

□ 许心礼 朱 平

## 中日海外投资比较分析与我国的适应性对策

我国的对外直接投资无论从规模还是从质量上说,都仍处于初级阶段。本文拟就我国目前的对外直接投资的特点与60—70年代也处于初级阶段的日本对外直接投资进行比较分析,以便从中吸取若干借鉴,改进我国企业的跨国经营,促进我国对外直接投资的健康发展。

### 一、我国企业对外直接投资的特点

我国是社会主义国家,并且是一个发展中国家,经济成份复杂,而企业主体是国有企业。另外,我国目前又处在经济体制的转轨期,新的市场机制在孕育之中,但传统的中央集权式计划体制仍然在起着作用。这突出地表现在政府与企业的关系、企业本身的组织与权力上。这些特殊情况决定我国的对外直接投资不仅具备一般国家特别是发展中国家的特点,还具有我国独有的一些特点。

1. 投资平均规模小,只有少数项目的投资额达到上亿美元。平均投资额远小于发达国家甚至发展中国家对外投资的平均水平。而且主要以设备、技术、劳务及海外贷款作为资本投入。近年逐步向扩大国家急需的资源开发等大中型项目发展。以中国在加拿大的跨国公司为例,提供资料的25家公司中,13家的投资低于100万加元。又如北京联想公司同中国技术转让公司和香港导远公司合作,成立以海外市场为主的香港联想电脑公司,就是以技术为后盾的。

2. 投资行业多样化,生产性项目增多。目前,工农业生产项目加上工贸技贸结合项目和交通运输项目已占对外直接投资项目的一半以上。到海外经营以资源开发为主的投资项目起到了弥补国内资源不足的作用。而大量以寻求市场、增进海内外联系为目的的海外公司对促进我国的对外贸易起到了促进作用。

3. 投资地域分布扩大化和多元化,但其中仍以港澳地区最多,其次是美国、泰国、澳大利亚等。地域分布相对集中,且远远未能达到本地化程度。

4. 投资方式在海外以合资为主,而且合作者以华侨居多。中资比例一般为25%。独资企业大约占21%。

5. 投资后的再投资少,且许多海外企业与母公司关联很少。

6. 利用国产零配件加工装配项目逐渐增多。如出口美国的电脑键盘、电工附件(插座、灯座);出口德国的真空泵零件、阀门;出口加拿大的电脑键盘、电子元件、家具部件;出口巴基斯坦的纺织用品等。

### 二、日本在60—70年代对外直接投资的特点

二战后的日本满目疮痍,一片废墟。但经过一系列的改革后,经济逐步步入正轨。在对外政策上,日本一直到60年代,国民经济有一定基础之后才逐渐放开。而且那时的日本在汽车、家电等行业尚未完全崛起,所以在对外直接投资方面也显示出完全不同于欧美的一些特点。

1. 投资分布主要集中在亚洲与拉丁美洲而不是发达国家。特别对东南亚国家制造业的投资占有较大比例。1951—1971年,日本对马来西亚、印度尼西亚、菲律宾矿业的直接投资分别占三国非制造业直接投资总额的65%、87.3%和74%。

2. 投资行业主要集中在附加值较低的劳动密集型产品,以及技术标准化产品。如纺织业、金属产品、简单的电子和化学产品。

3. 中型与小型的制造业主投资在日本当时的对外直接投资中占有很大比例。这是与日本政府的诱导和鼓励及政策倾斜分不开的,即日本中小企业向海外投资可以在税收贷款等方面获得优惠待遇。

4. 日本公司比美国及其他发达国家更愿意与东道国以合资的方式进行直接投资。

5. 综合商社在对外投资中扮演着重要的角色。在政府机构的帮助和推动下,一些企业组成集团联合对外投资,并从集团外部获得贷款。在国际分工日益深化和竞争加剧的情况下,这一点很值得我国借鉴。

6. 对外直接投资的日本企业经常选择在海外进行分营式生产,而不是选择一体化生产。

日本在60—70年代的对外直接投资策略无疑是成功的。首先从宏观上来说,当时的日本经济与美国相比仍然有相当大的差距,而且日本是一个资源贫乏的岛国,本地市场相对狭窄,主要依靠本国市场的“美式”公司经营战略是不适合日本的。所以从战略上讲,日本是以世界为市场,以出口为目标。这就决定了当时日本的对外投资规模小,且互相联合以适应瞬息万变的世界市场。其次,以出口为目标的战略,以及中小规模的投资者,迫使他们与当地企业合资、合作,以利用东道国的经营资源和销售网络。第三,当时在日本成熟的“金牛型”行业是劳动密集型的,这些行业扩张的方向只能是亚洲及拉美国家。而发展中国家对外资出资比例限制较严,地方势力也强大,要想在当地站住脚,同样只能与当地合作,而日本的中小企业又很少需要进行市场的内部化。因此,日本当时对外直接投资是合乎日本国情的。

### 三、中日对外直接投资的比较分析

中、日对外直接投资的相似之处有:1. 中日对外直接投资的企业规模都是以中小型为主。相对而言,我国对外直接投资的规模更小。2. 投资方式都以合资为主,且占少数股权。3. 资源导向型投资都占有相当大的比重。

中、日对外直接投资的差别有:1. 投资的地区分布不同。中国以港、澳、发达国家为主,而日本以发展中国家为主。2. 虽然日本投资规模小,且以合资形式为主,但是日本的小规模海外企业常以合同的形式合作生产某种产品(如汽车),而且综合商社的对海外贷款往往会超过直接投资额,而我国工贸联合的情况少见,再投资也很少。

从表面的罗列看,中、日对外直接投资是有不少相似之处的。但是这种相似之处的深层内涵却有较大差异。首先,日本以私人投资为主,以盈利为主要目标,十分重视投资效益,选择投资对象的可行性研究透彻,失误较少,而我国以国有企业的投资为主,往往忽视投资效益或选择投资对象的研究不够。其次,日本当时的资本要素比例高于我国,日本的综合商社在对外投资中起到了组织、融资、中介等促进作用,而日本人独特的管理方法与技术革新也比较成熟,这些我国都略逊一筹。最后,我国地域辽阔,经济差异大,各地区互补性强,不象日本那样是一个市场狭窄的岛国。本文拟从资金、投资成本和收益、管理技术等三个方面进行具体的分析。

(一)资金。我国正在扩大开放,加快改革,高速度地进行社会主义现代化建设,最稀缺的资源就是资金。面对资本金短缺的约束,我国的对外直接投资就表现在投资额小,且以合资为主,

而且后续追加再投资跟不上形势发展的需要。所以,从俄林的产业区位论与国际贸易的角度来看,出口资本的对外直接投资是不合适的。但是另一方面,对外直接投资可以带来其他方面的好处,如可以建立国外分销渠道,以增加出口;加强竞争以提高我国企业的素质。另外还能产生“学习效应”或获得先进的技术等方面的利益。这些利益可以抵销资金出口的损失。对外直接投资可获得的边际效益是随投资量的增加而递减的。当这种边际效益值等于对外直接投资产生的边际福利损失时,应是我国最佳的对外投资额。可用公式表示为:

$$dp/dQ=dL/dQ$$

其中Q为对外直接投资额,P为对外直接投资获得的利益,L为由于资金逆要素密集方向流动所带来的福利损益。60—70年代的日本,在资本要素上已是一个丰裕的国家,再加上以贸易立国,所以它的对外投资需求弹性要大于我国。而且,我国第一不可能单纯以贸易立国,第二至少就目前的发展战略看,国内地区差异不可避免。所以,产业结构的更替可以在国内不同地区间展开,资金在国内回旋的余地较大。这更加抑制了我国对外直接投资的需求。

(二)企业跨国经营的成本与收益。从国内外的资本利息比上,我国对外投资的需求并不是很大。那么从微观的企业角度看又怎样呢?国际生产理论讨论了一国在对外直接投资建立海外企业与开展国际贸易之间的选择。一国如果选择对外直接投资,那么就必然忍受对外直接投资带来的额外费用,如通讯、管理,以及东道国的限制措施。同时,对外直接投资也可以在减少运输费用、绕过关税壁垒、克服市场准入约束并获得规模效益等方面获利。当总收益大于总成本时,一国就会选择对外直接投资。因此,西方跨国公司一般都认为必须在投资规模上是巨大的。然而,日本60—70年代对外直接投资的主体却是中小企业。其获得成功之关键在哪里呢?所谓中小企业,一般而言是市场的接受者。日本通过以综合商社为中介的伞型结构把众多中小企业联系起来,减少了这些企业跨国经营的成本,因而使对外投资的日本中小企业也可获得效益。可是在我国目前却并不存在这种优势。而且,我国产业结构的调整刚刚开始;我国地区经济发展差异大,市场潜量大,产业的更替可以在国内发生;市场经济尚未确立,企业产权不明晰,组成伞型结构的成本太大;资金缺乏。所以,即使我国拥有综合商社,它对我国对外投资的促进作用也将是有限的。

在考虑到跨国经营的费用之后,方程式可以改成:

$$DP/DQ=DL/DQ+C(S)$$

其中C(S)表示跨国经营使所有对外投资的企业增加的总成本减去增加的总收益之差,它是各企业规模的函数。从中我们可以看出,我国的地区封锁、部门封锁不打破,企业的规模很难上去,虽有一个巨大的国内市场,但从对外投资来看,反而使这种优势变成了负担。

(三)管理与技术。到目前为止,有关对外直接投资的理论都是以母国相对于东道国在管理与技术上的优势作为母国对外投资的必要条件。日本在60—70年代的对外直接投资实际上也是符合这一观点的。日本当时在汽车、家用电器上的优势还未完全确立。相对于发展中国家,日本在纺织标准化产品等方面是有优势的。日本人在管理上的优势促成了管理学界关于“E理论”和“企业文化”等的兴起。虽然在技术创造上,日本人不如美国人,但在技术的革新改造,以及与生产过程有关的创新上,日本人却是优越的。我国的优势在什么地方?无论是中信一类金融服务企业,还是首钢一类制造企业,或是中化一类贸易企业,有多少属于自己的优势呢?所以我国对外直接投资的行业与母国企业的联系不大。事实上,70年代在世界范围内曾掀起过多样化经营的浪潮,但历史证明,至少现在,跨度很大的多样化经营是危险的,因为协调各种不同行业的成本过大。目前,我国沿海地区在劳动密集型行业已积累了相当的优势。但是由于沿海

地区的发展大多依靠引进与合资,所以真正属于自己的品牌与技术尚未显露,而国内市场的分割又阻碍了优势的积累。但是如果我们追求动态优势或扩大出口的话,这些行业的对外直接投资是有前途的。

#### 四、适应性对策

##### (一)以出口增长为目标来推动海外投资

对外直接投资有三种不同的模式:市场导向,资源导向,战略与效益导向。以市场为目标直接投资,往往以国内优势产业为依托,通过市场开拓进一步发挥国内产业效能。从世界范围看,区域贸易集团化和跨国经营迅速兴起,客观上正在拓破国界对市场的限制,使要素、产品趋向自由流动。微观上相互渗透,扩展每一个企业所能发展的市场空间,已是时代的潮流,这有利于资源在世界范围内的合理配置。所以,市场导向型投资适应性最广。同时,它还有利于吸收国外先进技术。因为它接触到的技术同国内产业联系密切,便于消化和转移。而且,从前面的方程中可以看出,由于我国资本要素比重小于日本,所以  $DL/DQ$  是一负值,这就使最佳对外直接投资额  $Q$  较小。事实上,去年我国引进外资已占世界第二位。其次,我国企业在技术、管理和规模经济上均不突出,所以从属于增加出口的对外直接投资是适合中国国情的。

另外,我国在发展战略与经济环境方面也与日本有较大的差异。我国幅员辽阔,地区经济、技术差异很大,如沿海东部地区和西北部地区,在静态要素禀赋和潜在动态要素禀赋优势方面都不相同,我国不可能单纯以贸易立国来推动经济发展,也不宜实行日本或韩国那样的以某个时期某种产业发展为龙头的战略模式。因此,我国以出口增长和市场导向的对外直接投资,与“贸易立国”战略是有区别的。我国的发展战略还是以内需为主体,以对外贸易为催化剂,带动国内经济的发展。服从这种战略,我国的对外直接投资在行业的选择和地区的选择上应有所侧重。在投资的行业上应集中于:

1. 贸易金融性服务部门。海外贸易机构一般投资少,往往以国内为基地,相对容易建立。这是我国扩大出口的桥梁和窗口,对带动出口增长见效快,应鼓励发展。目前,海外基地的缺陷是售后服务和信息反馈不够完善,应竭力改进。金融业的跨国经营,不仅对筹资、融资起到积极作用,也有利于推动贸易的发展。这类投资的地区应是我国出口份额大的地区。

2. 发展加工装配性的制造业部门的投资。我国在轻纺和某些机电行业确有优势可以利用。如纺机、电视机、冰箱、洗衣机等国内市场已饱和。如在国外发展加工、装配业务,可以扩大出口和带动国内设备零件出口,这类投资应偏重于发展中国家。

3. 发展劳务输出型的对外投资,即我国可以在海外承包承接工程,发挥我国成本相对低、信誉好等优势,并以劳务出口带动商品出口。

##### (二)积极培植我国海外投资主体——现代跨国企业

无论是 60—70 年代的日本中小企业,还是现在的丰田等巨型企业,它们都是对外直接投资的主体。说到底,对外直接投资是一个企业行为,是企业经营战略的一部分。因此,要使我国的对外直接投资步入成熟,就必须培植我国的现代跨国企业。这些企业应成为海外投资的先驱者,也是我国企业将来走向国际的龙头。这类主体包括具有较强经营能力的外贸专业公司,如中化、五金矿产、粮油进出口公司、香港华润集团、上海东方集团(国际)公司等。第二种是具有实力的大型企业,如首钢、宝钢、二汽、石化公司等;第三类是资金雄厚的金融业,如中国银行、中国国际信托投资公司、上海国际信托投资公司、交通银行等。这些国家级的企业代表,在国家政策和资源的强大支持下,开展跨国经营早,具有一定规模和经验。

其次,要鼓励有条件的企业进入海外投资领域。在全国 1640 多家大型企业中,乃至新崛起的乡镇企业和私人企业,这些企业虽然目前实力还不足,但在某些领域仍然具有优势,在进出口的框架内,有些企业可以相互联合,优势互补,进入跨国经营行列。

要培植现代跨国企业就要有相应的改革措施,使我国的企业从计划经济模式转向社会主义市场经济体系。当年日本中小企业之所以能在综合商社的协调下组成伞形企业集团,与它们的企业形式是密不可分的。根据“科斯定理”,如果产权界定的话,市场能够自动使经济处于最佳状态。而内部化理论又进一步强调如果市场存在缺陷,那么企业该如何实现自己的利润最大化,也就是我国所缺少的一体化。所以,建立现代企业制度才是我国规范海外投资的根本之计。

当然,外部的促进和驱动也是不可缺少的。目前,我国缺少一个统一的管理海外投资的机构,例如非贸易性海外企业属国外经济合作司管;贸易性海外企业属进口司管;三资企业的海外企业属外资司管;在地方又分属外经贸委、外经委和海外企业主管局等管;外汇管理局,财政局,也有权干预。管理重叠,穷于应付。在管理法规上,虽已有《海外企业申请审批管理办法》、《境外投资外汇管理办法》等,但还不够。申报过程缺乏科学的程序。所以,目前应考虑建立国家级的权威性海外投资管理机构,并尽早出台《中国企业对外投资法》和《中国企业海外经营法》。按科斯的产权理论,这能减少产权确立的各经济团体间经济行为的交易成本。如果没有这些法规和有效的宏观管理,各企业间的交易成本就无限大,这也是当今企业集团业绩不理想,跨部门、跨地区联合貌和神离的原因之一。

### (三)重点扶植优势产业

日本追求动态比较优势的战略一直为人所津津乐道。由于学习效应,即使是有优势的幼稚产业也需要扶持。前文已经对我国的现状进行了分析,该战略从整体上不适合我国国情,但如果把这种战略用到各地区,则是非常适合的。因此,我国的发展应从地区政策倾斜过渡到地区产业倾斜。地区政策倾斜造成地区间经济水平的差距,这种差距大到一定程度就会使这些地区的消费结构发生偏移,因而使市场相对缩小。而且经济的差距,使各地区的互补性下降,劳动力移动,造成地区性的二元结构。所以,我国应针对不同地区的资源、经济基础以及科技的特点,重点扶植各地区的优势产业。而针对跨国经营,又可以实行向大企业倾斜,给予它们比较充分的经营自主权,如人员出入境、国外融资权、担保权、抵押权、承包工程权等。

### (四)加强海外企业的国际营销

日本在 60—70 年代的对外直接投资大都与东道国合资,且规模小,各合资企业往往共同生产同一种产品如汽车的不同部件。这一方面是因为日本的企业是从模仿开始的,其创新不如美国,所以在营销上,以市场渗透为主,针对东南亚等各国的不同市场,生产不同的产品,与美国大规模的全球战略自然有显著差别。日本针对发展中国家的地方势力强大,主动与他们合资,以获得几乎所有重要经济力量的合作。当前的国际市场,仍然存在种种限制。如当地化成份要求,出口创汇要求,外汇汇出限制,技术转让要求。乌拉圭回合的谈判对此刚达成初步协议,分歧仍很大。即使开放度较高的美国,外国投资者也不一定能享有国民待遇。

所以,我国的对外直接投资不能单方面以华侨为唯一线索,应主动地熟悉当地政治、经济和法律环境,根据各企业的经营战略,制定相应的投资战略。对发展中国家的投资,要针对各国市场的不同特点,建立中小规模的、有优势的海外企业。而对发达国家的投资,则应注意动态的优势,建立较大的、股权比例较高的海外企业,以利吸收。

总之,我国对外直接投资的发展,应以现代企业制度为基础,在出口战略的指导下,按市场经济的规律有序地进行。