

世界 投资报告 2011

概述

国际生产体系中的非股权经营模式

联合国贸易和发展会议

贸发会议



世界投资报告 2011

概述

国际生产体系中的非股权经营模式



联合国

2011年，纽约和日内瓦

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性的高级研究中心。凭借 35 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，并向发展中国家提供技术援助。

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：东南欧国家和独立国家联合体。

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，中国的数据不包括香港特别行政区、澳门特别行政区和中国台湾省的数据。

贸发会议述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“元” (\$)指美元；
- 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

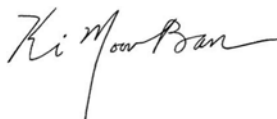
虽然一些区域的复苏形势好于其他区域，但是全球外国直接投资(直接外资)仍未回升至危机之前的水平。其原因并不在于融资限制，而在于脆弱的世界经济中可以察觉的风险和监管不确定性。

《2011 年世界投资报告》预测，除非出现经济震荡，否则未来两年直接外资流量将回升至危机之前的水平。发展界面临的挑战在于如何使预期的投资对实现《千年发展目标》的努力产生更大影响。

2010 年，发展中经济体吸收的直接外资首次接近全球总流入量的一半。其直接外资流出量也创造了历史最高水平，大部分资金流向其他南方国家。这进一步表明，发展中经济体对于世界经济以及南南合作与投资对于可持续发展越来越重要。

通过合约制造、订单农业、服务外包、特许经营和许可经营等不断扩大的多种生产和投资模式，跨国公司与发展和转型期经济体的接触日益增多。这些较为新颖的现象为发展和转型期经济体提供了机遇，使其能够进一步融入瞬息万变的全球经济，增强本土生产能力的潜力，提高国际竞争力。

充分发挥这些新进展的潜力，需要各国政府和国际组织的明智决策和体制建设。发展和转型期经济体的企业家和企业需要各种框架，使之能够充分受益于一体化国际生产和贸易。我向在迅速变化的世界中寻求成功发展的政策制定者和企业推荐这份内容丰富、分析精辟的报告。



联合国秘书长

潘基文

2011 年 6 月，纽约

鸣 谢

《2011 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、Quentin Dupriez、Masataka Fujita、Thomas van Giffen、Michael Hanni、Kalman Kalotay、Joachim Karl、Ralf Krüger、Guoyong Liang(梁国勇)、Anthony Miller、Hafiz Mirza、Nicole Moussa、Shin Ohinata、Astrit Sulstarova、Elisabeth Tuerk、Jörg Weber 和 Kee Hwee Wee。Wolfgang Alschner、Amare Bekele、Federico Di Biasio、Hamed El Kady、Ariel Ivanier、Lizzie Medrano、Cai Mengqi(蔡梦奇)、Abraham Negash、Sergey Ripinski、Claudia Salgado、Christoph Spennemann、Katharina Wortmann 和 Youngjun Yoo 也对报告做出了贡献。

Peter Buckley 担任总顾问。《2011 年世界投资报告》还得益于 Ilan Alon、Mark Casson、Lorraine Eden、Pierre Guislain、Justin Lin、Sarianna Lundan、Ted Moran、Rajneesh Narula 和 Pierre Sauvé 的建议。

Bradley Boicourt、Lizanne Martinez 和 Tadelles Taye 及实习人员 Hasso Anwer、Hector Dip、Riham Ahmed Marii、Eleni Piteli、John Sasuya 和 Ninel Seniuk 提供了研究和数据支持。

Tserenpuntsag Batbold、Elisabeth Anodeau-Mareschal、Séverine Excoffier、Rosalina Goyena、Natalia Meramo-Bachayani、Chantal Rakotondrainibe 和 Katia Vieu 为《2011 年世界投资报告》的组合成型及传播提供了支持。

Christopher Long 编辑了手稿，Laurence Duchemin 和 Tess Ventura 负责桌面排版。Sophie Combette 设计了封面。

在编写报告的不同阶段，特别是为讨论报告初稿组织的四次研讨会期间，小组得益于以下人员的意见和建议：Rolf Adlung、Marie-Claude Allard、Yukiko Arai、Rashmi Banga、Diana Barrowclough、

Francis Bartels、Sven Behrendt、Jem Bendell、Nathalie Bernasconi、Nils Bhinda、Francesco Ciabuschi、Simon Collier、Denise Dunlap-Hinkler、Kevin Gallagher、Patrick Genin、Simona Gentile-Lüdecke、David Hallam、Geoffrey Hamilton、Fabrice Hatem、Xiaoming He、Toh Mun Heng、Paul Hohnen、Anna Joubin-Bret、Christopher Kip、Pascal Liu、Celso Manangan、Arvind Mayaram、Ronaldo Mota、Jean-François Outreville、Peter Muchlinski、Ram Mudambi、Sam Muradzikwa、Peter Nunnenkamp、Offah Obale、Joost Pauwelyn、Carlo Pietrobelli、Jaya Prakash Pradhan、Hassan Qaqaya、Githa Roelans、Ulla Schwager、Emily Sims、Brian Smart、Jagjit Singh Srail、Brad Stillwell、Roger Strange、Timothy J. Sturgeon、Dennis Tachiki、Ana Teresa Tavares-Lehmann、Silke Trumm、Frederico Araujo Turolla、Peter Utting、Kernaghan Webb、Jacques de Werra、Lulu Zhang 和 Zbigniew Zimny。

众多中央银行、政府机构、国际组织和非政府组织的工作人员也为《2011年世界投资报告》做出了贡献。

衷心感谢芬兰和瑞典政府提供的资助。

目 录

	页次
主旨	x
概述	
直接外资的趋势和前景.....	1
投资政策趋势.....	11
国际生产体系中的非股权经营模式.....	16

主 旨

直接外资的趋势和前景

2010 年全球外国直接投资(直接外资)流量小幅回升至 1.24 万亿美元,但仍然比危机前的均值低 15%。这与已恢复至危机前水平的全球工业产值和贸易形成了鲜明对比。贸发会议估计,全球直接外资流量将于 2011 年恢复至危机前的水平,上升至 1.4-1.6 万亿美元,并于 2013 年接近 2007 年时的最高值。如果现存的若干风险因素不会引发全球经济的意外震荡,这一积极局面将持续下去。

发展和转型期经济体吸引的直接外资流量首次达到全球总流量的半数以上。这些经济体的直接外资流出量也达到历史最高值,大部分投资面向其他南方国家。相形之下,发达国家的直接外资流入量依旧在下滑。

某些最贫困区域的直接外资流量继续下滑。非洲、最不发达国家、内陆发展中国家和小岛屿发展中国家同南亚一样,直接外资流入量都有所下滑。与此同时,东亚、东南亚和拉丁美洲等主要新兴区域的直接外资流入量都出现强劲增长。

国际生产不断扩大,跨国公司的国外销售额、雇员人数和资产都有所增加。2010 年,跨国公司的全球生产带来约 16 万亿美元的增值,约占全球 GDP 的四分之一。跨国公司外国子公司的产值约占全球 GDP 的 10% 以上和世界出口总额的三分之一。

国有跨国公司日益成为重要的直接外资来源。全球至少有 650 家国有跨国公司及其 8,500 家外国子公司。虽然不到跨国公司总数的 1%,但是 2010 年其对外投资占全球直接外资的 11%。国有跨国公司的所有权和管理问题已经在一些东道国引发了公平竞争环境和国家安全等方面的关切,为这些公司的国际扩张带来了监管影响。

投资政策趋势

投资自由化和投资促进仍然是近期投资政策的主导内容。不过由于过去几年内限制性投资措施和行政程序越来越多，投资保护主义的风险有所增加。

国际投资协议制度处在十字路口。目前共有近 6,100 项条约，多项正在进行的谈判，再加上多种争端解决机制，该制度已逐渐接近这样的局面：其庞大和复杂程度令政府和投资者都难以应对，然而又不足以涵盖所有可能出现的双边投资关系(要做到这一点，需要再缔结 14,100 项双边条约)。各方正在加紧政策讨论，研究国际投资协议制度的未来方向及其发展影响。

在国家与国际两个层面，直接外资政策与产业政策之间的相互作用不断增强。问题在于如何管理这种相互作用，使两种政策共同促进发展。关键是要在加强国内生产能力建设和避免投资与贸易保护主义之间保持平衡，同时加强国际协调与合作。

各类自愿性企业社会责任标准对投资政策格局的影响越来越大。通过采取适当政策，如统一企业申报规范、提供能力建设方案、将企业社会责任标准纳入国际投资制度，政府可以使这些标准带来最大化的发展效益。

国际生产体系中的非股权经营模式

当今世界，旨在加强发展中经济体融入全球价值链的政策必须将目光超越直接外资和贸易。政策制定者需要考虑国际生产的非股权经营模式，例如合约制造、服务外包、订单农业、特许经营、许可经营、管理合约及其他类型的合约关系，跨国公司通过这些关系协调东道国公司的业务活动，而不拥有其股份。

世界范围内的跨境非股权经营模式活动意义重大，对于发展中国家尤为重要。据估计，2009 年它产生的销售额超过了 2 万亿美元。合

约制造和服务外包占 1.1-1.3 万亿美元，特许经营为 3,300-3,500 亿美元，许可经营为 3,400-3,600 亿美元，管理合约为 1,000 亿美元左右。大多数情况下，非股权经营模式的发展速度超过了其所在产业的发展速度。

非股权经营模式能够产生相当大的发展效益。估计非股权经营模式在发展中国家雇佣员工的总数达 1,400-1,600 万人。某些经济体中由此产生的增值可达到 GDP 的 15%。几个产业中，非股权经营模式的出口占全球出口总额的 70-80%。总而言之，通过传播技术和发展国内企业及帮助发展中国家进入全球价值链等方式，非股权经营模式可以增强生产能力，进而支持长期的产业发展。

非股权经营模式也会给发展中国家带来风险。合约制造中的就业岗位极具周期性，很容易被替代。以从全球价值总链中获取的价值来衡量，非股权经营模式对增值的贡献似乎不大。人们担心，跨国公司有可能利用非股权经营模式来规避社会和环境标准。要确保实现长期的产业发展，发展中国家需要降低风险，避免局限于低增值业务和过分依赖跨国公司拥有的技术及由跨国公司掌控的全球价值链。

政策很重要。要从非股权经营模式中获得最大的发展收益，需要在四个领域采取行动。首先，需要将关于非股权经营模式的政策纳入国家总体发展战略，使其与贸易、投资和技术政策保持一致，并处理依赖性风险的问题。第二，政府需要扶持建设国内生产能力，以确保存在有资格进入全球价值链的富有吸引力的商业伙伴。第三，要促进和推动非股权经营模式，需要强有力的法律和制度框架加以扶持，还需要投资促进机构参与进来，吸引跨国公司合作伙伴。最后，这方面的政策需要加强非股权经营模式中本地伙伴的谈判能力，确保公平竞争，保护劳工权利和环境，以应对非股权经营模式带来的消极后果和风险。

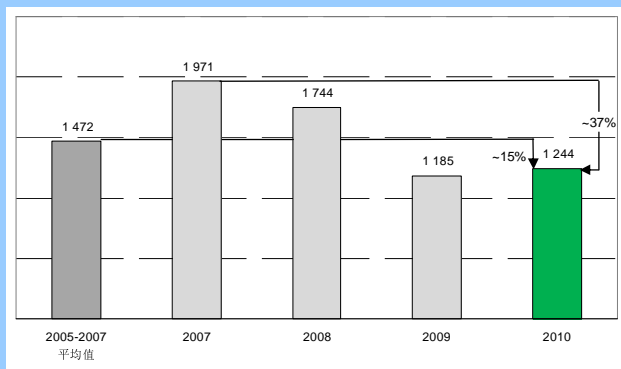
概 述

直接外资的趋势和前景

2011 年直接外资复苏势头增强

2010 年全球外国直接投资流入量小幅回升 5%，达到 1.24 万亿美元。全球工业产值和贸易已恢复至危机前水平，但 2010 年直接外资流量仍比危机前的均值低 15%左右，比 2007 年时的最高值减少了近 37%(图 1)。

图 1. 全球直接外资流入量，2005-2007 年平均值和 2007-2010 年数值 (10 亿美元)



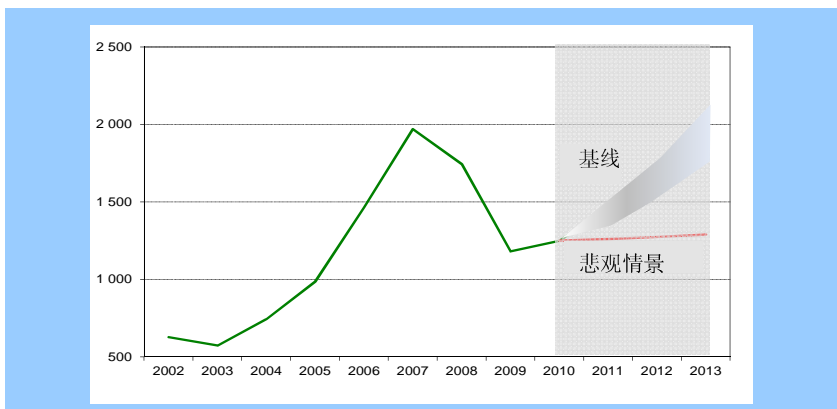
资料来源：贸发会议，《2011 年世界投资报告》。

贸发会议预计，2011 年直接外资将持续回升，达到 1.4-1.6 万亿美元或危机前的水平。2012 年将进一步增长至 1.7 万亿美元，并于 2013 年达到 2007 年时的最高值——1.9 万亿美元(图 2)。跨国公司前所未有的现金存量、正在进行的企业和产业重组、股市估值不断提高，

政府逐渐撤出金融和非金融公司的控股，危机期间逐步建立的这些扶持措施为全球企业创造了新的投资机会。

然而，危机后的商业环境仍然具有许多不确定性。全球经济治理的不可预测性、可能蔓延的主权债务危机，一些发达国家财政和金融部门的失衡，以及通货膨胀上升和主要新兴市场经济体出现过热的迹象等危险因素，都有可能影响直接外资的恢复。

图 2. 2002-2010 年全球直接外资流量和
2011-2013 年预测
(10 亿美元)



资料来源：贸发会议，《2011 年世界投资报告》。

新兴经济体成为直接外资的新力量

2010 年，发展中经济体作为直接外资接受方和对外投资方的重要性都进一步增加。随着国际生产与近期的国际消费都转移至发展中 and 转型期经济体，在追求效益和寻求市场的项目上，跨国公司对这些国家的投资越来越多。2010 年，它们吸收的直接外资额首次达到全球直接外资流入量的一半以上(表 1)。2010 年 20 大直接外资东道经济体中半数为发展和转型期经济体。

发展和转型期经济体的直接外资流出量也出现强势增长，提高了21%。目前，其直接外资流出量占全球总量的29%。2010年，20大投资经济体中有6个是发展和转型期经济体。新兴市场跨国公司的活力与发达国家跨国公司，尤其是欧洲跨国公司放缓的投资步伐形成了鲜明对照。后者的外向投资水平仍然仅有2007年最高水平的一半左右。

表 1. 2008-2010 年按区域分列的直接外资流量
(10 亿美元和百分比)

区域	直接外资流入量			直接外资流出量		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010
全球	1 744	1 185	1 244	1 911	1 171	1 323
发达经济体	965	603	602	1 541	851	935
发展中经济体	658	511	574	309	271	328
非洲	73	60	55	10	6	7
拉丁美洲和加勒比	207	141	159	81	46	76
西亚	92	66	58	40	26	13
南亚、东亚和东南亚	284	242	300	178	193	232
东南欧和独联体	121	72	68	60	49	61
结构弱小的经济体	62.4	52.7	48.3	5.6	4.0	10.1
最不发达国家	33.0	26.5	26.4	3.0	0.4	1.8
内陆发展中国家	25.4	26.2	23.0	1.7	3.8	8.4
小岛屿发展中国家	8.0	4.3	4.2	0.9	-	0.2
备查：占世界直接外资流量的比例						
发达经济体	55.3	50.9	48.4	80.7	72.7	70.7
发展中经济体	37.7	43.1	46.1	16.2	23.1	24.8
非洲	4.2	5.1	4.4	0.5	0.5	0.5
拉丁美洲和加勒比	11.9	11.9	12.8	4.2	3.9	5.8
西亚	5.2	5.6	4.7	2.1	2.2	1.0
南亚、东亚和东南亚	16.3	20.4	24.1	9.3	16.5	17.5
东南欧和独联体	6.9	6.0	5.5	3.2	4.2	4.6
结构弱小的经济体	3.6	4.4	3.9	0.3	0.3	0.8
最不发达国家	1.9	2.2	2.1	0.2	0.0	0.1
内陆发展中国家	1.5	2.2	1.9	0.1	0.3	0.6
小岛屿发展中国家	0.5	0.4	0.3	-	-	-

资料来源：贸发会议，外国直接投资/跨国公司数据库(www.unctad.org/fdi statistics)。

服务业直接外资放缓，跨国并购出现反弹

部门格局。2010 年直接外资流入量的小幅回升掩盖了各部门之间的主要差异。在危机中首当其冲，直接外资流量减少最多的服务业，其 2010 年的直接外资流量继续下滑。主要服务产业(商业服务、金融、运输、通讯和公用事业)的直接外资流量都在下降，虽然下降速度有所不同。金融业直接外资流量跌幅最大。制造业在全部直接外资项目中的份额几乎升至一半。然而，制造业中金属和电子等经济周期敏感型产业的投资也有所减少。化工业(包括制药业)在危机期间保持了活力，而食品、饮料、烟草、纺织品、服装及汽车等行业在 2010 年有所复苏。2010 年，(未受危机影响的)采掘业的直接外资有所下滑。

进入方式。2010 年跨国并购交易值上升了 36%，但仍然只有 2007 年最高值的三分之一左右。进入发展中经济体的跨国并购值翻了一番。2010 年绿地投资减少，但在 2011 年前 5 个月内，绿地投资的数额和数量都大幅上升。

直接外资的组成部分。世界多个地区的经济状况有所改善，外国子公司利润增加，使再投资收益与 2009 年相比几乎翻了一番。直接外资其他两个组成部分——股本投资流入和公司内借贷在 2010 年出现下滑。

专项基金。2010 年，由私募股权基金进行的外国直接投资开始回升，而且越来越面向发展中和转型期经济体。然而，与达到最高值的 2007 年相比，仍然减少了 70% 以上。2010 年，主权财富基金直接外资由 2009 年的 265 亿美元跌至 100 亿美元。2011 年更有利的全球经济环境可能会使专项基金直接外资有所增加。

国际生产回升

2010 年，随着经济条件的改善，包括跨国公司的海外销售、雇员和资产在内的各项国际生产指标呈上升趋势(表 2)。贸发会议估计外国

子公司在全球的销售额和增值分别达到了 33 万亿美元和 7 万亿美元。它们的出口额超过 6 万亿美元，约占全球出口总额的三分之一。2010 年，全球跨国公司在国内和国外创造的增值约为 16 万亿美元——约占全球 GDP 的四分之一。

表 2. 1990-2010 年某些直接外资和国际生产指标

项 目	按时价计算的价值 (10 亿美元)					年增长率或回报率变化 (百分比)				
	1990	2005-2007 (平均)	2008	2009	2010	1991- 1995	1996- 2000	2001- 2005	2009	2010
直接外资流入量	207	1 472	1744	1 185	1 244	22.5	40.1	5.3	-32.1	4.9
直接外资流出量	241	1 487	1 911	1 171	1 323	16.9	36.3	9.1	-38.7	13.1
内向直接外资存量	2 081	14 407	15 295	17 950	19 141	9.4	18.8	13.4	17.4	6.6
外向直接外资存量	2 094	15 705	15 988	19 197	20 408	11.9	18.3	14.7	20.1	6.3
内向直接外资的收入	75	990	1 066	945	1 137	35.1	13.1	32.0	-11.3	20.3
内向直接外资的回报率	6.6	5.9	7.3	7.0	7.3	-0.5	0.0	0.1	-0.3	0.3
外向直接外资的收入	122	1 083	1 113	1 037	1 251	19.9	10.1	31.3	-6.8	20.6
外向直接外资的回报率	7.3	6.2	7.0	6.9	7.2	-0.4	0.0	0.0	-0.2	0.3
跨国并购	99	703	707	250	339	49.1	64.0	0.6	-64.7	35.7
外国子公司销售额	5 105	21 293	33 300	30 213	32 960	8.2	7.1	14.9	-9.3	9.1
外国子公司总产值	1 019	3 570	6 216	6 129	6 636	3.6	7.9	10.9	-1.4	8.3
外国子公司总资产	4 602	43 324	64 423	53 601	56 998	13.1	19.6	15.5	-16.8	6.3
外国子公司出口额	1 498	5 003	6 599	5 262	6 239	8.6	3.6	14.7	-20.3	18.6
外国子公司雇员(千人)	21 470	55 001	64 484	66 688	68 218	2.9	11.8	4.1	3.4	2.3
国内生产总值	22 206	50 338	61 147	57 920	62 909	6.0	1.4	9.9	-5.3	8.6
固定资本形成总值	5 109	11 208	13 999	12 735	13 940	5.1	1.3	10.7	-9.0	9.5
特许权和许可证收费	29	155	191	187	191	14.6	10.0	13.6	-1.9	1.7
货物和服务出口额	4 382	15 008	19 794	15 783	18 713	8.1	3.7	14.7	-20.3	18.6

资料来源：贸发会议，《2011 年世界投资报告》。

表 3. 2010 年按母国区域/经济体分列的跨国公司分布情况

区域/经济体	数目	份 额
全球	653	100.0
发达国家	286	43.8
欧洲联盟	223	34.2
丹麦	36	5.5
芬兰	21	3.2
法国	32	4.9
德国	18	2.8
波兰	17	2.6
瑞典	18	2.8
其他	81	12.4
其他欧洲国家	41	6.3
挪威	27	4.1
瑞士	11	1.7
其他	3	0.5
美国	3	0.5
其他发达国家	18	2.8
日本	4	0.6
其他	14	2.1
发展中经济体	345	52.8
非洲	82	12.6
南非	54	8.3
其他	28	4.3
拉丁美洲和加勒比	28	4.3
巴西	9	1.4
其他	19	2.9
亚洲	235	36.0
西亚	70	10.7
科威特	19	2.9
阿拉伯联合酋长国	21	3.2
其他	30	4.6
南亚、东亚和东南亚	165	25.3
中国	50	7.7
印度	20	3.1
伊朗伊斯兰共和国	10	1.5
马来西亚	45	6.9
新加坡	9	1.4
其他	31	4.7
东南欧和独联体	23	3.5
俄罗斯联邦	14	2.1
其他	9	1.4

资料来源：贸发会议，《2011 年世界投资报告》。

国有跨国公司受到瞩目

国有跨国公司在一些东道国引起了关于国家安全、企业的公平竞争环境、治理和透明度的关切。从母国的角度而言，令其关切的是对其国有跨国公司投资的开放程度。一些国际论坛正在进行讨论，以期处理这些问题。

如今至少有 650 家国有跨国公司，它们构成直接外资的重要新兴来源(表 3)。其 8,500 多家外国子公司遍布全球，与大量东道国经济体有广泛接触。虽然数目相对较少(不到跨国公司总数的 1%)，但其直接外资数额巨大，接近 2010 年全球直接外资流量的 11%。在全球跨国公司 100 强中，国有跨国公司占据了 19 席，这体现了上述事实。

国有跨国公司类型多样。虽然发达国家仍然保有大量国有跨国公司，但一半以上(56%)的国有跨国公司都位于发展中和转型期经济体。与国有跨国公司大多集中于初级部门的普遍看法不同，它们类型多样，而且在服务部门尤为多见。

各区域的不均衡表现

发展中国家直接外资流入的增加掩盖了各区域间的重大差异。一些最贫困区域的直接外资流量仍在下滑。非洲、最不发达国家、内陆发展中国家和小岛屿发展中国家的直接外资流入持续下降，南亚亦是如此。与此同时，东亚、东南亚和拉丁美洲等主要新兴区域的直接外资流入量出现了强势增长(表 1)。

2010 年，非洲直接外资流入量下降了 9%，为 550 亿美元，在全球直接外资流入总量中的份额由 2009 年的 5.1% 降至 2010 年的 4.4%(表 1)。在非洲大陆，直接外资流入的主要部门仍然是初级部门，尤其是石油产业。这正是加纳成为主要东道国而安哥拉和尼日利亚的流入量下滑的原因。虽然各方对自然资源的持续需求，特别是亚洲跨国公司的需求可能会使直接外资继续流入撒哈拉以南非

洲，但是对于整个大陆而言，北非的政治动荡也许会使 2011 年再度成为充满挑战的一年。

尽管有迹象表明，非自然资源相关产业开始出现区域内直接外资，但是非洲的区域内直接外资仍然数量有限，而且产业部门单一。协调非洲的区域贸易协定，将直接外资制度纳入其中，有助于非洲进一步发挥区域内直接外资的潜力。

2010 年，东亚、东南亚和南亚的流入量总体上升了 24%，达到 3,000 亿美元。然而，三个次区域的变化趋势大相径庭：东盟的流入量翻了一番以上；东亚的流入量增长了 17%；南亚的直接外资流入量减少了四分之一。

发展中世界最大的直接外资接受国中国的流入量上升了 11%，达到 1,060 亿美元。然而，随着工资和生产成本持续上升，劳动密集型制造业外包至中国的速度放缓，直接外资流入继续向高技术产业和服务业转移。与之相反，印度尼西亚和越南等一些东盟成员国已发展成为低成本的生产基地，特别是低端制造业的基地。

南亚直接外资的减少具体表现为印度下滑了 31%，巴基斯坦下滑了 14%。印度在吸引直接外资方面受挫，部分原因是宏观经济面的忧虑。与此同时，孟加拉国日益成为南亚重要的低成本生产基地，其直接外资流入量上升了 30%，跃至 9.13 亿美元。

2010 年，南亚、东亚和东南亚的直接外资流出量增长了 20%，升至约 2,320 亿美元。近年来，亚洲发展中国家和地区不断增加的直接外资流出展现出新型、多样的产业格局。采掘业涌现出新的投资者，包括中国中信集团(CITIC)和印度瑞莱恩斯集团(Reliance Group)这样的大型综合企业和中国投资有限责任公司(China Investment Corporation)和新加坡淡马锡控股公司(Temasek Holdings)等主权财富基金。该区域的金属公司在确保获得铁矿石和铜等海外矿产资产方面尤为活跃。制造业方面，亚洲公司积极接手发达国家的大型公

司，但面临着越来越多的政治障碍。服务业的直接外资流出量有所下降，但是电信等行业中的并购一直在增加。

2010 年，流入西亚的直接外资继续受到全球经济危机的影响，下滑了 12%，但有望于 2011 年探底回升。然而，对该区域政局不稳的关切有可能影响复苏。

2010 年由西亚流出的直接外资下跌了 51%。西亚对外投资的动力主要源自政府控制的实体，最近这些实体将国家的一些石油盈余转用于支持本国经济。这些国家一直采取双重战略来实行经济多样化政策：在其他阿拉伯国家投资，巩固小型的国内经济；在发达国家投资，为国内产业能力的发展和多元化寻求战略资产。推行这一政策的目的是日益转为创造国内缺少的生产能力，例如汽车、替代能源、电子和航天。这种做法有别于其他国家，其他国家大多力求于进行直接对外投资之前，在本国发展一定水平的能力。

2010 年拉丁美洲和加勒比区域的直接外资流入量上升了 13%。南美涨幅最大，达到 56%，巴西的表现尤为突出。2010 年拉丁美洲和加勒比区域的直接外资流出量上升了 67%，主要原因是巴西和墨西哥的跨国公司进行了大型的跨国并购。

亚洲发展中国家的跨国公司对拉丁美洲和加勒比区域的投资增长迅猛，尤其是寻求自然资源的项目。2010 年亚洲跨国公司进行的收购跃升至 200 亿美元，占该区域直接外资总量的 60% 以上。这引起区域内一些国家对贸易格局的关切，南美出口的大部分是初级商品，而进口的是制成品。

2010 年转型期经济体的直接外资流入量出现小幅下滑。独立国家联合体(独联体)的流入量略微增长了 0.4%。外国投资者继续青睐本地快速增长的消费市场，尤其是俄罗斯联邦，其直接外资流入量上升了 13%，达到 410 亿美元。与之相反，东南欧的直接外资流入量连续第三年锐减，部分原因是来自欧盟国家的投资极不活跃。

东方和南方之间的区域间直接外资正在快速增长。以转型期和发展中经济体为基地的跨国公司越来越多地进入对方市场。例如，2010年，在转型期经济体跨国公司进行的绿地投资项目中，发展中东道国所占份额上升至 60%(2004 年仅为 28%)，而近 10 年来发展中国家对转型期经济体的直接外资投资增长了 5 倍以上。哈萨克斯坦和俄罗斯联邦是发展中国家投资者的重要目标，而中国和土耳其则是最受转型期经济体青睐的直接外资目的地。此类南方——东方的区域间直接外资得益于政府通过区域合作(如上海合作组织)和双边伙伴关系等方式支持对外直接投资。

最贫困区域的直接外资流入量持续下滑

与发展中国家总体出现了直接外资繁荣的情况相反，2010 年 48 个最不发达国家的直接外资流入量又全面下滑了 0.6%——这是一个令人严重关切的问题。最不发达国家直接外资流入的分布仍然高度不均，80%以上都流向非洲的资源丰富型经济体。然而，资源项目本身高度资本密集型的特点影响了这种描述的真实性。按数目计算，约 40%的投资采用了制造业绿地项目的形式，16%采用了服务业绿地项目的形式。

在 2011 年第四次联合国最不发达国家问题会议上，贸发会议提出一项最不发达国家投资行动计划。重点在于采用综合的政策方针促进投资、技术能力建设和企业发展；计划共有 5 个行动领域：建立公私伙伴关系，发展基础设施；生产能力援助；增加最不发达国家的投资机会；本地商业发展及融资机会；监管和体制改革。

2010 年内陆发展中国家直接外资流入量下滑了 12%，降至 230 亿美元。长久以来，这些国家并非直接外资的主要目的地，仅占发展中世界直接外资流入总量的 4%。随着南南经济合作的加强及更多新兴市场资本的流入，该类别国家的直接外资流入前景也许会有所改善。

2010 年小岛屿发展中国家直接外资流入量总体略降了 1%，降至 42 亿美元。由于这些国家尤其易受气候变化的影响，它们期望吸引跨国公司进行投资，通过调动财政和技术资源、实行适应性举措及增强本地适应能力，为适应气候变化做出贡献。

发达国家直接外资流入量仍远低于危机前水平

2010 年，发达国家直接外资流入量略微下滑。各次区域直接外资流入的格局并不均衡。欧洲跌幅巨大。日本的直接外资流入量也出现下跌。阻碍直接外资流入回升的因素包括愈发黯淡的经济前景、紧缩措施和可能出现的债务危机及监管方面的顾虑。然而，美国的流入量强势逆转，增长了 40% 以上。

在发达国家，监管机构推动的银行业重组导致了一系列重大的外国资产撤资现象。同时由于资产在主要参与者之间换手，也催生了新的直接外资。未来几年，全球金融制度改革的努力和各国政府的撤出战略有可能对金融业的直接外资流量产生重大影响。

发达国家的对外直接投资扭转了下滑的趋势，与 2009 年相比增长了 10%。然而，这仅达到 2007 年最高值的一半。出现逆转的主要原因是，在跨国公司的资产负债表表现更好和债务融资历史性低利率的推动下，并购价值有所增加。

投资政策趋势

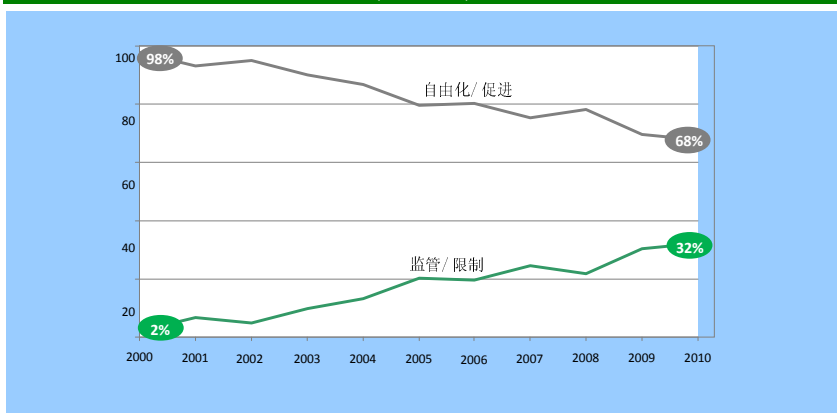
国家政策：喜忧参半

2010 年已报告的投资政策措施有三分之二以上属于直接外资自由化和促进领域。特别是在亚洲，措施相对较多，放宽了外国投资进入和设立的条件。大多数促进和便利化措施由非洲和亚洲各国政府实

行。这些措施包括精简批准程序及开放新经济特区或扩大现有的经济特区。

另一方面，2010 年的新措施中有近三分之一属于与投资相关的监管和限制措施，保持了 2003 年以来的上升趋势(图 3)。最近的限制措施主要集中于几个产业，特别是以自然资源为基础的产业和金融服务。近年来积累的限制措施及其持续上升的趋势，再加上更严格的直接外资进入审查程序，都增加了投资保护主义的风险。

图 3. 2000-2010 年国家监管变化
(百分比)



资料来源：贸发会议，《2011 年世界投资报告》。

虽然许多国家在救市行动后继续执行紧急措施或持有相当多的资产，但它们已经开始解除支持计划和紧急措施造成的负债。这一进程的进展相对缓慢。截至 2011 年 4 月，据估计政府拥有价值 2 万亿美元以上的金融和非金融公司的遗留资产和负债。迄今为止最大的份额涉及到金融部门的几百家公司。这一切都表明，今后几年有可能出现私有化浪潮。

国际投资制度：过多与过少

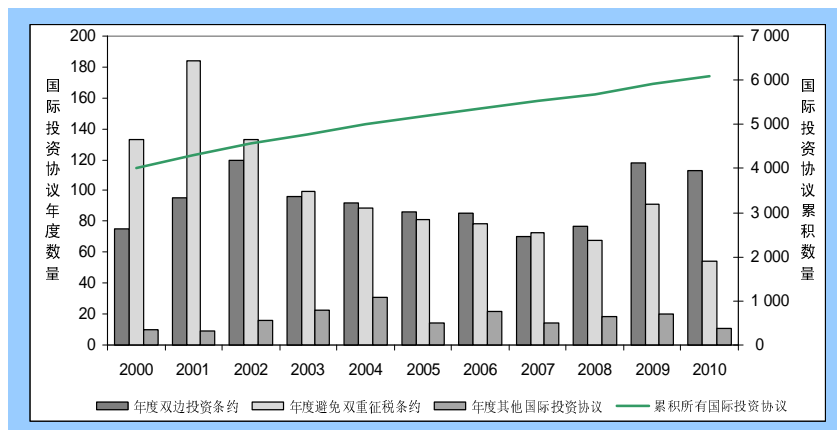
2010 年共有 178 项新的国际投资协议——每周都有三个以上的新条约——年末国际投资协议的总数达到了 6,092 项(图 4)。预计 2011 年, 条约不断增多的趋势仍会继续, 前 5 个月共产生 48 项新的国际投资协议, 还有 100 余项国际投资协议正在谈判中。与直接外资相关的管辖权由欧盟成员国转移至欧盟委员会层面, 这将如何影响整个国际投资协议制度, 尚不明朗(目前欧盟成员国与非欧盟国家之间共有 1,300 多项双边投资条约)。2010 年至少有 25 起依据条约提交仲裁的投资者与国家间争端解决案件, 共做出 47 项裁决, 已知案件的数量达 390 起, 结案案件数量达 197 起。绝大多数案件由发达国家的投资者提交仲裁, 发展中国家通常为应诉方。2010 年的裁决使总体平衡进一步向国家一方倾斜, 国家胜诉 78 起, 败诉 59 起。

随着各国继续缔结国际投资协议, 有时还增加新条款以重新平衡国家和企业之间的权利和义务及确保国际投资协议和其他公共政策之间一致性, 关于国际投资协议制度的未来走向及如何令国际投资协议更好地促进可持续发展的政策讨论日趋热烈。在国家层面, 这体现在包括民间社会、商界和议员在内的广泛的投资利益相关者之间开展更多的对话。国际层面的例子包括贸发会议 2010 年世界投资论坛、贸发会议投资委员会和经合组织与贸发会议联合举办的投资会议上各国政府之间展开的辩论。

目前已有数千项条约, 多项正在进行的谈判, 再加上多种争端解决机制, 当今的国际投资协议制度已逐渐接近这样的局面: 其庞大和复杂程度令政府和投资者都难以应对。然而它仅仅为全球三分之二的直接外资存量提供保护, 只涵盖了五分之一可能出现的双边投资关系。全面涵盖所有的投资关系, 需要再缔结 14,100 项双边条约。这不仅提出了需要如何努力建成全球国际投资协议网络的问题, 还

提出了国际投资协议制度的影响及其对促进和保护投资的有效性，及如何确保国际投资协议发挥其发展潜力的问题。

图 4. 2000-2010 年新双边投资条约、避免双重征税条约和其他国际投资协议的年度和累积数量



资料来源：贸发会议，《2011年世界投资报告》。

直接外资政策和产业政策之间的相互作用不断增强

在国家国际两个层面，直接外资政策和产业政策之间的相互作用不断增强。在国家层面，这种作用体现为具体的国家投资准则；出于产业发展的目的锁定投资类型或特定类别的外国投资者；与某些产业、活动或区域相关的投资刺激措施；根据产业发展战略推动投资便利化；各国还出于保护幼稚工业、国家龙头企业、战略性企业或在危机时刻境况不佳的国内产业等产业政策目的，运用选择性的直接外资限制措施。

在国际层面，通过国际投资协议，直接外资促进工作支持了产业政策，特别是当有关国际投资协议具有针对具体部门的内容时。与此同时，国际投资协议条款也可以限制产业政策的监管空间。为了避免不必要的政策限制，国际投资协议中已经制定了一些灵活机制，例如将某些行业排除在外或制定保留条款、一般例外或国家安全例外。根据贸发会议对国际投资协议中保留条款进行的案例研究，与初级部门和制造业部门相比，国家更倾向于为服务业保留政策空间。服务业中大部分保留条款存在于运输、金融和通信行业。

总体挑战在于如何管理直接外资政策和产业政策之间的相互作用，使两种政策共同促进发展。需要在加强国内生产能力建设和避免投资与贸易保护主义之间保持平衡。更好的国际协调有助于避免“以邻为壑”政策，并为全球合作创造协同效应。

企业社会责任标准对投资政策的影响越来越大

过去数年来，企业社会责任标准已经成为一种独特的“软法律”。这些标准通常聚焦于跨国公司的运作，因而随着重新平衡国家和投资者之间权利和义务的努力不断加强，它们对国际投资的影响日益加深。反过来，跨国公司可以通过其对外投资和全球价值链，影响全球工商业的社会和环境做法。企业社会责任标准目前的格局是多层次、多方面且相互关联的。联合国、劳工组织和经合组织的标准，其作用在于界定基本的企业社会责任并提供指导。此外还有数十项国际多方利益相关者倡议、数百项产业协会倡议和数千份独立公司准则，为国内外的企业提供社会和环境做法标准。

企业社会责任标准提出了若干制度性挑战。涉及大多数企业社会责任标准的一个根本挑战是确保公司如实遵守其内容。此外，在全球性、所涉主题、产业重点和企业的吸收理解方面，各种标准之间存在着差距、重叠和矛盾。自愿的企业社会责任标准可以补充政府的监管工作，但是也可能削弱、替代监管工作或分散对它的关注。最

后，企业对企业社会责任标准方面表现的汇报工作依然不够标准化，缺乏可比性。

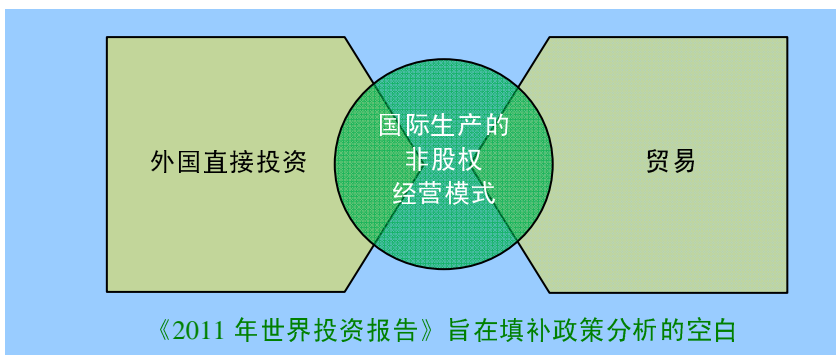
政府可以发挥重要作用，创造一致的政策和体制框架，应对企业社会责任标准体系带来的挑战和机遇。可以通过以下政策选择促进企业社会责任标准：支持制定新的企业社会责任标准；在政府采购中运用企业社会责任标准；建设发展中国家采用企业社会责任标准的能力；促进对企业社会责任报告和负责任投资的吸收理解；在监管举措中采用企业社会责任标准；加强现有国际标准的履约促进机制；将企业社会责任标准纳入国际投资协议。现已使用的各种方法越来越多地将监管工具和自愿规定混合起来，以促进负责任的做法。

虽然企业社会责任标准的目的通常在于促进可持续发展目标，但是在国际生产的背景下，需要谨慎行事，以免它们成为贸易和投资壁垒。促进投资的目标可以与企业社会责任标准交相呼应。国际社会正在讨论负责任的投资问题。例如，2010 年 20 国集团的领导人鼓励各国和企业遵循由联合国贸发会议、世界银行、农发基金和粮农组织制定的《负责任农业投资原则》，并请这些组织制定备选方案，促进负责任的农业投资。

国际生产体系中的非股权经营模式

现在国际生产已不再仅仅涉及直接外资和贸易这两个方面(图 5)。国际生产的非股权经营模式日益重要，2010 年产生了 2 万多亿美元的销售额，主要是在发展中国家。非股权经营模式包括合约制造、服务外包、订单农业、特许经营、许可经营、管理合约及其他类型的合约关系，跨国公司通过这些关系协调其在全球价值链的活动并影响东道国公司的管理，而并不拥有其股份。

图 5. 国际生产中出现了直接外资和贸易之间的“中间道路”，对发展带来重大影响



资料来源：贸发会议，《2011年世界投资报告》。

从发展角度来看，非股权经营模式伙伴关系和外国子公司(即直接外资)都能使东道国融入全球价值链。非股权经营模式的一个关键优势在于这是与本地公司之间的灵活安排，跨国公司的内在动机是通过传播知识、技术和技能，投资开发其业务伙伴独立发展的能力。这就为东道国经济体提供了相当大的潜力，通过就业、增值、创造出口和技术引进等若干影响发展的重要渠道，进行长期产业能力建设(表 4)。另一方面，跨国公司通过直接外资建立本地子公司，标志着其对东道国经济承担着长期的责任。对于现有生产能力有限的经济体，吸引直接外资也是更好的选择。

在敏感的情况下，非股权经营模式可能比直接外资更为适宜。例如，在农业领域，订单农业比大规模土地收购更易于解决负责任投资的问题——尊重本地权利、农民的生计和资源的可持续利用。

对于发展中国家的政策制定者，非股权经营模式的兴起不仅创造了建设生产能力、融入全球价值链的新机遇，而且也带来了新挑战，因为每一种非股权经营模式都有自己独特的发展影响和政策影响。

跨国公司“制造或购买”的决定和作为“中间道路”选择的非股权经营模式

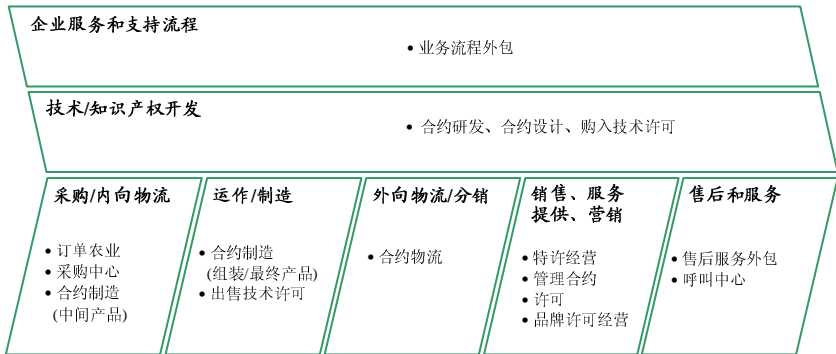
跨国公司首要的核心竞争力是在全球价值链中协调各项活动的的能力。跨国公司可以决定在内部进行这类活动(内部化),也可以委托其他企业进行(外部化)——这种选择类似于“制造或购买”的决定。内部化中存在跨境内容时,就成为直接外资,货物、服务、信息和和其他资产的国际流动发生在企业内部,并完全处于跨国公司的控制之下。外部化的结果可能是产生跨国公司不对其他公司实施控制的公平贸易,也可能是作为一个“中间道路”选项,形成企业间的非股权安排,通过合同协议和相对议价能力来调节东道国企业的运作和行为。这种“调节”可以对商业行为产生实质性影响,例如,要求东道国公司投资设备、改变流程、采用新的程序、改善劳动条件,或使用指定供应商。

掌握全球价值链的最终所有权和控制配置是跨国公司一套战略性选择的结果。在典型的价值链中,跨国公司管理着从投入品采购、制造业务直到分销、销售和售后服务这一系列活动(图 6)。此外,公司还从事 IT 服务或研发等活动,支持价值链的所有部分(图 6 上半部)。

在一个充分融入价值链的公司中,价值链上述全部环节的活动都在内部完成(内部化),如果活动发生在海外,就产生直接外资。然而,在价值链的所有环节,跨国公司都可以选择以各种非股权经营模式将活动外部化。例如,跨国公司可以不在东道国设立制造子公司(即直接外资),而将生产外包给合约制造商或允许本地公司在获得许可证后生产。

跨国公司在价值链任意环节中最终选择直接外资还是选择非股权经营模式(或贸易),要依据其战略、相对成本和效益、相关风险和可用备选方案的可行性。在价值链的某些部分,非股权经营模式可以替代直接外资,在其他部分,二者可以起到互补作用。

图 6. 价值链中非股权经营模式类型的若干范例



资料来源：贸发会议，《2011年世界投资报告》。

表 4. 非股权经营模式的主要发展影响

影响范畴	研究结果要点
创造就业机会和工作条件	<ul style="list-style-type: none"> • 非股权经营模式拥有创造就业的巨大潜力：在合约制造、服务外包和特许经营十分普遍的国家，这几种形式在总就业中所占比例很大 • 在一些监管环境相对较弱的国家，基于低成本劳动力的合约制造业的工作条件引发了关切 • 就业的稳定性，主要是合约制造和外包情况下就业的稳定性，是一个令人关切的问题，因为以合约为基础的工作更易受经济周期的影响
本地增值和联系	<ul style="list-style-type: none"> • 非股权经营模式产生大量的直接增值，对单个模式形成一定规模的发展中国家的 GDP 做出重要贡献 • 在承包流程仅占整个价值链或最终产品一小部分的情况下，合约制造增值常常有限，各方对此存在关切 • 非股权经营模式通过本地采购，有时通过“二级”非股权关系，产生额外增值

表 4. 非股权经营模式的主要发展影响(续)

影响范畴	研究结果要点
创造出口	<ul style="list-style-type: none"> 非股权经营模式意味着本地的非股权经营模式伙伴可以进入跨国公司的国际网络；在依赖外国市场的模式(例如合约制造、外包、旅游业管理合约)中，这创造了大量出口，并使出口销售额更为稳定 在合约制造的模式下，用于加工的进口货物增加，部分抵消了这一效果 在寻求市场的非股权经营模式(例如特许经营、品牌许可经营、管理合约)下，非股权经营模式可以增加进口
技术和技能转让	<ul style="list-style-type: none"> 大多数非股权经营模式关系本质上是向本地非股权伙伴转让知识产权的一种受合约保护的形式 特许经营、许可经营、管理合约等非股权经营模式涉及技术、商业模式和/或技术的转让，常常伴有对本地员工和管理层的培训 已有情况表明，在合约制造的形式中，参与非股权经营模式关系的本地伙伴提高了生产力，特别是在电子产业 非股权经营模式伙伴能够凭借自身能力发展为重要的技术开发者(例如在合约制造和服务外包的形式下) 它们还可以仍然仅从事低技术活动 非股权经营模式本身就能促进本地创业；特许经营对创业技能发展尤其具有显著的积极影响
社会和环境影响	<ul style="list-style-type: none"> 非股权经营模式可以作为转让国际最佳社会和环境做法的机制 它们同样引起关切，担心这可能成为跨国公司规避此类做法的机制
长期产业能力建设	<ul style="list-style-type: none"> 综合上述影响，非股权经营模式能够支持发展中国家加速发展本地现代生产能力 非股权经营模式尤其能够鼓励本国企业发展，刺激投资生产性资产，并鼓励将此类本国经济活动融入全球价值链 需要处理令人关切的问题，特别是长期依赖外国技术；过度依赖跨国公司掌控下的全球价值链，从事增值有限的活动；和“游移性”的问题。

资料来源：贸发会议，《2011年世界投资报告》。

非股权经营模式的价值超过 2 万亿美元，绝大部分在发展中国家

据估计，2010 年全球跨境非股权经营模式活动共产生超过 2 万亿美元的销售额。这一数额中，合约制造和服务外包占 1.1 至 1.3 万亿美元，特许经营占 3,300 至 3,500 亿美元，许可经营占 3,400 至 3,600 亿美元，管理合约占约 1,000 亿美元。表 5 列出了各产业根据不同模式分类的一些数据。

**表 5. 2010 年某些产业跨境非股权经营模式的关键数字
(10 亿美元计，百万雇员)**

	全球非股权经营模式相关数字估计值			
	销售额	增值	就业	发展中经济体的就业
合约制造 — 某些技术/资金密集型产业				
电子	230-240	20-25	1.4-1.7	1.3-1.5
汽车部件原始设备制造	200-220	60-70	1.1-1.4	0.3-0.4
制药	20-30	5-10	0.1-0.2	0.05-0.1
合约制造 — 某些劳动力密集型产业				
服装	200-205	40-45	6.5-7.0	6.0-6.5
制鞋	50-55	10-15	1.7-2.0	1.6-1.8
玩具	10-15	2-3	0.4-0.5	0.4-0.5
服务外包				
IT 服务和业务流程外包 ^a	90-100	50-60	3.0-3.5	2.0-2.5
特许经营				
零售、酒店、饭店和餐饮服务，商业和其他服务	330-350	130-150	3.8-4.2	2.3-2.5
管理合约 — 某些产业				
酒店	15-20	5-10	0.3-0.4	0.1-0.15
			全球非股权经营模式相关数字估计值	
			费用	相关销售额
			相关增值	
许可经营				
跨产业		17-18	340-360	90-110

资料来源：贸发会议，《2011 年世界投资报告》。

^a 出于数据可靠性原因，本估计值仅反映纯跨境销售额，因此低估了本产业的非股权经营模式活动。

这些估算并不完整，仅包含每种非股权经营模式类型较为普遍的最重要的产业。总值还不包括订单农业和特许权等其他在发展中国家十分重要的非股权经营模式。例如，跨国公司的订单农业活动遍布全球，涵盖 110 多个发展和转型期经济体，涉及广泛的农业商品，而且在产出中占据了很大的份额。

各产业的相对规模大不相同。汽车产业中，合约制造占全球 30% 的汽车部件出口和四分之一的就业。与之相反，合约制造在电子产业中占据了相当大的贸易和就业份额。服装、制鞋和玩具等劳动密集型产业中，合约制造甚至更加重要。

客观审视国际生产的各种模式，2010 年与选列非股权经营模式相关的跨境活动产生了 2 万亿美元的价值，与之相比，跨国公司外国子公司的出口额约为 6 万亿美元。然而，非股权经营模式在发展中国家尤为重要。许多产业中，发展中国家几乎占据了全部与非股权经营模式相关的就业和出口，而它们在全球直接外资存量中所占份额为 30%，在世界贸易中所占份额不足 40%。

非股权经营模式的发展也十分迅速。大多数情况下，非股权经营模式的增长速度超出了其所在产业的增长速度。非股权经营模式的增长动力源自其对跨国公司的若干重要优势：(1) 所需前期资本支出相对较少，运营所需周转资金有限；(2) 降低了面临的风险；(3) 可灵活适应商业周期和需求的变化；(4) 提供一个基础，将往往可由其他运营者以较低成本进行的非核心活动外部化。

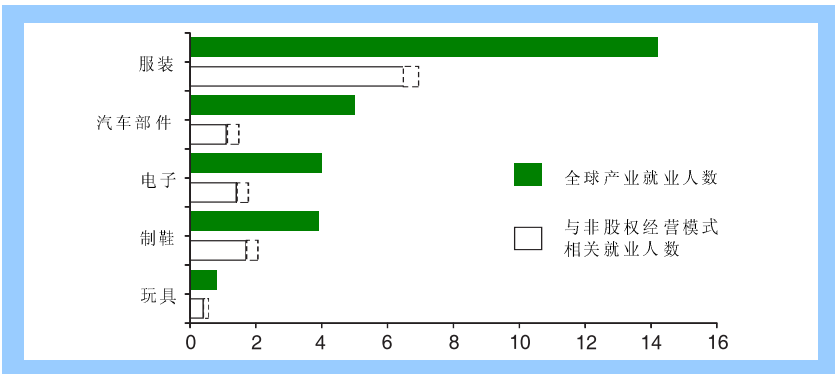
非股权经营模式在发展中国家创造大量的正式就业

贸发会议估计，全世界共有约 1,800 万至 2,100 万工人直接受雇于在非股权安排下运营的企业，大多数从事合约制造、服务外包和特许经营活动(图 7)。非股权经营模式创造的就业中约有 80% 是在发展中国家和转型期经济体。合约制造产生的就业主要集中于发展中国家，服务外包也大体如此。虽然无法获得全球范围的数字，但其他非股权

经营模式均亦如此；例如，订单农业使莫桑比克约 40 万小型农户加入了全球价值链。

以低成本劳动力为基础的非股权经营模式企业中的工作条件常常是一个令人关切的问题，而且还因非股权经营模式公司的模式和其运营所在国家的法律、社会和经济结构的不同差异显著。影响非股权经营模式下工作条件的因素包括：政府在制定、传达和执行劳动标准方面发挥的作用和跨国公司的采购做法。跨国公司的社会责任已经超出了其自身的法律界限，并促使许多公司对价值链伙伴的活动施加了更大的影响。跨国公司为了管理风险及保护其品牌和形象，通过行为守则影响其非股权经营模式伙伴以及宣传国际劳动标准和良好管理做法的现象越来越普遍。

图 7. 2010 年全球某些产业合约制造就业人数估计数据
(百万雇员)



资料来源：贸发会议，《2011 年世界投资报告》。

另一个令人关切的问题是，非股权经营模式相对“游移”的特点。产业的季节性、跨国公司波动的需求格局、及它们可以轻易将非股权

经营模式生产转移至其他地点等因素可以对非股权经营模式企业的工作条件和就业稳定性产生强烈影响。

非股权经营模式往往可对 GDP 做出重大贡献

非股权经营模式可对本地增值产生显著影响。这取决于非股权安排如何融入跨国公司掌控的全球价值链，因此也就取决于有多少价值保留在东道经济体。这还取决于与其他企业联系的潜力及其潜在能力。

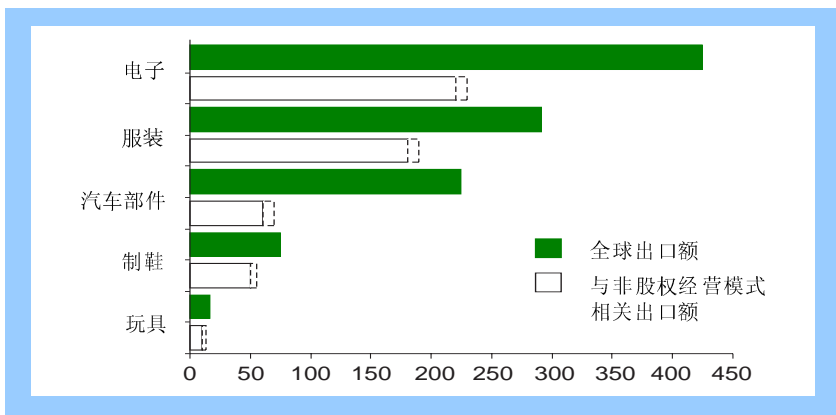
在合约制造或服务外包等寻求效率的非股权经营模式中，如果本地采购的范围有限，货物在进口加工后又再出口，东道经济体中的价值捕获较之于在全球价值链中创造的总价值有可能相对较小，如电子产业的情况即常常如此。虽然以在最终产品销售价格中所占份额捕获的价值可能有限，但是它可能为本地经济作出重要贡献，在某些国家达到 GDP 的 10% 至 15%。

如果合约制造的出现导致生产和出口活动的集中(例如集中于产业集群或产业园区)，本地采购及对东道国增值的总体影响就会增加。工厂数量和与跨国公司的联系越多，溢出效应和本地增值就越大。此外，产业集群可以通过增加转场成本而降低跨国公司将生产转移至其他地点的风险。

非股权经营模式可以创造出口收益

非股权经营模式与国际贸易有着千丝万缕的联系，影响着全球许多产业的贸易格局。玩具、制鞋、服装和电子部门部门，合约制造占其全球贸易的 50% 以上(图 8)。因此，对于力求以出口带动增长的国家，非股权经营模式可以成为其在逐渐发展独立出口能力前重要的“市场之路”和进入跨国公司掌控的全球价值链的重要起点。本地增值有限时，特别是在非股权经营模式发展的早期阶段，更多的进口可能部分抵消出口收益，降低出口纯收益。

图 8. 2010 年某些产业全球出口额和与非股权经营模式相关的出口额
(10 亿美元)



资料来源：贸发会议，《2011 年世界投资报告》。

非股权经营模式是一种重要的技术技能建设途径

非股权经营模式本质上是在合约的保护下向东道国公司转让知识产权。许可经营是跨国公司准许非股权伙伴获得知识产权，通常附有合约条件，但是常常包含培训或技能转让。国际特许经营转让一种商业模式，而且为了正确建立新的特许经营单位，通常向本地伙伴提供广泛的培训和支持，对技术传播具有广泛影响。

特别是在东亚、东南亚，还有东欧、拉美和南亚的一些经济体，电子、服装、制药、信息技术服务和业务流程外包等部门的非股权经营模式公司已经通过获取和吸收技术技能，凭借自身力量成长为跨国公司和技术领袖。

通过非股权经营模式获取和吸收技术虽然是一种普遍现象，但并不必然是一个必然的结局，特别是在联系不足或质量低下的第二和第三级供应方。一个关键因素是本地非股权伙伴的吸收能力，具体表现为其现有的技术基础、是否有可以接受新技术培训的工人以及将获得

的技术转化为新商业活动的必要条件，包括监管框架、商业环境和融资可能。另一个重要因素是跨国公司和本地非股权伙伴相对的谈判能力。这两个因素均可受到适当政策的影响。

非股权经营模式在社会和环境方面的利与弊

人们担心某些产业中跨国非股权经营模式可能成为跨国公司在生产网络中规避高社会和环境标准的一种机制。来自国际社会的压力已促使跨国公司在其全球价值链中为此类标准承担更大的责任。现在有大量证据表明，在同类活动中，跨国公司比本国公司有可能使用对环境更友好的做法。跨国公司在何种程度上指导非股权业务的社会和环境做法取决于以下因素：第一，它们对法律责任风险(例如对环境破坏的赔偿)和商业风险(例如对其品牌的损害和销售额减少)的认识和了解程度；第二，它们可以控制非股权经营模式的程度。跨国公司采用若干机制来影响非股权伙伴，包括行为准则、工厂视察和审计及第三方认证制度。

非股权经营模式能够帮助各国融入全球价值链和建设生产能力

非股权经营模式对就业、GDP、出口和本地技术基础的直接贡献有助于提供长期产业能力建设所必需的资源、技能和进入全球价值链的机会。

非股权经营模式对本地产能建设和长期产业发展前景所做贡献的主要一部分通过影响企业发展来实现，因为它需要本地创业和本国投资。非股权经营模式常常促进此类本国投资和获取本地或国际融资的机会，或者由跨国公司直接为本地非股权伙伴提供支持，或者是通过与大型跨国公司合作而带来间接保障。

虽然非股权经营模式对长期发展的潜在贡献十分明朗，但是人们常常提出关切(特别是关于合约制造和许可证)，担心严重依赖非股权经营模式进行产业发展的国家停留在跨国公司掌控的全球价值链的低

附加值环节，在技术上保有依赖。这种情况下，发展中经济体更是承担着跨国公司将生产活动转移至其他地点的风险，因为非股权经营模式与同等的直接外资业务相比，更具有游移性。必须将非股权经营模式纳入国家的总体发展战略，解决“依赖性”和“游移性”的相关风险。

正确的政策有助于从非股权经营模式中实现最大的发展收益

要使非股权经营模式的发展效益最大化，并最大限度地降低本国企业融入跨国公司非股权经营模式网络的相关风险，政策对于各国至关重要(表 6)。政策制定者面临四大挑战：第一，如何将非股权经营模式政策纳入国家总体发展战略；第二，如何支持国内产能建设，确保可以提供具有全球价值链行为者资格的具有吸引力的商业伙伴；第三，如果便利和促进非股权经营模式；第四，如何应对非股权经营模式的消极影响。

表 6. 从非股权经营模式中实现最大的发展收益

政策领域	关键行动
将非股权经营模式政策纳入总体发展战略	<ul style="list-style-type: none"> ● 将非股权经营模式政策纳入产业发展战略 ● 确保与贸易、投资和技术政策的一致性 ● 减轻依赖风险，支持升级努力
建设国内生产能力	<ul style="list-style-type: none"> ● 发展创业精神 ● 改善教育 ● 提供融资机会 ● 提高技术能力
便利和促进非股权经营模式	<ul style="list-style-type: none"> ● 建立一个扶持的法律框架 ● 通过投资促进机构推动非股权经营模式 ● 保证母国的支助措施 ● 使国际政策有利于非股权经营模式
应对潜在的消极影响	<ul style="list-style-type: none"> ● 加强本国公司的谈判能力 ● 确保公平竞争 ● 保护劳动权利和环境

资料来源：贸发会议，《2011 年世界投资报告》。

将非股权经营模式政策正确纳入产业发展战略，将产生以下效果：

- (a) 确保通过国内产能建设及便利与促进举措来吸引非股权经营模式的努力面向正确的产业、价值链和价值链中的具体活动或环节；
- (b) 支持根据国家发展阶段进行产业升级，确保企业攀升至价值链的高附加值阶段，帮助本地非股权伙伴降低技术依赖性，发展自有品牌，或凭借自身力量成为非股权经营模式的发起者。

纳入非股权经营模式的产业发展战略中，一个重要内容是采取措施，通过均衡处理多样化和专门化，预防和缓解源自“游移性”及某些非股权经营模式类型的影响。多样化确保本国公司在价值链以内和不同价值链之间从事多种非股权经营模式活动，并与广泛的非股权伙伴保持联系。某些价值链中的专门化增强了本地非股权伙伴在这些价值链中的竞争优势，从长远来看还可以促使其攀升至获取价值更高的环节。一般说来，措施的目的应该是保持和提高东道国对跨国公司的吸引力，通过建设本地供应商集团或集群和本地技术基地来提高非股权经营模式的“执着度”。国内企业家和雇员的持续学习和技能升级也很重要，可以确保一旦外国公司将“低端”生产流程转移至更廉价的地点，国内企业能够转向高增值活动。

增强本地企业参与非股权经营模式的能力，包括几个政策方面。积极的创业政策可以加强本国非股权伙伴的竞争力，这些政策范围广泛，从扶持起步创业到促进商业网络。将创业知识纳入正式教育系统，辅之以职业培训和与非股权经营模式相关的专门技能发展也很重要。综合的国家技术政策可以增强本地的吸收能力，创造技术集群和伙伴关系。可以实行各项政策，降低借贷成本和向中小型企业借贷的风险，或提供传统银行信贷的替代方式，来增加国内非股权伙伴的融资机会。促进工作还可以包括支持尊重核心劳动标准和企业社会责任的举措。

促进和便利非股权安排，首先要依靠清晰、稳健的规则来管理非股权伙伴之间的关系，包括透明度和一致性。这很重要，因为非股权安排常常受到多重法律和规章的管理。有所助益的还包括有利的非股权经营模式专项法律(例如特许经营法、订单农业规则)和适当的知识产权保护(特别关系到许可证、特许经营和合约制造等知识产权密集型非股权经营模式)。虽然目前投资促进机构对专门促进非股权经营模式的参与活动参与仍然有限，但是它们可以将工作范围扩展到直接外资以外，提高对非股权经营模式机会的认识，参与搭桥服务，并为起步企业提供激励。

要应对非股权经营模式的消极影响，必须增强本地非股权伙伴面对跨国公司的谈判能力，以确保合约以风险和利益的公平分配为基础。制定具有产业针对性的非股权经营模式合约或谈判准则有助于实现这一目标。如果参与非股权经营模式的跨国公司获得主导地位，它们也许会滥用市场权力，损害其(本国和外国)竞争对手和自己的贸易伙伴。因此，非股权经营模式促进政策需要与保障竞争的政策相辅相成。还需要注意其他的公共利益标准。务必保护本地能力和传统活动，它们可能因成功的非股权经营模式迅速增加市场份额而被排挤出局。

以订单农业为例，此类政策可能产生在与跨国公司谈判中支持小农户的范本合约或准则；可持续耕作方法培训；提供适当的技术和政府主导的扩展服务，提高签约农民的能力；在偏远地区进行基础设施开发，增加签约农民的商业机会。如果政府政策给予订单农业更高地位，跨国公司直接投资大规模收购土地将不再是一个严重的问题。

最后，母国的举措和国际社会也可以发挥积极作用。专门促进海外非股权经营模式的母国政策包括：扩大国家出口保险制度和政治风险保险，使其覆盖某些类型的非股权经营模式。国际上虽然没有促

进非股权经营模式及其发展贡献的综合法律和政策框架，但是各种扶持性国际政策林林总总，既有相关世贸组织协议和国际投资协议(后者范围有限)，还有各种软性法律措施，协助统一私营非股权经营模式各方之间关系的管理规则或指导它们周密制定非股权经营模式合约。

* * *

外国直接投资是全球增长引擎的一个关键组成部分。然而，直接外资在危机后的复苏启动缓慢，分布不均衡，尤其是最贫困国家仍然处于“直接外资萧条”之中。国际经济中仍有多种不确定因素困扰着投资者。国家和国际政策动态正在向投资界发送混合的信息。而且伴随着国际生产的不断变化和直接外资、非股权经营模式和贸易之间模糊的界限，投资政策制定变得愈加复杂。在发展中经济体进一步融入全球经济方面，非股权经营模式的壮大带来了新的挑战，但是也创造了新的机会。《2011 年世界投资报告》的目的是帮助发展中国的政策制定者和国际发展界灵活应对挑战，并利用这些机会获取发展收益。



贸发会议秘书长
素帕猜·巴尼巴滴

2011 年 6 月，日内瓦

《世界投资报告》一览表

World Investment Report 2010: Investing in a Low-carbon Economy.

World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development.

World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge.

World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development.

World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development.

World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D.

World Investment Report 2004: The Shift Towards Services

World Investment Report 2003: FDI Policies for Development: National and International Perspectives

World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness

World Investment Report 2001: Promoting Linkages

World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development

World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development

World Investment Report 1998: Trends and Determinants

World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy

World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements

World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness

World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace

World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production

World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth

World Investment Report 1991: The Triad in Foreign Direct Investment

All downloadable at www.unctad.org/wir

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