

国际资本流动 与中国经济发展

GUOJI ZIBEN LIUDONG YU ZHONGGUO JINGJI FAZHAN

刘长庚 资树荣 ●主 编

湘潭大学出版社

国际资本流动

与
中国经济发展

刘长庚 资树荣 ■ 主 编

GUOJI ZIBEN LIUDONG
YU ZHONGGUO JINGJI FAZHAN

湘潭大学出版社

前言

秋风送爽,丹桂飘香,2007年10月20~21日,第九届中国世界经济学会第一次常务理事扩大会议暨“国际资本流动与中国经济发展”理论研讨会在伟人故里的湘潭大学隆重召开。会议由中国世界经济学会主办,湘潭大学商学院承办,与会代表包括中国社会科学院、上海社会科学院、香港大学、北京大学、清华大学、中国人民大学、北京师范大学、南开大学、复旦大学、武汉大学、厦门大学、浙江大学、辽宁大学、吉林大学、中山大学、四川大学、对外经济贸易大学、中央财经大学、东北财经大学、西南财经大学、东南大学、湖南大学等六十余所高校和科研机构的专家学者,同时还有来自国务院发展研究中心、国家发展与改革委员会、中国人民银行、国家外汇管理局、中国银行等近十家单位的研究人员,共一百六十余名。

会议围绕“国际资本流动与中国经济发展”这个主题,在有近二十位代表做大会演讲及点评的基础上,就“国际资本的流动及对中国经济的影响”、“国际资本对新兴市场的投资策略及政府监管”、“中国资本管制政策的调整”、“中美战略经济对话——中国学者的思考”、“FDI与中国跨国公司发展”等五个专题进行了分组研讨。在研讨会上,各位专家学者畅所欲言,就当前世界经济发展形势、国际资本流动与中国经济发展等领域中的热点、难点问题展开了热烈的讨论与交流,取得了较为丰富的理论成果。受篇幅所限,现选取了其中57篇研讨会论文予以结集出版,以飨读者。需要说明的是,部分论文研究和分析了我国对外贸易发展问题,因此增加了“世界经济与中国对外贸易”这个专题。

近三十年来,世界经济发生着巨大的变化,科学技术也是突飞猛进,经济全球化以不可抗拒的趋势在演进,不仅是发达国家,许多发展中国家都逐渐地融入世界经济体系中去。那么,在世界经济的浩大潮流中,中国准备好了吗?始于1978年的这场中国伟大的改革开放,做出了最好的回答。参与经济全球化,融入世界经济体系,是中国经济发展必需的、必然的选择,也是世界对中国的要求。可喜的是,中华民族已经取得了举世瞩目的、令人信服的经济和社会发展成就,在世界经济大家庭中,中国这个成员已经有了出色的表现。但是经济发展的道路从来都不是平坦的,经济全球化对发展中国家来说始终是把双刃剑,我们要应对来自发达国家在金融和贸易领域的挑战,世界资源的紧缺、世界经济的不平衡与不稳定正在深刻地影响着国内经济的发展和资本市场的运行。而在国内,我们正面临着生态环境、经济结构调整、继续深化改革等问题。那么,在新的世纪里,关于中国如何走出更为坚实的发展道路,党中央已经确定了科学发展观,这是我们的思想武器。显然,浩浩荡荡的中国改革开放和现代化发展之路为我们中国的经济学研究者提供了广阔的天地。

57篇学术论文具有几个鲜明的特色。一是每篇论文都体现了严谨求实、勇于创新、追求真理的科学研究态度。文中资料数据翔实,文献综述充分,论证合理,或是探索新事物、新规律,或是以新的视角、新的方法阐释新观点,或是就同样的研究对象提出自己的新论点,等等。二是研究方法科学多样,既有条理清晰与深刻的规范分析,又有确凿与详细的实证研

究,绝大部分的论文运用了数理和计量分析,表现了研究方法的国际接轨。三是“国际资本的流动及对中国经济的影响”、“FDI与中国跨国公司发展”和“世界经济与中国对外贸易”三个专题的论文较多,说明作者们的研究对象比较集中,与会议的主题相当吻合。确实,目前,相对于中国,国际资本的流动有两个显著的特征,那就是追求间接投资的国际游资会对国内宏观经济的运行产生深刻的影响,而外商对华直接投资和我们的对外投资正在发生悄然的转变。当然,每个专题都很重要,都是中国经济要面临、要解决的问题。四是论文作者几乎是中青年,既包括在世界经济研究领域建树颇多的著名中年学者,也包括不少已展现出很强研究潜力的青年世界经济学研究者,而这预示着世界经济研究的常青。

在此,诚挚地感谢各位与会者和论文作者,感谢湘潭大学社会主义经济理论研究中心对出版的资助,感谢湘潭大学出版社。

编者

2008年6月

目 录

FDI 与中国跨国公司发展

发展中国家局部竞争优势型对外直接投资:论发展中国家对外直接投资的原因	李 翀 (3)
“跨国公司复杂一体化”理论研究最新进展	李 卓 (12)
行业增长性、技术投资博弈与跨国公司技术外溢	刘海云 曾剑云 (19)
结构主义国际投资理论及优化选择	季 铸 王 爽 (31)
简析跨国公司之间的战略联盟	林季红 (45)
国际直接投资区位选择理论发展新趋势探析	肖光恩 (52)
要素的空间流动性、生产区位与国际直接投资	邱慧芳 (60)
中国在多边投资协定谈判中的利益与风险	卢进勇 (67)
外商直接投资对我国资本形成的效应与地区差异:	
基于系统广义矩估计的动态面板数据分析	柳剑平 谭本艳 (74)
为什么 FDI 没有西进:从产业层面分析	杨先明 袁 帆 (83)
贸易净额、FDI 和汇率的互动关系研究:	
兼论我国双顺差的汇率调控可行性	顾国达 俞开江 (95)
外国直接投资的行业内与行业间溢出效应:哪些行业受益	薛漫天 赵曙东 (108)
我国 FDI 战略现状与策略探讨	顾卫平 (123)
服务业 FDI 与中国服务业发展	殷 凤 (137)
中国企业跨国投资经营的非商业性壁垒及其应对	竺彩华 (151)
腐败对一国外商直接投资的影响:中国的一个实证检验	黄载曦 白 杨 (157)

国际资本的流动及对中国经济的影响

全球投资自由化与中国经济发展的互动效应	郭连成 李作双 (169)
论外商直接投资对我国经济发展的负面影响及其改进	赵春明 王 筱 (179)
山东省利用日本 FDI 的技术溢出效应分析	范爱军 艾红梅 (185)
中国外部经济失衡中的非直接投资	
资本流动风险分析与政策建议	黄建忠 蒙英华 (190)
主权财富基金对世界经济的新挑战	李会明 (196)
从军事占领、市场占领到金融控制:	
强国获取他国财富的演进逻辑	刘建江 袁冬梅 陈海燕 杨俊峰 (201)

人民币有效汇率波动对我国货币替代与资本外流影响的实证检验·····	易行健(208)
国际资本流动趋势及对中国经济未来影响·····	周忠菲(214)
人民币汇率政策的通胀与反通胀效应:	

基于中国 1978—2006 年的经验研究·····	吴信如 潘英丽(220)
外国直接投资对我国企业研发强度影响研究:	

行业内与行业间溢出效应检验·····	薛漫天 赵曙东(226)
外资进入中国市场方式的新特点及影响分析·····	时英 袁其刚(232)
资本账户开放与经济金融不稳定:直接投资型资本账户	

部分开放对实际汇率、国内产出波动的影响·····	李巍 张志超(238)
FDI 的利润汇出、出口创汇能力对中国国际收支的影响及趋势分析·····	齐俊妍(249)
欧洲经货联盟统一的货币政策的溢出效应研究·····	刘宁宁(257)
台湾资本账户开放前后短期国际资本流动实证研究·····	陈华良 伍刚(266)
对中行和建行二次结汇问题的思考·····	汪洋(274)

国际资本对新兴市场的投资策略及政府监管

日本中小企业在东亚地区投资的变化及影响·····	李俊江 史本叶(281)
日本对中印投资战略调整的研究:政治经济因素探析·····	金仁淑(287)
新兴市场国家金融部门外国直接投资的增长:拉丁美洲、	
中东欧以及东亚地区国家的比较研究·····	项卫星 王达(293)
论我国外资企业中农民工工资过低的国民福利损失及	

《最低工资法》的经济合理性·····	聂丹(299)
中国和印度吸收外资的产业差异:对中国和印度制造业	
吸收美国直接投资状况的实证研究·····	王时芬(309)

中美战略经济对话:中国学者的思考

论中美战略经济对话双方的战略意图与策略手段·····	潘英丽(319)
美国次级抵押贷款危机的产生机理·····	黄梅波 熊爱宗(325)
从日美结构协议看中美经济战略对话·····	裴桂芬(329)
反倾销与美中双边产业内贸易:经验分析·····	沈国兵(335)

世界经济与中国对外贸易

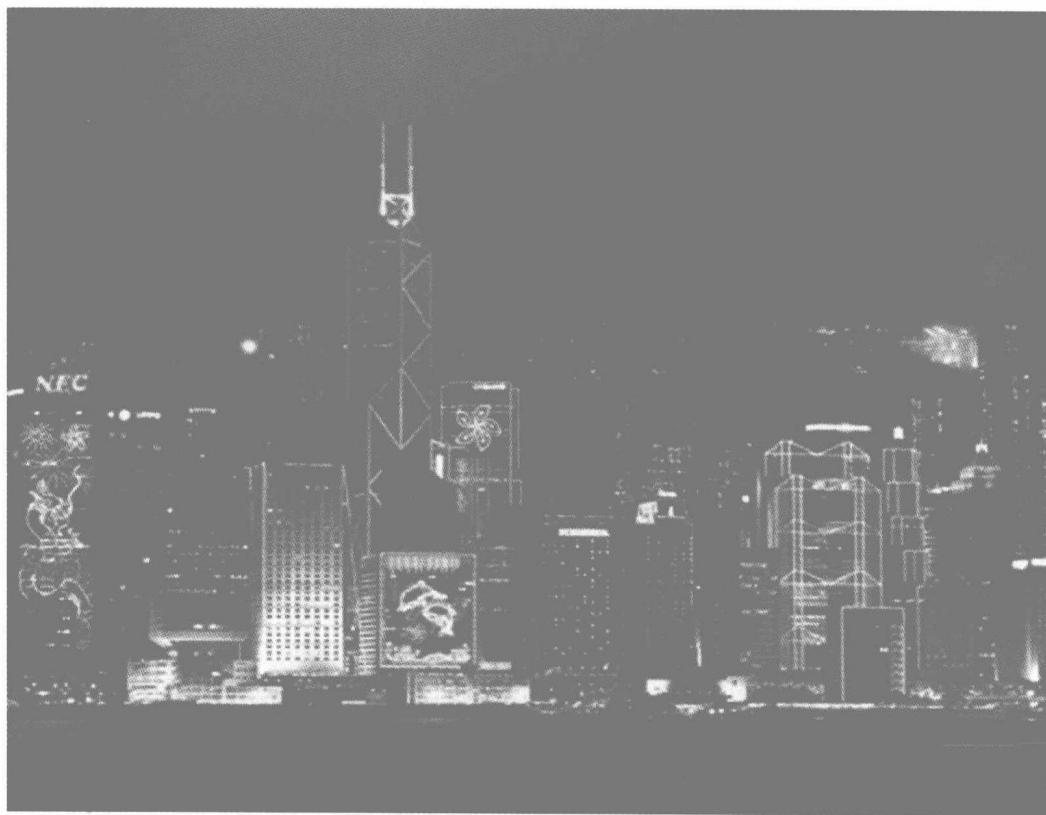
构建马克思主义世界经济学:纪念《资本论》第一卷出版 140 周年·····	庄宗明(347)
在小国开放经济条件下对两种外部效应并存情况的理论探讨:	
兼论对非洲科特迪瓦公有林地的实证分析·····	陈继勇 唐晓宇(353)
承接国际产业转移中的机遇、挑战和对策·····	张燕生(370)
南京服务业外包中心建设研究·····	张二震 梁俊伟(375)
当前中国—东盟经济贸易关系发展中的问题与对策·····	李天德 张瑞琴(389)
转型经济国家银行竞争力的比较研究·····	庄起善 赛菲菲(396)

中国产业升级的外部路径依赖:基于投入产出法的实证分析	张燕 陈漓高(408)
服务贸易:国际特征与中国竞争力	陈宪 殷凤(413)
全球经济失衡及对中国经济的影响	姜凌 徐楠(427)
大湄公河次区域货币金融合作基础条件分析	丁文丽(436)
三种自主创新能力与技术进步:基于 DEA 方法的实证分析	李平 随洪光(444)
中国文化产品对外贸易结构分析:基于世界文化产品贸易格局	赵有广(455)
从人民币升值看中国对外贸易产业政策的调整	宏结(465)
中国人口年龄结构对居民消费的影响(1989—2004): 基于动态面板 GMM 估计的实证分析	李文星 徐长生(473)
上海合作组织内中国的贸易效应分析	陈汉林 肖德 涂艳(487)

中国资本管制政策的调整

如何看待我国资本管制政策的调整	张礼卿(505)
-----------------------	----------

FDI 与中国跨国公司发展



发展中国家局部竞争优势型对外直接投资： 论发展中国家对外直接投资的原因

李翀

一、发展中国家的竞争优势

邓宁(J. H. Dunning)通过对许多发展中国家对外直接投资情况的分析,提出了一个国家的对外直接投资取决于本国的经济发展水平的看法。邓宁认为,反映一个国家经济发展水平的指标包括人均国民生产总值、教育水平、非农业人口的比例、对外开放程度等,但最重要的指标是人均国民生产总值。

邓宁提出,随着人均国民生产总值的提高,对外净直接投资出现周期性变化。人均国民生产总值低于 400 美元属于对外净直接投资的第一阶段,在这个阶段里只有少量的外国直接投资流入,没有本国直接投资流出。人均国民生产总值高于 400 美元低于 2 000 美元属于净对外直接投资第二阶段,在这个阶段外国直接投资流入增加,并开始出现本国直接投资流出。人均国民生产总值高于 2 000 美元低于 4 750 美元属于对外净直接投资的第三个阶段,在这个阶段本国直接投资流出增长速度超过外国直接投资流入,但对外净直接投资仍然是负数。人均国民生产总值高于 4 750 美元属于对外净直接投资的第四个阶段,本国直接投资流出量超过外国直接投资流入量。^① 邓宁的上述分析被称为投资发展路径理论(Investment Development Path,简称 IDP 理论)。

托伦蒂诺(P. E. Tolentino)在 1993 年利用 30 个国家的数据,从时间序列和横截面两个方面对邓宁的 IDP 理论进行验证。时间序列分析证明了邓宁的 IDP 理论的有效性,但横截面分析的结果却不支持邓宁的 IDP 理论。托伦蒂诺认为,原因是发展中国家的对外直接投资不仅在数量上迅速增加,而且时间上也提前了。^② 但是,刘红忠利用 1988—1995 年 32 个国家和地区的数据,根据不同的假定建立了 4 个 Panel 数据模型,以对邓宁的 IDP 理论进行验证,结果表明托伦蒂诺所说的结构变化不存在,邓宁的 IDP 理论具有广泛的适用性。高敏雪和李颖俊同样证明 IDP 理论具有广泛的适用性。^③

关于发展中国家对外直接投资的原因,一些经济学者从竞争优势这个角度进行了分析。

① J. H. Dunning, Explaining Changing Patterns of International Production: in Defense of the eclectic Theory, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 1979(41).

② P. E. Tolentino, *Technological Innovation and Third World Multinationals*, Routledge, 1993.

③ 刘红忠:《中国对外直接投资的实证研究及国际比较》,复旦大学出版社 2001 年版。

威尔斯(L. T. Wells)在他所著的1983年出版的《第三世界的跨国公司》一书中,提出了发展中国家对外直接投资的原因在于它们具有某种竞争优势。他将这些竞争优势归结为下述三种优势:第一,小规模制造的优势,包括小规模市场、小规模技术、低管理成本等方面的优势。第二,当地采购和特殊产品的优势,包括使用当地资源、生产民族产品等优势。第三,接近市场的优势,包括商标、追随顾客等优势。

小规模制造的优势是指发展中国家的企业为小规模的市场提供产品所具有的优势。某些发展中国家对制成品的需求量较小,市场容量有限,发达国家的企业采用大规模的生产方法难以获得效益,从而给发展中国家的企业提供了机会。它们可以采用适合于小规模生产的技术,以较低的管理成本在东道国进行小批量产品的生产,以满足当地小规模市场的需要,从而形成了发展中国家企业的竞争优势。

当地采购和特殊产品的优势是指发展中国家的企业利用东道国的资源生产某些特定产品所具有的优势。随着劳动力在世界范围的流动,往往在某些国家聚集了一定数量的来自某个发展中国家的劳动者。这些外来的移民或劳动力由于长期形成的生活习惯,需要消费本民族的产品。当发展中国家的企业利用东道国的资源生产这些民族产品的成本低于从母国进口这些民族产品的成本时,它们便以对外直接投资的方式生产这些民族产品。

接近市场的优势是指发展中国家企业在东道国生产某些具有一定影响的廉价产品所具有的优势。发展中国家的企业生产的产品以价格低著称,其中不乏物美价廉的产品。而许多发展中国家由于人均产值较低,更倾向于选择价格低廉的产品。这样一来,当某些发展中国家的企业在某些产品的生产上具有一定的品牌效应时,它们可以对另一些发展中国家直接投资,通过雇用当地廉价的劳动力,以较低的基本建设费用和少支出广告费用等低成本的营销策略,生产出具有价格竞争力的产品。

威尔斯指出,世界市场是多元化和多层次的,对于那些技术不够先进、生产规模不够大的发展中国家的企业,由于它们具有明显的低成本优势,它们在对外直接投资中仍然具有较强的竞争力。^①

威尔斯所指出现象是存在的。但从威尔斯的分析可以看到,发展中国家这种类型的对外直接投资只是一种拾遗补缺,它还不能更加广泛地解释发展中国家对外直接投资的原因。

拉尔(S. Lall)通过对印度跨国公司的研究指出,发展中国家的企业通过对成熟技术或工艺的消化、改进和创新,可以形成自己的特定优势,如更适合于发展中国家市场的需要,在小规模的生产条件下具有更高的效益等。这样,它们就有可能选择对外直接投资。拉尔认为,发展中国家之所以可以形成自己的特定优势,主要有以下原因:

第一,发展中国家对技术的消化、改进和创新往往与本国社会资源的特点相联系。例如,发展中国家所采用的技术一般具有可以密集使用劳动而节约资金的特点,也就是劳动密集型技术。这样一来,发展中国家在某种特定的技术上就具有特定的优势。

第二,发展中国家生产的产品适合于本国的收入水平和消费需求,因而也就适合于其他相似发展水平的发展中国家的收入水平和消费需求。另外,一些大的发展中国家的企业由

^① L. T. Wells, *Third World Multinationals: the Rise of Foreign Investment from Developing Countries*, Cambridge, Mass., MIT Press, 1983.

于本国市场规模较大和需求层次较多,具有生产差异化的产品的能力。因此,发展中国家的企业在产品的适应性方面具有特定的优势。

第三,发展中国家通过对技术的消化、改进和创新,形成了适合小规模生产的技术,这些技术使发展中国家的企业在生产数量不大的产品上具有特定的优势。

第四,发展中国家的企业能够开发不同于发达国家名牌产品的具有自己特色的同类产品。当某个国家的市场规模较大、不同消费者的购买力存在很大的差异时,发展中国家企业的产品在某一种购买力层次上具有特定的优势。^①

拉尔对发展中国家的跨国公司不同于发达国家跨国公司的优势进行了概括和比较,如表 1 所示。

表 1 发达国家和发展中国家跨国公司的优势

发达国家跨国公司的优势	发展中国家跨国公司的优势
企业规模优势	家族企业或国有企业的所有制优势
接近资本市场,便于融资	—
拥有专利和未申请专利的技术	拥有适合于“第三世界”的优势
具有生产异化产品差的能力	能够生产少数差异化产品
营销技巧	营销技术
管理技术和组织优势	适合于当地条件的管理技术
低成本的投入	低成本的投入(管理和技术人员低工资)
对生产要素和产品市场的纵向控制	种族血缘和文化优势
东道国政府的支持	东道国政府的支持

资料来源:S. Lall, *The New Multinationals: the Spread of Third World Enterprises*, New York, John Wiley & Sons, 1983, p7.

拉尔的分析具有一定的启发意义,但它不能清晰地说明发展中国家对外直接投资的原因。例如,表 1 没有清楚地表明发展中国家的企业为什么对发达国家的企业具有优势并能够到发达国家直接投资。

笔者认为,发展中国家的企业与发达国家的企业相比,从整体上说,在技术、资金、管理、营销等方面都处于劣势。但是,这不意味着在每个行业的企业都是如此,更不意味着生产每种产品的企业都是如此。发展中国家的企业可以在局部上形成对发达国家的企业的优势,并利用这种优势对发达国家直接投资。这种局部优势是指发展中国家的企业在某种特定的产品或某个细分的市场上具有优势,它包括局部技术优势、局部规模优势、企业整合优势和市场细分优势。

二、局部技术优势型直接投资

局部技术优势是指发展中国家的企业在某种产品的生产技术上具有的优势。从技术上说,目前新兴产业的先进技术基本上掌握在发达国家企业手中。但是,并不是所有的技术都是发达国家的企业处于优势地位。发展中国家企业通过对某些趋向于成熟的技术的改造和创新,可以领先于发达国家的企业。

^① S. Lall, *The New Multinationals: the Spread of Third World Enterprises*, New York, John Wiley & Sons, 1983.

中国的海尔集团公司就是局部技术优势的一个典型的例子。该公司成立于1984年,前身是专门生产冰箱的青岛冰箱总厂。家电生产技术不是当今世界的尖端技术,而是趋向于成熟的技术。但是,即使是趋向于成熟的技术,技术的创新也是没有穷尽的。海尔公司正是凭借着不断的技术变革和创新,使产品的质量不断提高,成为世界第四大白色家电制造商,并开始大规模地向发达国家直接投资。

首先考察一下海尔公司的冰箱技术。1998年,海尔公司紧跟世界冰箱技术的发展,开发出国内首台变频冰箱。经过多年的技术积累与创新,海尔公司已经形成全系列一百多个型号的变频冰箱。后来,海尔集团公司又开发出无氟冰箱,并同时实现了节能50%的目标,这种超级节能无氟冰箱居于世界领先地位。2006年,海尔公司又推出具有光波增鲜技术的鲜+变频冰箱。这种冰箱突破传统的保鲜观念,利用光合生长技术,释放5种波长的仿自然光波,达到了保鲜的效果。

其次考察海尔公司的空调技术。海尔公司创造了“AIP 电离净化”专利技术,在房间除尘健康技术上取得了突破。该技术解决了空调的过滤网只能隔离较大的灰尘颗粒、无法隔离小颗粒烟尘的问题,提高了房间的洁净度。海尔公司还发明了“07 鲜风宝”空调专利技术,在调节温度和调度的技术上取得了进展。该技术解决了目前的空调只能将温度设定在比环境温度低并且不能设定湿度的问题,可以降温除湿、升温除湿、恒温除湿等等。另外,海尔公司还利用世界首创的“双新风”专利技术,使空调在“呼出”室内污浊空气的同时“吸入”室外新鲜空气,实现“不用开窗、保温加氧”的目的。海尔公司研究与开发的全变多联中央空调在能效比上最近取得新突破:最高能效比达到4.28,比普通空调能效比2.5高出近一倍,超过2007年日本年度标准的39.4%。

最后来考察海尔公司洗衣机的技术。海尔公司开发了不用洗衣粉的洗衣机,该洗衣机拥有32项技术专利,采用电解原理把水分解成碱性离子,同时采用海尔独有的“双动力”技术,在不用洗衣粉的情况下,达到高于洗衣粉的洗净效果。由于该洗衣机一次就漂洗干净衣服,避免了在衣服上残留洗衣粉的现象,有利于保护消费者的皮肤。

由此可见,海尔公司在白色家电的某些技术方面具有优势。1999年4月,海尔公司在美国建立了美国海尔工业园。该工业园占地700亩,年产能力50万台家电产品。2000年,该园正式投产生产家电产品,并通过高质量和个性化设计逐渐打开美国市场,其中180L以下的冰箱在美国市场的占有率超过50%。这样,海尔公司实现了“三位一体本土化”的目标,即设计中心在洛杉矶、营销中心在纽约、生产中心在南卡罗来纳州。2002年3月5日,海尔公司买下纽约中城格林尼治银行大厦作为它在北美地区的总部。2001年6月,海尔公司又并购了意大利迈尼盖蒂冰箱工厂。加上海尔公司在法国里昂和荷兰阿姆斯特丹的设计中心,在意大利米兰的营销中心,海尔也在欧洲实现了“三位一体本土化”的目标。

具有局部技术优势的发展中国家的企业要实现向发达国家直接投资,往往需要首先经历对发达国家贸易的过程。对外贸易的主要作用是使发达国家的消费者了解本企业的产品,并使本企业的产品在发达国家市场上的销售量达到一定的规模,这样直接投资才可能发生。发展中国家这种具有局部技术优势的产品往往是国内具有比较优势的产品,企业借助于它所掌握的技术,利用本国相对廉价的劳动力和土地来生产这些产品。如果企业将这些产品转移到发达国家生产,生产成本将会上升。如果发达国家的消费者不了解这种产品,或者即使了解这种产品但销售量不大,发展中国家的企业都将无法在发达国家的本土上生产

这些产品。

但是,一旦发展中国家企业的产品在发达国家的市场上达到一定的销售量,发展中国家的企业往往选择直接投资。发达国家人均收入较高,市场规模较大,如果发展中国家企业的产品以贸易的方式进入发达国家的市场,往往受到发达国家技术标准的阻碍以及反倾销的调查,结果无法拓展发达国家的市场。以反倾销为例,发展中国家企业具有竞争力的产品都是性能与价格比率较高的产品。由于技术上的局限,这些企业难以按照同样的性能与价格比率提高产品的性能和价格,它们只能在一定的性能下降低产品的价格,结果很容易导致发达国家的反倾销起诉。企业关心的是总利润而不是单位产量的利润,即使对发达国家直接投资的单位产量的利润下降,但如果能够得到更大的总利润,它们也将对发达国家直接投资。这种情况可以借助于图 1 来分析。

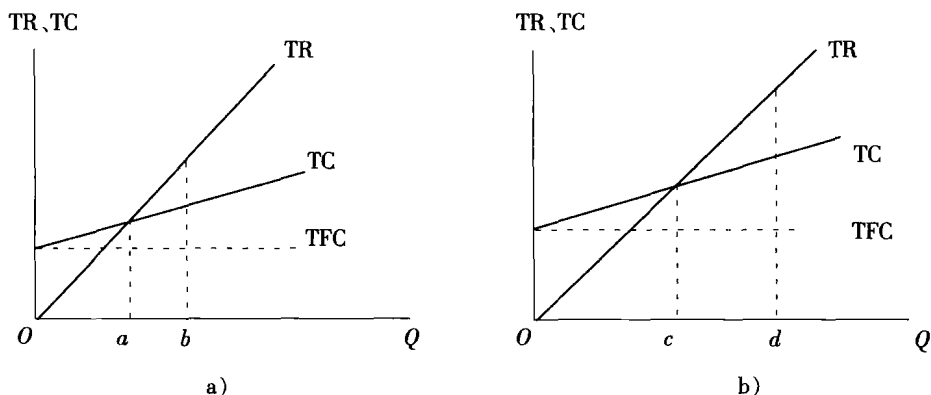


图 1 发展中国家对发达国家直接投资的选择

图 1 的横轴表示产量,纵轴表示总成本或总收益。图中的 TR 曲线表示总收益曲线,TC 曲线表示总成本曲线,TFC 曲线表示总固定成本曲线,TC 曲线与 TFC 曲线的垂直距离表示不同产量的总可变成本,TR 曲线和 TC 曲线的垂直距离表示不同产量的利润,图中各种收益和成本的数值都是预期值。另外,在图 1 中,图 1a 表示国际贸易的情形,图 1b 表示直接投资的情形,这两个图的坐标系的单位都相同。假定发展中国家的企业不论是以贸易的方式销售产品还是以投资的方式销售产品,市场价格将相同,这意味着国际贸易和直接投资这两种方式的总收益曲线 TR 相同。由于对外直接投资需要支付许多额外的成本,即使以国际贸易的方式销售产品需要支付运输成本和关税,它的成本仍然低于直接投资方式的。因此,图 1a 中的盈亏平衡点的产量(Oa)小于图 1b(Oc)的。但是,由于国际贸易受到这样或那样的限制,只要以直接投资的方式销售产品的产量(Od)高于国际贸易(Ob),由此带来的总利润(产量为 Od 时总收益曲线 TR 与总成本曲线 TC 的垂直距离)高于国际贸易(产量为 Ob 时总收益曲线 TR 与总成本曲线 TC 的垂直距离),发展中国家的企业将选择对发达国家直接投资。

海尔公司走向世界正是经历了从对外贸易走向对外直接投资的过程。按照海尔公司的说法,海尔公司走向世界的三步曲是本土化认知阶段、本土化扎根阶段、本土化名牌阶段;也就是说,第一步,按照“‘创牌’而不是‘创汇’”的方针,出口产品开拓海外市场,创知名度;第二步,按照“先有市场,后建工厂”的原则,当销售量达到建厂盈亏平衡点时,开办海外工厂;

第三步,按照本土化的方针,实行三位一体的本土发展战略,创“美誉度”。1998年,海尔公司向美国出口的冰箱达到一千七百万美元。据统计,在美国建一个冰箱厂的盈亏平衡点是28万台,海尔公司出口的冰箱已远超过这个数字。1999年,海尔公司对美国直接投资。

三、局部规模优势型直接投资

局部规模优势是指发展中国家的企业在某个行业里大规模生产所形成的优势。世界上大规模的企业绝大多数是发达国家的企业,但是发达国家的企业并不是在全部产业中都具有规模优势。特别是在一些技术趋向于成熟的产业,或者是在发展中国家企业逐渐退出的“夕阳产业”中,发展中国家的企业有可能具有规模的优势。它们可以凭借着这种优势对发达国家直接投资。大连机床集团公司就是利用局部规模优势对外直接投资的一个例子。

大连机床集团公司建立于1947年,长期以来是中国机床制造业的重要企业。在中国改革开放以后,该公司迅速发展起来,产量不断扩大。现在,大连机床集团公司总资产达到30亿元人民币,企业规模在世界机床产业中居第7位。虽然机床产业处在不断的技术创新之中,但是该产业相对而言是技术比较成熟的产业。大连机床集团公司在该产业中不是技术领先的企业,但却是规模领先的企业。2003年,大连机床集团公司收购了美国英格索尔曲轴系统公司,建立了全资的英格索尔曲轴加工系统有限公司。英格索尔公司具有一百多年的历史,专门生产曲轴制造设备,是世界上最重要的曲轴加工设备供应商之一。大连机床集团公司凭借着局部规模优势,一方面它有能力收购发达国家的企业,另一方面它有能力将在发达国家建立的企业融入本企业集团。现在,大连机床集团公司已拥有3个国外全资子公司、1个国外股份公司。

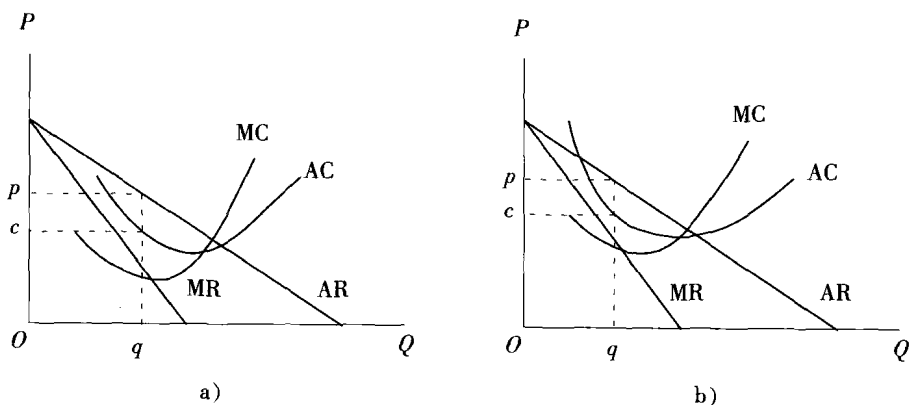


图2 发展中国家具有局部规模优势的企业对直接投资的选择

具有局部规模优势的发展中国家的企业对直接投资的选择可以用图2来分析。图2a和图2b分别表示发展中国家企业兼并或收购发达国家企业前后的平均收益(AR)、边际收益(MR)、平均成本(AC)、边际成本曲线(MC)。假定在兼并和收购前后平均收益和边际收益曲线不变,兼并和收购的决策将取决于平均成本和边际成本曲线的变化。如果在兼并和收购以后经过对企业的整合,减少了组织和安排生产、销售的职能部门,共享了双方最先进的技术,使原材料供给和产品销售的布局更加合理,那么正如图2a所示,平均成本和边际成本曲线将下降,其利润(cp 与 Oq 的乘积)高于图2b的利润(cp 与 Oq 的乘积),发展中国家

的企业将选择对发达国家直接投资。如果在兼并和收购以后,发展中国家的企业能够在市场上形成更高层次的垄断,那么图 2b 中的平均收益和边际收益曲线不是与图 2a 中的平均收益和边际收益曲线相同而发生向上的移动,这样发展中国家的企业将得到更大的利润,它更倾向于兼并和收购发达国家的企业。

四、企业整合优势型直接投资

企业整合优势是指发展中国家的企业通过完善生产体系或者完善生产与销售体系所产生的更强的竞争力。在发展中国家的企业根据本国社会资源的特点生产某种具有比较优势的产品,并在这种产品的国际市场上形成一定竞争力的情况下,如果该企业或者只生产某个档次的产品,或者只生产某个品种的产品,或者只有较强的生产体系而没有相应的销售体系,那么该企业有可能通过兼并和收购发达国家企业的方式,来完善自己的生产体系或销售体系,从而产生一种整合的优势。中国多家企业就是由于这样的原因而走上对外直接投资的道路。

以中国联想集团公司为例。联想公司成立于 1984 年,主要生产个人电脑。经过二十多年的努力,联想公司个人电脑的生产和销售在国内居第 1 位,在世界上居第 8 位。联想公司在个人电脑的生产上并不具有超过发达国家企业的核心技术。个人电脑的核心技术和关键部件是中央处理器(CPU),而联想公司个人电脑的中央处理器都是美国英特尔公司提供的。2004 年 12 月 8 日,联想公司以 12.5 亿美元收购了 IBM 个人电脑业务。通过这次收购,联想公司将拥有 IBM 个人电脑的研究与开发机构、生产制造体系、产品销售网络以及“Thinkpad”品牌,联想公司在世界个人电脑厂商的排名将由第 8 位跃升至第 3 位。

IBM 公司是世界上著名的电脑生产企业,在世界电脑制造业位于前列。但是,IBM 公司的个人电脑业务多年出现亏损,对公司的整体业绩产生不利影响。为了提高赢利水平,IBM 公司准备甩掉个人电脑业务的包袱,集中发展商用服务器等高端产品。联想公司认为,联想公司与 IBM 公司个人电脑业务具有很强的互补性:从产品来看,联想公司的产品主要是中、低端个人电脑,IBM 公司的产品则是高端个人电脑;从特长来看,联想公司的强项是个人消费者电脑,IBM 公司的强项是高端商用电脑。在中、低端个人电脑市场格局已经基本确定的情况下,联想公司能否继续发展,取决于它在高端个人电脑生产上的作为。另外,利用联想公司生产和销售个人电脑特长,有可能改变 IBM 公司个人电脑生产和销售的不利局面。基于这种考虑,联想公司仍然发起这次业内人士普遍认为前景不乐观的收购行动。

仅仅过了半年,联想公司整合的优势就发挥出来。联想公司不仅把原来亏损的 IBM 个人电脑业务带向赢利,而且联想公司的个人电脑业务也有 2 位数的增长。难能可贵的是,联想公司在中国、北美、亚太地区的个人电脑业务均取得赢利,而不是依靠用一个地区的赢利来弥补另一个地区的亏损。

再来分析一下沈阳合金投资股份有限公司。该公司成立于 1987 年,主要生产电动工具、农业机械、园林机械、汽车电器等产品。2003 年 12 月,合金投资公司以 8 000 万美元收购美国 Murray 集团公司全部资产,创下了当时中国传统制造业规模最大的海外兼并案例。美国 Murray 集团公司是英国上市公司 Tomkins PLC 下属厂商之一,是世界领先的民用草地花园设备供应商和生产商,公司总资产约 2.7 亿美元,年销售额 7.5 亿美元。Murray 集

团公司的产品和服务现已销往 50 个国家,其中在北美和欧洲市场约占 75%。在北美,Murray 集团与大零售商有着良好的合作关系。该公司 83% 的产品通过最大的 8 家零售商销售,其中通过沃尔玛、家得宝和西尔斯销售的产品占总销售量的 73.4%。相比之下,虽然合金投资公司具有很强的生产和出口能力,但是没有知名品牌,也没有世界范围的销售网络。合金投资公司收购美国 Murray 集团公司的主要动机就是建立自己的品牌,并且使本公司的生产体系与国际市场营销渠道和售后服务网络实现有效对接,形成一种整合的优势,迅速在世界上扩大本公司电动工具的市场。

发展中国家企业整合优势直接投资的情形可以借助于图 3 来分析。图 3 与图 1 相似。它们不同的地方是,如果发展中国家的企业以直接投资的方式销售产品,它们的总成本较高。但是,由于形成了整合优势,它们不但总收益较高,而且总产量较大。这意味着图 3b 中的总收益曲线 TR 的斜率要大于图 3a 中的总收益曲线 TR 的斜率,图 3b 中的总成本曲线 TC 的位置要高于图 3a 中的总成本曲线 TC。与局部优势直接投资的情形相似,只要以直接投资的方式销售产品所带来的总利润(产量为 Od 时总收益曲线 TR 与总成本曲线 TC 的垂直距离)高于国际贸易(产量为 Oa 时总收益曲线 TR 与总成本曲线 TC 的垂直距离),发展中国家的企业将选择对发达国家直接投资。

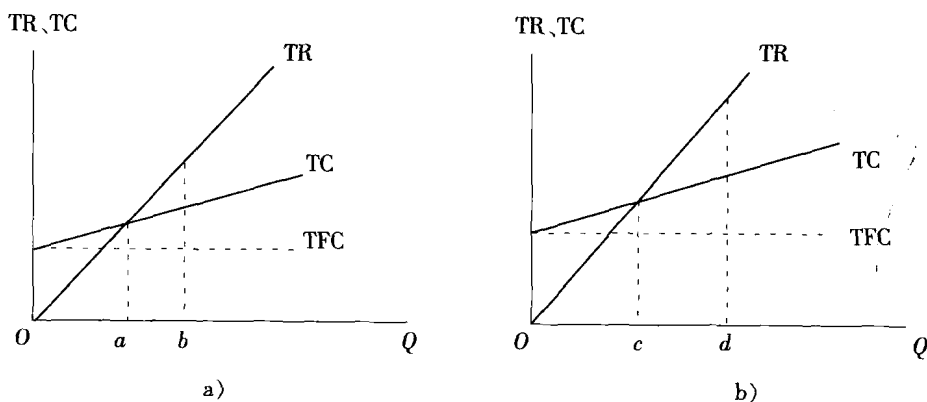


图 3 发展中国家对发达国家直接投资的选择

五、市场细分优势型直接投资

市场细分优势是指发展中国家的企业在某个特定档次或特定品种的产品生产上具有的成本优势。某种产品的市场是可以细分为多种市场的。例如,从档次上分,某种产品市场可以分为低档产品、中档产品和高档产品市场。从国际贸易的角度说,发达国家和发展中国家在不同类型的产品或同一类型不同品种的产品具有不同的优势。从发展中国家的企业对发达国家直接投资的角度说,发展中国家的企业有可能在某种细分的产品生产上具有成本的优势。

韩国现代汽车公司对美国的直接投资就是一个典型的例子。美国是汽车的生产和消费王国,美国的通用汽车公司和福特汽车公司的生产和销售数量在世界上分别居第一和第四位。从整体来看,美国的汽车工业对韩国的汽车工业具有不可比拟的优势。但是,汽车市场是一个高度细分的市场。以轿车为例,轿车分为低档轿车、中低档轿车、中档轿车、中高档轿