

●程 华 穆 庆 贵

## 我国对外直接投资若干问题的思考

当前,国际经济中的区域化、集团化已成为全球性的经济发展趋势。如何发展我国对外直接投资,组建海外企业,适应国际经济形势发展的需要,是我国企业90年代面临的挑战。本文拟对发展我国海外直接投资、实行跨国经营问题进行研究与探讨。

### 一、国际经济的区域化、集团化趋势给发展我国海外直接投资提出了迫切要求

国际经济的区域化、集团化是90年代全球经济的发展趋势。欧洲共同体拟在1992年年底以前建立内部统一市场,目前已基本完成欧共体一级的立法程序,欧共体与欧洲自由贸易联盟六国正在酝酿组建欧洲经济区,争取与欧洲统一市场同步实现。美国与加拿大于1987年10月签署双边自由贸易协定,双方将在10年之内分三步将双方商品关税降为零,逐步减少对投资的限制,逐步给对方公民以国民待遇,以加强双方合作,到1992年底美加自由贸易区将组成共同体。美国和墨西哥从1991年中期开始谈判,争取在1992年年底达成协议,建立美墨加统一市场。亚洲、拉丁美洲的发展中国家也开始了经济区域的尝试。1990年9月,墨西哥、委内瑞拉和哥伦比亚宣布成立三国集团,强调发展地区内部经济合作。1990年11月底,安第斯集团五国的总统签署了《拉巴斯纪要》,定于1991年底建立安第斯自由贸易区,计划在1995年形成安第斯关盟同盟,建立共同市场。亚洲诸国和地区也正在酝酿建立多种经济层次共有的“亚太经济合作联盟”。区域经济集团化的一个重要特点是在区域内消除商品、劳务、资本流通的诸多障碍,在成员国中取消关税壁垒,以提高成员国之间的经济联系与贸易往来;对外则高筑壁垒,统一关税,以削减、堵截区域外国家的商品及资本的流入。面对如此严峻的经济形势,发达国家和发展中国家都作出了积极反应,纷纷投资于这些地区的国家,以在统一市场建立以前,挤入这个大范围的市场。

众所周知,进入20世纪70年代以来,国际经济掀起了海外直接投资、跨国生产经营的浪潮。不仅发达资本主义国家热衷于海外直接投资,发展中国家也积极从事海外直接投资,前苏联、东欧诸国也加入了对外直接投资的行列。目前,全球通过海外直接投资,已建立跨国公司约1.1万家,其总产值约占世界国民生产总值的1/3左右,其销售额相当于世界出口额的 $\frac{2}{3}$ ,他们不仅控制着国际生产和全球贸易,而且影响着国际经济机制的运行。

改革开放的深入发展,为企业突破自我循环的封闭格局、走出国门、走向国际市场创造了条件。海外直接投资,跨国生产经营,在绕开贸易壁垒、开拓国际市场、渗入区域经济集团市场等方面具有其他形式难以替代的功能。我们要在广度和深度上参与国际分工和国际竞争,在国际经济秩序中占一席之地,就必须积极地审时度势地发展我国海外直接投资。可以说发展海外直接投资是我国企业90年代的必然发展趋势,是我国外向型经济发展的一个重要内容,也是我国改革开放发展战略之一。而国际经济的区域化、集团化趋势更给我国发展海

外直接投资提出了迫切要求，我国若不及时发展海外直接投资，以在区域集团和统一市场形成之前渗入进去，占领和扩大国际市场，参与国际分工与国际竞争，过几年就将为时已晚而追悔莫及。

## 二、我国发展海外直接投资的可能性

据英国著名跨国公司专家约翰·邓宁提出的“国际生产折衷理论”，对外直接投资并不完全取决于该国企业在外汇储备、要素禀赋、技术和管理上的绝对优势，而是取决于其相对优势，是所有权优势、内部化优势和区位优势三者综合作用的结果。我国虽然在资金、技术、管理和人才等方面总体处于劣势，但还是存在着比较优势的。我国已拥有独立完整的工业体系，某些高技术领域已处于世界领先地位，一些中间技术处于成熟阶段，对发展中国家具有吸引力，在标准产品的生产管理和劳动密集型企业的管理方面，具有比较优势。

改革开放及经济发展为我国发展海外直接投资创造了可能性。近几年来我国的国民生产总值及出口贸易额持续稳定地增长（见表1）。

表1 1986—1990年国民生产总值及出口贸易额的变化

年份	国民生产总值(亿美元)	增长率(%)	出口额(亿美元)	增长率(%)
1986	2606.5	13.2	270.14	21.2
1987	3037.9	16.6	347.11	28.5
1988	3759.1	23.7	406.40	17.1
1989	4244.4	12.9	434.40	6.9
1990	—	—	516.90	19.0

资料来源：对外经贸部综合司统计处。

从历史上看，无论是发达国家还是发展中国家，对外贸易发展到一定阶段，会产生对外直接投资的要求，作为促进和扩大出口、保护和开拓海外市场的重要动因。而经济发展及总体国力的增加，也促进具有资本、技术和管理等方面优势的企业，进入海外直接投资行列。经济发展与海外直接投资存在着正相关关系（见表2）。

表2 1982年亚洲“四小”经济发展与海外直接投资

人均海外直接投资累计额	国别与地区	人均国民生产总值	人均出口额(单位美元)
30美元以上	新加坡	4480	7461
	香港	4210	3524
	台湾	2269	1017
	南朝鲜	1520	358

资料来源：John·H·Dunning,《The Investment Development Cycle and Third World Multinationals》,《世界经济》1989年第8期。

世界经济发展经验表明：一个国家在现代化过程中，在大量引进外资的同时，都毫无例外

地主动向外直接投资，形成资金双向流动的格局，并且最终海外直接投资与吸收外国投资总是趋于平衡。如1980年英国对外直接投资与吸收外资之比为1.7:1，亚洲诸国与地区（新加坡、南朝鲜、马来西亚、印度、菲律宾、香港和台湾）两者之比为1:2.6，1988年美国两者之比为0.84:1。而我国自1979年批准外商在中国境内投资和开始在海外直接投资截止1990年底，累计海外直接投资额为11.81亿美元，引进国外直接投资为191.3亿美元，两者之比为1:16。

综上所述，随着改革开放的深入、经济发展和总体经济实力的增强，积极稳妥地发展我国海外直接投资，不仅是必要的，而且是完全可能的。近年来，我国海外直接投资的迅速发展也证实了这一点。我国海外直接投资虽起步较晚，但近几年发展速度较快，高于所有发展中国家的海外直接投资速度，也高于我国出口贸易增长速度，经过几年努力，已初具规模。截止1990年底，我国已在90个国家和地区，通过海外直接投资建立非贸易性企业764家，协议总金额近23亿美元，其中我方投资为11.81亿美元。在已开业的海外企业中，经济效益明显的占55.5%，略有盈余和持平的占35%，两者相加已有90%以上。我国海外企业不仅维护和扩大了出口，取得了国外先进技术和管理经验，获取了国外资源，而且获取了利润，取得各方面的综合效益和社会效益。

### 三、我国海外直接投资的发展战略

为了积极稳妥地发展我国海外直接投资，有必要制订我国海外直接投资的发展战略、规划，确定主导产业及重点区域，并制订系列政策，有重点、分阶段地扶植一些企业开展海外直接投资。

#### （一）行业与地域。

根据我国基本国情，我们认为我国海外直接投资行业主要侧重于海外资源开发业与制造业。我国人口多，人均资源占有量很少，在世界上被列为稀缺之国。借鉴其他资源稀缺国海外直接投资的经验，我国应该适当倾斜于海外资源开发业，使我国目前海外资源开发业占总企业数的10%左右提高到30%左右，以保证国内稳定地获取海外资源，促进国民经济持续发展。海外资源开发业与一般海外投资项目比，经营难度大，周期长，风险大，且投入资金多，见效慢，利润低，所以对海外资源开发项目，一定要进行大量的调研与预测工作，认真做好可行性研究。政府要制订海外资源开发的发展战略，设立海外资源开发基金，对海外资源开发业给予一定的援助。海外资源开发项目的投资方式应尽量采用合资形式。其一是因为近几年来，资源拥有国的资源民族主义日益高涨，纷纷采取措施防止外国资本的过分侵入，以合资形式投资，既能尽量避免与东道国的冲突，又能分散投资风险；其二是因为目前我国外汇短缺，采用合资形式易得到当地金融机关的支援，以达到用少量资金稳定获取国外资源的目的。由于国际分工深化，制造业层次多，活动余地大，增加产值高，获得利润大，且与各国经济发展和现代化过程有密切联系，所以海外制造业的投资应是我国海外直接投资长期的主要发展方向。我国海外直接投资在行业分布上应形成以制造业为主、资源开发业为辅、其他产业为补充的格局。

在区域分布上，我们认为应以亚洲为突破口，以东南亚诸国为重点地区，重视欧美国家，兼顾其他地区。亚洲地区与我国地理邻近，市场情况比较熟悉，并且在文化、历史、民族等方面与我国有共同渊源，经济结构和科技文化水平与我国也比较相似，所以是我国海外直接

投资的重点突破口。而东南亚与我国在历史、文化和经济发展水平等方面有更强的相似性，且有许多华侨在当地，有利于海外企业的建立与发展，所以更是我国投资的重点。欧美国家不仅是我国长期出口贸易的主要伙伴，对外资限制活动少，市场容量大，政局稳定，而且近期都拟订组建统一市场，所以不失时机地投资于这些地区，进入和占领市场，也是我国海外直接投资的战略之一。其他国家如拉美欠发达国家近来大大放松对外资的限制，并在政策上给予系列优惠，而我国成熟技术对这些国家有很大的适应性，且拉美市场容量大，消费结构与我国相似，所以我国在海外直接投资时要兼顾这些地区。

#### （二）分阶段、有重点地选择我国海外投资企业的组建模式。

根据我国经济发展水平、企业实力与规模，我们认为我国海外直接投资可分阶段、有重点地选择海外企业的组建模式。具体可分两步。1991~1995年，为我国海外直接投资的初步发展阶段，采用贸易—生产型，即重点扶植各专业外贸企业，利用其拥有的外贸经验和国际营销网络，以贸易先行向海外投资、跨国生产过渡。因为，我国目前企业规模还是中小企业占主导地位，在资金、技术、管理和营销等方面都缺乏强大的竞争实力，无法象欧美大型垄断企业那样，凭借企业自身拥有的绝对优势，在海外直接投资实现跨国生产。并且我国企业国际竞争力非常弱小，仅凭单个企业的力量无法与在国际市场上已相当强大的跨国公司相抗衡。另一方面，我国由于历史原因和条件限制，生产与外贸严重脱节，一切对外贸易活动由外贸企业承担，由此我国率先走向国际市场的是一些外贸企业，这些企业经过40多年的发展已初具规模，积累了丰富的国际化经验，拥有一批精通业务的高级人才及遍布全球的营销信息网络。而我国在技术领域存在比较优势的大多是中等技术和劳动密集型标准技术。所以，在海外直接投资的发展初期，政府应制订系列倾斜政策，扶植和鼓励大型外贸企业联合中小生产企业向海外直接投资，形成贸易生产一体化的跨国生产体系。

在海外投资发展初期，随改革开放、国民经济的发展，企业在资金、技术、管理等方面优势将逐步增强，加上政府政策倾斜使一些企业在资金、技术和生产等方面迅速集中，可形成一批实力较强的大型企业，基本具备了海外直接投资、跨国生产的条件。所以，1996~2000年必然进入海外直接投资的进一步发展阶段，在初期不断壮大发展的大型生产企业，凭借其持有的资金、技术和管理优势，在海外直接投资，组建海外企业，形成生产贸易一体化的跨国生产体系。经过发展的大型企业，已拥有一定的自有资金，有较强的技术实力和研究开发能力，能够适应海外投资的技术要求，已拥有一定的海外经销活动经验和国际信息网络，能根据经济发展规律制订较为科学的企业发展战略，并能有效地将海外子公司的发展纳入企业整体发展战略之中，所以在此阶段，政府应制订倾斜政策，扶植大型企业从事海外直接投资，向跨国生产体制发展，以发挥大型企业新产品、新技术、新工艺的独特优势，一定程度上弥补外贸企业为主体的跨国生产企业在高科技领域应变能力薄弱的缺陷，形成以生产资本为主，生产贸易一体化的跨国生产体系。进入21世纪，我国海外投资趋向成熟，中国企业将进行大规模的海外直接投资，形成一批中国特色的较强竞争力的跨国公司。

### 四、我国海外投资企业的投资战略

#### （一）进入战略。

企业通过海外直接投资，组建海外企业大致有两种方法：1. 收购。指企业通过谈判用资金购得现有国外企业的部分或全部资产。2. 创建。指通过海外投资在国外组建一个全新

的企业，也称“绿地投资”。近年来以收购方式建立的国外子公司比例明显上升，已成为企业绕开贸易壁垒、迅速抢占国外市场的一条捷径。收购这一海外投资方式剧增的原因，在于它最大的特点：迅速实现企业海外直接投资的意愿，进入国际市场。另外，它还具备以下优点：通过跨行业收购，实现企业产品多元化和地理多元化，获取现有海外企业的生产设备、技术、管理经验及人力资源，获取企业原有的销售渠道、信息储备及在当地工业网络中的地位；收购往往发生在被收购企业遇到暂时困难之际，所以收购价格往往较低廉。当然收购方式也存在缺点，如难以评估被收购企业的价值，收购企业与被收购企业之间存在着文化冲突。

我国海外直接投资起步较晚，又面对国际经济中贸易保护主义日趋严重、区域经济集团化发展的严峻形势，因而如何迅速积极地向海外拓展，是我国企业90年代面临的一个挑战。我认为，应鼓励拥有先进生产和管理技术、实力雄厚的大型企业，适当采用收购这一投资方式，以加快我国企业国际化进程。为了确保收购成功，企业确定投资目标要进行大量的筛选工作，要了解被收购企业的经营范围、生产技术和管理水平、产品寿命周期、设备运行状况、现有价值、近5年来企业发展资料及财务报表、东道国法律和税收制度等，还要考虑被收购企业与本企业资源的结合性，与本企业发展范围的可容性。而一些实力比较雄厚的中小型企业，在从事海外直接投资时宜选择创建新厂的投资方式。这样可以按企业现有的生产条件及发展情况决定海外投资的适当地点及经营项目，按企业长期发展规划妥善安排工厂的布局、合适的机器设备及生产工艺，能沿用企业拥有的管理实践及企业专门化优势，从组织控制角度看风险较小。

## （二）巩固战略。

海外投资企业除了受本国政府的影响，还要受到东道国系统的影响和控制，所以跨国生产企业一般经营难度较大。为了成功地在海外开展生产经营活动，企业可采取一定的对策：

1. 刺激当地企业。使当地企业逐步变成我跨国企业的产品加工者或原料供给者，形成连锁利益，在一定程度上帮助我海外企业正常运行。
2. 举办合资企业，分享所有权。当地合伙人在保护他们自身利益时表现出的积极兴趣，可在一定程度上防御东道国的强行控制与影响。
3. 承担项目选择多重国籍。采用与其他国家的企业一起在第三国投资的方式，利用项目的多重国籍增加东道国征收、控制的风险，从而降低海外企业生产经营的风险。

## 五、我国跨国生产经营企业的管理模式

自从跨国公司出现以来，企业内部是采用高度地集权式计划控制模式还是采用分权经营管理，一直是个棘手的问题。跨国公司发展至今，其管理模式大致有三种：1. 以母公司为中心，管理权力高度集中的“一元中心制”。母公司对整个公司的投资计划、生产安排、价格制订、利润分配等重大策略问题力求集中计划控制，海外企业根据母公司规定的经营目标和全球战略制订计划，服从整体利益。2. 管理权力趋于分散，以海外企业为中心的“多元中心制”。母公司与海外企业业务联系并不十分密切，只是通过控股定期收取股息和红利；海外企业根据母公司发展战略和当地实际情况，自行确定生产和销售策略，经营管理基本上处于分权。3. 介于两者之间，将集中计划控制与分权经营相结合的“二元中心制”。即重要决策权和管理权集中于母公司，具体的经营业务分散在子公司。

我们认为，我国跨国生产企业的管理模式应该选择“二元制”，这是由中国特色的跨国企业决定的。跨国生产企业是这样一种组织形式，它在一个国家设立总部，在多个国家设立分

支机构和生产网点。由于涉及几个国家，社会制度不同，跨国生产企业的性质也就不同了。我国海外企业大部分设立于资本主义国家，大多采用合资合作型，所以企业具有社会主义和资本主义双重经济属性。在我国的母公司一般是大型国营企业，生产资料的所有权决定了国家有权对企业的生产经营活动、分配等进行管理，对个别企业来说，虽不一定符合利润最大化原则，但为了国家整体利益企业必须服从。社会主义性质的跨国企业，是我国有计划商品经济的一部分，所以企业的生产经营活动要受国家计划指导（包括指令性计划与指导性计划），企业的发展要符合整个国民经济的发展战略。在跨国生产企业内部，海外企业的部分社会主义属性决定了在不违反东道国法律和经济政策之前提下，它的经济行为要服从母公司的计划指导。中长期发展计划、一定数额以上的增资、企业主要领导人的任免事项等重大决策权都应集中在母公司，即实行集中计划控制。另一方面，我国海外企业大多是合作合资型，有关公司战略、生产项目、销售规模等问题要照顾合资双方的共同利益，利润是按双方投入的“资本”比例来分配的，所以部分拥有资本主义经济内容。分布在各个国家的海外企业的生产经营行为要受国际市场调节，受国际市场价格和供求关系影响，要遵循有关国际惯例和国际市场通行的经济法则，而国际市场又瞬息万变。这就决定了我国跨国企业对其海外企业的计划只能是粗线条的，非常有弹性的，要将部分经营管理权分散给各海外企业。各海外企业根据母公司决策完成规定的指标外，可以根据当地实际情况，自行增加生产任务。总之，跨国生产企业是一个内部一体化的经营实体，拥有分散在各国的众多分支和机构。集中计划控制，可以有计划地统一使用资金、原材料等，实行专业化生产和协作，提高效率。另一方面，海外企业市场分布广，经营环境变化剧烈，要求拥有一定的自主权，以适应多变的国际市场竞争的需要，发挥各级人员的积极性、主动性和灵活性，以获取最大的经济效益。

（上接第15页）就不可能得到合理而优化的配置。如果“新型的等价交换”理论的重点是放在公平分配方面，那么不赞成这一理论的同志，其重点则是放在提高效率上。而公平与效率关系本身正是一对矛盾。

但是，市场经济与共同富裕之间又有兼容性的一面。兼容性表现在两点上。一、共同富裕不等于同步走向富裕，而是有先有后地走向富裕。小平同志说：共同富裕的构想是这样提出的：一部分地区有条件先发展起来，一部分地区发展慢点，先发展起来的地区带动后发展的地区，最终达到共同富裕。鼓励一部分地区、一部分人先富起来，也正是为了带动越来越多的人富裕起来，达到共同富裕的目的。共同富裕是最终目标，一部分人、一部分地区先富起来是达到这一目标的途径和步骤。搞市场经济能保证一部分人、一部分地区先富起来。社会主义国家则通过政策、通过调节逐步实现共同富裕。由于一部分人、一部分地区先富起来与逐步实现共同富裕是统一的，市场经济与共同富裕也就可以统一起来。二、通过搞市场经济发展生产力增加财富总量，社会主义国家就有了丰厚的财力基础，具备了逐步缩小贫富差距的物质条件，达到共同富裕也就有了物质保证。市场经济与共同富裕在这里又有了统一性。反之，不搞市场经济，不能高速高效发展生产力，就只能搞平均主义的共同贫穷。在普遍贫穷的基础上能坚持社会主义吗？不搞市场经济，共同富裕不可能达到，社会主义也不能坚持。市场经济与共同富裕不仅有矛盾的一面，而且还有统一的一面。

①《马克思恩格斯选集》第3卷，第323页。

②《列宁全集》第15卷，第112页。

③《斯大林选集》下册，第551页。

④《列宁选集》第1卷，第8页。