

参加《纽约公约》的国家有多少？

截至1987年7月止，共有81个国家和地区参加了“纽约公约”。确切地说，已经完成正式参加手续的有77国和地区，尚待完成批准(RATIFICATION)手续的有4国。它们是：阿根廷(ARGENTINA)、哥斯达黎加(COSTA RICA)、萨尔瓦多(EL SALVADOR)和巴基斯坦(PAKISTAN)。

《纽约公约》或《1958年纽约公约》是《联合国承认及执行外国仲裁裁决公约》的简称。我国于1986年12月加入该约。该公约将自1987年3月起在我国正式生效。我国在加入该公约时提出了两项保留：(一)中华人民共和国在互惠的基础上对在另一缔约国领土内作出的仲裁裁决的承认和执行适用该公约；(二)中华人民共和国只对根据中华人民共和国法律认定为属于契约性和非契约性商事法律关系所引起的争议适用该公约。

这81个国家和地区中，如按分布地区来算，则欧洲最多，计有30个；美洲(包括北美、中美、南美)有19个，亚洲有16个；大洋洲有2个。这些国家和地区的具体名称见下(均按各该国家和地区的英文名称的第一个字母顺序排列)：

安圭拉岛(ANGUILLA)
阿根廷(ARGENTINA)
阿鲁巴(ARUBA)
澳大利亚(AUSTRALIA)
奥地利(AUSTRIA)
比利时(BELGIUM)
贝宁(BENIN)
博茨瓦纳(BOTSWANA)
保加利亚(BULGARIA)
布基纳法索(BURKINA FASO)
白俄罗斯(BYELORUSSIA)
柬埔寨(CAMBODIA)

加拿大(CANADA)
中非共和国(CENTRAL AFRICAN
REPUBLIC)
智利(CHILE)
中国(CHINA)
哥伦比亚(COLUMBIA)
哥斯达黎加(COSTA RICA)
古巴(CUBA)
塞浦路斯(CYPRUS)
捷克(CZECHOSLOVAKIA)
丹麦(DENMARK)
吉布提(DJIBOUTI)
厄瓜多尔(ECUADOR)
埃及(EGYPT)
萨尔瓦多(EL SALVADOR)
芬兰(FINLAND)
法国(FRANCE)
法属圭亚那(FRENCH GUIANA)
民主德国(GERMANY, DEMOCRAT-
IC REPUBLIC)
联邦德国(GEMANY, FEDERAL RE-
PUBLIC)
加纳(GHANA)
希腊(GREECE)
危地马拉(GUATEMALA)
海地(HAITI)
梵蒂冈(HOLY SEE-VATICAN CITY)
匈牙利(HUNGARY)
印度(INDIA)
印度尼西亚(INDONESIA)
爱尔兰(IRELAND)
以色列(ISRAEL)
意大利(ITALY)
日本(JAPAN)
约旦(JORDAN)

南朝鲜(KOREA REPUBLIC)	南非(SOUTH AFRICA)
科威特(KUWAIT)	西班牙(SPAIN)
卢森堡(LUXEMBOURG)	斯里兰卡(SRI LANKA)
马达加斯加(MADAGASCAR)	瑞典(SWEDEN)
马来西亚(MALAYSIA)	瑞士((SWITZERLAND)
墨西哥(MEXICO)	叙利亚(SYRIA)
摩纳哥(MONACO)	坦桑尼亚(TANZANIA)
摩洛哥(MOROCCO)	泰国(THAILAND)
荷兰(NETHERLANDS)	特立尼达和多巴哥(TRINIDAD AND
荷属安的列斯群岛 (NETHERLANDS	TOBAGO)
ANTILLES)	突尼斯(TUNISIA)
新西兰(NEW ZEALAND)	乌克兰(UKRAINE)
尼日尔(NIGER)	苏联(UNION OF SOVIET SOCIAL-
尼日利亚(NIGERIA)	IST REPUBLICS)
挪威(NORWAY)	联合王国(UNITED KINGDOM)
巴基斯坦(PAKISTAN)	美国 (UNITED STATES OF
巴拿马(PANAMA)	AMERICA)
菲律宾(PHILIPPINES)	乌拉圭(URUGUAY)
波兰(POLAND)	南斯拉夫(YUGOSLAVIA)
罗马尼亚(ROMANIA)	
圣马力诺(SAN MARINO)	(以上资料摘自 ITA BULLETIN,
新加坡(SINGAPORE)	JULY 1987) 戴国荣

(上接第 72 页)

电视机；在印第安纳州的特雷霍特和奥地利的萨尔茨堡制造组合唱机。索尼产品的20%是在海外生产制造的，并计划到1990年增加到35%。这种全球化将帮助索尼赢得收益。索尼用不同货币支出，不是用日元支付工人工资，也不用贬值的美元计算销售。自1985年9月以来，日元对美元升值50%，但索尼在美国提价仅15%左右。

将工厂移往海外仅仅是第一步，困难的是将计划、研究和设计国际性地结合起来。如果将国外雇员作为标准来衡量，索尼的结合工作做得不错。例如，在美国的7,000名雇员中，只有150名日本人。在日本公司中，实际上只有索尼坚持实行把在外国经营的高级职位让给当地人担任的这一做法。不久，索尼将成为任命外国人当经理的第一家日本公司。主要候选人是索尼在欧洲经营部的负责人杰克·施莫克里。

这一举动本身有力地说明，索尼在经历日本战后经济奇迹的高峰之后，已达到一个新的、更为成熟的阶段。实质上，索尼在用另一种办法——一种新的、年轻公司运用的典型方法，找出差距，寻求市场，以利不断发展壮大。大公司在扩大其生产线的同时，必须学会保护其业已存在的市场。

资料来源：《商业周刊》1987年6月1日