FDI 현안리포트 11-001

UNCTAD

WORLD INVESTMENT REPORT 2011

요약 번역본

비지분 형태의 국제 생산 및 개발

kotra
Korea Trade-Investment Promotion Agency

INVEST KOREA

United Nations

2011년 세계 투자 보고서
비지분 형태의 국제 생산 및 개발

핵심 메시지

외국인직접투자 동향과 전망

2010년 전세계 외국인직접투자의 흐름은 1조 2천 4백억 달러까지 완만한 회복세를 보였지만 여전히 경제 위기 이전의 평균 보다는 15% 가량 낮은 수치로, 위기 이전 수준을 회복한 세계적인 산업 생산량 및 무역량과 대조됐다. UNCTAD는 전세계 외국인투자가 2011년에는 위기 전 수준인 1조 4천억에서 1조 6천억 달러까지 회복되고, 2013년에는 최고조였던 2007년 수준까지 접근 할 수 있을 것이라고 예상했다. 이 낙관론은 여전히 존재하는 다수의 위험 요소들로부터 발생할 수 있는 갑작스러운 세계적인 경제 충격만 없다는 전제하의 것이다.

처음으로 개도국과 체제전환국은 전세계 대내 외국인직접투자 중 절반을 유치했고, 동국가발 대외 직접투자 역시 남반구에 있는 나라들에 대한 투자를 중심으로 가장 높은 기록을 세웠다. 이와 대조적으로 선진국으로의 외국인직접투자 유입은 계속해서 감소세를 보였다.

최빈 지역 중 일부 역시 외국인직접투자 흐름이 지속적인 감소세를 보였다. 아프리카, 후진개발도상국, 내지개발도상국, 그리고 소규모 도서국가들은 남아시아 지역과 마찬가지로 감소세를 보였다. 그러나 동아시아, 동남아시아, 그리고 중남미와 같은 주요 신흥 개발 국가들은 외국인직접투자 유입에 강세를 보였다.

국제적 생산은 초국적기업들(TNCs)의 해외 매출, 고용, 자산의 증가와 함께 확장하고 있다. 초국적기업의 전세계 생산은 2010년 세계 GDP의 4분의 1을 차지하는 16조 달러 가량의 부가가치를 발생시켰다. 초국적기업의 해외 계열사는 전세계 GDP의 10% 이상, 그리고 세계 수출의 3분의 1을 차지했다

국가 소유의 초국적기업은 외국인직접투자의 신흥 자원으로 각광받고 있다. 전 세계적으로 8,500개의 해외 계열사를 거느린 국가 소유의 초국적기업이 적어도 650개 가량 있다. 이들이 전체 초국적기업에서 차지하는 비율은 1%도 안 되지만, 그들의 대외 투자는 2010년 전세계 외국인투자의 11%를 차지했다. 동 국유 초국적기업에 대한 소유권 및 통제는 동기업들의 국제적인 확장에 대한 규제와 연관하여, 일부 외자유치국내에서 공평한 경쟁의 기회 및 국가 안보와 관련된 우려를 자아냈다.

투자 정책 동향

투자 자유화 및 진흥은 여전히 최근 투자 정책의 주요 요소로 남아있다. 그럼에도 불구하고 과거 수년에 걸쳐 투자 제한 조치 및 행정 절차의 증가에 따라 투자 보호주의의 위험성은 증가했다.

국제투자협정(IIAs) 체제는 현재 갈림길에 서있다. 거의 6,100가지의 조약, 많은 진행 중 협상들, 그리고 복수 분쟁 해결 매커니즘들이 존재하는 상황에서, 정부와 투자가들이 다루기에는 IIAs가 너무나도 방대하고 복잡하게 됨과 동시에, 추가로 14,100개의 양자간 협정을 필요로 할, 모든 양자간 투자 관계를 다루기에는 아직도 불충분한 상태이다. 국제투자협정 체제의 나아갈 방향 및 그 영향에 대한 정책 공개는 강화되고 있다.

외국인직접투자 정책은 국내외적으로 산업 정책과 더 긴밀히 상호작용하는 추세이다. 이 상호작용을 잘 운영해서 두 개의 정책이 발전을 위해 함께 작용할 수 있도록 하는 것이 관건이다. 국제적인 조화와 협력과 마찬가지로, 국내 생산 능력을 강화함고 동시에 투자 및 무역 보호주의에 빠지지 않도록, 둘 사이에 균형을 이루도록 하는 것이 중요하다.

투자정책여건은 무수한 기업의 사회적 책임(CSR) 기준에 의해 더 많은 영향을 받고 있다. 정부는 기업 보고 규제의 조화, 능력 배양 프로그램 제공, 그리고 기업의 사회적 책임 규범을 국제 투자 체제로 통합하는 것과 같은 적절한 정책을 통해서, 동기준으로부터 나오는 발전 이익을 극대화할 수 있다.

국제 생산 및 개발의 비지분 형태

오늘 날, 개발도상국들의 글로벌 가치 사슬로의 통합을 목표로 한 정책은 외국인직접투자와 무역 이상을 고려해야 한다. 정책입안자들은 초국적기업이 외자유치국 기업들의 지분을 소유하지는 않으면서 동기업들의 활동을 조정하는 위탁 생산, 서비스 아웃소싱, 계약 농업, 프랜차이징, 라이센싱, 위탁 경영, 그리고 여타 계약 관계와 같은 국제 생산의 비지분 형태(NEMs)를 고려해야 할 필요가 있다.

전세계적 규모의 국제적 비지분 형태 활동은 매우 중요하며, 개발도상국에서 특히 더 그러하다. 비지분 형태 활동은 2009년 2조 달러가 넘는 매출을 발생시킨 것으로 측정된다. 위탁 생산과 서비스 아웃소싱은 1조 1천억~1조 3천억 달러, 프랜차이징은 3천 3백억~3천 5백억 달러, 라이센싱은 3천 4백억~3천 6백억 달러, 그리고 위탁 경영이 약 1,000억 달러를 차지했다. 대부분의 경우, 비지분 형태 활동은 그들이 속한 산업보다 더 빠르게 성장하고 있다.

비지분 형태는 개발도상국에서 약 1,400만-1,600만 명의 노동자들을 고용하고 있는 것으로 추정되는 등 상당한 개발 이익을 낳는다. 부가가치 역시 일부 국가에서는 GDP의 15%까지 차지한다. 몇몇 산업에서 비지분 형태 수출은 전 세계 수출량의 70-80%를 차지하기도 한다. 전반적으로, 비지분 형태는 개발도상국들이 세계 가치 사슬에 접근할 수 있도록 도와줌으로써, 그리고 기술 보급과 국내 기업 발전 등, 생산 능력을 배양함으로써 장기 산업 발전을 지원할 수 있다.

비지분 형태는 개발도상국들에게 위험을 안기기도 한다. 위탁 생산의 고용은 상당히 주기적이고 쉽게 대체될 수 있다. 비지분 형태의 부가가치 기여도는 전체 세계 가치 사슬의 비율로 평가 됐을 경우 낮게 나타날 수 있다. 초국적 기업이 사회적 환경적 기준을 피해가기 위해서 비지분 형태를 이용할 수 있다는 점이 우려가 되기도 한다. 그리고 장기산업개발에서 성공하기 위해서는 개발도상국들은 낮은 부가가치 활동에 머무르는 것과 초국적 기업 소유의 기술 및 초국적 기업이 지배하는 세계 가치 사슬에 과다 의존하게 되는 위험성을 완화해야 한다.

정책 역시 중요하다. 비지분 형태에 의한 발전 이익을 극대화시키기 위해서는 4가지 영역에서의 활동을 필요로 한다. 첫째, 비지분 형태 정책은 무역, 투자, 기술 정책과 조화되어 의존 위험성을 경감하면서 전체 국가 발전 전략에 포함되어야 한다. 둘째, 정부는 세계 가치 사슬에 참여할 자격이 있는 매력적인 사업 파트너가 나올 수 있도록 국내 생산 능력을 향상시키기 위한 노력을 지원 할 필요가 있다. 셋째, 비지분 형태의 진흥 및 촉진은 초국적기업 파트너들을 유치하는데 있어서 투자 촉진 기관의 관여와 더불어 강력하고 집행 가능한 법적 제도적 틀을 필요로 한다. 마지막으로, 정책은 비지분 형태 활동의 현지 파트너의 협상력을 강화하고, 경쟁을 보장하며, 노동권리와 환경을 보호함으로써, 비지분형태 활동에 의해 야기되는 부정적인 결과와 위험성을 경감해야 한다.

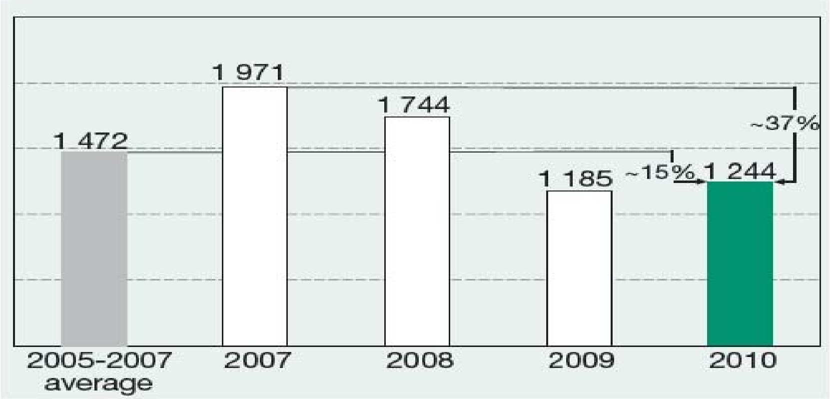
개 관

외국인직접투자 동향과 전망

2011년 가속도를 내기 위한 외국인직접투자의 회복

세계 외국인직접투자(FDI) 유입은 완만하게 5%의 상승률을 보이면서 2010년 1조 2천 4백억 달러에 달했다. 세계산업생산과 세계무역이 이미 위기 이전 수준으로 회복된 것에 반해, 2010년 외국인직접투자의 흐름은 위기 이전 평균보다 15%, 최고치였던 2008년 보다는 거의 37% 가까이 낮은 수준에 머물렀다(그림1).

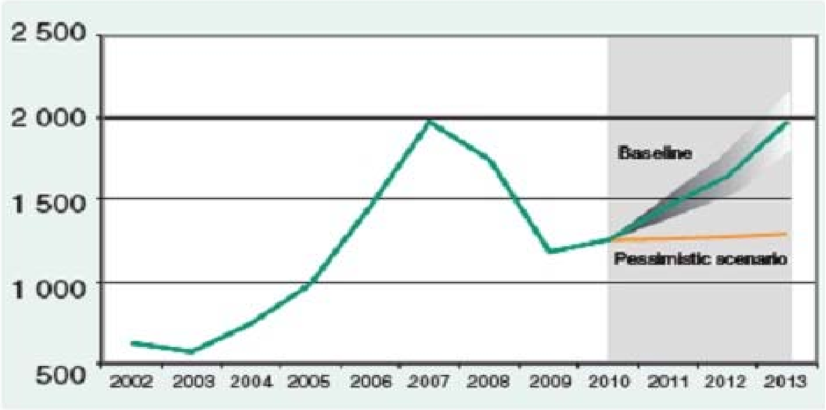
Figure I.1. Global FDI inflows, average 2005–2007 and 2007 to 2010
(Billions of dollars)



Source: UNCTAD, based on annex table I.1 and the FDI/TNC database (www.unctad.org/fdistatistics).

UNCTAD는 2011년에는 외국인직접투자가 1조 4천억~1조 6천억 달러, 혹은 위기 이전 수준으로 회복세를 지속할 것으로 내다봤다. 더 나아가 2012년에는 1조 7천억 달러, 2013년에는 최고치였던 2007년 수준은 1조 9천억 달러까지 오를 것으로 전망된다(그림2). 초국적기업의 기록적 현금 보유고, 지속되는 기업과 산업 구조 조정, 주식 시장 가치 인상, 위기 기간 동안 지원 조치로 축적되었던, 정부의 금융 및 비금융기업 지분의 점진적 해소는 전세계 기업들에게 새로운 투자 기회를 만들어 내고 있다.

Figure 2 Global FDI flows, 2002–2010, and projection for 2011–2013
(Billions of dollars)



Source: UNCTAD.

그러나, 위기 이후의 사업 환경은 여전히 불확실한 요인으로 둘러쌓여 있다. 인플레이션 압력과 주요 신흥시장경제의 과열 조짐 뿐만 아니라, 세계 경제 통제의 예측불가능성, 만연한 국가부도사태, 그리고 일부 선진국의 재정 및 금융 부문의 불균형 등과 같은 위험 요소들은 외국인직접투자 회복에 장애물이 될 수 있다.

새로운 외국인직접투자 동력은 개발도상국들

개발도상국들은 외국인직접투자 유치국이자 해외 투자자로써 2010년 그 중요성이 크게 높아졌다. 세계 생산 및 최근에는 국제 소비의 축이 개도국과 체제전환국으로 이동함에 따라, 초국적기업들은 더 많이 동국가들 내 비용 절감 및 시장을 추구하기 위한 프로젝트에 투자하고 있다. 이러한 투자는 2010년에 처음으로, 전 세계 외국인직접투자 유입의 절반 이상을 차지했다(표1). 외국인직접투자 유치국 상위권 20개 국가 중 절반이 개도국이나 체제전환국이었다.

1. FDI flows, by region, 2008-2010
(Billions of dollars and per cent)

지역	FDI 유입			FDI 유출		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010
World	1744	1185	1244	1911	1171	1323
선진국	965	603	602	1541	851	935
개발도상국	658	511	574	309	271	328
아프리카	73	60	55	10	6	7
중남미 및 카리브해	207	141	159	81	46	76
서아시아	92	66	58	40	26	13
남, 동, 동남아시아	284	242	300	178	193	232
동남유럽 및 독립국가연합	121	72	68	60	49	61
구조적 약소국가들	62.4	52.7	48.3	5.6	4.0	10.1
후발도상국(LDCs)	33.0	26.5	26.4	3.0	0.4	1.8
내지개발도상국(LLDCs)	25.4	26.2	23.0	1.7	3.8	8.4
소규모 도서 국가(SIDS)	8.0	4.3	4.2	0.9	-	0.2
비고: 세계 FDI 흐름 중 비율						
선진국	55.3	50.9	48.4	80.7	72.7	70.7
개발도상국	37.7	43.1	46.1	16.2	23.1	24.8
아프리카	4.2	5.1	4.4	0.5	0.5	0.5

지역	FDI 유입			FDI 유출		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010
중남미 및 카리브해	11.9	11.9	12.8	4.2	3.9	5.8
서아시아	5.2	5.6	4.7	2.1	2.2	1.0
남, 동, 동남아시아	16.3	20.4	24.1	9.3	16.5	17.5
동남유럽 및 독립국가연합	6.9	6.0	5.5	3.2	4.2	4.6
구조적 약소 국가들	3.6	4.4	3.9	0.3	0.3	0.8
후발도상국(LDCs)	1.9	2.2	2.1	0.2	0.0	0.1
내지 개발도상국(LLDCs)	1.5	2.2	1.9	0.1	0.3	0.6
소규모 도서국가(SIDS)	0.5	0.4	0.3	-	-	-

서비스부문 외국인직접투자의 침체, 국제 M&A의 반등

부문 간 패턴. 2010년 외국인직접투자 유입의 완만한 회복은 주요 부문 간 차이점을 파악하기 어렵게 만든다. 경제 위기로 인한 외국인투자 흐름 감소의 상당부분을 차지했던 서비스 분야의 투자는 2010년에도 하강세를 계속했다. 모든 주요 서비스 산업 (사업 서비스, 금융, 운송, 통신 그리고 공익부문)이 속도는 달랐지만 하락했다. 특히 금융부문의 외국인직접투자는 급감했다. 제조분야 비율은 모든 외국인직접투자 프로젝트의 절반 가까이 까지 올랐다. 그러나 제조분야에서도 금속이나 전자 같이 사업 주기에 민감한 산업의 투자는 하락했다. 식품, 음료, 담배, 섬유, 의류, 자동차 산업 등은 2010년 회복한 것과 다르게 화학 산업(제약분야 포함)은 위기 기간 동안 위기에 대한 내성을 보였다. 경제위기에 영향을 받지 않은 채굴 산업에서의 외국인직접투자는 2010년 하락했다.

진입 형태. 국제 기업인수합병 거래 금액은 2010년 36% 증가했지만, 여전히 최고 수준이었던 2007년의 3분의 1 수준밖에 되지 않았다. 개도국으로의 국제 기업인수합병액은 배로 증가했다. 그린필드형 투자는 2010는 감소했지만, 2011년 첫 5개월간 금액과 수 측면에서 놀라운 성장을 기록했다.

외국인직접투자의 부문. 세계 많은 지역에서의 향상된 경제 성과와 해외 계열사의 이익 증대는 이익재투자를 2009년의 두 배 수준까지 끌어올렸다. 외국인직접투자의 또 다른 구성 요소인 지분 투자 흐름과 기업 내 차관은 2010년 하락했다.

특수 자금. 사모 자본이 지원하는 외국인직접투자는 2010년 회복세를 보이기 시작했고 개도국과 체제전환국으로 향했다. 그러나, 여전히 2007년 최고치의 70%에도 못 미치는 수준이다. 국부펀드에 의한 외국인직접투자는 2009년 265억 달러에서 2010년 100억 달러로 떨어졌다. 2011년 조금 더 순조로운 세계 경제 환경은 이런 특수 자금으로부터 외국인직접투자의 증가를 이끌어 낼 것이다.

세계 생산의 회복

초국적기업의 해외 매출, 고용, 그리고 자산을 포함한 세계 생산 지표가 경제 여건이 회복됨에 따른 상승세를 보였다(표2). UNCTAD는 전세계 해외계열사에 의한 매출과 부가가치가 각각 33조 달러와 7조 달러에 달한 것으로 추정했다. 수출 역시 세계 수출의 3분의 1 정도를 차지하며, 6조 달러에 이르렀다. 세계적으로 초국적기업은 국내외에 있어 2010년 전체 세계 GDP의 약 1/4에 해당되는 16조 달러의 부가가치를 창출했다.

각광 받는 국유 초국적기업

국가 소유의 초국적기업들은 국가 안보, 경쟁 기업들을 위한 공평한 경쟁, 통제 및 투명성 등과 관련해서 많은 유치국들내 우려를 야기하고 있다. 본국 입장에서는, 그들 소유의 초국적기업에 의한 투자의 개방성과 관련된 우려가 있다. 일부 국제 포럼에서는 이런 이슈들을 다루기 위해 토의가 진행중이다.

오늘날 외국인직접투자의 중요한 구성 요소로 떠오르는 국유 초국적기업들이 적어도 650개 정도가 있다(표3). 그들이 소유한 8,500개 이상의 해외계열사들은 수많은 유치국과 초국적기업들과의 접점을 이룬다. 그들의 수가 상대적으로 적을지 몰라도 (모든 초국적기업의 1%도 안 되는 수치), 그들의 외국인직접투자는 2010년 전세계 외국인직접투자 흐름의 대략 11%를 차지할 정도로 상당히 중요하다. 이것을 반영하기라도 하듯, 국유 초국적기업은 전 세계 100대 초국적기업 중 19개를 차지한다.

Table 2 . Selected indicators of FDI and international production, 1990–2010

Item	Value at current prices (Billions of dollars)					Annual growth rate or change on return (Per cent)				
	1990	2005–2007 average	2008	2009	2010	1991–1995	1996–2000	2001–2005	2009	2010
FDI inflows	207	1 472	1 744	1 185	1 244	22.5	40.1	5.3	-32.1	4.9
FDI outflows	241	1 487	1 911	1 171	1 323	16.9	36.3	9.1	-38.7	13.1
FDI inward stock	2 081	14 407	15 295	17 950	19 141	9.4	18.8	13.4	17.4	6.6
FDI outward stock	2 094	15 705	15 988	19 197	20 408	11.9	18.3	14.7	20.1	6.3
Income on inward FDI	75	990	1 066	945	1 137	35.1	13.1	32.0	-11.3	20.3
Rate of return on inward FDI [a]	*6.6*	*5.9*	*7.3*	*7.0*	*7.3*	*-0.5*	-	*0.1*	*-0.3*	*0.3*
Income on outward FDI [a]	122	1 083	1 113	1 037	1 251	19.9	10.1	31.3	-6.8	20.6
Rate of return on outward FDI [a]	*7.3*	*6.2*	*7.0*	*6.9*	*7.2*	*-0.4*	-	-	*-0.2*	*0.3*
Cross-border M&As	99	703	707	250	339	49.1	64.0	0.6	-64.7	35.7
Sales of foreign affiliates	5 105	21 293	33 300	30 213[b]	32 960[b]	8.2	7.1	14.9	-9.3	9.1
Value-added (product) of foreign affiliates	1 019	3 570	6 216	6 129[b]	6 636[b]	3.6	7.9	10.9	-1.4	8.3
Total assets of foreign affiliates	4 602	43 324	64 423	53 601[b]	56 998[b]	13.1	19.6	15.5	-16.8	6.3
Exports of foreign affiliates	1 498	5 003	6 599	5 262[c]	6 239[c]	8.6	3.6	14.7	-20.3	18.6
Employment by foreign affiliates (thousands)	21 470	55 001	64 484	66 688[b]	68 218[b]	2.9	11.8	4.1	3.4	2.3
GDP	22 206	50 338	61 147	57 920[d]	62 909[d]	6.0	1.4	9.9	-5.3	8.6
Gross fixed capital formation	5 109	11 208	13 999	12 735	13 940	5.1	1.3	10.7	-9.0	9.5
Royalties and licence fee receipts	29	155	191	187	191	14.6	10.0	13.6	-1.9	1.7
Exports of goods and non-factor services	4 382	15 008	19 794	15 783[d]	18 713[d]	8.1	3.7	14.7	-20.3	18.6

Source: UNCTAD.

Table 3. Distribution of State-owned TNCs by home region/economy, 2010

Region/economy	Number	Share
World	653	100
Developed countries	286	43.8
European Union	223	34.2
Denmark	36	5.5
Finland	21	3.2
France	32	4.9
Germany	18	2.8
Poland	17	2.6
Sweden	18	2.8
Others	81	12.4
Other European countries	41	6.3
Norway	27	4.1
Switzerland	11	1.7
Others	3	0.5
United States	3	0.5
Other developed countries	18	2.8
Japan	4	0.6
Others	14	2.1
Developing economies	345	52.8
Africa	82	12.6
South Africa	54	8.3
Others	28	4.3
Latin America and the Caribbean	28	4.3
Brazil	9	1.4
Others	19	2.9
Asia	235	36.0
West Asia	70	10.7
Kuwait	19	2.9
United Arab Emirates	21	3.2
Others	30	4.6
South, East and South-East Asia	165	25.3
China	50	7.7
India	20	3.1
Iran, Islamic Republic of	10	1.5
Malaysia	45	6.9
Singapore	9	1.4
Others	31	4.7
South-East Europe and the CIS	23	3.5
Russian Federation	14	2.1
Others	9	1.4

Source: UNCTAD.

국유 초국적기업은 다양한 그룹을 구성한다. 선진국들이 국유 초국적기업의 상당수를 보유하고 있기는 하지만 개도국과 체제전환국들이 이런 기업들의 반 이상을 보유하고 있다 (56%). 국유 초국적기업들이 대부분 제1차 산업에 집중되어 있을 것이라고 보는 일반적 견해와는 다르게, 그들은 다각화되어 있고 서비스 부문에서도 강한 존재감을 보인다.

지역간 불균등 성과

개도국으로의 외국인직접투자 확대는 상당한 지역 격차를 가린다. 일부 빈곤 지역은 외국인직접투자 흐름의 지속적 하락을 경험했다. 아프리카, 후진개발도상국, 내지개발도상국, 그리고 소규모 도서국가들로의 흐름은 남아시아로의 흐름과 마찬가지로 감소세가 지속됐다. 동시에, 동아시아와 동남아시아, 중남미 등 주요 신흥개발국가들은 외국인직접투자 유입에 강한 성장세를 보였다(표1).

2010년 아프리카로의 외국인직접투자 금액은 9% 하락했다. 전 세계 외국인직접투자 유입액에서 아프리카가 차지하는 비율은 2009년 5.1%에서 2010년 4.4%로 하락해서 550억 달러를 기록했다(표1). 제1차 산업부문으로의 외국인직접투자, 특히 석유 산업에 대한 투자는 해당 대륙으로의 흐름의 대부분을 차지했다. 이 현상은 가나가 주요 유치국으로 떠오르는 것과 앙골라와 나이지리아로 유입액이 감소한 것을 설명한다. 특히 아시아 초국적기업에 의한 지속된 천연자원 추구가 아프리카 사하라사막 이남으로의 외국인직접투자 흐름을 지속시킬 것으로 예상됨에도 불구하고, 대륙 전체로써는 북아프리카 지역의 정치적 불확실성으로 인해 2011년이 또 다시 쉽지 않은 해가 될 가능성이 있다.

역내 외국인직접투자가 비천연자원 관련 산업에서도 부상하기 시작했다는 증거가 포착됨에도 불구하고, 아프리카의 역내 외국인직접투자 금액

은 여전히 양과 산업 다양성의 측면에서 제한적이다. 아프리카지역무역협정의 조화와 외국인직접투자체제의 포함은 아프리카가 더 많은 역내 외국인직접투자 잠재력을 실현하는데 일조할 수 있을 것이다.

동아시아, 동남아시아, 그리고 남아시아 전체로의 유입은 2010년 3천억 달러를 달성하면서 24% 상승했다. 그러나, 각각의 지역은 매우 다른 동향을 보였다. 동남아시아국가연합(ASEAN)으로의 투자는 두 배가 넘었고, 동아시아에서도 17% 상승했지만 남아시아로의 투자는 1/4이나 감소했다.

개도국 중 가장 큰 투자유치국인 중국으로의 유입은 11% 증가하면서서 1060억 달러를 기록했다. 그러나 노동집약적인 제조업의 업무 위탁(Offshoring)은 지속적으로 오르는 임금과 생산비용의 영향으로 주춤했고, 외국인직접투자의 축은 첨단기술산업과 서비스산업 쪽으로 지속 바뀌고 있다. 이와 대조적으로, 인도네시아나 베트남과 같은 일부 ASEAN 국가들은 비교적 저급품 제조를 위한 저렴한 생산 지역으로 입지를 굳혀 나가고 있다.

남아시아로의 외국인직접투자 감소는 인도로의 유입이 31% 폭락하고 파키스탄에서 14% 감소세를 보인 것을 반영한다. 인도에서 외국인투자 유치에서의 어려움은 부분적으로 거시경제학 우려에 기인한다. 그와 동시에, 남아시아의 중요한 저비용 생산지로 부상하고 있는 방글라데시로의 투자 유입은 30% 껑충 뛰어 9억 천 3백만 달러를 기록했다.

남, 동, 그리고 동남아시아로부터의 외국인직접투자 유출은 2010년 20% 오른 2천 3백 2십억 달러를 달성했다. 최근에는 아시아 개도국으로부터의 외국인직접투자 유출 증가세는 새롭고 다양한 산업 패턴을 보여준다. 채굴 산업에서는 CITIC(중국), Reliance Group(인도)같은 거대복합기업 및 China Investment Corporation이나 Temasek Holdings(싱가포르)과

같은 국부펀드 등의 새로운 투자가들이 출현했다. 동지역의 금속 기업들은 철광석이나 구리 같은 해외 광물 자원에 대한 채굴권을 확보하는데 있어서 특히 적극적이었다. 제조업에서는 아시아 기업들이 선진국의 대기업들을 적극적으로 인수하였지만, 점점 더 정치적 장애물에 직면하고 있다. 서비스 부문에서의 외국인직접투자 유출은 감소했으나 정보통신과 같은 산업에서의 기업인수합병은 증가하였다.

서아시아의 외국인직접투자 흐름은 세계경제위기의 지속적 영향으로 2010년 12% 하락하였으나, 2011년에는 회복세로 돌아설 것으로 전망된다. 그러나 지역내 정치적 불안정에 대한 우려는 회복세를 꺾을 수도 있다.

서아시아로부터의 투자 유출은 2010년에는 51%나 하락하였다. 서아시아에서의 대외 투자는, 자국의 잉여 원유를 국내 경제를 지원하는데 전용해온, 정부 통제를 받는 기관에 의해 주로 이루어진다. 동국가들의 경제적 다양화 정책은 2중 전략을 통해서 추구되어왔다. 하나는 작은 규모의 국내 경제를 강화하기 위해서 다른 아랍 국가에 투자하는 것이고, 다른 하나는 본국 산업 역량의 개발과 다양화를 위한 전략적 자산을 찾기 위해 선진국에 투자하는 것이다. 동정책은 자동차, 대체 에너지, 전자, 항공우주 산업과 같이 본국에 없는 생산 능력을 창출하기 위한 목적으로 더욱 추구되어 왔다. 동접근은 대외직접투자를 시작하기 전에 자국의 능력을 일정 수준 발전시키려고 했던 다른 나라들의 접근방법과는 다르다.

중남미와 카리브해 지역으로의 외국인직접투자 금액은 2010년 13% 상승했다. 56%의 성장률을 보인 남미로의 증가세가 가장 뚜렷했는데, 특히 브라질이 활황이었다. 중남미와 카리브해 지역으로부터의 대외직접투자는 브라질과 멕시코 초국적기업에 의한 대형 국제 기업인수합병의 영향으로 2010년 67% 증가했다.

중남미와 카리브해 지역은 자원추구 프로젝트를 진행하는 아시아 개도국 초국적기업으로부터의 투자 쇄도 역시 경험했다. 2010년, 아시아 초국적 기업에 의한 인수는 동지역 전체 외국인직접투자의 60%에 달하는 2백억 $로까지 뛰었다. 이는 주로 원자재를 수출하고 제조물품을 수입하는 남미의 일부 국가에서 무역 패턴에 관한 우려를 야기하였다.

체제전환국으로의 외국인직접투자 금액은 2010년 소폭 감소했다. 독립국가연합 (CIS)으로의 흐름은 0.4% 정도 미미한 상승을 보였다. 외국 투자가들은, 투자 금액이 13% 올라 4백 십억을 달성한 러시아 연방 같이 급성장하는 현지 소비 시장에 지속적으로 매료되었다. 이와 반대로, 동남부 유럽으로의 외국인직접투자 흐름은 EU 국가들로부터의 투자 부진에 부분적인 영향을 받아 3년 연속하여 급감했다.

남-동 지역간 외국인직접투자는 급속도로 성장하고 있다. 체제 전환국과 개도국에 기반을 둔 초국적기업들은 서로의 시장에 점점 더 많이 관여하여 왔다. 예컨대, 체제 전환국 출신 초국적기업에 의한 공장설립투자 프로젝트에서 투자 유치 개도국의 지분은 2010년 60%로 까지 상승했고 (2004년에는 28%), 개도국에서 체제 전환국으로의 해외직접투자는 과거 10년 사이에 5배 이상 증가했다. 카자흐스탄과 러시아 연방은 개도국 투자가들에게 가장 중요한 대상이고, 중국과 터키는 체제 전환국으로부터의 대외직접 투자시 가장 인기 있는 대상지이다. 그런 남-동 지역 간 외국인직접투자는 지역 협력(예: the Shanhai Cooperation Organization)과 양자간 파트너쉽 등을 통한 정부의 해외직접투자 지원의 수혜를 얻었다.

최빈곤지역으로의 외국인직접투자 금액 지속적 감소

전반적으로 개도국내 외국인직접투자가 활황인 것과 대조적으로, 48개 후진개발도상국으로의 외국인직접투자 유입은 2010년 종합적으로 0.6%

더 감소했고 이 것은 중대한 우려 사항이다. 후진개발도상국내 투자 흐름 분포는 매우 불균형을 보이는데, 80% 이상의 대후진개발도상국 외국인직접투자는 아프리카 내 자원부국으로 흘러들어가고 있다. 그러나 이 현상은 자원 프로젝트의 매우 자본집약적인 특성에 의해 왜곡되어 있다. 투자건수 기준 약 40%는 그린필드형 프로젝트이고, 16%는 서비스 부문이다.

후진개발도상국을 위한 2011 4번째 UN 회의(2011 Fourth United Nations Conference on the Least Develped Countries)에서 UNCTAD는 후진개발도상국내 투자를 위한 실행 계획을 제안했다. 투자, 기술 능력 배양과 기업 육성과 관련된 통합적 정책적 접근이 강조되었으며 5가지 분야에서의 조치를 골자로 한다.: 관민 사회기반시설의 개발, 생산능력에 대한 지원, 후진개발도상국 투자 기회의 확립, 지역 사업 개발과 금융에 대한 접근, 그리고 규제 및 제도적 개혁.

내지개발도상국의 2010년 외국인직접투자 유입은 12%하락해 230억 달러에 그쳤다. 이 국가들은 전통적으로 외국인직접투자의 변방에 해당되고 대개발도상국 전체 외국인직접투자 흐름의 4%밖에 차지하지 않는다. 남남경제협력이 강화되고 신흥시장으로부터의 자본흐름이 증가됨에 따라 향후 투자 전망이 상향될 가능성은 있다.

소도서개발도상국가 전체로의 외국인직접투자 유입은 2010년 1% 정도 소폭 감소해 42억 달러였다. 특히 동국가들은 기후 변화의 영향에 취약하기 때문에, 적응 계획을 이행하고 현지 적응력을 향상하는 등 재정적 기술적 자원을 동원함으로써, 기후 변화 적응에 기여 할 수 있는 초국적 기업으로부터의 투자 유치에 기대를 걸고 있다.

경제위기 이전 수준에 한참 못 미치는 선진국으로의 FDI

2010년, 선진국으로의 외국인 직접투자는 약간 감소했고 각지역별 투자 유입의 흐름은 불균형을 이뤘다. 유럽은 급격한 감소를 보였고, 일본 역시 감소했다. 규제 문제 뿐만 아니라 우울한 경제 전망, 긴축 조치, 국가부도위기 가능성은 외국인직접투자 흐름 회복의 방해 요인이 되었다. 그러나 미국으로의 유입은 40% 이상 증가하면서 강한 반등을 보였다.

선진국에서, 규제권자 주도에 의한 은행 업계의 구조조정은 일련의 막대한 해외 자산의 투자 회수로 이어졌다. 동시에, 주요 이익당사자간 자산의 소유권이 바뀌며, 새로운 외국인직접투자를 탄생시켰다. 금융제도 개혁과 정부 출구 전략을 위한 전세계적 노력은 이후 수년간 금융 산업에서의 외국인직접투자 흐름에 큰 영향을 미치게 될 것이다.

선진국으로부터의 해외직접투자 감소세는 2009년 대비 10% 상승하며 반등했으나, 2007년 최고치의의 반 정도 수준에 머물렀다. 동반전은 초국적 기업의 건실한 대차대조표와 기록적으로 낮은 부채율에 의해 촉진 된, 높아진 기업인수합병 가치에 상당부분 기인했다.

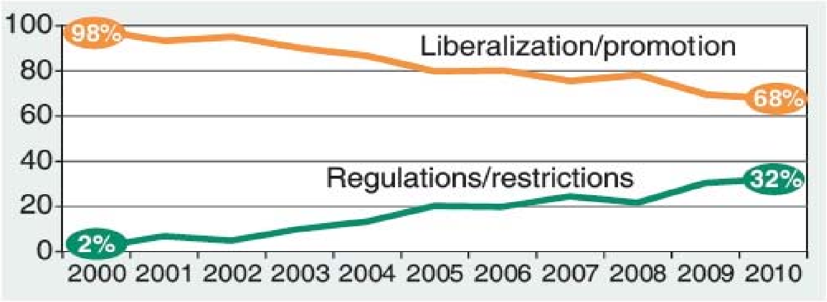
투자 정책 동향

국가 정책들 : 엇갈리는 메시지들

2010년에 보고된 투자 정책 조치의 3분의 2이상이 외국인직접투자 자유화와 진흥 분야에 속한다. 특히 이는 수많은 정책 들이 외국인 투자를 위한 진입과 법인 설립 여건을 완화했던 아시아에서 두드러졌다. 대부분의 진흥 및 촉진책이 아프리카 및 아시아의 정부들에 의해 수용되었다. 동 정책들은 수용 절차의 간소화와 기존 경제 특구의 확장 혹은 신규 개설을 포함했다.

한 편, 2010년 새로운 정책들의 거의 3분의 1이 2003년부터 시작된 상승세를 보여온 투자 관련 규제와 제한 범주에 속하는 것으로 드러났다 (그림3). 최근 제한적인 정책은 천연자원기반산업과 금융서비스 등 주로 소수 산업에만 집중되었다. 외국인직접투자 진입시 더욱 엄격한 심사 과정뿐만 아니라, 과거 수년간 누적된 규제 조치 및 이의 지속적인 상승세는 투자보호주의의 위험성을 증대시켰다.

Figure 3 . National Regulatory Changes, 2000–2010
(Per cent)



Source: UNCTAD, Investment Policy Monitor database.

다수 국가가 긴급 조치 시행이나, 구제금융조치에 따른 상당한 자산 보유를 지속하고는 있지만, 긴급 조치에 기인하는 지원 계획 및 책임의 해이는 계속되어 왔다. 그 과정은 상대적으로 천천히 진행된다. 2011년 4월, 각국가는 2조 달러가 넘는 금융, 비금융 기업들에 대한 부실 자산과 부채를 보유하고 있는 것으로 나타났다. 지금까지 중 가장 많은 지분은 금융부문에 있는 수백개사와 관련되어 있다. 이러한 점들은 수년내에 민영화 파동이 몰려올 수 있음을 시사한다.

국제투자체제 : 지나침과 모자람

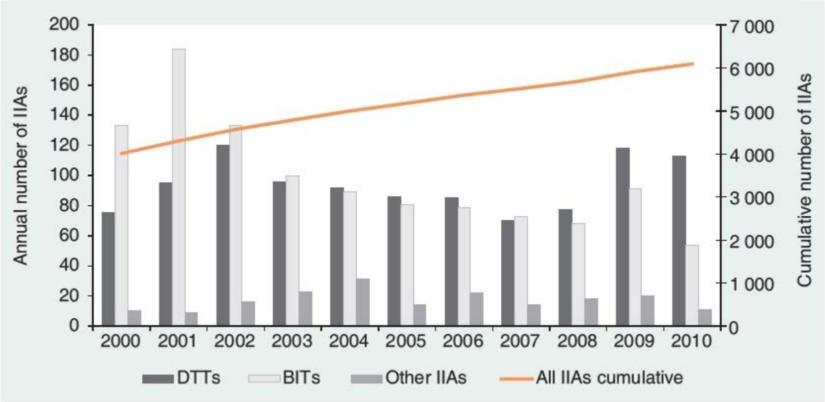
2010년에 체결된 새로운 178개의 국제투자협정을 포함해서 - 매주 평균적으로 3개 이상의 새로운 협정이 체결된 셈 - 총 협정 건수는 연말 6,092건에 달했다 (그림4). 2011년에도 5월까지 48개의 새로운 투자협정이 체결되고 현재도 협상중인 협정들이 100건 넘게 있는 등 이러한 조약 확장 추세는 계속될 전망이다. EU회원국으로부터 전유럽으로의 외국인 투자관련 권한 이동이 전체 국제투자협정 체제에 어떻게 영향을 미칠지는 아직 미지수다 (EU회원국들은 현재 1,300건 이상의 양자간투자협정을 EU비회원국들과 체결 중임.). 적어도 25건의 신조약 기반 투자가-국가 분쟁 합의 사건이 2010년에 개시되었으며, 47건의 결정이 내려짐으로써 알려진 사례가 총 390건, 종결된 사례가 197건이 되었다. 압도적으로 많은 수의 사건들이 선진국 투자가에 의해 제기되었고, 개발도상국들은 주로 상대국에 해당되었다. 2010년에는 국가가 승리한 건이 78건, 진 건이 59건으로 전반적 균형은 국가에 우호적인 쪽으로 기울었다.

국가와 기업간 권리 및 의무를 재조정하고, 국제투자협정과 다른 공공정책 사이에 일관성을 유지하기 위한 새로운 조항들을 포함하여, 국가들이 국제투자협정체결을 지속함에 따라, 국제투자협정의 미래 방향성과 이

협정을 어떻게 지속적인 발전에 기여하도록 할 것인지에 대한 정책담론이 부상하고 있다. 국가적으로 이것은 시민사회, 기업, 정치인을 포함하는 폭 넓은 투자 이해 관계자들의 대화에서 드러난다. 국제적으로는 UNCTAD의 2010 세계 투자 포럼, UNCTAD의 투자위원회, 그리고 OECD-UNCTAD 합동 투자 회의에서의 정부간 토의가 그 예로 꼽힌다.

수천개의 조약, 진행 중인 수많은 협상들, 그리고 복수의 분쟁 해결 방식이 존재하는 오늘날의 국제투자협정은 정부나 투자가 모두 다루기에는 너무나도 방대하고 복잡해진 상황에 이르렀다. 그럼에도 이는 전 세계 외국인직접투자 스톡의 3분의 2밖에 보호하지 못하고, 모든 가능한 양자 투자 관계의 5분의 1밖에 다루지 못한다. 모든 분야를 커버하기 위해서는 앞으로도 14,100 건의 양자투자협정이 추가로 필요하다. 이것은 세계적인 국제투자협정 네트워크를 완성하기 위해 필요한 노력뿐만 아니라 협정 체제의 영향, 그의 투자를 촉진하고 보호하기 위한 효율성, 그리고 협정 자체의 발전가능성 실현 보장 방법에 대해 의문을 던진다.

Figure 4. Number of BITs, DTTs and "other IIAs", annual and cumulative, 2000–2010



Source: UNCTAD, based on IIA database.

외국인직접투자정책과 산업정책의 상호작용 강화

국내적으로 국제적으로 외국인투자정책은 산업정책과 점점 더 많이 상호작용하는 추세다 국내적으로는 이 접점은 특정한 투자 방침에서 그 모습을 드러낸다. 목표로 하는 투자 형태나 산업 개발 목적을 위한 외국투자가들의 구체적 범주, 특정 산업 관련 투자 우대정책, 활동이나 지역, 그리고 산업개발전략 선상에 있는 투자촉진이 그것이다. 국가들은 또한 초기산업, 국내 지배 기업들, 전략적 기업 혹은 경제위기 동안 약화된 국내산업들의 보호와 관련해서 산업정책목적으로 선별적인 외국인직접투자규제를 사용한다.

국제적 수준에서, 특히 개별 국제투자협정이 각 부문 특정적 요소를 포함할 때, 동협정을 통한 외국인직접투자 촉진은 산업 정책들을 지원한다. 동시에 국제투자협정 준비는 산업정책을 위한 규정 공간을 제한할 수 있다. 과도한 정책 규제를 피하기 위해서, 특정 산업에 대한 배제와 유보, 일반적 예외나 국가안보적 예외 등과 같은 수많은 유연한 메커니즘이 국제투자협정 내 발전되어왔다. 국제투자협정내 유보에 대한 UNCTAD의 사례연구에 따르면, 국가들은 1차 산업과 제조업 부문보다 서비스 부문에 대한 정책공간을 보호하는 경향을 보인다. 서비스 부문 내에서 대부분의 유보는 운송, 금융, 통신에서 존재한다.

전반적으로 외국인직접투자 정책과 산업 정책이 발전을 위해 쓰일 수 있도록 두 정책 사이의 상호작용을 관리하는 것이 관건이다. 국내생산력을 강화하는 것과 투자와 무역 보호주의를 지양하는 것 사이에 균형을 맞춰야 할 중요성이 있다. 더 나은 국제 조정은 “근린궁핍화정책”을 피하고 국제 협력의 시너지 효과를 창출하는 데에 기여할 수 있을 것이다.

투자 정책에 영향력을 넓혀가는 기업의 사회적 책임 기준

과거 수년간, 기업의 사회적 책임(CSR) 규범은 “연성법(soft law)” 특유의 차원으로서 부상해왔다. 이런 기준들은 일반적으로 초국적기업의 사업에 초점이 맞춰져 있고, 국가 및 기업의 권리와 의무간 균형을 맞추기 위한 노력들이 강화함에 따라 국제 투자에서 그 중대성은 증대되고 있다. 초국적기업들은 결국 그들의 해외투자와 세계가치사슬을 통해서 세계적으로 사업의 사회적 환경적 관행에 영향을 미칠 수 있다. 현재 기업의 사회적 책임 규범 상태는 다층적이고, 다면적이고, 상호 연관되어 있다. UN과 국제노동기구(ILO), 그리고 OECD의 기준 들은 기업의 사회적 책임에 대한 기본적 지침을 정의하고 제공한다. 또한, 수십개의 국제복수이익관계자 주도계획안(MSIs), 수백개의 산업협회주도계획, 그리고 기업의 국내외 사회적 환경적 관행을 위한 기준을 제공하는 수천개의 사규가 있다.

기업의 사회적 책임 규범은 여러 체계적 문제점을 야기한다. 대부분의 CSR 규범에 영향을 미치는 근본적 문제는 어떻게 기업들이 실제로 그 내용들을 따르게 할 지이다. 더욱이, 세계적 적용 범위, 적용 대상, 산업 초점, 기업 간 활용 면에 있어 각 규범들 사이에 간극, 중복, 모순이 존재한다. 자발적인 기업의 사회적 책임 기준은 정부의 규제 노력을 보완할 수 있지만, 오히려 이를 훼손하거나, 대체하거나 혹은 이로부터 주의를 돌릴 수 있다. 마지막으로, 기업의 사회적 책임 규범에 대한 기업의 성과 보고서는 표준화와 비교가능성이 여전히 결여되어 있다.

정부는 기업의 사회적 책임 규범에 의해 제기되는 도전과 기회를 반영하기 위해, 일관성 있는 정책과 제도적 틀을 마련하는 데 있어서 중요한 역할을 할 수 있다. CSR 규범을 촉진하기 위한 정책 옵션은 다음을 포함한다: 새로운 CSR 규범의 개발 지원, CSR 규범의 정부조달 적용, 개도국이

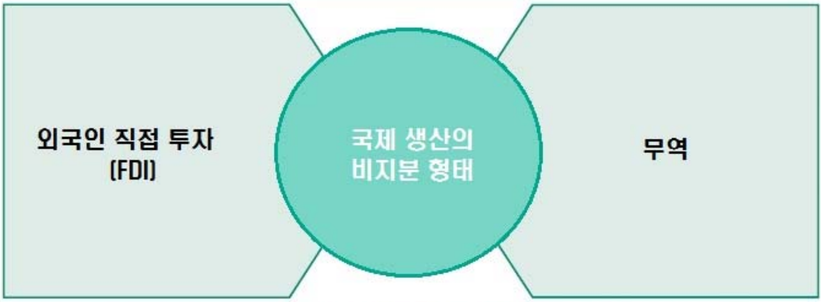
CSR 기준을 수용하기 위한 능력 배양, CSR 보고와 책임 투자에 대한 활용 촉진, 규제 계획의 일부로서 CSR 규범 적용, 기존 국제 규범의 준수 촉진 매커니즘 강화, 그리고 CSR 규범을 국제투자협정에 포함하는 것. 이미 진행 중에 있는 다양한 접근방식 들은 책임감 있는 사업 관행을 촉진하기 위해 규제적 자발적 조치를 더욱 혼용하고 있다.

CSR 규범이 지속가능한 발전 목표를 촉진하기 위한 것 이긴 하지만, 국제 생산의 맥락에서는 무역과 투자에 방해물로 전락하지 않기 위해서 적절한 주의가 필요하다. 투자 촉진의 목표는 기업의 사회적 책임 규범과 조화될 수 있다. 책임 투자에 대한 토론은 국제 사회에서도 진행되고 있다. 예를 들어, 2010년 G20 수장들은 국가와 기업들에게농업 분야에서 책임감 있는 투자를 촉진하기 위한 대안들을 개발토록 요구하면서, UNCTAD, 세계은행, IFAD, FAO가 개발한 책임성 있는 농업투자 원칙(PRAI)을 옹호하도록 촉구하였다.

국제 생산 및 발전의 비지분 형태

오늘날 국제 생산은 더 이상 외국인직접투자와 무역을 가르는 배타적인 모습이 아니다 (그림5). 국제 생산의 비지분 형태(NEMs)는 2010년 2조억 달러가 넘는 매출의 상당 부분을 개도국에서 발생시키면서 더욱더 그 중요성이 높아지고 있다. 비지분 형태는 초국적기업이 외자유치국 기업들의 지분을 소유하지는 않으면서 경영에 영향을 미치고 세계 가치 사슬(GVCs) 안에서 기업들의 활동을 조정하는 위탁 생산, 서비스 아웃소싱, 위탁 농업, 프랜차이징, 라이센싱, 경영 관리 계약과 다른 종류의 계약 관계들을 포함한다.

Figure 5. A "middle ground" between FDI and trade has evolved in international production, with significant develpment implications



세계 투자 보고서(WIR) 2011은 정책 분석 사이의 틈을 이어주고자 한다.

Source: UNCTAD.

개발 관점에서 보면, 비지분 형태 파트너쉽과 해외 계열사 (예. FDI) 모두 유치국을 국제 가치 사슬로 통합시킬 수 있다. 비지분 형태의 주요 장점은 초국적기업들이 갖고 있는 지식, 기술, 그리고 기량의 보급을 통한 파트너의 생존력에 투자하고자 하는 내재된 동기를 활용한, 현지 기업들과의 유연한 관계라는 점이다. 이것은 유치국가에게 고용, 부가가치, 수출 창출, 기술 습득과 같은 개발 영향력의 다양한 핵심 경로를 통해서 장기적 산업 역량 육성에 상당한 잠재력을 제공한다 (표4). 한 편, 외국인직접투자를 통해 현지 계열사를 설립함으로써, 초국적기업은 유치국에 장기적인 헌신을 시사한다. 외국인직접투자를 유치하는 것은 기존 생산 능력이 제한된 국가들에게 있어 더 좋은 선택이다.

비지분 형태는 민감한 상황에서 외국인직접투자보다 더 적절할 수도 있다. 예로 위탁 농업은 현지 권리, 농부의 생계, 그리고 자원의 지속가능한 사용을 존중하는 측면에서 대규모의 토지 인수보다 책임 투자 문제를 반영할 가능성이 더 높다.

개도국 정책입안자들에게는, 비지분 형태의 상승세가 세계 가치 사슬로의 통합과 생산적인 능력 배양에 대한 새로운 기회를 창출하기도 하지만, 각 비지분 형태에는 각각의 개발 영향과 정책적 시사점이 따라오기 때문에 생겨나는 새로운 도전과제들도 있다.

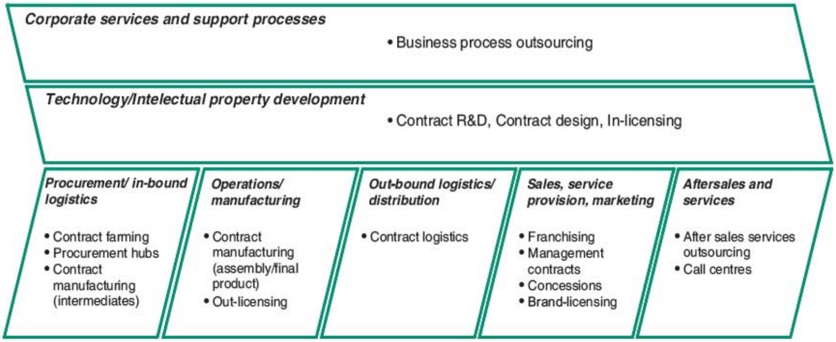
초국적기업의 "제조와 구입" 의사결정 및 비지분형태의 "절충안" 선택권

초국적기업의 핵심 권한 중 가장 중요한 것은 세계 가치 사슬 안에서 활동을 조정하는 능력이다. 초국적기업들은 그런 기업 활동들을 기업 내부에서 할 수도 있고(내재화), 다른 기업들에게 맡길 수도 있는 바(외재화), 이러한 선택은 "제조 혹은 구입" 결정과 유사하다. 국제적 측면을 지닌 내재화는 재화, 서비스, 정보와 다른 자산들의 국제적 흐름이 초국적기업의 전적인 통제 아래서 기업내에서 이루어지는, 외국인직접투자로 이어진다. 외재화는 초국적기업이 다른 기업에 통제권을 행사하지 않는 시장을 통한 무역, 혹은 중간의 "절충안" 대안으로서 계약적 합의와 상대적 협상력이 유치국 기업의 운영과 행동을 조건짓는 기업 간 비지분 관계를 초래한다. 그러한 "조건짓기"는 유치국 기업들이 예를 들어 장비에 투자하거나, 절차를 변경하거나, 새로운 절차를 수용하거나, 노동환경을 개선하거나 특정 공급자를 사용하도록 요구하면서 사업 관행에 중요한 영향을 미칠 수 있다.

세계 가치 사슬의 최종적 소유와 통제 제어는 초국적기업의 일련의 전략적 선택에 따른 결과물이다. 전형적 가치 사슬에서, 초국적기업은 원료조달에서 제조 공정을 거쳐 유통, 영업, 그리고 사후 서비스까지 일련의 활동들을 감독한다 (그림6). 게다가, 기업들은 가치 사슬의 모든 부분을 지원하는 IT 기능이나 연구 개발 같은 활동 들에 착수한다 (그림6 상단).

완전히 통합된 기업에서, 가치 사슬의 이러한 부문 내의 활동들은 만약 활동이 해외에서 행해진다면 외국인직접투자를 이끌어내면서 기업내에서(내재화) 수행된다. 그러나, 가치 사슬의 모든 부문에서 초국적기업들은 다양한 비지분 형태 유형을 통해서 사업들을 외재화하기로 택할 수 있다. 예를 들어, 유치국내 제조 회사를 설립하는 대신, 초국적기업은 위탁 생산업자에게 생산 외주를 맡기거나 현지 회사가 라이센스하에서 생산할 허용할 수도 있다.

Figure 6. Selected examples of NEM-types along the value chain



Source: UNCTAD, based on Porter's classic value chain representation (Porter, 1985).

가치 사슬의 어느 부분에서든 외국인직접투자와 비지분형태 (혹은 무역) 사이에서 초국적기업의 근본적인 선택은 전략, 상대적 비용과 이익, 관련 위험성, 그리고 사용가능한 대안들의 실현 가능성에 기반한다. 가치 사슬의 일부분에서는 비지분 형태가 외국인직접투자를 대체할 수 있고, 여타 분야에서는 그 두 개가 상호 보완적일 수도 있다

Table 4. Main development impacts of NEMs

Impact category	Highlights of findings
고용창출 및 근로조건	● 비지분 형태는 주요한 일자리창출 가능성을 가지고 있다: 특히 계약 생산, 서비스 아웃소싱, 프랜차이징 등이 널리 퍼져있는 국가에서 전체 고용의 큰 부분을 차지한다. ● 상대적으로 취약한 규제 환경에 놓인 수많은 나라에서 저임금고용 계약 생산에 대한 근로 환경은 걱정거리가 되어왔다. ● 계약기반근로는 경제순환에 더 민감하기 때문에 계약생산 및 아웃소싱의 경우 고용의 안정성이 관심사가 된다.
지역부가가치 및 결합	● 비지분 형태는 개인이 규모에 도달하는 개도국의 국내총생산에 중요하게 기여하면서 중요한 직접 부가가치를 창출한다. ● 이따금씩 계약 생산 부가가치가 계약된 과정들이 종합 가치 사슬이나 최종산물의 오직 작은 부분에 지나지 않는다는 점에 우려를 보인다. ● 비지분 형태는 또한 로컬 소싱이나 종종 비지분관계 "2류"를 통해 추가적인 부가가치를 창출할 수 있다.
수출 증진	● 비지분 형태는 지역 비지분 형태 파트너들이 다국적기업의 국제적 네트워크로 접근함을 내포한다; 이런 방식이 해외시장에 의존하는 경우(예: 여행산업의 계약생산, 아웃소싱, 경영계약), 이는 상당한 수출창출과 더 안정적인 수출매출로 이어질 수 있다. ● 계약생산의 경우 이것은 공정을 위한 재화의 수입증가에 의해 부분적으로 균형이 맞춰진다. ● 시장지향성 비지분 형태(예: 프랜차이징, 브랜드 라이센싱, 경영계약)의 경우, 비지분형태는 수입증대로 이어질 수 있다.
기술 이전	● 비지분 형태 관계는 본질적으로는 계약에 의한 보호를 받으면서 지역 비지분 형태 파트너로 지적 재산을 이양해주는 형식이다. ● 프랜차이징 라이센싱, 경영계약 같은 비지분 형태 유형들은 기술, 사업 모델이나 기량 이전을 포함하고 종종 현지 직원과 경영진 교육을 수반한다. ● 계약 생산에서, 비지분 형태에 관여한 현지 파트너들은 특히 전자 산업에서 생산성을 얻은 것으로 나타났다. ● 비지분 형태 파트너들은 스스로 권리 안에서 중요한 기술 개발자로 진화할 수 있다(예: 계약생산과 서비스 아웃소싱에서). ● 그들은 또한 저급기술활동에 머물러 있을 수도 있다. ● 본질적으로 비지분 형태는 현지 기업가 능력을 발전시킬 수 있다; 기업가 기술 진흥에 대한 긍정적인 효과는 특히 프랜차이징에서 두드러진다.
사회 환경 영향	● 비지분 형태는 세계 우수 사회환경 관행들을 이양하는 메커니즘으로 작동한다. ● 마찬가지로 다국적기업들이 그런 관행들을 피하는 수단으로 비지분형태가 쓰일수도 있다는 우려도 일으킨다.
장기산업역량 배양	● 위에 언급한 영향들의 종합적 적용을 통해서 비지분 형태들은 개도국에서 현대 지역 생산역량의 증진을 지원하거나 가속시킬 수 있다. ● 특히, 비지분 형태는 생산적자산의 국내 투자와 국내 기업 진흥, 그리고 그런 국내 경제활동을 세계 가치 사슬로 통합하는 것을 장려한다. ● 우려들은 특히 기술의 외부자원에 대한 장기적 의존도와 같은 이슈에서 다뤄져야 한다; 다국적기업이 통제하는 세계 가치 사슬에서 제한된 부가가치 활동을 위한 과잉의존; 그리고 "자유입지성".

Source: UNCTAD.

개도국 중심으로 2억 달러 이상의 가치가 있는 비지분 형태

2010년 국제 비지분 형태 활동은 전세계적으로 2조 달러 이상의 매출을 올린 것으로 추정된다. 이 중 위탁 생산과 서비스 아웃소싱이 1조 1천억~1조 3천억 달러, 프랜차이징이 3천 3백억~3천 5백억 달러, 라이센싱이 3천 4백억~3천 6백억 달러, 그리고 경영 관리 계약이 약 1천억 달러를 차지하였다. 형태별 산업 내역은 표5에 제시되어 있다.

각 비지분 형태가 주도하고 있는 가장 중요한 산업만 포함한 이 추정은 불완전하다. 총합 역시 개도국에 매우 중요한 계약 농업과 영업권과 같은 다른 종류의 비지분 형태를 제외했다. 예를 들어 넓은 농산품 범위에 걸쳐 산출의 높은 비율을 차지하는 초국적기업에 의한 계약 농업은 110개가 넘는 개도국과 체제 전환국을 포함해서 전세계에 퍼져있다.

상대적 규모 면에서는 큰 차이가 있다. 자동차 사업에서 위탁 생산은 자동차 부품의 전세계 수출의 30%를 차지하고 고용의 1/4을 차지한다. 이와 대조적으로 전자 부분에서 계약 생산은 무역과 고용의 상당 비율을 차지한다. 의류, 신발류, 완구류 등 노동집약적 산업에서는 위탁 생산이 훨씬 더 중요하다.

국제 생산의 다른 형태를 고려해 봤을 때, 2조 달러 규모의 선별된 비지분 형태 관련 국제 활동은 2010년 약 6조 달러에 달한 초국적기업에 의한 해외 계열사에 의한 수출과 비교된다. 그러나, 비지분 형태는 개도국에서 특히 더 중요하다. 많은 산업 부문에서 개도국들이 외국인직접투자 30%, 세계 무역의 40%가 안되는 비율을 차지하고 있는 것에 비해, 비지분 형태 관련해서는 고용과 수출의 거의 대부분을 차지한다.

또한 비지분 형태는 빠르게 상승세를 그리고 있다. 대부분의 경우, 비지분 형태의 성장은 그들이 속한 산업의 성장을 앞지른다. 이 가파른 상승세는 초국적기업들이 누리는 비지분형태의 많은 주요 이점들로 인한 것이다.: (1) 상대적으로 낮은 선불 자본 지출 필요성과 운영을 위해 필요한 운전 자본이 덜 드는 점; (2) 위험 노출의 감소 (3) 사업 경기 순환과 수요의 변화에 대한 적응 유연성 (4) 다른 기업들에 의해 저비용으로 수행될 수 있는 비핵심활동의 외재화 근거.

Table 5. Key figures of cross-border NEMs, selected industries, 2010[a]
(Billions of dollars and millions of employees)

	Estimated NEM-related worldwide			
	Sales	Value added	Employment	Employment in developing economies
Contract manufacturing - selected technology/capital intensive industries				
Electronics	230–240	20–25	1.4–1.7	1.3–1.5
Automotive components	200–220	60–70	1.1–1.4	0.3–0.4
Pharmaceuticals	20–30	5–10	0.1–0.2	0.05–0.1
Contract manufacturing - selected labour intensive industries				
Garments	200–205	40–45	6.5–7.0	6.0–6.5
Footwear	50–55	10–15	1.7–2.0	1.6–1.8
Toys	10–15	2–3	0.4–0.5	0.4–0.5
Services outsourcing				
IT services and business process outsourcing [b]	90–100	50–60	3.0–3.5	2.0–2.5
Franchising				
Retail, hotel, restaurant, and catering, business and other services	330–350	130–150	3.8–4.2	2.3–2.5
Management contracts - selected industry				
Hotels	15–20	5–10	0.3–0.4	0.1–0.15
		Estimated NEM-related worldwide		
		Fees	Associated sales	Associated value added
Licensing				
Cross-industry		17–18	340–360	90–110

Source: UNCTAD estimates.

[b] For data reliability reasons this estimate only reflects pure cross-border sales and is therefore an underestimate of NEM activity in this industry.

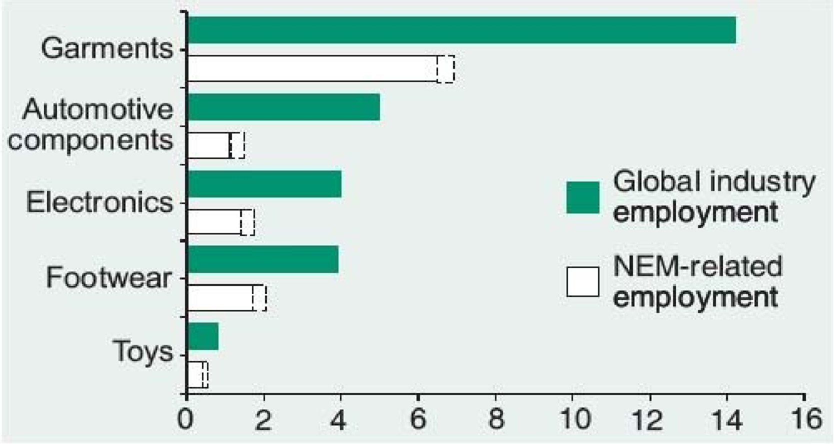
개도국내 상당한 공식 고용 창출

UNCTAD는 전 세계적으로 1천 8백만~2천 1백만에 달하는 노동자들이 비지분 형태로 운영되는 기업에 직접 고용되어 있으며, 이들은 대부분 위탁 생산, 서비스 아웃소싱, 프랜차이징 활동에 종사하는 것으로 추정한다(그림7). 비지분형태가 창출한 고용의 80%는 개도국과 체제전환국에 집중되어 있다. 위탁 생산 및 그보다 낮은 정도로 서비스 아웃소싱 부문의 고용은 대부분 개도국에 기반을 두고 있다. 전세계적 수치는 알 수 없으나, 다른 비지분 형태에 대해서도 마찬가지이다; 예를 들어 모잠비크에서 계약 농업은 400,000명에 달하는 소규모 자작농들이 세계 가치 사슬에 참여할 수 있도록 이끌었다.

저임금 노동에 기반을 둔 비지분 형태의 근로 조건은 그 비지분 형태 기업이 활동하고 있는 형태 및 국가의 법적, 사회적, 경제적 구조에 따라서 상당히 다양하며 종종 우려를 자아낸다. 비지분 형태 모드의 근로 조건에 영향을 미치는 요소 들은 노동 기준을 정의하고, 의사소통하며, 집행하는 정부의 역할과 초국적기업의 구매 관행이다. 초국적기업의 사회적 책임은 그들 자신의 법적 테두리를 넘어 확장되어왔고, 많은 초국적기업들로 하여금 가치 사슬 파트너들의 활동에 대한 영향력을 증대시키게끔 만들어 왔다. 위기를 관리하고 스스로의 브랜드와 이미지를 보호하기 위해 초국적기업들이 그들의 비지분 형태 파트너들에게 행동강령을 통해 영향을 미치고 국제 노동 기준과 좋은 경영 관행을 촉진하는 것은 일반화 되어왔다.

추가적인 우려는 비지분 형태의 자유로움과 관련이 있다. 산업의 계절성, 초국적기업의 변동적인 수요 패턴, 그리고 비지분 형태 생산을 다른 지역으로 쉽게 옮길 수 있는 점 등은 비지분 형태 기업의 근로 조건과 고용의 안정성에 상당한 영향을 미칠 수 있다.

Figure 7 . Estimated global employment in contract manufacturing, selected industries, 2010
(Millions of employees)



Source: UNCTAD estimates.

국내총생산에 종종 중요한 기여를 하는 비지분 형태

현지 부가가치에 대한 비지분 형태의 영향력은 다대할 수 있다. 이 영향력은 비지분 형태의 계약이 초국적기업이 지배하는 세계 가치사슬에 어떻게 통합하는지, 그래서 얼마나 많은 가치가 유치국에 유보될 수 있는지에 달려있다. 또한 다른 기업들과의 결합 가능성과 기본 역량에도 의존한다.

위탁 생산이나 서비스 아웃소싱과 같은 효율성 추구형 비지분 형태에있어서, 예를 들어 전자 산업에서의 경우와 같이 현지 소싱 범위가 제한적이고 재화가 수입, 가공되어 수출될 때, 세계 가치사슬의 전체 가치창출 대비 유치국내 가치 창출이 상대적으로 작을 수 있다. 최종 생산품 판매

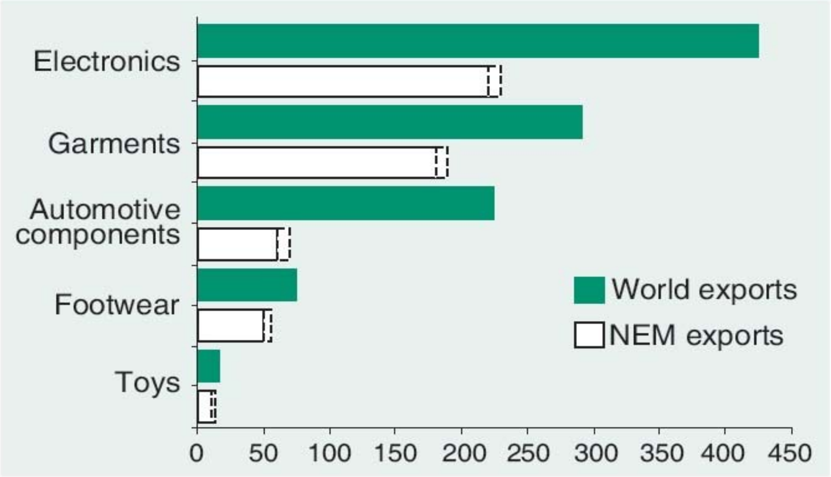
가격 대비 비율로서의 가치 창출이 제한적일지라도, 일부 국가에서는 국내총생산의 10~15%까지 차지하며, 지역 경제에 크게 이바지할 수 있다.

위탁 생산의 부각이 생산과 수출 활동의 집중(예: 클러스터나 산업공단 내)으로 이어질 때, 현지 소싱과 유치국 부가가치에 미치는 전반적 영향이 증가한다. 공장의 수가 증가하고 초국적기업과의 연계가 늘어날수록, 그 파급 효과와 현지부가가치는 증가할 것이다. 게다가, 클러스터화는 거래선 변경 비용을 증대시킴으로써 초국적기업이 다른 지역들로 생산지를 이전할 위험성을 감소시킬 수 있다.

비지분 형태의 수출 창출

비지분 형태는 수 많은 산업내 전세계적인 무역 패턴을 형성하면서 국제무역과 불가분 관계에 있다. 완구류, 신발류, 의류, 그리고 전자에 있어서 위탁 생산은 세계 무역의 50% 이상을 차지한다 (그림8). 따라서비지분 형태는 독자적인 수출 역량을 점진적으로 키우기 전에, 수출주도형 성장에 목적을 둔 나라들을 위한 중요한 “시장으로의 경로”가 될 수 있고, 초국적기업이 지배하는 세계 가치 사슬에 접근하기 위한 중요 시발점이 될 수 있다. 수출 창출분은 특히 비지분 형태 발전의 초기 단계에서 지역 부가가치가 제한되어 있을 때, 높은 수입이 순수출 창출분을 감소시키면서 부분적으로 상쇄될 수 있다.

Figure 8 . World and NEM-related exports, selected industries, 2010
(Billions of dollars)



Source: UNCTAD estimates.

기술 및 기량 증진에 중요한 방안으로서의 비지분 형태

비지분 형태는 본질적으로 계약의 보호 하에 지적재산을 유치국 기업에 이전하는 것이다. 라이센싱은 초국적기업이 비지분 형태 파트너로 하여금 일반적으로 계약 조건하에 종종 훈련이나 기술 이전을 포함하여, 지적 재산에 접근하도록 허락하는 것이다. 국제 프랜차이징은 사업 모델을 이전하고, 새로운 프랜차이즈를 적절히 설립하기 위해서 통상적으로 폭넓은 훈련과 지원이 지역 파트너들에게 제공되며, 이는 기술 보급에 광범위한 시사점을 지닌다.

동유럽, 중남미, 남아시아, 특히 동아시아와 동남아시아 일부 국가에서 전자, 의류, 제약, IT 서비스, 그리고 업무절차아웃소싱(BPO) 분야에 있는

비지분 형태 기업들에 의한 기술과 스킬 습득 및 흡수는 그들 스스로를 초국적기업과 기술 선두주자로 변모하도록 이끌었다.

비지분 형태를 통한 기술 습득 및 흡수가 만연한 현상이라고는 해도, 연계가 불충분하거나 낮은 수준에 머물러 있는 2선 및 3선 공급자들에게 있어서는 이는 당연한 결과는 아니다. 핵심 요소는 기존 기술 기반과 새로운 기술 습득 훈련을 받을 수 있는 노동자의 존재, 그리고 규제 틀 및 사업 환경과 재원 조달 가능성을 포함한, 습득 기술을 새로운 벤처 기업으로 전환시킬 수 있는 기본 전제 조건의 형태로 존재하는 현지 비지분 형태 파트너들의 흡수 능력이다. 다른 중요 요소는 초국적기업과 현지 비지분 형태 파트너의 상대적 협상력이다. 양쪽 요소 모두 적절한 정책에 의해 영향 받을 수 있다.

비지분 형태의 사회환경적 찬반론

일부 산업에 있어서는 국제 비지분 형태가 초국적기업들이 그들의 생산 네트워크내에서 높은 사회적 환경적 기준을 회피하는 메커니즘이 될 지도 모른다는 점이 우려가 된다. 국제 사회에서 압력은 초국적기업들이 그들의 세계 가치 사슬을 통해 그런 기준에 대해 더 막중한 책임을 지도록 압박해 왔다. 최근에는 동일한 활동에 있어서 국내 기업들보다 초국적기업들이 더 친환경적인 관행을 사용한다는 증거들이 제시되고 있다. 어느 범위까지 초국적기업들이 사회 환경 관행에 기초하여 비지분 형태 사업을 영위하는 지는 첫째로 법적 책임 위험성(예: 환경파괴에 대한 배상금)과 사업 위험(예: 브랜드 손상과 낮은 판매량)에 대한 인식 및 노출, 둘째로 그들이 비지분 형태를 어느 범위까지 통제할 수 있는지에 달려있다. 초국적기업들은 비지분 형태 파트너들에 영향을 미치기 위해, 행동강령, 공장 검사 및 감사, 제3자 인증 제도를 포함하여 다양한 메커니즘들을 활용한다.

국가들의 세계 가치 사슬 통합 및 생산력 함양을 돕는 비지분 형태

비지분 형태가 가져올 수 있는 고용, GDP, 수출과 지역 기술 기반에 대한 즉각적 기여는 장기적인 산업 역량 양성의 전제 조건인 자원, 스킬, 그리고 세계 가치 사슬로의 접근을 제공할 수 있다.

산업 개발을 위한 장기적 관점과 현지 생산력의 배양에 비지분 형태가 기여하는 대부분은, 비지분 형태가 현지 기업가 및 국내 투자를 필요로 하기 때문에, 기업 발전에 대한 영향을 통해서이다. 그런 국내 투자, 그리고 현지 혹은 국제 재원으로의 접근은, 초국적기업들이 지역 비지분 형태 파트너들을 지원하기 위해 제공하는 명백한 조치나 주요 초국적기업 스스로와의 파트너십에서 생겨난 암묵적인 보장을 통해서, 종종 비지분 형태 투자에 의해 촉진된다.

장기적 발전에 대한 비지분 형태의 잠재적인 기여는 명백하나, 특히 위탁 생산과 라이센싱과 관련해서는, 비지분 형태에 지나치게 의존하는 국가들의 경우 초국적기업이 지배하는 세계 가치 사슬내 저부가가치 부문에 한정되거나, 기술 의존적으로 남게 될 위험이 있다는 우려의 목소리가 높다. 그런 경우, 개도국들은, 비지분 형태가 동등한 외국인직접투자 운영에 비해 더 자유롭기 때문에, 초국적기업들의 다른 지역으로의 생산 활동 이전에 대해 더 취약해지는 위험을 감수 하게 된다. “의존성”과 “자유로움”과 관련된 위험 요소는 국가 종합 발전 전략에 비지분 형태를 포함함으로써 다루어져야 한다.

비지분 형태 개발 이익을 극대화 할 수 있는 적절한 정책

국가가 국내 기업을 초국적기업의 비지분 형태 네트워크로 통합시키는데 있어서 위험요소를 최소화 하고 발전 이익을 극대화하기 위해서는 정책이 중요하다 (표6). 정책입안자들에게는 4가지 핵심 과제가 있다: 첫째,

종합적 국가 발전 전략에 어떻게 비지분 형태 정책을 통합시킬 것인가. 둘째, 세계 가치 사슬에서 역할 수행 자격이 있는 매력적인 사업 파트너들을 양성하기 위해 국내 생산역량증진을 어떻게 지원할 것인가. 셋째, 비지분 형태를 어떻게 진흥하고 촉진할 것인가. 그리고 넷째, 비지분 형태의 부정적인 영향을 어떻게 해소할 것인가.

Table 6 . Maximizing development benefits from NEMs

Policy areas	Key actions
종합 성장 전략에 비지분 형태 정책 포함	• 산업 발전 전략에 비지분 형태 정책 포함 • 무역, 투자, 기술 정책들과 일관성 유지 보장 • 의존 위험성 완화 및 개선 노력 지원
국내 생산 역량 배양	• 기업가 능력 증진 • 교육 개선 • 금융권에 접근 제공 • 기술 역량 강화
비지분 형태 촉진	• 합법적 규제 틀 설정 • 투자진흥대행사를 통한 비지분 형태 촉진 • 고국 보안 지원 방법 • 비지분형태에 우호적인 국제 정책 수립
부정적영향 다루기	• 국내기업들의 협상력 강화 • 경쟁 보호 • 노동권과 환경의 보호

Source: UNCTAD.

산업 발전 전략에 적절하게 통합 된 비지분 형태 정책은 다음과 같을 것이다:

(a) 국내 생산력 배양과 촉진 및 진흥책을 통해 비지분 형태를 유치하기 위한 노력이 적절한 산업, 가치 사슬, 그리고 그 가치 사슬 내 특정 사업이나 부문으로 향할 수 있도록 한다.

(b) 지역 비지분 형태 파트너들의 기술 의존도를 낮추고, 그들 자신의 브랜드를 발전시키며, 스스로 비지분 형태 창시자가 될 수 있도록 도우는 한 편, 기업들이 가치 사슬내 고부가가치 단계로 이동할 수 있도록 하여, 국가 발전 단계에 맞추어 산업의 등급 향상이 이루어지도록 지원한다.

비지분 형태를 포함하는 산업 발전 전략의 중요 요소는 몇몇 비지분 형태 유형의 “자유로움”으로 인해 발생하는 영향을 다각화와 특수화간 균형을 맞춤으로써 막고 완화하는 조치이다. 다각화는 국내 기업들이 다른 가치 사슬 내외에 걸쳐 복수의 비지분 형태 활동에 관여하고, 폭 넓은 비지분 형태 파트너와 연결 될 수 있도록 한다. 특정 가치 사슬 내의 특수화는 그 사슬 내에 있는 현지 비지분 형태 파트너들의 경쟁력을 향상시키고 장기적으로는 더 큰 가치를 창출하는 부문으로의 업그레이드를 촉진한다. 일반적으로, 정책들은 초국적기업에 대한 유치국의 매력도를 유지하고 증진시키는 것에 목적을 두고, 현지 규모, 공급자 클러스터, 현지 기술 기반을 육성함으로써 비지분 형태의 “점착성”을 높여야 한다. 국내 기업가들과 노동자들의 지속적인 학습과 기술 향상 또한 외국계 기업들이 “저가” 생산 과정을 더 저렴한 장소로 이동할 때 국내 기업들이 고부가가치 활동으로 전환하는 데 있어 중요하다.

비지분 형태에 관여하기 위해 현지 역량을 향상시키는 것은 몇가지 정책 측면을 가지고 있다. 진취적 기업가 정책은 국내 비지분 형태 파트너들의 경쟁력을 강화할 수 있고 그 범위는 신규 업체 양육에서부터 사업 네트워크 촉진에 까지 걸친다. 기업가 지식을 직업 훈련 및 특화된 비지분 형태 관련 기술 개발과 결합하여 정규 교육 시스템에 통합하는 것 역시 중요하다. 국가 기술 정책의 혼합은 현지 흡수능력을 향상시키고 기술 클러스터와 파트너십을 창출할 수 있다. 국내 비지분 형태 파트너들을 위한 재원 조달은 차입 비용과 중소기업(SMEs) 대출 관련 위험성을 감소시키는 정책을 통해서, 혹은 기존 은행 대출에 대한 대안을 제공함으로써 향상시킬 수 있다. 촉진 노력 역시 핵심적 노동 기준과 기업의 사회적 책임에 대한 존중을 지원하기 위한 계획을 포함 할 수 있다.

비지분 형태 관계에 대한 진흥 및 촉진은, 첫째로, 투명성과 일관성을 포함하여, 비지분 형태 파트너들 사이의 계약 관계를 통제하는, 명확하고

안정적인 규칙에 달려있다. 이는 비지분 형태 관계가 종종 복수의 법과 규제의 적용을 받기 때문에 중요하다. 비지분 형태 특화 법 (예: 프랜차이징 법, 계약 농업 관련 규칙)과 적절한 지적 재산권(IP) 보호(특히 라이센싱, 프랜차이징, 그리고 종종 위탁 생산과 같이 지적재산 집약적인 비지분 형태와 관련하여) 역시 도움이 될 수 있다. 현재 비지분 형태 특화 촉진 분야에서 투자진흥기관의 개입은 제한적이지만, 외국인직접투자를 넘어 비지분 형태 기회를 알리고, 중개서비스에 관여하며 신생 기업들에게 인센티브를 제공하는 것까지 확장될 수 있다.

비지분 형태의 부정적 영향을 해소하기 위해서는, 계약이 위험과 이익의 공정한 공유에 기반해 있도록 초국적기업에 대한 현지 비지분 파트너의 협상력을 강화하는 것이 중요하다. 산업 특화 비지분 형태 모델 계약이나 협상 지침의 개발은 이 목표를 달성하는데 기여할 수 있다. 만약 비지분 형태에 관여한 초국적기업이 독점적 지위를 갖게 되면, 그들의 국내외 경쟁자들이나 무역 파트너들을 상대로 시장 지배력을 남용하게 될지도 모른다. 따라서 비지분 형태를 촉진하기 위한 정책은 경쟁 보호 정책과 함께 이루어져야 한다. 다른 공익 기준 역시 신경쓸 필요가 있다. 성공적인 비지분 형태의 시장 점유율의 급속한 증가로 인해 설 자리가 없어질지도 모르는 현지 능력과 전통 활동의 보호는 필수적이다.

예를 들어 계약 농업의 경우, 이러한 정책들은 초국적기업과의 협상에 있어서 소규모 자작농들을 지원해주는 다음과 같은 모범 계약이나 지침으로 이어질 것이다: 지속가능한 농업 방식의 훈련, 계약 농부들의 역량 향상을 위한 정부주도의 서비스 확장과 적절한 기술의 공급; 그리고 벽지에 있는 계약 농부들의 사업 기회 향상을 위한 공공 기반 시설 개발. 만약 계약 농업이 정부 정책에 있어 더 높은 순위를 차지하게된다면, 초국적기업에 의한 대규모 토지 취득 직접 투자는 덜 이슈화될 것이다.

마지막으로, 본국 주도권과 국제 사회 역시 긍정적인 역할을 할 수 있다. 특히 해외 비지분 형태를 촉진하는 국내 정책은 특정 유형의 비지분 형태에도 적용될 수 있도록 국가 수출 보험 제도와 정치적 위험 보험을 확장하는 것을 포함한다. 국제적으로, 비지분 형태와 그 개발에 대한 기여를 강화하는 포괄적인 법과 정치적 틀은 없지만, 협조적 국제 정책은 관련 WTO 협정에서부터, 비록 제한적이기는 하나, 사적인 비지분 형태 당사자간 관계를 통제하는 규범들을 조화시키거나, 당사자간 비지분 형태 계약을 체결하는 데 있어 지침이 되는 연성법 구상에 까지 이른다.

* * *

외국인직접투자는 세계성장동력의 핵심 요소이다. 그러나, 경제위기 이후 외국인직접투자의 회복은 더디게 진행되어 왔고, 특히 최빈국들은 여전히 “외국인직접투자 불황” 상태에 놓여 있는 등 고르게 진행되지 못했다. 수많은 불확실성들은 세계 경제에서 여전히 투자가들을 괴롭히고 있고, 국내외 정책 개발은 투자가 집단에 엇갈리는 메시지들을 보내고 있다. 그리고 투자정책입안은 외국인직접투자, 비지분 투자, 그리고 무역 사이의 경계가 모호해고 국제 생산이 발전하면서 더욱 복잡해지고 있다. 비지분 형태의 성장은 새로운 도전 뿐만 아니라 개도국들이 세계 경제에 더욱 통합될 수 있는 새로운 기회들을 창출하고 있다. 세계 투자 리포트 2011 (The World Investment Report 2011)은 개도국 정책입안자들과 국제 개발 커뮤니티가 그러한 도전을 맞서고 개발 이익을 누릴 수 있는 기회로서 활용할 수 있도록 돕고자 지향한다.

제네바, 2011년 6월

Supachai Panitchpakdi

UNCTAD 사무총장

FDI 현안리포트 11-001

World Investment Report 2011

발행인 | 홍 석 우
발행처 | KOTRA
발행일 | 2011년 7월
주　소 | 서울시 서초구 헌릉로 13
전　화 | 3460-7114(대표)
홈페이지 | www.kotra.or.kr