



联合国 贸易和发展会议

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.3/EM.26/2
2 November 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的生产能力问题专家会议

2005 年 12 月 5 日至 7 日，日内瓦

临时议程项目 3

发展中国家企业通过对外直接投资走向国际化 *

贸发会议秘书处的问题说明

内 容 提 要

发展中国家和转型经济体的对外直接投资正在增加。贸发会议责成开展的多项国别研究表明，发展中国家的企业包括中小型企业参与了对外直接投资。但是，这些企业在国外投资方面面临着若干挑战。如果发展中国家政府要利用对外直接投资这种企业国际化的手段提高本国企业的竞争力，就必须应对这些挑战。

有证据表明，对外直接投资能够提供战略资产、技术、技能、自然资源和市场准入，能够帮助提高效率，因此，在提高发展中国家企业的竞争力方面可以发挥重要作用。现在，已经有更多的发展中国家更为密切地注意对外直接投资，并且成为其他发展中国家的不断扩大的外国直接投资来源，从而加强着南|南合作。

本说明审视发展中国家对外直接投资的当前走向。文件中研究了对外直接投资的驱动因素、动机和障碍、对企业竞争力的影响以及政策备选办法。为更详细地分析这一现象，以便认定可行的战略和政策办法通过对外直接投资增强企业特别是中小型企业竞争力，本文还提出了需要加以处理的一些问题。

* 由于技术原因，本文件于上述日期印发。

注：澳大利亚麦卡里大学麦卡里管理研究院 John Mathews 提供了宝贵投入。

目 录

	<u>段 次</u>	<u>页 次</u>
导 言	1 - 4	3
发展中国家对外直接投资的近期走向	5 - 20	4
对外直接投资的驱动因素和动机	21 - 25	12
对外直接投资与企业竞争力	26 - 37	14
对外直接投资的障碍	38 - 44	17
支持对外直接投资的政策措施	45 - 53	18
结 论	54 - 58	21
参考文献		23

导 言

1. 贸发会议的企业、工商促进和发展委员会第九届会议(2005年2月22日至25日在日内瓦举行)认为,“企业国际化是加强发展中国家公司竞争力的基本途径之一”。委员会请贸发会议继续对于发展中国家企业如何利用包括各种关联、全球价值链和对外直接投资在内的国际化增强自己的竞争力开展政策分析。

2. 贸发会议编写了一系列国别研究报告研究发展中国家的企业通过对外直接投资实现国际化的相关问题和动态。¹ 另外,贸发会议还在2005年组织了两次国家研讨会(在巴西和中国),讨论这些国家如何能够改进规范框架以提高企业的竞争力。来自发展中国家(和发达国家)的政策制定人、企业界人士和专家在研讨会上交流了经验和最佳做法。

3. 近几年来,越来越多的发展中国家企业由于收购知名的全球公司而受到了国际上的报道。如贸发会议多种出版物所述,与发展中国家对外直接投资的增加相伴随的是发展中国家跨国公司数目的增多。² 在这些跨国公司当中,很多虽然是国际性的,但却是小规模公司,其中许多是继1960年代和1970年代的“第一波”之后在1980年代以来新兴的“第二波”此类发展中国家跨国公司,通过国际化努力实现了扩张。研究一下此类公司在何种程度上利用了全球化经济的互联性提高自己的国际化和竞争力,是引人生趣的。对外直接投资还便利了南南合作,因为其中大部分流入了其他发展中国家(UNCTAD 2005a)。

4. 本说明应会有利于关于对外直接投资是否和如何增强发展中国家企业尤其是中小型企业竞争力的讨论。分析企业发展、竞争力和与对外直接投资有关的政策问题,尤其是以中小型企业为侧重点,从来就是一项挑战,原因在于缺乏数据和经过系统化记述的个案。由于受到统计局限,本说明借助了轶事证据和发展中国家企业通过对外直接投资实现国际化的经验。在简要概述了对外直接投资近期走向之

¹ 包括阿根廷(TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.1)、印度(TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.2)、俄罗斯联邦(TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.4)、新加坡(TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.3)和南非(TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.5),以及关于智利、中国、埃及、马来西亚、大韩民国、斯洛文尼亚、泰国和土耳其的个案研究。

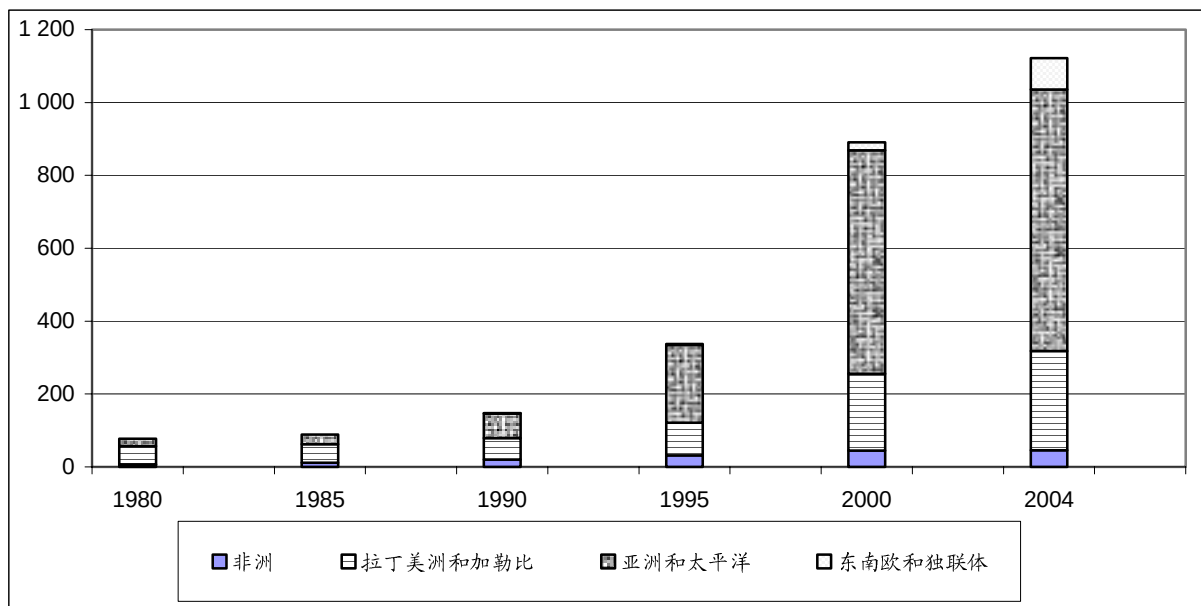
² 见 UNCTAD 2003、UNCTAD 2004a、UNCTAD 2004b、UNCTAD 2005。

后，本说明要述了推动这些走向的主要因素，尤其注意了企业发展方面的要素，包括政府政策和企业战略。文中讨论了对外直接投资如何能够增强企业的竞争力，以及这在大型公司和中小型企业之间是否有所不同。本文还就对外直接投资对发展中国家公司竞争力的影响提出了一些问题，以求认明有利于增强对外直接投资对企业特别是中小型企业发展带来的好处的战略和政策法规。

发展中国家对外直接投资的近期走向

5. 发展中经济体和转型期国家的对外直接投资近几年来快速增长，从 1990 年的 1,470 亿美元增加到了 2004 年的 10,000 亿美元以上(见图 1 和表 1)。这些经济体加在一起在 2004 年占了世界对外直接投资存量的 11%，而在 1990 年仅为 7%。中国香港、中国台湾省、俄罗斯联邦和新加坡这类经济体对外直接投资流量在固定资本形成总额中的百分比远高于世界平均值。有更多的发展中国家企业正在通过对外直接投资走向跨国化。例如，财富 500 强当中发展中国家公司的数目从 1998 年的 29 家增加到了 2005 年的 45 家。

图 1. 发展中经济体：按区域分列的对外直接投资存量，1980-2004 年
(单位：十亿美元)



资料来源：UNCTAD 2005b, 《2005 年世界投资报告》。

6. 经济文献当中提到了对外直接投资的两个波次：一个是在 1960 年代到 1970 年代，另一个是在此后的时期之内。第一波中的公司主要受到了效率因素和寻求市场因素的驱动(在文献中被称为推动因素³)，主要投资方向是其他发展中国家，往往是周边国，在其中占主导地位的是亚洲(印度、大韩民国、中国香港、马来西亚、新加坡)和拉丁美洲(阿根廷、巴西、墨西哥)的公司。第二波的寻求战略资产性较强，受到推拉因素相结合(主要是拉动因素)的驱动，投资方向较为偏重发达国家和区域以外的发展中国家，以中国香港、中国台湾省、新加坡和大韩民国的公司为先导(Dunning et al.1996)。另据指出，阿根廷、巴西、印度和墨西哥的对外直接投资在 1980 年代经历停滞之后于 1990 年代期间实现了起飞。

7. 并非所有发展中国家都平等参与了国际投资流量的兴起。发展中国家工商企业的国际化以东亚走得最远，其次是拉丁美洲。巴西、俄罗斯、印度和中国四国的对外直接投资目前正在高速增长，看上去未来会在发展中国家对外直接投资活动中占主导地位(Sauvant2005)。其他一些已经建立了地位的投资国如新加坡和新兴的投资国如马来西亚、南非和土耳其，预期将会增加这一对外直接投资增长的势头。以下是关于对外直接投资主要走向以及角色的讨论。

³ “推动”因素除了鼓励公司走向国外的企业战略还涉及到母国的经济环境。其中包括饱和的母国市场、货币升值、成本劣势、地皮有限、劳动力供应局限以及跟上竞争者和供应商的必要性。“拉动”因素涉及到东道国的地点特定优势，如市场潜力、低成本劳动力、激励措施、投资机会、技术和技能。

表 1. 若干区域和发展中经济体的对外直接投资，1990-2004 年
(单位：十亿美元)

区域/经济体	对外直接 投资存量 1990	对外直接 投资存量 2003	对外直接 投资存量 2004	对外直接投资 存量变化(即 2003-2004 流量)	对外直接投资 流量占固定资 本形成总量的 百分比*	若干企业(跨国公司)
世界	1,785	8,731	9,732	1,001	8.9	
发展中经济体和地区	147	927	1,036	109	2.9	
非洲	20	43	46	3	1.2	
南非	15	27	29	2	1.5	TMN,AngloGold Ashanti, Illovo Sugar, Mondi, Steinhoff
拉丁美洲和加勒比地区	59	261	272	11	3.2	
阿根廷	6	22	22		0.0	Tenaris Siderca
巴西	41	55	64	9	3.7	Odebrecht Engineering, Construction Embraer
开曼群岛和维尔京群 岛(英属)	2	118	116	-2	0.0	
智利		14	14		6.5	
墨西哥	1	14	16	2	1.3	Cemex,Telmex,America Movil, FEMSA, Grupo Alfa
亚洲和太平洋	68	623	718	95	2.9	
西亚	8	15	15	..	-0.7	
土耳其	1	6	7	1	1.2	Koc Holdings,Sbanci Holdings, Enka
南亚、东亚和东南亚	61	608	703	95	3.4	
中国	4	37	39	2	0.2	Sinopec, CNOOC, Haier, Hua Wei Technologies, TCL, Lenovo
中国香港	12	340	406	66	57.0	Hutchison Whampoa,Li & Fung
大韩民国	2	35	39	4	2.0	Samsung Electronics, LG Electronics, Hyundai, POSCO
中国台湾省	30	84	91	7	10.9	Acer, Farmosa
南非	..	6	8	2	0.9	
印度	..	5	7	2	1.0	Ateck Infosys, Roto Pumps, B4U Multimedia Int., Cipla, ACE Laboratories
东南亚	11	107	120	14	5.9	
马来西亚	3	12	14	2	7.7	Petronas, Malayan Banking, Telekom Malaysia,Hong Leong Singapore Airlines, Neptune Orient Lines,
新加坡	8	90	101	11	25.4	SingTel, Keppel Corp., Capital Land, Pacific Int. Lines, Sembcorp Industries, Hong Leong Asia, CDL, DBS Group
东南欧和独联体	0.2	77	86	10	5.9	
俄罗斯联邦	..	72	82	10	9.1	Lukoil, Novoship, Norilsk Nickel, Primorsk Shipping, Far East Shipping
发展中经济体的世界占百分比	7.3	10.6	10.6	10.8	..	

* 固定资本形成总额。

资料来源：贸发会议，外国直接投资/跨国公司数据库。

非 洲

南 非⁴

8. 南非是非洲的单一最大对外直接投资来源。该国的对外直接投资存量在 2004 年达到了 290 亿美元，占该区域对外直接投资存量的 67%(见表一)。公司转至伦敦股票交易所上市、在欧洲收购资产以及随后政府放宽管制发挥了关键作用。驱动对外直接投资的主要是对资源的投资和由于周边国家(如莫桑比克)实行私有化而带来的投资机会。南非跨国公司取得成功的突出事例包括 AngloGoldAshanti(黄金生产)、Illovo Sugar(南非和周边国家的糖业生产)、Mondi(纸张生产)、Steinhoff(家具制造)和 MTN 集团(手机服务)。国际化了的多数企业是资源和金融业的大型公司。但是，南非的一些中小型企业目前也在国外投资(如 Spanjaad Ltd、Metorex、DPI Plastics)。

亚太地区

9. 亚洲企业对国外的投资超过了任何其他发展中区域的公司，对于 2004 年达到 7180 亿美元的对外直接投资存量作出着贡献。东亚和东南亚许多经济体的企业正在通过对外直接投资更多、更快地走向国际化。

中 国

10. 中国作为对外直接投资源的迅速崛起引人瞩目。中国对外直接投资的很大一部分是投资于国有企业占主导地位的资源开采活动(石油、天然气和矿物)。到目前为止，在国外几乎没有制造业。对服务的投资正在扩大：在 2003 年，计算机相关的产业、信息技术和贸易活动占了中国对外直接投资存量的大部分。在国外投资的不仅仅是大型中国企业，而且还有中小型企业。⁵ 中国对外直接投资的大部分流入其他发展中国家，不仅是亚洲，而且还有非洲和拉丁美洲发展中国家(UNCTAD2003)。对外直接投资的实例包括像白色商品产业的海尔集团和从事电子

⁴ 关于南非对外直接投资的更多详情,见 TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.5。

⁵ 见“中国企业如何走向海外?”(中文), <http://www.chinaus.net/3318.htm>。

及信息技术活动的华为技术公司。这些企业还对国外的研发中心投资(如印度、瑞典、新加坡、联合王国和美国)。其他一些电子和信息技术公司在外国实行了收购。TCL集团与法国汤姆森公司电视及 DVD 分公司的兼并、联想集团收购国际商用机器公司个人电脑部,就是其中的例子。

印 度⁶

11. 印度也已经成为一个重要的对外直接投资资源,尤其是在信息技术(Wipro 和 Infosys)、制造业(Tata)、制药业(Ranbaxy)和自然资源(ONGC-Videsh)等领域(UNCTAD2004a, Pradhan2004)。很多印度的中小型企业也正在向国外扩张,例如 Roto Pumps (运输设备)。在国外创业取得成功的其他中小型企业包括 B4U 多媒体国际公司(在 50 个国家开办了音乐和娱乐频道)、Cipla Ltd(小型制药公司)和 ACE Laboratories(制药公司)。在 1999-2004 年期间,印度对外直接投资的半数是在制造业(尤其是化肥、杀虫剂和种子、各类药品),其次是非金融服务,包括信息技术服务和业务流程外包。在 Tata 汽车公司收购大宇商用车辆公司、Infosys 技术公司收购 Expert Information Services 公司(澳大利亚)、以及 Ranbaxy 技术公司收购 RPG Aventis 公司(法国)的一系列活动中,创建品牌是一个驱动因素。印度的客户服务中心和业务流程外包公司目前正在菲律宾和墨西哥建立外国子公司,以便获得专门的劳动人才、语言技能、成本优势和市场。Aftek Infosys 公司是中小型跨国企业利用在国外兼并收购的办法获得企业特定资源和扩大客户基础的一个良好例证。

大韩民国

12. 在 1990 年代之前,大韩民国的对外直接投资受到严重限制,主要限于资源开发。随着 1990 年代中期的解除管制,对外直接投资开始起飞,但由于 1997 年的金融危机而再次受阻。在这场危机之后,韩国的企业在三星电子公司和 LG 电子公司等大型跨国公司的带动下迅速建立起了对外直接投资。自 1997 年的金融危机以来,有实证表明中小型企业在韩国对外直接投资中发挥了更大的作用(OECD 2004),在 2000-2004 年期间的韩国对外直接投资流量当中占有的年平均值为 37%。

⁶ 关于印度对外直接投资的更多详情,见 TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.2。

在硅谷开办电子园区这类体制上的举措帮助了中小型企业，使小型的韩国信息技术公司在海外市场站住了脚。有计划在北京、波士顿、伦敦、上海和东京建立起类似的设施(Thurbon and Weiss 2005)。

表 2. 大韩民国：中小企业的对外直接投资流量，2000-2004 年

(单位：百万美元)

	2000	2001	2002	2003	2004	2000-2004
对外直接投资总量	6,074	6,353	6,332	5,906	8,053	6,544
中小企业对外直接投资	2,867	1,339	2,220	2,557	3,074	2,411
中小企业的份额(%)	47.2	21.1	35.1	43.3	38.2	37

资料来源：韩国进出口银行，www.koreaexim.go.kr。

新加坡⁷

13. 新加坡最大的 12 家跨国公司中有 7 家是与政府相关的公司。事实上，排在前五位的全部是空运、航运、电信、船厂和造船以及房地产开发这类战略产业的与政府相关公司。有些是家族企业，包括太平船务有限公司(航运)、丰隆亚洲有限公司(工业)和城市开发有限公司(房地产开发和酒店)。东方海皇轮船有限公司、新加坡电信和丰隆亚洲有限公司在国外的子公司规模甚大，实行了全球化战略，因此销售额和资产有很大一部分在新加坡以外。新加坡的中小型企业，如 Rayco 技术公司(为电子产品、数据储存、自动化和医疗产业生产合成橡胶的一家企业)和 HTL 国际公司(家具制造公司)也通过国际化实现了扩张。这些企业在中国和马来西亚等邻国都有业务。其他一些新加坡的中小型企业，如 Autron 有限公司(为中国电子产业提供设备的供应商)，通过有选择的收购加强了在国外的市场地位和存在。

泰 国

14. 为了扩大市场和获取自然资源，泰国公司的国外投资主要是在周边的东盟国家和中国，但也远至欧美。Charoen Pokphand 是一个过去主要从事农商业的国内联合集团，通过对中国和印度尼西亚等国投资在国际上扩大了业务。Siam Cement 是一家建材公司，在国外进行了石油化工和建筑材料投资。Banpu 集团是一家煤炭

⁷ 关于新加坡对外直接投资的更多详情,见 TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.3。

和电力公司，在印度尼西亚和中国开办了采矿业务。Bumrungrad 医院是一家保健服务公司，向周边国家扩展了服务。Saha Union 集团是 58 家公司的联合体，经营重点是纺织品。Mitrphol Sugar 公司从事糖产品经营，在中国开展了活动。许多银行公司如曼谷银行，在一些东盟国家⁸有业务活动。泰国政府一直鼓励和支持泰国公司的对外直接投资。具体而言，泰国的 Exim 银行和投资董事会为帮助泰国公司在海外创业提供便利(如信息、对外投资考察团)。东盟投资合作和大湄公河次区域安排⁹也鼓励泰国到成员国开展对外直接投资。

拉美和加勒比地区

15. 拉丁美洲和加勒比地区是发展中区域的第二大对外直接投资源。除了开曼群岛和维尔京群岛这些离岸避税地之外，巴西、阿根廷、墨西哥和智利(依此顺序)是这一区域的最大投资国。

阿根廷¹⁰

16. 阿根廷的对外直接投资是突出的。Tenaris Siderca 是在国外投资取得成功的阿根廷公司之一(钢铁)，目前正在发展一个无缝钢管的全球生产网络。这个公司也是为南美洲生产天然气管道用焊接钢管的主要区域供货商，在巴西、加拿大、意大利、日本、墨西哥、罗马尼亚和委内瑞拉有国外制造设施。阿根廷的中小型软件企业，如 Idea-Factory、Cubika 和 SistemasEstrategios 公司，也在国外投资。

巴 西

17. 巴西是发展中国家的一个主要投资国。巴西的企业主要对初级产业如能源和采矿投资，其中占先导地位的是石油和能源业的 Petrobras(UNCTAD2004a)。有些巴西的企业在国外投资是为了提高能力和扩大活动范围，如 Odebrecht(建筑)、

⁸ 包括文莱达鲁萨兰国、柬埔寨、印度尼西亚、老挝人民民主共和国、马来西亚、缅甸、菲律宾、新加坡、泰国和越南。

⁹ 包括柬埔寨、老挝人民民主共和国、缅甸、泰国、越南和中国云南省。

¹⁰ 关于阿根廷对外直接投资的更多详情,见 TD/B/COM3/EM.26/2/Add.1。

Gerdau(钢铁)和 Ambev(饮料)。¹¹ 有些公司出于金融动机到国外投资。巴西政府对于对外直接投资的态度是积极的，而路易斯·伊纳西奥·卢拉·达席尔瓦总统定下的指标是，第一任期结束时有 10 家巴西公司成为真正的跨国公司。2004 年 5 月，他带领一个包括 500 名巴西工商界人士在内的投资考察团访问了中国。

哥伦比亚

18. 哥伦比亚公司利用拉丁美洲的各种利基市场品牌开展国外投资。这些公司通过收购在国外扩大业务范围。其中的一些公司包括 Nacional de Chocolates (食品)、Organizacion Corona (陶瓷)和 Federacion Nacional de Cafeteros(咖啡)(UNCTAD 即将出版)。

转型经济体：独立国家联合体(独联体)

19. 转型经济体正在开始从事对外直接投资(Andreff 2003)。自 1990 年代以来，这一区域内的多数对外直接投资都来自俄罗斯联邦。

俄罗斯联邦¹²

20. 俄罗斯联邦对外直接投资在国内石油和天然气公司国际化的推动下正在增加分量。大部分俄罗斯对外直接投资进入的是能源和矿产相关产业，包括炼油和油气分销。主要的对外投资企业包括 Lukoil、Gazprom、Novoship、Norilsk、Primorsk 航运公司和 Far East 航运公司。俄罗斯中小型企业虽然为数不多，但也在国外投资于周边国家和欧洲的信息技术和电信活动。例如，LCS Group 集团(信息技术)在联合王国投资以便执行企业扩张和市场准入战略。Galaktika 公司(同为信息技术公司)为执行同样的战略而在独联体市场投资(哈萨克斯坦、乌克兰)。

¹¹ Ambev 是作为跨拉丁美洲的饮料和食品生产网络建立起来的，最近与比利时的 Interbrew 公司达成一项交易，建立一个新的全球性酿造和饮料大型集团 InBev 公司，设在比利时。

¹² 关于俄罗斯联邦对外直接投资的更多详情，见 TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.4。

对外直接投资的驱动因素和动机

21. 如贸发会议的个案研究指出，发展中国家对外直接投资的目标包括获得战略资产和进入新市场、得到技术和获取品牌或者研发便利。其他的动机包括获取自然资源和提高效率以及金融原因。

22. 发展中国家对外直接投资的驱动因素分为两大类：

宏观经济和母国政策环境。这包括母国市场增长的制约因素、自由化及货币升值。重要的驱动因素包括母国对外直接投资管理制框架的改善、资本账户解除管制(放宽汇率控制)、贸易、投资和税收条约的签署以及母国政府采取的激励措施(例如退税和对外直接投资的投资保险)。

企业特定原因。其中包括：

- 推动因素(例如母国市场成本的上升、在后追赶的竞争者和供应商、公司国际化政策)
- 拉动因素(例如增长的机会、在东道国的投资机会、生产成本的降低、自然资源的可得性、东道国实行的激励措施)
- 管理因素(例如是否能得到成功实现国际化所必要的技能和知识)
- 机会因素(例如得到为国外客户供货的请求)

23. 这些个案研究认为，由于产业(资源产业相对于信息技术产业)、所在地点(地理上是否临近、历史的联系、文化上的亲和)、企业规模(大型公司相对于中小型企业)、方向(追求资产和资源、追求市场、追求效率)、市场准入战略(并购、资产置换、绿地投资)和企业类型(民营企业相对于国有企业)各不相同，对外直接投资的动机也就不同。

24. 中国、印度和俄罗斯的许多公司在海外投资是为了获得战略资产和自然资源。而追求效率和扩充资产的对外直接投资，趋于进入有利于在成本、技术、管理技能和品牌方面提高竞争力的地点(见插文 1)。追求市场的对外直接投资受到进入新市场、分销网络和销售渠道的竞争动机推动，目的是对供应链施加更大影响。发展中国家的公司将价值链扩展到低成本地点，在其他发展中国家投资(例如，新加坡的制造业公司在印度尼西亚、泰国和越南投资，而纺织品和服装公司将活动延伸到柬埔寨和部分非洲地区，利用低成本生产的优势。)。追求资源和扩充资产的对外直接投资正在更多地利用跨界并购作为一种进入市场的战略。

插文 1. 若干发展中国家企业的对外直接投资动机

追求市场的对外直接投资

Roto Pumps Ltd 是印度的一家运输设备公司，利用对外直接投资在国外(肯尼亚、联合王国、澳大利亚和若干东南亚经济体)建立销售子公司和货仓以便扩大市场。

Mobile Telesystems(MTS)是俄罗斯最大的移动电话运营商，在独联体各国开展业务。该公司利用自己的先占者优势获得进入周边经济体市场的准入。

Spanjaard Ltd 是化学品工业的一家中型南非公司，在津巴布韦和联合国开设了分公司以求实现业务多样化并扩大市场。

Farmacias Ahumada 是智利的一家药品连锁店，在 1990 年代中期开始国际化，进入新市场和扩大自己的客户基础。为此采用了多种不同的战略，从绿地投资业务(如在秘鲁)到在巴西和墨西哥收购连锁店。现在，该公司客户的 70%以上在智利以外。

追求技术的对外直接投资

Ranbaxy 是印度的一家主要制药公司，在全世界(美国、联合王国、德国、法国、西班牙、爱尔兰、荷兰、印度、中国、巴西、南非、日本及其他国家)建立起了子公司。该公司有着多种对外直接投资动机，包括获取品牌和技术以及扩大客户基础。

Superhouse Ltd 是一家印度的制鞋公司，该公司证明，即使是发展中国家的中型企业也正在使创新活动走上国际，并从中获益。该公司在国外投资以便取得技术，并且在意大利和联合王国开设了产品开发和设计中心。

裕元集团是一家以香港为基地的制鞋跨国公司，于 1990 年代在中国和越南投资开展研发活动。该公司是全世界研发开支最大的 700 家公司之一(DTI, United Kingdom 2004)。华为技术集团(中国)及其他一些中国电子公司如海尔集团在国外建立起了研发中心。

追求资源的对外直接投资

RusAI 是一家俄罗斯的资源公司，最近收购了澳大利亚的昆士兰氧化铝公司(世界最大的氧化铝冶炼厂)以便获得自然资源。**Lukoil** 是俄罗斯联邦的主要民营跨国公司，为了进入出口市场和得到自然资源而在国外投资。

Metrox 是南非的一家中型采矿公司，在布基纳法索、赞比亚和刚果民主共和国等国家设有分公司。进行这种追求资源投资是为了得到铜、锌和钴等关键矿产品。

中国海洋石油总公司、中国石油天然气集团公司、中国石油天然气股份有限公司、中国石油化工股份有限公司和中国五金矿产进出口总公司等中国公司和一些印度公司如 **ONGC-Videsh** 为了获得矿产品、石油和天然气而在各东道国开展投资。

追求战略资产的对外直接投资^a

这种类型的对外直接投资一般是通过为了获取品牌和战略生产设施的并购进行的，其中包括获得技术。例如，Tata Tea(印度)对于 Tetley Tea(联合王国)的收购、Tata Motors Ltd(印度)为得到品牌对于大宇商用车辆公司(大韩民国)的收购。联想集团(中国)对于国际商用机器公司个人电脑部的收购和 TCL 公司(中国)电视和 DVD 业务与汤姆森(法国)公司的兼并也是为了获取品牌、生产设施和技术而追求战略资产的对外直接投资实例。上海汽车工业公司在海外有重大的投资项目，包括一个通用汽车公司——大宇汽车公司项目和与大众汽车公司的合资经营项目。进行这些投资主要是为了获得技术和品牌。

^a 追求战略资产的外国直接投资是为了提高或增强企业现有竞争优势而获取或得到新的竞争优势的投资(Dunning and McKaig-Berliner 2002:7)。

资料来源：贸发会议关于对外直接投资的个案研究；United Kingdom, DTI 2004; Sauvart 2005。

25. 中小型企业投资于国外的原因与较大型企业基本相似，但不同因素的相对重要性可能各异。具体地说，虽然所有类型的对外直接投资中都可以看到中小型企业，但这些企业趋向于集中在追求市场和追求效率的活动中。中小型企业更倾向于为了支持贸易渠道而在海外投资，并在离母国较近的地方，往往是在周边国家开展业务。在海外投资的中小型企业一般具有更强的增长导向性，而且已经具有一定的国际经验。例外的是高技术产业的中小型企业。这类企业经常在缺乏国际经验的条件下开始到国外投资(UNCTAD 2005c)。由于规模不大，资金有限，与较大型企业相比，中小型企业通过并购战略进入国外市场的情况较少。有些中小型企业作为跨国公司的供应商跟随跨国公司走向国外。

对外直接投资与企业竞争力

26. 在迅速全球化的世界中，公司不再能够依靠母国市场作为相对保险的利润来源。外国公司通过进口、对内外国直接投资和各种非股权参与形式展开的竞争遍布每个角落。由于这种情况，公司就更必须注意自己的竞争力(Sauvant 2005:16)。

对外直接投资是这一考虑的一个重要方面，是发展中国家企业融入全球经济的一种工具。

27. 贸发会议国别个案研究提出的证据，表明了国际化对于提高企业竞争力的好处。在国外投资的企业不断增多，而鼓励本国企业这样做的国家也在不断增多，这也反映出了这方面的益处。具体而言，对外直接投资有助于企业增加和扩大收入、资产、获利性、市场范围和出口。在新加坡，所调查的 204 家公司中约有三分之二认为，对外直接投资能改善市场准入，加强市场地位，提高了公司的国际形象，增加了对国际业务的熟悉程度和开展此种业务的经验，因此提高了企业的竞争力。在南非，Illovo Sugar 和 MTN Group 等公司由于对外直接投资而增加了利润。

28. 阿根廷的个案研究表明，对外直接投资有利于扩大公司的资源，加强销售和出口，通过分散资产的所在地改进了风险管理，提高了供应商的效率，在全球客户需求的推动下提高了生产率和质量标准，由于人力资源流动而便利了技术转让。这些好处能够提高一个企业的总体价值。同样，俄罗斯企业的对外直接投资增加了战略资产和收入，加强了市场地位，包括通过控制供应链和得到自然资源而取得了效率收益。

29. 印度的 Ispat 公司通过向周边地区(始于加勒比地区)国际化实现了高速增长，随着国际化进程，该公司吸引到了一些大型的全球化客户，如汽车工业的钢铁用户，包括通用汽车公司。这样，该公司的国际化就成为了吸引此种全球客户的先决条件，而由于进入世界市场较晚，该公司也就能够测试新的技术(例如铁的直接还原企业)。在对外直接投资的帮助下，印度的企业尤其是中小型企业提高了出口竞争力和研发密度，加强了自己的贸易支持和销售渠道，并实现了技能的升级。

30. 在 Cemex 公司(墨西哥)的例子中，该公司 1990 年代在世界的西班牙语地区迅速实现了国际化，得到了一种全球远景，而该公司通过创新采用当时在水泥工业还不为人所知的技术(例如全球定位)系统巩固了这种远景。

31. Ispat 公司和 Cemex 公司都通过国际化加强了自己的竞争力。实际上，它们是将自己的产业——钢铁和水泥——国际化的公司，虽然起步时是中小企业，但很快就成为了大型企业，因此，较早就具有了全球性公司的特性，在国际化的过程中能够从全球角度思考和行动。

32. 另一项研究发现，在国外投资的印度尼西亚公司，与过去的业绩相比和与抽样调查中没有进行此类投资的公司业绩相比，在管理专长、出口、质量和资产方面都极大地改善了业绩(Lecraw 1993)。

33. 随着发展中国家的公司通过对外直接投资增强竞争力，这些公司就能够提高国家的生产能力和生产率，从而对母国的竞争力作出贡献。例如，为了在东道国推销某种产品或服务并提高销售的实效，可能需要到国外投资。虽然这种情况适用于许多“不可贸易”的服务，但也可能与需要适应当地情况的制成品相关(UNCTAD 2005:9-10)。在这方面，对外直接投资有可能充实母国的生产。获得自然资源对于在母国开展的业务活动和提高生产能力可能具有补充效应。得到新技术能够增强投资公司在母国的生产率、知识转让和管理技能。

34. 发展中国家的较大型企业就交易价值而言的国际化程度大于中小企业。其中原因包括这类企业承受风险的能力较强，融资机会较大，走向国际的成熟度和条件较好。国际化既有利于大型公司，也有利于中小企业。在相当程度上起决定作用的，是一个企业借以利用国际化带来的优势的战略、动机和能力。

35. 具体而言，证据表明，中小企业能够通过自身的对外直接投资活动积极参与国际经济，以此作为一种手段加强与其他全球角色的联系，从而提高自己的收入和能力并增强市场准入(Acs et al. 1997)。中小企业在走向国际扩张之前首先必须成为大型企业的时代看来就要结束了，这是全球化的主要结果之一。

36. 研究认为，中小企业对外直接投资有可能在母国和东道国提高中小型企业部门的国际竞争力。由于这类企业的灵活性较大，服务于小规模社区的能力较好，采用的是劳力密集程度相对较高的技术，适应当地经济条件的能力较强，因此，在某些情况下可能比跨国公司更适合于其他发展中国家的条件(Dhungana 2003)。例如，有些研究显示，亚洲中小企业初步建立国际活动的所需时间是 0.7 年，而大型公司则需要 3.9 年(UNCTAD 1998)。

37. 另外还有研究提出，中小型企业对外直接投资通过与当地产业的联系，更可能在技术和知识转让以及提高生产力方面产生乘积效应(UNCTAD 1998)。另外，由于这样能够为当地的企业家提供管理技能和新的经验，因此就能加强在东道国的企业基础。由于这样可以促进中型企业的发展，因此也就还能填补“缺失的中间层次”。

对外直接投资的障碍

38. 规模问题一向是希望走向国际化的企业面临的最大障碍。存在着一种认定大型公司才能取胜的“产业成功的不变逻辑”(Chandler 1990)。通过国际化扩大规模和范围,是美国和德国于十九世纪和二十世纪初在化学品和染料、电器设备、汽车工程和电信产业取得成功的关键。

39. 因此,发展中世界的第一波企业遇到的障碍是已经建立起地位的资源充实的大型公司以及维系着这些公司的产业价值链。但是,随着全球化趋势在 1980 年代和 1990 年代的崛起,以及与全球性公司建立联系的可能性(例如作为制造业或业务流程外包的承包商),规模问题构成的障碍就不那么严重了。在第二波企业中既有中小企业也有大型的公司,两者都利用了在全球经济中出现的“多种多样的公司间安排”(UNCTAD 2000:xv)。

40. 制约企业国际化能力的,与其说是能否得到可加利用的机会,不如说是发展中国家本身固有的政策环境。例如对外投资受到限制,对外投资缺乏保险,汇率受到管制。除了缺乏关于国外投资机会的信息和缺乏融资机会,在外国投资和开展经营的附加风险也阻碍了发展中国家公司的对外投资

41. 如果国际化的发生速度不够快,其本身也有可能成为一种障碍。许多公司在开始出口时经过了一个传统和递进的过程,然后在东道国建立起代理机构,在此之后才向就地生产、销售和客户支助发展。斯堪的纳维亚半岛的跨国公司在十九世纪初期和二十世纪早期向国外扩张就沿袭了这一模式(Johanson and Vahlne 1977)。对于后起企业来说,这个进程似乎加快了速度,并且包括了把在一个市场得到的教益应用到下一个市场的做法(Mathews 2002)。¹³

42. 国际化,尤其是以发展中世界中小企业国际化为特点的快速国际化,具有风险并且需要深思熟虑的战略以及管理技能。并非国际化的所有尝试都会取得成功。想要抓住所出现的一切投资机会的公司可能实现不了协同效应,改善不了实现总体公司目标的机会。有些对外直接投资没能产生利润,反而带来亏损,尤其是在收购时付出的资产价格过高或者收购项目不在收购方核心业务领域之内的情况下。

¹³ 但是,这种模式不适用于多数服务投资。原因是,多数服务是不可交易的,需要在消费的时间和地点生产(UNCTAD 2004c)。

企业在国际化的过程中不应当使资源过于分散，这样会带来过高的经营和资金风险，对企业的总体业务造成负担。

43. 宏碁公司(中国台湾省)的例子具有指导意义。宏碁公司 1976 年成立时只是一个很小的公司，由于生产的个人电脑引起了出口兴趣，在 1980 年代后期开始国际化。但该公司的步伐迈得太快，在美国和欧洲实行的收购耗尽了资金，公司几近破产。1990 年代初期上任的新领导层和采用的以伙伴关系作为进入市场手段的渐进过程这样一种国际化新方法，挽救了企业，开创了一个高速国际增长的时期(Mathews and Snow 1998)。

44. 在国外投资的中小型企业面临着一系列障碍。问题不仅存在于东道国和母国，而且也存在于公司内部。通常的内部障碍是缺少国际经验和管理技能。与大型公司相比，缺乏关于投资机会和东道国投资环境的信息(包括不熟悉东道国的法律制度和对外投资规章)对于中小型企业来说是一个更为严重的问题。除了难以找到合适的合资经营伙伴，融资机会有限和文化上的差异也妨碍着中小企业的对外直接投资。由于中小企业的大部分对外直接投资以合资经营为形式，因此，东道国鼓励本国中小企业发展就十分重要，这样当地的企业才能够与前来投资的外国中小企业结成战略联盟或开展合资经营(Cho 2003,UNCTAD 1998)。

支持对外直接投资的政策措施

45. 一般而言，支持对外直接投资的政策环境已经有所改善。一些发展中国家的政府实行了对外直接投资政策，有些还专门声明鼓励本国企业通过对外直接投资实现国际化。例如，新加坡政府宣布 2004 年为国际化年，中国政府在 2000 年确定了“走向世界”的政策，巴西总统路易斯·伊纳西奥·卢拉·达席尔瓦在 2003 年敦促巴西企业家“摒弃对于成为跨国商人的畏惧”¹⁴ 印度政府特别鼓励印度的企业走向世界¹⁵ 南非政府鼓励企业到国外投资。(在 2001 年的预算中，财政部长写道：

¹⁴ 卢拉总统对葡萄牙工业协会的讲话，2003 年 7 月 11 日，里斯本。

¹⁵ 辛格总理在“The Indian CEO: Competencies for Success Summit”的致辞，2005 年 1 月 22 日。

“南非企业向全球扩展会给经济带来巨大好处——市场准入扩大、出口的增加和竞争力的提高”。¹⁶

46. 规章框架中的改进对于支持发展中国家公司加强国际化发挥着重要作用。一些具有限制性制度的发展中国家，如中国、印度、南非和土耳其，已经采取步骤解除管制和放松汇率控制，对促进对外直接投资起了良好的推动作用。早先限制对外直接投资的说法坚持认为，借款应到国外去借，收入应当用来再投资，或者说厂房和设备应当用作实物资本份额。其他的辅助措施包括简化对外直接投资审批程序和关于国外子公司拥有股权的条件。

47. 有些发展中国家越过了解除管制范围，走向了积极促进，例如，提供体制支持帮助本国公司国际化和组织对外直接投资考察团前往目标东道国(马来西亚、泰国)。新加坡和韩国等国家对于在东道国建立工业园区之类的国外飞地提供了支持。有些国家甚至为鼓励本国公司国际化提供激励措施和市场情报信息(新加坡)。中国、印度和南非等国简化了审批程序，提高了投资许可最高限额以方便对外直接投资。有些国家发展了民营部门的合作和联网来促进南南投资(马来西亚)和到其他国家投资(新加坡)。

48. 发展中国家的政府还增加了所缔结双边投资条约和双重税收协定的数目，而且在较近期内还签订了更多的双边和区域自由贸易和投资协定(例如《东盟投资区协定》和《南亚自由贸易区协定》)。就保护了投资和对外国直接投资开放了产业而言，这些协定有利于来自发展中国家的对外直接投资。

49. 许多发展中国家确实正在认真调整自己在国际投资协议中的谈判地位，以便反映自己不再单纯是投资的接受国(东道国)，而且也日趋成为来源国(母国)的事实。随着国际化的发展中国家公司越来越多，可以预期，这种趋势将会继续下去并有可能加快速度。在这方面需要处理的问题时，在涉及到本身就是跨国公司母国的发展中国家的国际投资协议中，怎样恰当地体现发展层面，以及如何制定支持这些国家的对外直接投资的条款。后一类的例子可包括以企业发展、对外直接投资促进方案和与投资促进机构结合组织的对外投资考察团为着眼点的条款。

50. 不仅仅是东道国政府，母国政府也可以提供体制上的支助，例如关于目标东道国投资机会的市场情报和信息，包括提供咨询服务，帮助本国公司通过对外直

¹⁶ 预算讲话，财政部长 Trevor A. Manuel, 2001 年 2 月 21 日。

接投资发展壮大。更重要的是，发展中国家(母国)政府能够加强本国企业尤其是中小企业通过对外直接投资国际化的能力。专门设置的对外直接投资机构可能会有帮助。这类体制支助还能帮助发展中国家的公司尤其是中小企业克服对于到国外创业的畏惧。母国政府可以提供的其他服务包括，对外直接投资风险保险和帮助中小企业了解双边投资条约和载有投资条款的双边和区域自由贸易协定。就国际化问题定期举办的研讨会可包括在国际化方面取得成功的公司(无论大小)和在国外创业遇到并克服了挑战的公司相互交流经验。设立一个中小企业国际化俱乐部会有利于政策的制定和培养一种针对中小企业需要的环境。为可行性研究和鼓励中小企业走向世界而提供贷款和资助等资金和财政激励措施也是有帮助的。

51. 统计数据的缺失妨碍了对于发展中国家企业尤其是中小企业的国际化战略开展分析。统计数据上的这种制约，限制了对于内向外国直接投资潜在益处、发展中国家公司在何处投资、哪些产业的对外直接投资最大、哪些政策发挥了作用或未发挥作用等领域开展分析。发展中国家的政府可以考虑改善本国的统计制度以确保提供此类数据。

52. 发展中国家企业包括中小企业，应当进一步改进关于对外直接投资的益处、风险和挑战的了解。增加关于跨文化事务和国际管理问题的知识有可能减少失败风险。网络、集群、商业学校和工商协会能够帮助传递必要的信息和增强发展中国家企业国际化的能力：

- 建立与跨国公司的联系能够帮助企业尤其是中小企业提升活动层次，掌握知识和技术，直接或间接地接触国际工商界。这一进程将加强这些企业开展对外直接投资的能力。
- 利用集群开展工作有助于加深和扩大知识，提供质量控制和与市场营销有关，有助于同更广泛的技术投入和行为者建立适当联系。这种环境能够使公司得到在国外建立子公司所需要的信息和能力。
- 与商业学校联网应当侧重于加强管理技能和建设投资及管理国际企业的能力。
- 讲究实效的工商协会能够支持学习过程和提供联系以及交流经验的论坛。

53. 国际社会可在支持发展中国家对外直接投资方面发挥重要作用。可以帮助开展政策分析，认清最佳做法，联网，在国际层次宣传发展中国家公司走向国外的好处、挑战、影响以及尽量减少风险应该采取的步骤。发展中国家和发达国家的对内直接投资和对外直接投资的投资促进机构可协调努力。例如，世界投资促进机构协会这类国际组织可对这种合作发挥协调作用。

结 论

54. 发展中国家公司为走向国际化而采取的战略通过发挥这类公司的后来居上的优势，使它们能够赶超已经建立起既定地位的企业。在这类优势当中包括，有能力得到战略性资产、新技术和市场，以创新的方式配置低成本工程人员，掌握制造工艺的所有方面，等等。

55. 世界经济的全球性越强，公司全球化的压力就越大。这种国际化的规律与驱动早年的经验、涉及出口扩张和贸易促进的规律十分不同。今天，国际化显然更为直接地受到在全球框架内公司对公司契约的推动，往往出现中小企业在开始时通过与较大型跨国公司的合同关系被带入全球业务的现象。

56. 对外直接投资的影响有利有弊。希望通过对外直接投资增强企业竞争力的政府，应当在可能付出的代价和经济及企业得到的好处之间加以权衡，然后确定适当的政策方略。只要发展中国家企业能够提高竞争力，母国经济将活动的重要方面保持在国内，就有可能获益于改善与国际市场的连接，加强生产能力和更多地得到自然资源和战略资产。另一方面，可能需要付出调整成本，尤其是劳力密集型活动外包带来的社会成本。因此，在制定政策办法的过程中，应考虑如何在付出代价的条件下尽量扩大对外直接投资的益处。

57. 近些年来，对外直接投资受到的注意不断增加，包括在中小企业发展层面也受到了更多地注意。但是，关于对外直接投资与企业尤其是中小企业竞争力之间互联关系的分析和经验证据仍然有限。

58. 为了加深对这个现象的分析，认清可行的战略和政策办法以期通过对外直接投资增强企业尤其是中小企业的竞争力，需要处理一些关键问题：

- 对外直接投资如何能够有利于经济发展？
- 对外直接投资如何会影响企业竞争力，如何才能加以测量？

- 对外直接投资领域内有哪些公司最佳做法，什么是取得成功的关键因素？
- 通过对外直接投资实现国际化的主要障碍有哪些，如何才能加以消除？
- 在对外直接投资的问题上，大型公司与中小型企业之间是否有任何不同？
- 通过对外直接投资这种国际化手段增强母国大小企业的竞争力，从而尽量扩大对外直接投资对母国的发展影响的政策办法是什么？
- 国际社会在这方面可发挥什么作用？
- 对外直接投资是否构成南南投资合作的一个渠道，是否应当加强，为此可采取什么措施？

参 考 文 献

- Acs ZJ, Morck R, Shaver JM and Yeung B (1997). The internationalization of small and medium-sized enterprises: A policy perspective. *Small Business Economics* 9: 7–20.
- Andreff W (2003). The newly emerging TNCs from economies in transition: A comparison with third world outward FDI. *Transnational Corporations* 12 (2): 73–118.
- Chandler A (1990). The enduring logic of industrial success, *Harvard Business Review*, March–April.
- Cho JW (2003). Foreign direct investment determinants: Trends in flows and promotion policies. In *Investment Promotion and Enterprise Development Bulletin for Asia and the Pacific* 1. ESCAP. New York: United Nations.
- Dhungana BP (2003). Strengthening the competitiveness of small and medium enterprises in the globalization process: Prospects and challenges. *Investment Promotion and Enterprise Development Bulletin for Asia and the Pacific* 1. ESCAP. New York: United Nations.
- DTI, United Kingdom (2004). The 2004 R&D scoreboard: The top 700 UK and 700 international companies by R&D investments. London: DTI. <http://www.innovation.gov.uk>
- Dunning JH and McKaig-Berliner A (2002). The geographical sources of competitiveness: The professional business service industry. *Transnational Corporations* 11 (3): 1–38.
- Dunning JH, van Hoesel R and Narula R (1996). Explaining the "new" wave of outward FDI from developing countries: The case of Taiwan and Korea. Research Memoranda 009. Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology.
- Johanson J and Vahlne JE (1977). The internationalization process of the firm: A model of knowledge development and increasing foreign market commitment. *Journal of International Business Studies* 8 (1): 23–32.
- Lecraw DJ (1993). Outward direct investment by Indonesian firms: Motivation and effects. *Journal of International Business Studies* 24 (3): 589–600.
- Mathews JA (2002). Competitive advantages of the latecomer firm: A resource-based account of industrial catch-up strategies. *Asia Pacific Journal of Management* 19 (4): 467–488.
- Mathews JA and Snow CC (1998). A conversation with The Acer Group's Stan Shih on global strategy and management. *Organizational Dynamics*, summer.
- OECD (2004). Second OECD Conference of Ministers Responsible for SMEs. Istanbul, June.
- Pradhan JP (2004). The determinants of outward FDI: A firm-level analysis of Indian manufacturing. *Oxford Development Studies* 32 (4): 619–639.

- Sauvant K (2005). New sources of FDI: The BRICs: Outward FDI from Brazil, Russia, India and China. Paper delivered to seminar “Global Players from Emerging Markets”, São Paulo, Brazil, 30 May.
- Thurbon E and Weiss L (2005). Investing in openness: The evolution of FDI strategy in South Korea and Taiwan. Unpublished manuscript. School of Politics and International Relations, University of New South Wales; Government and International Relations, University of Sydney.
- UNCTAD (1998). Handbook on Foreign Direct Investment by Small and Medium-Sized Enterprises: Lessons from Asia. Geneva: United Nations.
- UNCTAD (2000). World Investment Report 2000: Cross-Border Mergers and Acquisitions and Development. New York and Geneva: United Nations.
- UNCTAD (2003). China: An emerging FDI outward investor. UNCTAD/PRESS/EB/2003/08.
- UNCTAD (2004a). India’s outward FDI: A giant awakening? Geneva. UNCTAD/DITE/IIAB/2004/1.
- UNCTAD (2004b). World Investment Report 2004: The Shift towards Services. New York and Geneva: United Nations.
- UNCTAD (2004c). Outward FDI from Brazil: Poised to take off? Occasional Note. Geneva. UNCTAD/WEB/ITE/IIA/2004/16.
- UNCTAD (2005a). Policy issues related to investment and development: Emerging FDI from developing countries. Geneva. UNCTAD/TD/B/COM.2/64.
- UNCTAD (2005b). World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. New York and Geneva: United Nations. United Nations publication, Sales No.E.05.II.D.10.
- UNCTAD (2005c). Linkages, value chains and outward investment: Internationalization patterns of developing countries' SMEs. TD/B/COM.3/69.
- UNCTAD (forthcoming). Investment Policy Review of Colombia. Geneva: United Nations.

-- -- -- -- --