



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



TOGETHER
for a sustainable future

DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

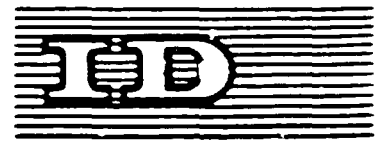
CONTACT

Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org



09453 - C



Distr.
GENERAL
ID/CONF.4/14
6 December 1979
CHINESE
Original: ENGLISH

联合国工业发展组织

工发组织第三次大会

一九八〇年一月二十一日至二月八日，印度新德里

议程项目 5 (iv) (g)

跨国公司和发展中国家的工业化

联合国跨国公司中心应工发组织

执行主任要求编写的报告

Transnational corporation and
the industrialization of developing
countries.

目 录

	<u>段 次</u>	<u>页 次</u>
第一章 引言	1 - 7	1
第二章 跨国公司在发展中国家里目前的作用和活动 .	8 - 25	3
所有权形式	22 - 23	7
特许证和合同性安排	24	8
独立自主和自力更生	25	8
第三章 按照所在国的目标和政策引导跨国公司的活动	26 - 55	10
选择	29 - 30	10
本国参与股权	31 - 33	11
生产结构	34 - 37	12
分享利益	38 - 40	13
技术和专门知识	41 - 44	14
管理协定	45	15
国家政策的体制	46 - 49	15
国际行动	50	16
行为守则	51	16
对跨国公司业务活动的研究	52	17
关于跨国公司的情报系统	53	17
提高谈判的能力	54	18
发展中国家间的合作	55	18
第四章 结论	56 - 59	19

附 件

一 表格	21
二 跨国公司中心部分出版物清单	25

第 一 章 导 言

1. 利马指标要求发展中国家在世界工业生产总产值中所占的份额到2000年至少要达到25%。这就要求动员大量的投资资金和专门技术,并且对工业能力进行大的改组和重新部署,以便充分利用发展中国家拥有的生产要素和工业潜力。跨国公司由于有能力动员大量的资金和运用专门的技术和管理才能,如果它们的活动能与发展中国家的发展目标、政策和计划实际协调起来,就能够在这种工业化的过程中起重要的作用。

2. 历史记载了工业发展的许多不同的道路。在十八和十九世纪,一些国家的工业自发地发展起来,虽然在许多情况下强有力的关税保护促进了这个过程。在过去的半个世纪里,各国政府更加积极地干预了工业化的过程,不过国家与国家之间在鼓励、指导、控制和(或)规划的程度上有很大不同。

3. 尽管有这些不同之处,仍然可以看到有某些共同因素,而且似乎取得成功的条件远远不局限于工业部门本身。也许在这些涉及面更广的条件中最重要的是有一个农业经济能够提供多余的商品粮来支持工业社会。有足够的教育水平,有一支能适应工厂条件的劳动力和有一个不断扩大的工业产品市场,也是十分重要的。不具备这些先决条件,工业是不大可能繁荣发展的。

4. 假设有了有利于工业发展的环境,各国之间工业内部的推动力也是很不相同的。一些国家的原动力来自私人企业的主动性这种传统的形式,另一些国家则来自国营企业,第三类国家则是一种把上述两种因素结合起来的综合的方式。

5. 这三类国家都发现利用跨国公司的服务是符合它们自身的利益的。在一些情况下,跨国公司所起的作用是比较次要的作用,基本上是填补技术能力的空白,然而也应该注意到,这些空白可能是相当关键性的,因此跨国公司在经济上起的作用,要比单纯贸易价值所可能表示的具有大得多的战略重要性。在另一些情况下,跨国公司的作用要重要得多:有的国家一些主要工业部门的三分之二或者更多一些是掌握在跨国公司手里的。跨国公司在任何特定国家里业务活动的范围,当然

不仅仅取决于该国政府的意向。这也取决于跨国公司，看它们是否认为外国企业在该国的机会具有吸引力。

6. 跨国公司在发展中国家经营的方式是很多的。处于非常不同的政治、经济和社会条件之下，以及处于各种不同发展水平的国家，已经逐步制定了种种办法，利用跨国公司的活动来为各自的需要服务，同时跨国公司方面也能够调整它们的经营方法，以适应各种类型所在国的需要。

7. 这份报告谈到内容很不相同的经验中两个主要的方面。它描绘了跨国公司参与发展中国家的工业发展的主要倾向。它还讨论了发展中国家为了把外国企业的活动引导到发展它们本身独立的工业能力方面来所采用的种种办法。

第二章

跨国公司在发展中国家里目前的作用和活动

8. 表明近年来跨国公司活动增长的尺度之一就是关于直接投资流量的资料，不过下文中将要说明，跨国公司越来越多地是以非股份资本的形式提供服务，注意到这一点是重要的。私人对发展中国家直接投资净流量显示出上升的趋势，从1970 - 71年每年平均35亿美元增加到1977 - 78年每年平均105亿美元(表1)。¹ 虽然没有精确的办法计算这些数字剔除通货膨胀因素以后的数值，但是，从1970 - 71年到1977 - 78年间，世界制成品出口的价格以美元计算上涨了111%，从这个趋势可以对直接投资流量的实际增长有个大致概念。

9. 发展中国家除了获得直接投资外，近年来还从发达国家的私人银行得到数额大大增加的贷款。这种贷款在1970 - 71年间每年平均达到32亿美元，1974 - 75年危机期间达到110亿美元，1977 - 78年间进一步增加到188亿美元。这种资金转移中一大部分是属于支持国际收支平衡性质，而不是长期投资，目的在于使资金从顺差国回流到逆差国。

10. 美国和联合王国仍然是外国私人投资的两个主要来源，但是它们在国外直接投资总额中所占的份额近年来有下降的趋势，正如表2所说明的，主要是德意志联邦共和国、日本和瑞士相应地增加了国外直接投资。

11. 美国、联合王国和日本对发展中国家的直接投资流量占发达的市场经济国家这类投资的三分之二，关于这三国对发展中国家直接投资流量在各个部门的分配情况，最新的资料表明，尽管对石油和其他矿产的投资减少，直接投资中制造部门所占的份额只是在缓慢地增长，从1970年占31%，到1976年占33%。在一些发展中国家直接投资额在不同部门的分配的资料表明，国家与国家之间有明显的

¹ 文中提及的表1及其余各表均可在附件一中找到。关于跨国公司活动形式和趋势的详细情况，见联合国跨国公司中心：《世界发展中的跨国公司：再次审查》(联合国出版物，出售品编号：E.78.II.A.5)，第34 - 73页。

差别。正如表 3 所示，在巴西、哥伦比亚和泰国，直接投资总额中制造部门所占的份额在下降，同时，在大韩民国、菲律宾和新加坡，特别是在印度尼西亚，制造部门所占的份额却有了增长。

12. 值得注意的是，1976年在发展中国家的直接投资总额的 55%，如表 4 所示，是投在按人口平均国民生产总值超过 1 000 美元的国家里，这些国家在这一类国家国民生产总值的总和中所占的比例也大致相同。按人口平均国民生产总值在 200 美元和 999 美元之间的国家占投资总额将近 37%。二十五个收入最低的国家的国民生产总值占这些发展中国家国民生产总值总和的 14%，但是在直接投资额中只占 8%。这可能反映出跨国公司认为在这些国家里缺乏有利可图的投资机会，尤其是无自然资源基础的投资，并反映出在这个地区需要有特殊的措施和刺激。

13. 众所周知，跨国公司对发展中国家的投资，历来集中在采掘和初级部门，特别是石油、非燃料矿物²和种植园，与此同时，在制造业从事的有限的活动主要是满足这些国家国内市场的需要。看来，所有权形式的改变，跨国公司由于看到尤其是矿产部门中投资条件不稳定而作出的反应以及周期性因素已经导致跨国公司对某些矿产的投资大量减少。尽管在印度尼西亚和尼日利亚这些国家的石油部门有相当多的新的投资，这种减少的趋势还在继续，这不仅仅是所在国对这些资源的外国所有权的政策，而且还是影响某些矿产的商业不稳定性所造成的结果。跨国公司在其他初级商品和种植园的新投资也显示了减少的趋势，虽然在那些政府的政策没有很大影响外国所有权和控制权结构的国家里，过去的投资继续使跨国公司在那些部门起着重要的作用。

14. 在发展中国家的工业和服务部门，跨国公司活动的分布情况差别是很大的。在许多国家，跨国公司继续在以下部门起支配作用：茶、咖啡、橡胶、水果等种

² 关于跨国公司对石油和矿产的经营趋向，见工发组织：“跨国公司和原料加工：对发展中国家的影响；联合国跨国公司中心的报告，1978年2月”（ID/B/209），及即将出版的跨国公司中心关于跨国公司在采铝采铜工业中的作用报告（1979-1980）。

植园，糖、奶制品、烟叶等农产品加工，加工食品和饮料。锯木、纸浆和造纸等以森林为基础的工业和纺织品、肥皂、火柴、油脂、制鞋、纸烟等非耐用消费品工业。本国工业和企业经营能力的增长使竞争越来越激烈，但是跨国公司的子公司在一些部门在资金、技术、市场销售和经营管理等方面还占优势。

15. 在石油和某些非燃料矿产部门，跨国公司业务活动的主要特点是它的活动的综合性质和少数几个公司集中控制了生产、加工和销售几个阶段。八个主要的跨国公司在1963年市场经济国家的石油生产中占了80%；由于石油输出国组织国家的本国企业成为主要的石油生产者，这八个跨国公司的比例在1975年下降到30%。然而，产量分成和长期购买协定使跨国公司仍然能得到石油输出国组织国家生产的石油。主要石油公司占1975年炼油量的47%和石油产品销售量的47%。虽然它们在石油提炼和销售方面所占份额正在减少，它们仍然在这些领域起着重要的作用。几个主要的石油公司最近对非燃料矿产，包括铜、铝土和镍，进行了大量的投资。

16. 七个主要跨国公司在铜的生产中所占份额从1948年的70%下降到1978年的25%。³ 但是在铜的加工方面，生产铜的发展中国家所占的份额一直是低的：1976年它们在市场经济国家铜矿总开采量中所占的份额是39%，在提炼方面只占20%，在铜制品的制造方面只占6%。在1978年，六家跨国公司拥有或者控制了全部铝土生产能力的58%，氧化铝生产的65%，和初级铝生产的大约55%，其中不到33%的氧化铝和10%的初级铝是在矿产国加工的。至于镍的生产，三家公司在1950年占生产总额的95%，但是到了1976年，因为有新的公司加入，它们只占纯镍产量的55%。然而，发展中国家在镍的冶炼和精炼方面所占份额仍然是低的，1955年占2%，到1975年只增加到14%。在开采铁矿石方面，七家最大的跨国公司占1976年生产量的50%，而发展中国家国营企业的产量占21%，其中12%是巴西生产的。铁矿石的提炼仍然主要在经济发达的国家里进行，发展中国家所占的份额在1955年为1.6%，到1975年也只增加到5.1%。

17. 就石油来说，一些外国公司愿意签订生产分成和按低于市场价格的某种价

³ 见前引书 ID/B/209。在这一段里的百分比是指在市场经济国家生产总额中所占的比例。

格购买石油的各种合同，对有潜在储藏量的地区进行石油开采和开发的重大投资。它们还愿意按照根据地区的潜在储藏量所决定的条件签订劳务合同。发展中国家在这个部门处于更有利的讨价还价地位，这可能对包括提炼生产石油化工产品在内的下游生产环节今后的格局产生相当大的影响，并可能在八十年代引起这个部门的大改组。在石油方面以及在非燃料矿业方面，跨国公司投资的分配，特别是勘探活动的投资，看来已经从发展中国家转移到发达的市场经济国家。虽然工业国家的经济重新恢复更为迅速的增长有可能扭转这种趋势，但是暂时看来，发展中国家之间还在努力竞争，吸引跨国公司对铝土矿、铜和铁矿石这些比较丰富的矿产的开采进行投资。

18. 跨国公司对发展中国家制造部门的日益扩大的投资，已被引向非耐用和耐用消费品、中间产品、某几类资本货物以及有关的技术上的和其他的服务。在这些方面进行投资通常主要是考虑到市场需求的增长有良好的前景，跨国公司在特定的市场里的地位得到保护，以及能够以有利的条件获得合适的劳动力。在一些情况下，还有其他的因素，即政府给予特殊的刺激或者减让，或者政府为当地的制造商先占有国内的市场设置了进口壁垒。跨国公司在制造业的活动很大一部分是生产技术要求低的产品，特别是消费品，这里是利用了当地人对有外国商标产品的偏爱，这种偏爱是大广告宣传和特殊推销技术培养和促成的。可是，随着新的向工业化发展的国家收入水平的不断提高，化学、电子和机械工业生产技术要求高的产品的销路也越来越有保证了。各国政府经常采取措施提高各种最终产品当地制造的程度，以鼓励生产技术要求高的产品。

19. 在一些国家里，跨国公司的子公司在当地某些制造部门的产量中占有很大的比例。例如在巴西，跨国公司在1974年拥有食品工业固定资产的31%，化学工业的23%，非电机机械的46%，电器设备的61%和运输设备的63%。在墨西哥，跨国公司在1970年占化学制品和非电机设备的60-70%和运输设备的50%左右。在其他一些发展中国家，本国工业企业没有在以上制造部门进行较大投资，在这些国家中，跨国公司的子公司在这些部门所占的百分比就更高了。另一方面，跨国公司的子公司在印度资本货物生产中所占的百分比就低得多，在印度已经建立了大的国营企业，生产重型机械和电器设备及有关的部件。跨国公司

的子公司对工业化水平较高的发展中国家渗透的方式和程度各不相同，主要看本国所有的企业在各个部门发展的程度，以及看政府对外国跨国公司的政策。

20. 跨国公司制造业的一个相当常见的特点是高度依赖母公司和其他子公司供应中间产品，主要为出口市场生产的产品例外。在包括耐用消费品和资本货物在内的机械货物的生产中，大部分产品的本国含量或本国增值价值部分所占比例相对地说仍然是小的，而跨国公司的投资常常局限于装配或半装配的最后阶段。在制药、化学和石油化学以及加工工业这样一些其他的制造部门，类似的情况也较普遍，即依赖外国中间产品和投入。

21. 正如前面提到的，各国政府有时能够诱使跨国公司明显地提高本国含量。在某些情况下，这样诱使的做法，特别是采用高度保护形式的诱使的做法，就需要在一个长时期内支付大量的补贴费用，然而即使从工业发展的观点来看，即使把“边干边学”过程中得到的好处充分考虑在内，得失相比，也不见得有利。在另一些情况下，有可能把效率和生产率提高到一定的程度，使原来完全面向国内市场的工业成为有竞争能力的工业，从而在出口市场获得成功。

所有权形式

22. 跨国公司是通过子公司来开展业务的，许多子公司仍然全部或大部为外资所有。如果跨国公司的定义为至少拥有一家国外子公司的企业，那么，1977年，设在发达的市场经济国家的 11 000 家母公司就拥有 82 000 家以上的子公司和附属公司，其中 21 000 家设在发展中国家。⁴ 发展中国家中的子公司，36% 属于美国母公司，27% 属于联合王国，7% 属于法国，6% 属于德意志联邦共和国和日本，4% 属于荷兰。这些子公司遍布除少数例外以外的所有发展中国家。在 11 个发展中国家（其中 6 个为拉丁美洲国家），每国设有 500 家以上的子公司，在另外 40 几个国家中，每国设有超过了 100 家子公司。就地理分布而言，这类子公司的 47% 设在西半球发展中国家，28% 设在东南亚，21% 设在非洲，5% 设在西亚。

⁴ 资料来源：跨国公司中心，根据《公司股权概览》（联合王国、欧洲大陆、北美、澳大利亚、亚洲和远东）（伦敦，1978年）。

23. 七十年代期间，主要是为了适应所在的发展中国的政策，子公司的外资所有权形式发生了值得注意的变化。本报告已经提到过，在发展中国的石油和矿产部门包括其下游生产活动中，当地参与的部分正日益扩大。在制造业中，新的投资日益趋向于建立合营企业。这种情况之所以成为可能，是由于本国合伙人的日渐增多和积极参与。然而，很大一部分合营企业仍受到了跨国公司的实际控制，这种控制往往体现在管理和技术服务合同上。此外，虽然在一些国家要求扩大本国参与股权的呼声日益增强，但一般来说，跨国公司原有的投资仍然保留全部或大部为外资所有的子公司的形式。这方面的问题在第三章中还要进一步讨论。

特许证和合同性安排

24. 代替合营企业的一个重要办法是按照合同性安排由本国企业取得外国技术和专门知识并利用外国的技术服务。发展中国家计划把技术费和专利使用费由1975年的10亿美元增加到1985年的60亿美元，这个事实反映了上述合同性安排的迅速发展。特别是在药物、科学仪器和电子等技术变化十分迅速的部门，最新技术或许只能从跨国公司那里取得。此外，在可以通过其他来源获得某项技术的情况下，跨国公司还可以提供这样的好处，即它能够把资本投资、技术工艺和技术服务切实结合起来一揽子提供。但是，正如下面将要说明的那样，这种一揽子的办法不一定在任何情况下都是最好的办法。

独立自主和自力更生

25. 总而言之，近年来的经验指明，跨国公司在帮助发展中国家实现工业化和实现利马指标方面有很大的潜力。一个国家一旦具备了工业发展的先决条件，主要就在于根据正确的相互关系，把资本、技术、管理、熟练工人和其他必要因素集中起来。跨国公司已经显示了其能力，可以为工业目的大规模地统一调度上述多方面的力量。问题在于，与跨国公司合作的潜在利益，可以在多大的程度上和在怎样的条件下，变成实际的利益。过去，人们主要关心的是，跨国公司所要求的收益率与它的贡献相比是否太过分了，以及跨国公司对发展中国的国际收支可能产生的影响究竟是积极影响或消极影响。虽然这种关心仍然是有道理的，但经验告诉我们，更带有根本性的考虑是跨国公司的潜力是不是可能通过这样一种途径发

挥出来，就是使发展中国家吸收自力更生的工业发展所需的技能和技术，从而建立它们自己独立的工业发展能力。 本研究报告的第三章就是专门讨论这个问题的。

第三章

按照所在国的目标和政策引导跨国公司的活动

26. 发展中国家对待跨国公司的政策有很大的差别。部分原因在于它们之间政治哲学、社会经济条件和发展程度各不相同。另一个在决定对跨国公司的政策中很重要的因素，是各国政府对本身讨价还价能力的估计。这种讨价还价能力通常取决于某一国家天赋资源和市场的吸引力，以及是否有其他办法建立它所要求的生产设施。

27. 在一些发展中国家，据认为公共利益和私人利益之间的任何歧异，都抵不上尽可能自由发挥市场力量所能得到的好处。自由发挥市场的力量被看作是把外国投资引向适当的工业部门的最好途径。另外一些国家则认为最好是采用这样或那样的办法来管理跨国公司的业务活动，在已经建立了较大的国内工业部门的国家里，尤其是这样。即使本国企业的效率低于跨国公司的子公司可望达到的水平，多数政府也不愿听任本国工业在外国工业的竞争下垮下来，理由是因此对本国工业目前的破坏和将来的消极影响会大大抵销短期的效率上的利益。

28. 为此，各国政府通常的做法是为本国所有的企业保留某些生产和服务部门，其中可能包括各种有战略意义的工业：某些以本国资源为基础的工业，特别是石油和某些矿产以及有关的下游生产活动，发电和配电网以及其他基础工业和服务业。此外，还可能对本国工业企业采取保护措施，防止跨国公司的接管，以至防止跨国公司子公司的竞争。这种情况特别出现在发展潜力很大、跨国公司的投资和技术看来并不必要甚至并不适宜的中小规模制造业。在一些国家，出于社会原因并为了避免颠倒发展的优先次序，不鼓励跨国公司的子公司投资于生产某些种类的奢侈消费品。

选择

29. 一些政府没有局限于采取上述类型的消极规定。它们试图鼓励跨国公司投资于特定的部门和项目。对需要的确定，基本上属于国家工业规划内的一项工作，范围从规定指示性优先次序直到制订详尽的部门性计划，包括实际指标和所需

的投资。这一切构成了一个大的框框，以便根据总的工业战略发展各项具体的工业，并有助于分别确定本国和外国的投资和技术在各个部门中的作用。同时，还提供了基础，以期在这个基础上有意识地进行努力，实现外国和本国企业的适当结合，而不是消极地对跨国公司的行动作出反应。

30. 某些国家的工业能力有限，但即使它们无法实现本国和外国企业密切的相辅相成关系，也绝不妨碍它们进行选择。规定优先次序和制订部门性计划对处于各级发展水平的国家都是可以做到的。这样就可以向跨国公司表明它们的活动在哪些领域将会受到欢迎。当然，这并不能保证很快就会有有一个或更多的跨国公司向这些部门投资，特别是如果国家收入水平低，发展机会有限，那就更不能保证了。在那种情况下，问题在于确定还需要怎样进行进一步的诱导，以及根据预期的利得是否值得支付有关的成本。然而，即使判定吸引投资资本的成本过高，也仍然可能通过签订合同取得跨国公司在企业管理、技术或其他方面的服务，资本则由政府或私营企业所能运用的其他资金中提供。

本国参与股权

31. 跨国公司历来更愿意通过它拥有全部股权的子公司来开展业务，以便保证全面控制其活动，包括选择原料来源和产品市场。有关投资和生产的决策权倾向于集中化，子公司只是全球性制造业活动中的一个组成部分，而不是一个有它们自己的发展目标的企业。

32. 所在国实际参与跨国公司子公司股权的理由主要是为了确保有尽可能多的自主权，尽量发展生产和技术能力以及开辟国内外市场渠道。其宗旨也是尽最大可能使跨国公司子公司纳入所在国的经济，发展联系以及使生产、投资和其他活动的方向适应所在国的要求和潜力，而不是适应跨国公司母公司的全球性战略。经营上自主权的目的是也要确保尽量减少财务上不可取的做法，特别是公司内部财务往来中的不可取的做法。因此，一些发展中国家已经采取扩大本国参与股权和决策权的政策。某些国家除特殊情况外不允许外国拥有多数股权，而在其他一些国家，外国股份必须在一段时期内大大减少。

33. 不过，所在国参与股权，即使它拥有多数股权，这个情况本身也不可能确

保跨国公司子公司的自主权。在外国拥有多数股权的情况下，尽管所在国可以通过具体的政策手段在诸如当地借款、雇用外国人、购买当地原材料等方面规定执行本国的方针，但实际控制权一般都是由跨国公司把持。众所周知，即使在跨国公司的股份占少数的情况下，如果所在国拥有的股份分散，或者如果所在国主要合伙人拥有的股份少于跨国公司的股份，或者如果应用特殊规定把由企业管理当局实行实际控制和参与股权区分开来，那么实际控制权就会仍然归跨国公司掌握。因此，尽管合营企业的概念越来越受到人们的欢迎，所在国参与股权的必要性一般也为跨国公司所接受，但如果要使这种安排的意图变为现实，也许还必须作出特别的努力。

生产结构

34. 所在国和跨国公司对于以本国资源为基础的工业和其他制造业活动的生产结构和随之而产生的投资方面的看法可能有较大差异。所涉及的某些问题前文已经提到过，主要是与跨国公司有时为其子公司所设想的有限的作用有关。

35. 矿业的加工仍然主要在跨国公司的母国进行，或在其他发达的市场经济国家的主要消费中心进行。从跨国公司的角度来看，加工设施的这种布局带来的收益率可能最高，特别是在发达国家进口关税随着加工程度而提高的情况下，或者在大量资本已经投入发达国家的加工工厂的情况下。这样，发展中国家是否能实现加工设施的重新布局可能取决于下列因素，如跨国公司是否重视维持某些原料供应来源对它的友好态度，关税升级能够缓和的程度以及总需求的增长率；如果总需求增长率相当高，就可能实行有利于发展中国家的重新布局，而不会马上减少发达国家的生产活动。虽然这些工业的基本生产技术人们一般都知道，但全面的金融和技术条件以及有关国际销售的种种复杂技术目前仅为少数几家跨国公司所掌握。不过，由于新企业，其中包括发达国家和发展中国家的国营企业进入这个领域，情况正在起变化。由于有了这些新的资本和技术来源，所在国的讨价还价地位已经有了改善。

36. 在其他制造业活动方面，可能出现的生产结构方面的利益的不一致主要与所在国生产集中的型式有关。在某些面向出口的项目中所在国和跨国公司的利益可能是一致的，如在巴西生产一种向全世界销售的汽车，在香港和新加坡生产电子

产品和配件或在其他发展中国家制造某些技术水平低的产品，主要供应国外市场。所在国的利益显然要求尽量加强前向和后向的联系，使其达到技术上和经济上所允许的程度。为达此目的，可采取各种鼓励措施：有时发展中国家采取措施限制配件和中间产品的进口，这是一种保护新生工业的形式，保护本国能够生产这类产品的企业。

37. 提高制成品出口的能力是发展中国家另一个重要政策目标。跨国公司依靠其子公司网和国际销售的经验，在使发展中国家子公司制定面向出口的生产计划方面是可以起很大作用的。要做到这一点的先决条件是，这些发展中国家的目标和跨国公司世界范围的销售战略要协调一致——这甚至可能涉及要使一些发展中国家的出口指标相互协调的问题。更常见的情况是，会出现取代发达国家一部分生产或出口的问题；朝这个方向所作的努力是造成近来发达国家中出现的要求实行贸易保护政策压力的部分原因。

分享利益

38. 估计跨国公司子公司的实际收益率所涉及的问题是很多的，特别是因为公司内部的交易部分或全部价格都是任意规定的，然而，要估计促使跨国公司在特定国家进行投资所需要的最低收益率，困难则更大。许多发展中国家为了获得跨国公司的投资而互相竞争，办法是采取大量鼓励办法，特别是以高度保护的形式以及提供免税期，为在当地借款提供方便和其他金融鼓励措施。对于鼓励措施进行分析的人普遍认为，这些措施对于跨国公司决定其政策来说只有次要意义。跨国公司的决策在更大程度上是以有关国家的某些特点和其所能提供的市场潜力为依据的。因此，那些在鼓励措施方面互相竞争的国家可能失去本来可以获得的很大一部分利益，却得不到任何明显的好处。

39. 跨国公司净收入的潜在来源有好几个，其中不仅包括一般会计意义上的申报利润，而且包括各种专利使用费和技术费。此外，从任何特定的所在国的角度来看，非常重要的一项是跨国公司的净收入如何在其各子公司之间进行分配；各子公司之间的分配是通过设在不同国家的有关公司之间规定购买原料和销售产品的价格来进行的。一些发展中国家采取措施，对于跨国公司总收入中的一个或几个部分，

如技术费和专利权使用费，或者对于公司股息的汇出作出规定。不过很少有国家谋求影响总的收入率，以防止对一部分收益的限制被其他收益渠道所抵消。

40. 许多国家认为不适当地采取严格措施控制收益率是有危险的，因为过分压低利润可能必须以损失更重要的利益，如掌握最新技术，作为代价。如果限制太严，跨国公司可能被迫关闭工厂抽回投资。

技术和专门知识⁵

41. 多数发展中国家的一项重要政策目标是，根据基本发展目标和考虑到本国生产要素资源的情况下，快速提高本国技术能力和已经增强的自力更生能力。为了使发展中国家有可能合理地选择最适合它们需要的技术，向它们提供充分的有关不同来源的各种技术的情报是重要的。因此，为了搜集这类情报，有必要在国家一级和国际一级作出安排，这类情报包括估计得到这种技术的条件和在各种情况下利用这些技术的经验。

42. 前面已经提到，在特定情况下，跨国公司一揽子提供投资、技术、服务和其他投入的好处。但对许多所在国来说，较好的办法也许是把投资部分和技术部分分别开来，甚至进一步把技术分成有专利权的和没有专利权的专门知识和技术服务。这样就可以更仔细地研究这一揽子交易中各部分的费用，并可通过尽量利用本国投入，包括项目设计和管理以及其他技术业务，促进提高本国技术能力。分别处理到什么程度是行得通的，甚至是合适的，这要看有关工业发展的水平；对某些产品和某些加工工艺来说，这种分别处理的作法是行不通的，因为没有供选择的其他来源。

43. 一些发展中国家设立了专门机构，管理和外国投资相联系的或作为单独业务的技术转让。不仅在诸如“搭卖”条款等限制性规定、地理上的销售限制、“回授”等方面，而且在协定期限、计算专利权使用费和技术费的原则、使用专利权、商标和商业机密、培训、所在国投入（包括技术服务）的利用以及其他合同条款方

⁵ 并见跨国公司中心执行主任克劳斯·A·沙尔裕伦1979年8月21日在维也纳联合国科学技术促进发展会议上的讲话。

面都作出了规定。虽然对这些机构还有待作出恰当的评价，但种种迹象表明，这些机构在改进技术合同的条款和条件方面已经起了显著的作用。

44. 提高本国技术能力是发展中国家的又一重要目标。因为跨国公司的研究试制主要集中在母国和其他工业化的国家，发展中国家的子公司的活动则主要限于使产品适应当地爱好和情况。此外，虽然跨国公司在发展中国家登记了许多专利权，但只有少数几项在使用。为克服这些缺点，尚待找出恰当的补救办法。

管理协定

45. 跨国公司在几个发展中国家业务上一个相当常见的特征是在以资源为基础的工业和其他工业中多种多样的管理和服务协定。和技术转让方面一样，关于管理合同的一个主要问题是合同如何作出适当规定，使有关国家的国民接受管理的技能。管理协定最有利的形式是一种自动结清的形式，意思是协定明确规定逐步地由当地人员担负管理的责任。类似的考虑也适用于技术服务的协定。

国家政策的体制

46. 试图找出可能在所有国家中取得最理想成果的那种政策体制的一般结论，这是没有意义的。另一方面，发展中国家间的政治、经济和社会条件是不同的，对一些国家适合的政策和措施也许对其他国家就不那么合适。再则，跨国公司中比较有远见的公司的态度是相当灵活的，足以使公司本身适应很不相同的各种政策和条件。

47. 然而，只要有可能，政策就应该稳定和明确，这一点很重要。不论政府采取怎样的政策，如果总的目的和部门的优先次序规定得明确，如果影响跨国公司的法律和行政条例以及指导方针尽可能确切地阐明，如果由此而产生的体制能尽可能保持适当的稳定，那么获得成功的可能就更大。当然，适当的稳定的意思并不是使法律和规则无限期地保持不变。但是它确实意味着要自觉地努力尽可能避免突然的中断。

48. 虽然一些国家已设立了审查、管理和监督机构，但是所需要的制度和措施是不能实行标准化的，因为这些制度和措施必须取决于所追求的目的，取决于已达

到的发展水平，并取决于为此目的所能利用的资源。有些国家能应用比较复杂的标准来审查和管理跨国公司的投资，包括对投资与国内优先次序的关系，对技术的流入是否合适及其条件，对就业和训练的模式，对利用本国的投入，对出口的可能性，对有关领域内本国企业的影响，对预期的可盈利率和股息、技术费、专利权使用费的外流，对本国研究试制能力的发展等作出估价。并非所有这些标准对所有国家都具有大致相当的重要性。例如，对有关领域本国企业的影响问题对具有相当多样化的工业结构的国家是一个常常面临的问题，而在只有小型制造部门的国家，这就不是一个常常面临的问题。每一个国家对于在其特定的经济背景下的重要标准，以及对它希望采取坚定立场的立足点，都有它自己的认识。在标准繁多而为应用这些标准所掌握的力量和技能都有限的情况下，总是存在着不遵守或不实行规则的这种危险。这个考虑意味着需要把确定标准细心地与实际上应用这些标准的现有手段联系起来。

49. 然而，各国为了在工业领域内发展独立自主的能力，可以影响跨国公司经营的方式。在自力发展这个目标和取得外国企业的合作之间不存在固有的矛盾。相反，一个明确规定其需要而又现实地估价其本国潜在能力的国家，在多数情况下应该能够引起跨国公司在发展独立的工业能力上同它合作的兴趣。

国际行动

50. 国际行动可以对国家的努力作出重要支持，以引导跨国公司的业务朝着与所在国的目的一致的发展方向。事实上，由于跨国公司业务活动的全球性质，就有必要在国际范围有一个全面的计划，特别是需要拟订国际标准和指导方针以及发展研究和技术合作，以协助发展中国家加强其处理跨国公司事务的能力。

行为守则

51. 联合国跨国公司委员会在这方面提出的一个重要的倡议是制订一个行为守则。目前在谈判中的这个守则，将包括关于跨国公司的行为及母国和所在国政府给予跨国公司待遇的全面和普遍接受的标准。这些标准将要求多国公司尊重国家主权，遵循经济和社会目的，尊重人权，并且不干涉内政和政府间的关系。较为

具体的标准涉及跨国公司在所有权和控制权、国际收支和提供资金、转让价格的确定、对消费者和环境的保护这些方面的行为。在就业和劳动方面，标准将适用国际劳工组织关于多国公司和社会政策各项原则的三方性声明，但是关于技术转让和限制性商业做法的问题，因谈判正在贸发会议范围内进行，联合国跨国公司委员会的行为守则工作小组没有谈判这方面的标准，正等待情况的进一步的发展。工作小组又在拟订关于跨国公司向公众、政府、工会和其他职工代表公开情报的标准。至于政府对跨国公司的待遇，该守则将在国有化、补偿、管辖、不歧视和国民待遇等方面规定适当的标准。尽管守则的法律性质仍在讨论中，但是参加谈判的政府已经表示它们的决心：守则应是实际有效的守则。这对守则的应用方式是有关关系的，越来越多的人认识到，守则的实际效力要看各国政府为在国家范围应用该守则所承担义务的程度，特别是对成立国际执行机构，包括政府间合作措施所承担义务的程度。

对跨国公司业务活动的研究

52. 对跨国公司的业务活动和发展中国家同它们打交道的经验，需要进行进一步的研究。跨国公司中心正在进行研究的一些领域包括：跨国公司在所在国经济中的联系；竞争和公司的战略；跨国公司和资金的转让；子公司间交易的性质和模式；为了获得技术同跨国公司之间的各种协议；执行与跨国公司有关的政策。⁶

关于跨国公司的情报系统

53. 为了协助发展中国家与跨国公司打交道的任何国际计划中的另一个重要组成部分是取得适当的情报。跨国公司中心正在逐步建立一个情报系统，这个系统最终将与国家的情报系统联系起来。它将提供关于跨国公司在一些国家和部门中的业务活动的分析，还提供关于一些跨国公司的公司概况，特别是关于它们在外国

⁶ 见附件二中的跨国公司中心部分出版物清单。

业务活动的概况。这个情报系统包括各国政府的政策、法律和条例的情报，还包括合同方面的情报和分析。⁷

提高谈判的能力

54. 跨国公司中心谋求协助发展中国家加强其对付跨国公司的谈判能力。它在以下方面提供专家协助：协助制订和修订有关跨国公司的法律和条例，在一些问题上协助研究政策上的选择，如关于外国所有权和控制权、外国技术的获得、转让价格的确定、税收和金融问题。这种协助又包括对各种不同的合同安排的优缺点作出估价，如合营企业、许可证协议、管理合同、产量分成协定等合同安排，还包括建立规章制度及审查和监督的程序。跨国公司中心也为谈判的准备提供人员支助。跨国公司中心又在组织和进行关于管理跨国公司和关于同跨国公司谈判的讨论会，着重于一般的和具体的问题以及在特定部门中产生的问题。

发展中国家间的合作（发展中国家间的经济合作和发展中国家间的技术合作）

55. 除了国际范围机构的行动和协助外，发展中国家之间在对待跨国公司上完全有可能进行更大程度的合作和协调。除了交换它们在各个生产和服务部门中的活动的情报和经验之外，还有关于跨国公司的投资和技术参与的某些方面的政策和指导方针也可以在区域或分区一级共同决定，以免为了取得跨国公司的参与而引起的不必要的竞争和过分的让步。发展中国家的集团还可以谈判涉及跨国公司的区域性或分区性的工业计划和项目。

⁷ 跨国公司中心正在收集各种合同并作出对比性的分析，可以预期，这对于同跨国公司的工业协议变化发展会提供重要的说明。

第 四 章 结 论

56. 总的看来，最近几年发展中国家在利用跨国公司的资金、技能、技术，实现它们的工业发展目标方面取得了进展。象政治干涉和行贿行径这样的问题，仍然是引起人们忧虑的根源，对于这些问题，正在寻求采取国际行动，并且需要警惕。另一方面，有迹象表明：现在在避免以前同跨国公司交往中遇到的某些困难，如国中之国的形成方面，取得了比过去更大的成绩。许多国家表明：有可能把跨国公司的活动引导到政府优先次序所指出的方面；有可能实现本国更大程度的参与和控制；有可能通过吸收管理和工艺技术，加强本国的能力；有可能促使跨国公司的子公司对国际收支平衡作出积极贡献；有可能就公平分摊成本和分享利益达成协议。而且，建立国家管理机构，在选择最适合国家目标的跨国公司活动类型的过程中起了显著的作用。

57. 此外，各国在选择跨国公司参与的形式方面，显然比过去有了更多的选择机会。凡需要大规模投资的情况，如开发新的矿藏，仍然要寻求跨国公司的资金。至于已经建立的采掘生产，以及在一些制造部门和服务部门，某些国家已经发现，根据具体情况，抽走投资、合营企业 and 非股本形式的参与是有利的。至于跨国公司，它们也看到减少冒商业风险和非商业风险的好处。

58. 并不是所有国家始终都能在所有这些途径中进行选择的。要使跨国公司参与解决最低收入集团内某些国家的工业发展问题，还需要特别的努力和鼓励措施。此外，跨国公司对政府的要求作出反应的程度在很大程度上取决于它们对有关国家的吸引力的认识，而它们的认识又要看有关国家市场的规模和发展潜力以及要看可能作出的安排是否可能维持稳定。跨国公司的表现也不全是一样的，其中一些公司对第三世界的发展问题的了解要比其他公司深入得多。而且，有些公司由于掌握了特定的、难于找到相近代用品的技术而处于强有力的讨价还价地位，它们当然倾向于尽量利用它们拥有的有利条件，它们最不愿意改变其政策——在某些情况下，这种政策仍旧包括百分之百的所有权和控制权。然而，在许多工业中，供选择的

投资和技术来源是存在的，发展中国家常常可以从这些不同的来源中获得那种最适合它们的安排。许多跨国公司在使它们的业务活动适合所在国政府的愿望方面，表现得非常灵活，非常机智多谋。

59. 因此，近年来的经验表明：假如有适当的政策和策略，发展中国家就有可能把跨国公司的活动纳入它们自己的工业规划和计划的范围，并利用跨国公司的活动来提高它们自己独立的能力。

附件一

表 1

1970 - 1978年发展援助委员会成员国^a对发展中国家^b的直接投资流量
(百万美元)

国 家	年度平均 1970-71	1973	1974	1975	1976	1977	1978
美国	1787.0	395.0	-2172.0	7241.0	3119.0	4866.0	5619.0
联合王国	287.0	698.8	718.7	796.5	953.9	1223.0	1536.0
日本	242.0	1301.1	705.4	222.7	1084.2	724.4	1318.0
德意志联邦共和国	338.0	786.6	701.3	815.9	765.4	846.0	1025.0
荷兰	156.5	88.5	241.7	228.5	244.7	485.7	444.0
加拿大	70.0	125.0	193.0	300.0	430.0	390.0	432.0
法国	202.5	287.1	239.4	274.2	245.5	264.7	413.0
瑞士	60.5	80.5	128.0	208.2	226.1	211.3	174.0
比利时	37.5	48.3	49.5	68.8	235.8	70.0	138.0
瑞典	38.5	21.9	49.0	82.2	125.0	126.3	115.0
意大利	168.5	245.6	99.9	150.1	212.9	162.2	71.0
澳大利亚	77.0	104.0	117.1	48.3	74.7	84.3	68.0
其他国家 ^c	33.0	36.2	52.0	58.0	103.0	45.1	87.0
总 计	3498.0	4178.6	1123.0	10494.4	7825.2	9499.0	11440.0

资料来源：跨国公司中心，根据经济合作与发展组织（经合发组织），《发展合作》（巴黎，1974-1979年各期）。

a 各国按照其在1978年总投资流量中所占百分比的大小依次排列。

b 包括对下列国家的投资：塞浦路斯、直布罗陀、希腊、马耳他、葡萄牙、西班牙、土耳其和南斯拉夫。

c 奥地利、丹麦、芬兰、新西兰和挪威。

表 2

1967和1977年发达的市场经济国家在国外直接投资总额中所占百分比分布情况

来源国	百分比分布情况	
	1967	1977
美国	53.8	47.2
联合王国	16.6	11.5
德意志联邦共和国	2.8	7.9
日本	1.4	7.0
瑞士	4.8	7.8
法国	5.7	4.2
加拿大	3.5	3.9
荷兰	2.1	3.6
瑞典	1.6	1.8
比利时-卢森堡	1.9	1.3
意大利	2.0	1.0
其他	3.8	3.0
总计	100.0	100.0

资料来源： 跨国公司中心，据国家统计数字。

表 3

在选定的年份若干发展中国家和地区外国直接投资按主要工业部门的分布情况

国家或地区和年度	外国直接 投资总额 (百万美元)	百分比分布情况			
		采掘部门	制造部门	服务部门	其他
		(百分比)			
<u>拉丁美洲</u>					
阿根廷 . . . 1973	2 275.2	5.6	65.0	24.5	4.5
巴西 . . . 1971	2 911.0	0.9	81.8	14.9	1.4
. . . 1976	9 005.0	2.5	76.5	18.6	2.0
哥伦比亚 . . . 1971	692.0	27.3	50.0	19.0	3.7
. . . 1975	955.0	36.0	44.2	18.3	1.5
墨西哥 . . . 1971	2 297.4	5.9	75.2	16.4	2.5
. . . 1975	4 735.8	4.1	77.5	18.1	0.2
巴拿马 . . . 1969	214.1	21.1	27.0	51.7	-
. . . 1974	353.5	16.1	37.4	46.4	-
<u>亚洲</u>					
香港 . . . 1971	759.5	-	100.0	-	-
. . . 1976	1 952.4	-	100.0	-	-
印度 . . . 1974	1 682.8	4.2	92.0	3.7	-
印度尼西亚 . . . 1970	1 581.4	74.9	19.2	5.5	-
. . . 1977	6 327.7	34.2	57.0	8.8	-
菲律宾 . . . 1973	146.0	5.7	39.2	52.5	2.6
. . . 1976	513.0	12.6	48.7	34.0	4.7
大韩民国 . . . 1973	582.2	1.3	76.9	21.8	-
. . . 1975	926.9	1.4	80.1	18.5	-
新加坡 . . . 1971	1 575.0	47.7	52.2	-	-
. . . 1976	3 739.0	40.6	59.3	-	-
泰国 . . . 1969	70.2	0.1	97.3	2.5	-
. . . 1975	174.7	-	93.1	6.8	-
<u>非洲</u>					
尼日利亚 . . . 1968	999.2	53.7	24.5	18.8	2.0
. . . 1974	2 737.7	52.4	33.2	13.5	0.9

资料来源：跨国公司中心，据国家统计数字。

表 4

1976年在发展中国家和地区的直接投资额在按收入分类的各类所在国的分布

按收入分类的国家	国家数目	投 资 额		国民生产总值	
		十亿美元	百分比	十亿美元	百分比
按 1975 年人口平均国民生产总值分类的国家					
平均产值 1 000 美元以上的国家	34	37.8	55.1	493.8	53.5
平均产值 500-999 美元的国家	23	12.5	18.2	150.9	16.3
平均产值 200-499 美元的国家	28	12.7	18.5	149.1	16.1
平均产值不到 200 美元的国家	25	5.6	8.2	130.5	14.1
共 计	110	68.6	100.0	924.1	100.0

资料来源：跨国公司中心，根据经合发组织，《发展合作，1978年评论》（巴黎，1978年）和《世界银行，1978年世界银行图表集》（华盛顿，1979年）。

附 件 二

跨国公司中心部分出版物清单

《世界发展中的跨国公司：再次审查》，纽约，联合国，1978年，346页
(E/C.10/38 和 Corr.1)。

《跨国公司在南非工业、矿业、军事等部门的活动》，纽约，联合国，1978年，
70页 (E/C.10/51)。

《有关跨国公司的各国法规》，纽约，联合国，1978年，302页
(ST/CTC/6)。

《广告中的跨国公司》，专门文件，纽约，联合国，1979年，54页
(ST/CTC/8)。

《跨国公司和制药工业》，纽约，联合国，1979年，163页 (ST/CTC/9)。

《加强各国政府同跨国公司关系中的谈判能力的措施：通过跨国公司的技术转让》，专门文件，纽约，联合国，1979年，37页 (ST/CTC/11)。

《加强各国政府同跨国公司关系中的谈判能力的措施：地区一体化和(对)社
团一体化》，专门文件，纽约，联合国，1979年，66页 (ST/CTC/10)。

即将出版的出版物 (1980年)

《食品和饮料工业中的跨国公司》，纽约，联合国。

《再保险业中的跨国公司》，纽约，联合国。

《跨国银行和其活动对发展中国家的影响》，纽约，联合国。

《跨国公司同国内企业的联系》，纽约，联合国。

《国际旅游业中的跨国公司》，纽约，联合国。

《工业研究：跨国公司在铝工业中的活动》，纽约，联合国，100页。

《工业研究：跨国公司在铜工业中的活动》，纽约，联合国，100页。

《工业研究：跨国公司在化肥工业中的活动》，纽约，联合国，100页。

《工业研究：跨国公司在重型电器设备制造业中的活动》，纽约，联合国，100页。

《石油发展的各种安排》，纽约，联合国。



