



联合国 贸易和发展会议

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.1
24 October 2005
CHINESE
Original: ENGLISH

贸易和发展理事会
企业、工商促进和发展委员会
通过国际化提高发展中国家企业生产能力专家会议
2005 年 12 月 5 日至 7 日，日内瓦
临时议程项目 3

关于阿根廷对外直接投资的个案研究*

内 容 提 要

阿根廷是 20 世纪后期最先进行对外直接投资的发展中国家之一。在 20 世纪 90 年代大部分时间里，它是拉丁美洲最大的对外投资国，在石油和天然气领域进行了大量投资。90 年代初期的经济危机放慢了阿根廷对外直接投资的增长速度并导致外国企业对当地企业的一系列收购。在这些被收购的企业中，有些是阿根廷对外投资最活跃的企业。但另外一些对外直接投资企业如钢铁行业的 Techint 公司以及食品行业的 Arcor 公司的所有权仍保留在阿根廷手中。阿根廷中小型企业对外直接投资绝大部分都与促进出口和加强贸易渠道有关。

阿根廷大多数对外直接投资都是为了寻找市场或自然资源。石油、天然气行业的对外投资尤其如此。对外直接投资还被用作分散风险的战略，即用国际市场缓冲国内经济动荡造成的销售损失。这种国际化通过提供原材料、提高供应效率、改进产品质量以及提高生产率，提高了阿根廷企业的竞争力。

本文是作为专家会议背景文件编写的五份个案研究报告之一，目的是为了更方便有关通过对外直接投资提高企业竞争力的讨论。它研究了阿根廷对外直接投资的趋势、驱动因素、动机、政策及存在的障碍。本文还有选择地着重分析了一些通过对外直接投资进行国际化的企业个案，并分析了对外直接投资如何提高了阿根廷企业的竞争力。

* 由于文件处理方面的耽误，本文件于以上日期提交。

本文件由联合国贸易和发展会议秘书处起草、编辑。智利圣地亚哥联合国拉丁美洲和加勒比经济委员会投资和企业战略小组的 Márcia Tavares 作了大量贡献。

目 录

	<u>页 次</u>
一、导 言.....	3
二、历史回顾：对外直接投资和国内发展进程.....	3
三、对外直接投资趋势.....	5
四、阿根廷企业对外直接投资的主要驱动力量和动机.....	7
五、企业个案和对外直接投资战略.....	8
六、阿根廷中小型企业的对外直接投资.....	13
七、对外直接投资和企业竞争力.....	15
八、对外直接投资的障碍.....	16
九、与对外直接投资有关的主要法律和规定.....	16
十、结论：未来的前景和挑战.....	17
参考文献.....	18

关于阿根廷对外直接投资的个案研究

一、导 言

1. 阿根廷常常被称为第一个在海外建厂的发展中国家(Chudnovsky and López, 2000; United Nations, 1993)。阿根廷纺织品生产企业 **Alpargatas** 于 1890 年在乌拉圭建立了下属生产企业, 此后又在巴西建立了生产企业。在 20 世纪 20 年代后期和 30 年代, 阿根廷的一个机构工程公司 **S.I.A.M di Tella** 和一个进行多样化经营的农业和食品综合企业 **Bunge & Born** 公司在周边国家建立了生产企业¹。阿根廷目前的对外投资水平已不能反映其最初作为发展中国家对外投资先驱的地位。但在整个 90 年代, 阿根廷是拉美最重要的对外投资国之一。在 21 世纪初期, 由于经济危机以及外国投资者收购了一些重要的阿根廷企业, 阿根廷的对外直接投资额下降。近年来, 阿根廷对外直接投资出现恢复, 但主要集中在少数企业和行业。

2. 本文研究了阿根廷对外直接投资的趋势、驱动力量、动机、政策发展及其面临的困难。本文还有选择地着重分析了通过对外直接投资实现国际化的企业个案并分析对外直接投资如何提高了阿根廷企业的竞争力。

二、历史回顾：对外直接投资和国内发展进程

3. 邓宁(1993)的“投资发展周期”(IDP)理论认为, 一国流入和流出的外国直接投资的特点和规模与该国外国经济发展阶段有关。随着一国的发展, 其所有权、区位和内部化优势的组合作发生变化, 结果使对外投资变得合算。在某个发展阶段, 所有权、区位和内部化优势的组合作使得流入的外国直接投资增长率开始下降, 对外直接投资增长率开始上升。根据邓宁(1996)的理论, 在同一发展阶段, 一国对外直接投资的数量和类型主要取决于内部经济政策取向。“总的看, 在任一收入水平上, 东道国工业化水平和模式及其追求的发展战略是影响第三世界跨国企业行为的更重要的结构性变量。”实行内向政策国家的对外投资可能很少, 中国香港、中国以及

¹ **Alpargatas** 公司后来成了其在巴西主要业务的小股东, **S.I.A.M. di Tella** 公司在经历一段时期的巨额亏损后被国有化, **Bunge & Born** 公司将其总部搬出了阿根廷(United Nations, 1993).

新加坡等实行以出口为导向的增长政策的经济体的对外投资可能较多。这一结论与阿根廷的情况相吻合。19 世纪末，当阿根廷实行以农产品出口和融入世界市场(与初期工业化平行的)为基础的发展战略时，阿根廷是发展中国家对外直接投资的先驱。上文提及的 S.I.A.M. di Tella 公司以及 Alpargatas 公司的早期对外投资就是在这一背景下进行的。

4. 从 20 世纪 30 年代到 70 年代，阿根廷追求进口替代型工业化进程。这导致以投资企业总体活动衡量的对外直接投资下降。这一时期的对外直接投资有以下一般特点：(1)从事对外投资的企业通常是与新移民企业家及其家庭的个人技能和商业远见有关的家族企业；(2)大部分企业独立经营，在当地市场经营的产品门类或种类很少；它们一般和金融系统没有联系；(3)这些公司在进口替代政策框架(包括各种保护、政府信贷和促进机制等)下发展起来，通常在各自市场上处于全国领先地位；(4)它们通过改造现有生产和加工技术并使其适应当地市场特点积累了技术资本；很多企业也生产自己开发的新产品；(5)它们的纵向一体化程度通常很高，主要原因是独立分销网发展水平不够。

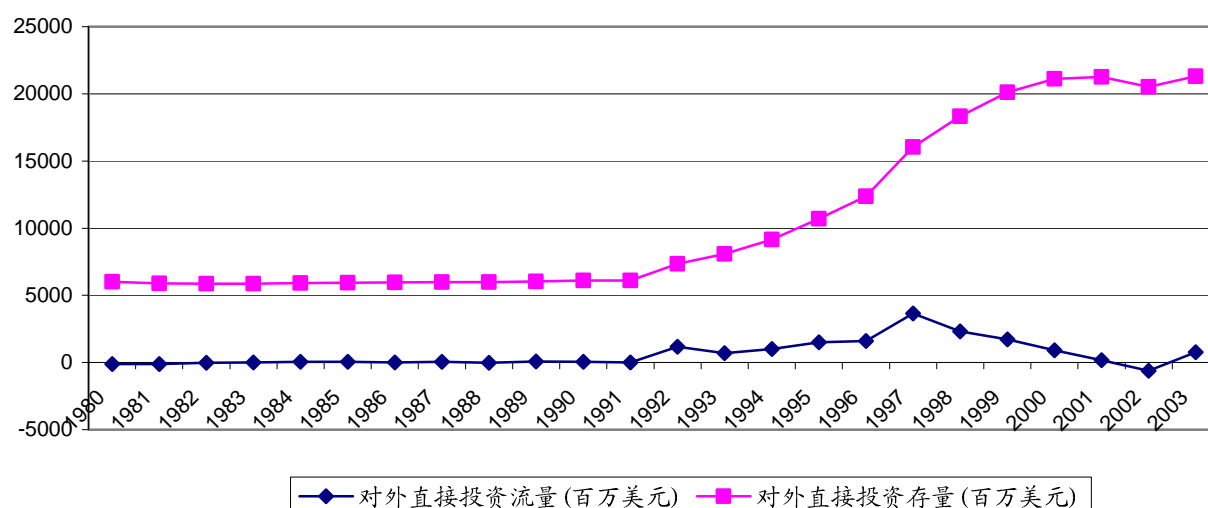
5. 这一阶段阿根廷企业进行国际化的动机包括：(1)寻找自然资源，石油、天然气公司以及使用矿产品或可可等农产品作为工业生产原料的公司都属于这种情况。(2)整合公司总部和子公司之间的贸易，建立子公司的目的主要是为了在更接近消费者市场的地方以更高的效率地进行特定阶段的生产活动。(3)克服国外市场贸易壁垒(Kosacoff, 1999)。

6. 20 世纪 70 年代末、80 年代初，国内市场危机、企业自身因素以及目标市场的危机和变化导致很多阿根廷海外企业关闭。只到 20 世纪 80 年代经济危机结束以及阿根廷开始实行新的外向型发展政策之后，对外直接投资才开始重新加快。在贸易自由化、放松管制、私有化以及经济稳定方案背景下，发生了新一波对外投资热潮。这一时期的对外投资主要在周边国家或发达国家进行。国际化是试图维持本身国内市场地位的大型企业进行的大规模重组方案的一个组成部分。20 世纪 90 年代末，推动阿根廷企业对外投资的主要因素是原材料特别是石油和石化产品原材料不足以及国内市场规模有限。国内市场为阿根廷企业提供的发展空间很小。

三、对外直接投资趋势

7. 直到 20 世纪 80 年代，阿根廷和该地区其它国家一样，实行的是内向型工业化政策。这意味着对外投资不是重点，也没有鼓励对外直接投资的特殊政策。但阿根廷当时的政策促进了少数企业的发展，它们在国内很强大，具备了将其经营活动国际化的能力。因此，一旦阿根廷开始开放，企业就可以利用在一个日益一体化的全球市场上国际化带来的好处。

图 1. 阿根廷对外直接投资流量和存量，1980-2003年
(单位: 百万美元)



资料来源：联合国贸易和发展会议外国直接投资数据库。

8. 阿根廷对外直接投资在 1992 年加快(图 1)。1992 年至 1997 年，该国是拉美和加勒比地区最大的对外投资国。90 年代阿根廷经济转型造成的产业重组给这一趋势造成了很大影响(Kulfas, 2001)。1998 年以来，除 2003 年之外，阿根廷对外直接投资逐年下降。现有的数据尚不足以使我们得出结论，将 2003 年看作前一阶段对外投资下降趋势发生逆转的开始。阿根廷对外投资在 1998 年达到 23 亿美元的最高峰，2002 年降为负数。这意味着阿根廷企业为了改善这一时期经济危机造成的流动性问题出售了它们在海外的资产。尽管 2003 年对外直接投资出现恢复，但仍不足 10 亿美元。阿根廷对外直接投资在经济危机之后呈现出不稳定状况，但其对外

直接投资存量仍排在该地区第二位，仅次于巴西²。这两个国家的对外直接投资从 20 世纪 80 年代以来一直处于该地区前两位。

部门发展

9. 20 世纪 90 年代阿根廷对外直接投资绝大部分是在非金融行业。根据联合国贸易和发展会议的记载，该国参与的主要跨境兼并和收购活动集中在石油、天然气、钢铁和食品行业。

10. 20 世纪 90 年代，阿根廷对外直接投资主要集中在钢铁、石油、天然气和食品行业。从 1990 年至 1996 年，石油、天然气行业占阿根廷对外直接投资的 82%，其次是食品行业。20 世纪 90 年代后期以后，进行海外投资的阿根廷石油公司，如 Pérez Companc 公司以及 YPF 公司，被分别出售给巴西的 Petrobras 公司以及西班牙的 Repsol 公司。钢铁行业仍是对外直接投资最多的行业。下文讨论的阿根廷企业 Techint 最近对墨西哥 Hylsamex 公司的收购进一步加强了这一趋势。进行对外投资特别是在 20 世纪 90 年代末以前进行对外投资的阿根廷其它行业有食品、饮料、工程、建筑、制药、石油化工、通信、信息服务、银行和建筑材料等行业。

11. 1997 年和 1998 年高峰期最重要的对外直接投资是由 Arcor, Pérez Companc 以及 Techint 等公司进行的(表 1)。

表 1. 1997 年至 1998 年高峰期阿根廷主要经济集团
进行的重大海外收购活动

收购企业	目标企业	国 家	年份	交易金额 (百万美元)
Arcor Group	Koppol (包装)	巴西	1997	25
	Dos en Uno (食品)	智利	1997	200
Clarín	电报运营商	巴拉圭	1998	n/a
Macri Group	Isabela (食品)	巴西	1997	n/a
	Zabet (饼干)	巴西	1997	38

² 与其他国家的数据一样，Kosacoff (1999)的文章表明，有关阿根廷企业对外投资的数据不完整而且由使用不同方法的不同机构公布。需要谨慎对待有关数据。

收购企业	目标企业	国 家	年 份	交易金额 (百万美元)
	Chapecó (冷冻)	巴西	1998	135
Mastellone	Leitesol (奶制品)	巴西	1998	14.1
Pérez Companc	Petroleum Commercial Supply (石油、天然气)	美国	1997	1.8
	La Concepción 勘探区	危地马拉	1997	76.5
	Colpa y Caranda 勘探区	玻利维亚	1997	5.9
	Acema 勘探区	委内瑞拉	1997	20.5
Soldati	Onado (石油、天然气)	委内瑞拉	1997	5.1
Techint	Sidor (钢铁)	委内瑞拉	1997	192.3
	Sakeb Furnace (工业锅炉)	美国		

资料来源：拉丁美洲和加勒比经济委员会 Kulfas (2001)。

对外直接投资目的地

12. 阿根廷企业的重要收购大部分发生在拉美地区，这一事实表明地理位置接近、熟悉的商业关系以及相近的文化等因素有很大影响。该地区的投资机会和私有化对海外投资的地理分布也产生了重要影响。1997 年至 2000 年，阿根廷约 85% 的对外直接投资流向拉美国家，其中 31% 投向巴西，28% 投向委内瑞拉(Kosacoff, 1999)。从整个 90 年代直到 2004 年，阿根廷对外直接投资都呈现出这一地理特征。

四、阿根廷企业对外直接投资的主要驱动力量和动机

13. 对外直接投资的动机或战略可以分为寻找资源、开拓市场、提高效率(为了占领第三市场)以及寻找战略资产(Dunning, 1994)。阿根廷大多数对外直接投资都是为了寻找市场和自然资源。

14. 20 世纪 90 年代，阿根廷大部分对外投资特别是 YPF 公司以及 Pérez Companc 公司等石油和天然气企业进行的对外投资(见第五部分)都是为了寻找资源。这些以寻找资源为主的投资旨在弥补阿根廷的储量并使供应来源多样化。同时，YPF 等企业在建设加油站网等领域进行的投资则是为了寻找市场。Pérez Companc 公司对炼油厂和石油管道进行了投资，使其获得了加工、运输和销售石油和天然气的能力。

15. 最近 Bunge 公司在巴西和法国进行的一些收购活动是为了获得农业资源和市场。通过在法国进行油作物生产，Bunge 公司进入了欧洲市场并建立了更牢固的地位。

16. 以寻找市场为目的的对外投资战略在食品和饮料业较突出。在饮料业，这主要与饮料分销过程十分复杂、向远距离市场出口饮料效益较差有关。在食品业，海外投资是突破本国市场局限的工具。Arcor 公司是这方面最突出的事例。此外，该公司的对外直接投资也是接受国际质量标准以及扩大经营规模和范围，以维护和巩固公司在国内市场地位的手段。这与寻找战略资产的动机一致。Macri 集团的海外投资也是受寻找市场这一因素驱动。这些阿根廷企业对巴西食品业的投资发挥了奶制品、肉制品和面粉制品地区分销和出口平台的功能。Impsa 公司将其设在马来西亚和菲律宾的基地用作对亚洲其它地区出口的平台。

17. 在制药行业，Bagó 公司为了支持出口和补充国内生产进行了海外投资。

18. 钢铁综合企业 Techint 为了能够在出口市场上占有更大的份额，扩大了国内生产能力。然后，为了与国内生产能力配套，它利用海外收购和投资，通过建立分销网络促进公司出口(Catalano, 2004)。它还在更接近消费市场的地方建立了企业，作为对国内生产的补充。

五、企业对外直接投资战略个案

19. 下文介绍最近在海外进行投资的一些重要的阿根廷企业以及它们的对外投资战略³。

Pérez Companc 公司

20. Pérez Companc⁴ 公司是一个以家族为基础的石油、天然气综合型企业，建立于 1946 年。1990 年至 1994 年，该公司通过参与阿根廷私有化方案，扩大了国

³ 除非另外加以说明，有关资料均来自公司网站和公开文件。

⁴ 直到其被 Petrobras 公司收购，Pérez Companc S.A. 公司一直控制着 Pecom Energía S.A. 公司。后者是一个活跃于很多工业产业的集团公司的总公司。在本文中，除非另外加以说明，“Pérez Companc”公司或“公司”均指公司集团。

内石油业务以及其它一些行业的业务。1989 年，它首次进行重大海外投资。与 YPF 公司和 Pluspetrol 公司合作，它收购了玻利维亚 Andina 公司的部分股权。Andina 公司是在玻利维亚 YPFB 公司资本化过程中产生的一家公司，为玻利维亚至巴西的管道提供天然气。1994 年以来，Pérez Companc 公司在巴西、玻利维亚、厄瓜多尔、秘鲁以及委内瑞拉等周边国家石油、天然气勘探和生产领域进行了一系列投资。1997 年，该公司开始投资巴西石化工业。1999 年，与 Petrobras 公司合作，该公司收购了玻利维亚两家炼油厂。2000 年，作为与 Repsol YPF 公司资产互换(见下文)的一部分，它放弃了 Andina 公司的股份以及其它资产，以此获得了 Repsol YPF 公司拥有的阿根廷南部天然气田的股份。在它被 Petrobras 收购之前，Pérez Companc 公司对厄瓜多尔石油、天然气勘探和生产以及管道建设进行了投资(Pacheco, 2001; ECLAC, 2002)。该公司被收购时，该公司的石油储量只有 40% 在阿根廷 (Campodónico, 2004)。

YPF 公司

21. YPF (Yacimientos Petroliferos Fiscales)公司成立于 1922 年，是阿根廷国家石油、天然气公司。1993 年，该公司分两阶段进行了私有化，国有股被减少到 20%。1999 年，该公司被西班牙石油公司 Repsol 收购，成立了现在的 Repsol YPF 公司。尽管 YPF 公司此前曾进行过海外投资，包括与 Repsol 公司合伙，但该公司最大的国际化行动发生在 1995 年。该公司当时收购了总部设在达拉斯的 Maxus Energy 公司。通过 Maxus 公司，它得到了位于印度尼西亚、美国、玻利维亚、厄瓜多尔、委内瑞拉以及秘鲁的油田和天然气田的资产或勘探权。此后，与 Pérez Companc 公司以及 Pluspetrol 公司合作，该公司获得了玻利维亚 Andina 公司 50% 的股权。该公司随后在石油、天然气勘探、生产和提炼以及加油站网络建设等领域对玻利维亚、秘鲁、智利和巴西进行了投资(Gadano, 1998)。此外，尽管 Repsol 公司收购 YPF 时已拥有后者部分股权，但阿根廷政府仍对兼并附加了条件。这些条件大大促进了该公司的国际化进程。由于担心上述兼并对阿根廷市场竞争带来不良影响并考虑到 Repsol 公司已经拥有该国资产，阿根廷当局要求该公司剥离若干加油站、炼油厂和油田。这导致该公司将其在阿根廷的部分资产与其它公司在巴西的资产进行了互换。

Techint 公司

22. Techint 集团 1945 年在米兰建立，随后在阿根廷建立了总部。该公司很快开始向其它拉美国家和欧洲提供工程和建筑服务，因此实际上是“作为一个国际企业诞生的”。后来其业务范围，特别是在管道行业和建设交钥匙工程方面的业务扩大到 50 多个国家。公司在阿根廷之外进行的第一项建设项目是在巴西建设管道网。公司逐步扩大钢铁业务。在钢铁行业进行的首次国际投资是于 20 世纪 50 年代在墨西哥建设无缝钢管厂。20 世纪 90 年代，公司国际化步伐加快。1993 年，Techint 公司控制了墨西哥钢管生产企业 Tamsa。1996 年，集团取得了意大利钢铁公司 Dalmine 的控制权。公司在巴西、委内瑞拉、日本、加拿大，最近还在罗马尼亚建立了钢管生产设施。钢管生产现在已被整合到 Tenaris 公司之下。1997 年，Techint 公司领导的集团获得了既生产板材又生产线材的委内瑞拉最大的钢铁厂 Sidor 公司的控制权。20 世纪 90 年代，Techint 集团参加了意大利私有化并进入了该国的保健服务部门。通过 Tecgas 公司，它进入了秘鲁天然气运输行业。该集团通过其控制的 Dalmine Energy 公司，在意大利能源贸易中十分活跃。2005 年，Techint 公司最终与 Alfa 公司达成协议，收购了后者在墨西哥钢铁生产企业 Hylsamex 的股份，包括 Hylsamex 拥有的 Sidor 公司的股权。

Arcor 公司

23. Arcor 公司成立于 1951 年，目前是世界上最大的硬糖生产企业。其业务涉及四个主要领域：食品、糖果、巧克力和饼干。但该公司逐步通过纵向一体化，开始从事包装业务以及核心业务其它投入品的生产。20 世纪 70 年代，Arcor 公司开始出口。该公司的国际化进程始于 1976 年对乌拉圭 Arcorpar 公司的投资以及 20 世纪 80 年代初期该公司获准对乌拉圭和巴西的项目(分别为 Van Dam 和 Nechar)进行投资。20 世纪 80 年代，该公司在美国开办了销售处，在智利建立了水果加工厂。90 年代，Arcor 公司通过对智利(Dos en Uno 公司)以及巴西(在巧克力行业进行“绿地式”投资)的收购和投资活动加强了在本地区的存在。1996 年，该公司通过“绿地式”投资在秘鲁 Chancay 建立了 Arcor de Perú 公司。2004 年 4 月，Arcor 公司和 Danone 公司宣布合并它们在阿根廷、巴西以及智利的饼干业务。合并产生的公司(Danone 拥有 49%的股份，Arcor 拥有 51%的股份)成为拉美饼干市场最大的企业。为了支持

海外出口市场渗透战略，Arcor 公司在巴西、智利、加拿大、哥伦比亚、厄瓜多尔、墨西哥、巴拉圭、秘鲁、西班牙、乌拉圭和美国建立了销售处(Kosacoff et al, 2002; Arcor, 2005)。

Mastellone 公司

24. Mastellone 公司建立于 1929 年，是一家家族控制企业。其最大的子公司 La Serenísima 是阿根廷最大的奶制品生产企业。1995 年，该公司与法国 Danone 集团合资建立了总部设在阿根廷的 Danone S.A 公司。该公司在 Danone S.A 公司的股份后来被出售给 Danone 集团。但母公司仍然控制在 Mastellone 家族手中。Mastellone 公司向 32 个国家出口。在拉美，墨西哥、委内瑞拉和巴西是其主要出口国。阿尔及利亚和伊拉克是其在其它地区最大的出口国(Latin American News Digest, 2005)。1991 年以来，Mastellone 公司在巴西进行了直接投资，它的一家子公司主要从事销售和分销业务。1998 年，该公司完成了对巴西一家奶粉和其它奶制品生产企业 Leitesol 公司的收购。Leitesol 公司现在在巴西销售 La Serenísima 品牌的产品。1999 年和 2000 年，Mastellone 家族将部分业务即酸奶、甜点以及物流业务出售给 Danone 集团。

Bagó 公司

25. Bagó 集团的核心企业 Laboratorios Bagó 公司建立于 1934 年，该企业是阿根廷和拉美市场最大的药品生产企业之一。该集团还拥有其它子公司，进行处方药、非处方药、兽医和农用药品的生产，并提供分销、工程、咨询、保险服务(Fundación Invertir Argentina, 1998)。20 世纪 70 和 80 年代，该公司对拉美地区进行了投资，但其国际化战略在 90 年代初期得到加强。其海外收入从 1991 年的 2500 万美元增加到 1997 年的 1.1 亿美元。1997 年，Bagó 集团用 1000 万美元收购了哥伦比亚 Laboratorios Ariston 公司。1998 年，它在哥伦比亚、智利、墨西哥、玻利维亚以及乌拉圭拥有生产设施。它目前在拉美(墨西哥、巴西、玻利维亚、智利、哥伦比亚、古巴、厄瓜多尔、巴拉圭、秘鲁、乌拉圭、危地马拉、萨尔瓦多、洪都拉斯、巴拿马、尼加拉瓜、哥斯达黎加、多米尼加共和国以及委内瑞拉)、俄罗斯联邦和斯里兰

卡拥有 18 家子公司。在其它国家，Bagó 集团与其它实验室签有分销其产品的协议。该集团约 40% 的收入由海外子公司创造。

Grupo Macri 公司

26. 20 世纪 90 年代初期，Macri 集团的主要业务是食品、汽车(包括对菲亚特公司设在乌拉圭的一个工厂进行参股，后来退出了参股)以及提供公共服务。它后来出售了在阿根廷的很多工业业务，扩大了服务领域的业务，积极参与以公路、天然气供应为主的私有化。1999 年，它参加的财团赢得了阿根廷邮政公司 **Correo Argentino** 的私有化项目(其特许权 2003 年被取消)(EIU, 2004)。在这一时期，该集团主要通过对巴西的投资向海外扩张。公司很多对外直接投资活动集中在食品业。1994 年，该公司从 **Bunge & Born** 公司手中购买了主要从事金融和信用卡业务的 **Procesa** 公司(一家数据处理公司)。该集团还参加了巴西的私有化并获得了提供公共服务如进行公路建设、电力传输、环保等的特许权。该集团还在巴西经营其它行业，包括建筑，生产棉花和大豆等。棉花和大豆生产是与德国 **Cremer** 公司合作进行的(Kulfas, 2001)。2001 年阿根廷经济危机之后，该集团对其业务进行了重组。在这次重组中，它退出了巴西 **Frigorífico Chapecó** 公司的控股集团。

Impsa (Pescarmona 集团)公司

27. **Corporación Impsa S.A.** 公司由 **Pescarmona** 家族控制，是一家从事高科技设备、汽车零件以及货物运输和其它服务的控股公司。其主要业务包括为水力和风能项目提供完整的工程解决方案，为电力工程生产机械设备并进行投资。过去 25 年里，它参与了北美洲、中美洲、南美洲、非洲、亚洲、欧洲以及中东 30 个国家的 150 多个项目。该集团还进行海外投资，并通过这些投资提供各种类型的服务，包括保险、全球定位系统监控(在阿根廷、巴西、乌拉圭、智利和哥伦比亚)以及环保(在哥伦比亚)等。1995 年，**Impsa** 公司收购了福特公司设在巴西东北部的一家子公司 **TCA Ltd** 公司。该集团在巴西、哥伦比亚、哥斯达黎加、厄瓜多尔、埃及、中国香港、印度、印度尼西亚、马来西亚、菲律宾、瑞士、泰国、美国和委内瑞拉设有子公司或办事处。

Quilmes/Bemberg 公司

28. Quilmes 酿酒厂于 19 世纪晚期在布诺宜斯艾利斯的 Quilmes 开始经营活动，由 Bemberg 家族经营。公司成立于巴黎，最初是为法国和德国啤酒厂进口阿根廷大麦。20 世纪，公司通过兼并和绿地式投资在阿根廷逐渐壮大。其国际投资始于 1932 年在巴拉圭设厂。1965 年和 1991 年，公司分别在乌拉圭和智利投资。1996 年，公司在玻利维亚投资建立两个酿酒厂。2002 年，其酿酒在阿根廷市场占有 64.5% 的市场份额，在巴拉圭市场占 76.1%，在乌拉圭市场占 51.9%，在玻利维亚市场超过 97%，在智利市场约占 11%⁵。在瓶装软饮料方面，从 1965 年至 2000 年，公司拥有在巴拉圭灌装可口可乐的特许权。由于该公司后来决定在阿根廷和乌拉圭集中进行百事可乐的灌装，卖掉了可口可乐的特许权。2003 年，公司与 AmBev 公司(后来该公司与比利时 Interbrew 公司合并成为目前的 Inbev 公司)就除巴西之外的拉美南部地区的业务建立了战略关系。

六、阿根廷中小型企业的外直接投资

29. 阿根廷中小型企业对外直接投资的数据很缺乏。阿根廷中小型企业一直在进行对外投资，这在软件(插文 1)和农业机械(插文 2)等行业都能见到。总的看，阿根廷对外直接投资是为了寻找市场，其目的是加强出口或通过当地生产满足东道国需求。尽管以下插文提到的一些公司超过了官方规定的中型企业标准，但根据它们的管理特点，将它们归入中小型企业对本文来说是合适的。

30. 阿根廷软件公司开始进行海外投资，将其作为接近客户从而扩大销售的手段。这方面的三个例子是 Idea-Factory、Cubika 和 Sistemas Estratégicos S.A.公司。

31. 中小型企业，特别是出口型中小企业，是阿根廷发展的重要驱动力量，也是一些重要的政府扶持政策的对象。随着出口型中小企业的数量大幅增加，这些公司的对外投资变得越来越重要。中小型企业的外直接投资常常与出口有密切关系或以出口为先导(CEP, 2005)。

⁵ 根据公司自己的估计。

插文 1 中小型企业 在软件行业的国际投资

Idea-Factory 公司

Idea-Factory 公司为了更好地开拓作为该公司最重要消费市场之一的西班牙市场，于 2004 年在马德里建立了客户服务中心。在最初阶段，其主要作法是向西班牙当地合作伙伴进行培训并颁发证书，目的是扩大该公司在阿根廷生产的产品的出口。这类投资容易管理，就目前的销量而言有成本效益。一旦西班牙市场的预期销售收益率达到一定水平，该公司还可考虑其它类型的投资。尽管目前对这项投资的收益进行评估还为时尚早，但有一点已经很清楚，该公司已经从西班牙市场的高标准中受益，该公司产品总体质量标准不断提高即反映了这一点。

Cubika 公司

Cubika 公司建立于 1999 年。该公司的出口也以西班牙市场为重点。由于西班牙市场规模较大，文化、语言与阿根廷相通，利用 J2EE 技术开发软件的需求明显没有得到满足，而该公司在这一领域拥有竞争优势，西班牙市场成为该公司主要出口市场。Cubika 公司在巴塞罗那建立了子公司，管理海外业务，包括该公司在法国、德国、瑞士、澳大利亚、巴西、智利、古巴、墨西哥、委内瑞拉以及哥斯达黎加的项目。在很多情况下，这些项目都是与当地合作伙伴一起开发。阿根廷政府对该公司促进软件出口的商业活动提供的支持对该公司的国际化进程十分重要。公司发现，除了极少数当地企业以外，该公司比西班牙的当地竞争者在技术上更加先进。但 Idea-Factory 公司发现，西班牙市场对很多因素要求更高，例如在客户支持和产品管理方面(Proargentina, 2005)。

Sistemas Estrategicos 公司

Sistemas Estrategicos 公司成立于 1992 年，90 年代在国内市场特别是在客户关系和产品管理方面建立了有力地位。它通过分销伙伴体系逐步向海外扩张，很快在该地区占有一席之地。它在智利、秘鲁、洪都拉斯和墨西哥设有代表处，在波多黎各、乌拉圭、厄瓜多尔、哥伦比亚、委内瑞拉、玻利维亚和巴西有投资项目(Proargentina, 2005)。

插文 2 中小型企业农业机械行业的国际投资

Plá 公司

Plá 公司是一家生产多种类型农业机械的阿根廷企业。它在巴西的 Porto Alegre 建立了生产机动粉碎机的工厂。该厂最初投资 150 万美元，目前雇用 30 人。吸引该公司到巴西投资的因素是东道国的市场潜力。另一个在巴西建厂而不是向其出口的原因是，该公司产品的当地购买者可以通过巴西开发银行提供的贷款方案享受信贷补贴(La Capital 2004, 2005)。

Metalfor 公司

Metalfor 公司总部设在阿根廷 Córdoba 州的 Marco Juárez。该公司在巴西建立了一个子公司生产农用粉碎机。该工厂位于巴西南部的 Paraná 州，雇用 100 人。公司已经投资将工厂迁往附近地点并扩大规模。Metalfor 公司还在 Mato Grosso 州建立设施，销售机械并储存零部件。公司计划在 Mato Grosso 州建设一个装配厂以及一个塑料零件厂(Metalfor do Brasil, 2005)。

32. 上面提到的规模较大的阿根廷企业的对外直接投资可以为阿根廷中小型企业将其产品出口到外国市场提供重要机会。根据 Techint 公司介绍(Techint, 2004b)，该公司的海外投资近年来已经在这方面发挥了作用。

七、对外直接投资和企业竞争力

33. 关于对外直接投资对竞争力的影响，各企业、各行业情况不同。Pérez Companc、Arcor 和 Techint 公司的例子很有趣。Pérez Companc 公司国际化的结果是扩大了公司的资源，导致企业资产升值(Kosacoff, 1999)。对 Arcor 公司而言，国际化除加强了销售和出口之外⁶，还通过扩大经营的范围和规模提高了企业质量，

⁶ 从 1990 年到 1999 年，在经济危机之前，阿根廷糖果行业(巧克力除外)占同类产品世界进口总额的比例从 1.09%提高到 2.16%。阿根廷占巧克力世界进口总额的比例由 1990 年的 0.05%增加到 1999 年的 1.43%(TradeCAN, 2004)。Arcor 公司对上述数据的贡献无可争议。该公司的出口在这一时期增长了近 7 倍。

从而加强了公司在阿根廷的地位。Arcor 公司的国际化还在一定程度上保护了该公司免受 2001 年危机的影响。尽管其它公司在经济危机后被迫走向国际市场,但 Arcor 公司在这方面有非常宝贵的优势。它追求一项长期的、系统的开拓海外客户和市场的战略。到 2002 年,它出口 100 多个国家并得到欧洲零售网的信任(Kosacoff et al., 2002)。对 Techint 而言,国际化提供了增长和扩大销售的机会。此外,国际化还使该公司通过统一公司的供应管理拥有更大的讨价还价能力,从而能够更有效地获得原料供应、机器设备以及其它投入品。这给公司带来了好处。在集团内部人力资源流动方面, Techint 公司也从其各国际分支机构之间的技术交流中得到好处。

34. 总的看,对于那些将对外直接投资作为扩大出口的手段的公司,对外投资的一个作用是促使公司提高其质量标准和生产率,以满足全球顾客的需要(插文 1)。国际市场的竞争压力也通过服务业以及制造业的对外直接投资提高了中小型企业的质量和生产率。

八、对外直接投资的障碍

35. 阿根廷对外直接投资的一个主要障碍是以具有国际竞争力的利率获得资金的能力有限(Kosacoff, 1999)。一些情况下,阿根廷企业的资产负债率高于其竞争对手,使得这一问题更加严重(ECLAC, 2002)。过去几年,经济危机大大削弱了阿根廷企业,迫使很多企业向外国企业借款。对于那些仍由阿根廷所有的公司,危机导致其投资能力受到限制并且常常需要剥离一些资产。对外投资的其它障碍包括缺乏国际商业人才以及海外投资活动管理人才。

36. 阿根廷目前有关资本外流的法律限制居民(公司和自然人)购买(第九条)外汇的数量。但这一问题本身并未被普遍认为是对外直接投资的主要障碍。

九、与对外直接投资有关的主要法律和规定

37. 阿根廷目前有关资本外流的法律允许金融行业以外的居民(公司及自然人)以从事对外直接投资为目的进入 Mercado Único y Libre de Cambios(政府外汇市场)购买外汇,但对每月购买的数量有限制(Banco Central, 2005)。目前的限额是 200 万美元,但可以根据公司缴纳的出口税以及公司经常账户流转税提高这一限额。政

府最近推行一种制度，要求对外直接投资必须每年向中央银行申报。超过 100 万美元的投资必须进行申报。

38. 政府补贴贷款方案如 **Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE)** 银行实行的方案，重点是支持国内投资和中小型企业。扶持中小型企业的方案有利于出口型中小企业的发展。更一般地说，它有利于当地企业的成长和竞争力的提升。从这个意义上说，这些方案在长期内可能对对外直接投资带来积极影响。

十、结论：未来的前景和挑战

39. 阿根廷对外直接投资的前景被夹在两种趋势中间。一种积极的趋势是，一些企业，如 **Techint**、**Arcor** 公司以及其它一些中小型企业，在经济危机之后追求积极的国际化战略。另外一种趋势是非阿根廷化，即一些重要的可以领导国际化潮流的阿根廷企业正在被外国企业收购。

40. 可以从两方面设计阿根廷对外直接投资扶持政策。一方面，要权衡对外投资在发展当地工业生产、提高生产率、增加就业以及提高创新能力等其它潜在收益方面创造社会效益的潜力。另一方面，要考虑扶持政策的机会成本。只要社会效益大于扶持措施的成本，这些扶持政策就可以在一个大的产业发展战略下实施。当前的一个挑战是要从制度上建设评估对外直接投资及相关政策潜在社会效益的能力。如果评估得出的结论是需要积极支持对外直接投资，那么研究解决阿根廷企业对外投资障碍，特别是在融资方面面临的困难，就十分重要。

41. 政府可以采取的另外一个行动是提供目标国的市场情报和投资法律信息，减少对外直接投资的交易成本。这对中小型企业特别重要。阿根廷经济生产部下属的 **The Centro de Estudios de la Producción** 过去建有有关对外直接投资的重要数据库，现在不做了。这样一个数据库对进行政策分析十分重要。这是另一个值得密切关注的问题。

42. 在总体商业环境方面给予支持，可以增加对外直接投资数量并促进提高生产率方面的良性循环。可以在公共部门和私营部门之间进行更多的对话，以交换阿根廷企业国际化以及竞争力方面的经验、信息并进行政策反馈。

参 考 文 献

- América Economía (2004). “Diamantes en bruto”, No. 291-292, 10 December.
- América Economía (2005). “Comprador Compulsivo”, 10-23 June.
- Arcor (2005), www.arcor.com.ar.
- Argentina Trade & Investment News (1998). Vol. 5. no. 5, September/October, <http://emb-eeuu.mrecic.gov.ar/news198.htm>.
- Banco Central de la República Argentina (2005). “Comunicado Nro. 48268, Ref.: Regulaciones vigentes en materia de comercio exterior y cambios. Síntesis”, 31 May.
- Campodónico, Humberto (2004). “Reformas e Inversion en la Industria de Hidrocarburos de América Latina”. Serie Recursos Naturales e Infraestructura, No. 78, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), December.
- Catalano, Charles (2004). “Tenaris: Creating a global leader from an emerging market”. Stanford Graduate School of Business. Cas IB-60.
- Centro de Estudios para la Producción (CEP) (1998). “Las inversiones de empresas argentinas en el exterior.”
- Centro de Estudios para la Producción (CEP) (2005). “Performance exportadora reciente de las pequeñas y medianas empresas”, in Síntesis de la Economía Real No. 48, March.
- Chudnovsky, Daniel and Andrés López (2000). “A third wave of FDI from developing countries: Latin American TNCs in the 1990s”, Transnational Corporations, vol. 9, no. 2, August.
- Cotelo, Emiliano, Interview with Francisco Macri, president of Sociedad Macri, Clarín, 6.10.99.
- Danone (2005), www.danone.com.
- Dunning John (1986). “The investment development cycle and Third World Multinationals”, in Khan, Khushi M., Multinationals of the South: New Actors in the International Economy, St. Martin’s Press, New York.
- Dunning John (1993). “Multinationals Enterprises and the Global Economy”, Wokingham, Addison-Wesley.
- Dunning John (1994). “Re-evaluating the benefits of foreign direct investment”, Transnational Corporations vol. 3, no. 1.
- ECLAC (Economic Commission for Latin America and the Caribbean) (2002). “Foreign Investment in Latin America and the Caribbean, 2001” (LC/G.2178-P), Santiago, Chile. United Nations publication, Sales No. E.02.II.G.47.
- Economist Intelligence Unit (EIU) (2004). “Argentina: Difficult Commute”, 19 July.

Fundación Invertir Argentina (1998). Argentina Monthly, July.

Fundación Invertir Argentina (2001). Argentina Monthly, August.

Gadano, Nicolás (1998). “Determinantes de la inversión en el sector petróleo y gas de Argentina” . Serie Reformas Económicas, No. 7, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), October.

Gazeta Mercantil Online (1996). “Argentine company buys Sao Paulo dairy company” , Gazeta Mercantil Online, 8 July.

Gazeta Mercantil Online (1998). “Mastellone to take over Leitesol for \$14 million” , 21 July.

Gutman, Graciela E. (2002). “Impact of the Rapid Rise of Supermarkets on Dairy Products Systems in Argentina” , Development Policy Review, vol. 20, issue 4.

Kosacoff, Bernardo (1999). “Las multinacionales argentinas: una nueva olha en los noventa” , Documento de Trabajo no. 83. Comisión Económica para América Latina y el Caribe – Oficina de Buenos Aires, July.

Kosacoff, B., J. Fortezza, M. In's Barbero, F. Porta and A. Stengel (2002). Going Global from Latin America: The Arcor Case, Buenos Aires, Mc. Graw Hill.

Kulfas, Matias (2001). “El impacto del proceso de fusiones y adquisiciones en la Argentina sobre el mapa de grandes empresas. Factores determinantes y transformaciones en el universo de las grandes empresas de capital local” . Serie Estudios y Perspectivas, Economic Commission for Latin America and the Caribbean, May.

La Nación (2005). “Buscan crecer en el exterior grandes empresas argentinas” , 23 May.

La Capital (2004). “Con Buena chapa, Pla alista su desembarco en la plaza brasileña” , 4 September.

La Capital (2005). “Las maquinas salen a exportar” , 20 March.

La Nación (2004). “De Rafaela al mercado mundial” , March 2.

Latin America News Digest (2005). “Argentine Mastellone plans \$10 mln investments” , 22 February.

Metalfor do Brasil (2005). www.metalfor.com.br.

Middle East News Items (1998), “Mastellone – A success story” , 22 November.

Pacheco, Carlos Augusto G. (2001). “Monitoramento de empresas - Pérez Companc S.A.” Infopetro, Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ) (www.ie.ufrj.br/infopetro/pdfs/perez_companc_resumo.pdf).

Techint (2004a). www.techint.com.mx.

Techint (2004b). The Techint Group of Companies 2003-2004.

TradeCAN (2004): A Tool to Analyze International Competitiveness, CD version. ECLAC and World Bank.

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (2004). World Investment Report 2004: The Shift Towards Services.

United Nations (1993). Transnational Corporations from Developing Countries: Impact on Their Home Countries.

West, Jonathan (2003). "Bunge Limited", Harvard Business School Cases.

-- -- -- -- --