



哥伦比亚国际投资展望

哥伦比亚大学可持续投资中心

FDI 热点问题的观点

系列 139 2015 年 1 月 19 日

总编辑: Karl P. Sauvant (Karl.Sauvant@law.columbia.edu)

执行编辑: Adrian P. Torres (adrian.p.torres@gmail.com)

非洲的增长源于自身: 非洲内部 FDI 的成长

Ralf Krüger Ilan Strauss^{1*}

在过去的十年里, 非洲吸引的全球 FDI 流入量的份额不断增长。中国和其他新兴市场经常被强调是该增长的重要来源, 而它们也确实是。然而, 这种增长最重要的贡献者也许是非洲自身。

2008 年, 当全球经济危机处于顶峰的时候, 非洲企业在整个非洲实行了大规模的扩张。2007 年, 非洲内部的绿地投资项目仅占进入非洲的该类项目的 8%, 但 2013 年却上升至 22%, 从而使非洲成为 2013 年对非洲地区实施绿地投资的第二大项目来源国, 仅次于西欧。相应的资本支出的贡献情况也十分相似。与此相关地, 按照并购交易量所显示的并购情况, 非洲籍的并购方已经成为自 2006 年起跨境并购的主要来源^[2]。

南非企业在对非洲内部的直接投资中处于领先地位。2004 至 2012 年间南非的对外 FDI 资产中, 对非洲国家投资的比例几乎翻了一倍, 达到 21%^[3]。2003 年 1 月到 2014 年 1 月期间, 在所有非洲内部的绿地投资项目中, 南非企业占据了三分之一, 其余的投资项目来自肯尼亚 (14%), 尼日利亚 (12%) 和多哥、埃及、毛里求斯、突尼斯 (共占 20%)。

来自发达经济体的 FDI 大部分流入了南非、北非和石油出口国。与之相比, 风险厌恶程度较低的非洲投资者并不局限于常规, 2003 年 1 月至 2014 年 1 月, 非洲内部 FDI 的最大接收国依次为加纳、乌干达、坦桑尼亚、尼日利亚、肯尼亚、卢旺达和赞比亚。在此期间内, 这七个国家接收了非洲内部投资项目总量的 45% 以上 (超过 400

）。此外，对于一些更小的非洲经济体来说（例如布隆迪、卢旺达、南苏丹），非洲内部的 FDI 已成为最主要的投资项目流入来源，即使绝对数量并不大。

非洲内部的 FDI 驱动了对非洲服务业和消费品行业的投资。迅速成长的非洲本土品牌有时也在挑战着非本土的跨国企业^[4]。也许最明显的莫过于非洲零售商的区域性扩张，而通常情况下这种扩张是通过并购方式实现的。作为回应，非非洲本土的跨国企业也在增加其对非洲的投资并扩张产品范围。这也就支持了资源寻求型 FDI 的普遍性削弱，从 2003 年占流入绿地投资项目数量的 35%（和占资本支出的 81%），到 2013 年仅占投资项目流入的 11%（和占资本支出的 11%）。随着彭博商品（价格）指数降至五年最低水平，强烈的逆转在短期内已不太可能。

非洲内部 FDI 的增长有两个明显的影响。首先，非洲投资者们在吸收互补性资产、扩大规模和提升自身品牌价值的过程中，正慢慢变得更具竞争力^[5]。第二，非洲地区的竞争更加激烈了。这也就促使那些因害怕长期处于劣势而成为落后者或眼看其市场地位下滑的公司进行投资，从而形成一个良性循环。

对于龙头企业和本土供应商来讲，非洲内部 FDI 会带来更大的效益。对于本土供应商来说，产品和加工的标准可能会更容易达到。对于龙头企业来说，地区供应商可以在生产过程中减少滞后和前置时间（例如南非服装生产）。

但是，非洲内部的 FDI 并非是绝对有益的：先前已有的龙头企业供应商经常会很大程度上（至少是最初）得益于投资带来的需求增加，而新生的本土供应商所面对的提升机遇却会被严格控制在龙头企业手里。这是因为非洲内部的 FDI 是由大企业（例如 Dangote 和 Shoprite）驱动的，而它们也像非非洲本土的投资者一样，面临着来自众多供应商施加的全球竞争压力。

那么，究竟该如何让这种效益延续呢？政府可以通过以下方式帮助增强本土供应商的竞争力——发展配套基础设施，采取有针对性的集群政策（包括培训和创新策略）以及明智审慎地采用当地成分要求（如果可能的话）。

在整合小规模供应商和提升生产者能力的过程中有一点是至关重要的，那就是促进竞争性市场与地区以及全球的输入和输出市场相通。目前正在举行的三方 FTA 谈判在这方面具有重要作用^[6]，尽管各方也在为市场准入潜在的收益规模而担心^[7]。对于 FTA 谈判过程中涉及到的跨境投资问题，只要执法机构可以被建立起来，就很有可能就管理 FDI 方式方面达成一致，并且能够建立一个更加可持续的投资框架^[8]。

大多数区域性经济共同体已经通过的劳工立法，在协调方面需要适当的实施与监控，才能促进经济与社会的转型升级。由于来自发展中国家的投资者通常并不具备成熟的企业社会责任规范和相关标准，这一点就显得尤为突出。最后，非洲国家的投资促进机构需要去更好地适应非洲 FDI 的显著性和特殊性。

如果没有以上这些和其他的政策，我们认为小规模的本土企业和生产者将会面临风险——它们将无法充分分享非洲内部 FDI 所产生的利益。

（南开大学国经所康青青翻译）

* Ralf Krüger (r.krueger@itcilo.org)，意大利都灵 ITCILO 可持续发展计划经理；Ilan Strauss (stra1275@newschool.edu)，纽约新学院大学博士研究生，联合国贸发会议世界投资报告顾问。本文所使用的 FDI 项目数据来源于金融时报 FDI 数据库，并以非洲开发银行的 *非洲发展报告 2013/14* 为基础；作者认为相比 FDI 数据，项目数据可以反映出不一样的状况。作者感谢 Masataka Fujita, Robert Grosse 和 Padma Mallampally 的同行评审。本文作者观点不代表哥伦比亚大学及其合作者和支持者观点，**Columbia FDI Perspectives (ISSN 2158-3579)** 是同行评审刊物。

[²] Mergermarket, *Deal Drivers Africa 2013*, 详见

http://mergermarketgroup.com/wp-content/uploads/2013/12/Deal_Drivers_Africa_2013.pdf.

[³] South African Reserve Bank, *Quarterly Bulletin* (various years) 详见

<https://www.resbank.co.za/PUBLICATIONS/QUARTERLYBULLETINS/Pages/Quarterly-Bulletin.aspx>

[⁶] 谈判三方分别为南非发展共同体，东非共同体和东南非共同市场。

[⁷] 南非贸易法律中心，“Redirecting the Tripartite Free Trade Agreement negotiations?”, June 26, 2013,

<http://www.tralac.org/discussions/article/5571-redirecting-the-tripartite-free-trade-agreement-negotiations.html>.

[⁸] 按照南非发展共同体的双边投资条约范本

[⁴] 参见“The rise of Africa’s B-brands,” *The Africa Report*, May 16, 2014,

<http://www.theafricareport.com/North-Africa/the-rise-of-africas-b-brands.html>

[⁵] Initiative for Global Development and Dalberg Global Development Advisors, *Pioneers on the Frontier*, http://dalberg.com/sites/dalberg.com/files/IGD-Dalberg_Pioneers-on-the-Frontier_0.pdf; BCG, *The African Challengers*, <http://www.bcg.com/documents/file44610.pdf>.

转载请注明：“Ralf Kruger Ilan Strauss, ‘非洲的增长源于自身：非洲内部 FDI 的成长，’ 哥伦比亚国际直接投资展望, No. 139, 2015 年 1 月 19 日。” 转载须经哥伦比亚大学可持续投资中心授权。转载副本须发送到哥伦比亚中心的 ccsi@law.columbia.edu。

如需详细信息请联系：哥伦比亚可持续投资中心，Adrian Torres, adrian.p.torres@gmail.com 或者 adrian.torres@law.columbia.edu。

哥伦比亚可持续投资中心（CCSI），是哥伦比亚大学法学院和地球研究所联合建立的研究中心，也是致力于对可持续国际投资加以研究、实践与讨论的应用研究中心和论坛。为扩大国际投资对可持续发展的影响，CCSI 通过跨学科研究、项目咨询、多方利益相关者对话、教育项目、资源和工具开发，承担着研究并推广实用方法和解决方案、分析热点政策性议题的重要使命。如需更多信息，请访问：
<http://www.ccsi.columbia.edu>。

最新哥伦比亚国际直接投资展望文章

- No. 138, Steven Globerman, “Host governments should not treat state-owned enterprises differently than other foreign investors,” January 5, 2015.
- No. 137, Dylan G. Rassier, “Locating production and income within MNEs: An alternative approach based on formulary apportionment,” December 22, 2014.
- No. 136, Gus Van Harten, “Canada’s non-reciprocal BIT with China: Would the US or Europe do the same?” December 8, 2014.
- No. 135, Stephen M. Schwebel, “In defense of bilateral investment treaties,” November 24, 2014.
- No. 134, Roel Nieuwenkamp and Kimmo Sinivuori, “The road to responsible investment treaties,” November 10, 2014.

所有之前的《FDI 展望》可通过以下网站获得：

<http://ccsi.columbia.edu/publications/columbia-fdi-perspectives/>.