

吸引跨国公司来沪投资存在的问题与对策

● 宁 巧

上海吸引跨国公司来沪投资已取得较好成绩。到1993年11月底,已有128家世界著名跨国公司在沪作了202个投资项目,吸收协议外资金额23.9亿美元。美国最大的500家跨国公司,有24家在上海投资。世界最大的100家工业性跨国公司中,已有25%以上的企业进军申城。这些投资涉及工业、商业、贸易、金融、房地产等众多方面,成为推动上海经济发展的一支生力军。可以说,上海在吸引跨国公司投资方面已卓有成效,但喜中仍然有忧,问题尚且不少,为了扩大引进外资规模,实现经济腾飞,我们必须重视分析现有问题,并探索出有效对策。

一、存在的问题

在吸引跨国公司来沪投资中的问题包括两个方面,即在维护跨国公司利益方面产生的和维护我方利益方面产生的问题。任何合作都是为了寻求双方利益的最佳化。在协调双方利益的过程中,不可避免就会产生许多问题。

1. 认识模糊。

吸引跨国公司来沪投资是否会得不偿失,这仍是许多行业部门领导的顾虑。许多同志惧怕跨国公司的引入会侵吞我国市场,抑制我国民族工业的发展,抢夺我国物质资源及优秀人才。凡此种种顾虑,致使外国跨国公司来沪洽谈合作事宜时,一些主管部门经常是举棋不定,举足不前,研究来讨论去,结果延误了时机,挫伤了跨国公司来华投资的积极性。

合资企业中,外方跨国公司是否能占多数控股权,这一点许多领导认识也较保守,

认为外方投资比例不可超过51%,但我方在目前资金紧张情况下,又往往难以筹集相应的配套资金。一方面想占大股,一方面又无资金,这就更增加了合资成功的难度。

2. 信息资料及吸引跨国公司来沪投资的前期配套工作未能跟上。

我国一些有关部门对世界著名跨国公司知之甚少,而上海也未有专门配套机构跟踪这些公司,对其经济实力,经营战略,技术力量,投资和贸易动向进行系统了解,并将这些提供给我有关部门。一旦需要合作,只能临时到各院校或研究机构搜集材料,这一方面延误了时间,另一方面缺乏最新信息,往往造成在合资谈判中我方失利或判断失误。

在合资项目筹建过程中,一些水、电部门为了获得更多利益,故意停水、停电,造成施工拖停,造成不良影响,很可能使外商望而怯步。政府未有力措制止这种行为。

3. 对跨国公司利益保护不力。

这主要表现在对其知识产权的保护上。少数乡镇企业假冒或仿制跨国公司产品,杜邦公司就发现江浙一带有些厂仿制其产品;其次走私产品进入国内市场越来越多,对合资产品造成威胁。国家对这些违法行为打击不严。

4. 合资谈判中我方统一协调和战略组合性不够。

合资谈判是合资能否达成及决定双方利益分配的最为重要的环节。这要求我们的谈判班子不仅要人员素质强,而且要协调一致,研究出谈判致胜的战略战术。然而目前我方谈判班子,一般是临时组合,互不熟悉

各自的谈判特色，而且各自代表一方利益，缺乏全才人员，这就很难组成一个协调一致的高效的谈判班子。

5. 项目引进后，对其监管不严，造成肥水外流现象。

对跨国公司合资项目的业绩评估没有一套完善机构和办法。首先，对双方投入资产评估不规范，业绩评估失去可靠基础。没有可靠的业绩评估，就难以将合资项目向更佳方向发展和引导。其次，工商、税务、海关、审计等部门对合资企业有关方面把关不严，造成合资企业有机可乘，逃税、避税现象严重。

6. 外资资金到位率低。

据统计，到1993年11月底，上海吸收协议外资金额为131.6亿美元，而实际外资到位金额只有32.95亿美元，资金到位率约为25%。

二、应采取的对策

在探求对策过程中，我们一方面要保证我们国家和上海的利益，另一方面也要维护跨国公司一方利益。本着这样的宗旨，针对存在的上述问题，我们提出如下对策。

1. 对跨国公司投资比例，采取“放宽限制和保护自己”相结合的策略。

对不同行业可规定不同的外方投资比例。对产品出口项目及高新技术项目，可允许跨国公司投资比例超过51%；对全部内销产品项目、服务业、跨国公司要求投资本市全行业的项目及引进后我方技术水平已达国际先进行列项目均不允许外方投资比例超过51%；而对涉及国防尖端工业、国家安全和发展的项目则不允许外方投资。

同时，对外方控股的合资企业，我方则须采取相应保护自己利益的措施，如做到中方股权不少于1/3，中方董事不少于1/3；外方承认中方原有老企业的利润基数；总经理人选中外双方轮换制，技术双方共享等等。

同时，为实现上海早日成为三个中心的

目标，放宽外方投资比例的政策，可适当向金融、贸易行业倾斜。

2. 建立专门的世界著名跨国公司信息咨询机构。

这样的机构负责：对世界各著名跨国公司的实力、经营战略、世界市场分布等信息进行搜集、分析；对其最新经营战略调整，投资动向进行跟踪。这样的机构，一方面，在市政府引进跨国公司投资时，可以提供充足的对方背景资料并提出一些针对性建议。另一方面，也可根据已获信息向市政府推荐合资对象，以便我们主动请外方进来。

3. 建立专门的合资项目业绩评估机构。

这种评估机构每年对合资项目业绩评估一次，对于完成及超额完成预计目标的，给予政策优惠；对于那些未达预计目标的项目，给予惩罚或取消优惠政策。这种业绩评估机构，一方面加强了对合资项目的监督与引导；另一方面市政府对引进跨国公司后的得失也更心中有数，合资项目的成绩还可以消除一部分老同志对引进外资的顾虑。

4. 严格执法执纪，既维护跨国公司利益，亦规范跨国公司行为，维护我方利益。

严格执行知识产权保护法，对违法假冒、仿制合资企业产品的厂家按法惩罚。另一方面对跨国公司逃税、避税发现后也亦严惩。对那些执法不严的人员也要相应惩罚以树立人人尊法观念。

5. 树立以市场换技术、资金、经营经验的观念的同时，也要树立以国内市场换国外市场的观念。

我们可以让出一部分市场来吸引跨国公司的资金、技术、经营经验，但同时，我们也要努力让合资产品走出国门，占领国外市场。既要请进来，也要走出去。当然，产品不一定要抢占原跨国公司已占领的市场，可以共同去开辟新的国外市场，这样跨国公司一方也更能接受。

(下转第60页)

时定额管理，对提高企业的管理水平，促进生产发展，创造更多的经济效益，有着十分重要的意义。先进合理的劳动定额对于正确制订生产计划，合理进行分配，提高劳动生产率和调动职工生产积极性都具有十分重要的作用。同时，随着改革的深化，解决人浮于事的现象，真正体现择优上岗、公平竞争的原则，各岗位的工时定额应尽可能合理和符合满负荷的要求，使上岗职工能用足8小时，提高生产、工作效率，克服忙闲不均、苦乐不分现象。因此，江湾厂对原工时定额按照科学合理的原则进行了调整修订，实行定额管理。采取科学计算方法，进行工作日写实，点面结合，随机抽样，认真计算和查定生产能力，测定工时，经过深入细致的工作，开始全面执行新的工时定额。新工时定额与旧工时定额相比，总的工时压缩率为36.1%，负荷下降率为66.1%。经过实践证明，在运行中取得比较明显的效果。车间生产节奏加快，产量稳步增长，工时利用率提高，职工劳动纪律得到加强，为企业经济效

(上接第62页)

6. 成立合资项目前期工作小组。

该小组由市政府牵头组织，负责对协议资金是否到位进行跟踪、并督促资金尽快到位；对前期建设工程进行监督，确保水、电等供应，保证项目建设的顺利进行。

7. 精心组织策划合资谈判工作。

(上接第63页)烈；5. 国家加强了对技术转移的干预。这些特点，显然是在占有了大量相关资料后，作出的具体而正确的分析，这对于当今我国为何进一步成功地进入世界技术市场，也是有一定的理论的现实的意义。

我们从事科研工作的朋友，一般都有这样的体验，要写好一本科学论著，不但要舍得花费许多精力，而且更重要的是必须有一种创造性的开拓精神。《国际经贸地理》一

益的提高提供了保证。

近年来，江湾厂始终坚持把以市场为导向，深化企业改革放在第一位，敢于动真格，在转换企业经营机制的过程中，积极采用现代管理方法，敢于探索，勇于实践，使改革的过程同时成为推行现代管理方法的过程。全厂借改革东风，促使企业管理现代化走上一个新台阶；改革结了硕果，管理出了效益。

通过扎实的基础管理工作和管理水平的提高，确保了经营机制转换的顺利进行。职工的“岗位靠竞争，收入凭贡献”的竞争意识普遍增强，劳动积极性明显提高。全厂呈现出产量稳步增长、效益不断提高的喜人局面，在竞争激烈的市场中站稳脚跟，增强活力，取得了长足的进步。

江湾厂的改革实践证明，现代管理方法在企业经营机制转换中是大有可为的，能帮助企业在市场经济的波涛中，充满活力，搏风击浪，迎接挑战，发展壮大。

一旦双方都有意向合资，我方就该尽快组建该项目谈判小组，首先是精心挑选班组成员，这要求熟悉业务、谈判能力强、经验丰富的人才；谈判小组成立后，必须统一思想，一致对外，迅速了解谈判双方情况，在知己知彼前提下精心策划谈判战略战术，以求谈判成功。

书的作者在完成本书的撰写过程中，正是体现了上述可贵的开拓、创新精神。正如我国著名地理学家、华东师范大学地理系博士生导师胡焕庸教授所指出的，本书的出版，“丰富与发展了经济地理学研究中的重要领域，为国际贸易、国际金融等专业的贸易地理教材建设做出了努力。他们的精神可嘉，成绩可喜”。我们深信，作者在现有成绩的基础上，今后在经贸地理学领域中将会取得更多的科研成果。