

ZHONGGUO QIYE
KUAGUO JINGYING BAIKEQUANSHU

中国 企业 跨国 经营 百科全书

孙维炎
主编

ZHONGGUO QIYE
KUAGUO JINGYING BAIKEQUANSHU
北京大学出版社

ZHONGGUO QIYE KUAGUO JINGYING BAIKEQUANSHU

中国企业 跨国经营 百科全书

孙维炎 主编

ZHONGGUO QIYE KUAGUO JINGYING BAIKEQUANSHU



新登字(京)159号

图书在版编目(CIP)数据

中国企业跨国经营百科全书/孙维炎主编. —北京:北京大学出版社,1994.1

ISBN 7-301-02436-3

I. 中… II. 孙… III. ①跨国公司-中国-企业管理-百科知识②中国-跨国公司-企业管理-百科知识③企业管理-中国-跨国公司-百科知识-IV. F279·247

书 名: 中国企业跨国经营百科全书

责 任 者: 孙维炎

标准书号: ISBN 7-301-02436-3/F·196

出 版 者: 北京大学出版社

地 址: 北京大学校内

邮政编码: 100871

排 印 者: 北京大学印刷厂排版印刷

发 行 者: 北京大学出版社

经 销 者: 新华书店

版本记录: 787×1096毫米 16开本 57.625印张 1800千字

1994年2月第一版 1994年2月第一次印刷

定 价: 92元

中国企业跨国经营百科全书

编 委 会

主 编 孙维炎

副 主 编 马春光 葛 亮 马凤琴

顾 问 刘向东

分篇主编 夏 申(第一篇) 马春光(第二篇) 马凤琴(第三篇)
王雪华(第四篇) 葛 亮(第五篇)

编 委 (按姓氏笔画为序)

马凤琴 马春光 方茂田 王 军 王雪华

王新培 仇如林 孙维炎 李 青 李柱国

张文远 张金龙 郑俊田 夏 申 徐子健

徐 熙 葛 亮 焦津洪 储祥银

本书编辑部 主任 张金龙

成员 于友伟 于宝齐

撰稿人员名单

(按姓氏笔划为序)

丁立平	门 明	于友伟	于宝齐	于俊年
于 瑾	万 峰	马春光	马筱林	王 玉
王 军	王 佩	王家瑜	王春雨	王雪华
王 健	王普光	王 强	王福明	韦慈健
毛 湧	卢进勇	叶清河	史亚萍	史燕平
付 强	白树强	包光渝	刘京平	刘郁武
刘晓慧	刘 速	许文凯	孙华好	宋 沛
杜奇华	李文欢	李 颖	李 毅	何晓兵
余运高	余恕莲	吴丛生	吴爱华	庞 丰
杨长春	杨旭升	杨晓泉	邹宗安	孟保东
张汉林	张立军	张 阳	张金龙	张 虹
张建平	张艳华	张维亮	张新民	张 榕
陈庆健	陈淑仁	郑志勇	郑俊田	郑润镐
宣海澜	胡 海	俞子荣	俞绍庭	姚志君
梁 蓓	高 洁	袁永友	贾怀勤	夏 申
徐子健	徐仁燕	徐 萍	徐 纓	章昌裕
郭金栋	康 明	黄 俊	黄 琦	曹海霞
崔 巍	曾立新	曾 燕	蒋位东	葛 亮
傅慧芬	廖 萍	廖伟年	廖 辉	薛书武
戴诗琼	戴 萍	魏 洪		

前 言

当前,国际经济格局正在发生着深刻变革,以国际生产和跨国经营为特点的世界经济全球化发展已成为愈益明显的大趋势。改革开放以来,中国经济得到了飞跃发展。我国企业,尤其是外向型的企业集团、大中型企业正在积极转换经营机制,向实业化、集团化和国际化发展。中国经济加入世界经济大循环已成为不可逆转的潮流。如何走出国门跨国经营,已成为摆在中国每一位企业家、每一位经营管理者,甚至每一位中国人面前的重大问题。

世界经济向全球化发展的同时,国际市场的竞争也越来越激烈。国际市场的竞争说到底就是人才的竞争。培养一大批熟悉国际惯例和市场环境、具备跨国经营与管理能力的人才,是当前我国经济走向国际市场的关键。跨国经营的专业人才在具备外语能力的基础上,还必须通晓国际经济关系、国际贸易、国际金融、国际营销、国际企业管理、国际经济合作和国际经济法律等专门知识。《中国企业跨国经营百科全书》为跨国经营人才的培训和跨国经营业务的开展提供了必备的工具。

对外经济贸易大学是专门培养跨国经营人才、学科专业门类齐全的全国一类重点大学。对外经济贸易大学跨国公司研究中心自 1987 年成立以来,曾多次组织了国际、国内跨国经营领域的大型学术活动,在与国内外专家、学者、企业界人士的广泛接触中,深感编写一部专门介绍跨国经营理论和实务的大型工具书,将会有助于提高中国企业跨国经营人才的素质,推进中国企业跨国经营事业的发展。为此,对外经济贸易大学跨国公司研究中心组织本校近百名中、青年专家学者,集体编撰了《中国企业跨国经营百科全书》。

本书涉及跨国经营知识的各个方面,主要包括跨国经营理论、跨国经营管理、跨国经营实务、跨国经营法律法规、跨国经营的国际组织机构、世界 100 家大型跨国公司和中国 80 家大型跨国经营企业介绍等内容。全书共分为五篇 52 章,共收入词目 3399 条。全书结构合理、内容丰富、知识性强,是目前跨国经营研究及实务操作领域一部最全、最新、最具权威的实用工具书,可供企业经营管理人员具体操作时使用,也可供跨国经营研究人员及涉外经济专业学生参考。

跨国经营在中国是一项新兴事业,在世界上也是一项方兴未艾、不断发展的事业,实践的发展必将对理论工作者和实际工作者提出新的问题。我们热忱期望广大读者为本书的完善、修订提出宝贵意见。

本书在编撰、出版过程中得到了对外贸易经济合作部贸易政策与发展司及北

京大学出版社的大力支持,在此谨致谢意。我们特别要感谢“百达金融集团(澳门)”董事会主席魏强先生及对外经济贸易大学“中青年学者‘百达进步基金’”基金会为本书提供的慷慨资助。

谨以此书向对外经济贸易大学四十周年校庆献礼!

《中国企业跨国经营百科全书》编委会

1993年10月

中国企业跨国经营的发展道路

(代 序 言)

一 当代国际分工与跨国公司的发展趋势

(一) 以跨国公司内部分工为特征的国际分工新格局

20 世纪后半叶,是跨国公司称雄于世界经济舞台的时代。随着跨国公司的崛起与成长,以传统的国内生产、对外交换为特征的贸易主导型国际分工,逐渐向以国际生产、跨国经营为特征的现代投资主导型国际分工转换,两者并重发展,构成当代国际分工的新内容、新形式、新格局。后者实际上就是跨国公司体系内部的国际分工,有的国际经济学家称之为新国际分工(NIDL,即 New International Division of Labour),它标志着经济生活国际化的一个新纪元。

跨国公司内部的专业化国际分工(包括垂直一体化与水平一体化),是生产与流通过程的统一,是以生产资本为中心的产业资本的跨国运动。这种公司内分工与 70、80 年代发展起来的区域内分工(经济一体化地区的内部分工,亦称集团内分工)和产业内分工(相同产业部门的部分工)相互联系、交叉渗透,极大地丰富和深化了当代国际分工的内容与形式,将国际分工进一步推向了微观和中观层次。

如果说,传统的国际分工理论侧重强调各国间国家层次上的比较优势,运用国别劳动生产率和生产要素相对禀赋来分析国际经济生活,那么,70、80 年代以来的最新国际分工理论则指出,各国间产业层次、企业层次的比较优势构成了现代国际分工的客观基础,而且还是更为重要的决定因素。美国哈佛大学波特(M. Porter)教授在其新著《国家比较优势》(Competitive Advantage of Nations)中明确指出了这一点。

在当代国际分工格局中,公司内国际分工的重要性突出地表现在公司内贸易和公司内投资的增长上。人们早已熟知,跨国公司是当今国际贸易、投资和技术转让的主要承担者。从美、英、日三国按公司分类的贸易数据来看,跨国公司在母国贸易流量中占 3/4 以上,其中公司内部交易在母国贸易中占 30%到 40%。跨国公司善于把握和利用世界各国竞争力的差异及其变化,将生产从低成本低效率地区转向低成本高效率地区,通过国外子、分公司进行出口导向或替代进口型生产,对母国和东道国的对外贸易产生了重大的影响。跨国公司非股权形式(如国际分包合同、技术援助合同、管理合同、特许生产安排、交钥匙工程、合作经营、技术授权协议等)的海外经营活动也与贸易相关。由跨国公司驱动的贸易(包括纯粹的公司内贸易)占世界贸易比重如此之大,明白无误地展示出当代国际贸易发展的大趋势和大方向,不能不引起我们的重视和思索。

应当指出,目前的科技进步使最终产品的生产过程可以分解为若干相对独立的阶段或工

序,使实现产业内、公司内专业化分工具有无限可能性和最大的发展潜力。跨国公司在公司体系内部实行不同零部件和中间产品、不同要素密集性工序或不同形式经济活动(如研究与开发、销售)的跨国界分工,其目的在于利用和谋取这种分工的比较成本优势、规模经济效益和内部化经营的潜在利益。西方跨国公司将价值增值活动链条上的不同环节加以分解,分别在不同国家或地区进行投入物的专业化生产,并对跨国经营活动进行统一管理,这体现了国际分工和贸易在深度和广度上的发展,也反映了国际垄断资本分国别、分阶段地追求剩余价值最大化的新动向。

(二) 当前跨国公司的对外直接投资态势

据 1991 年联合国跨国公司中心发表的《世界投资报告》,全球跨国直接投资的增长速度在 80 年代大大加快,1982 年至 1989 年平均每年递增 29%,这一增幅分别是同期内世界出口贸易和世界平均国内生产总值(GDP)增幅的 3 倍和 4 倍。1989 年的国际直接投资流量为 1960 亿美元。到 1989 年底,全球跨国直接投资累计总额已达 1.5 万亿美元,比 80 年代初增加了 2 倍,其中 80% 投在美国、欧共体和日本,18% 投在发展中国家,新加坡、巴西、墨西哥、中国和香港吸收的投资,占发展中国家和地区吸收的全部直接投资的一半。

在发达国家中,美国对外直接投资的相对地位发生了戏剧性的变化,由对外投资的主要来源国变为最大的投资东道国。西欧的跨国投资迅速扩张,目前已经超过美国的水平。日本的海外投资更是咄咄逼人,已一举成为世界第三投资大国,照此发展下去,预计将在 5 至 10 年内赶上美国。美、日、西欧三足鼎立的格局反映了 80 年代国际竞争愈加激烈的环境。

令人瞩目的是,70 年代末 80 年代初,一些新兴工业化国家和地区(NICs)的跨国公司异军突起,有力地打破了传统的北—南单向垂直型投资的格局,对外直接投资的主体由此呈现出多元化和非典型化的特征。新兴工业化国家和地区处在“投资—发展 U 型曲线”的上升阶段,其对外直接投资主要依仗经济持续增长积累起来的实力和特殊的竞争优势(如小规模经济、特有技术或适用技术、低工资成本和管理营销技能等),目前,占国际直接投资存量的 3% 左右。

从部门格局看,服务行业(贸易、金融业等)日益成为国际投资的热点。70、80 年代以来,银行、保险公司、广告公司和管理咨询公司一直在急剧发展其子公司网。目前,工业国对国外服务业的投资已占其全部对外直接投资的 60%。

(三) 90 年代世界跨国公司的发展战略

在 90 年代跨国公司仍将十分活跃,但在新技术革命纵深化、国际竞争白热化、区域贸易一体化和跨国公司管理国际化的深刻背景下,跨国公司必然会注意转换战略对策,不断谋求新的生存、发展机会。它们可能遵循的发展战略大致如下:

1. 跨国公司将继续保持世界技术创新的中心地位,领导技术变革的新潮流。新技术不仅包括先进生产技术,还包括管理、组织和信息技术,跨国公司将率先商业性利用这些新技术,为跨国化经营提供技术基础。

2. 跨国公司 will 广泛缔结国际性战略联盟。这种公司联盟主要由同等规模和同等市场力量的跨国公司结成,它不同于兼并与购买,实际上属于市场同盟。这种竞争中的合作始于 80 年代末,它有助于分散因竞争强化和产品生命周期缩短而潜伏的投资风险,有助于分担高新技术昂贵的研究开发费用,有助于合作双方彼此优势的互补与共享,因而国际性战略联盟有可能在

90年代得到更大的发展。

3. 跨国公司对外投资的地区分布多元化,美国、西欧、东亚为投资重心地区。日、美跨国公司视欧共体(EEC)为新的投资热点,试图在1992年欧洲“内部统一大市场”形成之前,建立起自己强大的桥头堡。作为经济增长最快的地区,亚洲吸引的国际直接投资正在不断增加。此外,美、欧特别是日本的跨国公司采取选择性的地区投资战略,力图在本国母公司基地邻近地区建立区域性网络,以促使接受直接投资的国家向本地区的经济大国靠拢。

4. 跨国公司更加善于变通海外经营手法,股权安排上的合资经营与各种形式的非股权参与将普遍流行。随着外资限制日趋宽松,跨国公司与发达、发展中东道国的现存关系也将更趋缓和与改善。

5. 跨国公司的国际管理体制可望于90年代完成。跨国公司力求建立和保持一个稳定、透明、可预测的规范体制,以适应于扩大国际直接投资,这对东道国、母国和跨国公司三方都是有利的。

展望20世纪90年代乃至21世纪,将是跨国经营的全盛时代。一切高水平、高科技、高层次、大规模的贸易与投资活动几乎都将以跨国公司为主体或载体进行。跨国公司将在全球范围内进一步优化生产要素的配置和组合,一步步把世界纳入其公司内的国际生产与分工体系之中。这是跨国公司向全世界经济生活和秩序发出的挑战。只有顺应这股跨国经营的历史性潮流,才能为中国开放经济的发展注入新的活力,提供新的契机。

二 中国企业跨国经营的模式和战略

(一) 中国海外企业的历史演进

综观我国海外企业的发展历史,大体可以分为三个阶段:1949年到1978年为第一阶段。在这一阶段,由于众所周知的原因,海外企业的发展基本上处于停滞状态,企业数目和中方投资额较小,地区和行业分布也较狭窄。从1979年到1988年为第二阶段。在这一阶段的10年中,伴随着我国改革开放事业的进行,海外企业也在不断探索中获得了较快的发展。1989年以后,我国海外企业进入了适当加快发展的新阶段。据统计,截止1991年7月底,我国共批准在海外开办各类非贸易性企业898家,协议总投资额为24.69亿美元,其中中方投资10.59亿美元,占投资总额的42.9%。这些企业分布在五大洲的90多个国家和地区,已投产和营业的企业大部分经营较好。

不过,上述资料仅涉及非贸易性海外企业的情况,未含贸易性海外企业。据对外贸易经济合作部有关部门统计,到1990年底,海外贸易性企业数目约为800家(不含港澳地区),其中独资企业约350家,合资企业约250家,代表处形式的约150家。注册资本总额达8,800万美元,其中中方6,000多万美元。实际投资2.4亿美元,其中中方实际投资为1.8亿美元。海外贸易性企业分布在美国、日本、德国、澳大利亚、泰国、加拿大、英国、阿联酋、新加坡、法国等66个国家和地区。从事机电产品贸易为主的企业有120家,纺织品贸易为主的企业60家,矿产品贸易为主的企业45家,轻工工艺品贸易为主的企业60家,综合性贸易企业330家。经贸部直属企业在海外建立的贸易性企业有220家。

根据今年年初我校跨国公司研究中心进行的两次大型调查(走访调查和问卷调查),中国

发展海外直接投资总体上具有以下几个鲜明特征：(1)发展速度快，超过大多数发展中国家在最初10年的对外直接投资增长率。(2)平均规模小，海外生产性企业平均投资额约为287万美元，其中中方平均出资123.7万美元，只有少数项目投资水平达上亿美元。但是，驻港企业呈大型化、集团化。(3)投资行业多，但以自然资源开发为主。(4)投资区域广，但以港澳地区为主。(5)投资方式以合资为主(合作伙伴以华侨为多)，占有少数股权，且实行有限责任制。(6)进入方式以新建企业为主、收购当地企业为辅。

10余年来，中国海外直接投资在实践上和理论上经历了长期而又艰辛的探索。值得庆幸的是，这一问题现已成为政府部门、实业界和理论界人士的共识，这无疑将对今后中国企业发展跨国经营具有重大意义。已达到的认识高度体现在以下几个方面：

(1)社会主义国家创办跨国经营企业完全符合商品经济发展到较高阶段的一般运行规律，是生产社会化发展到生产国际化的必然产物。尽管历史上跨国公司是垄断资本在世界范围内积累扩张的工具，但跨国公司作为企业国际化经营的一种组织模式是中性的，它所创造的经营管理方式也带有普遍意义，因而同样适用于社会主义企业。

(2)社会主义跨国公司不仅与一般意义上的跨国公司有共性，而且更重要的是独具个性。在有计划的商品经济框架下实行跨国经营的社会主义企业始终坚持社会主义的生产关系和所有制性质，努力为社会主义现代化建设积累财富。社会主义跨国经营企业正在形成一股遏制和抗衡国际垄断资本扩张的中坚力量。

(3)在现阶段，适量适地适时地进行对外直接投资，不但无妨国内经济发展，反而有助于将国民收入流转纳入内外双向循环的良性轨道，将本国产业结构和出口产业结构调整优化进程置于更广阔的国际空间，并将推进外贸体制的深入改革和外向型企业组织形式的创新。

(4)中国发展海外直接投资是突破国内资源禀赋约束，在境外主动利用外资的一种全新方式，是生产要素寻求最佳配置区位和最优组合比例的内在要求，是综合运用多种国际经济活动方式，避免高度依赖出口贸易所潜伏的不确定性风险的主动选择，是最大限度开掘利用我国企业特有资产优势，对付中间产品和最终产品的国际市场不完全性的有效办法，是90年代乃至下个世纪跻身国际经济舞台，自觉参与高层次的区域内、产业内、公司内国际分工的战略之举。

(二) 中国企业国际化经营的模式和战略

如果说10余年来海外投资的实践活动和理论探讨已基本上解决了“要不要”、“为什么”跨国经营的问题，那么，现在亟待弄清的问题则是“谁来搞”、“怎么搞”，即中国企业应采取什么样的跨国经营模式和战略。

1. 先行主体

大型国营企业或企业集团应当作为中国海外投资的先驱部队和先行主体。尽管我国现有的大企业尚难与国外大型跨国公司的规模实力相匹敌，除中国银行外，皆列在世界最大的500家跨国公司之后。然而，跨国化并非巨型企业独有的专利。正如邓宁(J. Dunning)的折衷主义国际生产理论指出的那样，对外直接投资不仅与国家经济发展水平有关，而且还有一部分与厂商特有优势(不论母国处于何种发展阶段，国家层面有无优势)有关。我国大企业拥有自己独特的竞争优势，如小规模生产技术，某些特有技术和劳密型适用技术，低劳动成本和管理成本，灵活机动的经营方式，地缘文化优势等，加上一定的规模经济和国内市场依托，完全有可能跻身于世界跨国公司之林。

我们认为,以下四类大型企业或集团可率先在海外创业投资:

(1)已实行跨国经营的外贸专业总公司(如中化、五矿进出口公司等)和驻港澳的中资贸易集团(华润、南光集团公司)。

外贸专业总公司长期从事进出口贸易,逐步形成了熟练的营销技能、灵活的贸易方式、灵通的信息系统、较多的长期建立起来的稳定客户、较多的驻外机构、较高的信誉声望和便利的融资渠道,所有这些是其跨国销售的独特优势,国内其它类型企业难以望其项背。也正是由于这些因素,在外贸专业总公司所属的海外企业中贸易企业占有较大的比重。创办生产性企业是外贸专业总公司长期经营策划的结果,是其国际化经营的新思路。目前,外贸公司的海外生产基地主要利用国外的区位优势,在自然资源丰富的国家和地区进行资源开发性投资,通过这种后向垂直一体化的对外直接投资,可靠而又便宜地获得原材料的进口替代供应。

另有一些海外生产点是为维护既有市场或开辟新市场而避开贸易壁垒设置的。外贸专业总公司下一步的跨国经营似可借鉴日本综合商社的做法,即与国内中、小型生产企业实行更紧密的集团性结合,或者与国内大型生产企业结成战略性联盟,以双方的贸易与生产的联合优势为依托向外发展。

(2)大型生产性企业或企业集团(如首钢、二汽等)。

跨国经营是大型国营企业进一步搞活的关键一环。改革开放以来大型专业生产企业相继获得直接外贸经营权,通过进出口活动参与国际经营。随后由本国的出口业务发展到的在国外建立贸易机构,进而发展到东道国新建或收购当地工厂进行生产。实行跨国经营的大企业凭借着多年积累起来的经济实力,特有的技术资产,专业人才和管理能力,避开发达国家巨型跨国公司的竞争锋芒,在市场的不同部分,技术的不同层次,生产的不同工序和产品的不同类型上向国际市场渗透。这些生产性企业的海外投资多为水平一体化,外投技术也多处于产品生命周期的成熟阶段。随着产品周期的缩短,现有技术的老化,它们的对外直接投资必然会加速。如果这些大企业或企业集团能强化内部的紧密结合程度,同时与外贸专业公司结盟获得互补性优势,其开展海外经营的步伐必将迈得更快。

(3)大型工贸、技贸、农贸、银贸公司或集团(如中信公司、四通、赛格集团等)。

以技贸公司的国际化为例。拥有技术和商标所有权的公司,固然可以通过技术授权(或称技术许可贸易)出售无形资产的方式,参与国际经营,即进行契约式技术转让。然而,这类技术授权协议、合同潜含着许多不确定因素,技术授权企业往往难以控制领取企业的技术使用、产品质量和服务标准,由于技术这类中间产品的市场存在着严重缺陷,技术生命周期又日渐缩短,技术商品化(技术输出)便要求进一步发展到技术的资本化(即将资本设备和技术诀窍作价投资)。此外,发展现代高新科技客观上要求走国际化道路,它要求科技开发性企业集团直接到国外技术策源地去跟踪学习最新科技成果,通过研究开发型对外投资(R & D investment)获取一般技术授权协议难以得到的高新技术。总之,无论既有技术的充分利用,还是最新技术的有效吸收,都离不开对外直接投资。目前我国科技界、产业界在这方面动作不多,典型事例也少,需要拓宽思路,尽快推动技术产业走向国际化。

(4)大型金融性、服务性公司(如中国银行、中国人民保险公司、中国建筑工程总公司、中国冶金建设公司等)。

金融、服务行业已成为当今国际直接投资的热点,我国的金融性、服务性公司(银行、保险、房地产、工程承包、劳务输出、对外运输、旅馆、饭店、管理咨询、广告等)在这方面也大有可为。

制造业的海外投资与服务业的跨国经营相辅相成,互为依托,前者带动了后者,后者为前者提供服务,促进前者的发展。服务性企业进行海外投资,可带动国内商品和技术劳务出口,增加外汇收入。

上述四类先行主体就是中国特色的跨国公司的生长点,我们寄希望于每一类先行主体都有几个公司集团脱颖而出,到 21 世纪初能跻身于世界著名跨国公司之列,那将是中国开放经济成熟的标志。但目前我国跨国经营的先行企业在经营哲学和行为模式上离真正的跨国公司尚有一段距离,为此,从现在起就有必要进行组织创新、管理创新,重塑或再造具有全球经营观念和战略的新型组织形态,尤其要着重对母公司的经营机制和决策方式加以规范化。母公司要提高远距离管理和控制的技能,学会在空间上对整个公司超越国界的价值增值活动实行一体化管理。

需要补充说明的是,我们在强调坚持大型企业或企业集团的先行主体地位和作用的同时,并不排斥有条件的中、小型企业实行跨国经营。

2. 进入战略

(1)在今后相当一段时期里,股权式合资企业仍是中国企业进入国外市场的较好方式,在总体上中方以少数股权参与也是适当的。不过,近年来我国大企业实行跨国经营的调研表明,大企业越来越倾向多数股权参与,这反映了它们对跨国性合资经营实行有效控制的愿望。目前进入市场的投资中新建方式多于收购方式。随着大企业对外投资的增加和收购经验的积累,采用收购和兼并的方式将会增多。

(2)非股权安排方式是当今跨国公司进入市场的变通战略,也为各东道国所乐意接受。我国跨国企业可以选择适当的非股权安排方式,机动灵活地渗透到国际市场。

(3)加入跨国公司的国际性战略联盟不失为另一种新颖而又大胆的市场进入战略。联合国跨国公司中心的专家预计,在 90 年代,中小型跨国公司、发展中国家或社会主义国家的国营企业为了进入国际市场,有可能加入某个公司联盟,或结成自己的联盟。我们的一些大企业不妨以与虎谋皮的勇气和胆略,加盟于经过选择的国际大公司,进行国际性合作生产,以演利用矛盾、合纵联横之术。

3. 部门战略

(1)加工装配型的制造业部门。

制造业是目前国际直接投资的首要部门。由于国际分工深化,制造业层次多,活动余地大,附加价值又高,而且同国民经济发展与现代化关系密切,我国在某些行业上也确有优势可资运用发挥,故应将制造业部门作为今后相当一段时间内优先开展对外直接投资的重点。

目前,该部门的对外直接投资比重不大,与其在国民经济中的产业地位不相对称,但该部门颇具发展潜力,轻纺、家电、电子、机械等行业都有可能开展跨国经营。现国内市场渐趋饱和,机械加工能力过剩,贸易保护主义抬头,这些因素正在迫使上述工业部门尽快将跨国经营提上议事日程。制造部门的海外生产、销售以消费品、资本品并重为宜,主要发展加工装配业务,并以出口导向为主,进口替代为辅。

(2)进口替代型的资源开发部门。

资源开发部门(矿业、林业、渔业等)的对外直接投资现占有十分突出的地位,其中不乏投资甚巨的大项目。这种投资投向上游部门,故称为前向垂直投资,其目的在于生产和输入那些国内人均占有量不足的原材料,实为资源进口替代型投资。作为进口媒介的外贸公司、金融公

司、国际经济技术合作公司,经营这类项目有较强优势。但这类行为需要投入资本多、周期长、运输任务重、投资区位有限、潜在的政治风险大,故需适当而又谨慎地投资经营。

(3) R & D型科技开发部门。

随着 R & D(Research and Development 研究与开发)活动的独立化、产业化和国际化,各国科技开发公司在世界高新技术密集地带(如美国硅谷)从事的风险投资应运而生。如果称资源开发型投资为上游投资,那么,R & D型投资可谓是源头投资。在以微电子为代表的新技术革命深入发展之际,以技术回流为目的的这类 R & D 投资正方兴未艾。我国高新技术开发公司、开发区可在现有的试点和“窗口”的基础上鼎力开拓这类海外投资。

(4) 劳务输出型的工程承包部门。

建筑工程的承包活动是建立在人力资本输出的基础上的,一般由经贸部有关部门组织各省、市、区和中央各部委的国际经济技术合作公司实施,现已打下一个较好的基础。在今后的发展中,工程承包公司的单一功能应扩展到多功能,实行多产品、多元化经营(如兼营贸易、投资等),逐步向混合一体化结构发展。

(5) 贸易金融性的服务部门。

海外贸易机构一般投资少,见效快,往往以国内为基地,相对较为容易设立,又是我国扩大出口所需的窗口和前哨,仍应继续鼓励发展,并辅以妥善管理。至于其他金融业及服务业部门,在国内外条件具备时也要跨出国门,锐意开拓。

4. 区位战略

(1) 亚太地区是世界上经济增长最快的地区之一,也是吸收国际直接投资的热点所在。我国海外投资以周边邻国或近邻地区(尤其是港澳)的比重为最大,这与地缘文化、种族因素有关。目前,亚洲的经济强国日本正在奉行区域网络化的对外投资战略,增强自身的向心力,吸引本地区别国家向自己靠拢,针对这种情况,中国企业既要利用这种形势吸引日本资本,又要发展本地区的直接投资,使亚太地区的经济战略态势不至发生过分变化。

(2) 我国与发展中国家在经济和政治上有着传统的良好关系,在技术等方面对这些国家也有相对优势,向这些国家投资可以带动我国技术、设备、劳动力、管理等生产要素的一揽子转移,扩大出口创汇。这种南南投资是第三世界国家“集体自力更生”战略的重要组成部分,是建立“国际经济新秩序”的内容之一。

(3) 向发达国家进行逆梯度投资是少数新兴工业化国家和地区(NICs)的最新投资战略,意在获得大容量市场、高新技术、集中经济和区位优势的比较利益(齐备的基础设施、熟练工人可得性、丰裕的特定自然资源)。近些年来,南朝鲜、中国台湾省的对外直接投资半数以上投在美国和西欧。值得注意的是,我国企业在西方发达国家投资的比重也不小,且有逐年上升的趋势,这一势头似可延续下去。

(4) 对欧共体国家进行投资属未雨绸缪之举,否则,届 1992 年“内部统一大市场”构筑完毕,我国对欧共体贸易将受到严重影响。日、美跨国公司均已有重大动作,中国企业应抓紧时间,在西欧布点驻足,以对外投资之矛击其集团贸易之盾。这种“孙悟空钻进铁扇公主肚子”的策略,既可绕开欧共体排他性很强的贸易壁垒,又可利用其 1992 年后实行“四大流通”的便利条件在整个欧共体内通行无阻地销售产品。

(5) 要密切注意另外一些正在发展中的吸收外资“热点”地区,如苏联远东地区、蒙古、西班牙、葡萄牙、尼日利亚、加勒比海盆地等。

5. 技术战略

(1)特有技术(特色技术)是我国科技界长期研究开发的结晶,在国内资金匮乏,材料、工艺不配套而不能形成实际生产能力时,可考虑采取技术投资或技术资本化的方式,与具备上述条件的国外厂商携手合作,共同生产。

(2)中国许多企业拥有小规模生产、多功能和劳动密集型的中间适用技术,十分适合与我国相似或落后的其他发展中国家,这些技术大都是处于生命周期晚期阶段的成熟技术或标准化技术,可能正面临着技术贬值和失效的风险,若及早转移到它国,则可充分实现其价值。

(3)运用引进技术来对外投资,实行引进技术的再输出。国际经验表明,对进口技术、设备进行合理性组合和适应性改良,对引进产品的设计、性能、品质作适用性变更,然后通过子公司移植他乡,这种“二手手”战术是十分经济、简练而又有效的。

(4)管理、营销技能也是创办海外企业需要依仗的技术优势,其重要性并不亚于生产技术和诀窍。我国企业拥有中等的管理、营销技能,可供国际生产时应用。

三 发展海外直接投资的政策建议

(一) 大企业倾斜政策

如前所述,大型国营骨干企业和企业集团是我国发展跨国经营的先行主体,是未来中国跨国公司赖以成长的客观基础,因此,我们有必要将宏观的对外直接投资政策微观化,在实行地区倾斜、行业倾斜政策的同时,在企业层面上实行大企业倾斜政策,切实强化大企业和企业集团对外直接投资的优势。

对大企业实行跨国经营需要制定相应的激励机制,其中心点是,尽可能地创造并给予中国企业与外国跨国公司同等的竞争条件,赋予国际化企业比较完全和充分的经营自主权。例如,不宜过份限制跨国企业在海外的活动领域和经营范围;对“一线”企业逐步放开人员出入境的管制,审批手续从简,等等。任何作茧自缚或拔苗助长的做法都不利于我国跨国公司的成长。

我们建议,每年根据不同的标准开展评选“十佳”跨国经营企业的活动,包括评选最大的10家外贸企业和最大的10家工业企业集团。凡属“十佳”企业者享有国家给予的下列优惠政策,如计划单列、双保、国外融资权、担保权、抵押权、设点权、承包工程权、国内取得信贷权、允许成立财务公司、出国总人数限定但具体人选自定等。次年落选者则不再享受以上优惠政策。

我们的设想是,到下世纪初,有若干家中国的跨国经营企业进入世界著名跨国公司的行列,通过跨国经营来带动、辐射中国开放经济部门,使公司内贸易、投资和技术转让之类的高层次、复杂性活动的内容比重上升到25%以上。

(二) 权威性管理机构和立法

现在各方面对建立国家级的权威性海外投资管理机构的呼声甚高,似可在国务院领导下,建立由对外贸易经济合作部及其有关各部、委组成的常设性专门管理机构——海外投资委员会。该委员会负责制定中国发展海外直接投资的方针、政策和战略规划,在宏观层次上统一领导和协调组织全国各行各业的对外直接投资活动,审批和监督投资数额较大的海外投资项目,并提供必要的信息指导与咨询服务。

利用外资和对外投资事业的不断发展赋予中国东道国和母国的双重身份。母国政府与本国跨国公司的相互关系问题和社会对跨国公司行为的监督管理问题都已摆到我们面前。我们既要帮助本国跨国企业提高对外投资的竞争能力(提供支持、便利、优惠政策和服务),与东道国谈判为本国海外企业争取国际通行的公平、合理待遇(签订避免重征税协定和投资保护协定),又要保护本国的利益(税收、国际收支、就业、技术、引导发展方向等),使本国跨国公司的行为符合国际规范和准则。为此,需要建立和完善对外投资法规体系,目前,应尽早制定《中国企业对外直接投资法》和《境外合资经营企业法》。

(三) 经济政策

国家应从战略决策上重视海外投资,像对待利用外资那样对待海外投资。这里,政府的政策导向具有重要作用。

1. 建立和完善对外投资方面的宏观金融政策。最重要的是,中国银行对企业的海外投资项目要根据规模、类型、风险性等情况提供长期优惠贷款,并对海外企业从国际金融市场借贷或自行发行股票、债券筹资提供必要的担保,特别是海外企业创业初期,暂无利润可供再投资,这时要适当放宽外汇管制,对其固定资本投入和营运资金给予一定的现汇支持。

2. 建立和完善对外投资方面的宏观财政政策。对通过对外直接投资而带动出口的机器设备、原材料和中间产品实行出口退税;对资源开发型海外投资项目产品的进口给予同等或优惠关税待遇;对我国海外企业用分得的不可兑换的当地货币购回的产品,给予适当的进口关税减免待遇;大型或特大型资源开发性海外投资应在审批时预留出(或编入)进口计划。

3. 建立和完善对外投资方面的宏观产业政策。如同制定国家产业政策和利用外资的产业政策一样,对外投资的流向、结构要与国内产业重组、结构优化的过程结合起来。政府有关部门颁布优先、重点发展的海外投资项目,通过关税、外汇、贷款诸种经济手段加以引导和鼓励。

(四) 信 息

兵马未动,信息先行,信息是跨国投资和经营的生命线。

1. 建立数据库。除收集有关跨国公司的各种数据外,还要注意搜寻国内外各行业的典型案例,编成软件供检索使用。该数据库与国际著名大学商学院、咨询公司的电子计算机联网。

2. 建立咨询中心。有偿提供各类专家咨询,提供有关东道国投资的政治、经济、文化、法律环境和竞争对手、合作伙伴的准确、翔实的情况,提供有关项目可行性研究和市场可行性研究的服务。

3. 建立支援体系,包括半官方的商会(如国际工程承包商会)、行业协会等,提供专业领域的最新信息,并进行有关的协调工作。

(五) 人才培训

国际化经营人才的工作是支撑海外投资的基础设施,其重要作用不亚于某些短期优惠措施。应该正视这方面人才稀缺和教育滞后的问题。

培训国际化经营人才宜以在职人员和后备派出人员为主。按照海外投资、跨国经营的实际需要,确定人才的规格、档次和类型,重点是培养管理、技术、财会、销售和法律方面的专门人才,有目的、有计划、多渠道地为海外企业输送大批从事国际直接投资的合格人才。

从事海外业务有一些特殊的要求,因此,也必须采取一些特殊的培养手段和方法。可以设想轮流地把重要干部派往海外进行锻炼,或到本国成功的跨国企业任职,或到外国著名跨国公司见习。

中国的企业正处在跨国经营的起步阶段,只要我们在理论和实践的发展中不懈地探索中国企业国际化之路,更多的具有中国特色的社会主义跨国公司在国际经济舞台上崛起将是指日可待的。

对外经济贸易大学校长 孙维炎
跨国公司研究中心主任

(本文是对外经济贸易大学校长、跨国公司研究中心主任孙维炎教授在“中国企业跨国经营政策研讨会”上的讲话。)