



Journal of International Business Policy (JIBP)

Volume 4 Abstracts

VOLUME 4, ISSUE 1

The UN's Sustainable Development Goals: Can multinational enterprises lead the Decade of Action?

Rob Van Tulder, Suzana B. Rodrigues, Hafiz Mirza, Kathleen Sexsmith

<https://doi.org/10.1057/s42214-020-00095-1>

The Sustainable Development Goals (SDGs) were adopted in 2015 by all UN member states and have been embraced by many multinational enterprises (MNEs) and international NGOs. They created a 'hybrid governance' platform in which companies, governments, NGOs, and knowledge institutes can work on achieving common goals through targeted action and serve as the leading global sustainable development framework until 2030. By the year 2020, however, progress towards the goals proved slow, prompting the UN to announce a 'Decade of Action'. The slow or limited adoption and implementation of the SDG Agenda by MNEs – in close interaction with government policies – is one of the root causes for delayed progress. The question is no longer 'why' MNEs should develop sustainability strategies, but rather 'how'. A number of related questions arise. What have been the roles of MNEs in progress towards the SDGs, what is needed from them in the future, and what can be the role of international business (IB) scholarship in shaping discussion and action? This Special Issue tackles these questions from four angles: (1) identifying and helping to fill theoretical gaps in IB research on the SDGs; (2) asking which SDGs and targets provide promising venues for societally relevant IB research topics; (3) assessing and helping to fill

empirical gaps by using, complementing, and upgrading relevant SDG indicators; and (4) showing how IB research and policy practice can become better aligned.

Résumé

Les objectifs de développement durable (*Sustainable Development Goals* - SDGs) ont été adoptés en 2015 par tous les États membres de l'Organisation des Nations Unies (*United Nations* – UN) et accueillis par de nombreuses entreprises multinationales (*Multinational Enterprises* - MNEs) et organisations non gouvernementales internationales (*Non-Governmental Organizations* - NGOs). Ils ont créé une plateforme de « gouvernance hybride » dans laquelle les entreprises, les gouvernements, les ONGs et les instituts scientifiques peuvent travailler à la réalisation des objectifs communs à travers des actions ciblées, et servent de cadre de développement durable global de premier plan jusqu'en 2030. En 2020, les progrès vers les objectifs se sont pourtant avérés lents, incitant l'UN à annoncer une « Décennie d'action ». L'adoption et la mise en œuvre lentes ou limitées de l'Agenda des SDGs par les MNEs - en étroite interaction avec les politiques gouvernementales - sont l'une des causes profondes du retard des progrès. La question n'est plus « pourquoi » les MNEs devraient développer des stratégies de durabilité, mais plutôt « comment ». Se posent un certain nombre de questions connexes. Quels ont été les rôles des MNEs dans la progression vers les SDGs, qu'est-ce qu'on attend d'elles à l'avenir, et quel serait le rôle du champ de recherche en affaires internationales (*International Business* - IB) dans l'orientation des discussions et des actions ? Ce numéro spécial aborde ces questions sous quatre angles : (1) identifier et aider à combler des lacunes théoriques de la recherche en

IB portée sur les SDGs ; (2) discuter quels SDGs et cibles offrent des pistes prometteuses et des sujets socialement pertinents à la recherche en IB ; (3) évaluer et aider à combler des lacunes empiriques en utilisant, complétant et améliorant les indicateurs pertinents des SDGs ; et (4) démontrer comment la recherche en IB et la pratique politique peuvent être mieux alignées.

Resumen

Los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) fueron adoptados en el 2015 por todos los estados miembros de la ONU y han sido adoptados por muchas empresas multinacionales y ONG internacionales. Estos crearon una plataforma de “gobernanza híbrida” en la cual las empresas, los gobiernos, las ONG y los institutos de conocimiento pueden trabajar para la consecución de objetivos comunes mediante acciones específicas y sirve como el marco de desarrollo sostenible global hasta el 2030. Al año 2020, sin embargo, el progreso hacia los objetivos demostró lentitud, lo que llevó a la ONU a anunciar “la Década de Acción”. La lenta o limitada adopción e implementación de la agenda de los ODS por las empresas multinacionales, en estrecha relación con las políticas gubernamentales, es una de las causas fundamentales del retraso en el proyecto. La pregunta ya no es “por qué” las empresas multinacionales deben desarrollar estrategias de sostenibilidad, sino más bien “cómo”. Una cantidad de preguntas surgen: ¿Cuáles han sido los papeles de las empresas multinacionales en el progreso hacia los ODS, y qué se necesita de estas en el futuro, y cuál puede ser el papel de los expertos en Negocios Internacionales en la configuración del debate y la acción? Este Numero Especial aborda estas preguntas desde cuatro ángulos: (1) Identificando y ayudando a llenar los vacíos teóricos en la investigación en Negocios Internacionales sobre los ODS; (2) preguntando cuáles ODS y cuáles metas proporcionan espacios prometedores para temas de investigación en Negocios Internacionales relevantes para la sociedad; (3) evaluando y ayudando a llenar vacíos empíricos al usar, complementar y actualizar los diferentes indicadores de ODS; y (4) mostrando cómo la investigación y la práctica en materia de políticas de Negocios Internacionales pueden alinearse mejor.

Resumo

Os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (SDGs) foram adotados em 2015 por todos os Estados membros da ONU e foram seguidos por muitas empresas multinacionais (MNEs) e ONGs internacionais.

Eles criaram uma plataforma de “governança híbrida” na qual empresas, governos, ONGs e institutos de conhecimento podem trabalhar para alcançar objetivos comuns por meio de ações direcionadas e servir como o modelo global líder de desenvolvimento sustentável até 2030. Até o ano de 2020, no entanto, o progresso em direção às metas se mostrou lento, levando a ONU a anunciar uma ‘Década de Ação’.

A lenta ou limitada adoção e implementação da Agenda dos SDG pelas MNEs - em estreita interação com políticas governamentais - é uma das principais causas do atraso no avanço. A questão não é mais ‘por que’ as MNEs devem desenvolver estratégias de sustentabilidade, mas sim ‘como’. Surgem várias questões relacionadas. Quais têm sido os papéis das MNEs em avanço na direção dos SDGs, o que é necessário delas no futuro e qual pode ser o papel da pesquisa de negócios internacionais (IB) na definição da discussão e ação? Esta edição especial aborda essas questões de quatro ângulos: (1) identificando e ajudando a preencher lacunas teóricas na pesquisa de IB sobre os SDGs; (2) perguntando quais SDGs e metas fornecem caminhos promissores para tópicos de pesquisa de IB socialmente relevantes; (3) avaliando e ajudando a preencher lacunas empíricas usando, complementando e atualizando indicadores SDG relevantes; e (4) mostrando como a pesquisa de IB e a prática de políticas podem se tornar mais alinhadas.

摘要

联合国所有成员国于 2015 年通过了可持续发展目标 (SDG), 并得到了许多跨国企业 (MNE) 和国际非政府组织 (NGO) 的支持。他们创建了一个公司、政府、NGO 和知识机构可以通过有针对性的行动努力实现共同目标的“混合治理”平台, 并在 2030 年之前成为领先的全球可持续发展框架。然而, 到了 2020 年, 实现目标的进展缓慢, 促使联合国宣布“行动十年”计划。MNE 在与政府政策密切互动的情况下缓慢或有限地采用和实施 SDG 议程是进展延迟的根本原因之一。问题不再是 MNE “为什么”应该制定可持续发展战略, 而

是“如何” 一些相关问题出现 MNE在实现SDG过程中扮演了什么角色, 未来需要它们做什么, 以及IB研究在创造讨论和行动方面可以扮演什么角色?本特刊从四个角度解决了这些问题: (1) 确定并帮助填补关于SDG的IB研究的理论空白; (2) 询问哪些SDG和目标为与社会相关的 IB 研究课题提供了有前景的场地; (3) 通过使用、补充和升级相关的SDG指标来评估和帮助填补实证空白;(4) 展示 IB 研究和政策实践如何更好地结合

Zusammenfassung

Die Ziele für nachhaltige Entwicklung (SDGs) wurden 2015 von allen UN-Mitgliedsstaaten verabschiedet und von vielen multinationalen Unternehmen (MNU) und internationalen Nichtregierungsorganisationen (NGOs) aufgegriffen. Sie schufen eine “hybride Governance”-Plattform, in der Unternehmen, Regierungen, NGOs und Wissensinstitute durch gezielte Maßnahmen an der Erreichung gemeinsamer Ziele arbeiten können und dienen als leitender globaler Rahmen für nachhaltige Entwicklung bis 2030. Bis zum Jahr 2020 erwiesen sich die Fortschritte bei der Erreichung der Ziele jedoch als langsam, was die UN dazu veranlasste, eine “Aktionsdekade” auszurufen. Die langsame oder begrenzte Annahme und Umsetzung der SDG-Agenda durch multinationale Unternehmen - in enger Interaktion mit der Regierungspolitik - ist eine der Hauptursachen für den verzögerten Fortschritt. Die Frage ist nicht mehr “warum” MNU Nachhaltigkeitsstrategien entwickeln sollten, sondern eher “wie”. Daraus ergeben sich eine Reihe von Fragen. Welche Rolle haben MNU bei den Fortschritten in Bezug auf die SDGs gespielt, was wird von ihnen in Zukunft erwartet und welche Rolle kann das Forschungsfeld International Business (IB) bei der Gestaltung von Diskussionen und Maßnahmen spielen? Das vorliegende Sonderheft geht diese Fragen aus vier Blickwinkeln an: (1) Identifizierung und Schließung theoretischer Lücken in der IB-Forschung zu den SDGs; (2) Untersuchung der Frage, welche SDGs und Ziele vielversprechende Möglichkeiten für gesellschaftlich relevante IB-Forschungsthemen bieten; (3) Bewertung und Schließung empirischer Lücken durch die Verwendung, Ergänzung und Aufwertung relevanter SDG-Indikatoren; und (4) Aufzeigen, wie IB-Forschung und politische Praxis besser aufeinander abgestimmt werden können.

Business alignment for the “Decade of Action”

Jeffrey D. Sachs & Lisa E. Sachs

<https://doi.org/10.1057/s42214-020-00090-6>

The SDGs and Paris Climate Agreement, taken together, constitute the best hope for charting a new course for the world’s politics and economics, to produce “the future we want.” This paper briefly explores the central environmental, social, and economic challenges; the pathways to sustainability; and the central role of companies in achieving our global goals. We are facing four very deep and interconnected global environmental crises: human-induced climate change, unsustainable land use, mega-pollution, and increased frequency and intensity of pandemic zoonotic diseases. At the same time, we face massive social crises, including increasing inequality. There are six necessary SDG Transformations that each requires a major change in the organization of societal, political, and economic activities – which delineates also the critical role of business. The paper specifies four key questions that companies and their stakeholders can ask to effectively align with the “Decade of Action” needed to achieve the SDG ambitions.

Résumé

Ensemble, les objectifs de développement durable (*Sustainable Development Goals* - SDGs) et l’Accord de Paris sur le climat constituent le meilleur espoir pour tracer une nouvelle voie pour la politique et l’économie mondiales, permettant de produire « l’avenir que nous voulons ». Cet article explore brièvement les principaux défis environnementaux, économiques et sociaux ; les voies vers la durabilité ; et le rôle central des entreprises dans la réalisation de nos objectifs globaux. Nous sommes confrontés à quatre crises environnementales globales très profondes et interconnectées : le changement climatique induit par l’homme, l’utilisation non durable des terres, la méga-pollution, et l’augmentation de la fréquence et de l’intensité des maladies zoonotiques pandémiques. Dans le même temps, nous sommes confrontés à des crises sociales massives, notamment des inégalités croissantes. Il existe six transformations nécessaires des SDGs qui exigent chacune un changement majeur dans l’organisation des activités économiques, politiques et sociétales – lequel délimite également le rôle

essentiel du monde des affaires. Cet article spécifie quatre questions clés que les entreprises et leurs parties prenantes peuvent étudier pour s'aligner efficacement sur la « Décennie d'action » nécessaire pour atteindre les ambitions des SDGs.

Resumen

Los ODS y el Acuerdo de Paris, tomados en conjunto, constituyen la mejor esperanza para trazar un nuevo rumbo de la política y la economía mundial, para engendrar “el futuro que queremos”. Este artículo explora brevemente los desafíos ambientales, sociales y económicos centrales, los caminos hacia la sostenibilidad; y el papel central de las empresas en el logro de nuestros objetivos globales. Nos enfrentamos a cuatro crisis ambientales profundas e interconectadas: el cambio climático inducido por el hombre, el uso insostenible de la tierra la megacontaminación, y el aumento en la frecuencia y la intensidad de las enfermedades zoonóticas pandémicas. Al mismo tiempo, enfrentamos a crisis sociales masivas, incluida la creciente desigualdad. Hay seis transformaciones necesarias de los ODS que requieren un cambio importante en la organización de las actividades sociales, políticas y económicas, lo que demarca también el papel primordial de las empresas. El artículo especifica cuatro preguntas clave que las empresas y sus grupos de interés pueden plantearse para alinearse efectivamente con la “Década de Acción” necesaria para conseguir las ambiciones de los ODS.

Resumo

Os SDG e o Acordo Climático de Paris, tomados em conjunto, constituem a melhor esperança para traçar um novo curso para a política e economia mundial, de forma a produzir “o futuro que queremos”. Este artigo explora brevemente os centrais desafios ambientais, sociais e econômicos; os caminhos para a sustentabilidade; e o papel central das empresas no alcance de nossos objetivos globais. Estamos enfrentando quatro crises ambientais globais muito profundas e interconectadas: mudança climática induzida pelo homem, uso não-sustentável da terra, megapoliuição e aumento da frequência e intensidade de doenças pandêmicas zoonóticas. Simultaneamente, enfrentamos crises sociais massivas, incluindo o aumento da desigualdade. Existem seis Transformações de SDG

necessárias, e cada uma exige uma grande mudança na organização de atividades sociais, políticas e econômicas - que delinea também o papel crítico dos negócios. O artigo especifica quatro perguntas chave que empresas e seus stakeholders podem fazer para efetivamente alinharem-se com a “Década de Ação” necessária para atingir as ambições dos SDG.

摘要

可持续发展目标 (SDG)和巴黎气候协议合在一起, 构成了为世界政治和经济开辟新道路的最大希望, 以创造“我们想要的未来” 本文简要探讨了主要的环境、社会和经济挑战;通往可持续性的途径;以及公司在实现我们的全球目标方面的中心作用 我们正面临着四个非常深刻且相互关联的全球环境危机: 人为引起的气候变化、不可持续的土地利用、超级污染以及流行性人畜共患病的频率和强度的增加 同时, 我们面临着巨大的社会危机, 包括日益加剧的不平等 有六个必要的SDG转型, 每一个转型都需要对社会、政治和经济活动的组织进行重大变革——这也描绘了商业的关键作用 该文详细说明了公司及其利益相关者可提出的四个关键问题, 以有效地与实现SDG抱负所需的“行动十年”保持一致

Zusammenfassung

Die SDGs und das Pariser Klimaabkommen sind zusammengenommen die beste Chance, einen neuen Kurs für die Weltpolitik und die Wirtschaft einzuschlagen, um “die Zukunft zu schaffen, die wir wollen”. Dieses Beitrag beleuchtet kurz die zentralen ökologischen, sozialen und wirtschaftlichen Herausforderungen, die Wege zur Nachhaltigkeit und die zentrale Rolle von Unternehmen bei der Erreichung unserer globalen Ziele. Wir sind mit vier sehr tiefgreifenden und miteinander verbundenen globalen Umweltkrisen konfrontiert: vom Menschen verursachter Klimawandel, nicht-nachhaltige Landnutzung, “Mega-Verschmutzung” und zunehmende Häufigkeit und Intensität von pandemischen Zoonosen. Gleichzeitig sind wir mit massiven sozialen Krisen konfrontiert, einschließlich der zunehmenden Ungleichheit. Es gibt sechs notwendige SDG-Transformationen, die jeweils einen großen Wandel in der Organisation gesellschaftlicher, politischer und wirtschaftlicher Aktivitäten erfordern - was auch die kritische Rolle von Unternehmen beschreibt. Dieser Beitrag benennt vier Schlüsselfragen, die sich Unternehmen und ihre Stakeholder stellen können, um sich

effektiv auf das “Jahrzehnt des Handelns” auszurichten, das zur Erreichung der SDG-Ziele erforderlich ist.

Evidence-based policymaking and the wicked problem of SDG 5 Gender Equality

Lorraine Eden & M. Fernanda Wagstaff

<https://doi.org/10.1057/s42214-020-00054-w>

Evidence-based policymaking (EBP) contends that policy decisions are successful when informed by evidence. However, where policy problems are “wicked” (systemic, ambiguous, complex, and conflictual), politics trumps evidence and solutions are never first best or permanent. Applying an EBP approach to solving wicked problems (WPs) therefore appears to be a daunting, impossible task. Despite the difficulties, we contend that blending insights from the EBP and WP literatures can provide actionable and practical policy advice to governments and MNEs for dealing with the WPs of the UN Sustainable Development Goals (SDGs). We support our thesis with a case study applying EBP to the WP of SDG 5 Gender Equality. We compare the statistical evidence from gender inequality indexes to SDG 5’s targets and indicators. We provide five insights from the EBP and WP literatures into why and how good evidence is necessary but not sufficient for progress on SDG 5. Building on these insights, we recommend that governments adopt an EBP approach employing public–private partnerships to address SDG 5. We also recommend that MNE executives use our new SDG Materiality Matrix, designed on EBP principles, to build SDG 5 into their global corporate social responsibility strategies.

Résumé

L’approche d’élaboration de politiques fondées sur les preuves (*Evidence-based policymaking* - EBP) affirme que les décisions politiques réussissent lorsqu’elles sont éclairées par les preuves. Néanmoins, lorsque les problèmes politiques sont « ardu » (systémiques, ambigus, complexes et conflictuels), la politique l’emporte sur les preuves et les solutions ne sont jamais les meilleures ou permanentes. L’application d’une approche EBP à la résolution de problèmes ardu (*Wicked Problems* - WP) semble donc être une tâche intimidante et impossible. Malgré les difficultés, nous affirmons que le mélange des connaissances des littératures

en EBP et en WP peut apporter des conseils politiques actionnables et pragmatiques aux gouvernements et aux entreprises multinationales (*Multinational Enterprises* – MNEs) pour traiter les WP liés aux objectifs de développement durable (*Sustainable Development Goals* - SDGs) de l’Organisation des Nations Unies. Nous corroborons notre thèse par une étude de cas qui applique l’approche EBP au WP du SDG 5 - Égalité entre les sexes. Nous comparons les évidences statistiques des indices d’inégalité entre les sexes aux cibles et aux indicateurs du SDG 5. Nous nous appuyons sur cinq renseignements dérivés des littératures en EBP et WP afin d’expliquer pourquoi et comment de bonnes preuves sont nécessaires mais pas suffisantes pour progresser sur le SDG 5. Sur la base de ces renseignements, nous recommandons aux gouvernements d’adopter une approche EBP fondée sur des partenariats public-privé pour atteindre le SDG 5. Nous recommandons également que les dirigeants des MNEs utilisent notre nouvelle matrice de matérialité des SDGs, conçue selon les principes de EBP, pour intégrer le SDG 5 dans les stratégies globales de responsabilité sociale de leurs entreprises.

Resumen

La política pública basada en evidencia (EBP por sus siglas en inglés) sostiene que las decisiones políticas son exitosas cuando son basadas en evidencia. Sin embargo, los problemas de las políticas son “perversos” (sistemáticos, ambiguos, complejo, y conflictivos), las políticas que triunfan sobre las evidencias y las soluciones nunca son las más apropiadas o permanentes. Al aplicar el enfoque de políticas públicas basadas en evidencia para resolver los problemas perversos, parece entonces ser una tarea intimidante e imposible. A pesar de las dificultades, sostenemos que la combinación de los aportes de las literaturas de políticas públicas basadas en evidencia, y de problemas perversos pueden proporcionar recomendaciones accionables y prácticas a los gobiernos y las empresas multinationales para ocuparse de los problemas perversos de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Sostenemos nuestras tesis con un estudio de caso aplicando política pública basada en evidencia a los problemas perversos del ODS 5 Equidad de Género. Comparamos la evidencia estadística de los índices de equidad de género a las metas e indicadores del ODS 5. Proporcionamos cinco aportes de las literaturas de políticas públicas basadas en evidencia, y

de problemas perversos a los por qué y cómo la buena evidencia es necesaria pero no suficiente para el avance del ODS 5. Apoyándonos en estos aportes, recomendamos que los gobiernos adopten un enfoque de políticas públicas basadas en evidencia, y de problemas perversos usando alianzas público-privadas para encarar el ODS 5. También recomendamos que los ejecutivos de las empresas multinacionales hagan uso de nuestra nueva matriz de materialidad de ODS, diseñada con principios de políticas públicas basadas en evidencia, para fortalecer el ODS 5 al construir sus estrategias de responsabilidad social empresarial.

Resumo

A formulação de políticas com base em evidências (EBP) afirma que decisões de políticas são bem-sucedidas quando baseadas em evidências. No entanto, onde os problemas de políticas são “perversos” (sistêmicos, ambíguos, complexos e conflituosos), políticas superam evidências e soluções nunca são as melhores ou permanentes. Aplicar uma abordagem EBP para solucionar problemas perversos (WPs), portanto, parece ser uma tarefa difícil e impossível. Apesar das dificuldades, afirmamos que a combinação de percepções das literaturas de EBP e WP pode fornecer conselhos de políticas viáveis e práticos para governos e MNEs para lidar com os WPs dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável da ONU (SDGs). Sustentamos nossa tese com um estudo de caso aplicando EBP ao WP do DDG 5 Igualdade de Gênero. Comparamos evidências estatísticas dos índices de desigualdade de gênero com as metas e indicadores do SDG 5. Fornecemos cinco percepções das literaturas EBP e WP sobre por que e como boas evidências são necessárias, mas não suficientes para o progresso do SDG 5. Com base nessas percepções, recomendamos que os governos adotem uma abordagem EBP empregando parcerias público-privadas para abordar o SDG 5. Também recomendamos que executivos de MNE usem nossa nova Matriz de Materialidade SDG, projetada com base nos princípios EBP, para incluir o SDG 5 em suas estratégias globais de responsabilidade social corporativa.

摘要

循证政策制定 (EBP) 文献认为, 在有证据的情况下, 政策决定是成功的。然而, 在政策问题是“邪恶的”(系统性的、模棱两可的、复杂的和冲突的) 的地方, 政治

胜过证据, 解决方案从来都不是第一个最好的或永久的方案。因此, 应用 EBP 方法来解决棘手问题 (WP) 似乎是一项艰巨的、不可能完成的任务。尽管存在困难, 我们认为, EBP 和 WP 文献中的相结合的见解可以为政府和跨国企业(MNE)提供可操作且实用的政策建议, 以处理联合国可持续发展目标 (SDG) 的 WP。我们通过将 EBP 应用于SDG5 性别平等的 WP 的案例研究来支持我们的论点。我们将性别不平等指数的统计证据与SDG5的目标和指标进行比较。我们从 EBP 和 WP 文献中提供了五个见解, 说明为什么以及为何提供良好的证据对SDG5 的进展而言是必要而不充分的。基于这些见解, 我们建议政府采用 EBP 方法, 利用公-私伙伴关系来解决SDG5。我们还建议, MNE高管使用我们根据 EBP 原则设计的新的 SDG 重要性矩阵, 将 SDG5 纳入其全球企业社会责任战略。

Zusammenfassung

Evidenzbasierte Politikgestaltung (EBP) geht davon aus, dass politische Entscheidungen dann erfolgreich sind, wenn sie auf Fakten beruhen. Wenn politische Probleme jedoch schwierig erfassbar - “wicked” - (systemisch, mehrdeutig, komplex und konfliktreich) sind, übertrumpft die Politik die Sachlage und Lösungen sind nie die Besten oder von Dauer. Die Anwendung eines EBP-Ansatzes zur Lösung von “wicked problems” (WPs) scheint daher eine entmutigende, unmögliche Aufgabe zu sein. Trotz dieser Schwierigkeiten behaupten wir, dass die Verbindung von Erkenntnissen aus der EBP- und der WP-Literatur Regierungen und multinationalen Unternehmen handlungsfähige und praktische Ratschläge für den Umgang mit den WPs der UN-Nachhaltigkeitsziele (SDGs) geben kann. Wir untermauern unsere These mit einer Fallstudie, die EBP auf das WP von SDG 5 (Gleichstellung der Geschlechter) anwendet. Wir vergleichen die statistische Evidenz aus Indizes zur Geschlechterungleichheit mit den Zielen und Indikatoren von SDG 5. Wir liefern fünf Erkenntnisse aus der EBP- und WP-Literatur darüber, warum und wie gute Evidenz für den Fortschritt bei SDG 5 notwendig, aber nicht ausreichend ist. Aufbauend auf diesen Erkenntnissen empfehlen wir, dass Regierungen einen EBP-Ansatz verfolgen, der öffentlich-private Partnerschaften einsetzt, um SDG 5 zu erreichen. Wir empfehlen außerdem, dass Führungskräfte von multinationalen Unternehmen unsere neue SDG-Materialitätsmatrix verwenden, die auf EBP-Prinzipien basiert, um SDG 5 in ihre globalen Strategien zur sozialen Verantwortung von Unternehmen zu integrieren.

Dynamic synergies between China's Belt and Road Initiative and the UN's Sustainable Development Goals

Donald J. Lewis, Xiaohua Yang, Diana Moise & Stephen John Roddy

<https://doi.org/10.1057/s42214-020-00082-6>

This study examines the dynamic evolving synergies between the UN's Sustainable Development Goals (SDGs) and China's Belt and Road Initiative (BRI). This is among the first studies to present an in-depth comparative treatment and evaluation of these monumental change-oriented undertakings in terms of their interlinks, complementarities, and synergistic potential to mobilize and transform public policy and managerial decision-making in the pursuit of sustainable development. In our study, we identify BRI focus areas, goals, and modalities and explore their manifold interactions with the 17 SDGs, including by reference to dozens of recent BRI and AIIB projects. Our findings strongly suggest ongoing alignment and convergence between the SDGs and BRI, as exemplified by the recent overt inclusion of BRI within the UN's 2030 Agenda. However, realization of such promising synergies hinges on several variables, including the geopolitical and public health environments, the adoption of more holistic trade and investment strategies, and greater openness and inclusiveness towards non-Chinese and local businesses, particularly regarding their participation in BRI sustainable infrastructure investment projects. Public policy efforts will be essential to steer BRI in more open, liberal, and integrative directions so that BRI can function optimally as an effective vehicle for achievement of the SDGs.

Résumé

Cette recherche examine l'évolution dynamique des synergies entre les objectifs de développement durable (*Sustainable Development Goals* - SDGs) de l'Organisation des Nations Unies et l'initiative "la Ceinture et la Route" de la Chine (*Belt and Road Initiative* - BRI). Il s'agit de l'une des premières recherches à présenter une évaluation et un traitement comparatifs approfondis de ces entreprises monumentales orientées vers le changement, et ce en se focalisant sur leurs interconnexions, complémentarités et potentiel synergique pour mobiliser et transformer les politiques publiques et la prise de décision managériale dans la poursuite

d'un développement durable. Dans notre recherche, nous identifions les domaines cibles, les objectifs et les modalités de la BRI, et explorons leurs multiples interactions avec les 17 SDGs, notamment en faisant référence à des dizaines de projets récents de la BRI et de l'AIIB. Nos résultats suggèrent fortement une convergence et un alignement continu entre les SDGs et la BRI, comme en témoigne la récente inclusion ouverte de la BRI dans l'Agenda 2030 des Nations Unies. Néanmoins, la réalisation de ces synergies prometteuses dépend de plusieurs variables dont les environnements géopolitiques et de santé publique, l'adoption des stratégies d'investissement et de commerce plus holistiques, et de plus grande inclusion et ouverture envers les entreprises non chinoises et locales, plus spécifiquement, envers leur participation dans les projets d'investissement en infrastructure durable liés à la BRI. Les efforts de politique publique seront essentiels pour orienter la BRI dans des directions plus ouvertes, libérales et intégratives de sorte que la BRI puisse fonctionner de manière optimale comme un véhicule efficace de la réalisation des SDGs.

Resumen

Este estudio examina las sinergias de evolución dinámica entre los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y la Iniciativa de la Franja y de la Ruta de China (BRI por sus siglas en inglés). Este es uno de los primeros estudios que presentan un tratamiento comparativo en profundidad y una evaluación de estos monumentales menesteres orientadas al cambio en términos de los entrelazamientos, complementariedades y potencial sinérgico para movilizar y transformar las políticas públicas y la toma de decisiones gerenciales en la búsqueda de desarrollo sostenible. En nuestro estudio, identificamos áreas de interés, metas y modalidades de la Iniciativa de la Franja y de la Ruta, y exploramos sus múltiples interacciones con los 17 ODS, incluyendo referencias a docenas de proyectos de la Iniciativa de la Franja y de la Ruta y del Banco Asiático de Inversión en Infraestructura. Nuestros hallazgos sugieren claramente una alineación y convergencia entre los ODS y la Iniciativa de la Franja y de la Ruta, ejemplificada con la reciente inclusión implícita de la Iniciativa de la Franja y de la Ruta en la Agenda 2030 de la ONU. Sin embargo, la realización de estas prometedoras sinergias depende de diversas variables, como los entornos geopolíticos y de salud pública, la adopción de estrategias comerciales y de

inversión más holísticas, y mayor apertura e inclusión hacia las empresas locales no chinas, particularmente en referencia a su participación en los proyectos de inversión en infraestructura sostenible de la Iniciativa de la Franja y de la Ruta. Los esfuerzos de política pública serán esenciales para dirigir la Iniciativa de la Franja y de la Ruta en direcciones más abiertas, liberales e integradoras, de tal manera que la Iniciativa de la Franja y de la Ruta puedan funcionar óptimamente como un vehículo eficaz para la consecución de los ODS.

Resumo

Este estudo examina as sinergias dinâmicas em evolução entre os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável da ONU (SDGs) e a Iniciativa Anel e Estrada da China (BRI). Este é um dos primeiros estudos a apresentar um aprofundado tratamento e avaliação comparativos desses empreendimentos monumentais orientados para a mudança em termos de suas interligações, complementaridades e potencial sinérgico para mobilizar e transformar políticas públicas e a tomada de decisão gerencial na busca do desenvolvimento sustentável. Em nosso estudo, identificamos áreas de foco, objetivos e modalidades do BRI e exploramos suas múltiplas interações com os 17 SDGs, incluindo por referência a dezenas de projetos recentes BRI e AIIB. Nossas conclusões sugerem fortemente contínuo alinhamento e convergência entre SDGs e BRI, como exemplificado pela recente inclusão do BRI na Agenda 2030 da ONU. No entanto, a realização de tais promissoras sinergias depende de várias variáveis, incluindo os ambientes geopolítico e de saúde pública, a adoção de estratégias de comércio e investimento mais holísticas e maior abertura e inclusão em relação a empresas locais e não chinesas, particularmente no que diz respeito à sua participação em projetos de investimento em infraestrutura BRI sustentáveis. Esforços de políticas públicas serão essenciais para levar BRI em direções mais abertas, liberais e integrativas, de forma que BRI possa funcionar de maneira ideal como um veículo eficaz para o cumprimento dos SDGs.

摘要

本研究考察了联合国可持续发展目标 (SDG) 与中国的“一带一路”倡议 (BRI) 之间动态演变的协同作用。这是第一批就它们之间的相互联系、互补性和协同潜力而言对这些有变革导向的具有重大意义的事业进行深入比较处理和评估的研究之一，以动员和转变

公共政策和管理决策追求可持续发展。在我们的研究中，我们确定了 BRI 的重点领域、目标和模式，并探讨了它们与 17 个 SDG 的多种相互作用，包括参考了最近数十个 BRI 和亚洲基础设施投资银行 (AIIB) 项目。我们的研究结果强烈表明，SDGs 和 BRI 之间正在走向一致和趋同，最近将 BRI 倡议公开纳入联合国 2030 年议程就是一个例证。然而，这种有希望的协同效应的实现取决于几个变量，包括地缘政治和公共卫生环境、采用更全面的贸易和投资战略，以及对非中国企业和当地企业更多的开放和包容，特别是在它们参与 BRI 可持续发展基础设施投资项目方面。公共政策方面的努力对于引导 BRI 朝着更加开放、自由和一体化的方向发展至关重要，这样 BRI 能够作为实现 SDG 的有效工具发挥最佳作用。

Zusammenfassung

Diese Studie untersucht die sich dynamisch entwickelnden Synergien zwischen den Zielen für nachhaltige Entwicklung (SDGs) der Vereinten Nationen und Chinas Belt and Road Initiative (BRI). Dies ist eine der ersten Studien, die eine eingehende vergleichende Behandlung und Bewertung dieser monumentalen, auf Veränderung ausgerichteten Unternehmungen im Hinblick auf ihre Verbindungen, Komplementaritäten und ihr synergetisches Potenzial zur Mobilisierung und Transformation der öffentlichen Politik und der unternehmerischen Entscheidungsfindung im Streben nach nachhaltiger Entwicklung vorlegt. In unserer Studie identifizieren wir die Schwerpunkte, Ziele und Modalitäten der BRI und untersuchen ihre vielfältigen Wechselwirkungen mit den 17 SDGs, auch unter Bezugnahme auf Dutzende von aktuellen BRI- und AIIB-Projekten. Unsere Ergebnisse deuten darauf hin, dass sich die SDGs und die BRI immer mehr annähern, wie die jüngste Aufnahme der BRI in die Agenda 2030 der Vereinten Nationen zeigt. Die Verwirklichung dieser vielversprechenden Synergien hängt jedoch von mehreren Variablen ab, darunter das geopolitische und gesundheitspolitische Umfeld, die Verabschiedung ganzheitlicherer Handels- und Investitionsstrategien und eine größere Offenheit und Inklusivität gegenüber nicht-chinesischen und lokalen Unternehmen, insbesondere im Hinblick auf deren Beteiligung an nachhaltigen Infrastrukturinvestitionsprojekten der BRI. Öffentliche politische Anstrengungen werden unerlässlich sein, um die BRI in eine offenere, liberalere und integrativere Richtung zu lenken, damit die BRI optimal als effektives Mittel zur Erreichung der SDGs funktionieren kann.

Small- and medium-sized enterprises and sustainable development: In the shadows of large lead firms in global value chains

Noemi Sinkovics, Rudolf R. Sinkovics & Jason Archie-Acheampong

<https://doi.org/10.1057/s42214-020-00089-z>

The purpose of this paper is to shed light on the potential contribution of small- and medium-sized enterprises (SMEs) to the Sustainable Development Goals (SDGs) and derive implications for policymakers based on the insights. Our findings indicate that despite their comparatively smaller size, SMEs can contribute significantly to the achievement of the SDGs. We conclude that both lead firms and policymakers need to take a more differentiated approach in their interactions with SMEs. Instead of universally regarding smaller firms as standard takers, lead firms and policymakers need to acknowledge that they can make a significant contribution to standard-setting and standard-adapting efforts. Consequently, SMEs need to be regarded as an important resource in multi-stakeholder initiatives regarding the SDGs.

Résumé

Cet article vise à mettre en lumière la contribution potentielle des petites et moyennes entreprises (*Small- and Medium-sized Enterprises* - SMEs) aux objectifs de développement durable (*Sustainable Development Goals* - SDGs) et ainsi à élaborer des implications pour les décideurs politiques. Nos résultats démontrent que malgré leur taille comparativement plus petite, les SMEs peuvent contribuer de manière significative à la réalisation des SDGs. Nous concluons que les entreprises dominantes et les décideurs politiques doivent adopter une approche plus différenciée dans leurs interactions avec les SMEs. Au lieu de considérer universellement les SMEs comme des preneurs de normes, les entreprises dominantes et les décideurs politiques doivent reconnaître que celles-ci peuvent apporter une contribution significative aux efforts de construction et d'adaptation des normes. Par conséquent, les SMEs doivent être considérées comme une ressource importante

dans les initiatives multi-parties prenantes liées aux SDGs.

Resumen

El propósito de este artículo es permitir aclarar la contribución potencial de las empresas pequeñas y medianas (PYMES) a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y derivar implicaciones para los formuladores de políticas basada en los aportes. Nuestros hallazgos indican que, aunque su tamaño es comparativamente menor, las PYMES puede contribuir significativamente a la consecución de los ODS. Concluimos que tanto las empresas líderes como los formuladores de políticas necesitan tomar un enfoque más diferenciado en sus interacciones con las PYMES. En vez de considerar universalmente a las empresas más pequeñas como acatadoras de normas, las empresas líderes y los formuladores de políticas necesitan reconocer que estas pueden contribuir de forma significativas al establecimiento de normas y a los esfuerzos de adaptación de las normas. Por consiguiente, las PYMES deben ser consideradas como un recurso importante para las iniciativas multi-actor en lo que se refiere a los ODS.

Resumo

O objetivo deste artigo é lançar luz sobre a potencial contribuição de pequenas e médias empresas (SMEs) para os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (SDGs) e derivar implicações para formuladores de políticas com base nas percepções. Nossos resultados indicam que, apesar de seu tamanho comparativamente menor, SMEs podem contribuir significativamente para o cumprimento dos SDGs. Concluimos que tanto empresas líderes quanto formuladoras de políticas precisam adotar uma abordagem mais diferenciada em suas interações com as SMEs. Em vez de considerar universalmente empresas menores como adotantes de padrões, empresas líderes e formuladores de políticas precisam reconhecer que elas podem contribuir significativamente para os esforços de definição e adaptação de padrões. Consequentemente, SMEs precisam ser vistas como um recurso importante nas iniciativas de múltiplos stakeholders em relação a SDGs.

摘要

本文旨在阐明中小型企业 (SME) 对可持续发展目标 (SDG) 的潜在贡献, 并根据这些见解对政策制定者带来启示。我们的研究表明, 尽管其规模相对较小, SME仍可以为实现SDG做出重大贡献。我们得出的结论是, 龙头企业和政策制定者在与SME的互动中都需要采取更加有差异化的方法。龙头企业和政策制定者不能普遍地将小企业视为标准接受者, 而是需要承认它们能够为标准制定和标准调整工作做出重大贡献。因此, SME需要被视为有关SDG的多方利益相关者倡议的重要资源。

Zusammenfassung

Ziel dieses Artikels ist es, den potenziellen Beitrag von kleinen und mittleren Unternehmen (KMUs) zu den Zielen für nachhaltige Entwicklung (SDGs) zu beleuchten und aus den Erkenntnissen Implikationen für politische Entscheidungsträger abzuleiten. Unsere Ergebnisse deuten darauf hin, dass KMUs trotz ihrer vergleichsweise geringeren Größe einen erheblichen Beitrag zur Erreichung der SDGs leisten können. Wir kommen zu dem Schluss, dass sowohl führende Unternehmen als auch politische Entscheidungsträger einen differenzierteren Ansatz in ihrer Interaktion mit KMUs verfolgen müssen. Anstatt kleinere Unternehmen pauschal als Standardnehmer zu betrachten, müssen führende Unternehmen und politische Entscheidungsträger anerkennen, dass sie einen bedeutenden Beitrag zur Standardsetzung und Standardanpassung leisten können. Folglich müssen KMUs als eine wichtige Ressource in Multi-Stakeholder-Initiativen zu den SDGs betrachtet werden.

Financial benefits of reimagined, sustainable, agrifood supply networks

Tracy Van Holt, Martin Delaroche, Ulrich Atz & Kevin Eckerle

<https://doi.org/10.1057/s42214-020-00096-0>

Multinational enterprises face challenges to integrate the UN's Sustainable Development Goals into their supply chains because it requires cooperation outside of their direct control. In global agrifood value networks, companies struggle to engage their suppliers in sustainability. One reason is that key intermediaries, the offtakers, have not been engaged in sustainability strategies in a way that is economically feasible, and thus fail to act as a cooperating link. We developed and applied a

return on sustainability investment (ROSI) model of a more strategic supply-chain approach for food commodities (one that values partnerships over transactional relationships). We modeled the coconut supply network in the Philippines, and compared these findings to another agrifood system, Brazilian beef. Categories of benefits included: a stable and sustainable supply chain, long-term contracts, sustainable products, brand value and innovation, and reduction of corporate risk. In addition to the benefit of working with MNEs as a strategic partner, incremental benefits prioritized by stakeholders included intangibles that could generate value from cost savings, avoided costs, as well as new revenue opportunities to establish a more stable sustainable supply chain. Monetizing benefits to offtakers can help incentivize a new type of global value chain governance to a closed, more stable supply-chain configuration that can better address complex social-environmental dynamics, and foster strategic partnerships.

Résumé

Les entreprises multinationales sont confrontées aux défis liés à l'intégration des Objectifs de Développement Durable des Nations Unies dans leurs chaînes d'approvisionnement, car cela nécessite une coopération hors de leur contrôle direct. Dans les réseaux de valeur globaux de l'agroalimentaire, les entreprises ont du mal à engager leurs fournisseurs dans la durabilité. L'une des raisons est que les intermédiaires clés - les acheteurs - n'ont pas été engagés d'une manière économiquement faisable dans des stratégies de durabilité, et ne parviennent donc pas à agir en tant que lien de coopération. Nous avons développé et appliqué un modèle de retour sur investissement durable (*Return on sustainability investment* - ROSI) d'une approche plus stratégique de la chaîne d'approvisionnement des denrées alimentaires (une approche qui privilégie les partenariats plutôt que les relations transactionnelles). Nous avons modélisé le réseau d'approvisionnement des noix de coco aux Philippines, et comparé ces résultats avec un autre système agroalimentaire, le bœuf brésilien. Les catégories de bénéfices comprenaient : une chaîne d'approvisionnement stable et durable, des contrats à long terme, des produits durables, la valeur de la marque et l'innovation et la réduction du risque d'entreprise. Outre le bénéfice de travailler avec les entreprises multinationales comme partenaire stratégique, les bénéfices incrémentaux

priorisés par les parties prenantes comportaient des intangibles qui pourraient générer de la valeur grâce à des économies de coûts, des coûts évités, ainsi que de nouvelles opportunités de revenus pour établir une chaîne d'approvisionnement durable plus stable. La monétisation des bénéfices pour les acheteurs permettrait de favoriser un nouveau type de gouvernance de la chaîne de valeur globale destiné à une configuration de chaîne d'approvisionnement plus stable et fermée, lequel peut mieux répondre aux dynamiques socio-environnementales complexes et stimuler les partenariats stratégiques.

Resumen

Las empresas multinacionales enfrentan desafíos para integrar los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU en sus cadenas de abastecimiento dado que esto requiere cooperación por fuera de su control. En las cadenas de valor agroalimentarias, las empresas tienen dificultades para involucrar a sus proveedores en sostenibilidad. Una razón es que los intermediarios clave, los compradores, no se han involucrados en estrategias de sostenibilidad de una manera que sea económicamente factible, y por esto, no actúan como un eslabón clave de cooperación. Desarrollamos y aplicamos un modelo de rentabilidad de la inversión en sostenibilidad (ROSI por sus iniciales en inglés) de un enfoque más estratégico de la cadena de abastecimiento para las materias primas alimentarias (que valora las alianzas sobre las relaciones transaccionales). Modelamos la cadena de suministro de cocos en Filipinas, y comparamos estos hallazgos con otro sistema agroalimentario, la carne de res brasileña. Las categorías beneficios incluyen: una cadena de abastecimiento estable y sostenible, contratos a largo plazo, productos sostenibles, valor de marca e innovación, y reducción del riesgo empresarial. Además del beneficio de trabajar con una empresa multinacional como socio estratégico, los beneficios incrementales priorizados por los grupos de interés incluyen intangibles que pudieran generar valor a partir de ahorros de costos, costos evitados, y también nuevas oportunidades de ingresos para establecer una cadena de suministro sostenible más estable. La monetización de los beneficios para los compradores puede ayudar a incentivar un nuevo tipo de gobernanza de la cadena de valor global hacia una configuración de la cadena de suministro

cerrada y más estable que pueda abordar mejor las complejas dinámicas socioambientales y fomentar las alianzas estratégicas.

Resumo

Empresas multinacionais enfrentam desafios para integrar os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável das ONU em suas cadeias de suprimento porque isso requer cooperação fora de seu controle direto. Em redes globais de valor agroalimentar, empresas lutam para engajar seus fornecedores na sustentabilidade. Um dos motivos é que intermediários chave, os offtakers, não adotaram estratégias de sustentabilidade de uma forma economicamente viável e, portanto, falham ao atuar como um elo de cooperação. Desenvolvemos e aplicamos um modelo de retorno sobre investimento em sustentabilidade (ROSI) de uma abordagem mais estratégica de cadeia de suprimentos para commodities alimentares (que valoriza parcerias mais do que relações transacionais). Modelamos a rede de abastecimento de coco nas Filipinas e comparamos essas descobertas com outro sistema agroalimentar, carne bovina brasileira. Categorias de benefícios incluem: uma cadeia de suprimentos estável e sustentável, contratos de longo prazo, produtos sustentáveis, valor da marca e inovação e redução do risco corporativo. Além do benefício de trabalhar com MNEs como um parceiro estratégico, benefícios incrementais priorizados por stakeholders incluem intangíveis que podem gerar valor a partir da redução de custos, custos evitados, bem como novas oportunidades de receita para estabelecer uma cadeia de suprimentos sustentável mais estável. A monetização de benefícios para offtakers pode ajudar a incentivar um novo tipo de governança da cadeia de valor global para uma configuração de cadeia de suprimentos fechada e mais estável que pode lidar melhor com a complexa dinâmica socioambiental e promover parcerias estratégicas.

摘要

跨国企业面临着将联合国的可持续发展目标纳入其供应链的挑战，因为这需要在其直接的控制范围之外进行合作。在全球农业食品价值网络中，公司努力让供应商参与可持续发展。一个原因是关键的中间者，即承购商，没有以经济上可行的方式参与可持续发展战略，因此无法充当合作纽带。我们开发并应用了一个更具战

略性的食品商品供应链方法的可持续性投资回报 (ROSI) 模型 (一种重视伙伴关系而非交易关系的模型)

我们模拟了菲律宾椰子供应网络, 并将这些研究发现与另一个农业食品系统即巴西牛肉进行了比较。收益类别包括: 稳定和可持续的供应链、长期合同、可持续产品、品牌价值与创新以及企业风险的减小。除了与作为战略合作伙伴的跨国企业(MNE)合作的好处之外, 利益相关者优先考虑的增量收益包括可以从成本节约、可避免成本以及新的收入机会中产生价值的以建立更稳定的可持续供应链的无形资产。给承购商的货币化利益有助于激励新型全球价值链治理形成一个闭合的、更稳定的供应链配置, 从而更好地应对复杂而动态的社会环境, 并促进战略伙伴关系。

Zusammenfassung

Multinationale Unternehmen stehen vor Herausforderungen, die Nachhaltigen Entwicklungsziele der UN in ihre Lieferketten zu integrieren, da dies eine Zusammenarbeit außerhalb ihrer direkten Kontrolle erfordert. In globalen Wertschöpfungsnetzwerken der Agrar- und Ernährungswirtschaft fällt es Unternehmen schwer, ihre Zulieferer in die Nachhaltigkeitsstrategie einzubinden. Ein Grund dafür ist, dass wichtige Zwischenhändler, die Abnehmer, nicht in wirtschaftlich realisierbarer Weise in Nachhaltigkeitsstrategien eingebunden sind und somit nicht als kooperierendes Bindeglied fungieren können. Wir haben ein ROSI-Modell (Return on Sustainability Investment) für einen strategischeren Lieferkettenansatz für Lebensmittel entwickelt und angewandt (der Partnerschaften gegenüber transaktionalen Beziehungen bevorzugt). Wir haben ein Modell des Kokosnuss-Liefernetzwerks auf den Philippinen entwickelt und die Ergebnisse mit einem anderen Agrarnahrungsmittelsystem, dem brasilianischen Rindfleisch, verglichen. Zu den Vorteilskategorien gehörten: eine stabile und nachhaltige Lieferkette, langfristige Verträge, nachhaltige Produkte, Markenwert und Innovation sowie die Reduzierung des Unternehmensrisikos. Zusätzlich zu den Vorteilen, die sich aus der Zusammenarbeit mit multinationalen Unternehmen als strategischer Partner ergeben, zählten zu den von den Beteiligten priorisierten Vorteilen auch immaterielle Werte, die sich aus Kosteneinsparungen, vermiedenen Kosten sowie neuen Einnahmemöglichkeiten zur Etablierung einer stabileren nachhaltigen Lieferkette ergeben könnten. Die Monetarisierung der Vorteile für die Abnehmer kann dazu beitragen, einen Anreiz für eine neue Art der globalen Wertschöpfungsketten-Governance zu schaffen, die zu einer

geschlossenen, stabileren Lieferkettenkonfiguration führt, die komplexe sozial-ökologische Dynamiken besser berücksichtigen kann und strategische Partnerschaften fördert.

Governance in energy democracy for Sustainable Development Goals: Challenges and opportunities for partnerships at the Isthmus of Tehuantepec

Jacobo Ramirez

<https://doi.org/10.1057/s42214-020-00077-3>

This study provides a public policy framework for the governance of energy democracy toward meeting the United Nation's SDGs, and proposes guidelines for policymakers on designing partnerships that promote renewable energy. An increasing number of multinational enterprises (MNEs) and public organizations are prioritizing energy democracy and decarbonization strategies by investing in renewable energy. However, I argue that energy democracy is not "just" about opening up the energy sector to large-scale renewable energy investments. I explore the challenges facing the implementation of energy democracy through a qualitative study conducted from 2013 to 2020 of wind-energy investments at the Isthmus of Tehuantepec, Mexico. A key challenge preventing energy democracy and renewable energy partnerships with indigenous communities at the Isthmus of Tehuantepec is the lack of good governance – corruption, poor accountability, and limited access to information about energy and the environment. Wind-energy investments implemented under the understanding of Partnerships for the Goals may offer sustainable alternatives for reaching the goal of Energy for All and mitigating climate change according to the 2030 Agenda for Sustainable Development.

Résumé

Cette recherche vise à élaborer un cadre de politique publique destiné à la gouvernance de la démocratie énergétique en vue d'atteindre les Objectifs de Développement Durable de l'Organisation des Nations Unies, mais aussi à proposer aux décideurs politiques des lignes directrices liées à la conception de partenariats capables de promouvoir les énergies renouvelables. Un nombre croissant d'entreprises multinationales et d'organisations publiques privilégient la démocratie énergétique

et des stratégies de décarbonisation en investissant dans les énergies renouvelables. Néanmoins, j'argumente que la démocratie énergétique ne consiste pas « seulement » à ouvrir le secteur de l'énergie aux investissements d'énergies renouvelables à grande échelle. J'explore les défis auxquels est confrontée la mise en œuvre de la démocratie énergétique, et ce à travers une recherche qualitative menée de 2013 à 2020 sur les investissements d'énergies éoliennes à l'isthme de Tehuantepec, au Mexique. Un défi majeur empêchant la démocratie énergétique et les partenariats d'énergie renouvelable avec les communautés autochtones de l'isthme de Tehuantepec consiste dans le manque de bonne gouvernance - corruption, faible sens des responsabilités et accès limité aux informations sur l'énergie et l'environnement. Les investissements dans l'énergie éolienne, mis en œuvre dans l'accord de Partenariats pour la réalisation des Objectifs, peuvent offrir des alternatives durables pour atteindre l'objectif « Énergie pour tous » et atténuer le changement climatique selon l'Agenda 2030 du développement durable.

Resumen

Este estudio proporciona un marco de política pública para la gobernanza de la democracia energética para alcanzar los ODS de las Naciones Unidas, y propone lineamientos para formuladores de política pública para el diseño de alianzas que promuevan la energía renovable. Un número cada vez mayor de empresas multinacionales (EMN) y organizaciones públicas están priorizando la democracia energética, y las estrategias de descarbonización mediante inversiones en energía renovable. Sin embargo, sostengo que la democracia energética no consiste “sólo” en abrir el sector energético a las inversiones en energía renovable a gran escala. Exploro los retos que enfrenta la implementación de la democracia energética mediante un estudio cualitativo llevado a cabo entre el 2013 y el 2020 de proyectos de energía eólica en el Istmo de Tehuantepec, México. Un reto clave que impide la democracia energética y las alianzas de la energía renovable con las comunidades indígenas en el Istmo de Tehuantepec es la falta de buena gobernanza: la corrupción, la escasa rendición de cuentas, y el acceso limitado a información sobre la energía y el medio ambiente. Las inversiones en energía eólica implementadas en el entendimiento de las Alianzas para Lograr los Objetivos pueden ofrecer alternativas sostenible para alcanzar la meta

de Energía para Todos y mitigar el cambio climático de acuerdo con la Agenda 2030 de Desarrollo Sostenible.

Resumo

Este estudo fornece um modelo de política pública para a governança da democracia energética em direção ao cumprimento dos SDGs das Nações Unidas e propõe diretrizes para formuladores de políticas sobre a criação de parcerias que promovam energia renovável. Um número crescente de empresas multinacionais (MNEs) e organizações públicas estão priorizando a democracia energética e estratégias de descarbonização ao investir em energia renovável. No entanto, eu argumento que a democracia energética não é “apenas” sobre a abertura do setor de energia para investimentos em energia renovável de grande escala. Exploro os desafios enfrentados na implementação da democracia energética por meio de um estudo qualitativo realizado de 2013 a 2020 sobre investimentos em energia eólica no istmo de Tehuantepec, no México. Um desafio importante que impede a democracia energética e parcerias de energia renovável com comunidades indígenas no istmo de Tehuantepec é a falta de boa governança - corrupção, pouca accountability e acesso limitado a informações sobre energia e meio ambiente. Investimentos em energia eólica implementados sob o entendimento de Parcerias para os Objetivos podem oferecer alternativas sustentáveis para o alcance da meta Energia para Todos e mitigação de mudanças climáticas de acordo com a Agenda 2030 para o Desenvolvimento Sustentável.

摘要

本研究为实现联合国可持续发展目标(SDG)的能源民主治理提供公共政策框架,并为政策制定者设计促进可再生能源的伙伴关系提出指导方针。越来越多的跨国企业(MNE)和公共组织正在通过投资可再生能源来优先考虑能源民主和脱碳战略。然而,我认为能源民主不“仅仅”是向大规模可再生能源的投资开放能源部门。我通过对2013年至2020年在墨西哥特万特佩克地峡的风能投资进行的定性研究,探讨了实施能源民主所面临的挑战。阻碍与特万特佩克地峡的本土社区建立能源民主和可再生能源伙伴关系的一个关键挑战是缺乏良好的治理——腐败、问责不力以及获取能源和环境信息的机会有限。根据《2030年可持续发展议程》,在对实现目标的伙伴关系的理解下实施的风能投资可能为实现人人享有能源和减缓气候变化的目标提供可持续的替代方案。

Zusammenfassung

Diese Studie bietet einen politischen Rahmen für die Steuerung der Energiedemokratie zur Erreichung der SDGs der Vereinten Nationen und schlägt Richtlinien für politische Entscheidungsträger zur Gestaltung von Partnerschaften vor, die erneuerbare Energien fördern. Immer mehr multinationale Unternehmen (MNU) und öffentliche Organisationen setzen auf Energiedemokratie und Dekarbonisierungsstrategien, indem sie in erneuerbare Energien investieren. Ich argumentiere jedoch, dass es bei Energiedemokratie nicht "nur" um die Öffnung des Energiesektors für groß angelegte Investitionen in erneuerbare Energien geht. Ich untersuche die Herausforderungen bei der Umsetzung von Energiedemokratie anhand einer qualitativen Studie, die von 2013 bis 2020 zu Windenergie-Investitionen am Isthmus von Tehuantepec, Mexiko, durchgeführt wurde. Eine zentrale Herausforderung, die Energiedemokratie und Partnerschaften für erneuerbare Energien mit indigenen Gemeinden am Isthmus von Tehuantepec verhindert, ist der Mangel an guter Regierungsführung - Korruption, mangelnde Rechenschaftspflicht und begrenzter Zugang zu Informationen über Energie und Umwelt. Windenergie-Investitionen, die im Rahmen von Partnerschaften für die Ziele umgesetzt werden, können nachhaltige Alternativen bieten, um das Ziel "Energie für alle" zu erreichen und den Klimawandel gemäß der Agenda 2030 für nachhaltige Entwicklung abzumildern.

Multinational enterprises and Sustainable Development Goals: A foreign subsidiary perspective on tackling wicked problems

Ru-Shiun Liou & Rekha Rao-Nicholson

<https://doi.org/10.1057/s42214-020-00080-8>

To address the unique challenge facing multinational enterprises (MNEs) in managing their foreign subsidiaries' implementation of Sustainable Development Goals (SDGs), we propose a framework based on the foreign subsidiary identity transitions driven by the competing demands of parent and local stakeholders. Our work provides policymakers with a framework to better understand the links between the changes in the institutional level and the MNE's strategy to attain SDG goals. The separate local identity driven by local stakeholder demands is conducive to the localized

implementation of SDGs in the host country, while the subsidiary's identification with its parent MNEs plays a critical role in achieving SDGs that impact the operations of the company and their business networks like suppliers and customers. By linking subsidiary identity with SDGs, we identify mechanisms that can be adopted by the parent firms and subsidiaries to engage with SDGs in the host country as well as how parent firms can transfer better practices to their subsidiaries. As such, policymakers can identify SDG gaps in the local environment, and as MNEs establish processes engaging with local SDGs, policymakers can encourage MNEs in the policy uptake. Similarly, policymakers can support MNEs align their local context strategies with SDG gaps.

Résumé

Pour relever le défi unique auquel sont confrontées les entreprises multinationales (*Multinational Enterprises* - MNEs) dans la gestion de la mise en œuvre des objectifs de développement durable (*Sustainable Development Goals* - SDGs) de leurs filiales étrangères, nous proposons un cadre fondé sur les transitions d'identité des filiales étrangères conduites par les demandes conflictuelles des parties prenantes au double niveau : maison mère et local. Notre travail apporte aux décideurs politiques un cadre permettant de mieux comprendre les liens entre les changements au niveau institutionnel et la stratégie de la MNE pour atteindre les SDGs. La séparée identité locale façonnée par les demandes des parties prenantes locales est propice à la mise en œuvre localisée des SDGs dans le pays d'accueil, tandis que l'identification de la filiale avec ses MNEs mères joue un rôle essentiel dans la réalisation des SDGs, lesquels influent sur les opérations des entreprises et leurs réseaux commerciaux comportant les fournisseurs et les clients. En liant l'identité de la filiale aux SDGs, nous identifions les mécanismes qui peuvent être adoptés par les sociétés mères et les filiales pour s'engager aux SDGs dans le pays d'accueil, ainsi que la manière dont les sociétés mères peuvent transférer de meilleures pratiques à leurs filiales. Ainsi, les décideurs politiques peuvent identifier des lacunes des SDGs dans l'environnement local, et à mesure que les MNEs établissent des processus alignés sur les SDGs locaux, les décideurs politiques peuvent encourager les MNEs à s'engager dans l'adoption des principes et des plans d'action. De même, les

décideurs politiques peuvent aider les MNEs à aligner leurs stratégies adaptées au contexte local sur des lacunes des SDGs.

Resumen

Para abordar el desafío singular que enfrentan las empresas multinacionales (EMN) en dirigir la implementación de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) en las filiales en el extranjero, proponemos un enfoque basado en las transiciones de la identidad de las filiales extranjeras impulsadas por demandas que compiten entre sí de los grupos de interés de la casa matriz y locales. Nuestro trabajo suministra a los formuladores de políticas un marco para entender mejor los vínculos entre los cambios a nivel institucional y la estrategia de la empresa multinacional para alcanzar los objetivos ODS. La identidad local separada impulsada por las demandas de los grupos de interés local es propicia para la implementación localizada de los ODS en el país anfitrión, mientras que la identificación de la filial con la casa matriz de la empresa multinacional juega un papel fundamental en la consecución de los ODS que impactan las operaciones de la compañía y sus redes empresariales como proveedores y consumidores. Al vincular la identidad de la filial con los ODS, identificamos mecanismos que pueden ser adoptados por las casa matrices y filiales para involucrarse con los ODS en el país anfitrión y también como las casas matrices pueden transferir mejores prácticas a sus filiales. De este modo, los formuladores de políticas pueden identificar brechas de ODS en el entorno local, y a medida que las empresas multinacionales establecen procesos de involucramiento con los ODS locales, los formuladores de políticas pueden alentar a las empresas en la adopción de políticas. Asimismo, los formuladores de políticas pueden ayudar a las empresas multinacionales a alinear sus estrategias en el contexto local con las brechas de ODS.

Resumo

Para enfrentar o desafio único que empresas multinacionais (MNEs) enfrentam na gestão da implementação dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (SDGs) de suas subsidiárias estrangeiras, propomos um modelo com base nas transições de identidade de subsidiárias estrangeiras impulsionadas pelas demandas concorrentes de stakeholders locais e da matriz. Nosso trabalho fornece a formuladores de políticas um modelo para compreender

melhor as ligações entre as mudanças no nível institucional e a estratégia de MNE para atingir objetivos SDG. A distinta identidade local impulsionada por demandas de stakeholders locais é propícia para a implementação localizada de SDGs no país anfitrião, enquanto a identificação da subsidiária com sua matriz desempenha um papel crítico na obtenção de SDGs que impactam as operações da empresa e suas redes de negócios como fornecedores e clientes. Ao vincular a identidade da subsidiária com SDGs, identificamos mecanismos que podem ser adotados pelas matrizes e subsidiárias para se envolverem com SDGs no país anfitrião, bem como como matrizes podem transferir melhores práticas para suas subsidiárias. Dessa forma, formuladores de políticas podem identificar lacunas de SDG no ambiente local e, à medida que MNEs estabelecem processos de engajamento com SDGs locais, formuladores de políticas podem encorajar MNEs a adotar tais políticas. Da mesma forma, formuladores de políticas podem apoiar MNEs no alinhamento de suas estratégias de contexto local com as lacunas SDG.

摘要

为了解决跨国企业 (MNE) 在管理其外国子公司实施可持续发展目标 (SDG) 面临的独特挑战, 我们提出了一个基于受母公司和当地利益相关者相竞争的需求驱动的外国子公司身份转换框架。我们的研究为政策制定者提供了一个框架, 以更好地理解制度层面的变化与 MNE 实现 SDG 目标的战略之间的联系。由当地利益相关者需求驱动的独立的当地身份有利于 SDG 在东道国的本土化实施, 同时子公司与其 MNE 母公司的认同对实现影响公司运营和供应商及其客户等业务网络的 SDG 起着至关重要的作用。通过将子公司身份与 SDG 联系起来, 我们确定了母公司和子公司可以采用的旨在东道国实现 SDG 的机制, 以及母公司如何将更好的做法转移到其子公司。因此, 政策制定者可以确定当地环境中的 SDG 差距, 并随着 MNE 建立起参与当地 SDG 的流程, 在政策采纳上可以鼓励 MNE。同样, 政策制定者可以支持 MNE 根据 SDG 差距调整其当地的情境战略。

Zusammenfassung

Um die einzigartige Herausforderung zu adressieren, vor der multinationale Unternehmen (MNEs) stehen, wenn sie die Umsetzung der Ziele für nachhaltige Entwicklung (SDGs) ihrer ausländischen Tochtergesellschaften managen, schlagen wir einen Rahmen vor, der auf den Identitätsveränderungen der ausländischen Tochtergesellschaft basiert, die durch die konkurrierenden

Anforderungen der Muttergesellschaft und der lokalen Stakeholder angetrieben werden. Unsere Arbeit bietet politischen Entscheidungsträgern einen Bezugsrahmen, um die Zusammenhänge zwischen den Veränderungen auf der institutionellen Ebene und der Strategie des MNU zur Erreichung der SDG-Ziele besser zu verstehen. Die separate lokale Identität, die durch die Anforderungen der lokalen Stakeholder gefördert wird, ist hilfreich für die lokale Umsetzung der SDGs im Gastland, während die Identifikation der Tochtergesellschaft mit dem Mutterunternehmen eine entscheidende Rolle bei der Erreichung der SDGs spielt, die sich auf die Geschäftstätigkeit des Unternehmens und seine Geschäftsnetzwerke wie Lieferanten und Kunden auswirken. Indem wir die Identität der Tochtergesellschaft mit den SDGs verknüpfen, identifizieren wir Mechanismen, die von den Mutter- und Tochtergesellschaften übernommen werden können, um sich für die SDGs im Gastland zu engagieren, und wie Muttergesellschaften bessere Praktiken auf ihre Tochtergesellschaften übertragen können. So können politische Entscheidungsträger SDG-Lücken im lokalen Umfeld identifizieren, und wenn multinationale Unternehmen Prozesse etablieren, die sich mit den lokalen SDGs befassen, können politische Entscheidungsträger multinationale Unternehmen bei der Umsetzung von Maßnahmen ermutigen. Ebenso können politische Entscheidungsträger MNUs dabei unterstützen, ihre Strategien im lokalen Kontext mit den SDG-Lücken abzustimmen.

More and better investment now! How unlocking sustainable and digital investment flows can help achieve the SDGs

Matthew Stephenson, Mohammed Faiz Shaul Hamid, Augustine Peter, Karl P. Sauvart, Adnan Seric & Lucia Tajoli

<https://doi.org/10.1057/s42214-020-00094-2>

The global community can address the collapse of investment following COVID-19, drive digital transformation, and help achieve the SDGs through five actions: (1) establish a Facility and Fund to provide resources for technical assistance and facilitate private–public collaboration, including through a new EASI Alliance, (2) endorse a Sustainable Investment Framework to advance such collaboration, through aligning and coordinating

efforts, (3) adopt specific investment policies and measures to support sustainable FDI for sustainable development, prioritizing linkages, (4) adopt specific policies and measures to facilitate investment in the digital economy, accelerating productive transformation while building resilience, and (5) develop partnerships and industry-based coalitions to operationalize these efforts.

Résumé

La communauté mondiale peut faire face à l'effondrement des investissements à la suite de la pandémie de COVID-19, stimuler la transformation numérique et aider à atteindre les Objectifs de Développement Durable grâce à cinq actions : (1) établir un « *Facility and Fund* » pour apporter des ressources à l'assistance technique et faciliter la collaboration public-privé, y compris par une nouvelle alliance EASI, (2) approuver un cadre d'investissement durable pour faire progresser de telle collaboration, en alignant et en coordonnant les efforts, (3) adopter des politiques et des mesures d'investissement spécifiques pour soutenir l'investissement direct étranger durable pour le développement durable, en donnant la priorité aux liens, (4) adopter des politiques et des mesures spécifiques pour faciliter les investissements dans l'économie numérique, permettant d'accélérer la transformation productive tout en construisant la résilience, et (5) développer des partenariats et des coalitions fondées sur les industries pour opérationnaliser ces efforts.

Resumen

La comunidad global puede abordar el colapso de la inversión después del COVID-19, impulsar la transformación digital, y ayudar a la consecución de los ODS mediante cinco acciones: (1) establecer una Facilitación y Fondo para suministrar los recursos para la asistencia técnica y facilitar la colaboración público-privada, incluso a través de una nueva Alianza EASI, (2) respaldar un Marco de Inversión Sostenible para avanzar en dicha colaboración, mediante esfuerzos de alineación y coordinación, (3) adoptar políticas de inversión específica y medidas para apoyar la IED sostenible para el desarrollo sostenible, priorizando los vínculos, (4) adoptar políticas específicas y medidas para facilitar inversiones en la economía digital, acelerando la transformación productiva al mismo tiempo que se

construye resiliencia, y (5) desarrollar alianzas y coaliciones de industria para poner en funcionamiento estos esfuerzos.

Resumo

A comunidade global pode enfrentar o colapso do investimento pós COVID-19, impulsionar a transformação digital e ajudar a alcançar os DDGs por meio de cinco ações: (1) estabelecer um estrutura e um fundo para fornecer recursos para assistência técnica e facilitar a colaboração público-privada, inclusive por meio uma nova Aliança EASI, (2) endossar um Modelo de Investimento Sustentável para promover essa colaboração, por meio do alinhamento e coordenação de esforços, (3) adotar políticas e medidas de investimento específicas para apoiar o FDI sustentável para o desenvolvimento sustentável, priorizando ligações, (4) adotar políticas e medidas específicas para facilitar o investimento na economia digital, acelerando a transformação produtiva enquanto cria resiliência, e (5) desenvolver parcerias e coalizões baseadas na indústria para operacionalizar esses esforços.

摘要

全球社会可通过五项行动来解决 COVID-19 之后的投资崩溃问题, 推动数字化转型, 并帮助实现可持续发展目标(SDG): (1) 建立设施和基金, 包括通过一个新的 EASI 联盟, 为技术援助提供资源并促进公私合作 (2) 通过协调一致的努力, 批准可持续投资框架以推进此类合作 (3) 采取特定的投资政策和措施以支持可持续的 FDI, 促进可持续发展, 优先考虑联系 (4) 采取特定的政策和措施, 促进对数字经济的投资, 在建立韧性的同时加速生产转型 (5) 发展伙伴关系和基于行业的联盟以实施这些努力

Zusammenfassung

Die Weltgemeinschaft kann dem Investitionsstau nach COVID-19 entgegenwirken, die digitale Transformation vorantreiben und die Erreichung der SDGs durch fünf Maßnahmen unterstützen: (1) Einrichtung eines Fonds zur Bereitstellung von Ressourcen für technische Unterstützung und zur Erleichterung der öffentlich-privaten Zusammenarbeit, u. a. durch eine neue EASI-Allianz, (2) Verabschiedung eines Rahmenwerks für nachhaltige Investitionen, um diese Zusammenarbeit durch Abstimmung und Koordinierung der Bemühungen voranzutreiben, (3) Verabschiedung spezifischer Investitionspolitiken und -maßnahmen zur

Unterstützung nachhaltiger ausländischer Direktinvestitionen für eine nachhaltige Entwicklung, wobei Verknüpfungen Vorrang haben, (4) Verabschiedung spezifischer Politiken und Maßnahmen zur Erleichterung von Investitionen in die digitale Wirtschaft, um den produktiven Wandel zu beschleunigen und gleichzeitig die Widerstandsfähigkeit zu stärken, und (5) Entwicklung von Partnerschaften und branchenbasierten Koalitionen, um diese Bemühungen zu verwirklichen.

Investing in the Sustainable Development Goals: Mobilization, channeling, and impact

James X. Zhan & Amelia U. Santos-Paulino

<https://doi.org/10.1057/s42214-020-00093-3>

Global investment in the Sustainable Development Goals (SDGs) is falling short of the target to close the \$2.5 trillion annual financing gap for developing countries. The COVID-19 shock has exacerbated existing constraints for the SDGs and may undo the progress made in the last 6 years in SDG investment. This poses a risk to delivering on the 2030 Agenda for Sustainable Development. This paper assesses the global trends in both investing in and financing the SDGs, including the myriad of financing instruments launched to respond to the COVID-19 health crisis and its economic and social impacts. It analyses the main challenges for mobilizing funds, channeling investment into SDG sectors, and maximizing positive impact, as well as regulatory dilemmas in promoting SDG investment. The article then elaborates on a set of policy measures for accelerating investment in the SDGs, including four principles for guiding private sector investment, mainstreaming the SDGs into national and international investment policies and promotion strategies, harnessing financial instruments for sustainable development, building special SDGs model zones, and promoting better ESG standards, compliance, and reporting.

Résumé

L'investissement mondial dans les Objectifs de Développement Durable (*Sustainable Development Goals* - SDGs) n'a pas rempli l'objectif de combler le déficit de financement annuel de 2 500 milliards de dollars pour les pays en développement. Le choc COVID-19 a exacerbé les contraintes existantes pour les SDGs et pourrait anéantir les progrès sur l'investissement dans les SDGs, réalisés au cours des

6 dernières années. Cela pose un risque lié à la réalisation de l'Agenda 2030 du développement durable. Cet article évalue les tendances globales de l'investissement et du financement dans les SDGs, y compris la myriade d'instruments de financement lancés pour répondre à la crise sanitaire du COVID-19 et ses impacts économiques et sociaux. Il analyse les principaux défis liés à la mobilisation des fonds, à la canalisation des investissements vers les secteurs liés aux SDGs, à la maximisation de l'impact positif ainsi qu'aux dilemmes réglementaires dans la promotion des investissements dans les SDGs. L'article développe ensuite un ensemble de mesures politiques pour accélérer l'investissement dans les SDGs, telles que quatre principes pour guider l'investissement du secteur privé, l'intégration des SDGs dans les stratégies de promotion et les politiques d'investissement internationales et nationales, l'exploitation des instruments financiers pour le développement durable, la construction des zones économiques exemplaires dédiées aux SDGs et l'instauration des meilleures déclarations, conformités et normes d'ESG.

Resumen

La inversión global en los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) no está a la altura de la meta de cerrar la brecha de financiación anual de 2,5 billones de dólares para los países en desarrollo. El shock a razón del COVID-19 ha exacerbado las restricciones existentes para los ODS y puede deshacer el progreso realizado en los últimos 6 años en la inversión en los ODS. Esto supone un riesgo para el cumplimiento de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible. Este artículo académico evalúa las tendencias mundiales tanto en la inversión como en la financiación de los ODS, incluida la miríada de instrumentos de financiación lanzados para responder a la crisis sanitaria del COVID-19 y sus impactos económicos y sociales. Analiza los principales desafíos para movilizar fondos, canalizar la inversión hacia los sectores de los ODS y maximizar el impacto positivo, así como los dilemas regulatorios en la promoción de la inversión en los ODS. Después, el artículo desarrolla un conjunto de medidas políticas para acelerar la inversión en los ODS, incluidos cuatro principios para guiar la inversión del sector privado, integrar los ODS en las políticas de inversión y estrategias de promoción nacionales e internacionales, aprovechar los

instrumentos financieros para el desarrollo sostenible, construir zonas modelo especiales de los ODS y promover los mejores estándares, cumplimiento y presentación de informes sobre los ODS.

Resumo

O investimento global nos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (SDGs) está aquém da meta de fechar a lacuna de financiamento anual de US\$ 2,5 trilhões para os países em desenvolvimento. O choque do COVID-19 exacerbou restrições existentes para os SDGs e pode desfazer o progresso feito nos últimos 6 anos no investimento em SGG. Isso representa um risco para o cumprimento da Agenda 2030 para o Desenvolvimento Sustentável. Este artigo avalia as tendências globais de investimento e financiamento de SDGs, incluindo a miríada de instrumentos de financiamento lançados para responder à crise de saúde do COVID-19 e seus impactos econômicos e sociais. Ele analisa os principais desafios para a mobilização de fundos, a canalização do investimento para setores SDG e maximização do impacto positivo, bem como dilemas regulatórios na promoção do investimento em SDG. O artigo então desenvolve um conjunto de medidas de política para acelerar o investimento em SDGs, incluindo quatro princípios para orientar o investimento do setor privado, canalizando SDGs em políticas de investimento nacionais e internacionais e estratégias de promoção, aproveitando instrumentos financeiros para o desenvolvimento sustentável, construindo zonas modelo para SDGs especiais e promovendo melhores padrões ESG, conformidade e relatórios.

摘要

对可持续发展目标 (SDG) 的全球投资未能实现缩小发展中国家 2.5 万亿美元年度融资缺口的目标。COVID-19 的冲击加剧了对 SDG 的现有限制，并可能抵消过去六年在 SDG 投资方面取得的进展。这对完成 2030 年可持续发展议程构成了风险。本文评估了 SDG 投资和融资的全球趋势，包括为应对 COVID-19 健康危机及其经济和社会影响而推出的众多融资工具。它分析了调动基金、将投资引导到 SDG 部门、最大限度地发挥积极影响方面的主要挑战，以及促进 SDG 投资的监管困境。文章接着阐述了一套加速投资 SDG 的政策措施，包括指导私营部门投资、将 SDG 纳入国家和国际投资政策和推广战略的主流、利用金融工具促进可持续发展、建立特殊 SDG 模型区并促进更好的 ESG 标准、合规性和报告机制的四项原则。

Zusammenfassung

Die globalen Investitionen in die nachhaltigen Entwicklungsziele (SDGs) bleiben hinter dem Ziel zurück, die jährliche Finanzierungslücke von 2,5 Billionen US-Dollar für Entwicklungsländer zu schließen. Der COVID-19-Schock hat die bestehenden Beschränkungen für die SDGs verschärft und könnte die in den letzten sechs Jahren erzielten Fortschritte bei den SDG-Investitionen zunichte machen. Dies stellt ein Risiko für die Verwirklichung der Agenda 2030 für nachhaltige Entwicklung dar. Das vorliegende Papier bewertet die globalen Trends bei Investitionen in die SDGs und deren Finanzierung, einschließlich der unzähligen Finanzierungsinstrumente, die als Reaktion auf die COVID-19-Gesundheitskrise und ihre wirtschaftlichen und sozialen Auswirkungen eingeführt wurden. Der Artikel analysiert die wichtigsten Herausforderungen bei der Mobilisierung von Geldern, der Lenkung von Investitionen in SDG-Sektoren und der Maximierung positiver Auswirkungen sowie die regulatorischen Dilemmata bei der Förderung von SDG-Investitionen. Der Artikel führt anschließend eine Reihe von politischen Maßnahmen zur Beschleunigung von Investitionen in die SDGs aus, darunter vier Prinzipien zur Steuerung von Investitionen des Privatsektors, die Einbeziehung der SDGs in nationale und internationale Investitionspolitiken und Förderstrategien, die Nutzung von Finanzinstrumenten für nachhaltige Entwicklung, der Aufbau spezieller SDGs-Modellzonen und die Förderung besserer ESG-Standards, Compliance und Berichterstattung.

Corporate uptake of the Sustainable Development Goals: Mere greenwashing or an advent of institutional change?

Addisu A. Lashitew

<https://doi.org/10.1057/s42214-020-00092-4>

The United Nations' Sustainable Development Goals (SDGs) are increasingly used by corporations for benchmarking and communicating their sustainability performance. The SDGs have several features that make them attractive for this purpose, including their universality, specificity and, in many cases, direct linkage with corporate outcomes. Corporations typically disclose their engagement strategies and outcomes voluntarily without the aid of standardized and externally

verified reports. This creates a risk of corporations misusing the SDGs for "greenwashing" and "impact washing" their activities, for example through selective reporting of favorable information. Inaccurate and non-transparent disclosure can also introduce information asymmetries that distort decision-making by investors and other stakeholders. Increasing institutional change towards new measurement frameworks (such as GRI and SASB standards) and regulatory oversight to monitor disclosure (e.g., the EU's Non-Financial Reporting Directive) is likely to improve transparency and reliability in sustainability reporting. This study critically examines the prospects of institutional changes that facilitate the integration, measurement, and reporting of corporate sustainability in general and the SDGs in particular. It also explores emerging innovations in corporate governance and regulation that seek to improve the integration of sustainability issues in corporations and financial markets.

Résumé

Les Objectifs de Développement Durable (*Sustainable Development Goals* - SDGs) de l'Organisation des Nations Unies sont de plus en plus utilisés par les entreprises pour comparer et communiquer leurs performances en matière de développement durable. Les SDGs présentent plusieurs caractéristiques qui les rendent attrayants à cette fin, notamment leur universalité, leur spécificité et, dans de nombreux cas, leur lien direct avec les résultats des entreprises. Celles-ci divulguent généralement volontairement leurs stratégies d'engagement et leurs résultats sans l'aide des rapports standardisés et vérifiés en externe. Cela crée un risque que les entreprises utilisent à mauvais escient les SDGs aux fins d'« écoblanchiment » et de « nettoyage d'impact » de leurs activités, par exemple par le biais de rapports sélectifs d'informations favorables. Une divulgation non transparente et inexacte peut également introduire des asymétries d'information qui faussent la prise de décision des investisseurs et des autres parties prenantes. Le changement institutionnel grandissant vers de nouveaux cadres de mesure (tels les normes GRI et SASB) et une surveillance réglementaire sur la divulgation (par exemple, la directive de l'UE sur les rapports non financiers) est susceptible d'améliorer la transparence et la fiabilité des rapports de développement durable. Cette recherche examine de manière critique les perspectives des changements

institutionnels lesquels facilitent l'intégration, la mesure et la déclaration de la durabilité de l'entreprise en général et des SDGs en particulier. Elle explore également les innovations émergentes en matière de réglementation et de gouvernance d'entreprise, lesquelles visent à améliorer l'intégration des questions de durabilité dans les entreprises et les marchés financiers.

Resumen

Los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas son cada vez más usados por las empresas como *benchmark* y para comunicar su desempeño en sostenibilidad. Los ODS tienen varias características que los hace atractivos para este propósito, incluyendo su universalidad, especificidad, y en muchos casos, vinculación directa con los resultados corporativos. Las empresas divulgan sus estrategias y resultados voluntariamente sin la ayuda de reportes estandarizados y verificados externamente. Esto crea un riesgo para que las empresas usen incorrectamente los ODS para "greenwashing" (lavado verde) e "impact washing" (lavado de impacto) de sus actividades, por ejemplo, a través de informes selectivos de información favorable. La divulgación inexacta y no transparente también puede introducir asimetría de información que distorsiona la toma de decisiones por parte de los inversionistas y otros grupos de interés. El incremento del cambio institucional hacia nuevos marcos regulatorios (como el GRI y los estándares SASB) y la supervisión regulatoria para supervisar la divulgación (por ejemplo, la Directiva de información financiera de la Unión Europea) es probable que mejore la transparencia y la fiabilidad de los reportes de sostenibilidad. Este estudio examina críticamente las perspectivas de cambios institucionales que facilitan la integración, la medición, y el reporte de la sostenibilidad corporativa en general y los ODS en particular. También explora las innovaciones emergentes en gobierno corporativo y la regulación que buscan mejorar la integración de los asuntos de sostenibilidad en las empresas y los mercados financieros.

Resumo

Os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (SDGs) das Nações Unidas são cada vez mais usados por empresas para benchmarking e comunicar seu desempenho em sustentabilidade. Os SDGs apresentam várias características que os tornam

atrativos para esse fim, incluindo sua universalidade, especificidade e, em muitos casos, vinculação direta com os resultados corporativos. Empresas geralmente divulgam suas estratégias de engajamento e resultados voluntariamente, sem o auxílio de relatórios padronizados e verificados externamente. Isso cria o risco de as empresas usarem indevidamente os SDGs para fazerem "lavagem verde" e "lavagem de impacto" em suas atividades, por exemplo, por meio de relatórios seletivos de informações favoráveis. Divulgações imprecisas e não transparentes também podem introduzir assimetrias de informação que distorcem a tomada de decisões de investidores e outros stakeholders. O aumento da mudança institucional em direção a novos modelos de mensuração (como os padrões GRI e SASB) e supervisão regulatória para monitorar a divulgação (por exemplo, a Diretiva de Relatórios Não Financeiros da EU) provavelmente aumentará a transparência e a confiabilidade nos relatórios de sustentabilidade. Este estudo examina criticamente as perspectivas de mudanças institucionais que facilitam a integração, medição e relato da sustentabilidade corporativa em geral e de SDGs em particular. Ele também explora inovações emergentes em governança corporativa e regulação que buscam aprimorar a integração de questões de sustentabilidade em empresas e mercados financeiros.

摘要

联合国可持续发展目标 (SDG) 越来越多地被企业用于衡量和传达其可持续发展绩效。SDG有几个特点使其对这一目的来说具有吸引力,这包括其普遍性、特殊性以及在许多情况下与企业成果的直接联系。企业通常在没有标准化和外部验证报告的帮助下自愿披露其参与策略和成果。这会产生企业滥用SDG为其活动“漂绿”和“刷影响”的风险,例如通过选择性报告有利信息。不准确和不透明的披露也会导致信息不对称,从而扭曲投资者和其他利益相关者的决策。增加对新测量框架(例如GRI和SASB标准)和对监测披露的监管(例如欧盟的非财务报告指令)进行的制度变革可能会提高可持续性报告机制的透明度和可靠性。本研究批判性地调查了促进整合、测量以及对企业可持续性尤其是SDG制度变革报告的前景。它还探讨了公司治理和监管方面旨在改善企业和金融市场可持续性问题的整合的新兴创新。

Zusammenfassung

Die Ziele für nachhaltige Entwicklung (SDGs) der Vereinten Nationen werden zunehmend von

Unternehmen für das Benchmarking und die Kommunikation ihrer Nachhaltigkeitsleistung genutzt. Die SDGs haben mehrere Eigenschaften, die sie für diesen Zweck attraktiv machen, darunter ihre Universalität, Spezifität und in vielen Fällen die direkte Verknüpfung mit den Unternehmensergebnissen. Unternehmen legen ihre Engagement-Strategien und -Ergebnisse in der Regel freiwillig und ohne die Hilfe standardisierter und extern verifizierter Berichte offen. Dies birgt die Gefahr, dass Unternehmen die SDGs für "Greenwashing" und "Impact Washing" ihrer Aktivitäten missbrauchen, zum Beispiel durch selektive Berichterstattung von günstigen Informationen. Eine ungenaue und intransparente Offenlegung kann auch zu Informationsasymmetrien führen, die die Entscheidungsfindung von Investoren und anderen Stakeholdern verzerren. Ein zunehmender institutioneller Wandel hin zu neuen Messrahmen (z.B. GRI- und SASB-Standards) und einer regulatorischen Aufsicht zur Überwachung der Offenlegung (z.B. die EU-Richtlinie zur nichtfinanziellen Berichterstattung) dürfte die Transparenz und Zuverlässigkeit der Nachhaltigkeitsberichterstattung verbessern. Diese Studie untersucht kritisch die Aussichten auf institutionelle Veränderungen, die die Integration, Messung und Berichterstattung von unternehmerischer Nachhaltigkeit im Allgemeinen und den SDGs im Besonderen erleichtern. Sie untersucht auch aufkommende Innovationen in der Unternehmensführung und Regulierung, die darauf abzielen, die Integration von Nachhaltigkeitsthemen in Unternehmen und Finanzmärkten zu verbessern.

VOLUME 4, ISSUE 2

GVC transformation and a new investment landscape in the 2020s: Driving forces, directions, and a forward-looking research and policy agenda
James X. Zhan

<https://doi.org/10.1057/s42214-020-00088-0>

Global value chains (GVCs) will undergo substantive transformation in the decade ahead, reshaping the global trade and investment landscape. The change will be driven by five major forces: economic governance realignment, the new industrial revolution, the sustainability endeavor, corporate accountability, and resilience-oriented restructuring. All of this will present challenges and

opportunities for firms and states alike, leading to an investment-development paradigm shift. This article discusses the five driving forces for the GVC transformation, projects ten broad trends in the evolution of the global trade and investment landscape, and also presents a forward-looking agenda for multi-dimensional research and policy in the decade ahead. It aims at providing a framework for future research that encourages cross-disciplinary collaboration as well as a structured dialogue between academia and policymakers.

Résumé

Les chaînes de valeur globales (*Global Value Chains - GVCs*) subiront une transformation substantielle au cours de la prochaine décennie, remodelant le paysage mondial du commerce et de l'investissement. Le changement sera conduit par cinq forces majeures : le réalignement de la gouvernance économique, la nouvelle révolution industrielle, l'effort de durabilité, la responsabilité des entreprises et la restructuration axée sur la résilience. Tout cela présentera des défis et des opportunités tant pour les entreprises que pour les États, conduisant à un changement de paradigme investissement-développement. Cet article examine les cinq forces motrices de la transformation des GVCs, projette dix grandes tendances dans l'évolution du paysage mondial du commerce et de l'investissement, et présente également un programme prospectif pour la politique et la recherche multi-dimensionnelles au cours de la décennie à venir. Il vise à fournir un cadre pour de futures recherches, lequel encourage la collaboration interdisciplinaire ainsi qu'un dialogue structuré entre le monde académique et les décideurs politiques.

Resumen

Las cadenas de valor globales experimentarán una transformación substancial en el próximo decenio, reconfigurando el panorama global del comercio y la inversión. El cambio será impulsado por cinco fuerzas principales: el realineamiento de la gobernanza económica, la nueva revolución industrial, el esfuerzo de sostenibilidad, la rendición de cuentas corporativa y la reestructuración orientada a la resiliencia. Todo esto presentará desafíos y oportunidades tanto para las empresas como para los estados, lo que conducirá a un cambio de paradigma de inversión y desarrollo. Este artículo discute las cinco fuerzas impulsoras para la

transformación de la cadena de valor global, proyecta diez tendencias generales en la evolución del panorama global del comercio y la inversión, y también presenta una agenda con visión de futuro para la investigación y la política multidimensional de la década que comienza. Su objetivo es proporcionar un marco para la investigación futura que fomente la colaboración interdisciplinaria, así como un diálogo estructurado entre el mundo académico y los formuladores de políticas públicas.

Resumo

Cadeias de valor globais (GVCs) passarão por transformações substanciais na próxima década, remodelando o comércio global e o cenário de investimentos. A mudança será impulsionada por cinco forças principais: realinhamento da governança econômica, a nova revolução industrial, o esforço por sustentabilidade, accountability corporativa e reestruturação orientada para a resiliência. Tudo isso apresentará desafios e oportunidades tanto para empresas quanto estados, levando a uma mudança de paradigma de desenvolvimento de investimento. Este artigo discute as cinco forças motrizes para a transformação das GVCs, projeta dez grandes tendências na evolução do cenário global de comércio e ambiente de investimento e também apresenta uma agenda voltada para o futuro para pesquisas e políticas multidimensionais na próxima década. Seu objetivo é fornecer um modelo para pesquisas futuras que incentive a colaboração interdisciplinar, bem como um diálogo estruturado entre a academia e formuladores de políticas.

摘要

未来十年, 全球价值链 (GVC) 将发生实质性转变, 重塑全球贸易和投资格局。变革将受到五种主要力量的推动: 经济治理调整、新工业革命、可持续发展努力、企业问责制和以韧性为导向的重组。所有这些都将是公司和国家带来挑战和机遇, 导致投资发展的范式转移。本文讨论了GVC转型的五个驱动力, 预测了全球贸易和投资格局演变的十大趋势, 并提出了未来十年多维度的研究和政策的具有前瞻性的议程。它旨在为未来的研究提供一个框架, 鼓励跨学科合作以及学术界和政策制定者之间的结构化对话。

Zusammenfassung

Globale Wertschöpfungsketten (GVCs) werden in der nächsten Dekade einen tiefgreifenden Wandel

erfahren und die globale Handels- und Investitionslandschaft umgestalten. Der Wandel wird von fünf großen Kräften angetrieben: der Neuausrichtung der Wirtschaftspolitik, der neuen industriellen Revolution, dem Streben nach Nachhaltigkeit, der Rechenschaftspflicht von Unternehmen und der resilienzorientierten Umstrukturierung. All dies birgt für Unternehmen und Staaten Herausforderungen und Chancen gleichermaßen und wird zu einem Paradigmenwechsel in der Investitionsentwicklung führen. Dieser Artikel diskutiert die fünf treibenden Kräfte für die GVC-Transformation, beschreibt zehn generelle Trends in der Entwicklung der globalen Handels- und Investitionslandschaft und stellt eine zukunftsorientierte Agenda für multidimensionale Forschung und Politik im kommenden Jahrzehnt vor. Er zielt darauf ab, einen Rahmen für die künftige Forschung zu schaffen, der die disziplinübergreifende Zusammenarbeit sowie einen strukturierten Dialog zwischen Wissenschaft und Politik fördert.

Exogenous and endogenous change in global value chains

Peter J. Buckley

<https://doi.org/10.1057/s42214-021-00110-z>

Zhan (J Int Business Policy <https://doi.org/10.1057/s42214-020-00088-0>, 2021) identifies five major forces that will drive the transformation of global value chains (GVCs) and redefine the global trade and investment landscape. The key to understanding GVCs is to recognize the MNEs that control them. A detailed knowledge of differing contexts is required to predict the outcomes of the dynamic processes identified in his paper, but this must be analyzed on a consistent and coherent theoretical basis. The key argument made in this paper is that the impact of these trends can be traced through exogenous changes that work through the internalization, location, and governance decisions of multinational enterprises (MNEs). MNEs also initiate some of these megatrends directly through the creation of new technologies and products and through their direct influence on civil society and policy at all levels of formulation and implementation. These decisions of MNEs interact and evolve together with pressure from civil society and government policy changes to give outcomes for GVCs that are predictable but will be determined by the context of global, national, and local circumstances.

Résumé

Zhan (J Int Business Policy <https://doi.org/10.1057/s42214-020-00088-0>, 2021) identifie cinq forces majeures qui conduiront à la transformation des chaînes de valeur globales (*Global Value Chains - GVCs*) et redéfiniront le paysage mondial du commerce et de l'investissement. La clé pour comprendre les GVCs consiste à reconnaître les entreprises multinationales (*Multinational Enterprises - MNEs*) qui les contrôlent. Une connaissance approfondie des différents contextes est nécessaire pour prédire les résultats des processus dynamiques identifiés dans son article, mais cela doit être analysé sur une base théorique cohérente et logique. L'argument clé avancé dans cet article est que l'impact de ces tendances peut être retracé à travers des changements exogènes qui agissent à travers les décisions d'intériorisation, de localisation et de gouvernance des MNEs. Celles-ci initient également certaines de ces mégatendances directement par la création des nouveaux produits et technologies, ainsi que par leur influence directe sur la société civile et tous les niveaux de conception et d'implémentation des politiques. Ces décisions des MNEs interagissent et évoluent avec la pression de la société civile et des changements de politique gouvernementale pour transformer les GVCs. Étant prévisibles, ces transformations seront pourtant déterminées par le contexte des circonstances globales, nationales et locales.

Resumen

Zhan (J Int Business Policy <https://doi.org/10.1057/s42214-020-00088-0>, 2021) identifica cinco fuerzas principales que impulsarán la transformación de las cadenas de valor globales (GVC por sus siglas en inglés) y redefinirán el panorama global del comercio y la inversión. La clave para entender las cadenas de valor globales es reconocer a las empresas multinacionales (EMN) que las controlan. Se requiere un conocimiento detallado de los diferentes contextos para predecir los resultados de los procesos dinámicos identificados en su trabajo, pero esto debe ser analizado sobre una base teórica consistente y coherente. El argumento clave que se hace en este artículo académico es que el impacto de estas tendencias se puede rastrear a través de cambios exógenos que funcionan a través de la internalización, la ubicación y las decisiones de gobernanza de las empresas multinacionales (ENS). Las EMN también inician algunas de estas

megatendencias directamente a través de la creación de nuevas tecnologías y productos y mediante su influencia directa en la sociedad civil y las políticas en todos los niveles de formulación y aplicación. Estas decisiones de las EMN interactúan y evolucionan junto con la presión de la sociedad civil y los cambios de política gubernamental para dar resultados para las cadenas de valor globales que sean predecibles pero que estarán determinados por el contexto de las circunstancias globales, nacionales y locales.

Resumo

Zhan (J Int Business Policy <https://doi.org/10.1057/s42214-020-00088-0>, 2021) identifica cinco forças principais que irão conduzir a transformação de cadeias de valor globais (GVCs) e redefine o cenário global de comércio e investimento. A chave para entender GVCs é reconhecer as MNEs que as controlam. Um conhecimento detalhado de diferentes contextos é necessário para prever os resultados dos processos dinâmicos identificados em seu artigo, mas isso deve ser analisado com uma base teórica consistente e coerente. O principal argumento apresentado neste artigo é que o impacto dessas tendências pode ser rastreado por meio de mudanças exógenas que atuam por meio da internalização, localização e decisões de governança de empresas multinacionais (MNEs). MNEs também inician algumas dessas megatendências diretamente por meio da criação de novas tecnologias e produtos, e por meio de sua influência direta na sociedade civil e nas políticas em todos os níveis de formulação e implementação. Essas decisões das MNEs interagem e evoluem junto com a pressão da sociedade civil e mudanças nas políticas governamentais para gerar resultados previsíveis para GVCs, mas que serão determinados pelo contexto das circunstâncias globais, nacionais e locais.

摘要

Zhan (J Int Business Policy <https://doi.org/10.1057/s42214-020-00088-0>, 2021) 确定了将推动全球价值链 (GVC) 转型并重新定义全球贸易和投资格局的五种主要力量。理解GVC的关键是识别控制它们的跨国企业 (MNE)。预测他的论文中所确定的动态过程的结果需要对不同情境的详细知识,但这必须在一致和连贯的理论基础上进行分析。本文提出的关键论点是,这些趋势的影响可以通过MNE的内部化、选址和治理决策所产生的外生变化来追踪。MNE还通过创造新技术和产品,以及通过它们对公民社会和各层面政策的制定和实

施的直接影响，开启了其中的一些大趋势。MNE的这些决策与来自公民社会以及政府政策变化带来的压力相互作用并一起演变，为GVC提供可预测的成果，但将取决于全球、国家和当地情况的情境。

Zusammenfassung

Zhan (J Int Business Policy <https://doi.org/10.1057/s42214-020-00088-0>, 2021) identifiziert fünf Hauptkräfte, die die Transformation der globalen Wertschöpfungsketten (GVCs) vorantreiben und die globale Handels- und Investitionslandschaft neu definieren werden. Der Schlüssel zum Verständnis der GVCs liegt darin, die multinationalen Unternehmen (MNU) zu erkennen, die sie kontrollieren. Um die Ergebnisse der in diesem Papier identifizierten dynamischen Prozesse vorherzusagen zu können, ist eine detaillierte Kenntnis der unterschiedlichen Kontexte erforderlich. Die Analyse sollte dabei auf einer konsistenten und kohärenten theoretischen Basis erfolgen. Das Hauptargument dieses Artikels ist, dass die Auswirkungen dieser Trends auf exogene Veränderungen zurückzuführen sind, welche durch die Internalisierungs-, Standort- und Governance-Entscheidungen von MNU wirken. MNU initiieren einige dieser Megatrends auch direkt durch die Schaffung neuer Technologien und Produkte und durch ihren direkten Einfluss auf die Zivilgesellschaft und die Politik auf allen Ebenen der Formulierung und Umsetzung. Diese Entscheidungen der MNU interagieren und entwickeln sich zusammen mit dem Druck der Zivilgesellschaft und den Änderungen der Regierungspolitik, um Konditionen für die GVCs zu schaffen, die vorhersehbar sind, aber durch den Kontext der globalen, nationalen und lokalen Umstände bestimmt werden.

Going digital multinationals: Navigating economic and social imperatives in a post-pandemic world

Niraja Srinivasan & Lorraine Eden

<https://doi.org/10.1057/s42214-021-00108-7>

The COVID-19 pandemic has intensified the economic imperative facing brick-and-mortar MNEs; i. e., their need to build commercial resilience in response to Industry 4.0 (4IR). The pandemic has also undone progress on the Sustainable Development Goals (SDGs), widened income inequalities, and created a new backlash against digital globalization such that the UN social imperative – the

pledge to leave no one behind by achieving the SDGs by 2030 – now appears an impossible task. Could the “going digital” MNEs that are making substantial investments in 4IR technologies take a socially proactive stance and thereby provide a window of opportunity that would rebuild momentum on the UN social imperative? Our paper explores the possible social impacts of MNE digitalization initiatives, both directly through their corporate social responsibility (CSR) activities and indirectly through their global value and supply chains. Because digitalization can be used for the good but requires adequate harnessing, we argue that three changes are needed to ensure that the going digitals, with the assistance of UN agencies, can simultaneously address their economic imperative and facilitate progress on the UN’s social imperative: (i) revamping the CSR function; (ii) making SDGs “matter”; and (iii) building a new UN–MNE coalition.

Résumé

La pandémie de COVID-19 a intensifié l’impératif économique auquel sont confrontées les entreprises multinationales (*Multinational Enterprises* - MNEs) briques et mortier ; c’est-à-dire leur besoin de construire la résilience commerciale en réponse à l’Industrie 4.0 (4IR). La pandémie a également anéanti les progrès sur les objectifs de développement durable (*Sustainable Development Goals* - SDGs), creusé les inégalités de revenus et créé un nouveau contrecoup contre la globalisation numérique, de telle sorte que l’impératif social de l’Organisation des Nations Unies (*The United Nations* - UN) - l’engagement de ne laisser personne de côté en réalisant les SDGs d’ici 2030 - apparaît maintenant comme une tâche impossible. Les MNEs en transition numérique qui investissent considérablement dans les technologies 4IR pourraient-elles adopter une posture socialement proactive et ainsi offrir une fenêtre d’opportunité susceptible de redonner de l’élan à l’impératif social de l’UN ? Notre article explore les impacts sociaux possibles des initiatives de numérisation des MNEs, à la fois directement à travers leurs activités de responsabilité sociale des entreprises (*Corporate Social Responsibility* - CSR) et indirectement à travers leurs chaînes de valeur et d’approvisionnement globales. Étant donné que la numérisation peut être utilisée pour le bien, mais nécessite une exploitation adéquate, nous argumentons que trois changements sont nécessaires pour garantir que les MNEs en transition

numérique, avec l'aide des agences de l'UN, peuvent simultanément répondre à leur impératif économique et faciliter les progrès sur l'impératif social de l'UN : (i) la refonte de la fonction CSR ; (ii) donner de l'importance aux SDGs ; et (iii) la constitution d'une nouvelle coalition UN-MNE.

Resumen

La pandemia de COVID-19 ha intensificado el imperativo económico que enfrentan las empresas multinacionales de productos tangibles; es decir, su necesidad de construir resiliencia comercial en respuesta a la Industria 4.0 (Cuarta Revolución Industrial). La pandemia también ha deshecho el progreso en los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), ha ampliado las desigualdades de ingresos y ha creado una nueva reacción violenta contra la globalización digital, de tal manera que el imperativo social de la ONU —el compromiso de no dejar a nadie atrás mediante el logro de los ODS para 2030— ahora parece una tarea imposible. ¿Podrían las empresas multinacionales en camino a la “digitalización” que están realizando inversiones sustanciales en tecnologías de la Cuarta Revolución Industrial adoptar una postura socialmente proactiva y, por lo tanto, proporcionar una ventana de oportunidad que reconstruya el ímpetu social de las Naciones Unidas? Nuestro artículo académico explora los posibles impactos sociales de las iniciativas de digitalización de las empresas multinacionales, tanto directamente a través de sus actividades de responsabilidad social empresarial (RSE) como indirectamente a través de sus cadenas globales de valor y suministro. Debido a que la digitalización se puede utilizar para el bien, pero requiere un aprovechamiento adecuado, sostenemos que se necesitan tres cambios para garantizar que los digitales en marcha, con la asistencia de las agencias de las Naciones Unidas, puedan abordar simultáneamente su imperativo económico y facilitar el progreso en el imperativo social de las Naciones Unidas: (i) modernizar la función de RSE; (ii) hacer que los ODS sean “importantes”; y (iii) la creación de una nueva coalición entre las Naciones Unidas y las empresas multinacionales.

Resumo

A pandemia COVID-19 intensificou o imperativo econômico enfrentado pelas MNEs físicas; ou seja, sua necessidade de construir resiliência comercial em resposta à Indústria 4.0 (4IR). A pandemia

também desfez o avanço nos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (SDGs), ampliou desigualdades de renda e criou uma nova reação contra a globalização digital de tal forma que o imperativo social da ONU - a promessa de não deixar ninguém para trás ao atingir os SDGs até 2030 - agora aparece uma tarefa impossível. MNEs que estão “se tornando digitais” e que estão fazendo investimentos substanciais em tecnologias 4IR poderiam assumir uma postura socialmente proativa e, assim, fornecer uma janela de oportunidade que reconstruiria o ímpeto do imperativo social da ONU? Nosso artigo explora os possíveis impactos sociais das iniciativas de digitalização das MNEs, tanto diretamente por meio de suas atividades de responsabilidade social corporativa (CSR), quanto indiretamente por meio de suas cadeias globais de valor e suprimento. Como a digitalização pode ser usada para o bem, mas requer controle adequado, argumentamos que três mudanças são necessárias para assegurar que as empresas que se tornam digitais, com a assistência de agências da ONU, possam abordar simultaneamente seu imperativo econômico e facilitar o progresso no imperativo social da ONU: (i) reformulação da função CSR; (ii) tornar os SDGs “relevantes”; e (iii) construir uma nova coalizão UN – MNE.

摘要

COVID-19 大流行加剧了实体跨国企业(MNE)所面临的经济紧迫性; 即它们需要建立商业韧性以响应工业 4.0 (4IR) 大流行还抵消了可持续发展目标 (SDGs) 的进展, 扩大了收入不平等, 并引发了对数字全球化的新反弹, 以至于联合国社会紧迫性——在 2030 年之前实现SDG以不让任何人掉队的承诺——现在貌似是一项不可能完成的任务 正在对 4IR 技术进行大量投资的 “走向数字化”的MNE能否采取积极主动的社会立场, 从而提供一个机会之窗, 以重建解决联合国社会紧迫性的势头?我们的文章探讨了MNE数字化倡议通过其直接的企业社会责任 (CSR) 活动和间接的全球价值链和供应链所可能产生的社会影响 由于数字化的使用可以为善, 但需充分的驾驭, 我们认为要进行三项变革, 以确保在联合国机构的帮助下, 数字化能够同时解决其经济紧迫性和促进联合国社会紧迫性的进展: (i) 改造CSR职能; (ii) 使SDG变得 “重要”; (iii) 建立一个新的联合国(UN)-跨国企业(MNE)联盟

Zusammenfassung

Die COVID-19-Pandemie hat den wirtschaftlichen Imperativ verschärft, mit dem sich multinationale Unternehmen aus dem stationären Handel

konfrontiert sehen, d. h. ihre Notwendigkeit, als Reaktion auf die Industrie 4.0 (4IR) kommerzielle Widerstandsfähigkeit aufzubauen. Die Pandemie hat auch die Fortschritte bei den Zielen für nachhaltige Entwicklung (SDGs) zunichte gemacht, die Einkommensunterschiede vergrößert und eine neue Gegenbewegung gegen die digitale Globalisierung ausgelöst, sodass der soziale Imperativ der Vereinten Nationen - das Versprechen, niemanden zurückzulassen, indem die SDGs bis 2030 erreicht werden - nun eine unmögliche Aufgabe zu sein scheint. Könnten die multinationalen Unternehmen, die in 4IR-Technologien investieren, eine sozial proaktive Haltung einnehmen und damit eine Chance bieten, den sozialen Imperativ der UN wieder in Schwung zu bringen? Unser Beitrag untersucht die möglichen sozialen Auswirkungen von MNE-Digitalisierungsinitiativen, sowohl direkt durch ihre Corporate Social Responsibility (CSR)-Aktivitäten als auch indirekt durch ihre globalen Wertschöpfungs- und Lieferketten. Da die Digitalisierung für das Gute genutzt werden kann, aber eine adäquate Nutzung erfordert, argumentieren wir, dass drei Veränderungen notwendig sind, um sicherzustellen, dass die "Going Digitals" mit der Unterstützung von UN-Organisationen gleichzeitig ihren wirtschaftlichen Imperativ erfüllen und Fortschritte beim sozialen Imperativ der UN ermöglichen können: (i) die Neugestaltung der CSR-Funktion; (ii) die SDGs relevant machen; und (iii) den Aufbau einer neuen UN-MNE-Koalition.

Improving the distribution of FDI benefits: The need for policy-oriented research, advice, and advocacy

Karl Sauvart

<https://doi.org/10.1057/s42214-021-00109-6>

This article explores the different ways in which governments can increase the benefits of FDI and manage the relationship between governments and international investors in a mutually beneficial manner. It focusses on three concrete policy fields in which discussions are afoot that bear on this issue, and where opportunities to exercise influence exist: encouraging more sustainable FDI; enhancing the distribution of benefits associated with FDI; and anchoring sustainable FDI, corporate social responsibility, and responsible business conduct in the international investment law and policy regime and, specifically, in the context of the negotiations of an Investment Facilitation Framework for

Development at the WTO. These are examples of policy areas that warrant attention, with a view toward scholars seeking to influence the way in which they are tackled, through applied multidisciplinary policy-oriented research, concrete recommendations, and targeted advocacy.

Résumé

Cet article explore les différentes manières dont les gouvernements peuvent accroître les bénéfices de l'investissement direct à l'étranger (*Foreign Direct Investment* - FDI) et gérer de manière mutuellement bénéfique les relations entre les gouvernements et les investisseurs internationaux. Il se focalise sur trois domaines politiques concrets dans lesquels les discussions relatives à cette question sont en cours, et où existent des opportunités d'exercer une influence : (i) encourager des FDI plus durables ; (ii) améliorer la répartition des bénéfices associés au FDI ; et (iii) ancrer le FDI durable, la responsabilité sociale des entreprises et la conduite commerciale responsable dans le droit international de l'investissement et le régime politique et, plus particulièrement, dans le contexte des négociations d'un cadre de facilitation de l'investissement pour le développement à l'Organisation Mondiale du Commerce. Il s'agit d'exemples de domaines politiques qui méritent une attention particulière et sont destinés aux chercheurs désireux d'influencer la manière dont ils sont abordés, par les biais de recherches multidisciplinaires appliquées axées sur les politiques, de recommandations concrètes et d'un plaidoyer ciblé.

Resumen

Este artículo explora las diferentes formas en que los gobiernos pueden aumentar los beneficios de la inversión extranjera directa y gestionar la relación entre los gobiernos y los inversionistas internacionales de una manera mutuamente beneficiosa. Se enfoca en tres esferas de política concretas en las que se están llevando a cabo debates sobre esta cuestión y en las que existen oportunidades para ejercer influencia: el fomento de una inversión extranjera directa más sostenible; mejorar la distribución de los beneficios asociados con la inversión extranjera directa; y el arraigo de la inversión extranjera directa sostenible, la responsabilidad social de las empresas y la conducta empresarial responsable en la legislación de inversión internacional y el régimen político y específicamente en el

contexto de las negociaciones de un marco de marco de facilitación de las inversiones para el desarrollo en la Organización Mundial del Comercio. Estos son ejemplos de áreas de política que merecen atención, con miras a los académicos que buscan influir en la forma en que se abordan, a través de la investigación multidisciplinaria orientada a políticas aplicadas, recomendaciones concretas y cabildeo focalizado.

Resumo

Este artigo explora as diferentes maneiras pelas quais os governos podem aumentar os benefícios do FDI e administrar o relacionamento entre governos e investidores internacionais de maneira mutuamente benéfica. Ele se concentra em três campos concretos de políticas em que discussões estão em andamento sobre esta questão, e onde existem oportunidades para exercer influência: encorajar FDI mais sustentável; aumentar a distribuição de benefícios associados ao FDI; e ancorar o FDI sustentável, a responsabilidade social corporativa e a conduta empresarial responsável na legislação sobre investimento internacional e regime de políticas e, especificamente, no contexto das negociações de um modelo de Facilitação de Investimentos para o Desenvolvimento na WTO. Esses são exemplos de áreas de políticas que merecem atenção, com vistas a acadêmicos que buscam influenciar a maneira como são abordadas, por meio de pesquisas multidisciplinares aplicadas orientadas para políticas, recomendações concretas e advocacia direcionada.

摘要

本文探讨了政府可以通过哪些不同方式增加 外国直接投资(FDI) 的收益, 并以互利的方式管理政府与国际投资者之间的关系 它侧重于三个具体的政策领域, 这些领域正在进行与这个问题有关的讨论, 并且存在施加影响的机会: 鼓励更可持续的FDI; 加强与FDI相关的利益分配; 并将可持续FDI、企业社会责任和负责任的商业行为纳入国际投资法和政策制度, 特别是在世贸组织(WTO)投资便利化发展框架谈判的情境下 这些都是值得关注的政策领域的例子, 针对的是寻求通过应用的多学科政策导向研究、具体建议和有针对性的倡导来影响解决这些问题的方式的学者

Zusammenfassung

Dieser Artikel untersucht die verschiedenen Möglichkeiten von Regierungen die Vorteile von

ausländischen Direktinvestitionen (FDI) zu erhöhen und die Beziehung zwischen Regierungen und internationalen Investoren in einer für beide Seiten vorteilhaften Weise gestalten können. Er konzentriert sich auf drei konkrete Politikfelder, in denen Diskussionen zu diesem Thema stattfinden und in denen Möglichkeiten der Einflussnahme bestehen: die Förderung nachhaltigerer FDI; die Verbesserung der Verteilung von FDI-Vorteilen; und die Verknüpfung von nachhaltigen FDI, sozialer Verantwortung von Unternehmen und verantwortungsvollem Geschäftsgebaren im internationalen Investitionsrecht und in der internationalen Investitionspolitik, insbesondere im Kontext der Verhandlungen über ein Rahmenwerk zur Erleichterung von Investitionen für Entwicklung bei der WTO. Diese Politikbereiche verdienen Aufmerksamkeit in Hinblick auf den Versuch von Wissenschaftlern die Art und Weise zu beeinflussen, mit der solche Probleme angegangen werden, insbesondere durch angewandte multidisziplinäre politikorientierte Forschung, konkrete Empfehlungen und gezielte Lobbyarbeit.

Trade policy shocks in the UK textile and apparel value chain: Firm perceptions of Brexit uncertainty

Patrizia Casadei & Simona Iammarino

<https://doi.org/10.1057/s42214-020-00097-z>

Since the 2008 economic and financial crisis, the rise of populism and nationalism has been associated with increased protectionism and policy uncertainty in the world trade system, with profound side effects for international business (IB) activities and global value chains (GVCs). The aim of this paper is to investigate the way trade policy uncertainty linked to Brexit has affected firms' behaviors along the GVC of the UK textile and apparel (T&A) industry. We draw upon data from an original survey carried out between June 2019 and January 2020 with 688 firms amongst UK T&A manufacturers, designers, and retailers to grasp their perception of Brexit uncertainty. We show that the uncertainty over trade policy between the UK and the EU – started in the wake of the 2016 referendum – has affected a significant number of firms operating upstream and downstream of the UK T&A value chain, which shows clear signs of ongoing restructuring. Our findings also provide some preliminary evidence of the way the (perceived) effects of trade policy uncertainty may vary

depending on firms' position, production phase, and degree of integration in the GVC. Policy directions for supporting the UK T&A value chain post-Brexit and implications for future IB research are discussed.

Résumé

Depuis la crise économique et financière de 2008, la montée du populisme et du nationalisme a été associée à un protectionnisme accru et à une incertitude politique dans le système commercial mondial, avec des effets secondaires profonds sur les affaires internationales (International Business - IB) et les chaînes de valeur globales (Global Value Chains - GVCs). Cet article vise à étudier la manière dont l'incertitude de la politique commerciale liée au Brexit a influé sur les comportements des entreprises le long de la GVC de l'industrie britannique du textile et de l'habillement (Textile & Apparel - T&A). Nous nous appuyons sur les données d'une enquête originale réalisée entre juin 2019 et janvier 2020 auprès de 688 entreprises parmi les fabricants, designers et détaillants britanniques de T&A, afin de comprendre leur perception de l'incertitude du Brexit. Nous démontrons que l'incertitude liée à la politique commerciale entre le Royaume-Uni et l'UE - déclenchée à la suite du référendum de 2016 - a influé sur un nombre important d'entreprises opérant en amont et en aval de la chaîne de valeur britannique de T&A, laquelle montre des signes clairs de restructuration continue. Nos résultats apportent également des évidences préliminaires de la manière dont les effets (perçus) de l'incertitude de la politique commerciale peuvent varier en fonction de la position des entreprises, de la phase de production et du degré d'intégration dans la GVC. Sont également discutées les implications pour de futures recherches en IB et les orientations politiques destinées à soutenir la chaîne de valeur britannique de T&A après le Brexit.

Resumen

Desde la crisis económica y financiera del 2008, el auge del populismo y el nacionalismo se ha asociado con un aumento del proteccionismo y la incertidumbre política en el sistema de comercio mundial, con profundos efectos secundarios para las actividades empresariales internacionales y las cadenas de valor globales. El objetivo de este trabajo es investigar la forma en que la incertidumbre de la

política comercial vinculada al Brexit ha afectado a los comportamientos de las empresas a lo largo de las cadenas de valor globales de la industria textil y de prendas de vestir del Reino Unido. Nos basamos en datos de una encuesta original realizada entre junio de 2019 y enero de 2020 con 688 empresas entre fabricantes, diseñadores y minoristas de la industria textil y de prendas de vestir del Reino Unido para comprender su percepción de la incertidumbre del Brexit. Mostramos que la incertidumbre sobre la política comercial entre el Reino Unido y la Unión Europea, iniciada a raíz del referéndum de 2016, ha afectado a un número significativo de empresas que operan aguas arriba y aguas abajo de la cadena de valor de la industria textil y de prendas de vestir del Reino Unido, lo que muestra signos claros de una reestructuración en curso. Nuestros hallazgos también proporcionan algunas evidencias preliminares de la forma en que los efectos (percibidos) de la incertidumbre en materia de política comercial pueden variar en función de la posición de las empresas, la fase de producción y el grado de integración en la cadena de valor global. Las directrices políticas para apoyar la cadena de valor de la industria textil y de prendas de vestir del Reino Unido después del Brexit y las implicaciones para futuras investigaciones en Negocios Internacionales son discutidas.

Resumo

Desde a crise econômica e financeira de 2008, o aumento do populismo e nacionalismo tem sido associado ao aumento do protecionismo e da incerteza política no sistema de comércio mundial, com profundos efeitos colaterais para as atividades de negócios internacionais (IB) e cadeias de valor globais (GVCs). O objetivo deste artigo é investigar como a incerteza da política comercial associada ao Brexit afetou o comportamento de empresas ao longo das GVC da indústria têxtil e de vestuário (T&A) do Reino Unido. Utilizamos dados de uma pesquisa original realizada entre junho de 2019 e janeiro de 2020 com 688 empresas entre fabricantes, designers e varejistas de T&A do Reino Unido para entender sua percepção sobre a incerteza do Brexit. Mostramos que a incerteza sobre a política comercial entre o Reino Unido e a EU - iniciada na sequência do referendo de 2016 - afetou um número significativo de empresas que operam a montante e a jusante da cadeia de valor de T&A do Reino Unido, o que mostra sinais claros de reestruturação em curso. Nossos resultados também

fornecem algumas evidências preliminares de como os efeitos (percebidos) da incerteza da política comercial podem variar dependendo da posição das empresas, fase de produção e grau de integração na GVC. Orientações de políticas para apoiar a cadeia de valor de T&A do Reino Unido pós-Brexit e implicações para pesquisas futuras de IB são discutidas.

摘要

自 2008 年经济和金融危机以来, 民粹主义和民族主义的兴起与世界贸易体系中的保护主义和政策不确定性的增加有关, 这对国际商业 (IB) 活动和全球价值链 (GVC) 产生了深远的副作用。本文的目的是调查与英国脱欧相关的贸易政策的不确定性如何影响英国纺织和服装 (T&A) 行业 GVC 沿线的公司行为。我们借鉴 2019 年 6 月至 2020 年 1 月期间对英国 T&A 制造商、设计商和零售商中的 688 家公司进行的原始调查的数据来掌握他们对英国脱欧不确定性的看法。我们表明, 英国和欧盟之间贸易政策的不确定性——始于 2016 年公投之后——已经影响到大量在英国 T&A 价值链上游和下游运营的公司, 这显示出正在进行重组的明显迹象。我们的研究发现还提供了一些初步证据, 证明 (所感知的) 贸易政策不确定性的影响可能因公司的地位、生产阶段和 GVC 的整合程度而异。讨论了英国脱欧后支持英国 T&A 价值链的政策方向以及对未来 IB 研究的启示。

Zusammenfassung

Seit der Wirtschafts- und Finanzkrise von 2008 wird der Aufstieg von Populismus und Nationalismus mit verstärktem Protektionismus und politischer Unsicherheit im Welthandelssystem in Verbindung gebracht, was tiefgreifende Auswirkungen auf internationale Geschäftsaktivitäten und globale Wertschöpfungsketten (GVCs) hat. Ziel dieses Beitrags ist es, zu untersuchen, wie sich die mit dem Brexit verbundene handelspolitische Unsicherheit auf das Verhalten von Unternehmen entlang der GVC der britischen Textil- und Bekleidungsindustrie (T&A) ausgewirkt hat. Wir stützen uns auf Daten aus einer Umfrage, die zwischen Juni 2019 und Januar 2020 mit 688 Unternehmen, vornehmlich britischen T&A-Herstellern, Designern und Einzelhändlern, durchgeführt wurde, um ihre Wahrnehmung der Brexit-Unsicherheit zu erfassen. Wir zeigen, dass die Unsicherheit über die Handelspolitik zwischen dem Vereinigten Königreich und der EU - die nach dem Referendum von 2016 begann - eine erhebliche Anzahl von Unternehmen betroffen hat, die in der britischen T&A-

Wertschöpfungskette vor- und nachgelagert sind, was deutliche Anzeichen für eine anhaltende Umstrukturierung aufzeigt. Unsere Ergebnisse liefern auch einige vorläufige Belege dafür, wie die (wahrgenommenen) Auswirkungen der handelspolitischen Unsicherheit je nach Position der Unternehmen, Produktionsphase und Integrationsgrad in der GVC variieren können. Es werden politische Maßnahmen zur Unterstützung der britischen T&A-Wertschöpfungskette nach dem Brexit und Implikationen für die zukünftige IB-Forschung diskutiert.

Group subsidiaries, tax minimization and offshore financial centres: Mapping organizational structures to establish the 'in-betweeners' advantage

Richard Phillips, Hannah Petersen & Ronen Palan

<https://doi.org/10.1057/s42214-020-00069-3>

International business and public policy research have examined the techniques that multinational enterprises (MNEs) use to shift revenues to subsidiaries in offshore financial centres (OFCs) in order to minimize tax liability and arbitrage for their advantage. While study of such tax arbitrage strategies has looked to geographical locations and legal dimensions to better understand these strategies, it has ignored the structural and organizational relationship between MNEs and their subsidiaries. We define two distinct types of OFC-based corporate entities based on their location among and apparent control over other MNE affiliates: 'stand-alone' OFCs at the end of a chain of MNE subsidiaries; and 'in-betweeners' OFCs with equity control over further entities and hence apparent flexibility to redirect profits to other MNE subsidiaries further down the chain. We hypothesize that when MNEs have in-betweeners OFCs controlling a substantial share of overall MNE profits, this indicates greater MNE interest in aggressive tax planning (ATP). We then evaluate empirical support for our claims based on an 'equity mapping' approach identifying stand-alone and in-betweeners OFCs in 100 of the largest MNEs operating globally. This study demonstrates that a key factor determining tax arbitrage is not the amount of value registered on OFC subsidiaries' balance sheets, but rather the portion of the group's operating revenues and net income controlled by OFC subsidiaries. National taxing authorities could benefit from tracking in-betweeners OFC locations

and behaviour to counter ATP strategies, decrease sovereign arbitrage, and increase MNE tax revenue.

Résumé

La recherche sur les affaires internationales et les politiques publiques a examiné les techniques que les entreprises multinationales (*Multinational Enterprises* - MNEs) utilisent pour transférer des revenus vers les filiales dans des centres financiers extraterritoriaux (*Offshore Financial Centres* - OFCs) et ainsi minimiser à leur avantage l'obligation et l'arbitrage fiscaux. Alors que la recherche portée sur de telles stratégies d'arbitrage fiscal s'est penchée sur les localisations géographiques et les dimensions juridiques pour mieux les comprendre, elle a ignoré la relation organisationnelle et structurelle entre les MNEs et leurs filiales. Nous définissons deux types distincts d'entités basées sur les OFC en fonction de leur localisation parmi et de leur contrôle apparent sur d'autres filiales de la MNE : les OFC 'stand-alone' situées à la fin d'une chaîne de filiales de la MNE ; et les OFC 'in-betweener' avec un contrôle des capitaux propres sur d'autres entités et donc une flexibilité apparente pour rediriger les bénéfices vers d'autres filiales de la MNE situées plus loin dans la chaîne. Nous émettons l'hypothèse que lorsque les MNEs ont les OFC 'in-betweener' contrôlant une part substantielle des profits globaux des MNEs, cela indique un plus grand intérêt des MNEs pour la planification fiscale agressive (*Aggressive Tax Planning* - ATP). Nous évaluons ensuite l'appui empirique de nos propositions dans une approche basée sur la cartographie des capitaux propres visant à identifier les OFCs 'stand-alone' et 'in-betweener' dans 100 des plus grandes MNEs opérant à l'échelle globale. Cette recherche démontre que ce n'est pas le montant de la valeur inscrit aux bilans des filiales OFC qui constitue un facteur déterminant de l'arbitrage fiscal, mais plutôt la part des produits d'exploitation et du résultat net du groupe contrôlée par les filiales OFC. Les autorités fiscales nationales pourraient tirer parti du suivi des localisations et du comportement des OFC 'in-betweener' afin de contrer les stratégies ATP, réduire l'arbitrage souverain et augmenter les recettes fiscales des MNEs.

Resumen

Las investigaciones sobre negocios internacionales y políticas públicas han examinado las técnicas que utilizan las empresas multinacionales (EMN) para

transferir los ingresos a las filiales en centros financieros con ventajas fiscales (centros financieros offshore, OFC por sus siglas en inglés) con el fin de reducir al mínimo la responsabilidad y el arbitraje fiscal en su beneficio. Si bien el estudio de tales estrategias de arbitraje fiscal ha analizado las ubicaciones geográficas y las dimensiones legales para comprender mejor estas estrategias, ha ignorado la relación estructural y organizacional entre las empresas multinacionales y sus filiales. Definimos dos tipos distintos de entidades corporativas basadas en los centros financieros con ventajas fiscales en función de su ubicación y control aparente sobre otras filiales de empresas multinacionales: los centros financieros con ventajas fiscales "independientes" al final de una cadena de filiales de las empresas; y los centros financieros con ventajas fiscales "intermediarios" con control del capital sobre otras entidades y, por lo tanto, aparente flexibilidad para redirigir los beneficios a otras filiales de empresas de servicios de mercado más adelante en la cadena. Planteamos la hipótesis de que cuando las empresas multinacionales tienen centros financieros con ventajas fiscales intermediarios que controlan una parte sustancial del porcentaje de ganancias de las empresas multinacionales, esto indica un mayor interés por parte de la EMN en una planeación fiscal agresiva. A continuación, evaluamos el apoyo empírico a nuestras afirmaciones sobre la base de un enfoque de "mapeo de capitales" que identifica a los centros financieros con ventajas fiscales independientes y intermediarios en 100 de las mayores empresas multinacionales que operan globalmente. Este estudio demuestra que un factor clave que determina el arbitraje fiscal no es la cantidad de valor registrada en los balances de las filiales en los centros financieros con ventajas fiscales, sino más bien la parte de los ingresos operativos del grupo y los ingresos netos controlados por las filiales en los centros financieros con ventajas fiscales. Las autoridades tributarias nacionales podrían beneficiarse del seguimiento de las ubicaciones y el comportamiento de los centros financieros con ventajas fiscales para contrarrestar las estrategias de planeación fiscal agresiva, disminuir el arbitraje soberano y aumentar los ingresos tributarios de las multinacionales.

Resumo

Pesquisas de negócios internacionais e políticas públicas examinaram as técnicas que empresas

multinacionais (MNEs) usam para transferir receitas para subsidiárias em centros financeiros offshore (OFCs), a fim de em seu benefício minimizar a carga tributária e a arbitragem. Embora a pesquisa de tais estratégias de arbitragem tributária tenha olhado para localizações geográficas e dimensões legais para melhor compreender essas estratégias, ela ignorou a relação estrutural e organizacional entre MNEs e suas subsidiárias. Definimos dois tipos distintos de entidades corporativas baseadas em OFC com base em sua localização e controle aparente sobre outras afiliadas da MNE: OFCs “independentes” no final de uma cadeia de subsidiárias de MNE; e OFCs “intermediários” com controle acionário sobre outras entidades e, portanto, flexibilidade aparente para redirecionar os lucros para outras subsidiárias da MNE mais abaixo na cadeia. Nossa hipótese é que, quando MNEs têm OFCs intermediários controlando uma parte substancial dos lucros globais das MNEs, isso indica um maior interesse das MNEs no planejamento tributário agressivo (ATP). Em seguida, avaliamos o suporte empírico para nossas reivindicações com base em uma abordagem de “mapeamento de patrimônio” identificando OFCs autônomos e intermediários em 100 das maiores MNEs operando globalmente. Este estudo demonstra que um fator chave na determinação da arbitragem fiscal não é o valor registrado nos balanços das subsidiárias da OFC, mas sim a fração das receitas operacionais e do lucro líquido do grupo controlado pelas subsidiárias OFC. Autoridades tributárias nacionais poderiam se beneficiar do rastreamento das localizações e comportamentos de OFC intermediários para combater estratégias de ATP, diminuir a arbitragem soberana e aumentar a receita tributária de MNEs.

摘要

国际商业和公共政策研究已经研究了跨国企业 (MNEs) 用于将收入转移到离岸金融中心 (OFCs) 的子公司以尽量减少税收负担和套汇的技术。虽然对此类税收套汇策略的研究着眼于地理位置和法律维度以更好地理解这些策略，但它忽略了MNE与其子公司之间在结构和组织上的关系。我们根据它们在其它MNE附属公司之间的位置和对它们的明显控制，定义了两种不同类型的基于 OFC 的公司实体：位于MNE子公司链末端的“独立” OFC和对其它实体拥有控股权的“中间” OFC，因此显然可以灵活地将利润重新定向到更下游的其它MNE子公司。我们假设，当MNE拥有控制MNE整体利润很大一部分的中间 OFC 时，这表明MNE对激进的税收筹划 (ATP) 更感兴趣。我们然后根据“股权映

射”方法评估对我们主张的实证支持，确定全球运营的最大MNE中的100家独立和中间 OFC。本研究表明，决定税收套汇的关键因素不是 OFC 子公司资产负债表上登记的价值金额，而是 OFC 子公司控制的集团营业收入和净收入的部分。国家税务局可从跟踪中间 OFC 的位置和行为中受益，以应对 ATP 策略、减少主权套和增加MNE税收。

Zusammenfassung

International Business und Politikforschung haben die Techniken untersucht, mit denen multinationale Unternehmen (MNEs) ihre Einnahmen zu Tochtergesellschaften in Offshore-Finanzzentren (OFCs) verlagern, um ihre Steuerpflicht zu minimieren und zu ihrem Vorteil zu arbitrieren. Während die Untersuchung solcher Steuerarbitrage-Strategien geografische Standorte und rechtliche Dimensionen in den Blick genommen hat, um diese Strategien besser zu verstehen, wurde die strukturelle und organisatorische Beziehung zwischen multinationalen Unternehmen und ihren Tochtergesellschaften ignoriert. Wir definieren zwei verschiedene Arten von OFC-basierten Unternehmenseinheiten auf der Grundlage ihres Standorts inmitten von und ihrer offensichtlichen Kontrolle über andere MNE-Tochtergesellschaften: “eigenständige” OFCs am Ende einer Kette von MNE-Tochtergesellschaften und “dazwischen liegende” OFCs mit Kapitalbeteiligung an weiteren Einheiten und damit scheinbarer Flexibilität, Gewinne zu anderen MNE-Tochtergesellschaften weiter unten in der Kette umzuleiten. Wir stellen die Hypothese auf, dass multinationale Konzerne mit zwischengeschalteten OFCs, die einen beträchtlichen Anteil der gesamten multinationalen Gewinne kontrollieren, ein größeres Interesse an aggressiver Steuerplanung (ATP) aufweisen. Wir evaluieren die empirische Unterstützung für unsere Behauptungen auf der Grundlage eines “Equity Mapping”-Ansatzes, der eigenständige und zwischengeschaltete OFCs in 100 der größten weltweit operierenden MNEs identifiziert. Diese Studie zeigt, dass ein Schlüsselfaktor für Steuerarbitrage nicht die Höhe des in den Bilanzen der OFC-Tochtergesellschaften registrierten Wertes ist, sondern vielmehr der Anteil der Betriebseinnahmen und des Nettoeinkommens des Konzerns, der von OFC-Tochtergesellschaften kontrolliert wird. Nationale Steuerbehörden könnten davon profitieren, wenn sie die Standorte und das Verhalten von OFC-Töchtern verfolgen, um ATP-Strategien

entgegenzuwirken, die uneingeschränkte Arbitrage zu verringern und die Steuereinnahmen durch multinationale Unternehmen zu erhöhen.

Trade agreement depth, foreign direct investment, and the moderating role of property rights

Jonas Gamso & Robert Grosse

<https://doi.org/10.1057/s42214-020-00061-x>

In this study, we theorize that preferential trade agreements (PTAs) send two distinct signals to foreign direct investors. At the first tier, a PTA signals that member states will maintain stable and peaceful relations with one another, making overt host-state hostility toward investors headquartered in member countries unlikely. At the second tier, a PTA can signal that investments will be safe from subtler meddling that infringes on property rights. While any PTA sends the first-tier signal, only deep PTAs with provisions such as investor-state dispute settlement mechanisms and property rights protections provide this second-tier signal. The second-tier signal is especially important to investors in countries where property rights are weak, as the extra protections provided by a deeper agreement can substitute for those that are missing at the domestic level. We find empirical support for our argument: PTA depth is positively associated with FDI between member countries, but the association weakens as property rights laws in host countries increase in strength. These findings suggest that governments can attract higher levels of FDI through comprehensive trade agreements, as opposed to shallow PTAs, when domestic policies are not sufficient. However, shallow agreements suffice where domestic policy already protects property rights.

Résumé

Dans cette recherche, nous élaborons la théorie selon laquelle les accords commerciaux préférentiels (*Preferential Trade Agreements* - PTAs) envoient deux signaux distincts aux investisseurs directs étrangers. Au premier niveau, un PTA indique que les États membres maintiendront des relations pacifiques et stables entre eux, rendant peu probable l'hostilité manifeste de l'État hôte envers les investisseurs ayant leur siège dans les pays membres. Au second niveau, un PTA peut signaler que

les investissements seront à l'abri d'une ingérence plus subtile qui enfreint les droits de propriété. Alors que tout PTA envoie le signal de premier niveau, seuls les PTAs approfondis comportant les dispositions telles que des mécanismes de règlement des différends investisseur-état et des protections des droits de propriété transmettent ce signal de second niveau. Ce dernier est particulièrement important pour les investisseurs dans les pays où les droits de propriété sont faibles, car les protections supplémentaires fournies par un accord plus approfondi peuvent remplacer celles qui manquent au niveau domestique. Notre résultat empirique corrobore notre argument : la profondeur du PTA est positivement associée à l'investissement direct à l'étranger entre les pays membres, mais l'association s'affaiblit à mesure que les lois sur les droits de propriété dans les pays d'accueil se renforcent. Ces résultats suggèrent que lorsque les politiques domestiques ne sont pas suffisantes, les gouvernements peuvent attirer des niveaux plus élevés d'investissement direct à l'étranger par des accords commerciaux complets et non pas par des PTAs superficiels. Néanmoins, ces derniers suffisent lorsque la politique domestique protège déjà les droits de propriété.

Resumen

En este estudio, teorizamos que los acuerdos comerciales preferenciales (ACP) envían dos señales distintivas a los inversionistas extranjeros directos. En el primer nivel, un acuerdo comercial preferencial indica que los Estados miembros mantendrán relaciones estables y pacíficas entre sí, lo que hace poco probable la hostilidad abierta del Estado anfitrión hacia los inversionistas cuya casa matriz está en países miembros. En el segundo nivel, un acuerdo comercial preferencial puede indicar que las inversiones estarán a salvo de una intromisión más sutil que infrinja los derechos de propiedad. Mientras que cualquier un acuerdo comercial preferencial envía la señal de primer nivel, solo los acuerdos comerciales preferenciales profundos con disposiciones como los mecanismos de solución de controversias entre inversionistas y Estados y las protecciones de los derechos de propiedad proporcionan esta señal de segundo nivel. La señal de segundo nivel es especialmente importante para los inversores en países donde los derechos de propiedad son débiles, ya que las protecciones adicionales proporcionadas por un acuerdo más profundo

pueden sustituir a las que faltan a nivel nacional. Encontramos apoyo empírico para nuestro argumento: la profundidad de los acuerdos comerciales preferenciales se asocia positivamente con la inversión extranjera directa entre los países miembros, pero la asociación se debilita a medida que las leyes de derechos de propiedad en los países receptores aumentan en fuerza. Estos hallazgos sugieren que los gobiernos pueden atraer mayores niveles de la inversión extranjera directa mediante acuerdos comerciales amplios, a diferencia de los acuerdos comerciales preferenciales superficiales, cuando las políticas nacionales no son suficientes. Sin embargo, los acuerdos superficiales son suficientes cuando la política nacional del país de origen ya protege los derechos de propiedad.

Resumo

Neste estudo, teorizamos que acordos preferenciais de comércio (PTAs) enviam dois sinais distintos aos investidores estrangeiros diretos. No primeiro nível, um PTA sinaliza que os Estados membros manterão relações estáveis e pacíficas entre si, tornando improvável a hostilidade declarada do Estado anfitrião em relação a investidores sediados nos países membros. No segundo nível, um PTA pode sinalizar que investimentos estarão protegidos de intromissões mais sutis que infringem os direitos de propriedade. Embora qualquer PTA envie o sinal de primeiro nível, apenas PTAs profundos com disposições como mecanismos de solução de controvérsias entre investidor e estado e proteção de direitos de propriedade fornecem esse sinal de segundo nível. O sinal de segundo nível é especialmente importante para investidores em países onde os direitos de propriedade são fracos, pois as proteções extras fornecidas por um acordo mais profundo podem substituir aquelas que estão faltando no nível doméstico. Encontramos suporte empírico para nosso argumento: a profundidade do PTA está positivamente associada ao FDI entre países membros, mas a associação enfraquece à medida que as leis de direitos de propriedade nos países anfitriões aumentam em força. Essas descobertas sugerem que governos podem atrair níveis mais elevados de FDI por meio de acordos comerciais abrangentes, ao contrário de PTAs rasos, quando políticas domésticas não são suficientes. No entanto, acordos superficiais são suficientes quando a política doméstica já protege direitos de propriedade.

摘要

在本研究中, 我们论述了优惠贸易协定 (PTA) 向外国直接投资者发出两种截然不同信号。在第一层, PTA 示意成员国之间将保持稳定与和平的关系, 使东道国不太可能对总部位于成员国的投资者公开敌视。在第二层, PTA 可以示意投资将不会受到侵犯产权的更微妙的干预。虽然任何 PTA 都会发出第一层信号, 但只有具有例如投资者与国家争端解决机制和产权保护等条款的深度 PTA 才提供第二层信号。第二层信号对产权薄弱国家的投资者尤为重要, 因为更深度的协议所提供的额外保护可以替代国内层面缺失的保护。我们为我们的论点找到了实证支持: PTA 的深度与成员国之间的外国直接投资 (FDI) 呈正相关, 但随着东道国产权法的加强, 这种关联减弱。这些调查结果表明, 当国内政策不充分时, 政府可以通过全面贸易协定而不是浅显的 PTA 吸引更高水平的 FDI。然而, 在国内政策已经保护产权的情况下, 浅显的协议就足够了。

Zusammenfassung

In dieser Studie stellen wir die Theorie auf, dass Präferenzhandelsabkommen (PTAs) zwei unterschiedliche Signale an ausländische Direktinvestoren senden. Auf der ersten Ebene signalisiert ein PTA, dass die Mitgliedsstaaten stabile und friedliche Beziehungen zueinander unterhalten werden, was eine offene Feindseligkeit des Gaststaates gegenüber Investoren mit Hauptsitz in den Mitgliedsländern unwahrscheinlich macht. Auf der zweiten Ebene kann ein PTA signalisieren, dass Investitionen vor subtileren Einmischungen, die die Eigentumsrechte verletzen, sicher sind. Während jedes PTA das Signal der ersten Ebene sendet, liefern nur tiefgreifende PTAs mit Bestimmungen wie Investor-Staat-Streitbeilegungsmechanismen und Schutz von Eigentumsrechten dieses Signal der zweiten Ebene. Das Signal der zweiten Ebene ist für Investoren in Ländern mit schwachen Eigentumsrechten besonders wichtig, da die zusätzlichen Schutzmechanismen, die ein tieferes Abkommen bietet, diejenigen ersetzen können, die auf nationaler Ebene fehlen. Wir finden empirische Bestätigung für unser Argument: Der Umfang von PTAs ist positiv mit ausländischen Direktinvestitionen zwischen Mitgliedsländern assoziiert, aber die Assoziation schwächt sich ab, wenn die Eigentumsrechte in den Gastländern stärker werden. Diese Ergebnisse deuten darauf hin, dass Regierungen durch umfassende Handelsabkommen - im Gegensatz zu oberflächlichen PTAs - ein höheres Maß an ausländischen Direktinvestitionen anziehen können, wenn die nationale Politik nicht ausreichend

ist. Allerdings reichen oberflächliche Abkommen aus, wenn die nationale Politik die Eigentumsrechte bereits schützt.

VOLUME 4, ISSUE 3

Making sense of global value chain-oriented policies: The trifecta of tasks, linkages and firms

Carlo Pietrobelli, Roberta Rabellotti & Ari van Assche

In this article, we take stock of the nature and scope of global value chain (GVC)-oriented policies. Building on the papers that have been accepted to the special collection, we categorize GVC-oriented policies according to four different policy objectives: participation, value capture, inclusiveness, and resiliency. We compare and contrast the social and economic rationales for state intervention across the different types of GVC-oriented policies and discuss the instruments and actions at the disposal of governments to reach their policy objectives. The trifecta of tasks, linkages, and firms explains whether and how GVC-oriented policies differ from traditional public policies.

Résumé

Dans cet article, nous faisons le point sur la nature et la portée des politiques axées sur les chaînes de valeur mondiales (*Global Value Chain - GVC*). Sur la base des articles acceptés dans la collection spéciale, nous catégorisons ces politiques en fonction de quatre objectifs politiques différents : participation, capture de valeur, inclusion et résilience. Nous comparons et contrastons les justifications économiques et sociales de l'intervention de l'État à travers les différents types de politiques axées sur les GVC, et discutons les instruments et les actions à la disposition des gouvernements pour atteindre leurs objectifs politiques. Le trio de tâches, de liens et d'entreprises explique si et comment les politiques axées sur les GVC diffèrent des politiques publiques traditionnelles.

Resumen

En este artículo, hacemos un balance de la naturaleza y el alcance de las políticas orientadas a la cadena global de valor (GVC por sus siglas en inglés). Sobre la base de los manuscritos que han sido aceptados en la colección especial,

categorizamos las políticas orientadas a las cadenas globales de valor de acuerdo con cuatro objetivos de política diferentes: participación, captura de valor, inclusión y resiliencia. Comparamos y contrastamos las razones sociales y económicas para la intervención estatal en los diferentes tipos de políticas orientadas a las cadenas globales de valor y discutimos los instrumentos y acciones a disposición de los gobiernos para alcanzar sus objetivos de política. La trifecta de tareas, vínculos y empresas explica si las políticas orientadas a las cadenas globales de valor difieren de las políticas públicas tradicionales y de qué manera.

Resumo

Neste artigo, fazemos um balanço da natureza e escopo de políticas orientadas para a cadeia global de valor (GVC). Com base nos artigos que foram aceitos para a coleção especial, categorizamos políticas orientadas para as CGV de acordo com quatro diferentes objetivos de política: participação, captura de valor, inclusão e resiliência. Comparamos e contrastamos os racionais sociais e econômicos para a intervenção estatal nos diferentes tipos de políticas orientadas para GVC e discutimos os instrumentos e ações à disposição dos governos para alcançar seus objetivos de política. A trifeta de tarefas, vínculos e empresas explica se e como as políticas orientadas para GVC diferem de políticas públicas tradicionais.

摘要

在本文中，我们评估了全球价值链（GVC）导向的政策性质和范围。在已被纳入特别收藏的论文的基础上，我们根据四个不同的政策目标对GVC导向的政策进行分类：参与、价值获取、包容性和弹性。我们比较和对比了不同类型的GVC导向的政策中的国家干预的社会和经济原理，并讨论了政府可以使用的工具和行动来实现其政策目标。任务、联系和公司这三要素解释了GVC导向的政策是否以及如何不同于传统的公共政策。

Zusammenfassung

In diesem Artikel nehmen wir eine Bestandsaufnahme der Art und des Umfangs der auf globale Wertschöpfungsketten (GVC) ausgerichteten Politikmaßnahmen vor. Aufbauend auf den Beiträgen der Sondersammlung kategorisieren wir GVC-orientierte Politikmaßnahmen nach vier

verschiedenen Politikzielen: Partizipation, Wertermittlung, Inklusion und Resilienz. Wir vergleichen und kontrastieren die sozialen und wirtschaftlichen Gründe für staatliche Interventionen in den verschiedenen Arten von GVC-orientierter Politik und diskutieren die Instrumente und Maßnahmen, die den Regierungen zur Verfügung stehen, um ihre politischen Ziele zu erreichen. Die Dreierkombination aus Aufgaben, Verbindungen und Unternehmen erklärt, ob und wie sich GVC-orientierte und traditionelle öffentliche Politikmaßnahmen voneinander unterscheiden.

The effect of institutional pressures on business-led interventions to improve social compliance among emerging market suppliers in global value chains

Anthony Goerzen, Simon Peter Iskander & Joerg Hofstetter

<https://doi.org/10.1057/s42214-020-00064-8>

Emerging market governments are incented to attract global value chain (GVC) activities to fuel economic growth. At the same time, in light of real and perceived workplace-related injustices within emerging markets, GVC lead firms are under pressure to improve social standard compliance within their upstream supply chain. Among the most common approaches to achieve these outcomes is to impose standards of conduct that are vetted by on-site audits. Research has shown, however, that improvement in GVC performance using this approach has been slow and sometimes leads to negative consequences, leading us to our research question: under what conditions do interventions by GVC lead firms yield significant improvements in social standards among upstream supplier workplaces? We hypothesize that a country's institutions not only have direct effects on social upgrading but also indirectly affect the ability of third parties to bring about social compliance. Our findings, based on two longitudinal datasets, suggest that GVC lead firms must account for the unique country-level institutional pressures that either propel or hamper improvement over time in private social standard compliance among upstream suppliers. In addition, governments must develop new policy responses to target the prevailing institutional pressures that dampen social upgrading if they are to attract and retain GVC investment.

Résumé

Les gouvernements des marchés émergents sont incités à attirer les activités de la chaîne de valeur mondiale (*Global Value Chain - GVC*) pour alimenter la croissance économique. Dans le même temps, à la lumière des injustices réelles et perçues liées au lieu de travail au sein des marchés émergents, les entreprises chefs de file des GVC sont pressées d'améliorer la conformité aux normes sociales au sein de leur chaîne d'approvisionnement en amont. L'une des approches les plus courantes pour atteindre ces résultats consiste à imposer des normes de conduite qui sont vérifiées par les audits sur site. Néanmoins, la recherche précédente montre que l'amélioration de la performance de la GVC à l'aide de cette approche s'avère lente et entraîne parfois des conséquences négatives ; Ce qui déclenche notre question de recherche : dans quelles conditions les interventions des entreprises chefs de file des GVC entraînent-elles des améliorations significatives des normes sociales sur les lieux de travail des fournisseurs en amont ? Nous élaborons l'hypothèse selon laquelle les institutions d'un pays exercent non seulement les impacts directs sur l'amélioration sociale, mais aussi les impacts indirects sur la capacité des tiers à respecter la conformité sociale. Nos résultats, basés sur deux ensembles de données longitudinales, suggèrent que les entreprises chefs de file de la GVC doivent tenir compte des pressions institutionnelles uniques au niveau du pays lesquelles propulsent ou entravent l'amélioration au fil du temps dans la conformité aux normes sociales privées des fournisseurs en amont. En outre, si les gouvernements veulent attirer et retenir les investissements liés à la GVC, ils doivent élaborer de nouvelles réponses politiques spécifiques aux pressions institutionnelles prédominantes susceptibles de freiner l'amélioration sociale.

Resumen

Los gobiernos de los mercados emergentes están incentivados a atraer actividades de la cadena global de valor (GVC por sus siglas en inglés) para impulsar el crecimiento económico. Al mismo tiempo, a la luz de las injusticias reales y percibidas relacionadas con las condiciones laborales en mercados emergentes, las empresas líderes de cadenas globales de valor están bajo presión para mejorar el cumplimiento de los estándares sociales dentro de su cadena de suministro aguas arriba. Entre los

enfoques más comunes para lograr estos resultados se encuentra imponer estándares de conducta que son examinados por auditorías in situ. La investigación ha demostrado, sin embargo, que la mejora en el desempeño de las cadenas globales de valor utilizando este enfoque ha sido lenta y, a veces, conduce a consecuencias negativas, lo que nos lleva a nuestra pregunta de investigación: ¿en qué condiciones las intervenciones de las empresas líderes de las cadenas globales de valor producen mejoras significativas en los estándares sociales y las condiciones laborales los proveedores aguas arriba? Nuestra hipótesis es que las instituciones de un país no solo tienen efectos directos en la mejora social, sino que también afectan indirectamente la capacidad de terceros para lograr el cumplimiento social. Nuestros hallazgos, basados en dos conjuntos de datos longitudinales, sugieren que las empresas líderes de las cadenas globales de valor deben tener en cuenta las presiones institucionales únicas a nivel de país que impulsan o dificultan la mejora con el tiempo en el cumplimiento de las normas sociales privadas entre los proveedores aguas arriba. Además, los gobiernos deben desarrollar nuevas respuestas de política para abordar las presiones institucionales prevaletes que amortiguan la mejora social si quieren atraer y retener la inversión en cadenas globales de valor.

Resumo

Governos de mercados emergentes são incentivados a atrair atividades da cadeia global de valor (GVC) para fomentar o crescimento econômico. Simultaneamente, à luz de injustiças reais e percebidas relacionadas ao local de trabalho em mercados emergentes, empresas líderes da GVC estão sob pressão para melhorar a conformidade com padrões sociais em sua cadeia de fornecedores upstream. Entre as abordagens mais comuns para atingir esses resultados está a imposição de padrões de conduta que são avaliados por auditorias locais. A pesquisa mostrou, no entanto, que a melhoria no desempenho de GVC usando esta abordagem tem sido lenta e por vezes leva a consequências negativas, levando-nos à nossa pergunta de pesquisa: sob quais condições intervenções por empresas líderes de GVC geram melhorias significativas nos padrões sociais entre locais de trabalho de fornecedores upstream? Hipotetizamos que instituições de um país não só têm efeitos diretos na melhoria social, mas também afetam indiretamente a capacidade de terceiros de promover a conformidade social.

Nossas descobertas, baseadas em dois conjuntos de dados longitudinais, sugerem que empresas líderes de GVC devem levar em conta as pressões institucionais únicas em nível de país que impulsionam ou dificultam a melhoria ao longo do tempo na observância de padrões sociais privados entre os fornecedores upstream.

Além disso, governos devem desenvolver novas respostas políticas para direcionar as pressões institucionais dominantes que inibem o aprimoramento social, se pretendem atrair e reter investimento de CVG.

摘要

新兴市场政府有动力去吸引全球价值链 (GVC) 活动以推动经济增长。同时, 鉴于新兴市场中真实的和感知到的与工作场所相关的不公正现象, GVC 领先公司面临着改善其上游供应链中的社会标准合规压力。实现这些结果最常见的方法之一是实施由现场审计审查过的行为标准。然而, 研究表明, 使用这种方法改善 GVC 绩效的速度很慢, 且有时会导致负面后果, 这将我们引向我们的研究问题: 在什么条件下, GVC 领先公司的干预会显著改善上游供应商工作场所的社会标准? 我们假设, 一个国家的制度不仅对社会升级有直接影响, 而且还间接影响着第三方的社会合规能力。我们基于两个纵向数据集的研究结果表明, GVC 领先公司必须考虑独特的国家层面的制度压力, 这些压力会随着时间的推移推动或阻碍上游供应商在私营社会标准合规方面的改进。此外, 政府如果要吸引和保住 GVC 投资, 就必须制定新的政策应对措施, 以对付阻碍社会升级的普遍制度压力。

Zusammenfassung

Die Regierungen von Schwellenländern sind bestrebt, Aktivitäten globaler Wertschöpfungsketten (GVC) zu gewinnen, um das Wirtschaftswachstum anzukurbeln. Gleichzeitig stehen die GVC-führenden Unternehmen angesichts der tatsächlichen und vermeintlichen Ungerechtigkeiten am Arbeitsplatz in Schwellenländern unter Druck, die Einhaltung von Sozialstandards in ihrer vorgelegten Lieferkette zu verbessern. Einer der gängigsten Ansätze zur Erreichung dieser Ziele ist die Vorgabe von Verhaltensstandards, die durch Audits vor Ort überprüft werden. Die Forschung hat jedoch gezeigt, dass die Verbesserung der GVC-Leistung mit diesem Ansatz nur langsam vorankommt und manchmal zu negativen Folgen führt. Dies führt uns zu unserer Forschungsfrage: Unter welchen Bedingungen führen Interventionen von GVC-führenden Unternehmen zu signifikanten

Verbesserungen der Sozialstandards in den vorgelegerten Zulieferbetrieben? Wir stellen die Hypothese auf, dass die Institutionen eines Landes nicht nur direkte Auswirkungen auf die soziale Verbesserung haben, sondern sich auch indirekt auf die Fähigkeit Dritter auswirken, die Einhaltung sozialer Standards zu bewirken. Unsere Ergebnisse, die auf zwei Längsschnittdatensätzen beruhen, legen nahe, dass GVC-führende Unternehmen den einzigartigen institutionellen Druck auf Länderebene berücksichtigen müssen, der eine Verbesserung der Einhaltung privater Sozialstandards bei vorgelegerten Zulieferern im Laufe der Zeit entweder vorantreibt oder behindert. Darüber hinaus müssen Regierungen neue politische Maßnahmen gegen den vorherrschenden institutionellen Druck entwickeln, der die soziale Verbesserung bremst, wenn sie GVC-Investitionen gewinnen und halten wollen.

Understanding regional value chains through the interaction of public and private governance: Insights from Southern Africa's apparel sector
Giovanni Pasquali, Shane Godfrey & Khalid Nadvi

<https://doi.org/10.1057/s42214-020-00071-9>

Regional value chains (RVCs) and South–South trade are increasingly considered key features of 21st-century globalisation. This article investigates how RVCs are shaped by the interaction of private and public governance. It evaluates how this interaction unfolded in Southern Africa's apparel RVCs, exploring trade, investment and labour regimes across three levels of analysis: national, regional, and global. The paper draws on trade data, secondary literature, and interviews with suppliers and institutions in Eswatini and Lesotho (the largest exporters to the region), and lead firms in South Africa (the largest regional importer). The findings underline the critical role of public governance in shaping retailers' and suppliers' participation in RVCs through: (i) regional 'trade regimes' protecting regional exporters from global competitors, and recent shifts in global trade regimes; (ii) national and regional 'investment regimes' facilitating investment flows from South Africa to Lesotho and Eswatini, and the more recent shift of US-oriented suppliers towards regional markets; and (iii) 'labour regimes', including lower wages, less comprehensive labour legislation and weaker trade unions in Lesotho and Eswatini compared to South Africa. The article concludes by considering the

policy implications of the interaction of private and public governance for existing and future RVCs in Sub-Saharan Africa.

Résumé

Les chaînes de valeur régionales (*Regional Value Chains - RVCs*) et le commerce Sud-Sud sont de plus en plus considérés comme les principales caractéristiques de la mondialisation du XXI^e siècle. Cet article examine comment les RVCs sont façonnées par l'interaction entre les gouvernances publique et privée. Il étudie comment cette interaction s'est déployée dans les RVCs de l'habillement en Afrique australe, en explorant les régimes de commerce, d'investissement et de travail à trois niveaux d'analyse : national, régional et global. L'article s'appuie sur les données commerciales, la littérature secondaire et les entretiens avec les fournisseurs et les institutions du Swaziland et du Lesotho (les plus grands exportateurs vers la région), ainsi qu'avec les entreprises leaders en Afrique du Sud (le plus grand importateur régional). Les résultats soulignent le rôle essentiel de la gouvernance publique dans la formation de la participation des distributeurs et des fournisseurs aux RVCs à travers : (i) les « régimes commerciaux » régionaux protégeant les exportateurs régionaux des concurrents globaux, et les récents mouvements vers les régimes commerciaux globaux ; (ii) les « régimes d'investissement » nationaux et régionaux facilitant les flux d'investissement de l'Afrique du Sud vers le Lesotho et le Swaziland, et l'orientation plus récente vers les marchés régionaux des fournisseurs axés sur les États-Unis; et (iii) les « régimes de travail », y compris les salaires moins élevés, une législation du travail moins complète et les syndicats plus faibles au Lesotho et au Swaziland par rapport à l'Afrique du Sud. L'article se conclut par une réflexion sur les implications politiques de l'interaction entre les gouvernances publique et privée pour les RVCs existantes et futures en Afrique subsaharienne.

Resumen

Las cadenas regionales de valor (RVC por sus siglas en inglés) y el comercio Sur-Sur se consideran cada vez más características clave de la globalización del siglo 21. Este artículo investiga cómo las cadenas regionales de valor son moldeados por la interacción de la gobernanza privada y pública. Evalúa cómo se desarrolló esta interacción en las cadenas

regionales de valor de prendas de vestir de el sur de África, explorando los regímenes de comercio, inversión y trabajo en tres niveles de análisis: nacional, regional y mundial. El artículo se basa en datos de comercio, literatura secundaria y entrevistas con proveedores e instituciones en Eswatini y Lesoto (los mayores exportadores a la región), y empresas líderes en Sudáfrica (el mayor importador regional). Las conclusiones subrayan el papel fundamental de la gobernanza pública en la configuración de la participación de los minoristas y proveedores en las cadenas regionales de valor mediante: i) “regímenes de comercio” regionales que protegen a los exportadores regionales de los competidores mundiales, y los cambios recientes en los regímenes mundiales de comercio; ii) “regímenes de inversión” nacionales y regionales que faciliten los flujos de inversión de Sudáfrica a Lesoto y Eswatini, y el desplazamiento más reciente de los proveedores orientados a los Estados Unidos hacia los mercados regionales; y iii) “regímenes laborales”, incluidos salarios más bajos, una legislación laboral menos completa y sindicatos más débiles en Lesoto y Eswatini en comparación con Sudáfrica. El artículo concluye considerando las implicaciones políticas de la interacción de la gobernanza privada y pública para las cadenas regionales de valor existentes y futuras en el África subsahariana.

Resumo

Cadeias regionais de valor (RVCs) e o comércio Sul-Sul são cada vez mais considerados características chave da globalização do século XXI. Este artigo investiga como RVCs são moldadas pela interação entre governança pública e privada. Ele avalia como essa interação se desenvolveu nos RVCs de vestuário da África do Sul, explorando os regimes de comércio, investimento e mão-de-obra em três níveis de análise: nacional, regional e global. O artigo baseia-se em dados sobre transações comerciais, literatura secundária e entrevistas com fornecedores e instituições em Eswatini e Lesoto (os maiores exportadores para a região) e empresas líderes na África do Sul (o maior importador regional). Os resultados destacam o papel crítico da governança pública na formação da participação de varejistas e fornecedores em RVCs por meio de: (i) ‘regimes comerciais’ regionais protegendo exportadores regionais de concorrentes globais e mudanças recentes em regimes comerciais globais; (ii) ‘regimes de investimento’ nacionais e regionais que

facilitam fluxos de investimento da África do Sul para Lesoto e Eswatini, e a mudança mais recente de fornecedores orientados para os EUA em direção a mercados regionais; e (iii) ‘regimes de mão-de-obra’, incluindo salários mais baixos, legislação laboral menos abrangente e sindicatos mais fracos em Lesoto e Eswatini em comparação com a África do Sul. O artigo conclui considerando as implicações políticas da interação da governança pública e privada para RVCs atuais e futuros na África Subsaariana.

摘要

区域价值链 (RVC) 和南南贸易越来越被视为 21 世纪全球化的关键特征。本文调查了私人 and 公共治理的互动如何塑造 RVC。文章评估了这种互动是如何在南部非洲的服装 RVC 中展开的, 从国家、区域和全球三个分析层面探讨了贸易、投资和劳工制度。该文借鉴了贸易数据、二手文献, 以及对埃斯瓦蒂尼(Eswatini)和莱索托(Lesotho) (该地区最大的出口国) 的供应商和机构以及南非 (该地区最大的进口国) 的领先公司的采访。调查结果强调了公共治理在塑造零售商和供应商通过如下几个方面参与 RVC 的关键作用: (i) 保护区域出口商免受全球竞争对手影响的区域“贸易制度”, 以及全球贸易制度的近期变化; (ii) 促进投资从南非流向莱索托和埃斯瓦蒂尼的国家和区域“投资制度”, 以及最近美国导向的供应商转向区域市场; (iii) 与南非相比的莱索托和埃斯瓦蒂尼的“劳工制度”, 包括较低的工资、较不全面的劳工立法和较弱的工会。本文最后考量了私人 and 公共治理的互动对撒哈拉以南非洲现有和未来 RVC 的政策影响。

Zusammenfassung

Regionale Wertschöpfungsketten (RVCs) und Süd-Süd-Handel werden zunehmend als Schlüsselmerkmale der Globalisierung des 21. Jahrhunderts betrachtet. In diesem Artikel wird untersucht, wie RVCs durch das Zusammenspiel von privater und öffentlicher Governance geformt werden. Er bewertet, wie sich diese Interaktion in den RVCs der Bekleidungsindustrie im südlichen Afrika entfaltet hat, und untersucht die Handels-, Investitions- und Arbeitsregelungen auf drei Analyseebenen: national, regional und global. Der Beitrag stützt sich auf Handelsdaten, Sekundärliteratur und Interviews mit Lieferanten und Institutionen in Eswatini und Lesotho (den größten Exporteuren in die Region) sowie mit führenden Unternehmen in Südafrika (dem größten regionalen Importeur). Die Ergebnisse unterstreichen die entscheidende Rolle der öffentlichen Governance bei der

Gestaltung der Teilnahme von Einzelhändlern und Lieferanten an RVCs durch: (i) regionale “Handelsregelungen”, die regionale Exporteure vor globalen Konkurrenten schützen, und jüngste Verschiebungen in den globalen Handelsregelungen; (ii) nationale und regionale “Investitionsregelungen”, die Investitionsströme von Südafrika nach Lesotho und Eswatini erleichtern, und die neueste Verlagerung US-amerikanisch orientierter Lieferanten auf regionale Märkte; und (iii) “Arbeitsregelungen”, einschließlich niedrigerer Löhne, weniger umfassender Arbeitsgesetze und schwächerer Gewerkschaften in Lesotho und Eswatini im Vergleich zu Südafrika. Der Artikel schließt mit einer Betrachtung der politischen Implikationen des Zusammenspiels von privater und öffentlicher Governance für bestehende und zukünftige RVCs in Subsahara-Afrika.

Value chain approaches to reducing policy spillovers on international business

Christopher Findlay & Bernard Hoekman

<https://doi.org/10.1057/s42214-020-00083-5>

Government policy can add to the costs of doing international business. It can distort the construction of and raise the costs of operation of global value chains (GVCs), to the detriment of the participating economies. Given rising technological and market-driven headwinds confronting GVCs, countries seeking to attract GVC activities have greater incentives to identify and address policies that negatively affect international business investment. Cooperation of businesses with regulators, analysts, and researchers has the scope to develop better policy. This paper suggests principles for the design and operation of such cooperation, drawing on the experience with multi-stakeholder value chain partnerships and the policy responses to the 2020 COVID-19 pandemic.

Résumé

La politique gouvernementale peut augmenter les coûts liés aux affaires internationales. Elle peut fausser la construction des chaînes de valeur mondiales (*Global Value Chains - GVCs*) et augmenter par ailleurs leurs coûts de fonctionnement, et ce au détriment des économies participantes. Compte tenu des obstacles technologiques et commerciaux croissants auxquels sont confrontées les GVCs, les pays qui cherchent à attirer les activités de celles-ci

sont davantage incités à identifier et à lutter contre les politiques qui influent négativement sur les investissements liés aux affaires internationales. La coopération entre les entreprises et les régulateurs, les analystes et les chercheurs apporte la possibilité d’élaborer de meilleures politiques. Cet article suggère les principes de la conception et du fonctionnement d’une telle coopération, et ce en s’appuyant sur l’expérience des partenariats multi-parties prenantes liés à la chaîne de valeur et les réponses politiques à la pandémie de COVID-19 de 2020.

Resumen

La política gubernamental puede aumentar los costos de los negocios internacionales. Puede distorsionar la construcción y elevar los costos de operación de las cadenas globales de valor (GVC por sus iniciales en inglés), en detrimento de las economías participantes. Dados los crecientes factores adversos tecnológicos e impulsados por el mercado que enfrentan las cadenas globales de valor, los países que buscan atraer actividades de cadenas globales de valor tienen mayores incentivos para identificar y abordar políticas que afectan negativamente la inversión empresarial internacional. La cooperación de las empresas con reguladores, analistas e investigadores tiene el alcance para desarrollar mejores políticas. Este documento sugiere principios para el diseño y la operación de dicha cooperación, basándose en la experiencia con las asociaciones de la cadena de valor de múltiples grupos de interés y las respuestas políticas a la pandemia del COVID-19 en el 2020.

Resumo

A política governamental pode aumentar os custos de fazer negócios internacionais. Ela pode distorcer a constituição e aumentar os custos de operação de cadeias globais de valor (GVCs), em detrimento das economias participantes. Em vista de crescentes ventos contrários tecnológicos e impulsionados pelo mercado que confrontam GVCs, países que buscam atrair atividades de GVCs têm maiores incentivos para identificar e abordar políticas que afetam negativamente o investimento corporativo internacional. Cooperação de empresas com reguladores, analistas e pesquisadores tem como objetivo desenvolver melhores políticas. Este artigo sugere princípios para a concepção e operação de tal cooperação, com base na experiência com

parcerias da cadeia de valor com vários stakeholders e as respostas políticas para a pandemia COVID-19 de 2020.

摘要

政府政策可能会增加从事国际商务的成本。它会扭曲全球价值链 (GVC) 的建设并增加其运营成本, 从而损害参与经济体的利益。鉴于GVC面临的技术和市场的驱动力的不断增强, 寻求吸引GVC活动的国家更有动力去识别和解决对国际商务投资产生负面影响的政策。与监管机构、分析人员以及研究人员的业务合作有能力制定更好的政策。本文借鉴了多方利益相关者价值链伙伴关系的经验以及对2020年COVID-19大流行的政策响应, 提出了对此类合作的设计和运作原则。

Zusammenfassung

Die politische Intervention von Regierungen kann Kosten für internationale Geschäftstätigkeit nach sich ziehen. Sie kann den Aufbau globaler Wertschöpfungsketten (GVCs) verzerren und deren operative Kosten zum Nachteil der beteiligten Volkswirtschaften erhöhen. Angesichts des zunehmenden technologischen und marktbedingten Gegenwinds, mit dem GVCs konfrontiert sind, haben Länder, die GVC-Aktivitäten gewinnen wollen, größere Anreize, politische Maßnahmen zu identifizieren und aufzugreifen, die sich negativ auf internationale Unternehmensinvestitionen auswirken. Die Zusammenarbeit von Unternehmen mit Regulierungsbehörden, Analysten und Forschern bietet die Möglichkeit, eine bessere Politik zu entwickeln. In diesem Beitrag werden Grundsätze für die Gestaltung und Durchführung einer solchen Zusammenarbeit vorgeschlagen, die sich auf die Erfahrungen mit Multi-Stakeholder-Partnerschaften in Wertschöpfungsketten und auf die politischen Reaktionen der COVID-19-Pandemie 2020 stützen.

The IO-PS in the context of GVC-related policymaking: The case of the South African automotive industry

Wouter G. Bam, Karolien De Bruyne & Mare Laing

<https://doi.org/10.1057/s42214-020-00081-7>

Recent years have seen renewed interest in evaluating the effectiveness of industrial policy, especially in the context of global value chains. One approach that might add a complementary view in this

domain is product space analysis. To date, product space-based value chain analyses have focused on theoretical debates only, or on empirical applications for a single year. In this paper, we employ the input-output product space (IO-PS) framework combined with a time dimension. We thereby evaluate the effectiveness of industrial policies within a value chain over time. The paper focuses on the case of the South African automotive value chain for the years 1995 to 2017. We evaluate ex post the implemented industrial policies and confirm their (partial) success. We then use the framework to make ex ante recommendations to improve the current policy approach and find that it might pay off to target specific sub-sectors in the future. The results illustrate how the framework can be used to evaluate industrial policies and to identify which parts of the global value chain should be targeted to foster both short- and long-term growth. We also highlight shortcomings of the approach which might limit its application.

Résumé

Ces dernières années ont vu un regain d'intérêt pour l'évaluation de l'efficacité de la politique industrielle, en particulier dans le contexte des chaînes de valeur mondiales. Une approche qui pourrait apporter une vision complémentaire dans ce domaine consiste à analyser l'espace des produits. À ce jour, les analyses de la chaîne de valeur fondées sur l'espace des produits se sont concentrées sur des applications empiriques pour une seule année ou uniquement sur des débats théoriques. Dans cet article, nous mobilisons le cadre théorique de l'espace des produits d'intrant-extrant (*Input-Output Product Space (IO - PS) framework*) combiné à une dimension temporelle. Nous mesurons ainsi l'efficacité des politiques industrielles au sein d'une chaîne de valeur dans le temps. L'article se concentre sur le cas de la chaîne de valeur du secteur automobile de l'Afrique du Sud pour la période 1995 - 2017. Nous évaluons ex post les politiques industrielles mises en œuvre, et confirmons leur succès (partiel). Nous utilisons ensuite le cadre théorique afin de formuler les recommandations ex ante visant à améliorer l'approche politique actuelle, et observons qu'il pourrait être profitable de cibler des sous-secteurs spécifiques à l'avenir. Les résultats démontrent comment ce cadre théorique peut être utilisé non seulement dans l'évaluation des politiques industrielles, mais aussi dans l'identification des parties de la chaîne

de valeur mondiale qui devraient être ciblées pour favoriser la croissance à court et à long terme. Nous mettons également en lumière les lacunes de l'approche qui pourraient limiter son application.

Resumen

En los últimos años se ha renovado el interés por evaluar la eficacia de la política industrial, especialmente en el contexto de las cadenas globales de valor. Un enfoque que podría agregar una vista complementaria en este dominio es el análisis del espacio del producto. Hasta la fecha, los análisis de la cadena de valor basados en el espacio de los productos se han centrado únicamente en debates teóricos o en aplicaciones empíricas durante un solo año. En este artículo, empleamos el (IO-PS) combinado con una dimensión de tiempo. De este modo, evaluamos la eficacia de las políticas industriales dentro de una cadena de valor a lo largo del tiempo. El documento se centra en el caso de la cadena de valor automotriz sudafricana para los años 1995 a 2017. Evaluamos ex post las políticas industriales implementadas y confirmamos su éxito (parcial). A continuación, utilizamos el marco para hacer recomendaciones ex ante para mejorar el enfoque político actual y descubrimos que podría dar sus frutos para apuntar a subsectores específicos en el futuro. Los resultados ilustran cómo se puede utilizar el marco para evaluar las políticas industriales e identificar qué partes de la cadena global de valor deberían ser objeto de atención para fomentar el crecimiento a corto y largo plazo. También destacamos las deficiencias del enfoque que podrían limitar su aplicación.

Resumo

Nos últimos anos, tem havido um interesse renovado em avaliar a eficácia da política industrial, especialmente no contexto de cadeias globais de valor. Uma abordagem que pode acrescentar uma visão complementar neste domínio é a análise do espaço do produto. Até o momento, análises da cadeia de valor com base no espaço do produto têm se concentrado apenas em debates teóricos ou em aplicações empíricas para um único ano. Neste artigo, empregamos o modelo espaço de produto de entrada-saída (IO-PS) combinado com uma dimensão temporal. Dessa forma, avaliamos a eficácia de políticas industriais em uma cadeia de valor ao longo do tempo. O artigo concentra-se no caso da

cadeia de valor automotiva sul-africana nos anos de 1995 a 2017. Avaliamos ex post as políticas industriais implementadas e confirmamos o seu sucesso (parcial). Em seguida, usamos o modelo para fazer recomendações ex ante para melhorar a abordagem política atual e descobrir que pode valer a pena focar em subsetores específicos no futuro. Os resultados mostram como o modelo pode ser usado para avaliar políticas industriais e identificar quais partes da cadeia global de valor devem ser focadas para promover o crescimento de curto e longo prazo. Também destacamos deficiências da abordagem que podem limitar sua aplicação.

摘要

近年来，人们对评估产业政策的有效性产生了新的兴趣，尤其是在全球价值链的情境下。可以在该领域添加补充观点的一种方法是产品空间分析。迄今为止，基于产品空间的价值链分析仅仅关注理论辩论，或一年的实证应用。在本文中，我们运用了结合时间维度的输入-输出产品空间 (IO-PS) 框架。我们因此评估了随时间推移价值链内产业政策的有效性。本文重点关注 1995 至 2017 年间南非汽车价值链案例。我们对已实施的产业政策进行事后评估并确认其（部分）成功。我们然后用该框架提出事前建议以改进当前的政策方法，并发现它在未来针对特定的子行业可能会有用。研究结果说明了如何使用该框架来评估产业政策，并确定了全球价值链的哪些部分应该有针对性地去培养短期和长期成长。我们还强调了可能限制其应用的方法的缺点。

Zusammenfassung

In den letzten Jahren ist das Interesse an der Bewertung der Wirksamkeit von Industriepolitik, insbesondere im Zusammenhang mit globalen Wertschöpfungsketten, wieder gestiegen. Ein Ansatz, der in diesem Bereich eine ergänzende Sichtweise bieten könnte, ist die Produktraumanalyse. Bisher haben sich produktraumbasierte Wertschöpfungskettenanalysen nur auf theoretische Debatten oder auf empirische Anwendungen für ein einziges Jahr konzentriert. In diesem Beitrag verwenden wir den Ansatz des Input-Output-Produktraums (IO-PS) in Kombination mit einer zeitlichen Dimension. Auf diese Weise bewerten wir die Wirksamkeit industriepolitischer Maßnahmen innerhalb einer Wertschöpfungskette im Zeitverlauf. Der Beitrag konzentriert sich auf den Fall der südafrikanischen Automobilwertschöpfungskette für die Jahre 1995 bis 2017. Wir bewerten die ex post implementierten

industriepolitischen Maßnahmen und bestätigen ihren (teilweisen) Erfolg. Anschließend nutzen wir die Methode, um ex ante Empfehlungen zur Verbesserung des aktuellen Politikansatzes abzugeben und stellen fest, dass es sich lohnen könnte, in Zukunft bestimmte Teilsektoren zu adressieren. Die Ergebnisse veranschaulichen, wie die Methode zur Bewertung industriepolitischer Maßnahmen genutzt werden kann, sowie um zu identifizieren, welche Teile der globalen Wertschöpfungskette zur Förderung von kurz- und langfristigen Wachstum adressiert werden sollten. Wir weisen auch auf Defizite des Ansatzes hin, die seine Anwendung einschränken könnten.

Capturing value in GVCs through intangible assets: The role of the trade–investment–intellectual property nexus

Alexander Jaax & Sébastien Miroudot

<https://doi.org/10.1057/s42214-020-00086-2>

Intangible capital, a broad category of knowledge-based assets lacking physical embodiment, is a key determinant of value capture in global value chains (GVCs). In this paper, we study how policies that govern the trade–investment–intellectual property nexus help countries to increase returns to intangible assets. Using inter-country input–output tables combined with data on factor income, we estimate returns to measured intangible capital (i. e., intangible assets reported in national accounts) and ‘unmeasured’ intangible capital (captured as a residual) in GVCs for a large number of countries and industries over the period 2005–2015. We use these data in an econometric analysis to examine policy determinants, focusing on the package of disciplines on trade, investment, and intellectual property that are increasingly used by countries in their trade agreements. We find that trade and investment openness, intellectual property protection, and competition enforcement are positively associated with returns to intangible assets measured in national accounts. The relationship with unmeasured intangible capital is more complex regarding intellectual property protection and competition enforcement. Our discussion highlights the importance of striking a balance between the different elements of the nexus in order to maximize a country’s potential to benefit from the growing role of intangibles in GVCs.

Résumé

Considéré comme une vaste catégorie d’actifs fondés sur la connaissance sans incarnation physique, le capital intangible constitue un déterminant clé de la capture de valeur dans les chaînes de valeur mondiales (*Global Value Chains - GVCs*). Dans cet article, nous étudions comment les politiques qui régissent le lien entre la propriété intellectuelle, l’investissement et le commerce aident les pays à augmenter la rentabilité des actifs intangibles. À l’aide des tableaux d’intrants-extrants entre les pays combinés aux données sur le revenu des facteurs, nous estimons les rendements du capital intangible mesuré (c’est-à-dire les actifs immatériels déclarés dans les comptes nationaux) et du capital intangible « non mesuré » (capturé comme résidu) dans les GVCs pour un grand nombre de pays et d’industries sur la période 2005-2015. Nous utilisons ces données dans une analyse économétrique afin d’examiner les déterminants des politiques, et ce en nous focalisant sur l’ensemble de disciplines de la propriété intellectuelle, de l’investissement et du commerce, lesquelles sont de plus en plus utilisées par les pays dans leurs accords commerciaux. Nous observons que l’ouverture à l’investissement et au commerce, la protection de la propriété intellectuelle ainsi que l’application des règles de concurrence sont positivement associées à la rentabilité des actifs intangibles mesurés dans les comptes nationaux. La relation avec le capital intangible non mesuré est plus complexe en ce qui concerne la protection de la propriété intellectuelle et l’application des règles de concurrence. Notre discussion met en lumière qu’il est important de trouver un équilibre entre les différents éléments du lien pour maximiser le potentiel d’un pays à bénéficier du rôle croissant des actifs intangibles dans les GVCs.

Resumen

El capital intangible, una amplia categoría de activos basados en el conocimiento que carecen de materialización física, es un determinante clave de la captura de valor en las cadenas globales de valor (GVC por sus siglas en inglés). En este documento, estudiamos cómo las políticas que rigen el vínculo comercio-inversión-propiedad intelectual ayudan a los países a aumentar los rendimientos de los activos intangibles. Utilizando tablas de entrada y salida entre países combinadas

con datos sobre ingresos de factores, estimamos los rendimientos del capital intangible medido (es decir, los activos intangibles reportados en las cuentas nacionales) y el capital intangible “no medido” (capturado como residual) en las cadenas globales de valor para un gran número de países e industrias durante el período 2005-2015. Utilizamos estos datos en un análisis econométrico para examinar los determinantes de las políticas, centrándonos en el paquete de disciplinas sobre comercio, inversión y propiedad intelectual que son cada vez más utilizadas por los países en sus acuerdos comerciales. Encontramos que la apertura del comercio y la inversión, la protección de la propiedad intelectual y la observancia de la competencia están positivamente asociadas con los rendimientos de los activos intangibles medidos en las cuentas nacionales. La relación con el capital intangible no medido es más compleja en lo que respecta a la protección de la propiedad intelectual y la observancia de la competencia. Nuestro debate pone de relieve la importancia de lograr un equilibrio entre los diferentes elementos del vínculo buscando maximizar el potencial de un país para beneficiarse del creciente papel de los intangibles en las cadenas globales de valor.

Resumo

Capital intangível, uma ampla categoria de ativos baseados em conhecimento sem incorporação física, é um determinante chave na captura de valor nas cadeias globais de valor (GVCs). Neste artigo, estudamos como políticas que governam o nexos comércio-investimento-propriedade intelectual ajudam países a aumentar retornos sobre ativos intangíveis. Usando tabelas de entrada-saída entre países combinadas com dados sobre renda de fatores, estimamos retornos sobre o capital intangível medido (ou seja, ativos intangíveis relatados nas contas nacionais) e capital intangível ‘não medido’ (capturado como um resíduo) em GVCs para um grande número de países e indústrias durante o período de 2005–2015. Usamos esses dados em uma análise econométrica para examinar determinantes de políticas, com foco no pacote de disciplinas sobre comércio, investimento e propriedade intelectual que são cada vez mais usados pelos países em seus acordos comerciais. Constatamos que abertura comercial e de investimento, proteção à propriedade intelectual e observância da concorrência são positivamente associados a retornos de ativos intangíveis medidos nas contas nacionais.

A relação com capital intangível não medido é mais complexa no que diz respeito à proteção da propriedade intelectual e observância da concorrência. Nossa discussão destaca a importância de encontrar um equilíbrio entre os diferentes elementos do nexos, a fim de maximizar o potencial de um país de se beneficiar do papel crescente de intangíveis em GVCs.

摘要

无形资产是缺乏物理体现的知识型资产的一个广泛类别，是全球价值链（GVC）中价值获取的关键决定因素。在本文中，我们研究了治理贸易-投资-知识产权关系的政策如何帮助国家提高无形资产的回报。我们使用国家间投入产出表结合要素收入数据，估算了2005-2015年间许多国家和行业的GVC中可计量的无形资产（即国民账户中所报告的无形资产）和“不可计量的”无形资产（作为剩余捕获）的回报。我们使用这些数据进行计量经济分析来研究政策决定因素，重点关注国家在其贸易协定中越来越多使用的贸易、投资和知识产权方面的一揽子学科。我们发现，贸易与投资开放性、知识产权保护和竞争执法与国民账户中可计量的无形资产回报呈正相关。与不可计量的无形资产的关系在知识产权保护和竞争执法方面则更为复杂。我们的讨论强调了关系中不同要素之间取得平衡的重要性，以最大限度地发挥一个国家从无形资产在GVC中日益重要的作用中受益的潜力。

Zusammenfassung

Immaterielles Kapital, eine breite Kategorie von wissensbasierten Vermögenswerten ohne physische Verkörperung, ist eine Schlüsseldeterminante für die Wertermittlung in globalen Wertschöpfungsketten (GVCs). In diesem Beitrag untersuchen wir, wie politische Maßnahmen, die die Verknüpfung zwischen Handel, Investitionen und geistigem Eigentum regeln, Ländern darin helfen, die Erträge aus immateriellen Vermögenswerten zu steigern. Anhand von länderübergreifenden Input-Output-Tabellen in Kombination mit Daten zum Faktoreinkommen schätzen wir die Renditen für gemessenes immaterielles Kapital (d. h. immaterielle Vermögenswerte, die in der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung ausgewiesen werden) und “nicht gemessenes” immaterielles Kapital (das als Restgröße erfasst wird) in globalen Wertschöpfungsketten für eine große Anzahl von Ländern und Branchen im Zeitraum 2005-2015. Wir verwenden diese Daten in einer ökonomischen Analyse, um die politischen Determinanten zu untersuchen, wobei wir uns auf den Umfang von Disziplinen

für Handel, Investitionen und geistiges Eigentum konzentrieren, den die Länder zunehmend in ihren Handelsabkommen anwenden. Wir stellen fest, dass offener Handel und Investitionen, der Schutz des geistigen Eigentums und die Durchsetzung des Wettbewerbs positiv mit den in der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung gemessenen Erträgen aus immateriellen Vermögenswerten verbunden sind. Die Beziehung zum nicht gemessenen immateriellen Kapital ist in Bezug auf den Schutz des geistigen Eigentums und die Durchsetzung des Wettbewerbs komplexer. Unsere Diskussion zeigt, wie wichtig es ist, ein Gleichgewicht zwischen diesen verschiedenen Elementen herzustellen, um das Potenzial eines Landes zu maximieren, von der wachsenden Rolle der immateriellen Güter in den GVCs zu profitieren.

VOLUME 4, ISSUE 4

Emerging from war: Public policy and patterns of foreign direct investment recovery in postwar environments

Robert J. Moore

<https://doi.org/10.1057/s42214-020-00084-4>

The postwar environment is different from those of active war and established peace, with risks of violence and political volatility existing alongside renewed commitments to stability and development. International aid organizations join governing institutions in guiding policies for postwar growth. Though investments here are risky, I argue that governments can clarify key uncertainties and accelerate the process of recovering FDI by strengthening policy in areas of information transparency, governing accountability, and engagement with international aid. These ideas are tested with a survival analysis of inbound FDI recovery using a worldwide sample of postwar periods from 1970 to 2008. I find that while transparency and accountability accelerate FDI recovery as expected, foreign aid tends to be associated with slower rates of recovery. Rather than encourage postwar FDI with a commitment to development, aid may be an indirect signal that the environment is yet unfit for private sector investment. Policymakers and aid organizations should not rely on aid alone to attract foreign investment in postwar environments. Structures that encourage investment for social responsibility, with a

long-term market outlook, may be more successful in these contexts.

Résumé

L'environnement d'après-guerre est différent de ceux d'une guerre active et d'une paix établie, avec des risques de violence et de volatilité politique qui coexistent avec les engagements renouvelés en faveur de la stabilité et du développement. Les organisations d'aide internationales se joignent aux institutions gouvernementales pour orienter les politiques de croissance d'après-guerre. Bien que les investissements dans un tel environnement soient risqués, j'argumente que les gouvernements peuvent clarifier les principales incertitudes et accélérer le processus de reprise de l'investissement direct à l'étranger (*Foreign Direct Investment – FDI*) en renforçant les politiques liées à la transparence de l'information, à la responsabilité de gouvernance et à l'engagement dans l'aide internationale. En utilisant un échantillon international de périodes d'après-guerre de 1970 à 2008, je teste ces idées par une analyse de survie sur la reprise des FDI entrants. J'observe que si la transparence et la responsabilité accélèrent la reprise des FDI comme prévu, l'aide étrangère a tendance à être associée aux taux de reprise plus lents. Plutôt que d'encourager les FDI d'après-guerre avec un engagement en faveur du développement, l'aide peut être un signal indirect que l'environnement est encore impropre à l'investissement du secteur privé. Les décideurs politiques et les organisations d'aide ne devraient pas compter uniquement sur l'aide pour attirer les investissements étrangers dans les environnements d'après-guerre. Les structures qui stimulent l'investissement dans la responsabilité sociale, avec une perspective de marché à long terme, peuvent être plus efficaces dans ces contextes.

Resumen

El entorno de la posguerra es diferente de los de la guerra activa y la paz establecida, con riesgos de violencia y volatilidad política que existen junto con compromisos renovados con la estabilidad y el desarrollo. Las organizaciones internacionales de ayuda se unen a las instituciones gubernamentales para guiar las políticas para el crecimiento de la posguerra. Aunque las inversiones aquí son arriesgadas, sostengo que los gobiernos pueden aclarar las incertidumbres clave y acelerar el proceso de recuperación de la inversión extranjera directa

mediante el fortalecimiento de las políticas en áreas de transparencia de la información, rendición de cuentas y compromiso con la ayuda internacional. Estas ideas se ponen a prueba con un análisis de supervivencia de la recuperación de la inversión extranjera directa entrante utilizando una muestra mundial de los períodos de posguerra de 1970 a 2008. Encuentro que, si bien la transparencia y la rendición de cuentas aceleran la recuperación de la inversión extranjera directa como se esperaba, la ayuda externa tiende a asociarse con tasas de recuperación más lentas. En lugar de fomentar la inversión extranjera directa de posguerra con un compromiso con el desarrollo, la ayuda puede ser una señal indirecta de que el entorno aún no es apto para la inversión del sector privado. Los responsables de la formulación de políticas y las organizaciones de ayuda no deben depender solo de la ayuda para atraer inversión extranjera en entornos de posguerra. Las estructuras que fomentan la inversión para la responsabilidad social, con una perspectiva de mercado a largo plazo, pueden tener más éxito en estos contextos.

Resumo

O ambiente do pós-guerra é diferente daqueles de guerra ativa e paz estabelecida, com riscos de violência e volatilidade política existindo ao lado de compromissos renovados de estabilidade e desenvolvimento. Organizações de ajuda internacional unem-se a instituições governamentais na orientação de políticas para o crescimento no pós-guerra. Embora os investimentos aqui sejam arriscados, argumento que governos podem esclarecer incertezas-chave e acelerar o processo de recuperação do FDI ao fortalecer a política em áreas de transparência de informação, accountability do governo e engajamento com ajuda internacional. Essas ideias são testadas com uma análise de sobrevivência de recuperação de entrada de FDI usando uma amostra mundial de períodos pós-guerra de 1970 a 2008. Concluo que, embora transparência e accountability acelerem a recuperação de FDI conforme esperado, ajuda externa tende a ser associada a taxas mais lentas de recuperação. Em vez de encorajar FDI pós-guerra com um compromisso com o desenvolvimento, a ajuda pode ser um sinal indireto de que o ambiente ainda não é adequado para investimento do setor privado. Formuladores de políticas e organizações de ajuda não devem depender apenas da ajuda para atrair investimento estrangeiro em ambientes pós-

guerra. Estruturas que estimulam investimento em responsabilidade social com visão de mercado de longo prazo podem ter mais sucesso nesses contextos.

摘要

战后环境与那些活跃的战争还有既定的和平所处的环境不同,暴力和政治动荡的风险与对稳定和发展更新的承诺共存。国际援助组织联合管理机构一起指导战后增长政策。虽然这里投资有风险,但我认为政府可以通过加强信息透明度、管理问责制和参与国际援助等领域的政策来澄清主要的不确定性,并加速恢复外国直接投资(FDI)的进程。这些想法通过使用1970年至2008年战后时期的全球样本对内向FDI复苏的生存分析进行了检验。我发现,尽管透明度和问责制按预期加速了FDI复苏,外国援助往往与较慢的复苏率相关联。援助可能不是为了鼓励承诺发展的战后FDI,而是间接的表明环境尚不适合私营行业投资的信号。政策制定者和援助组织不应仅依靠援助来在战后环境中吸引外国投资。鼓励为社会责任投资并有长远市场前景的结构可能在这些情境下会更成功。

Zusammenfassung

Die Nachkriegszeit unterscheidet sich von Zeiten des Krieges und etablierten Friedens vor allem dadurch, dass Risiken von Gewalt und politischer Volatilität neben erneuerten Verpflichtungen zu Stabilität und Entwicklung bestehen. Internationale Hilfsorganisationen beteiligen sich gemeinsam mit Regierungsinstitutionen an der Gestaltung der Wachstumspolitik in der Nachkriegszeit. Obwohl Investitionen in diesem Umfeld mit Risiken behaftet sind, können Regierungen zentrale Unsicherheiten ausräumen und ausländische Direktinvestitionen schneller zurückgewinnen, indem sie ihre Politik in den Bereichen Informationstransparenz, Rechenschaftspflicht und Zusammenarbeit mit internationalen Hilfsorganisationen stärken. Diese Ideen werden anhand einer Ereigniszeitanalyse des Anstiegs ausländischer Direktinvestitionen auf der Grundlage einer weltweiten Stichprobe der Nachkriegszeit von 1970 bis 2008 getestet. Die Ergebnisse zeigen, dass Transparenz und Rechenschaftspflicht erwartungsgemäß zu einem schnelleren Anstieg der ausländischen Direktinvestitionen führen, während internationale Hilfe tendenziell mit langsameren Erholungsraten verbunden ist. Anstatt ausländische Direktinvestitionen in der Nachkriegszeit durch Entwicklungshilfe zu fördern, könnte diese ein indirektes Signal dafür sein, dass das Umfeld noch

nicht für Investitionen des Privatsektors geeignet ist. Politische Entscheidungsträger und Hilfsorganisationen sollten sich nicht allein auf die Entwicklungshilfe verlassen, um ausländische Investitionen in Nachkriegsregionen zu steigern. Strukturen, die Investitionen aus sozialer Verantwortung heraus und mit einer langfristigen Marktperspektive fördern, können in diesem Kontext erfolgreicher sein.

Political corporate social responsibility in authoritarian contexts

Anna-Lena Maier

<https://doi.org/10.1057/s42214-020-00085-3>

Political CSR emphasizes the need for the democratic governance of business conduct through public deliberation, and expects multinational enterprises (MNEs) to contribute to self-regulation and public goods provision to fill the gaps left by unwilling or unable governments. In the under-researched context of autocracies, however, political pluralism and participation are severely limited, which confronts MNEs with limited governance spaces for such activities. In this article, I deconstruct the assumptions on political-institutional context prevalent in political CSR and IB research on political and CSR activities of MNEs. Drawing on political science literature on state power and authoritarianism, I reconstruct political CSR in the political-institutional context of authoritarianism, using different autocracies across the globe as illustrative examples. I elucidate the boundaries and room for responsible business policies in autocracies drawing on a framework I developed that distinguishes between high- and low-capacity autocracies. My framework implies that MNEs face constraints in autocracies with regard to public deliberation and self-regulation, while there is considerable room for public goods provision. Finally, I explain why the normative desirability for the former two is high, whereas the normative desirability of public goods provision through MNEs in authoritarian contexts is lower given its implications for stabilization of autocratic rule.

Résumé

La RSE politique met l'accent sur la nécessité d'une gouvernance démocratique de la conduite des affaires par le biais de délibération publique, et attend des entreprises multinationales (*Multinational Enterprises - MNEs*) qu'elles contribuent à

l'autorégulation et à la fourniture de biens publics pour combler les lacunes laissées par les gouvernements réticents ou incompétents. Dans le contexte sous-étudié des autocraties, la participation et le pluralisme politiques sont sévèrement limités, ce qui oppose les MNEs aux espaces de gouvernance limités pour de telles activités. Dans cet article, je déconstruis les postulats sur le contexte politico-institutionnel lesquels prévalent dans la recherche en RSE politique et affaires internationales, plus spécifiquement, dans celle portée sur les activités politiques et de RSE des MNEs. M'appuyant sur la littérature de pouvoir de l'État et d'autoritarisme en science politique, je reconstruis la RSE politique dans le contexte politico-institutionnel de l'autoritarisme en utilisant différentes autocraties à travers le monde comme exemples illustratifs. J'éclaire l'opportunité de réaliser des politiques commerciales responsables et leurs frontières dans les autocraties en me fondant sur un cadre théorique que j'ai développé et qui fait la distinction entre les autocraties à haute et à faible capacité. Mon cadre théorique implique que les MNEs sont confrontées aux contraintes en matière de délibération publique et d'autorégulation dans les autocraties, alors qu'il existe des opportunités considérables de fournir des biens publics. Enfin, j'explique pourquoi la désirabilité normative pour les deux premiers est élevée, alors que la désirabilité normative pour la fourniture de biens publics par les MNEs dans les contextes autoritaires est plus faible compte tenu de ses implications pour la stabilisation de la règle autocratique.

Resumen

La responsabilidad social empresarial política enfatiza la necesidad de la gobernanza democrática de la conducta empresarial a través de la deliberación pública, y espera que las empresas multinacionales (EMN) contribuyan a la autorregulación y la provisión de bienes públicos para llenar los vacíos dejados por los gobiernos que no quieren o no pueden. Sin embargo, en el contexto poco investigado de las autocracias, el pluralismo político y la participación son severamente limitados, lo que enfrenta a las empresas multinacionales con espacios de gobernanza limitados para tales actividades. En este artículo, deconstruyo los supuestos sobre el contexto político-institucional que prevalecen en la investigación política de responsabilidad social empresarial y de negocios internacionales sobre las actividades políticas y de responsabilidad social

empresarial de las multinacionales. Basándome en la literatura de ciencias políticas sobre el poder estatal y el autoritarismo, reconstruyo la responsabilidad social empresarial política en el contexto político-institucional del autoritarismo, utilizando diferentes autocracias en todo el mundo como ejemplos ilustrativos. Esclarezco los límites y el espacio para políticas empresariales responsables en las autocracias basándome en un marco que desarrollé que distingue entre autocracias de alta y baja capacidad. Mi marco implica que las empresas multinacionales se enfrentan a limitaciones en las autocracias con respecto a la deliberación pública y la autorregulación, mientras que hay un espacio considerable para la provisión de bienes públicos. Finalmente, explico por qué la conveniencia normativa para los dos primeros es alta, mientras que la conveniencia normativa de la provisión de bienes públicos a través de las empresas multinacionales en contextos autoritarios es menor dadas sus implicaciones para la estabilización del gobierno autocrático.

Resumo

CSR política enfatiza a necessidade de governança democrática na conduta empresarial por meio de deliberação pública e espera que empresas multinacionais (MNEs) contribuam para autorregulação e fornecimento de bens públicos para preencher as lacunas deixadas por governos relutantes ou incapazes. No contexto subpesquisado de autocracias, no entanto, pluralismo político e participação são severamente limitados, o que confronta MNEs com espaços de governança limitados para tais atividades. Neste artigo, desconstruo os pressupostos sobre o contexto político-institucional prevalente na CSR política e na pesquisa de IB sobre atividades políticas e de CSR de MNEs. Com base na literatura da ciência política sobre poder do Estado e autoritarismo, reconstruo CSR política no contexto político-institucional do autoritarismo, usando diferentes autocracias em todo o globo como exemplos ilustrativos. Elucido os limites e o espaço para políticas de negócios responsáveis em autocracias com base em um modelo que desenvolveu que distingue entre autocracias de alta e baixa capacidade. Meu modelo infere que MNEs enfrentam restrições em autocracias no que diz respeito à deliberação pública e à autorregulação, embora haja espaço considerável para fornecimento de bens públicos. Finalmente, explico por que a atratividade normativa para os dois primeiros é alta,

enquanto a atratividade normativa para fornecimento de bens públicos por meio de MNEs em contextos autoritários é menor, dadas suas implicações para a estabilização do governo autocrático.

摘要

政治社会责任(CSR)强调需要通过公共协商对商业行为进行民主治理,并期望跨国企业(MNE)为自我管控和公共产品供给做出贡献,以填补不愿意的或无能的政府所留下的空白。然而,在对专制研究不足的情境下,政治多元化和参与受到严重限制,这使得MNE此类活动的治理空间受限。在本文中,我解构了政治CSR和IB对MNE的政治和CSR活动研究中普遍存在的关于政治制度背景的假设。借鉴关于国家权力和威权主义的政治学文献,我以全球不同的专制政体为例,在威权主义政治制度情境下重新构建了政治CSR。我利用我开发的区分高能力和低能力专制国家的框架阐明了专制国家中负责的商业政策的界限和空间。我的框架意味着MNE在公共协商和自我管控方面面临专制的限制,而公共产品供给有相当大的空间。最后,我解释了为什么对前两者的规范化需求很高,而鉴于其对稳定专制统治的影响,对威权情境下通过MNE的公共产品供给的规范化需求较低。

Zusammenfassung

Politische CSR hebt die Notwendigkeit einer demokratischen Steuerung der Geschäftsgewohnheiten durch öffentliche Beratungen hervor und erwartet, dass multinationale Unternehmen (MNU) zur Selbstregulierung und zur Bereitstellung öffentlicher Güter beitragen, um hinterlassene Lücken von unwilligen oder unfähigen Regierungen zu füllen. Im wenig erforschten Kontext von Autokratien sind politischer Pluralismus und Partizipation jedoch stark eingeschränkt, so dass multinationale Unternehmen mit begrenzten Spielräumen für solche Aktivitäten konfrontiert sind. In diesem Artikel dekonstruiere ich die Annahmen über den politisch-institutionellen Kontext, die in der politischen CSR- und IB-Forschung zu politischen und CSR-Aktivitäten von multinationalen Unternehmen vorherrschen. Unter Rückgriff auf die politikwissenschaftliche Literatur zu Staatsmacht und Autoritarismus rekonstruiere ich politische CSR im politisch-institutionellen Kontext des Autoritarismus, wobei ich verschiedene Autokratien auf der ganzen Welt als anschauliche Beispiele verwende. Ich kläre die Grenzen und den Spielraum für eine verantwortungsvolle Unternehmenspolitik in Autokratien auf und stütze mich dabei auf einen von mir entwickelten konzeptuellen Rahmen, der

zwischen Autokratien mit hohem und niedrigem Leistungsvermögen unterscheidet, sowie impliziert, dass multinationale Unternehmen in Autokratien in Bezug auf öffentliche Beratung und Selbstregulierung Beschränkungen unterliegen, während es einen beträchtlichen Spielraum für die Bereitstellung öffentlicher Güter gibt. Abschließend erkläre ich, warum die beiden erstgenannten Bereiche normativ erwünscht sind, während die Bereitstellung öffentlicher Güter durch MNU in autoritären Kontexten angesichts ihrer Auswirkungen auf die Stabilisierung der autokratischen Herrschaft normativ weniger erwünscht ist.

National security and FDI policy ambiguity:

A commentary

Keyan Lai

<https://doi.org/10.1057/s42214-020-00087-1>

From Germany's chipmaker Infineon's proposed takeover of US-based Wolfspeed being blocked in 2017 to China's Huawei being banned in the USA and other countries in 2020; from the UK's new National Security and Investment Bill being announced in the Queen's Speech on December 19, 2019, to the EU's FDI Screening Regulation fully entering into force on October 11, 2020, inward foreign direct investments are increasingly scrutinized by host-country governments on the grounds of national security concerns. While FDI policy and screening regimes work differently in different countries, they share something in common, that is, ambiguity and obscurity have become key features of FDI policies for most countries when concerned with national security. Drawing on securitization and balance-of-power theories, I contend that the ambiguity in FDI policy is intentionally constructed to leave room for power struggles. I argue that ambiguity is an important prerequisite for politicians and other political and corporate actors to engage in the securitization of FDI to support their political and commercial agendas. This commentary contributes to a better understanding of the prevailing trend of ambiguity in relation to inward FDI policy, a reality that differs from that advocated by Cuervo-Cazurra (2018).

Résumé

Du blocage de la proposition de rachat de Wolfspeed basée aux États-Unis par le fabricant de puces allemand Infineon en 2017 à l'interdiction de

l'entreprise chinoise Huawei aux États-Unis et dans d'autres pays en 2020 ; du nouveau projet de loi sur la sécurité nationale et l'investissement du Royaume-Uni annoncé dans le discours de la Reine le 19 Décembre 2019 au règlement de l'UE sur le filtrage de l'investissement direct à l'étranger (*Foreign Direct Investment - FDI*) entrant pleinement en vigueur le 11 Octobre 2020, les FDI entrants sont de plus en plus surveillés par les gouvernements des pays d'accueil pour des raisons de sécurité nationale. Bien que la politique et les régimes de filtrage liés aux FDI fonctionnent différemment selon les pays, ils partagent quelque chose en commun, à savoir que l'ambiguïté et l'obscurité sont devenues les caractéristiques clés des politiques relatives aux FDI pour la plupart des pays lorsqu'elles sont concernées par la sécurité nationale. M'appuyant sur les théories de la sécurisation et de l'équilibre des pouvoirs, j'estime que l'ambiguïté de la politique en matière de FDI est intentionnellement construite pour laisser place aux luttes de pouvoir. J'argumente que l'ambiguïté constitue une condition préalable importante pour que les politiciens et d'autres acteurs politiques et d'entreprise s'engagent dans la sécurisation des FDI afin de soutenir leurs programmes politiques et commerciaux. Ce commentaire contribue à une meilleure compréhension de la tendance dominante de l'ambiguïté par rapport à la politique relative aux FDI entrants, une réalité qui diffère de celle prônée par Cuervo-Cazurra (2018).

Resumen

Desde el bloqueo en el 2017 a la propuesta de adquisición de Wolfspeed con sede en Estados Unidos por parte del fabricante de chips alemán Infineon, hasta la prohibición de Huawei de China en Estados Unidos y otros países en 2020; desde el nuevo Proyecto de Ley de Seguridad Nacional e Inversión del Reino Unido que se anunció en el Discurso de la Reina el 19 de diciembre de 2019, hasta el Reglamento de Control de inversión extranjera directa de la Unión Europea que entró en vigor el 11 de octubre de 2020, las inversiones extranjeras directas entrantes son cada vez más examinadas por los gobiernos de los países anfitriones sobre la base de preocupaciones de seguridad nacional. Si bien las políticas de inversión extranjera directa y los regímenes de control funcionan de manera diferente en los diferentes países, comparten algo en común, a saber, la ambigüedad y la oscuridad se han convertido en características clave

de las políticas de inversión extranjera directa para la mayoría de los países cuando se trata de la seguridad nacional. Basándome en las teorías de la securitización y del equilibrio de poder, sostengo que la ambigüedad en la política de inversión extranjera directa se construye intencionalmente para dejar espacio para las luchas de poder. Sostengo que la ambigüedad es un requisito previo importante para que los políticos y otros actores políticos y corporativos participen en la titulación de la inversión extranjera directa para apoyar sus agendas políticas y comerciales. Este comentario contribuye a una mejor comprensión de la tendencia predominante de ambigüedad en relación con la política de entrada de inversión extranjera directa, una realidad que difiere de la defendida por Cuervo-Cazurra (2018).

Resumo

Desde a aquisição proposta pela fabricante de chips Infineon da Alemanha da americana Wolfspeed, bloqueada em 2017, até o banimento da Huawei China nos EUA e outros países em 2020; desde a nova Lei de Segurança e Investimento Nacional do Reino Unido anunciada no Discurso da Rainha em 19 de dezembro de 2019, até o Regulamento de Triagem de FDI da EU que entrou em vigor em 11 de outubro de 2020, investimentos estrangeiros diretos internos são cada vez mais examinados pelos governos do país anfitrião por motivos de preocupação com a segurança nacional. Embora a política e os regimes de triagem de FDI funcionem de maneira diferente em diferentes países, eles compartilham algo em comum, ou seja, ambigüidade e obscuridade tornaram-se características essenciais de políticas de FDI para a maioria dos países no que diz respeito à segurança nacional. Baseando-se nas teorias de securitização e equilíbrio de poder, afirmo que a ambigüidade na política de FDI é intencionalmente construída para deixar espaço para lutas pelo poder. Defendo que ambigüidade é um pré-requisito importante para que políticos e outros atores políticos e corporativos se envolvam na securitização de FDI para apoiar suas agendas políticas e comerciais. Este comentário contribui para um melhor entendimento da tendência prevalente de ambigüidade em relação à política de entrada de FDI, uma realidade que difere daquela preconizada por Cuervo-Cazurra (2018).

摘要

从德国芯片制造商英飞凌 2017 年收购美国 Wolfspeed 的提议被阻止, 到 2020 年中国的华为在美国和其它国家被禁止; 从 2019 年 12 月 19 日在女王演讲中宣布的英国新的国家安全和投资法案, 到欧盟的 外国直接投资 (FDI) 筛选条例于 2020 年 10 月 11 日全面生效, 东道国政府以国家安全为由越来越多地审查对内 FDI 虽然 FDI 政策和审查制度在不同国家的运作方式不同, 但它们有一个共同点, 即在涉及国家安全时, 模糊性和朦胧性已成为大多数国家 FDI 政策的关键特征 借鉴证券化和均势理论, 我认为 FDI 政策中的模糊性是有意构建的, 以便为权力斗争留下空间 我认为, 模糊性是政治家和其他政治和企业行为者参与 FDI 证券化以支持其政治和商业议程的重要先决条件 这篇评论有助于更好地理解与内向 FDI 政策相关的普遍模糊趋势, 这一现实与 Cuervo-Cazurra (2018) 所倡导的现实不同

Zusammenfassung

Von der Blockierung der geplanten Übernahme des US-amerikanischen Unternehmens Wolfspeed durch den deutschen Chiphersteller Infineon im Jahr 2017 bis zur Verbannung des chinesischen Unternehmens Huawei in den USA und anderen Ländern im Jahr 2020; von der Ankündigung des neuen britischen Gesetzes über nationale Sicherheit und Investitionen in der Rede der Queen am 19. Dezember 2019 bis zum vollständigen Inkrafttreten der EU-Verordnung über das Screening ausländischer Direktinvestitionen am 11. Oktober 2020 - ausländische Direktinvestitionen werden von Regierungen zunehmend aus Gründen der nationalen Sicherheit geprüft. Auch wenn die FDI-Politik und die Screening-Regelungen in den einzelnen Ländern unterschiedlich funktionieren, haben sie doch etwas gemeinsam: Mehrdeutigkeit und Unklarheit sind für die meisten Länder zu zentralen Merkmalen der FDI-Politik geworden, wenn es um die nationale Sicherheit geht. In Anlehnung an die Theorien zu Sicherheit und Machtgleichgewicht ist davon auszugehen, dass die Mehrdeutigkeit in der FDI-Politik absichtlich konstruiert wird, um Raum für Machtkämpfe zu schaffen. Mehrdeutigkeit ist eine wichtige Voraussetzung dafür, dass Politiker und andere politische und unternehmerische Akteure ausländische Direktinvestitionen absichern, um ihre politischen und wirtschaftlichen Ziele voranzubringen. Dieser Kommentar trägt zu einem besseren Verständnis des vorherrschenden Trends

der Mehrdeutigkeit in Bezug auf die FDI-Politik bei, eine Realität, die sich von der von Cuervo-Cazurra (2018) vertretenen unterscheidet.

Trade policies, firm strategies, and adaptive reconfigurations of global value chains

Gary Gereffi, Hyun-Chin Lim & Joonkoo Lee

<https://doi.org/10.1057/s42214-021-00102-z>

The recent U.S.–China trade conflicts cast new light on the role of trade policies in global value chains (GVCs). Contrary to the expectation that trade restrictions lead to the shrinking or disruption of GVCs, our article posits that the unintended consequences of trade policies (both restrictions and trade agreements) are amplified by the prevalence and organizational complexity of GVCs. We anchor our argument in the historical evolution of three classic GVCs – apparel, automobiles, and electronics – from the 1970s to the present. Our framework highlights the dynamic interaction between GVC-oriented trade policies and firm strategies, which often has counterintuitive implications in terms of upgrading outcomes for the countries and companies involved in these GVCs. While trade policies often provide momentum for an adaptive reconfiguration of GVCs, firms' strategic actions are crucial in modifying the geographic and organizational features of GVCs in ways that support their longevity. Firm strategies can mediate the effect of trade policies on GVC configurations in two ways: (1) firms can accommodate trade restrictions and trade agreements by altering supply and demand locations and by switching supply-chain partners; and (2) firms pursue diverse strategies to upgrade their value chain activities, leveraging the shifting geographies associated with new trade rules.

Résumé

Les récents conflits commerciaux entre les États-Unis et la Chine jettent un nouvel éclairage sur le rôle des politiques commerciales dans les chaînes de valeur mondiales (*Global Value Chains - GVCs*). Contrairement à l'idée selon laquelle les restrictions commerciales conduisent à la réduction ou à la disruption des GVCs, notre article postule que les conséquences involontaires des politiques commerciales (à la fois les restrictions et les accords commerciaux) sont amplifiées par la prévalence et la complexité organisationnelle des GVCs. Nous ancrons notre argumentation dans l'évolution

historique de trois GVCs classiques - vêtements, automobiles et électroniques – des années 1970 à nos jours. Notre cadre analytique met en évidence l'interaction dynamique entre les politiques commerciales axées sur les GVCs et les stratégies des entreprises, laquelle a souvent des implications contre-intuitives en matière d'amélioration des résultats pour les entreprises et les pays impliqués dans ces GVCs. Alors que les politiques commerciales donnent souvent un élan à une reconfiguration adaptative des GVCs, les actions stratégiques des entreprises sont cruciales pour modifier les caractéristiques géographiques et organisationnelles de celles-ci de manière à soutenir leur longévité. Les stratégies des entreprises peuvent jouer le rôle médiateur sur l'impact des politiques commerciales sur les configurations des GVCs, et ce de deux manières : (1) les entreprises peuvent s'adapter aux restrictions commerciales et aux accords commerciaux en modifiant les emplacements de l'offre et de la demande et en changeant de partenaires de la chaîne d'approvisionnement ; et (2) les entreprises poursuivent diverses stratégies pour améliorer leurs activités de chaîne de valeur, en tirant parti des zones géographiques changeantes associées aux nouvelles règles commerciales.

Resumen

Los recientes conflictos comerciales entre Estados Unidos y China arrojan nueva luz sobre el papel de las políticas comerciales en las cadenas globales de valor (GVCs por sus iniciales en inglés). Contrariamente a la expectativa de que las restricciones comerciales conducen a la reducción o interrupción de las cadenas globales de valor, nuestro artículo postula que las consecuencias no deseadas de las políticas comerciales (tanto las restricciones como los acuerdos comerciales) se ven amplificadas por la prevalencia y la complejidad organizativa de las cadenas globales de valor. Anclamos nuestro argumento en la evolución histórica de tres cadenas globales de valor clásicas: prendas de vestir, automóviles y electrónica, desde la década de 1970 hasta el presente. Nuestro marco destaca la interacción dinámica entre las políticas comerciales orientadas a las cadenas globales de valor y las estrategias firmes, que a menudo tiene implicaciones contradictorias en términos de mejorar los resultados para los países y las empresas que participan en estas cadenas globales de valor. Si bien las políticas comerciales a menudo proporcionan impulso para una reconfiguración adaptativa

de las cadenas globales de valor, las acciones estratégicas de las empresas son cruciales para modificar las características geográficas y organizacionales de las cadenas globales de valor de manera que apoyen su longevidad. Las estrategias de las empresas pueden mediar en el efecto de las políticas comerciales en las configuraciones de las cadenas globales de valor de dos maneras: 1) las empresas pueden adaptarse a las restricciones comerciales y los acuerdos comerciales alterando las ubicaciones de la oferta y la demanda y cambiando de socios de la cadena de suministro; y (2) las empresas persiguen diversas estrategias para mejorar sus actividades de la cadena de valor, aprovechando las geografías cambiantes asociadas con las nuevas reglas comerciales.

Resumo

Os recentes conflitos comerciais entre os Estados Unidos e a China lançaram uma nova luz sobre o papel das políticas comerciais nas cadeias globais de valor (GVCs). Ao contrário da expectativa de que restrições comerciais levem à redução ou interrupção das GVCs, nosso artigo postula que consequências não intencionais de políticas comerciais (tanto restrições quanto acordos comerciais) são ampliadas pela prevalência e complexidade organizacional de GVCs. Ancoramos nosso argumento na evolução histórica de três GVCs clássicas - vestuário, automóveis e eletrônicos - da década de 1970 até o presente. Nosso modelo destaca a interação dinâmica entre políticas comerciais orientadas a GVC e estratégias de empresas, o que geralmente tem implicações nada intuitivas em termos de aprimoramento de resultados para países e empresas envolvidos nessas GVCs. Embora políticas comerciais com frequência forneçam ímpeto para uma reconfiguração adaptativa de GVCs, ações estratégicas de empresas são cruciais para modificar as características geográficas e organizacionais de GVCs de forma a apoiar sua longevidade. Estratégias empresariais podem mediar o efeito de políticas comerciais em configurações de GVC de duas maneiras: (1) empresas podem acomodar restrições comerciais e acordos comerciais alterando os locais de oferta e demanda e trocando parceiros da cadeia de suprimentos; e (2) empresas buscam diversas estratégias para aprimorar suas atividades da cadeia de valor, alavancando as mudanças geográficas associadas a novas regras comerciais.

摘要

最近的美中贸易冲突为贸易政策在全球价值链 (GVC) 中的作用提供了新视角。与贸易限制导致GVC缩小或中断的预期相反, 我们的文章认为, 贸易政策 (限制和贸易协定) 的意想不到的后果被GVC的普遍性和组织复杂性放大了。我们在三个经典GVC (服装、汽车和电子产品) 从 1970 年代至今的历史演变中确立了我们的论点。我们的框架强调了以GVC为导向的贸易政策和企业战略之间的动态互动, 这在提升参与这些GVC的国家和公司的成果方面往往具有违反直觉的影响。虽然贸易政策通常为GVC的适应性重构提供冲击力, 但企业的战略行动对于以支持其长寿的方式修改GVC的地理和组织特征至关重要。企业战略可以通过两种方式调节贸易政策对GVC配置的影响: (1) 企业可以通过改变供需地点和转换供应链合作伙伴来适应贸易限制和贸易协定; (2) 公司采取多样化战略来升级其价值链活动, 发挥与新贸易规则相关的变化的地域优势。

Zusammenfassung

Die jüngsten Handelskonflikte zwischen den USA und China werfen ein neues Licht auf die Rolle der Handelspolitik in globalen Wertschöpfungsketten (GVCs). Im Gegensatz zu der Erwartung, dass Handelsbeschränkungen zu einer Verkürzung oder Unterbrechung von GVCs führen, wird in unserem Artikel die These vertreten, dass die unbeabsichtigten Folgen der Handelspolitik (sowohl Handelsbeschränkungen als auch Handelsabkommen) durch die Verbreitung und organisatorische Komplexität von GVCs verstärkt werden. Wir verankern unsere Argumentation in der historischen Entwicklung von drei klassischen GVCs - Bekleidung, Automobile und Elektronik - von den 1970er Jahren bis heute. Wir heben die dynamische Interaktion zwischen GVC-orientierter Handelspolitik und Unternehmensstrategien hervor, die oft gegenteilig erwartete Auswirkungen auf die Ergebnisse für die an diesen GVCs beteiligten Ländern und Unternehmen hat. Während handelspolitische Maßnahmen häufig den Anstoß für eine adaptive Umgestaltung der GVCs geben, sind die strategischen Aktivitäten der Unternehmen entscheidend für die Veränderung der geographischen und organisatorischen Eigenschaften der GVCs in einer Weise, die ihre Langlebigkeit unterstützt. Unternehmensstrategien können die Auswirkungen handelspolitischer Maßnahmen auf GVC-Konfigurationen auf zweierlei Weise beeinflussen: (1) Unternehmen können sich auf

Handelsbeschränkungen und Handelsabkommen einstellen, indem sie die Standorte von Angebot und Nachfrage ändern und die Partner in der Lieferkette wechseln; und (2) Unternehmen verfolgen verschiedene Strategien, um ihre Wertschöpfungskettenaktivitäten zu verbessern, indem sie die mit neuen Handelsregeln verbundenen geografischen Verschiebungen ausnutzen.

Linking Malawi's agricultural sector to global value chains: The case for community governance

Johanna Gammelgaard, Stine Haakonsson & Sine Nørholm Just

<https://doi.org/10.1057/s42214-021-00101-0>

The ambition of integrating national economies into global value chains (GVCs) has become a staple of agricultural and industrial policies of the world's least-developed countries. Working with Malawi as a representative case of such national policies of value chains for development (VCDs), we investigate how the national ambition of GVC integration is experienced at the level of local communities. The analytical juxtaposition of policy documents and community experiences demonstrates an unmet need for GVC governance that mitigates the potential negative impact that large-scale production for global markets may have on local livelihoods and facilitates local communities' bottom-up participation in GVCs. On this basis, we introduce the concept of community governance as a supplement to the notions of private and public governance. We argue that the community level must be included in the GVC governance mix in order to ensure livelihood upgrading of all stakeholders. Further, we suggest that moving beyond economic and social upgrading of direct participants will release the potential of the GVC approach to promote inclusive development based on principles of empowerment and self-determination. Introducing community governance in theory and practice, we conclude, is key to the success of VCDs.

Résumé

L'ambition d'intégrer les économies nationales dans les chaînes de valeur mondiales (*Global Value Chains - GVCs*) est devenue un élément essentiel des politiques agricoles et industrielles des pays les moins avancés du monde. En travaillant sur le Malawi comme cas représentatif de ces politiques

nationales relatives aux chaînes de valeur pour le développement (*Value Chains for Development - VCDs*), nous étudions comment l'ambition nationale liée à l'intégration dans les GVCs est expérimentée au niveau des communautés locales. La juxtaposition analytique des documents politiques et des expériences communautaires démontre un besoin non satisfait en matière de gouvernance des GVCs, lequel atténue l'impact négatif potentiel que la production à grande échelle pour les marchés mondiaux peut exercer sur les moyens de subsistance locaux, et facilite la participation ascendante des communautés locales aux GVCs. Sur cette base, nous introduisons le concept de gouvernance communautaire en complément des notions de gouvernance privée et publique. Nous argumentons que le niveau communautaire doit être inclus dans le mélange des modes de gouvernance des GVCs pour assurer l'amélioration des moyens de subsistance de toutes les parties prenantes. En outre, nous suggérons qu'aller au-delà de l'amélioration économique et sociale des participants directs libérera le potentiel de l'approche GVC de promouvoir un développement inclusif basé sur les principes de responsabilisation et d'autodétermination. Nous concluons que l'introduction de la gouvernance communautaire dans la théorie et la pratique constitue la clé du succès des VCDs.

Resumen

La ambición de integrar las economías nacionales en las cadenas globales de valor se ha convertido en un elemento básico de las políticas agrícolas e industriales de los países menos adelantados del mundo. Trabajando con Malawi como un caso representativo de tales políticas nacionales de cadenas de valor para el desarrollo (VCD por sus iniciales en inglés), investigamos cómo se experimenta la ambición nacional de la integración de las cadenas globales de valor a nivel de las comunidades locales. La yuxtaposición analítica de documentos de políticas y experiencias comunitarias demuestra una necesidad insatisfecha de gobernanza de las cadenas globales de valor que mitigue el impacto negativo potencial que la producción a gran escala para los mercados mundiales puede tener en los medios de vida locales y facilite la participación ascendente de las comunidades locales en las cadenas globales de valor. Sobre esta base, introducimos el concepto de gobernanza comunitaria como un complemento de las nociones de gobernanza privada y pública.

Argumentamos que el nivel comunitario debe incluirse en la combinación de gobernanza de las cadenas globales de valor para garantizar la mejora de los medios de vida de todas las partes interesadas. Además, sugerimos que ir más allá de la mejora económica y social de los participantes directos liberará el potencial del enfoque de las cadenas globales de valor para promover el desarrollo inclusivo basado en los principios de empoderamiento y autodeterminación. La introducción de la gobernanza comunitaria en la teoría y la práctica, concluimos, es clave para el éxito de las cadenas de valor para el desarrollo.

Resumo

A ambição de integrar economias nacionais nas cadeias globais de valor (GVCs) tornou-se um marco nas políticas agrícolas e industriais dos países menos desenvolvidos do mundo. Trabalhando com Malawi como um caso representativo de tais políticas nacionais de cadeias de valor para desenvolvimento (VCDs), investigamos como a ambição nacional de integração com GVCs é vivenciada no nível das comunidades locais. A justaposição analítica de documentos de política e experiências da comunidade demonstra uma necessidade não atendida de governança de GVC que reduz o impacto negativo potencial que a produção em grande escala para mercados globais pode ter sobre meios de subsistência local e facilita a participação de baixo para cima de comunidades locais em GVCs. Com base nisso, apresentamos o conceito de governança comunitária como um suplemento às noções de governança pública e privada. Argumentamos que o nível da comunidade deve ser incluído no mix de governança de GVC para garantir a melhoria de meios de subsistência de todos os stakeholders. Além disso, sugerimos que ir além da melhoria econômica e social de participantes diretos irá liberar o potencial da abordagem GVC para promover o desenvolvimento inclusivo com base em princípios de empoderamento e autodeterminação. A introdução da governança comunitária na teoria e na prática, concluimos, é chave para o sucesso de VCDs.

摘要

将国家经济与全球价值链 (GVC) 整合的雄心已成为世界最不发达国家的农业和工业政策的主要内容。我们

将马拉维作为此类国家价值链发展 (VCD) 政策的代表案例，调查GVC整合的国家雄心是如何在当地社区层面感受的。政策文件和社区经验的并列分析表明，对GVC治理的需求未得到满足，以减轻全球市场大规模生产对当地生计可能产生的潜在负面影响，并促进当地社区自下而上地参与GVC。在此基础上，我们引入社区治理的概念，作为对私人 and 公共治理概念的补充。我们认为，社区层面必须包含在GVC治理组合中，以确保所有利益相关者的生计升级。此外，我们建议，超越直接参与者的经济和社会升级将释放GVC方法的潜力，以促进基于赋权和自决原则的包容性发展。我们得出结论，在理论和实践中引入社区治理是VCD成功的关键。

Zusammenfassung

Das Bestreben, nationale Volkswirtschaften in globale Wertschöpfungsketten (GVCs) zu integrieren, ist zu einem Grundpfeiler der Agrar- und Industriepolitik der am wenigsten entwickelten Länder der Welt geworden. Anhand von Malawi als repräsentativem Fall einer solchen nationalen Politik der Wertschöpfungsketten für die Entwicklung (VCDs) untersuchen wir, wie das nationale Ziel der GVC-Integration auf der Ebene der lokalen Gemeinschaften erlebt wird. Die analytische Gegenüberstellung von Politikdokumenten und Erfahrungen der Kommunen zeigt einen ungedeckten Bedarf einer GVC-Governance, die die potenziell negativen Auswirkungen der Massenproduktion für globale Märkte auf die lokalen Lebensgrundlagen abmildert und die Bottom-up-Beteiligung der Kommunen an den GVCs erleichtert. Auf dieser Grundlage führen wir das Konzept der kommunalen Governance als Ergänzung zu den Begriffen der privaten und öffentlichen Governance ein. Wir argumentieren, dass die kommunale Ebene in den GVC-Governance-Mix einbezogen werden muss, um die Verbesserung der Lebensgrundlage aller Beteiligten zu gewährleisten. Darüber hinaus empfehlen wir, über die wirtschaftliche und soziale Aufwertung der direkten Beteiligten hinauszugehen, um das Potenzial des GVC-Ansatzes zur Förderung einer inklusiven Entwicklung, die auf den Grundsätzen des Empowerments und der Selbstbestimmung beruht, freizusetzen. Die Einführung von Community Governance in Theorie und Praxis ist der Schlüssel zum Erfolg von VCDs.

Value distribution and markets for social justice in global value chains: Interdependence relationships and government policy

Lilac Nachum

<https://doi.org/10.1057/s42214-021-00105-w>

Global value chains are highly prone to distortions in value distribution among participants. Their global fragmentation and relational governance undermine the effectiveness of regulatory intervention in amending these distortions. In this paper, I propose a new mechanism to administer value distribution that is in tune with the nature of these production systems. Building on interdependence theory, I suggest that interdependencies inherent in the co-specialized nature of supply chains give participants the power to alter the trade-offs between investment in social causes and economic gains and to incentivize socially desired behavior. I show how the interdependence logic manifests at varying levels of the GVC, including the producing constituencies, governments, and international organizations, as well as civil society. These dynamics create markets for social justice that are driven by relationships among GVC participants and operate simultaneously at different scales. I further posit that the effectiveness of interdependence relationships as a value-distributing mechanism is socially-constructed and outline the social conditions that determine the outcomes. I specify the varying impact of governments on interdependence relationships – as activators, facilitators, or inhibitors of the transformative power of interdependencies – and discuss their effectiveness.

Résumé

Les chaînes de valeur mondiales (*Global Value Chains* - GVCs) sont très sujettes à des distorsions dans la répartition de la valeur entre les participants. Leur fragmentation globale et leur gouvernance relationnelle affaiblissent l'efficacité de l'intervention réglementaire visant à corriger ces distorsions. Dans cet article, je propose un nouveau mécanisme pour administrer la distribution de la valeur qui est en phase avec la nature de ces systèmes de production. M'appuyant sur la théorie de l'interdépendance, je suggère que les interdépendances inhérentes à la nature co-spécialisée des chaînes d'approvisionnement donnent aux

participants le pouvoir de modifier les compromis entre l'investissement dans les causes sociales et les gains économiques et d'inciter les comportements socialement souhaités. Je montre comment la logique d'interdépendance se manifeste à différents niveaux de la GVC, y compris les circonscriptions productrices, les gouvernements, les organisations internationales, ainsi que la société civile. Ces dynamiques créent les marchés pour la justice sociale qui sont guidés par les relations entre les participants de la GVC et opèrent simultanément à différentes échelles. Je postule en outre que l'efficacité des relations d'interdépendance comme mécanisme de distribution de valeur est socialement construite, et esquisse les conditions sociales qui déterminent les résultats. Je spécifie les impacts différents des gouvernements sur les relations d'interdépendance - en tant qu'activateurs, facilitateurs ou inhibiteurs du pouvoir transformateur des interdépendances -, et discute leur efficacité.

Resumen

Las cadenas globales de valor son muy proclives a distorsiones en la distribución del valor entre los participantes. Su fragmentación global y su gobernanza relacional socavan la eficacia de la intervención regulatoria para enmendar estas distorsiones. En este trabajo, propongo un nuevo mecanismo para administrar la distribución del valor que está en sintonía con la naturaleza de estos sistemas de producción. Basándome en la teoría de la interdependencia, sugiero que las interdependencias inherentes a la naturaleza co-especializada de las cadenas de suministro dan a los participantes el poder de alterar las compensaciones entre la inversión en causas sociales y las ganancias económicas e incentivar el comportamiento socialmente deseado. Muestro cómo la lógica de la interdependencia se manifiesta en los diferentes niveles de las cadenas globales de valor, incluidos los grupos productores, los gobiernos y las organizaciones internacionales, así como la sociedad civil. Estas dinámicas crean mercados para la justicia social que son impulsados por las relaciones entre los participantes de cadenas globales de valor y operan simultáneamente a diferentes escalas. Plan-teo además que la efectividad de las relaciones de interdependencia como mecanismo de distribución de valores se construye socialmente y describo las condiciones sociales que determinan los resultados.

Específico el impacto variable de los gobiernos en las relaciones de interdependencia, como activadores, facilitadores o inhibidores del poder transformador de las interdependencias, y discuto su efectividad.

Resumo

Cadeias globais de valor são altamente sujeitas a distorções na distribuição de valor entre participantes. Sua fragmentação global e governança relacional minam a eficácia da intervenção regulatória para corrigir essas distorções. Neste artigo, proponho um novo mecanismo para administrar a distribuição de valor que está em sintonia com a natureza desses sistemas de produção. Com base na teoria da interdependência, sugiro que interdependências inerentes à natureza coespecializada de cadeias de abastecimento dão aos participantes o poder de alterar os trade-offs entre investimento em causas sociais e ganhos econômicos e de incentivar comportamento socialmente desejado. Mostro como a lógica de interdependência se manifesta em vários níveis da GVC, incluindo os constituintes produtores, governos e organizações internacionais, bem como a sociedade civil. Essas dinâmicas criam mercados para justiça social que são impulsionados pelas relações entre participantes da GVC e operam simultaneamente em diferentes escalas. Postulo ainda que a eficácia de relações de interdependência como um mecanismo de distribuição de valor é socialmente construída e delinea as condições sociais que determinam os resultados. Específico o impacto variável de governos nas relações de interdependência - como ativadores, facilitadores ou inibidores do poder transformador de interdependências - e discuto sua eficácia.

摘要

全球价值链很容易发生参与者之间的价值分配扭曲。它们的全球碎片化和相关治理削弱了监管干预对修正这些扭曲的有效性。在本文中，我提出了一种新的机制来管理与这些生产系统的性质相一致的价值分配。在相互依赖理论的基础上，我认为供应链共同专业化本质中固有的相互依赖关系赋予参与者权力，以改变社会事业投资与经济收益之间的权衡并激励社会期望行为。

我展示了相互依存的逻辑如何在全球价值链 (GVC) 的不同层面表现出来，包括生产选区、政府和国际组织，以及公民社会。这些动态创造了由GVC参与者之间关系驱动的并以不同规模同时运作的社会正义市场。我进一步假设，相互依赖关系作为价值分配机制的有效性是社会建构的，并概述了决定结果的社会条件。我详细说明了政府对相互依存关系的不同影响——作为相互依存的变革力量的推动者、促进者或抑制者——并讨论了它们的有效性。

Zusammenfassung

Globale Wertschöpfungsketten sind sehr anfällig für Verzerrungen in der wertmäßigen Verteilung zwischen den Beteiligten. Ihre globale Fragmentierung und ihre relationale Governance untergraben die Wirksamkeit regulatorischer Eingriffe, um diese Verzerrungen zu ändern. In diesem Beitrag schlage ich einen neuen Mechanismus zur Verwaltung der Wertverteilung vor, der mit der Natur dieser Produktionssysteme in Einklang steht. Aufbauend auf der Interdependenztheorie sollten die Interdependenzen, die der kospezialisierten Natur von Lieferketten inhärent sind, den Beteiligten die Macht geben, die Abwägung zwischen Investitionen in soziale Belange und wirtschaftlichen Gewinnen zu verändern und Anreize für sozial erwünschtes Verhalten zu schaffen. Ich zeige, wie sich die Logik der Interdependenz auf verschiedenen Ebenen der GVC manifestiert, einschließlich der produzierenden Industriezweige, Regierungen und internationalen Organisationen sowie der Zivilgesellschaft. Diese Dynamik schafft Märkte für soziale Gerechtigkeit, die durch die Beziehungen zwischen den GVC-Beteiligten angetrieben werden und gleichzeitig auf verschiedenen Ebenen funktionieren. Ich gehe ferner davon aus, dass die Wirksamkeit von Interdependenzbeziehungen als Mechanismus zur Verteilung von Werten sozial konstruiert ist, und skizziere die sozialen Bedingungen, die die Ergebnisse bestimmen. Ich spezifiziere den unterschiedlichen Einfluss von Regierungen auf Interdependenzbeziehungen – als Auslöser, Förderer oder Hemmer der transformativen Kraft von Interdependenzen – und diskutiere ihre Effektivität.