



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

260 号 2019 年 9 月 9 日

主编：Karl P. Sauvant(Karl.Sauvant@law.columbia.edu)
执行编辑：Marion A. Creach (Marion.Creach@sciencespo.fr)

不应忽视境外生产型贸易：中美范例*

Karl P. Sauvant**

企业服务外国市场的方式主要有两种：在国内生产并出口其商品和服务（“跨境出口”），或者在国外设立子公司进行生产，并在当地或其他市场出售其商品和服务（可以称为“境外生产型贸易”¹）。据估计，2017 年全球境外生产型贸易总额为 31 万亿美元，显著高于跨境出口贸易额 23 万亿美元。²

因此，评估一国的企业绩效需要同时考虑跨境贸易和境外生产型贸易，以更全面地了解其国际竞争力，这体现在企业的市场份额以及最终的盈利能力中。

境外生产型贸易（即外国子公司的销售）是 FDI 的结果，企业进行 FDI 往往是基于其高级技术、营销和管理人才以及其他有竞争力的所有权优势：企业在国外建立子公司主要是为了更好地进入这些市场并利用当地资源，这有助于企业增强其国际竞争力。提升企业的国际竞争力是母公司所在的每个国家的共同目标，因为这是创造更多就业、提高工资和保持出口的前提。

母公司如何在跨境出口型贸易和境外生产型贸易之间进行选择，取决于企业在服务国外市场并增强其国际竞争力时，哪种贸易方式更有利。此外，两种贸易存在密切联系：跨境出口可能会促进 FDI（例如，当出口变得缺乏竞争力时，企业会将

生产转移到本地），FDI 可能推动跨境出口（例如，外国子公司会从母国进口零部件或总部服务，以在东道国生产商品和提供服务）。但是，在服务贸易方面值得注意的是：由于大多数服务仍需要在消费时和消费地点提供，因此提供服务的公司通常必须在国外市场进行 FDI，从而产生境外生产型贸易。

这种现实适用于所有国家，包括中美贸易关系。

根据美国商务部经济分析局发布的 2016 年数据，³ 美国对中国的跨境商品和服务出口达到 1560 亿美元；此外，美国在中国控股的子公司对中国的销售额达到 2660 亿美元（不包括此类子公司对在中国和其他国家的其他美国子公司的销售额），总计 4220 亿美元。同年，美国从中国的跨境商品和服务进口达到 4610 亿美元；⁴此外，中国在美国控股的子公司进行的境外生产型销售额达到 260 亿美元（不包括这些子公司在美国向其他国家的商品销售额），总计 4870 亿美元。

因此，仅凭跨境贸易来看中美贸易关系，2016 年美国存在 3080 亿美元的逆差。但是，全面考虑跨境贸易和境外生产型贸易后，美国的贸易逆差仅为 650 亿美元，占贸易总额的 7%——并不是很高。这反映了境外生产型贸易对美国公司国际竞争力的重要性，这正是其实力所在。

如果美国政府希望帮助本国公司增强其国际竞争力，应采取何种政策呢？由于所有其他发达国家以及越来越多的新兴市场也有大量的对外直接投资，因此它们也面临同样的问题。提升本国公司的国际竞争力，需要促进（可持续的）FDI 以推动境外生产型贸易和与其相关的全球价值链发展，各国应认识到这一问题的重要性并制定合适的政策。

与此同时，WTO 正在进行针对投资便利化框架的结构化讨论，致力于推动 FDI，并以此促进境外生产型贸易。美国和其他发达国家应一起积极参与这些讨论（就像中国和其他发展中国家一样），以尽快建立促进可持续投资的多边框架。

（南开大学国经所陈江滢翻译）

* *哥伦比亚 FDI 展望* 是一个公众辩论的论坛。作者所表达的观点并不反映 CCSI 或哥伦比亚大学或我们的合作伙伴和支持者的意见。 *哥伦比亚 FDI 展望* (ISSN 2158-3579) 是同行评审系列。

** Karl P. Sauvart (karlsauvant@gmail.com) 是哥伦比亚可持续投资中心常驻高级研究员，该中心是哥伦比亚法学院和哥伦比亚大学地球研究所的联合中心。作者要感谢 Raymond Mataloni 对初稿的评

论，感谢 Yardenne Kagan 的研究帮助以及 Maria Maria Borga、Camila Maia Carneiro Costa 和 Premila Nazareth Satyanand 的同行评审。

¹ “境外生产型贸易”的概念是根据《服务贸易总协定》提出的，表示与商业存在有关的销售（方式 3），主要是是 FDI。另请参见 Landefeld, Obie G. Whichard 和 Jeffrey H. Lowe 的“Alternative frameworks for U.S. international transactions”，*Survey of Current Business*, December 1993, pp. 50-61。这里的“境外生产型贸易”是指所有外国子公司不分部门的销售额。

² UNCTAD, *2018 年世界投资报告*（日内瓦: UNCTAD, 2018），p. 20.

³ 见美国商务部经济分析局，<https://www.bea.gov/international/usdia2016p>.

⁴ 该金额包括从在中国的非美国外国分支机构的进口额。

转载请注明：“Karl P. Sauvant, ‘不要忽视企业贸易：中美范例’，哥伦比亚国际直接投资展望，系列260，2019年9月9日。在哥伦比亚可持续投资中心 (www.ccsi.columbia.edu) 的许可下转载。转载副本需发送到哥伦比亚可持续投资中心网站 ccsi@law.columbia.edu。

欲了解更多信息，包括提交给展望的信息，请联系：哥伦比亚可持续投资中心，Alexa Busser，alexa.busser@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>。

最近的《哥伦比亚国际直接投资展望》

- No. 259, Howard Mann and Martin Dietrich Brauch, ‘Investment facilitation for sustainable development: Getting it right for developing countries,’ August 26, 2019
- No. 258, Carlo de Stefano, ‘How to limit treaty shopping,’ August 12, 2019
- No. 257, Yong Liang, ‘Challenges for the EU-China BIT negotiations,’ July 29, 2019
- No. 256, Evan Gabor and Karl P. Sauvant, ‘Incentivizing sustainable FDI: The Authorized Sustainable Investor,’ July 15, 2019
- No. 255, Kinda Mohamadieh, ‘A legally binding instrument on business and human rights to advance accountability and access to justice,’ July 1, 2019

所有以前的《国际直接投资展望》均可在 <http://ccsi.columbia.edu/publications/columbia-fdi-perspectives/> 查阅。