

联合国贸易和发展会议

UNCTAD

世界 投资报告 2013

概述

全球价值链：投资和贸易促进发展



联合国

联合国贸易和发展会议

UNCTAD



世界 投资报告 2013

概述

全球价值链：投资和贸易促进发展



联合国
纽约和日内瓦，2013

说明

贸发会议投资和企业司是联合国系统内处理与投资和企业发展相关议题的全球高级研究中心。凭借40年的经验和国际专门知识，它开展研究和政策分析，在政府间建立共识，并向150多个国家提供技术援助。

本报告所用“国家/经济体”一词酌情亦指领土和地区。本报告中所用的名称以及材料的编排方式，并不意味着联合国秘书处对任何国家、领土、城市或地区或其主管当局的法律地位或者对其边界或疆界的划分表示任何意见。此外，国家类别名称的使用完全是为了便于统计或分析，未必表示对某一国家或地区在发展进程中所处的发展阶段作出判断。本报告所用主要国家类别沿用联合国统计厅的分类，即：

发达国家：经合组织成员国(智利、墨西哥、大韩民国和土耳其除外)，加上不属于经合组织成员国的欧洲联盟新成员国(保加利亚、塞浦路斯、拉脱维亚、立陶宛、马耳他、罗马尼亚)，外加安道尔、百慕大、列支敦士登、摩纳哥和圣马力诺。

转型期经济体：东南欧国家、独立国家联合体和格鲁吉亚。

发展中经济体：泛指所有不在以上之列的经济体。出于统计的目的，中国的数据不包括中国香港、中国澳门和中国台湾省的数据。

贸发会议提及某一公司或其活动，不应被视为认可该公司或其活动。

在本出版物提供的地图上显示的边界和名称以及使用的称呼，并不意味着联合国对其正式认可或接受。

图表中使用了下列符号：

- 两点(..)表示没有数据或无法得到单独的数据。表格中如果某行的任何一项均无数据，则予删除；
- 破折号(—)表示该项数据等于零或可略去不计；
- 除非另有说明，否则表格中的空白表示该项目不适用；
- 代表年份的数字之间的斜线(/)，如1994/95，表示财政年度；
- 在代表年份的数字之间使用连接符(-)，如1994-1995，指所涉的是整个时期，包括开始年份和结束年份；
- 除非另有说明，否则年增长率或变动率均指年复合率；

表内各分项数字或百分数由于四舍五入的缘故，其合计数未必与总计数相等。

本报告所载资料尽可引用，但需恰当注明出处。

前言

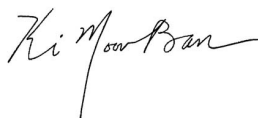
《2013年世界投资报告》是在一个重要时刻问世的。当前，国际社会正在为到2015这一目标年份实现《千年发展目标》作最后的冲刺。与此同时，联合国正力图为2015年之后的发展议程确定愿景。有关外国直接投资(直接外资)的可信和客观信息可有助于这两项努力取得成功。

2012年，主要由于投资者面临的持续的宏观经济脆弱性和政策不确定性，全球直接外资量下跌。据预测，今后两年内，全球直接外资量只会小幅度上升。

但正如本报告所揭示的那样，全球景象掩盖了一些重大的、生机勃勃的动态。2012年，发展中经济体吸收的直接外资首次超过发达国家，在世界五大直接外资接受国中，有四个是发展中经济体。此外，将近三分之一的全球直接外资流出量来自发展中国家，因此它们延续着一种看来仍将持续的上升趋势。

今年的《世界投资报告》围绕如何最大限度地实现全球价值链带来的益处和尽可能减少与其相关的风险这一问题，为决策者和其他人作了深入分析，并向他们提供了具有战略意义的发展办法和切实可行的意见。这对确保更具包容性的增长和可持续发展来说至关重要。

我向国际投资和发展界推荐《2013年世界投资报告》，这份报告可以帮助人们思考，使人们受到启发，以便更好地应对当今的发展挑战。



联合国秘书长
潘基文

2013年6月，纽约

鸣谢

《2013年世界投资报告》由 James Zhan (詹晓宁)领导的小组编写。小组成员有：Richard Bolwijn、Bruno Casella、Joseph Clements、Hamed El Kady、Kumi Endo、Masataka Fujita、Noelia Garcia Nebra、Thomas van Giffen、Axèle Giroud、Ariel Ivanier、Joachim Karl、Guoyong Liang、Anthony Miller、Hafiz Mirza、Nicole Moussa、Shin Ohinata、Davide Rigo、Sergey Ripinsky、William Speller、Astrit Sulstarova、Claudia Trentini、Elisabeth Tuerk、Jörg Weber 和 Kee Hwee Wee。

《2013年世界投资报告》得益于 Carlo Altomonte、Richard Baldwin、Carlos Braga、Peter Buckley、Lorraine Eden、Gary Gereffi、John Humphrey、Bart Los 和 Pierre Sauve 提出的意见。

Bradley Boicourt 和 Lizanne Martinez 提供了研究和统计资料支持。Wolfgang Alschner、Amare Bekele、Hector Dip、Ventzislav Kotetzov、Mathabo Le Roux、Kendra Magraw、Abraham Negash、Naomi Rosenthal、Diana Rosert、John Sasuya、Teerawat Wongkaew 和 Youngjun Yoo, 以及实习生 Alexandre Genest、Jessica Mullins 和 Thomas Turner 也对报告作出了贡献。

Lise Lingo 编辑了手稿，Laurence Duchemin 和 Teresita Ventura 负责桌面排版。Sophie Combette 设计了封面。

Elisabeth Anodeau-Mareschal、Evelyn Benitez、Nathalie Eulaerts、Severine Excoffier、Rosalina Goyena、Natalia Meramo-Bachayani 和 Katia Vieu 为《2013年世界投资报告》的组合成型及传播提供了支持。

在编写报告的不同阶段，特别是为讨论报告而组织的审评会议期间，小组得益于以下外部专家的意见和建议：Rolf Adlung、Michael Bratt、Tomer Broude、Jeremy Clegg、Lorenzo Cotula、Michael Ewing-Chow、Masuma Farooki、Karina Fernandez-Stark、Stephen Gelb、Stine Haakonsson、Inge Ivarsson、Keiichiro Kanemoto、Lise Johnson、Raphie Kaplinsky、Nagesh Kumar、Sarianna Lundan、Bo Meng、Daniel Moran、Michael Mortimore、Ram Mudambi、Rajneesh Narula、Lizbeth Navas-Aleman、Christos Pitelis、William Powers、Zhengzheng Qu、Alexander Raabe、Rajah Rasiah、Arianna Rossi、Armando Rungi、Emily Sims、Gabriele Suder、Tim Sturgeon、Fan Wenjie、Deborah Winkler 和 Robert Yuskavage。贸发会议的许多同事也提出了意见和建议，他们包括：Alfredo Calcagno、Torbjorn Fredriksson、Marco Fugazza、Ebru Gokce、Kalman Kalotay、Joerg Mayer、Alessandro Nicita、Victor Ognitsev、Celia Ortega Sotes、Yongfu Ouyang、Ralf Peters、Miho Shirotori、Guillermo Valles 和 Paul Wessendorp。

贸发会议愿感谢 Eora 项目小组成员提供的友好合作。

一些中央银行、政府机构、国际组织和非政府组织的许多工作人员也为《2013年世界投资报告》做出了贡献。衷心感谢芬兰、挪威和瑞典政府提供的资助。

目录

页次

主旨 vii

概述

全球投资趋势 1

直接外资的区域趋势 9

投资政策趋势 13

全球价值链与发展 19

要旨

全球和区域投资趋势

外国直接投资(直接外资)回升之路并不平坦。2012年,全球直接外资金量下降18%,降至1.35万亿美元。回升需要的时间将比预期的长,主要原因在于全球经济的脆弱性和政策的不确定性。贸发会议预测,2013年,直接外资金量将接近2012年水平,上限为1.45万亿美元。随着投资者在中期恢复信心,直接外资金量可望在2014年达到1.6万亿美元,在2015年达到1.8万亿美元。不过,这种增长情景面临的显著风险依然存在。

发展中国家充当领头羊。2012年,发展中经济体吸收的直接外资首次超过发达国家,占全球直接外资金量的52%。出现这一动态的部分原因在于发达国家遭遇了直接外资流入量方面最大幅度的下降,发达国家现在仅占全球流量的42%。此外,将近三分之一的全球直接外资金流出量来自发展中经济体,因此它们延续着一种持续的上升趋势。

发达国家的直接外资金流出量跌至接近于2009年的低谷的水平。在经济前景难以料定的背景下,发达国家的跨国公司不得不对新投资持观望态度或撤回国外资产,而不是大幅度扩展国际义务。2012年,38个发达国家中有22个国家的外向直接外资金量下降,总体下降23%。

通过离岸金融中心和特殊目的实体进行投资,仍然是一个令人关注的问题。流向离岸金融中心的资金量仍然接近于2007年的峰值水平。虽然打击逃税现象的多数国际努力都侧重离岸金融中心,但2011年,流向特殊目的实体的资金量几乎增加了七倍。为特殊目的实体提供有利税收条件的国家也在增多。

再投资收益可成为长期投资的一个重要资金来源。2011年,总量21万亿美元的直接外资金的收入为1.5万亿美元。从全球来看,直接外资金收益率为7%,发展中经济体和转型期经济体的收益率高于发达经济

体(这三者分别为8%，13%和5%)。将近三分之一的全球直接外资收入在东道经济体被留存，三分之二被汇回本国(平均相当于经常项目收支的3.4%)。留存收益的比重在发展中国家是最高的，约为直接外资收入的40%，因此这部分资金是一种重要的融资来源。

2012年，流向发展中区域的直接外资金量总体小幅下降，但也有一些亮点。非洲是这一趋势中的一个例外：流入非洲的直接外资金量增加5%，增至500亿美元。这种增长部分受采掘业的直接外资驱使，但面向消费者的制造业和服务业的投资也在增长。流向发展中亚洲的直接外资下降了7%，降至4,070亿美元，但仍处在较高水平。由于受区域内持续的结构调整的驱使，柬埔寨、缅甸、越南等低收入国家成为吸引劳动密集型直接外资的亮点。在拉丁美洲和加勒比，直接外资流入量下降2%，降至2,440亿美元，原因是流入中美洲和加勒比的资金量下降。相形之下，南美洲的直接外资流入量增加12%，流入该区域的直接外资，有些是为了寻求自然资源，有些则是为了寻求市场。

结构薄弱经济体吸引的直接外资呈上升趋势。流向最不发达国家的直接外资金量达到新高，这种增加主要由发展中国家特别是印度的跨国公司促成。由于流向非洲和拉丁美洲内陆发展中国家和中亚的一些经济体的直接外资金量上升，内陆发展中国家吸引的直接外资金量小幅增加。受对自然资源丰富国家的投资的驱使，流向小岛屿发展中国家的直接外资金量连续两年回升。

流向发达经济体的直接外资金量急剧下降。在发达国家，直接外资流入量大幅度下降，降幅为32%，降至5,610亿美元，几乎为十年前的水平。多数发达国家的直接外资流入量都显著下降，欧洲联盟的情况尤其突出，它在全球直接外资下降的总量中占三分之二。

转型期经济体的直接外资金量小幅下降。由于跨境并购销售额下降，流向转型期经济体的内向直接外资金量下降9%，降至870亿美元；其中510亿美元流向俄罗斯联邦，但其中大部分为“返程”投资。

投资政策趋势

本国投资决策日益着眼于新的发展战略。多数政府都希望吸引和便利外国投资，据以建立生产能力和进行可持续发展。与此同时，许多国家正在加强外国投资监管环境，更多地在具有战略意义的部门利用产业政策，收紧筛选和监测程序，并且严格审查跨境并购。一种持续存在的可能性是：其中一些措施是为保护主义目的而采取的。

国际投资决策处于转变时期。截至2012年底，国际投资协定制度共有3,196项条约。今天，各国日益倾向于采用区域办法而不是双边办法处理国际投资协定的规则制定问题，并且日益考虑到可持续因素。大2013年底，现有的2,857项双边投资条约中将有1,300项条约进入“随时可能终止阶段”，这将提供一个机会，据以处理涉及诸多方面和诸多层面的国际投资协定制度中的不一致性和重叠问题，同时加强该制度的发展层面。

贸发会议为改革国际投资仲裁大致提出了五个途径。贸发会议是在就投资仲裁制度的利弊问题展开讨论之后提出这些建议的，该讨论是在案件日益增多以及对于该制度的系统性缺陷的关切难以消除的背景下进行的。为实行改革而提出的五个办法是：提倡采用替代性争端解决办法；从单项国际投资协定入手修改现行投资者与国家间争端解决制度；对投资者诉诸投资者与国家间争端解决制度实行限制；引入上诉机制；成立一个常设国际投资法庭。多边一级的集体努力可有助于就可取的行动方针达成共识。

全球价值链：投资和贸易促进发展

当今的全球经济是以全球价值链为特点的，在这一链式系统中，中间产品和服务的交易在被分割且分散在各国的生产工序中进行。全球价值链通常由跨国公司协调，投入和产出的跨界交易在其子公司、合同伙伴及正常供应商的网络中进行。

全球价值链会导致贸易出现相当多的重复计算——2010年，19万亿美元的全出口总值中的大约28%(5万亿美元)与重复计算有关——原因是中间产品在世界出口中被计算多次，而其作为“贸易增加值”只应当被计算一次。全球价值链中的增加值贸易形态决定着贸易产生的实际经济收益在个经济体之间的分配，此种形态在很大程度上为跨国公司的投资决定所左右。直接外资存在的规模相对于其经济体规模而言较大的国家，对全球价值链的参与的程度往往较高，而且往往会通过贸易创造较多的国内增加值。

全球价值链可以为发展作出重大贡献。在发展中国家，平均来看，增值贸易对各国GDP的贡献率约为30%，而在发达国家，这一比例为18%。参与全球价值链与人均GDP增长率呈正相关。全球价值链对增加值、就业和收入有着直接的经济影响。全球价值链可以成为发展中国家建设生产能力(包括通过技术传播和技能培养)的一个重要途径，从而为长期产业升级创造机会。

不过，参与全球价值链也存在着风险。如果一些国家只获得价值链产生的一小部分增加值，那么全球价值链对GDP的贡献会较为有限。另外，技术传播及技能开发和升级不会自动发生。发展中国家面临着局限于从事增加值相对较低的活动的风险。另外，可能会产生不利的环境影响和社会影响，包括对工作条件、职业安全与健康及就业保障的影响。全球价值链活动可能会“飘忽不定”以及易受外部冲击的程度上升等因素，会带来更多风险。

各国需要作出是否促进参与全球价值链的战略选择。各国需要根据各自的具体情况和要素禀赋仔细权衡参与全球价值链的利弊，以及促进全球价值链或全球价值链主导的发展战略的积极政策的代价和益处。有些国家或许会决定不促进参与全球价值链；而另一些国家则可能别无他择。实际上，大多数国家都已经在某种程度上参与全球价值链。促进参与全球价值链意味着瞄准特定的全球价值链环节，就是说，促进参与全球价值链是可以有选择性的。此外，参与全球价值链只是一国整体发展战略的一个方面。

政策在使全球价值链为发展服务方面发挥着重要作用。如果各国决定积极促进参与全球价值链，那么决策者就应当首先弄清本国的贸易状况并确定产业能力所处水平，然后对现实的全球价值链发展途径进行评估，以便进行战略定位。为进入全球价值链并抓住升级机会，需要采取有条理的方针，该方针包括：将全球价值链纳入产业发展政策（例如瞄准全球价值链的任务和活动）；通过创造一个有利于投资和贸易的环境和建立必要的基础设施促成全球价值链的增长；以及培养当地公司的生产能力和当地劳动力队伍的技能。为缓解参与全球价值链所涉风险，应当在一个强有力的环境、社会和治理框架内实施这些努力，同时加大监管和执行力度，并在遵守规章方面为地方公司提供能力建设支持。

贸发会议提出了三项具体举措：

- **贸易和投资政策及机构的协同作用。**贸易和投资政策往往缺乏协调。在全球价值链的背景下，这两类政策可能会相互产生意想不到的和适得其反的影响。为避免这种情况发生，决策者——必要时在国际组织的帮助下——应当仔细审查全球价值链中同时影响到投资和贸易的政策工具，即影响投资的贸易措施和影响贸易的投资措施。此外，在机构层面，全球价值链中的贸易与投资联系还要求密切贸易和投资促进机构之间的协调和协作。
- **“区域产业发展契约”。**区域价值链的相关性突出了区域合作的重要性。区域产业发展契约可包含区域贸易和投资综合协定，此种协定以自由化和便利化为重点，同时设法建立贸易和投资促进联合机制和机构。区域产业发展契约还可通过共同为有利于全球价值链的基础设施供资和联合生产能力建设，设法创建跨界产业集群。制定此种契约需要区域内各国政府之间、政府与国际组织之间以及公营和私营部门之间开展合作。
- **可持续出口加工区。**可持续性正在成为吸引全球价值与活动的一个重要因素。出口加工区已经成为全球价值链的重要枢纽，为

跨国公司和全球价值链中的供应商提供益处。除了一些现有的益处之外，或者作为这些益处的替代，出口加工区还可以为公司社会责任努力提供扩展支助服务，以便推动公司社会责任的履行。决策者可以考虑确立相关服务，包括为认证和报告提供技术援助，以及在职业安全和健康问题方面以及回收设施或替代性能源设施等方面提供支持，从而使出口加工区成为可持续经营示范中心。国际组织可以通过制定基准、交流最佳做法以及制定执行能力建设方案等提供帮助。

概述

全球投资趋势

2012年，直接外资回升的景象未能出现

2012年，全球外国直接投资(直接外资)量下降18%，降至1.35万亿美元。这种急剧下降与GDP、国际贸易和就业人数等其他关键经济指标形成鲜明对照，从全球来看，这些指标都呈正增长。由于一些主要经济体经济脆弱，政策难以料定，因此投资者持谨慎态度。此外，许多跨国公司都对其海外投资作了调整，包括重组资产，撤回投资和将公司迁移等。因此，直接外资回升的道路并不平坦，回升需要的时间可能要比预期的长。

贸发会议预计，2013年，直接外资仍将接近2012年的水平，上限为1.45万亿美元，相当于2005-2007年的危机前平均水平(图1)。随着宏观经济状况改善以及投资者在中期恢复信心，跨国公司可能会将其所持有的数额创纪录的现金转化为新的投资。之后，直接外资流量可能会在2014年攀升至1.6万亿美元，在2015年达到1.8万亿美元。不过，这种增长情景面临的重大风险依然存在。全球金融体系的结构缺陷、宏观经济环境可能出现的恶化以及对投资者信心至关重要的领域明显的政策不确定性，可能会导致直接外资流量进一步下降。

发展中经济体在接受直接外资方面超过发达经济体

2012年，流向发展中经济体的直接外资证明要比流向发达国家的直接外资更具回弹力，达到第二高水平，即便前者略有下降(降幅为4%)，降至7,030亿美元(表1)。流向发展中经济体的直接外资创纪录地占全球直接外资流入量的52%，有史以来首次超过发达经济体(多出1,420亿美元)。接受直接外资的最大经济体的全球排名也反映出投资流动格

图 1. 2004–2012年全球直接外资流量和2013–2015年预测
(10亿美元)



资料来源：贸发会议，《2013年世界投资报告》。

局的变化：20大经济体中，有9个经济体为发展中国家(图2)。在各区域，流向发展中亚洲和拉丁美洲的直接外资仍保持在历史高位，但它们的生长势头有所放缓。2012年，非洲的直接外资流入量较前一年有所增加(表1)。

发展中经济体的直接外资流出量达到4,260亿美元，创纪录地占到世界总量的31%。在全球衰退的背景下，发展中国家的跨国公司继续进行海外扩张。亚洲国家仍然是最大的直接外资来源国，占发展中国家总量的四分之三。非洲的直接外资流出量增加了两倍，而发展中亚洲和拉丁美洲及加勒比的流量则维持在2011年水平。

金砖国家(巴西、俄罗斯联邦、印度、中国、南非)继续在新兴投资国中充当直接外资的主要来源国。这五个经济体的流出量由2000年的70亿美元增至2012年的1,450亿美元，占世界总量的10%。这些国家的跨国公司日趋活跃，包括在非洲开展活动。2012年，在最大的投资国中，中国从第六位升至第三位，位居美国和日本之后(图3)。

表 1. 2010–2012年按区域列出的直接外资流量
(10亿美元和百分比)

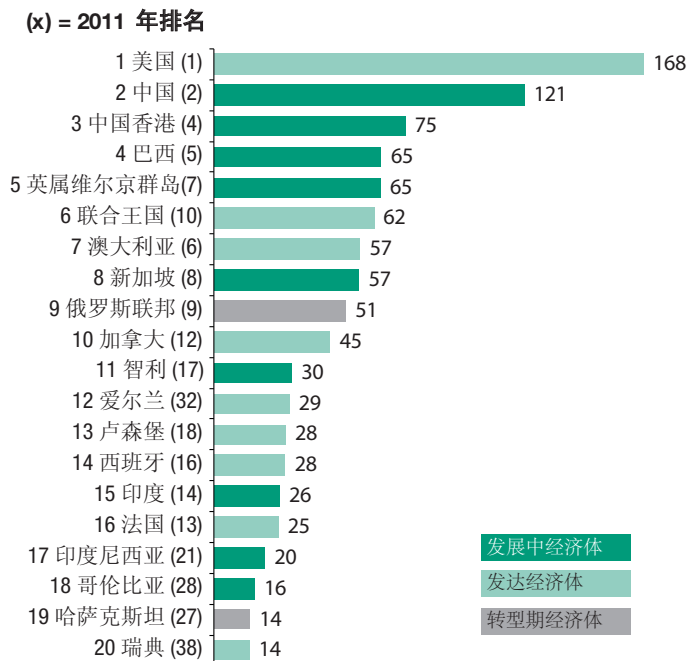
区域	直接外资流入量			直接外资流出量		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
世界	1 409	1 652	1 351	1 505	1 678	1 391
发达经济体	696	820	561	1 030	1 183	909
发展中经济体	637	735	703	413	422	426
非洲	44	48	50	9	5	14
亚洲	401	436	407	284	311	308
东亚和东南亚	313	343	326	254	271	275
南亚	29	44	34	16	13	9
西亚	59	49	47	13	26	24
拉丁美洲和加勒比	190	249	244	119	105	103
大洋洲	3	2	2	1	1	1
转型期经济体	75	96	87	62	73	55
结构薄弱、易受冲击的小经济体	45	56	60	12	10	10
最不发达国家	19	21	26	3.0	3.0	5.0
内陆发展中国家	27	34	35	9.3	5.5	3.1
小岛屿发展中国家	4.7	5.6	6.2	0.3	1.8	1.8
备查：在世界直接外资流量中所占百分比						
发达经济体	49.4	49.7	41.5	68.4	70.5	65.4
发展中经济体	45.2	44.5	52.0	27.5	25.2	30.6
非洲	3.1	2.9	3.7	0.6	0.3	1.0
亚洲	28.4	26.4	30.1	18.9	18.5	22.2
东亚和东南亚	22.2	20.8	24.1	16.9	16.2	19.8
南亚	2.0	2.7	2.5	1.1	0.8	0.7
西亚	4.2	3.0	3.5	0.9	1.6	1.7
拉丁美洲和加勒比	13.5	15.1	18.1	7.9	6.3	7.4
大洋洲	0.2	0.1	0.2	0.0	0.1	0.0
转型期经济体	5.3	5.8	6.5	4.1	4.3	4.0
结构薄弱、易受冲击的小经济体	3.2	3.4	4.4	0.8	0.6	0.7
最不发达国家	1.3	1.3	1.9	0.2	0.2	0.4
内陆发展中国家	1.9	2.1	2.6	0.6	0.3	0.2
小岛屿发展中国家	0.3	0.3	0.5	0.0	0.1	0.1

资料来源：贸发会议，《2013年世界投资报告》。

流向发达国家和从发达国家流出的直接外资量急剧下降

发达经济体的直接外资流入量下降32%，降至5,610亿美元——几乎为十年前的水平。欧洲和北美洲作为两个组别，流入量均有下降，澳大

图 2. 2012年20大东道经济体
(10亿美元)

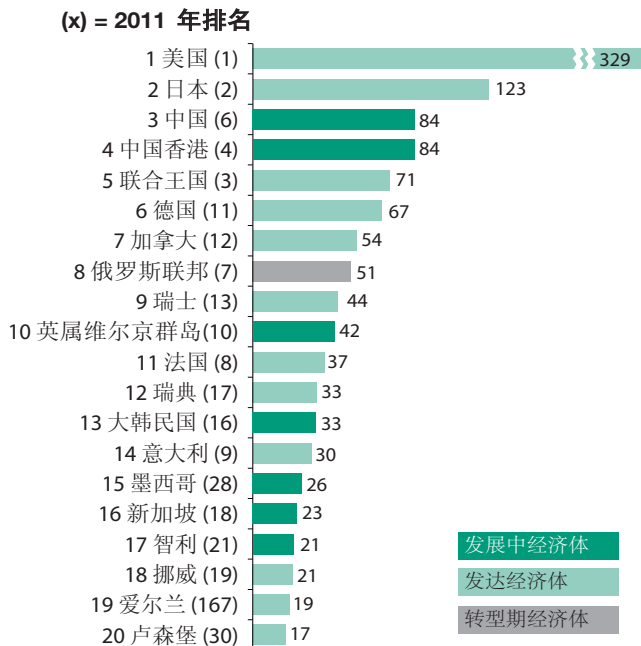


资料来源：贸发会议，《2013年世界投资报告》。

利亚和新西兰也不例外。仅欧洲联盟就在全球直接外资下降的总量中占到将近三分之二。不过，日本的流入量在连续两年出现净撤资之后转为正数。

发达经济体的流出量——曾经引领了2010-2011年的回升——下降23%，降至9,090亿美元，接近2009年低谷的水平。欧洲和北美洲的流出量均大幅下降，但日本例外，它保持了世界第二大投资国的地位。

图 3. 2012 年 20 大投资经济体
(10 亿美元)



资料来源：贸发会议，《2013 年世界投资报告》。

国有企业和主权财富基金的国际化持续进行

国有跨国公司数目从2010年的650家增至2012年的845家。它们的直接外资流量为1,450亿美元，几乎占全球直接外资的11%。2012年收购外国资产的国有企业多数来自发展中国家，所涉收购多数出于寻求战略资产(技术、知识产权、品牌)和自然资源的动机。

2012年，来自主权财富基金的直接外资仅为200亿美元，不过，这一数字与前一年相比仍翻了一番。来自主权财富基金的累积直接外资估计为

1,270亿美元，其中大部分投向了金融、房地产、建筑和公用事业等行业和部门。从地域分布来看，2012年，主权财富基金的直接外资70%以上投向发达经济体。2012年，全球73个获认可的主权财富基金的合并资产价值约为5.3万亿美元，这是发展融资可加以利用的巨大资金库。

直接外资方面日益突出的离岸金融现象引起人们对避税问题的关注

直接外资方面的离岸金融机构主要包括(一)离岸金融中心(避税港)和(二)特殊目的实体。特殊目的实体是指为特定目的而设立或具有特定法律结构的外国子公司。它们往往在为特殊目的实体提供某些税收收益的国家得到设立。离岸金融中心和特殊目的实体充当往来于第三国的资金的输送渠道。

离岸金融中心接受的投资量处于历史较高水平。2012年，流向离岸金融中心的资金量约为800亿美元，比2011年减少100亿美元，但仍远高于2007年之前时期的150亿美元的平均数。离岸金融中心在全球直接外资流量中所占份额逐步上升，目前约为6%。

特殊目的实体在一些重要投资国的直接外资流量和存量方面发挥着更大的作用，充当6,000多亿美元的投资量的输送渠道。过去十年中，在接纳特殊目的实体的多数经济体中，这些实体在投资流量方面的重要性上升。此外，向特殊目的实体提供有利税收待遇的国家在增多。

国际金融交易中的避税和透明度问题是需要采取多边办法加以处理的全球关注的问题。迄今为止，处理这些问题的国际努力主要针对离岸金融中心，但是，特殊目的实体是一种突出得多的现象。此外，流向离岸金融中心的直接外资量仍处于较高水平。为了处理人们对避税问题日益加深的关切，需要调整国际努力的重点。作为第一步，可以拟订一份特殊目的实体和离岸金融中心的“良性”用途的封闭式清单。这将有助于把今后的任何措施的重点放在打击逃税和缺乏透明度等恶性问题上。

国际生产稳步增长

2012年，跨国公司的国际生产继续稳步扩张，因为直接外资流量即便处于较低水平，也在增加现有直接外资存量。2012年，直接外资存量增长了9%，达到23万亿美元。跨国公司的外国子公司创造了价值26万亿美元的销售额(其中7.5万亿为出口额)，较2011年增长了7.4%(表2)。外国子公司贡献的增加值达6.6万亿美元，增长了5.5%，与全球国内生产总值2.3%的增幅相比相当突出。外国子公司雇员总人数为7,200万，较2011年增加了5.7%。

表 2. 1990–2012 年某些直接外资和国际生产指标

项目	按现行价格计算的价值 (十亿美元)				
	1990	2005–2007 危机前 平均水平	2010	2011	2012
直接外资流入量	207	1 491	1 409	1 652	1 351
直接外资流出量	241	1 534	1 505	1 678	1 391
内向直接外资存量	2 078	14 706	20 380	20 873	22 813
外向直接外资存量	2 091	15 895	21 130	21 442	23 593
内向直接外资的收入	75	1 076	1 377	1 500	1 507
内向直接外资收益率(百分比)	4	7	6.8	7.2	6.6
外向直接外资的收入	122	1 148	1 387	1 548	1 461
外向直接外资收益率(百分比)	6	7	6.6	7.2	6.2
跨境并购	99	703	344	555	308
外国子公司销售额	5 102	19 579	22 574	24 198	25 980
外国子公司的增加值(产值)	1 018	4 124	5 735	6 260	6 607
外国子公司总资产	4 599	43 836	78 631	83 043	86 574
外国子公司出口额	1 498	5 003	6 320	7 436	7 479
外国子公司员工数(千人)	21 458	51 795	63 043	67 852	71 695
备查:					
国内生产总值	22 206	50 319	63 468	70 221	71 707
固定资本形成总值	5 109	11 208	13 940	15 770	16 278
特许权和许可证收费	27	161	215	240	235
货物和服务出口额	4 382	15 008	18 956	22 303	22 432

资料来源：贸发会议，《2013年世界投资报告》。

2012年，100最大的跨国公司(多数来自发达经济体)的国际生产增长处于停滞状态。不过，设在发展和转型期经济体的100家最大的跨国公司的外国资产增加了22%，其国际生产网络的扩张仍在进行。

再投资收益可以成为长期投资的重要资金来源

2011年，总量21万亿美元的全球直接外资收入，在2008和2009这两个全球金融危机最为严重的年份下跌之后，连续两年大幅度增加，增至1.5万亿美元。三个主要经济体类别(发达经济体、发展中经济体、转型期经济体)中，每个类别的直接外资收入均有上升，发展中经济体和转型期经济体的升幅最大。直接外资的收益率在全球一级为7%，在发展中经济体(8%)和转型经济体(13%)都要比在发达国家(5%)高。全球直接外资总收入中，约有5,000亿美元在东道经济体被留存，1万亿美元被汇回本国(平均相当于经常项目收支的3.4%)。留存的直接外资收入比重在发展中国家最高，约为40%，因而这笔资金是一个重要的融资来源。不过，这些资金并没有全部转变为资本支出，东道国政府面临的挑战是如何把留存收益转变为生产性投资。

直接外资的区域趋势

非洲：直接外资的亮点

流入非洲的直接外资连续两年出现增长，增幅为5%，达到500亿美元，使其成为少数几个在2012年实现同比增长的区域之一。2012年非洲的直接外资流出量几乎增长了两倍，达140亿美元。来自南方的跨国公司在非洲日益活跃，延续着近年来新兴市场在流向该区域的直接外资中所占份额上升的趋势。在直接外资存量方面，马来西亚、南非、中国和印度(按顺序)是非洲最大的发展中国家投资者。

2012年的直接外资流入量部分受对刚果民主共和国、毛里塔尼亚、莫桑比克和乌干达等国的采掘业投资的驱使。同时，流向以消费者为导向的制造业和服务业的直接外资也有所增长，反映出人口结构的变化。2008年至2012年期间，上述产业在全新投资项目价值中所占份额从7%增至23%。

亚洲发展中国家的直接外资流入和流出失去增长势头

2012年，流向亚洲的直接外资量下降了7%，降至4,070亿美元。所有次区域都反映出这种下降，但南亚最为严重，那里的直接外资流入量减少了24%。中国和中国香港是接受直接外资方面的世界第二和第三大经济体，而新加坡、印度和印度尼西亚也在20大直接外资东道经济体之列。在区域内持续结构调整的推动下，柬埔寨、缅甸、菲律宾和越南等低收入国家对于劳动力密集型的制造业而言是具有吸引力的直接外资投资地点。在西亚，直接外资连续四年下降。海湾区域的国有企业正在接管遭到延误的原本计划与外国公司合资的项目。

该区域的直接外资流出总量保持稳定，为3,080亿美元，占全球流量的22%(与欧洲联盟的份额相近)。东亚和东南亚流出量的小幅增长，被南亚流出量29%的减幅抵消。中国的直接外资流出量持续增长，2012

年达840亿美元(为创纪录水平)，而马来西亚和泰国的流出量也有所增长。在西亚，土耳其已兴起成为一个重要投资国，其外向投资总额在2012年增长了73%，达到创纪录的40亿美元。

南美洲的直接外资增长被中美洲和加勒比地区的下降所抵消

2012年拉丁美洲和加勒比地区的直接外资流入量达2,440亿美元，保持了2011年达到的高水平。流向南美洲的直接外资量的显著增长(1,440亿美元)被中美洲和加勒比地区的下降(990亿美元)所抵消。使南美洲仍然能够吸引直接外资的主要因素是其丰富的石油、天然气和金属矿产资源，及其迅速壮大的中产阶级。在一些南美洲国家，有大量直接外资流向自然资源产业。受新产业政策措施的推动，巴西制造业(例如，汽车制造业)的直接外资正不断增加。墨西哥吸引的近岸外包也在增加。

2012年，拉丁美洲和加勒比地区的直接外资流出量略有下降，降至1,030亿美元。其中逾半数的投资流出量来自离岸金融中心。拉丁美洲跨国公司的跨境收购跃增74%，达330亿美元，其中一半投资于其他发展中国家。

转型期经济体的直接外资流入和流出量有所下降

2012年，流向转型期经济体的内向直接外资量下降9%，降至870亿美元。在东南欧，直接外资流量几乎减少了一半，主要原因是来自欧盟传统投资国的投资由于其国内经济危机而减少。在包括俄罗斯联邦在内的独联体，直接外资流量减少了7%，但外国投资者依然为该区域不断增长的消费者市场和丰富的自然资源所吸引。俄罗斯联邦吸引的很大一部分直接外资为“返程”投资。

2012年，转型期经济体的外向直接外资金量下降24%，降至550亿美元。俄罗斯联邦继续在该区域的外向直接外资金量中占据突出位置，该国占外向直接外资金总量的92%。尽管设在自然资源经济体的跨国公司继续进行海外扩张，但2012年规模最大的收购发生在金融行业。

2012年直接外资金量的急剧下降逆转了发达经济体近期的回升

直接外资金流入量的急剧下降逆转了2010-2011年直接外资金的回升。2012年，38个发达经济体中有23个经济体的直接外资金流入量出现下降。由于欧盟降幅达41%，美国降幅达26%，因此整体骤降幅度达32%。澳大利亚和新西兰的直接外资金流入量分别下降了13%和33%。与之形成对照的是，在连续两年经历净撤资之后，日本的直接外资金流入量由负转正。此外，英国的直接外资金流入量也有所增加。整体出现下降的原因在于疲弱的增长前景和政策的不确定性(特别是在欧洲)，以及对采掘业的投资有所降温。除此之外，公司内部交易(例如公司内部贷款，由于其性质往往波动性更大)也产生了减少2012年投资流量的影响。尽管直接外资金流动波动较大，但资本开支的水平相对稳定。

发达国家的直接外资金流出量下降了23%，其中欧盟下降了40%，美国下降了17%。造成这种状况的主要原因在于发达国家跨国公司的撤资和继续持“观望”态度。但日本的直接外资金流出量增加了14%。

2012年，流向结构薄弱和易受冲击经济体的直接外资金量进一步上升

2012年，流向结构薄弱、易受冲击的小经济体的直接外资金量进一步上升，升幅为8%，达600亿美元，其中最不发达国家和小岛屿发展中国家的直接外资金流入量增速尤快。这一类别作为一个整体在全球直接外资金中所占的份额增至4.4%。

最不发达国家的直接外资流入量增长强劲，增幅为20%，达到创纪录的260亿美元，这是由柬埔寨、刚果民主共和国、利比里亚、毛里塔尼亚、莫桑比克和乌干达等国出现的强劲增长所引领的。直接外资流入量依然高度集中于少数几个资源丰富的最不发达国家。金融服务业仍然吸引了数目最多的新投资项目。来自发达国家的新投资缩减了近一半，最不发达国家吸引的新投资，将近60%来自发展中经济体，印度是其中的主要投资国。

流向内陆发展中国家的直接外资量达到350亿美元，创历史新高。中亚的“丝绸之路”经济体吸引了内陆发展中国家直接外资流入量的近54%。发展中经济体成为内陆发展中国家的最大投资者，其中来自西亚和大韩民国的跨国公司兴趣特别高；大韩民国去年曾是内陆发展中国家的最大投资国。

流向小岛屿发展中国家的直接外资量连续两年有所回升，增长了10%，增至62亿美元，这种增长主要来自巴布亚新几内亚和特立尼达和多巴哥这两个自然资源丰富的国家。

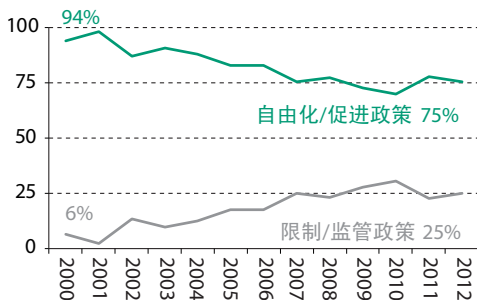
投资政策趋势

许多新投资政策都着眼于特定产业

2012年，全球至少有53个国家和经济体共通过86项影响外国投资的政策措施。这类措施大部分(75%)与投资自由化、便利化及促进有关，针对多个产业，特别是服务部门。私有化政策是其中的一个重要组成部分。其他政策措施还包括建立经济特区。

同时，与直接外资相关的规章和限制措施的比重增至25%，证实了一种更长期的趋势，而2011年只是一时的倒退发展(图4)。各国政府更多地利用产业政策，调整先前的投资自由化措施，收紧了筛选和监测程序，并严格审查跨境并购。对于采掘业等具有战略意义的产业特别实施了限制性投资政策。总体而言，各国政府对于直接外资在本国经济不同行业中的参与程度采取了更加挑剔的态度。

图 4. 2000–2012 年国家投资政策的变化 (百分比)



资料来源: 贸发会议, 《2013年世界投资报告》

筛选机制明显影响到跨境并购

政府近来在批准程序方面变得更加挑剔的另一个重要例证与跨境并购有关。本报告分析了2008年至2012年之间撤销的规模最大的跨境并购

交易中的211笔交易，其中每笔交易价值不低于5亿美元。在大多数情况下，并购计划出于商业原因而中止，但也有相当多的计划由于竞争问题、经济效益检验标准和国家安全审查等监管上的关切或政治上的反对而撤销。这类交易的总价值约为2,650亿美元。在2012年撤销的所有跨境并购中所占比例约为22%，而在2010年曾达到逾30%的峰值。由于监管顾虑或政治反对而撤销的并购交易主要以采掘业为目标。

投资保护主义的风险依旧存在

随着各国更多地利用产业政策，收紧筛选和监测程序，严格审查跨境并购，并对于直接外资在战略行业中的参与程度施加更多限制，出于保护主义目的而采取这些措施的可能性也会增加。由于全球和区域价值链的出现和迅速扩张，保护主义政策可能对国内外所有行为方产生事与愿违的影响。

由于“投资保护主义”缺乏一个公认的定义，因此很难从投资规章或限制中明确识别具有保护主义性质的措施。应在国际一级作出努力澄清这个术语，以期建立一套标准，据以识别针对外国投资采取的保护主义措施。在国家一级，国际组织的技术援助能有助于推动高质量的监管而不是过度监管。考虑扩大20国集团不实施保护主义的承诺的适用范围也可产生助益，或许还可以将监测范围扩大到全世界。

新近签署的双边投资条约数量继续减少

截至2012年末，国际投资协定制度共有3,196项协定，其中包括2,857项双边投资条约和339项“其他国际投资协定”，例如涉及投资问题的一体化或合作协定(图5)。2012年共达成30项国际投资协定(20项双边投资条约和10项“其他国际投资协定”)。2012年，共有20项双边投资条约得到签署，这是25年来所达成的条约数目最少的年份。

区域主义的抬头既带来挑战又带来机遇

投资区域主义一直在发展：2012年达成的10项“其他国际投资协定”中有8项是区域协定。此外，今年，至少有110个国家参与了22个区域谈判。区域主义能够提供一个合理化的机会。如果参与九项这类谈判(即议程中列入了双边投资条约类型的条款的谈判)的当事方选择以区域协定中的投资章节取代各自的双边投资条约，今天的全球双边投资条约网络就能得到整合，减少270多项(或将近10%)的双边投资条约。

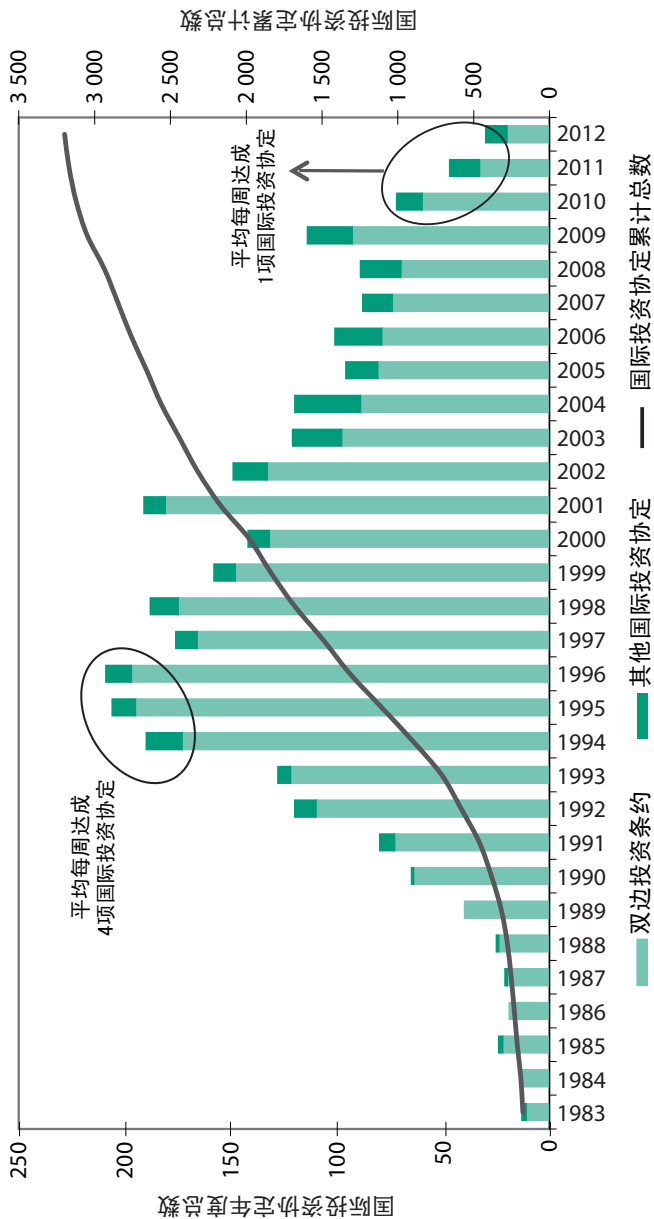
新的国际投资协定往往包括有利于可持续发展的条款

2012年达成的国际投资协定越来越倾向于包括有利于可持续发展的特点，包括提及保护健康和安全、劳动权和环境。总体上旨在为公共政策保留监管空间，或尤其旨在尽量降低投资诉讼风险的条约内容，又为这些可持续发展特点提供补充。其中许多条款都与贸发会议《可持续发展投资政策框架》中提到的政策办法相一致。

改善国际投资协定制度的机会

各国可利用多种途径改善国际投资协定制度，这要看它们想要在多大程度上实行变革。这些途径有：缔约国有权澄清条约条款的含义(例如，通过作出权威性解释)；修改国际投资协定(例如，通过修正案)；取代老的国际投资协定(例如通过重新谈判)；或是终止国际投资协定(单方面终止或在相互同意基础上)。条约期满可以为这些办法的采用提供机会。到2013年末，将有逾1,300项双边投资条约处于可随时终止或重新谈判的阶段，这就可以提供机会，据以处理涉及多个方面和多个层面的国际投资协定制度中的不一致性和重叠问题，并增强其发展层面(图6)。在采取这类行动时，各国需要联系各自的投资环境和总体发展战略权衡利弊。

图 5. 1983-2012 年国际投资协定趋势



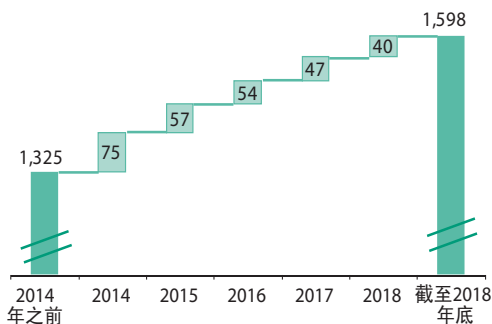
资料来源：贸发会议，《2013年世界投资报告》。

投资者——国家仲裁： 新案件数量创历史记录

2012年，新增58起已知投资者——国家争端解决案件。这使得已知案件的总数达到514起，而已对一起或多起投资者与国家间争端解决案件作出回应的国家总数达到95个。58这一数字创下了一年內提出的已知投资者与国家间争端解决请求数目的最高记录，证实

了外国投资者日益倾向于诉诸投资者——国家仲裁制度。鉴于投资者与国家间争端解决案件数量的增加以及对投资者与国家间争端解决制度的缺陷的关切难以消除，关于投资者与国家间争端解决机制之利弊的辩论势头增强，特别是在已经将投资者与国家间争端解决列入国际投资协定谈判议程的国家和区域。

图 6. 可以终止或重新谈判的
双边投资条约累计总数



资料来源：贸发会议，《2013年世界投资报告》

投资者——国家仲裁：勾勒改革途径

投资者与国家间争端解决制度的运转表明存在一些系统缺陷。所关切的问题涉及：合法性、透明度、一致性缺乏和错误裁决、仲裁员任命制度和财务风险等。对此，贸发会议提出了五大改革途径：提倡采用替代争端解决办法；从单个国际投资协定入手修改现行投资者与国家间争端解决制度；对投资者诉诸投资者与国家间争端解决制度实行限制；引入上诉机制，并成立一个常设国际投资法庭。还提倡国际投资协定的利益攸关方评价现有制度，权衡现有办法，并采取实际步骤进行改革。多边层面的集体努力能有助于就更可取的改革方针和将这一方针付诸实施的途径达成共识。

全球价值链与发展

全球价值链日益成为贸易的推动力

全球约60%的贸易为中间产品和服务贸易，这些中间产品和服务在不同阶段被纳入供最终消费的产品和服务生产进程，今天其价值超过20万亿美元。生产工序的分散化和工序中生产任务和生产活动的国际分工催生了无国界的生产系统。这些生产系统可以是有顺序的链条或是复杂的网络，它们的范围可能覆盖全球或是区域，它们通常被称为全球价值链。

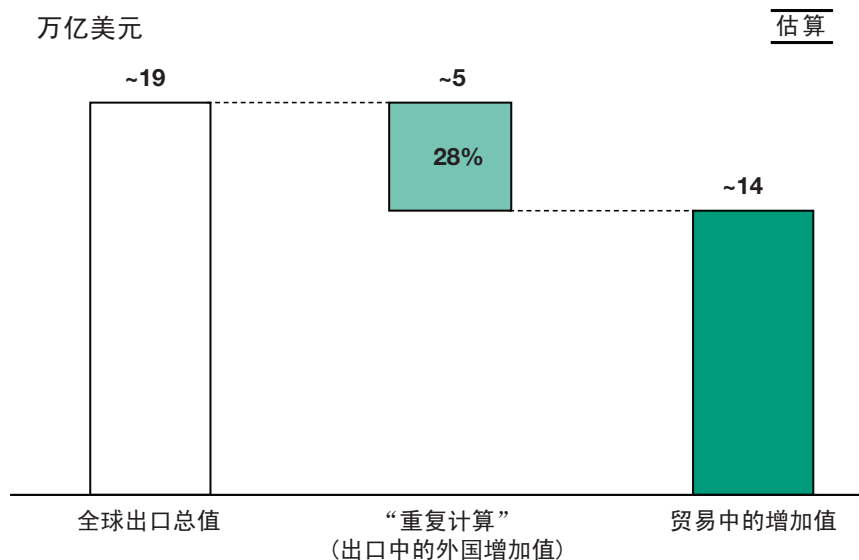
全球价值链导致贸易中出现大量的重复计算，因为中间产品在世界出口中被计算了多次，但其作为“贸易增加值”只应该被计算一次。今天，净出口中约有28%是进口国仅仅为了将其纳入再次出口的产品和服务而进口的增加值。全球19万亿美元的净出口中(2010年的数字)约有5万亿美元被重复计算(图7)。全球价值链中的增加值贸易形态决定着贸易产生的实际经济效益在各个经济体间的分配。

在电子、汽车或服装等生产活动更容易分割的一些行业，全球价值链的覆盖范围更广，但全球价值链日益涉及横跨所有部门的活动，包括服务业。尽管服务业在全世界净出口中仅占20%左右的份额，但出口增值部分几乎一半(46%)是由服务部门的活动贡献的，因为大部分出口制造品在生产过程中都需要服务。

大多数发展中国家越来越多地参与到全球价值链中。发展中国家在全球增加值贸易中所占份额从1990年的20%增加到2000年的30%，今天已经超过了40%。但是，许多较贫困的发展中国家仍在努力进入除了自然资源出口之外的全球价值链。

区域价值链的联系常常比全球价值链的联系更加重要，特别是在北

图 7. 2010 年全球出口增值



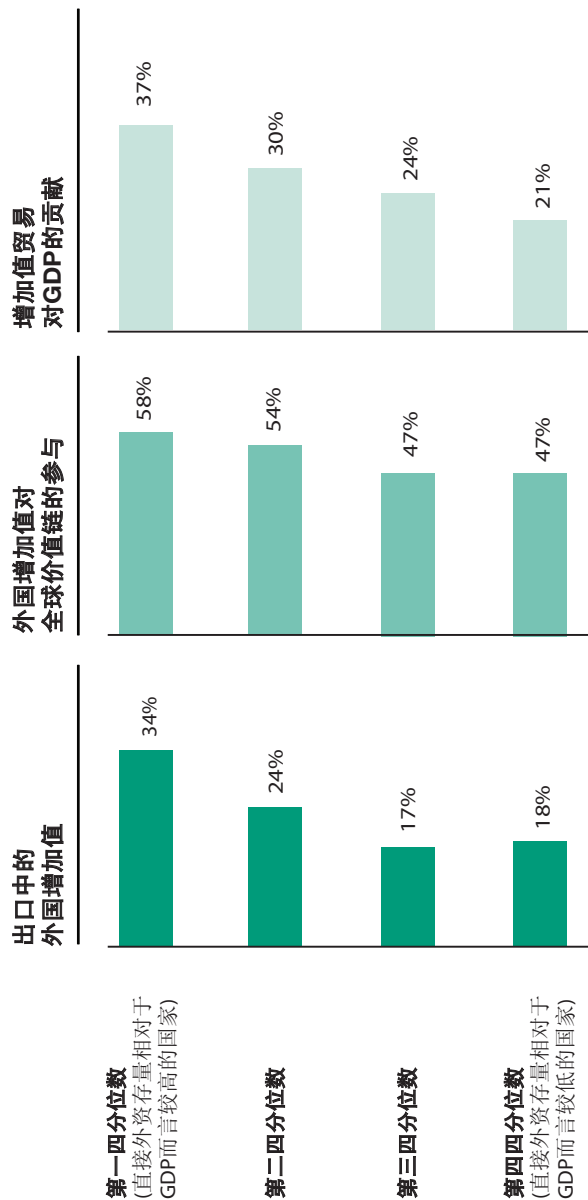
资料来源：贸发会议，《2013年世界投资报告》。

美、欧洲以及东亚和东南亚。在转型经济体、拉丁美洲和非洲，区域价值链相对欠发达。

全球价值链通常由跨国公司协调

全球价值链通常由跨国公司协调，投入和产出的跨境贸易都在其子公司、合同伙伴以及正常供应商的网络中进行。跨国公司协调的全球价值链约占全球贸易的80%。全球价值链中的增加值贸易模式在很大程度上是由跨国公司的投资决定塑造的。直接外资存在的规模相对于其经济体规模而言较大的国家，在全球价值链中的参与程度往往较高，而且往往会通过贸易创造较多的国内增加值(图8)。

图 8. 2010 年按相对于 GDP 的内向直接外资的四分位数列出的关键增加值贸易指标



资料来源：贸发会议，《2013年世界投资报告》。

跨国公司通过复杂的供应商关系网络和各种治理模式协调全球价值链，包括外国子公司的直接所有权、合同关系(国际生产中的非股权经营模式)和正常交易。这些治理模式和全球价值链中由此产生的权力结构对于来自贸易的经济效益在全球价值链中的分配以及它们的长期发展影响有着重大影响。

跨国公司关于在哪里投资和与谁合伙的决定受全球价值链的选址决定因素驱使，而这些因素又取决于全球价值链的环节、任务和活动。全球价值链各环节的选址决定因素常常不同于纵向一体化行业的选址决定因素，且数量上更少——也就是说电子产品组装活动的决定因素要比电子行业整体投资的决定因素少。对于全球价值链的许多环节来说，属于国家加入全球价值链方面的先决条件的“决定成败”的选址决定因素相对很少。

全球价值链可以为发展作出重大贡献，但参与全球价值链不是没有风险

全球价值链将增加值和就业机会传播到更多地方，而不是只将它们聚集在有能力和开展最复杂任务的地点。因此，它们能为发展中国家的GDP和收入水平的“奋起直追”加速，并使经济体之间更加趋同。在全球一级，这是全球价值链最重要的发展贡献。

在国家一级，从全球价值链贸易中创造的国内增加值相对于本地经济规模而言可能会相当大。在发展中国家，平均来看，增加值贸易对各国GDP的贡献率约为30%，而在发达国家，这一比例为18%。参与全球价值链与人均GDP增长率呈正相关。在全球价值链参与程度增长最快的经济体，人均GDP增速要高出平均水平约两个百分点。此外，参与全球价值链往往可促使发展中国家创造就业机会和实现更高的就业率增长，即便参与全球价值链取决于出口中的进口含量。

但个别经济体的经历差别较大。如果出口中的进口含量较高，且对全球价值链的参与仅限于价值链中的低价值部分，那么全球价值链对增加值的贡献可能就相对较小。此外，在发展中经济体，全球价值链增加值的很大一部分是由跨国公司的子公司创造的，这可能会导致“价值捕获”相对较低，例如，内部调拨定价或收入汇回本国等因素可造成这种状况。但是，即便跨国公司是出口的推动者，全球价值链中本地公司对增加值的贡献也往往相当大。平均而言，外国子公司对收益作的再投资的规模几乎与汇回的收益的规模一样大。

至于就业方面的增益，全球买家对成本施加的压力常常意味着与全球价值链相关的就业机会可能没有保障或工作条件差，其中职业安全和健康是突出问题。此外，全球价值链中的就业稳定性可能很低，因为需求的振幅会沿着价值链得到强化，而跨国公司的全球价值链运作可能飘忽不定。但是，全球价值链可以成为一种机制，来传递社会和环境问题中的国际最佳做法，例如通过利用企业社会责任标准，尽管在一级供应链以下实施这些标准仍然是一个挑战。

从长期来看，全球价值链可以成为发展中国家建设生产能力的一个重要途径，包括通过技术转播和技能培养，为产业升级开创机会。不过，全球价值链的潜在长期发展收益不是自动获得的。参与全球价值链可能导致在一定程度上依赖狭窄的技术基础和加入跨国公司协调下的价值链，从事有限的增加值活动。

在公司一级，本地公司提高生产能力和升级至全球价值链中较高增加值活动的机会，取决于它们在何种性质的全球价值链中运作、价值链中的治理和权力关系、价值链的吸收能力以及经济中的商业和机构环境。在国家一级，成功的全球价值链升级道路不仅需要扩大对全球价值链的参与，还需要创造更高的国内增加值。同时，还需要逐步扩大对技术成熟水平不断提升的全球价值链的参与，从资源出口转向复杂程度逐渐增加的制造业和服务出口。

各国需要作出是否促进全球价值链参与程度的战略选择

各国需要根据各自的具体情况和天赋要素来仔细权衡参与全球价值链的利弊，以及促进全球价值链或全球价值链主导的发展战略的积极政策的成本和收益。有些国家或许会决定不促进参与全球价值链。另一些国家可能会别无他择：对于绝大多数天赋资源有限的较小发展中经济体而言，除了制定和执行在某种程度上参与全球价值链的发展战略之外，往往几乎别无他途可循。这些国家所面临的问题，与其说是是否参与全球价值链，不如说是如何参与。实际上，大多数国家已经以这样或那样的方式参与了全球价值链。促进参与全球价值链需要瞄准特定的全球价值链环节，就是说，促进参与全球价值链是可以有选择性的。此外，参与全球价值链只是一国整体发展战略的一个方面。

政策在使全球供应链为发展服务中发挥重要作用

如果各国决定积极促进参与全球价值链，那么决策者就应当首先弄清本国的贸易状况并确定产业能力所处水平，然后评估现实的全球价值链发展途径，以便进行战略定位。

进入全球价值链，从参与全球价值链中获益并实现在全球价值链中的升级机会，需要一个有条理的方针，该方针包括：(一)将全球价值链纳入整体发展战略和产业发展政策；(二)通过创造和维持一个有利于投资和贸易的环境和提供支持性基础设施来实现全球价值链的增长；(三)建设地方公司的生产能力。为缓解参与全球价值链所涉及的风险，需要(四)建立强有力的环境、社会和治理框架。使贸易政策和投资政策相一致，意味着需要确定(五)两种政策领域之间和相关机构的协同作用联系(表3)。

表3. 为全球价值链和发展建立政策框架

要素	主要政策行动
将全球价值链纳入发展战略	<ul style="list-style-type: none"> • 将全球价值链纳入产业发展政策 • 根据全球价值链的发展途径设定政策目标
实现对全球价值链的参与	<ul style="list-style-type: none"> • 创造和维持一个有利于投资和贸易的环境 • 建立参与全球价值链所必备的基础设施
建设国内生产能力	<ul style="list-style-type: none"> • 支持企业发展并增强本地公司的谈判力量 • 增强劳动力的技能
提供强有力的环境、社会和治理框架	<ul style="list-style-type: none"> • 通过监管以及公共和私人标准将参与全球价值链的相关风险降至最低 • 支持本地企业遵守国际标准
发挥贸易和投资政策及机构的协同作用	<ul style="list-style-type: none"> • 确保贸易和投资政策的一致性 • 发挥贸易和投资促进及便利化措施的协同作用 • 拟定“区域产业发展契约”

资料来源：贸发会议，《2013年世界投资报告》。

将全球价值链纳入发展政策。侧重最终产品和服务的产业发展政策在以全球价值链为特点的全球经济中的成效较低：

- 与全球价值链相关的发展战略需要更有针对性的政策，此种政策将重点放在全球价值链中分割精细的活动上。它们也增加了对处理中等收入陷阱风险的政策的需求，因为产业分散化增加了一个国家只能进入一个产业的低价值和低技能环节的风险。

- 全球价值链需要对产业发展战略中的贸易政策采取一种新方针，因为如果进口是出口竞争力的关键，那么保护性贸易政策就可能产生适得其反的效果。随着基于全球价值链的产业化过程依赖于与邻近发展中经济体中供应基地的更紧密联系，在审视贸易政策时还应该考虑到变得更为重要的区域生产网络。
- 在全球价值链中实现升级和向增加值更高的活动转移的需要，增加了与主导企业建立合作伙伴关系以促进产业发展的理由。与此同时，全球价值链需要一个监管框架来确保经济、社会和环境共同升级以获得可持续发展的收益。
- 最后，全球价值链要求对产业发展采取一种更有活力的看法。发展战略和产业发展政策应侧重于能够在短期内获得或改善的决定因素，并有选择性地投资于其他决定因素以获得中长期的投资吸引力，沿着全球价值链打造竞争优势，包括通过与企业建立合作关系。

对决策者而言，将全球价值链纳入发展战略的出发点是认识到他们的国家和他们的工业结构在全球价值链中处于什么位置。这应该为评估切合实际的全球价值链发展路径提供基础，同时利用参与全球价值链和升级的机会。贸发会议的全球价值链政策开发工具可以在这方面协助决策者。

便利参与全球价值链。为便利本地公司参与全球价值链，需要创造和维持一个有利于投资和贸易的环境，并建立参与全球价值链所必备的基础设施。有利于投资和贸易的环境指的是商业的整体政策环境，包括贸易和投资政策，但也包括税收、竞争政策、劳动力市场监管、知识产权、土地的获取和一系列其他政策领域(见《贸发会议可持续发展投资政策框架》，该框架还探讨了相关的贸易和其他政策领域)。贸易和投资便利化对于货物多次跨越国境的全球价值链以及有必要建设出口生产能力情况的地区尤为重要。

提供可靠的实体和“软”基础设施(特别是后勤和通信)对于吸引全球价值链活动至关重要。建立良好的通信和运输连接也能有助于全球价值链业务的“粘性”。由于价值链往往在本质上是区域性的，在基础设施发展方面建立国际伙伴关系可以特别有帮助。

建设国内生产能力。一些政策领域对于支持参与全球价值链和升级的积极企业发展政策非常重要：首先，企业集群可以提升整体生产力和业绩。其次，发展国内外企业间的联系和机构间联系，可以为地方中小企业提供必要的外部效应，来处理成功参与全球价值链所需的知识创造和国际化的双重挑战。第三，国内生产能力建设需要科技支助和有效的知识产权框架。第四，一系列商业开发和支持服务可以为中小企业的能力建设提供便利，使它们能够遵守技术标准，并提高它们对投资和贸易规则的理解。第五，有必要实施创业发展政策，包括管理和创业培训，以及风险资本扶持。第六，中小企业获得融资有助于将发展努力向价值链上游引导，这里的努力能够最直接地让地方企业受益。

此外，有效的技能发展战略是参与全球价值链并在其中升级，以及协助中小企业满足其客户有关遵守特定企业社会责任标准的要求的关键。这也可以为任何调整进程提供便利，并帮助流离失所的工人找到新工作。

决策者还应该考虑各种做法来加强国内生产者面对外国全球价值链合作伙伴时的议价能力，以帮助它们获得经济租金和风险的公平分配，并促进它们参与全球价值链中增加值更高的活动(《2011年世界投资报告》)。

提供强有力的环境、社会和治理框架。一个强有力的环境、社会和治理框架及各种政策，对最大限度地发挥全球价值链活动的可持续发展影响和将风险降至最低来说必不可少。东道国必须确保全球价值链合作伙伴遵守国际核心劳工标准。同样重要的，是在全球价值链的生

产地点确立和实施职业安全、健康和环保标准，以及开展遵守标准方面的能力建设。全球价值链产品的买方及其母国可以与供应商合作以提高他们遵守东道国法规和国际标准的能力，并避开不遵守这些规则的供应商，从而为安全生产作出重要贡献。

供应商日益面临着压力，他们必须设法适应企业社会责任政策，以确保在全球价值链中继续扮演角色。出口加工区是全球价值链中的一个重要枢纽，可为决策者在可控的程度上处理企业社会责任问题提供一个机会。决策者可以考虑在出口加工区采用改进的企业社会责任政策、支持服务和基础设施(如对认证和报告的技术援助、在职业安全和健康问题上提供支助，回收或替代性能源设施)，将其出口加工区转化成可持续经营示范中心，并使其成为落实企业社会责任的催化剂。政府或加工区主管机构可选择向出口加工区内的公司提供此种益处，以补充或替代向这些公司提供的某些现有益处。企业得到的益处可能包括分摊成本、统一做法、减少现场检查等。国际组织可以通过制定基准、便利交流最佳做法和制定执行能力建设方案等提供帮助。

为了将全球价值链的风险降至最低，还应处理一系列其他关切和公司治理问题。其中包括转移定价，在这方面全球价值链有着扩大转移价格操纵范围，并使其更难打击的重叠效应，对为发展筹集财政收入不利。此外，为保护产业发展进程，政府应寻求扶持准备好抵御冲击并能够抵御冲击、能迅速从中断中恢复的适应力强的供应链。

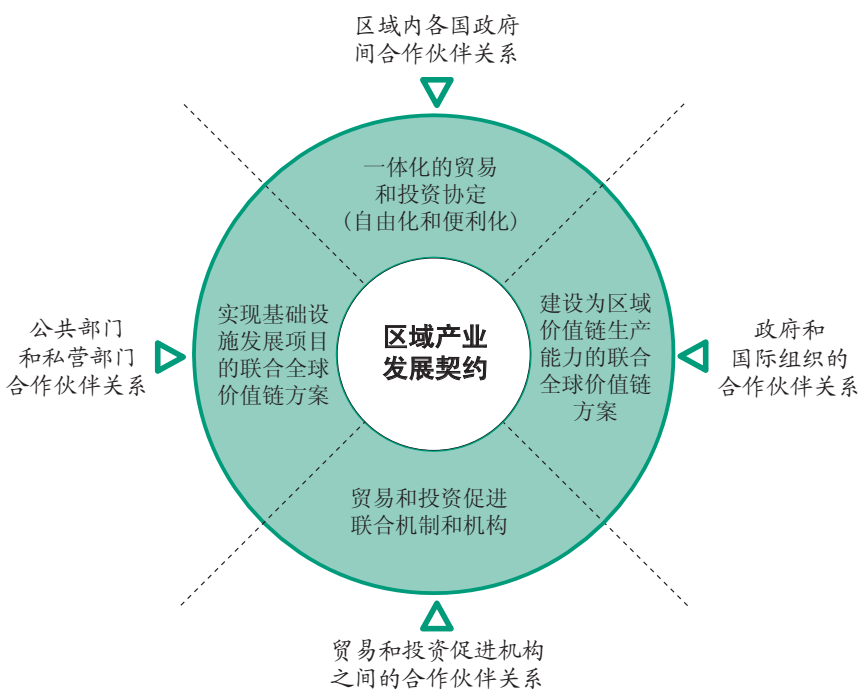
发挥贸易和投资政策及机构的协同作用。由于在全球价值链中投资和贸易息息相关，关键是要确保投资政策和贸易政策之间的一致性。为了避免采取不一致或甚至自拆台脚的做法，需要密切关注可能在全球价值链中同时影响到投资和贸易的政策工具，即(一)影响投资的贸易措施，以及(二)影响贸易的投资措施。

在机构一级，鉴于全球价值链中贸易和投资的密切联系，需要国内贸易和投资促进机构之间进行更紧密的协调，以及更好地根据东道国强

有力的区位优势瞄准全球价值链特定环节。基于一国对全球价值链的参与程度和在其中所处的位置制定一些客观标准，可以帮助确定最适合促进贸易和投资的机构设置。

还应通过综合处理国际投资和贸易协定来寻求协同效应。区域贸易和投资协定从价值链的角度来看特别具有相关性，因为区域自由化的努力正在决定区域价值链和增加值的分配。

图 9. 区域价值链的区域产业发展契约



资料来源：贸发会议，《2013年世界投资报告》。

事实上，区域价值链的相关性显示了不断演变的区域贸易和投资协定对“区域产业发展契约”的潜在影响。这种契约，可以把重点放在贸易和投资的自由化和便利化上，并建立联合投资促进机制和机构。它们可以被扩展到对实现全球价值链发展具有重要性的其他政策领域，如监管标准的统一和环境、社会和治理问题方面私人标准的整合。它们还可以旨在通过联合投资于有助于实现全球价值链的基础设施和生产能力建设来创建跨国界产业集群。建立这种契约需要开展合作——区域中各国政府之间合作，以统一贸易和投资规定并联合促进贸易和投资；政府和国际组织之间合作开展技术援助和能力建设；以及公共部门和私营部门之间合作，以投资于区域价值链的基础设施和生产能力(图9)。



2013年6月，日内瓦

贸发会议秘书长
素帕猜·巴尼巴滴先生

World Investment Report Past Issues

WIR 2012: Towards a New Generation of Investment Policies

WIR 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development

WIR 2010: Investing in a Low-carbon Economy

WIR 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development

WIR 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge

WIR 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development

WIR 2006: FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development

WIR 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D

WIR 2004: The Shift Towards Services

WIR 2003: FDI Policies for Development: National and International Perspectives

WIR 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness

WIR 2001: Promoting Linkages

WIR 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development

WIR 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development

WIR 1998: Trends and Determinants

WIR 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy

WIR 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements

WIR 1995: Transnational Corporations and Competitiveness

WIR 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace

WIR 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production

WIR 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth

WIR 1991: The Triad in Foreign Direct Investment

All downloadable at www.unctad.org/wir

SELECTED UNCTAD PUBLICATION SERIES ON TNCs AND FDI

World Investment Report
www.unctad.org/wir

World Investment Prospects Survey
www.unctad.org/diae

Global Investment Trends Monitor
www.unctad.org/lia

Investment Policy Monitor
www.unctad.org/lia

Issues in International Investment Agreements
www.unctad.org/lia

International Investment Policies for Development
www.unctad.org/lia

Investment Advisory Series A and B
www.unctad.org/diae

Investment Policy Reviews
www.unctad.org/lipr

Current Series on FDI and Development
www.unctad.org/diae

Transnational Corporations Journal
www.unctad.org/tnc

HOW TO OBTAIN THE PUBLICATIONS

The sales publications may be purchased from distributors of United Nations publications throughout the world. They may also be obtained by contacting:

United Nations Publications Customer Service
c/o National Book Network
15200 NBN Way
PO Box 190
Blue Ridge Summit, PA 17214
email: unpublications@nbnbooks.com

<https://unp.un.org/>

For further information on the work on foreign direct investment and transnational corporations, please address inquiries to:

Division on Investment and Enterprise
United Nations Conference on Trade and Development
Palais des Nations, Room E-10052
CH-1211 Geneva 10 Switzerland

Telephone: +41 22 917 4533
Fax: +41 22 917 0498

web: www.unctad.org/diae