

Mar 10
2021

全球治理学科动态
2021年第1期

国际直接投资 的全球治理

中国社会科学院 (CASS)
世界经济与政治研究所 (IWEPI)

本期执笔

辉嘉禾 张尊月 张倩雨
高恩泽 郭蔚霄 杨 易

中国社会科学院世界经济与政治研究所
全球治理研究团队成果发布
Global Governance Perspectives



专题序言

国际直接投资是经济全球化的重要支柱之一。与国际贸易不同，调节国际投资的全球性协议至今并不存在，双边投资协定成为国家间进行投资治理的主要形式。随着中国更多地开展对外投资合作，有望为推动更高水平的国际投资治理发挥引领作用。本期学科动态以国际直接投资的全球治理为主题，探讨了国际投资法律体系的形成与发展；投资协定与贸易协定的协同演进趋势；以及国际投资治理中的争端解决和企业策略。

No. 1

The Chinese Journal of
Comparative Law

Muthucumaraswamy Sornarajah

The Chinese Journal of Comparative Law

Vol. 8, No. 1, 2020

“Chinese Investment Treaties in the Belt and Road Initiative Area”

《中国在“一带一路”沿线地区的投资协定》

国际投资法律体系起源于美国，而其核心是为了保护美国资本的海外投资利益。门罗主义视拉丁美洲为美国的后花园，美国建立了一套“三叉戟”体系，通过炮舰外交、干涉内政、国际法建设来保护美国在海外的投资和侨民。其中，在



十九世纪末，美国发明了习惯国际法。起初，习惯国际法、国际法庭、国际仲裁机构的权力并不被拉美国家承认，作者也认为直到二十世纪初，美国和欧洲律师时常提到的习惯国际法是不存在的。直到近年美国不再将双边条约强加于拉美国家后，拉美国家才渐渐接受和认可习惯国际法。1982年后，美国从单一的投资国渐渐转型为投资国和被投资国，这个转型导致美国新一代的投资协议的创造。美国通过硬性协定(hard treaty)确保国际投资不侵犯公民权利和不破坏生态环境，这一代协定的典型为已被废除的《北美自由贸易协定》(NAFTA)和其继承者《美墨加协定》(USMCA)。

在苏联解体后，国际投资协议的数量有了质的上升。被世界银行和国际货币基金组织所支持的新自由主义理论认为，只有保障国际投资者的权利，国际投资才能更多地进入发展中国家并为他们创造财富。但是，新自由主义理论在 2008 年国际金融危机后广受质疑。质疑者认为国际投资并没有为发展中国家带来发展，反而，发展中国家的自然资源被逐利的外国公司所耗尽。南非、印度等国也退出了新自由主义者所支持的国际仲裁机制，选用设立全新的投资法庭等手段来保护国际投资冲突时的本国利益。

习惯国际法在共产主义经济理论中并不被承认，而在 1978 年的改革开放前，国际法也因国际投资无法进入中国而在中国政府眼里没有任何重要性。在改革开放后，最初的外国在华投资被严格管理，合资公司和全外资公司也逐渐被获准进入中国市场。在中国经济增长后，中国开始向欧美投资，并开始借鉴欧美投资协定中常见的条款确保海外投资利益。中国和美国在投资上最根本的分歧是美国要求无限投资权，而中国的法律则严格禁止无限制的投资。因为很多中国海外投资都是由国有企业进行的，作者认为美国在华为事件后将会继续以“国家安全”为



由去限制中国的海外投资。在中国经济增长后，作者判断中国会更加注重保护自己的海外利益，并尽可能的不去侵犯其他国家的利益。

尽管中国签署的投资协定在核心上有一致性，但是每一个协定又因签署国的不同特质而有其独特性。作者认为，中国和欧盟等发达国家和地区的投资协定将会是硬性协定，但中国将有机会说服欧盟通过投资法庭而非仲裁机制来解决纠纷；中国和加拿大等自然资源丰富的发达国家的协定中将会作出更多关于环境保护的妥协；而和美国的协定则会因美国对于其国家安全的担忧而使中国资本进入美国增加难度。中国和中国作为成员国的组织签署的组内投资协议则将不会是硬性协定，如在《区域全面经济伙伴关系协定》（RCEP）协定中，所有国家都否决了仲裁条款。作者认为，以中国的历史为鉴，中国将不会迫使发展中国家签署硬性协定，而需要通过发展新的投资协定模式来推动其海外投资。

印度在 1992 年起放宽了其投资政策。与中国类似，印度起始的投资协定非常利于西方国家，在短时间内，26 项针对印度的仲裁导致印度损失惨重，印度也因此取消了不少投资协定。而同一时期中国签署的协定则没有仲裁条款。近年来印度的投资协定，包括其“东望政策”都开展了新的模式，只允许在国内法律途径诉讼失败后申请国际仲裁。但是印度商人则批评印度的新投资协定不足以保护印度商人在海外投资的利益。

作者认为中国应不偏离其长久以来与发展中国家站在一起的立场，而其未来的协定也应为合作国量身打造。中国应确保与发展中国家签订的协议没有强制和死板的标准，给这些国家足够的回旋空间，并根据这些国家的特点和需求建立互利共赢的投资合作关系。

编译：辉嘉禾（美国密歇根大学政治学系）



No. 2

**SOCIAL
NETWORKS**
An international journal
of structural analysis



Nyi Nyi Htwe, Seunghoo Lim, Makoto Kakinaka

Social Networks

Vol. 61, 2020

**“The Coevolution of Trade Agreements and Investment Treaties:
Some Evidence from Network Analysis”**

《贸易协定与投资协定的协同演化：来自网络分析的一些证据》

区域贸易协定（RTAs）通过降低关税和非关税壁垒来促进贸易自由化，双边投资协定（BITs）则通过降低外国直接投资的成本来增加外国投资。两者都对经济全球化的发展具有重要推动作用。过去几十年中，各国间区域贸易协定和双边投资协定的数量大幅增加，随之出现了大量分别针对区域贸易协定及双边投资协定形成因素的研究。但在跨国公司贸易活动盛行的情况下，贸易与直接投资密切相关。两类协定的形成因素也相互关联，各国在考虑贸易和投资政策的制定时往往相互结合。因此，本文对区域贸易协定及双边投资协定两者间关系的研究就显得十分必要。

国际协定的建立和解散都受到国家行为体之间互动的影 响。各国政府根据自身和对象国的特点以及国际协定的区域及整个网络结构，来决定与哪些潜在国家进行接触并建立关系。基于区域贸易协定和双边投资协定这两种国际协定共同的网络特征，作者考察了区域贸易协定和双边投资协定的动态形成模式及两者在对方形成中的重要影响。

网络特征的两个基本属性分别是“三元闭包”（triadic closures）以及“优先接触”（preferential attachments）。当存在多个网络时，还可能出现多重协同演化



问题。为了理解区域贸易协定和双边投资协定之间的协同演化，作者等根据两个网络特征属性，给出了两个主要假说：其一，跨网络的相互影响；其二，网络内部以及跨网络的优先接触。

假说一具体而言指的是国家间某一类协定（比如 RTAs）的存在促进了另外一类的发展（比如 BITs）。这主要源于区域贸易协定和双边投资协定之间的密切相关性，以及一类协定签署后降低的协定缔结成本。

假说二中的优先接触，原意指两个有共同朋友的人更有可能成为朋友，可抽象理解为一个有更多连接的行为体将以更快的速度增加其连接性。一国在网络中的吸引力越大，其点度中心性（degree centrality）越强。程度中心性强的国家有更高的可信度，也会带来与其他伙伴之间更多的间接联系。这类国家也被称为区域贸易协定/双边投资协定流行国（即某协定数量多）。假说二具体可分为两部分，网络内优先接触指一国倾向于与某一类协定（比如 RTAs）较多的国家形成该类协定（RTAs）。跨网络优先接触指一国倾向于与某一类协定较多（比如 RTAs）的国家形成另一类协定（比如 BITs）。

以两个假说为基础，作者构建了社会网络框架，其中，国家为节点（nodes），区域贸易协定和双边投资协定关系是节点之间的连接（connections）。使用面向参与者的随机模型（stochastic actor-oriented model, SAOM）估计了 1990 年至 2010 年 147 个国家的数据。结果显示，拥有双边投资协定的国家很可能建立一个区域贸易协定，但签署区域贸易协定的国家却不太可能达成双边投资协定。就假说二的优先接触而言，区域贸易协定流行国和双边投资协定流行国都因为降低了双边投资协定的启动成本而在签署对象的考虑中受到欢迎。但在区域贸易协定的签署

上，各国更愿意考虑双边投资协定流行国，而非区域贸易协定流行国，以避免使区域贸易协定流行国成为中心，固定中心-外围的网络模式。

本文主要贡献有二。其一，在模型方法上，突破传统计量经济学方法难以量化协同演化、优惠附加等网络特性的局限性，使用社会网络分析方法，构建了由节点组成的网络结构来分析区域贸易协定和双边投资协定两个国际网络之间的相互联系，首次使用 SAOM 方法检验了两个网络的动态形成模式。其二，在内容方面，纳入与网络相关属性，反映了国际协定的复杂特点。虽然此前也有学者将社会网络分析应用于对贸易或投资的单独研究中，但本文在利用网络相关特征考察区域贸易协定和双边投资协定之间的动态关系上迈出了重要一步。

编译：张尊月（中国社会科学院-上海市人民政府上海研究院）

No. 3

THE REVIEW OF
INTERNATIONAL
ORGANIZATIONS

Tim Betz, Amy Pond, and Weiwen Yin
The Review of International Organizations
forthcoming

“Investment Agreements and the Fragmentation of Firms Across Countries”

《投资协定与跨国公司的国籍筹划》

在经济全球化的大背景下，跨国资本流动显著增多，对海外投资保护机制的需求日益凸显。双边投资协定及其中的争端解决条款便是一种意义重大的保护机制。投资协定能为企业提供各种与政府政策相关的保护，如外资准入及待遇、利

润汇出、征收补偿等。当企业认为自身权益受到东道国政府侵害时，可以依据投资协定中的相关内容寻求第三方仲裁，如诉诸国际投资争端解决中心（ICSID）。尽管仲裁机构没有强制执行裁决的权力，但各国政府通常遵守裁决。并且，仲裁的威胁还可以对政府产生威慑作用——由于潜在仲裁案件的结果具有不确定性以及成为仲裁目标所带来的法律和经济成本，东道国政府往往避免执行可能触发仲裁的政策措施。

然而，双边投资协定的保护范围局限于签署协定的两国企业及其投资于对方国家的海外资产，当企业向未与母国签署投资协定的第三方国家投资时，其海外资产无法得到投资协定的保护。寄希望于母国与所有企业存在海外利益的国家谈判或更新双边投资协定并不现实，因为成本高昂且短期内很难实现，因此，在实践中，企业有时会采取“国籍筹划”的策略寻求更高水平的投资协定保护。“国籍筹划”是指，企业先在第三国设立子公司，然后通过该子公司向最终目的地投资，或者将位于东道国的现有资产转让给位于第三国的关联企业，从而取得第三国投资者的身份，获得第三国与东道国签订的投资协定的保护。

在“国籍筹划”的过程中，出现了资产直接所有者（immediate owner）和最终所有者（ultimate owner）的分离。位于第三国的子公司是企业东道国投资资产的直接所有者，母公司则作为最终所有者间接持有这项海外资产。事实上，目前世界 500 强企业平均 30% 的海外资产是通过在第三国设立子公司的方式间接持有的，其中四分之一企业的绝大多数海外资产均为间接持有，使得许多大型跨国企业在世界各国拥有众多子公司和分支机构。并且，诉诸 ICSID 的仲裁案件中大约 20% 由位于第三国的子公司提出。近年来，这一比重进一步上升至 30%。



这为我们理解当今跨国公司在世界各国广泛设立子公司和分支机构的现象提供了一个新的合理解释，这是跨国公司应对投资规则分散化和碎片化的理性考虑。各国对外国投资者资产的保护规则往往以国家边界为限，位于不同国家的公司往往享有不同的权利。因此，在多个国家设立子公司和分支机构使跨国企业在面临与单个国家的争端时可以从广泛而多样的保护规则中挑选对自己最有利的诉诸仲裁。这与滥用税收协定（treaty shopping）或择地诉讼（forum shopping）是不同的概念。

企业选择某国作为设立子公司和分支机构的第三国主要从两个因素出发：其一，此第三国必须与母国在投资协定签署国的构成上显著不同，从而帮助企业拓展投资保护规则的选择范围；其二，第三国的投资保护规则必须是强有力的，使得企业设立子公司和分支机构的决策能够显著降低投资风险而非增加风险。

“国籍筹划”策略的分配效应在企业层面和国家层面都有鲜明体现。对企业而言，已在许多国家设有子公司和分支机构的跨国企业往往实力雄厚，更容易通过“国籍筹划”降低投资风险，这使它们在全球经济活动中将更具竞争力和相对优势。因此，与难以采取“国籍筹划”策略或这样做成本很高的中小跨国企业相比，大型跨国企业缺少支持建立多边投资治理规则的动力，也对母国谈判新的双边投资协定并不热衷，而这却是中小跨国企业急需的。对国家而言，企业的“国籍筹划”策略使母国通过签署新协定吸引投资的有效性大大降低，而那些在投资协定签署国的构成上具有多元特征的国家则成为了跨国企业青睐的投资“中转国”（transit country），这并非源于它们为本国市场的海外投资提供了保护，而是因为它们能为投资于第三国的海外资产提供保护。

编译：张倩雨（中国人民大学国际关系学院）



No. 4INTERNATIONAL STUDIES
QUARTERLY

academic.oup.com/isq

Tarald Laudal Berge*International Studies Quarterly*

forthcoming

**“Dispute by Design?
Legalization, Backlash, and the Drafting of Investment Agreements”****《设计出来的争议？法律化及其反对与投资协定的起草》**

世界范围内，投资条约体系正经历广泛的改革。数以千计的国际投资协定（IIAs）在“投资者—国家争端解决”（ISDS）机制下为投资者提供了广泛的实质保护。在这一机制下，外国投资者有权直接在国际仲裁机构上起诉有关国家。但过去二十年，随着这一权利被投资者频繁地使用，ISDS 机制开始遭到反对，整个投资条约体系面临合法性危机。在这种情况下，各国开始重新考虑其国际投资协定方案。“未来的投资协定应如何起草”成为各国关注的一个问题。作者认为，这一问题主要围绕国际投资协定将如何使其对投资者的承诺合法化。基于此，本文旨在研究国际投资协定的合法化内容与引起 ISDS 索赔的风险之间的联系。

为探索二者联系，首先，作者提出了五种假说：（1）具有广泛实质性义务的国际投资协定较之具有较少实质性义务的国际投资协定会引起更多的 ISDS 索赔要求；（2）具有更高灵活性的国际投资协定较之灵活性更低的国际投资协定能更少地引起 ISDS 索赔要求；（3）条款范围更宽的国际投资协定较之条款范围更窄的国际投资协定会引起更多的 ISDS 索赔要求；（4）规则准确性更高的国际投资协定较之规则准确性更低的国际投资协定能更少地引起 ISDS 索赔要求；（5）第三



方委托水平更高的国际投资协定较之第三方委托水平更低的国际投资协定会引起更多的 ISDS 索赔要求。

然后，作者以超过 2000 个国际投资协定和 1995 年至 2017 年间所有 ISDS 索赔案例为数据集，在实证分析中确定了因变量和自变量，并进行了回归分析。其中，作者使用了两个反映 ISDS 索赔要求计数的因变量：一是观察每个投资条约 ISDS 索赔要求的计数；另一个则从“条约-国别-年份”层面进行记录。同时，作者以国际投资协定中的合法性内容为自变量，并创立五个指数，从“实质性义务”“灵活性”“条款范围”“规则准确性”和“委托水平”等维度进行考察。

经过分析，作者得出两个发现：一是只有“实质性义务”这一维度的合法性内容与引起 ISDS 索赔的风险密切关联；二是这一关联不会随着国际投资协定的灵活性和规则准确性的上升而减弱。这些发现对正在改革其国际投资政策的国家具有重要意义：各国应继续更新其旧有国际投资协定，并更多地关注其投资协议中包括哪些实质性保护条款，而不是这些条款是如何书写的。

本文的贡献主要有三。首先，本文首次对国际投资协定中的风险驱动因素进行了实证分析。其次，本文的数据集能为今后的研究追踪各国条约方案发展与改革提供帮助。再者，有关合法性内容的数据也能用于今后研究国际投资协定与实际投资之间的联系。

最后，本文对今后相关话题的研究和实践提供了四项启示：一是对国际投资协定中个别实质性条款的更深入研究能为政策决策者提供帮助；二是在厘清国际投资协定中个别条款所带来的风险，以及分析最惠国条款对各国国际投资协定体系整体风险的影响方面，还有进一步的研究空间；三是当前分析可延伸到决策层



面，例如探讨“国际投资协定的起草是否对 ISDS 索赔结果构成影响”。四是未来的研究应着眼于某些条约设计特征可能导致 ISDS 索赔的情况。

编译：高恩泽（澳大利亚墨尔本大学）

No. 5



F. Montal, C. Potz-Nielsen, and J. L. Sumner

Journal of Peace Research

forthcoming

“What States Want: Estimating Ideal Points from International Investment Treaty Content”

《国家想要什么：基于国际投资协定文本的理想点估计》

国家为外国直接投资开放国内市场已成为一种普遍趋势，但各国开放市场的意愿仍然存在很大差异。各国就双边投资协定进行谈判时，会由其中一国拟定条约，并交由另一国修改或另行起草。因此，对各国不同的取舍偏好进行研究具有现实意义。以往研究多使用定性分析法，停留在投资协定的文本层面，而本文则以双边投资协定的文本为数据集，建立了评估国家签署条约理想点的模型，为了解不同国家保护外资的潜在偏好提供了方法。

签署双边投资协定时，如何平衡外国投资者保护和国家的监管自主权，涉及到对外国直接投资利弊的权衡。外企能提供更高的工资水平，实现技术外溢，促进劳动者权益保护，但也具有加剧本国企业竞争压力与环境污染，违反该国法律等弊端。为考察不同国家对此问题的潜在偏好，文章基于 1982-1997 年间 1144



个（后因数据缺失减少至 832 个）双边投资协定，采用项目反应理论（IRT）模型，并利用 JAGS 工具进行贝叶斯统计推断，将模型尺度上的相对位置转换为预测概率。

通过比对美国理想点和谈判国理想点与最终条约点的位置，文章发现，美国通常能够在条约谈判中“按意愿行事”。此外，美国签署条约的理想状态显示，美国更倾向于较低水平的投资者保护，维护国家监管自主权。与美国不同，英国则倾向于更高水平的投资者保护。英美之间偏好的差异表明，偏好并非由经济规模或在金融体系中的位置驱动。

文章的主要贡献如下。其一，文章使用测量模型，提高了用于研究合作和冲突不同方面的变量的有效性，超越了文本层面，对各个谈判国偏好进行了更透彻的考察，对于外国直接投资相关问题的研究、国际法、外交谈判具有很强的参考价值。其二，该模型建立了在一定程度上能够预测谈判结果的框架，该框架可以使每个国家的理想点离最终条约的理想位置可视化，看到各国能够将自己偏好转化为最终条约的能力。

然而，值得指出的是，由于发展中国家常常高估外国直接投资的回报率并陷入高风险的非理性行为，条约谈判满足其自身偏好的效率较低，因此投资条约的内容不能很好地预测发展中国家在投资者保护方面的潜在偏好，导致模型会产生一定程度上的误差。

编译：杨 易（中国社会科学院大学）



No. 6INTERNATIONAL STUDIES
QUARTERLY
academic.oup.com/isq**Lauge N. Skovgaard Poulsen***International Studies Quarterly*

forthcoming

**“Beyond Credible Commitments:
(Investment) Treaties as Focal Points”****《超越可信承诺：作为聚焦点的（投资）协定》**

学界普遍认为，国家缔结条约是为了给外国投资者提供可信承诺（Credible Commitments）。这一叙述虽有价值，却无法解释条约的历史起源——即条约起草者决定排除“强有力的”争端解决机制。与现代投资条约不同，早期投资条约制度不允许投资者通过投资者-国家争端解决机制（ISDS）向东道国索赔。本文通过列举美、英、德三国的案例，指出这是一个有意识的制度设计：相较于通过正式的争端解决协议、制裁和惩罚来提供可信承诺，西方国家更倾向于将投资条约视作投资争端非正式解决方法的聚焦点（Focal Points），期望实质性条款在没有司法解决争端的阴影下履行其协调作用。

文章首先指出如今在投资条约中普遍存在的 ISDS 并不属于早期投资条约体制，投资者地位的缺失使得实质性条款不太可能受到司法争端解决的约束。各国通常不愿意对彼此提出索赔，而贸易制度依赖于国际机制，后者通常代表出口商团体，而不是个别公司。因此，早期的投资条约无法发挥可信承诺的作用，不寻求司法纠纷解决机制。随后，作者通过分析外国投资者和东道国政府之间的鹰鸽博弈得出如下结论：投资条约能够以对投资者有利的方式帮助解决程式化纠纷。即使条约不被期望用于司法解决争端，它也可以通过确立西式的赔偿标准，将其



作为投资争端的聚焦点提供间接帮助。当违约行为在相关受众中产生外交摩擦或名誉受损的风险时，投资条约就更加可信。但同样的风险也使遵守条约的行为更加聚焦，通过允许国家履行其偏好的聚焦点，投资条约既可以作为束缚手段，也能够作为协调手段。

为了评估上述论点，文章分析了美、英、德三国的早期投资条约。三国的案例在争端解决的维度上有所不同，美国和德国将 ISDS 条款排除在早期投资条约之外，但大多数英国投资条约允许 ISDS 条款。尽管三国都试图为境外投资者提供投资保护，但条约的相关性并不是通过威胁或使用正式争端解决机制，而是通过其标准制定功能来实现的。宽泛而言，它警告人们不要将国际产权规则作为唯一（甚至主要）的可信承诺手段。

本文主要有如下三个贡献：在实证方面，本文利用文献资源探讨了发达国家投资条约制度的起源，指出起草者对投资条约的作用的看法与现今的文献描述截然不同。在理论方面，文章将聚焦点置于文献的前沿和中心，避免被可信承诺的叙述所主导。聚焦点这一基础但有力的概念可以填补对投资条约制度以及国际经济法的其他领域理解上的重大空白。在现实层面，资本输出国目前正努力应对投资条约遭到的日益强烈的抵制，核心问题便是 ISDS。许多国家现在正寻求管控这一机制，有些国家已开始质疑是否有必要完全实行这一机制。投资条约制度的早期基础提醒我们，即使在缺乏可信的法律执行的情况下，条约也可以对国际经济争端发挥协调作用。现今的投资条约起草者可以追溯历史，向前辈寻求灵感。

编译：郭蔚霄（中国社会科学院大学）



No. 7



盛斌、靳晨鑫

《国际经贸探索》2020 年 11 期

《“以人为本”的贸易与投资政策：基于 APEC 的经验研究》

在联合国开发计划署（UNDP）最早提出“以人为本”的理念后，各个国家和组织越来越多地将这一理念体现在自己的政策中。该理念认为，追求 GDP 并不应该是国家和区域发展的唯一目标，而为人民提供就业机会、财富公平分配、参与问题决策、保护文化、可持续增长等都应在经济政策中被考虑到。经济合作与发展组织（OECD）在 2017 年的报告中也强调了“以人类福祉为中心的经济”这一概念。

2017 年发布的《APEC 促进经济、金融和社会包容行动议程》中提出了三个发展目标，分别为经济包容性、金融包容性、社会包容性。在 2018 年，APEC 继续坚持努力促进可持续和包容性增长，提高生活质量和摆脱贫困。在 2019 年，APEC 愿景小组发布了《人类与繁荣：APEC 2040 愿景》，特别强调了改善亚太地区人民的繁荣和福祉。

中国近年来强调的科学发展观也提现了“以人为本”的思想。中国提倡“坚持人民主体地位”“维护社会公平正义，促进共同富裕”“必须坚持以人民为中心的发展思想，把增进人民福祉、促进人的全面发展作为发展的出发点和落脚点”等。中国强调“做到发展为了人民、发展依靠人民、发展成果由人民共享”“实现好、维护好、发展好最广大人民群众的根本利益”。而当前所进行的脱贫攻坚



战、助力小微企业发展、发展普惠金融等都是中国在践行“以人为本”理念的典型案例与业绩。

“以人为本”的贸易和投资中，作者认为应体现三个特征：包容性、可持续性、注重基础设施建设与互联互通。APEC 在解决贫困和偏远地区问题中效果显著，从 1990 年到 2015 年，区域内贫困人口减少 10 亿，绝对贫困率由 41.7% 下降到 1.8%，而其中中国减少了 7.4 亿的绝对贫困人口。在解决妇女平等问题上，APEC 在 2019 年将“妇女与经济增长”成为了非正式会议的主要议题之一。APEC 也出台了《妇女与包容性增长拉塞雷纳路线图（2019-2030 年）》，支持和鼓励女性接受教育并参与劳动。粮食和能源安全也是 APEC 的重点关注对象，2017 年的《关于粮食安全和适应气候变化的可持续农业发展芹苴宣言》和 2019 年的《APEC 能源供需展望》则重点关注这两个问题，着力于解决农业从业者收入、粮食安全、能源清洁、温室气体排放等问题。

作者建议应促使各经济体加大力度改善整体营商环境，降低营运门槛与经营成本，提高信贷金融服务的可获得性；为小微企业取消或减少贸易壁垒，方便小微企业参与全球贸易；对中小企业实施例如“经认证的经营者（Authorized Economic Operator）”等有针对性的制度措施，并给予更多便利；就商业机遇、FTAs 优惠政策、电子商务经营模式等主题广泛开展最佳实践分享与能力建设活动，覆盖更多发展中国家的中小企业。同时，作者也建议经济体去致力减少绝对贫困、改善机会公平性、为女性赋能；并废除强迫或强制劳动、禁止童工劳动和消除就业与职业歧视等；各经济体也应加强数字基础设施、人才储备、教育培训、知识经验和关键技术等方面的教育，为数字经济夯实基础。

编辑：辉嘉禾（美国密歇根大学政治学系）



声明：对观点的摘录和引用不代表编者本人及其所在单位对观点的认同。

全球治理研究团队

任 琳 熊爱宗 鲁 桐 吴国鼎
陈兆源 黄宇韬 韩永辉 宋 锦
刘 玮 沈 陈 田 旭 彭 博

研究助理团队

兰馨彤 孙振民 张尊月 郭蔚霄

