

中国引资的 实践与效果

ZHONGGUO YINZI DE
SHIJIAN YU XIAOGUO

主编 薛敬孝 李坤望



山西经济出版社



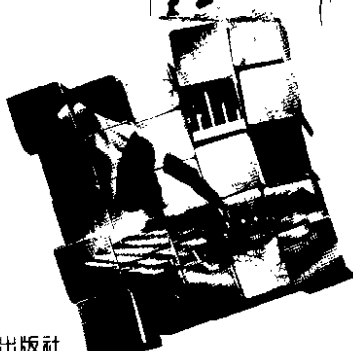
中财 B0116198

中国引资的 实践与效果

主编 薛敬孝 李坤望

CHINA'S PRACTICE AND EFFECTS OF ATTRACTING FOREIGN INVESTMENT

中财 B0116198
677523
F832.6/30



山西经济出版社

477523

书 名: 中国引资的实践与效果

作 者: 薛敬孝 李坤望 主编

出 版 者: 山西经济出版社 (太原市并州北路 69 号·

邮编: 030001·电话: 4044102)

发 行 者: 山西经济出版社

印 刷 者: 太原红星印刷厂

开 本: 850×1168 1/32

印 张: 10.125

字 数: 250 千字

印 数: 0001—3000 册

版 次: 1998 年9月第1版 1998 年9月第1次印刷

书 号: ISBN 7—80636—228—2/F·224

定 价: 16.00 元

责任编辑: 张凤山 复 审: 郭立群 终 审: 张凤山

助理责编: 李慧平

前 言

改革开放以来,我国在引资方面取得了巨大成就。尤其是自1993年起,我国已连续几年成为世界上继美国之后的第二大直接投资流入国,居发展中国家的首位。外资的流入对中国经济的发展产生了显著的影响,这些影响有多方面的表现。因此,要想弄清外资流入对我国经济的影响,必须从多个角度或层次,对我国引资的绩效进行剖析。基于这种认识,我们组织编写了这本书。

本书以我国引资的发展为主线索,以对外资影响的评价为重心,从不同的层面分析我国引资的实践及其效果。书中既有总体的考察,又有局部或微观的分析。研究方法采用定性分析与定量分析相结合。但受资料和统计数据的局限,这种多层面的研究思路尚不够全面、系统,如行业水平的外资利用情况以及不同投资国或地区在我国的直接投资状况,由于数据比较缺乏,或资料收集比较困难,我们只能选择个别有代表性的专题加以研究。对于这方面研究的深入与拓广,我们将在以后的研究中加以努力。

本书各章的作者为:白力威(第一、二、三章)、万谊青(第四章)、张欣旻(第五章)、王文华(第六章)、王海涛(第七、八章)、薛敬孝(第九章)、李坤望(第十章),本书最后由薛敬孝、李坤望总纂并审阅定稿。

由于受资料 and 水平所限,不足之处在所难免。书中若有任何谬误,自当由作者负责,同时也敬请各方贤达不吝赐教,是所至盼。

编者

1997年12月5日



前 言	(1)
-----------	-----

1

国际直接投资理论概述	(1)
1.1 国际直接投资的界定	(1)
1.2 直接投资的主要理论	(4)
1.3 利用国际直接投资政策	(14)

2

中国引资概况	(19)
2.1 中国引资的发展历程	(19)
2.2 外商对华直接投资的结构分析	(26)
2.3 小结	(35)

3

中国引资经济效果的评价	(38)
3.1 外资绩效评价体系	(38)
3.2 评价指标的分析	(41)
3.3 中国引资经济效果的综合评述	(68)

4

外商在华投资企业的竞争优势	(74)
4.1 外商在华投资企业竞争优势的统计分析	(74)
4.2 对外商在华投资企业竞争优势的解释:波特理论的应用	(85)

5

中国国有企业引资的分析	(102)
5.1 国有企业引进外资概述	(102)
5.2 国有企业引资存在的问题	(111)
5.3 中国引资改造国有企业的对策	(128)

6

中国乡镇企业引资的分析	(138)
6.1 乡镇企业引资的现状	(138)
6.2 乡镇企业引资评价	(155)
6.3 乡镇企业走势与引资	(179)

7

中国轿车产业引资的分析	(194)
7.1 轿车工业引资状况	(195)
7.2 外资对轿车产业的影响	(198)

8

中国家电产业与洗涤用品产业引资的分析	(209)
8.1 家电产业引资状况	(209)
8.2 洗涤用品产业引资状况	(217)

9

日本对华的直接投资	(231)
9.1 日本对华直接投资的一般性特点	(232)
9.2 日本对华直接投资的结构特点	(237)
9.3 日本对华直接投资的新趋向	(246)
9.4 投资与贸易——促进效果与替代效果	(252)
9.5 日本对华的再投资与撤资	(262)

10

台商在祖国大陆的直接投资	(270)
10.1 台商在祖国大陆投资的发展	(271)
10.2 台商在祖国大陆投资的动机	(285)

10.3	台商在祖国大陆投资的特征	(292)
10.4	台商在祖国大陆投资企业的经营状况	(297)
10.5	台商在祖国大陆投资对两岸经济的影响	(306)



国际直接投资理论概述

1.1 国际直接投资的界定

国际间的经济联系最初大多以商品流动的方式进行,随着世界经济的发展,国际间的经济联系不仅表现为商品流动这一形式,而且发展为生产要素的流动、技术的流动和资本的流动。国际资本流动指的是资本从一个国家到另一个国家的流动,严格地讲,这种国际间的资本流动就是国际投资行为。

国际投资是当今世界经济发展中最活跃、最引人注目的问题。关于国际投资,学者们的阐述甚多,如:“国际间的资本流动一般称为国际投资。国际投资通常是指资本输出国的资本流动,但有时也把国际资本流动称为外国投资。”^①“国际资本流动是指那些与国际商品贸易和劳务贸易无关的交易。它们属金融交易,如购买证券、外国的存款或直接投资等。”^②从一般意义上讲,所谓国际投资,是指一国的个人或单位对他国的经营活动进行的跨国投资,

① [日]国际法学会编:《国际法辞典》,504页,1985。

② [美]马克·海德利克斯:《影响美国商业周期的国际要素》,载《现代经济译丛》,1991(1)。

以求获得较国内更高经济效益的经济行为。从最基本的含义来看,就是国际间发生的投资行为,或者说是一国对其他国家发生的投资行为。国际投资的内容繁复,根据不同的标志有不同的划分或类型。按投资方式的不同,国际投资可划分为国际直接投资与国际间接投资两种基本形式。

国际直接投资是与间接投资相对应的一个概念和一种投资方式。日本经济学家小岛清认为:“从经济学的角度说,所谓直接投资应该理解为向接受投资的国家传播资本、经营能力、技术知识的经营资源综合体。这里所说的经营资源是指在经营企业中发挥各种能力的主体,从表面看是以经营者为核心,实质上,是指经营管理上的知识和经验,包括专利、技术秘密以及市场调查方法等广泛的技术性的专门知识,销售、采购原料、筹措资金等在市场中的地位,以及商标或信用、情报收集、研究开发等组织。”^① 美国的贾尼斯·米勒和约翰·基尔帕特里克认为:“直接投资指公司在另一个公司进行的其比例大到使它对所投资的公司有控制和管理股份的投资。对外国公司股票的小额投资被看成是有价证券投资。公司对一家外国公司进行直接投资的原因是:报酬率有吸引力,能够靠近产品市场、原料资源或得到便宜的劳动力,或者是竞争对手已进入了该国,如果想在世界市场上维持公司的份额,就需要紧跟竞争者。”^② 联合国的《再论世界发展中的跨国公司》一书中提到:“直接投资被认为是创设或扩充一个永久性企业的投资,包含对其经营管理有一定程度的控制权。通常控制权是在所有权的基础上决定的,在这方面,《国际收支手册》曾指出,一个紧密结合的集体在所投资的企业内拥有 25% 或更多的投票股,可以作为控制所有权

① [日] 小岛清:《对外贸易论》, 122 页, 1987。

② [美] 贾尼斯·米勒和约翰·基尔帕特里克:《国际企业经营面对的挑战与对策》, 83, 91 页, 1990。

的合理标准。”^①通过以上阐述,我们认为国际直接投资是指投资者在国外直接经营企业的投资行为,是投资主体以对外投资为媒介,以取得企业经营控制权为手段,以最终获取利润为目标的一种特殊投资行为。它不是单纯的资金外投,而是资金、技术、经营管理知识的综合体,由投资国的特定产业部门向东道国的特定产业部门转移。它包括独资经营、合资经营、合作经营、合作开发以及新发展起来的国际补偿贸易、国际加工装配贸易、国际租赁等具体方式。国际直接投资最明显的特点是将资金直接投入国外创办企业,建立分公司组织生产活动,或者是投资购买现有的企业,取得对企业的控制权。

国际间接投资主要是指国际证券投资及以提供国际中长期信贷、经济开发援助等形式的资本外投活动。间接投资的主要形态是买卖新发行的债券和流通中的债券、股票(统称之为“证券投资”),以及金融机构等的中期(1年~5年,不含1年)、长期(5年以上)贷款等。从投资者的立场来看,这些投资都是作为有利于经营资产的一种手段来考虑的,这是间接投资的特点。从这一点说,政府之间的长期贷款(经济援助等)虽然也属于长期资本流动,但和私人间接投资的性质有区别。^②国际间接投资是国际资本流动的一种重要形式,也是传统的国际投资形式,早在自由资本主义时期就已出现,随着资本主义发展到垄断阶段,国际间接投资迅速发展。19世纪末20世纪初,垄断代替自由竞争后,资本输出的主要形式就是国际间接投资。第二次世界大战后,随着生产的国际化和国际直接投资的迅猛发展,国际间接投资在国际投资总额中所占的比重有下降的趋势,它对世界经济的作用和影响也相对减弱。

随着时间的推移,外国直接投资已成为广泛的、复杂的论题。

① 联合国:《再论世界发展中的跨国公司》,378页,1982。

② [日]小岛清:《对外贸易论》,421-422页,1987。

在开放经济环境下,每个国家的经济发展都离不开外部资源的注入,发展中国家的经济发展受国内资源、特别是资本不足的限制尤为突出,利用国际直接投资是解决这一问题的有效途径。鉴于国际直接投资的复杂性,其主体同时涉及到资本输出国与东道国两方面,因此,本章主要从输出国与东道国两方面考虑来分析国际直接投资行为的理论基础,为论述东道国如何恰当地引资进行铺垫。

1.2 直接投资的主要理论

一、直接投资理论的发展历程

对外国直接投资理论的研究,大致可分为三个发展阶段。

第一阶段的工作是从本世纪初到 50 年代末为止,对外国直接投资理论的研究基本是经验性、归纳性的,主要是对跨国公司国外直接投资现象进行经验性的总结和归纳,完整的理论结构尚未形成。

第二阶段的工作是在 60 年代至 70 年代所开始的,主要代表人物有海默(S. H. Hymer)、金德尔伯格(C. P. Kindleberger)和维农(R. G. Vernon)等经济学家。他们开始了多学科的交叉性研究,从市场结构的非完善性出发探索跨国公司的性质、作用和国外直接投资的原因,建立了一些有关对国外直接投资的系统性理论。这一时期,美国跨国公司在世界各地的投资已引起学者们广泛的重视,哈佛大学建立了包括 2 万家跨国公司投资信息的数据库。

从 80 年代初到现在,对外国直接投资理论的研究工作已经进入了第三个阶段。欧洲共同体的出现和北美自由贸易区的建立、亚洲太平洋沿岸各国经济的迅速增长以及世界市场的全球化趋势,使外国直接投资活动进入新的高潮,其理论研究也迅速发展,综合研究、动态随机模型、复杂的统计方法都被应用到研究中,市

场非完善理论占主流,揭示了跨国公司的国外直接投资是把市场交易内部化,用企业制度代替市场活动,提出了市场内部化学说。这一时期,也出现了把各种理论结合起来分析国外直接投资的折衷理论。下面着重介绍几个主要的理论学说。

二、对外直接投资理论

由于历史上对外直接投资大多源于发达资本主义国家,所以,西方经济学家较早、较系统地开展了对外直接投资的动因、途径、地点以及其他国际生产方式选择的研究。其中,较有代表性的学说有垄断优势论、产品周期论、比较优势论、内部化理论,以及国际生产折衷理论。

(一)垄断优势论

这是在研究美国跨国公司对外直接投资行为基础上产生的理论,也是最早研究对外直接投资的理论。它是美国经济学家海默(S. H. Hymer)于1960年在其博士论文中首先提出,后经其导师金德尔伯格(C. P. Kindleberger)以及约翰逊(H. G. Johnson)、凯夫士(R. E. Caves)等学者补充、发展成为完整的理论。

海默等人认为,要解释第二次世界大战后的对外直接投资,必须放弃国际资本流动传统理论中关于完全竞争的假定,应从不完全竞争的角度进行研究。所谓不完全竞争,是指由于技术垄断、商标、产品差别及规模经济等引起的、偏离完全竞争的市场结构。一个企业或公司之所以对外直接投资,是因为它具有比东道国同类企业或公司更有利的垄断优势,从而在东道国生产能获得更多的利润。

企业的垄断优势有以下三类:第一类是来自产品市场不完全的优势,如商标、产品差别、销售技能、操纵价格等;第二类是来自生产要素市场不完全的优势,如专利和专有技术、获得奖金的优惠条件、管理技能等;第三类是规模经济的优势,包括内部和外部的规模经济优势。通过对外直接投资,跨国公司可以使其拥有的垄

断优势得以充分利用,从而在产品成本、产品差别等方面具有竞争优势。但跨国公司对外直接投资的目的并不限于此,它还力图扼杀东道国国内企业的竞争,从而对投资企业实行长期控制。

海默还具体分析了美国企业对外直接投资的原因。他认为,美国企业对外直接投资,一是为了绕过东道国的关税壁垒,以维持和扩大市场;二是为了保证企业对国外运营及技术运用的控制,并获得技术资产的全部收益。因此,他认为,美国企业对外直接投资应以独资经营为主要形式。

垄断优势论的突破在于:它用垄断和不完全竞争代替了完全竞争,并将国际直接投资同国际证券投资区别开来研究,从而成为跨国公司理论的基石。但是,这一理论也有局限性。由于它是以经验的分析为基础,其结论就缺乏普遍意义。它不足以解释生产部门跨国化的地理布局和服务业跨国经营的行为,而且也无法解释发展中国家以及 60~70 年代的日本企业对外直接投资的行为。

(二)产品周期论

产品周期论是根据产品周期不同阶段的特点来研究对外直接投资的形成过程。它由美国经济学家维农(R.G.Vernon)于 1966 年首先提出,并于 70 年代初进一步做了修正。其间,威尔(L.T.Well)等经济学家也发展了这一理论。

产品周期是产品市场运动的普遍现象。当企业在市场上推出新产品时,产品的周期就开始了,并先后经历创新、成熟、衰老三个阶段。企业的对外直接投资是企业在产品周期运动中由于生产条件和竞争条件的变化而做出的决策。

产品的创新阶段。少数在技术上领先的国家首先推出新产品,产品的生产集中在国内。企业可以利用其在生产方面的垄断地位,通过出口贸易,而不是通过对外直接投资,打入国际市场。逐渐地,生产走向规模化。这时,稳定的原料和零部件的供应来源问题、市场问题开始突出起来。从而迫使生产企业开始向国外直

接投资,以直接占领国外市场,排除潜在竞争者。这一阶段的对外直接投资往往是投向市场需求结构同母国大致相近的发达国家,目的是抵制这些发达国家的仿制品和替代品,因而这是一种防御性的投资。

产品的成熟阶段。这时,产品的生产已经标准化。在国际竞争中,其相对优势已不是技术,而是低成本。但随着新产品出口的扩大,一方面进口国会设置更多的贸易障碍,使出口产品的边际成本逐步超过在国外生产的平均成本;另一方面,原来被创新国企业垄断的技术已逐渐被国外竞争者所掌握,后者结合其本身具有的其他优势,能够大规模地生产出成本低廉的仿制品。这种情况下,把进口生产基地转移到国外,既发挥企业本身的技术优势,又利用东道国某些生产要素成本低廉的优势,从而使其产品在国际竞争中处于优势。所以,产品周期论者认为,产品成熟阶段是企业大规模对外直接投资的阶段。

产品的衰老阶段。产品的标准化使原创新者的特殊优势逐渐丧失,有的已被淘汰出市场,有的不得不采取产品差异化或组织卡特尔实行协调定价来维持部分市场。当海外分公司生产产品的生产成本加上返销母国所需的各种费用低于母国国内生产的平均成本时,就会大量返销国内,从而完成了母国企业由出口转向对外直接投资的过程。该产品在母国进入衰老阶段,其生产周期即告结束。

产品周期论虽然部分地解释了战后美国跨国公司对外直接投资的动机、原因和特征,并对跨国公司理论的发展产生了很大的影响,但是这一理论有很大的局限性。事实上,产品的创新并不是一次完成的,而是一个不断改进和完善的过程。因此,不能完全机械地按照产品周期的阶段来解释对外直接投资的形成。更为重要的是,在国际分工越来越细密的条件下,同一产品的不同零部件、甚至不同工序之间的分工已成为推动国际直接投资的重要因素,产

品周期论很难解释这种国际直接投资行为。

(三)比较优势论

比较优势论由日本一桥大学教授小岛清提出。他在其 1978 年出版的著作《对外直接投资》中,对海默提出的垄断优势论提出质疑,并阐述了自己的理论,即比较优势论。其基本观点是,对外直接投资应该从本国(投资国)已经处于或即将陷于比较劣势的产业——可称为边际产业(这也是对方国家具有显在或潜在比较优势的产业)——依次进行。因此,小岛清的这一理论又被称为边际(包括边际以下)产业扩张论。

小岛清认为,对外直接投资和国际贸易的综合理论可以建立在“比较优势(成本)原理”的基础上,因为:第一,贸易是按照既定的比较成本进行的,一国通过比较优势产业实行专业化并出口该产品,同时缩小比较劣势产业并进口该产品,就可以获得贸易利益;第二,对外直接投资创造出新的比较成本。

小岛清分析了美、日两种不同类型的对外直接投资对本国经济和进出口贸易产生的影响。他认为,美国式的对外直接投资属于贸易替代型,而日本式的对外直接投资则属于贸易导向型。在美国,从事对外直接投资,通常是最具垄断优势行业中的大企业。按照国际分工的原则,美国本来可以利用垄断优势大力发展这些部门的出口生产,但这些部门大量的对外直接投资和生产基地外移使美国丧失了扩大出口的收益,甚至导致同类产品进口的增加。结果,使国际收支状况恶化、国内就业问题趋于严重、产业结构更加不合理。在日本,具有技术、资金等比较优势的新兴部门是通过扩大出口来拓展国外市场的;而失去或即将失去比较优势的传统部门,则利用其标准化的技术和雄厚的资金到国外去发展。这样,日本就可以在国内集中力量发展其具有比较优势的新兴工业部门。

小岛清的这一理论,反映了当时日本对外直接投资的特点,但

也存在许多不足。首先,它把对外直接投资截然分成两种类型——美国式的贸易替代型和日本式的贸易导向型,无论在理论上还是在现实经济生活中都很难站得住脚。事实上,随着企业垄断优势的增强,日本对外直接投资的方式越来越与美国方式趋同。其次,它否认了垄断因素在对外直接投资中的作用,回避了发达国家通过对外直接投资维护不合理的国际分工格局的后果。

(四)市场内部化理论

内部化理论也称市场内部化理论,它试图在垄断优势理论的基础上,进一步阐明对外直接投资的利益所在。1973年,科斯(R. H. Coase)提出了“科斯定理”,他认为,由于外部市场的不完全性提高了产品的交易成本,迫使企业从事公司内部交易。这是国际生产内部化的理论雏形。1976年,巴克利(P. J. Buckley)和卡森(M. C. Casson)首次系统地提出了跨国企业的内部理论(Theory of Internalization)。

巴克利等人认为,现代跨国公司是市场内部化过程的产物。所谓市场内部化是指外部市场(External Market)机制造成了中间产品(如原材料、半成品、技术、知识、经验等)交易的低效率,会提高交易成本,所以企业有必要把市场公开的交易变成企业内部的交易,即实现市场的内部化。

为什么内部市场在某些方面比外部市场更有效率呢?因为企业是通过集中决策和对雇员及其企业运行的控制来组织交易,因此跨国公司内部成员之间的雇佣关系取代了市场上的商品交换关系,雇员的薪水并不完全由他的直接劳动成果来决定,而是根据他执行行政命令的好坏来决定,这样就可以减少子公司之间、公司雇员之间相互欺骗的动机。而在外部市场,由于信息的不完备,对某项产品的性能不了解等等,相互欺骗的可能性就很大。因此,外在性被视为一种组织交易的成本,即有关信息的成本、协调的成本以及奖励卖者和买者的成本。在这种情况下,通过企业内部的行政