

新 闻 稿

注 意

报刊、广播和电子媒体不得在 2001 年 9 月 18 日格林尼治时间 17 时(纽约 13 时,日内瓦 19 时,德里 22 时 30 分,东京 9 月 19 日 2 时)之前引用或摘录本报告内容

TAD/INF/PR22
2001 年 9 月 18 日

应对竞争的挑战：建立跨国公司 与当地供货厂家的联系

随着外国直接投资(FDI)¹ 在全球经济中发挥着日益重要的作用,各国愈来愈重视从外资中最大限度地获益。对于发展中国家来说,其最有效的途径之一是促进外资企业与当地企业的联系,此为传授技能、知识和技术的最有效的渠道。这即是今天由联合国贸易与发展会议(UNCTAD)所发表的本年度《世界投资报告》² 的主题。该《报告》探讨联系对发展的正面影响,以及如何促进联系的政策挑战。

¹ “外国直接投资”的定义是由一个设立在一个经济体的企业涉及对设立在另一个经济体的实体进行管理控制的投资。直接外资反映一个投资者在某个外国的持久利益的长期关系。

² 《2001 年世界投资报告：促进联系》(出售品编号 E.01.II.D.12, ISBN92-1-112523-5)可按 49 美元的价格,或者是发展中国家和经济转型国家按 19 美元的特价从下列地址获得: United Nations Publications, Sales Section, Palais des Nations, CH-1211 Geneva 10, Switzerland, 传真: +41 22 917 0027, 电子函件: unpubli@un.org, 因特网: <http://www.in.org/publications>; 或者, United Nations Publications, Two UN Plaza, Room DC2-853, Dept. PRES, New York, N.Y. 10017, U.S.A, 电话: +1 212 963 83 02 或 +1 800 253 96 46, 传真: +1 212 963 34 89, 电子函件: publications@un.org。

联系使外资企业和当地企业以及孕育这些企业的经济体都从中受益。对发展中国家来说，与外资企业建立后向联系尤为重要。从外资企业的角度来看，当地采购可以降低在东道国经济体中的生产成本，增强专业化分工和回旋余地，使其技术和产品更适宜于当地状况。技术先进的供货厂家的存在能够使外资企业获得外部技术和技能资源，进而使外资企业自身的创新努力受益。从当地供货厂家的角度看，联系的直接效果总的来说使其产出和就业增加了。联系也能使知识和技能在参与联系的企业间传递。缜密的联系网络能够提高所参与企业的生产效率和生产力、技术和管理能力以及市场多样化。ENGTEK 的实例(插文 1)表明,与外资企业的联系是如何在发展中国家当地企业成长和国际化战略中发挥跳板作用的。从东道国经济整体来看，联系能激发经济活力，并能使国际收支平衡，从用当地产品取代进口产品中获益。供货厂家的加强继而能对东道国经济的其他部分产生外溢效应，使企业部门充满活力，并使外资企业的“流动性”减弱。

目前跨国公司(TNCs)³ 将其重点愈发集中在其核心业务上，并且愈发依赖于外部采购。这一趋势为当地企业与跨国公司的全球生产体系建立联系提供了新的机遇。平均来说，制造业公司可能会将其收入的 50%以上花费在投入的采购上。但是要成为一家重要的跨国公司的供货厂家并非易事。日益增长的竞争压力迫使供应链中各个环节的企业选择那些在成本、质量和交货期上均能满足苛刻要求的供货厂家。这就常常导致全球导向型行业的外资企业(如电子、汽车)启用其他跨国公司做其供货厂家，而非依靠当地资源。

《报告》强调外资企业与当地供货厂家建立联系的程度取决于相关的成本、利润，以及企业一级在观念和战略上的差异。也许，影响在发展中国家采购规模的最重要的因素是当地是否具备供货能力。建立联系常遇到的一个障碍是国内供货厂家缺乏效率，在发展中国家尤其如此。

³ “跨国公司”包括母公司及其海外子公司：母公司的定义是一个通常通过拥有资本股本的方式控制在其本国以外的一个或数个国家的另一个或数个实体的资产的公司。在这方面，通常认为至少 10%的产权资本股本是控制资产的起点。

互惠互利

正如《报告》所及，由于认识到联系可使双方受益，跨国公司和东道国政府均设立了供货厂家发展和联系方案。Saint Gobain 在印度发展供货厂家的努力(插文 2)，爱尔兰联系发展方案(插文 3)，以及新加坡当地产业升级方案(插文 4)都是成功的范例。

《报告》写道，跨国公司出于自身利益与东道国供货厂家建立联系，而政府在促进联系中能够发挥重要的作用。外资企业启用当地供货厂家的意愿会受到政府针对建立联系过程中的各种障碍所制订的政策的影响。这些政策旨在提高受启用的国内供货厂家的效益，降低成本。例如：跨国公司可能没有意识到那些可行的供货厂家的存在，或认为让当地供货厂家供货费用太高。

《报告》总结了众多国家的经验，提出了一套用于促进联系的具体措施。这些措施包括提供信息和牵线搭桥；鼓励外资企业参与旨在提升国内供货厂家技术能力的方案；与外资企业合作制定国内供货厂家的培训计划；以及便于国内供货厂家获取资金的各种方案。

有几个国家，如哥斯达黎加、捷克共和国、爱尔兰、马来西亚、新加坡和英国，已建立起促进联系的综合方案，有选择地针对某些行业和企业采取不同的配套政策措施。这类方案常常取得相当大的成功。

政府非常有针对性的介入能有益于联系的增加，从而有利于知识从跨国公司向东道国富有活力的企业部门的传授。当然，同其他发展政策一样，促进联系的努力需要与各东道国的总体环境相适应，并要与私营部门和其他利益各方密切合作。促进联系方案越是能与中小企业(SME)发展和有针对性的外资促进政策紧密结合，成功的可能性就越大。

《2001 年世界投资报告》就决策者寻求最大限度地从外资中获益的途径提出了实质性的建议。它也枚举了跨国公司努力加强与供货厂家联系的范例。这些范例可为其他企业和其他国家所仿效。

插文 1: ENGTEK 公司

如今的 Eng Teknologi Holdings Bhd(ENGTEK)公司曾是一个以 200 美元本钱起家办起的家庭小作坊,大约 25 年前在马来西亚一个简陋的后院里生产钻模和紧固件。现在这家电脑硬盘驱动器和半导体工业的全球供货厂商,在四个国家拥有 9 个分公司。去年,公司的 2000 名雇员共创造了 6300 万美元的收入。该公司 1993 年在吉隆坡证券交易所上市,1999 年进入主板市场。

ENGTEK 国际化生产成功的背后诸多因素之一,是企业家创业精神和坚持科学管理,加之有益于企业发展而又为企业共享的国家政策环境。另一个关键性因素是,ENGTEK 与跨国公司建立了密切的伙伴关系。例如:1981 年 Intel 向该公司提供了所需的资金和技术,帮助它生产半自动电缆耦合器。ENGTEK 拥有如 Advanced Micro Devices(AMD)、保时捷、富士通、惠普、麦克斯特、Readrite 和 Seagate 这样一批伙伴,并运用其在产品开发方面的具体经验从事与之相关产品的设计,获得了超过其潜在对手的竞争优势。作为一线供货厂家,ENGTEK 能够与其跨国公司客户的全球生产体系接轨,使其在增值链中不断升级。伙伴关系有助于 ENGTEK 的国际化,并使之成为了跨国公司。

插文 2: Saint Gobain 公司

当法国 Saint Gobain 公司决定在印度的申耐建立一座浮法玻璃厂时,在当地潜在的供应厂家方面遇到重大技术问题。企业缺乏组织、布局分散。供应厂家的技术能力有限,如无帮助就达不到最基本的标准。Saint Gobain 早在开工前的三年中便组建了专门的小分队发展供货厂家。这些小分队由印度和国外的几个专业的专家们组成,提供原材料评估、工程和技术服务、信息技术支持、包装材料开发和后勤管理方面的帮助。各小分队与供货厂家一道开发成本管理和经营模式,培训多为文盲的工人队伍,并向企业灌输管理理念。这些小分队还发挥桥梁作用,帮助企业从金融机构获得贷款。就在第一个小分队被派遣到印度后的第四年,80%的原材料需求在当地得到了解决。此外,一些供货厂家开始为印度其他的跨国公司供货。

插文 3: 《爱尔兰国家联系计划》

“爱尔兰企业”是隶属财政部的一个政府机构，始建于 1985 年。该机构一直从事各种促进外资企业融入爱尔兰经济的联系计划的实施工作。旨在“与客商建立伙伴关系，发展可持久的竞争优势，以促进有利可赢的销售、出口和就业大幅增长”。该《国家联系计划》(NLP)的基本职能是在促进外资企业从当地采购中发挥中介作用。它力图将外资企业的购货要求与当地供货厂家产品相结合，并逐渐地转为通过能力建设来达到这一目的。重点扶持的行业包括电子、工程、医疗保健以及金属和塑料部件。选择爱尔兰企业参加供货厂家发展计划的重要标准之一，是当地企业管理层的态度，它们应该“有远见、有理想、充满活力”。

《国家联系计划》与所选当地企业共同解决工作中出现的问题，并加强它们的市场营销能力。为了回应供货厂家向组装分厂发展的日益增长的要求，该机构也通过供货厂家间的“联姻”促进当地工业的重组，而不是仅仅致力于使其成为外资企业单一部件的供货厂家。

在 1985 年至 1997 年间，“爱尔兰企业”邀请了约 250 家外资企业参与了《联系计划》。在此期间，在爱尔兰的外资企业在当地的原材料采购增加了四倍，服务的采购增加了两倍多。供货厂家的销售额上升了 83%，生产力提高了 36%，就业增加了 33%。其中几家已成为成功的国际分包商。

插文 4: 新加坡当地产业升级计划

将新加坡发展成为一个“知识驱动型工业中心”是其政府当地产业升级计划(LIUP)的重要目标。在该计划项下，鼓励跨国公司与当地供货厂家签订长期合同，并帮助它们的产品升级和加工水平的提高。该计划通过直接提供组织和资金方面的支持并由外资企业积极参与来提高和发展销售商。跨国公司也从参与销售商发展计划中受益。

该当地产业升级计划包含了各种支助措施。小企业发展委员会为那些借调到当地供货厂家工作的外资企业代表提供工资补贴，使供货厂家更具竞争力。

该计划鼓励当地供货厂家向海外发展，如让供货厂家跟随其跨国公司客户到各地建厂，主要是在东南亚。新加坡政府通过上述方式来继续对产业升级过程的特性、内容施加影响。

在此计划项下，一些当地公司，如 Advanced Systems Automation 和 Manufacturing Integrated Technology，已成功地从国内供货厂家向功能复杂多样的国际化公司转变。如今，这两家公司都已成为其跨国公司客户所青睐的全球一线供货厂家。这个实例表明，新加坡政府把有目标地促进外资战略与联系计划结合起来的作法已经在国内企业部门产生了积极的效果。

本新闻稿及《2001年世界投资报告》的有关情况
(包括报告的摘要)也可在互联网的下列地址查阅:

<http://www.unctad.org>

有关进一步资料,请与贸发会议投资、技术和企业发展司司长 Karl P. Sauvant 联系,电话: +41 22 907 5707, 传真: +41 22 907 0498, 或电子邮件: Karl.sauvant@unctad.org; 或与新闻负责人 Erica Meltzer 联系,电话: +41 22 907 5365/5828; 或与信息官员 Alessandra Vellucci 联系,电话: +41 22 907 4641/5828, 传真: +41 22 907 0043; 或电子邮件: press@unctad.org.