞争区段内一些基础设施资产的控制。在新西兰，国营企业与外国投资者一道运营发电和零售区段，产生了竞争性结果。

36. 然而，国营企业与外国直接投资直接竞争，有其风险。外国投资者很重视一国是否可以公正、透明和有效的方式制订和适用有关条例，制约公共与私营公司之间的竞争。发展中国家需要认真考虑它们是否能在一个保有相当程度的国有制的制度中，确保投资者面对公正无偏的管理。

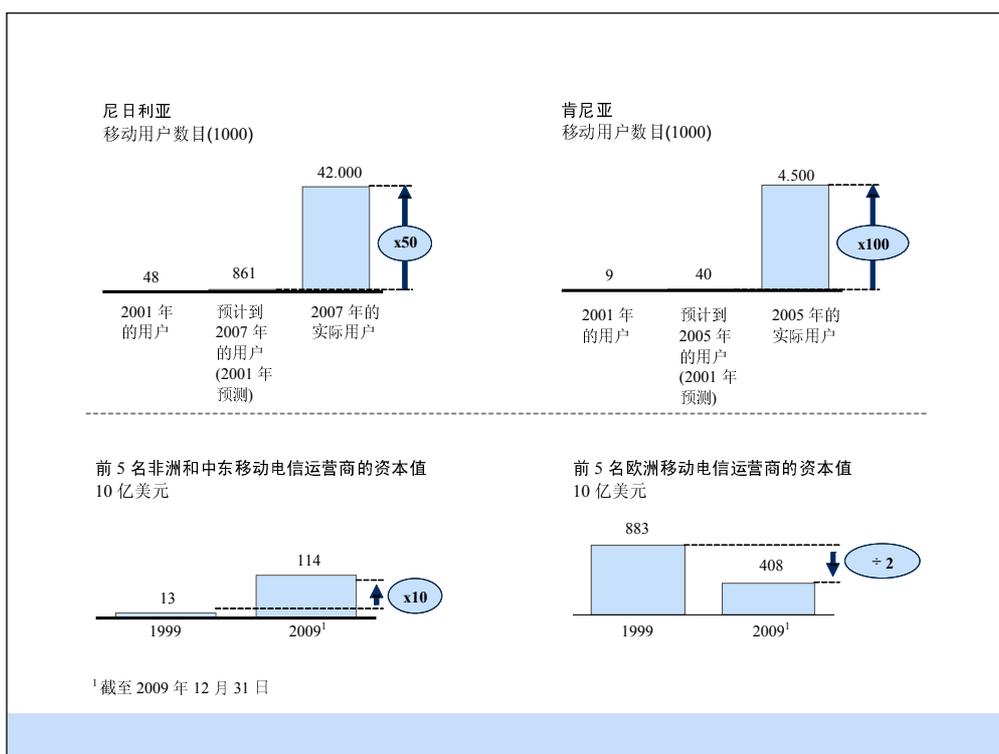
三. 结论性意见：避免错失良机

37. 私人部门投资，包括外国投资者的投资，可对发展中国家基础设施发展作出巨大贡献。在最不发达国家也是如此。虽然这些国家很难吸引外国投资者。根据本说明进行的研究得出了一系列经验教训，显示如何为外国投资者的进入铺平道路，如何与基础设施跨国公司谈判，以及如何在基础设施投资寿命期间管理投资。

38. 不过，一项重大挑战始终是在系统层面说服潜在投资者相信，在低收入经济体内，存在巨大和不断增加的基础设施机会。

39. 非洲移动通信业的发展显示了人们，尤其是成熟市场跨国公司如何经常忽略了发展中国家基础设施中的投资机会。1990年代，外国公司对非洲这一部门是否存在机会抱有怀疑。整个非洲大陆，每一百名居民的固定线路数量低于0.5，不到欧洲一般水平的1%。例如，苏丹的移动接入成本为750美元，比当时德国的成本高27倍。2001年，尼日利亚有48,000移动电话用户，当时的增长预测认为，到2007年，用户将达86万户。而实际上，2007年，尼日利亚有四千多万名用户，此后，这一数字又暴涨到六千万以上。同样，肯尼亚在2001年有一万名移动电话用户，预测增长是到2005年达到大约四万名。实际上，2005年，肯尼亚有450万名以上用户，现在已经达到1,600万名以上(见下图)。

非洲的移动通信：成熟市场跨国公司错失的机会



40. 这些数据显示跨国公司严重低估了基础设施和服务的商业机会，拖延了资本的流动。去年第二季度 Zain 印度公司对印度巴帝电信的销售额达 107 亿美元，表明成熟市场跨国公司由于错误估计该地区的商业机会，损失何等惨重，而与此同时，1999 年到 2004 年，它们的市场资本值萎缩了一半，⁴ 而其非洲和中东竞争者的市场值则增长了 10 倍，由于大部分外国基础设施投资仍然源于此类成熟市场跨国公司，因此，问题即在于如何向这些投资者展示存在的商业机会。

⁴ 在此背景下，应当指出，2009 年的股票价格仍然有待在金融危机下恢复。无论如何，成熟市场跨国公司和新兴市场跨国公司都受到这一冲击的影响。

四. 委员会面对的问题

41. 委员会面对的问题包括：

(a) 发展中国家除公共部门投资外，如何有效发挥私人部门投资，包括外国直接投资的作用？

(b) 官方发展援助可在促进基础设施中私人投资方面发挥哪些不同作用？

(c) 利用私人部门投资，包括外国直接投资促进发展基本基础设施业有哪些长期影响？

(d) 发展中国家，尤其是最不发达国家应采取哪些行动，向外国投资者展示基础设施，包括基本基础设施业的机会？

资料来源

世界银行(2008)。“基础设施”，问题简报，见 <http://go.worldbank.org/RH47ODDVB0>。

贸发会议(2008a)。《投资政策审查》：越南。联合国出版物。出售品编号 E.08.II.D.12。纽约和日内瓦。

贸发会议(2008b)。《2008 年世界投资报告：跨国公司和基础设施挑战》。联合国出版物。出售品编号 E.08.II.D.23。纽约和日内瓦。

贸发会议(2009a)。《投资促进发展的最佳做法：如何利用外国直接投资改善基础设施——电力：智利和新西兰的经验教训》。联合国出版物。出售品编号 E.09.II.D.13。纽约和日内瓦。

贸发会议(2009b)。《投资促进发展的最佳做法：如何利用外国直接投资改善交通基础设施——道路：澳大利亚和秘鲁的经验教训》。联合国出版物。出售品编号 E.09.II.D.14。纽约和日内瓦。

贸发会议(2010a)。《投资促进发展的最佳做法：冲突后时期国家如何吸引外国直接投资并从中受益：克罗地亚和莫桑比克的经验教训》。联合国出版物。出售品编号 E.10.II.D.18。纽约和日内瓦。

贸发会议(2010b)。建立公私投资伙伴关系促进发展。贸发会议秘书处为第三届投资促进发展多年期专家会议编写的说明。TD/B/C.II/MEM.3/8, 日内瓦。11 月 23 日。

贸发会议(2010c, 即出)。《投资政策审查：危地马拉》。联合国出版物。纽约和日内瓦。

贸发会议(2011, 即出)。《投资促进发展的最佳做法：如何利用外国直接投资改善交通基础设施——港口：尼日利亚的经验教训》。联合国出版物。纽约和日内瓦。