华南农业大学学报(社会科学版)
2008年第1期 JOURNAL OF SOUTH CHINA AGRICULTURAL UNIVERSITY No. 1 2008
(第7卷) (SOCIAL SCIENCE EDITION) (Vol. 7)

中国跨国公司对外直接投资动机和策略分析

傅劲锋, 张运鹏

(吉林大学 商学院,吉林 长春 130012)

摘 要: 通过对宏观和微观数据的分析,集中讨论中国跨国公司投资海外的动机及其不同于其他新兴国家的投资特点,提出中国跨国公司进一步加强对外直接投资的策略。

关键词: 对外直接投资(FDI); 中国跨国公司; 投资动机

中图分类号: F125 **文献标识码**: A **文章编号**:1672-0202(2007)04-0050-06

一、中国跨国公司对外直接投资现状

1982年到2001年间,中国跨国公司在世界范围内,累计投资超过360亿美元。中国对外投资在1992年以后开始大量增加,每年FDI流出量增加到平均30.7亿美元(见表1)。中国跨国公司一度在海外快速扩张。到2001年(见表2),最大的12家控制的海外资产达300亿美元,拥有2万海外雇员和几乎330亿美元的海外销售额。然而,中国对外直接投资的主力还是大型国有企业。海尔和中兴是两家非国有企业,但其海外资产均还不及前五名的十分之一。

表1 1982—2001年主要新兴国家FDI比较 **单位:百万美元**

序号	国家	1982—1991	1992—2001	总额(1982—2001)	年平均(1982—1991)	年平均(1992—2001)
1	韩国	6,448	34,171	40,619	645	3,417
2	中国	5,368	30,695	36,063	537	3,070
3	智利	198	21,769	21,967	20	2,177
4	马来西亚	2,176	16,967	19,143	218	1,697
5	俄罗斯	无	14,440	14,440	无	1,444
6	阿根廷	86	13,996	14,082	9	1,400
7	墨西哥	1,217	10,006	11,223	122	1,001
8	巴西	3,338	7,639	10,977	334	764

数据来源:UNCTAD:FDI/TNC database, February 2003

从表3的数据可以看出,到2001年底,前4个目的国家和地区吸收了总投资额的近40%, 所以中国的非贸易性项目在地理上的分布还是相对集中在一个较小的范围内。香港是大陆投资的主要趋向。1994年底,大陆单在香港的FDI总额就达到了20到30亿美元,而到2001年这个数字将近50亿美元。这体现了香港回归后双方经济的迅速一体化。中国FDI的区域分布在最近几年变化较大[4]。亚太地区已经变成中国公司扩张投资的主要目标,该地区在2000年到2001年间,吸收了中国总投资额的近三分之一。而中国对美国等发达国家的直接投资则处于平衡增长的态势。

收稿日期:2007-09-22

作者简介:傅劲锋(1972—),男,湖南益阳人,吉林大学商学院博士研究生,主要研究方向为数量经济学.

表 2　2001 年中国最大的 12 家跨国公司(以海外资产为序)

公司	行业	资产(百万美元)		销售额(百万美元)		员工人数(人)	
		海外	总额	海外	总额	海外	总数
中远集团	运输	9,382	16,926	2,149	6,757	4,124	74,669
中海油	石油	4,814	8,635	976	3,669	13	24,406
中建总公司	建筑	3,739	8,099	1,818	5,790	6,833	236,464
中粮集团	贸易	3,707	5,014	6,446	13,004	359	25,000
中国石油集团	石油	3,350	83,254	1,600	41,089	4,400	1,167,129
中化集团	贸易	2,788	4,928	9,148	16,011	350	7,950
首都钢铁集团	钢铁	969	6,675	467	4,401	2,086	179,997
中国五矿集团	贸易	729	2,797	998	4,277	570	7,145
中国港湾建设集团	建筑	520	3,271	6,579	17,826	812	70,160
上海宝钢集团	钢铁	383	19,389	1,211	8,643	50	113,896
海尔集团	冰箱空调	328	3,188	976	7,260	803	31,281
中兴公司	通讯设备	17	1,205	260	1,685	120	12,961
总计		30,726	163,381	32,628	130,412	20,520	1,951,058

数据来源：UNCTAD：FDI/TNC database，World Investment Report 2002，February 2003

表 3　大陆跨国公司对外直接投资项目和数额　　**单位：千美元**

目的国和地区	2000 年		2001 年		总计(截止到 2001 年)		占总投资份额
	项目(个)	投资额(千美元)	项目(个)	投资额(千美元)	项目(个)	投资额(千美元)	
美国	15	23,140	19	53,707	329	558,987	12.6
香港	15	17,521	26	200,674	262	473,168	10.7
加拿大	8	31,652	4	3,520	95	391,753	8.8
澳大利亚	13	10,170	6	10,051	118	351,131	7.9
秘鲁	1	1	2	3,100	13	199,561	4.5
泰国	6	3,257	9	121,286	154	193,817	4.4
墨西哥	1	19,781	1	22,508	36	142,926	3.2
赞比亚	0	80,000	3	4,247	17	134,126	3.0
俄罗斯	14	13,868	12	12,406	297	129,655	2.9
柬埔寨	7	17,226	7	34,872	54	119,593	2.7
南非	17	31,480	2	12,387	83	110,849	2.5
巴西	3	21,088	4	31,791	31	95,383	2.2
以上国家地区总计	100	269,183	95	488,266	1,489	2,900,949	65.4
前四位总计	51	82,482	55	267,952	804	1,775,039	40.0
全世界总计	243	550,966	232	707,541	3,091	4,432,966	100.0

数据来源：商务部《中国对外经济贸易年鉴》(2001—2002)

注：表中数据是商务部批准的非贸易性公司的 FDI，而表 1 中的数据是基于被批准的用于 FDI 的外汇得出的，由于包括无需商务部批准的贸易和非贸易部分，所以比表 3 的数据要大的多。

分析对外直接投资的进入方式，发现中国跨国公司更倾向于与当地的公司合资，而不是全资拥有。在制造业和原料生产行业中，占股 40% －70% 是中国公司最普遍的选择。而在金融和贸易投资上，几乎所有的中国资本都是 100% 独资的。根据商务部 1997 年的统计数据，到 1997 年，中方占股平均达到 48.5%，高于 1995 年的 46.4%。

然而除了在自然资源生产方面的投资，中国公司的对外投资项目获利的并不多。在 1997 年，中国公司的海外资产就损失了超过 3 亿美元的价值。造成损失的原因很多，最主要是缺乏经验和公司自身的错误估计。

二、中国跨国公司对外直接投资的动机和特点

(一)为了获取自然资源的投资

确保稳定的获取稀有资源,以满足国内市场的需求,是中国公司投资海外的一个重要原因。不仅如此,通过开发外国的丰富的自然资源和能源,中国也可以降低自己国内制造和出口的成本。如中国五矿集团对澳大利亚 Channar 矿业的投资项目。这个项目平均每年产出 1 千万吨铁矿石,在运营的 20 年(1990—2010)中向中国运回的铁矿石将总共达 2 亿吨。同样,上海宝山钢铁公司在澳大利亚、巴西和南非也已经投资了 6 个项目,以此获取铁矿开采权和钢铁市场。从 1990 年到 1994 年,该公司运回中国超过 1 千万吨矿产,节约了近 6 百万美元的费用。

获取自然资源的 FDI,数额巨大并经常占据了中国跨国公司海外资产的大部分。这样大规模的投资绝大多数是通过收购实现的。通过收购,中国公司可以快速的接收一个现成的公司,获取新的市场机遇,并得到现成的当地供销网络。

(二)寻求先进技术的投资

新兴国家的跨国公司投资发达国家多是为了获取先进技术,以此来弥补其竞争优势的不足。中国跨国公司也越来越对获取先进技术和制造工艺(尤其是美国、德国的)感兴趣[2]。

这类获取专利技术的成功案例有深圳中华自行车集团公司,这个公司收购了一家美国自行车公司,学习这个美国公司用以生产满足欧美市场需求的高级自行车的技术,然后把技术移植回深圳的工厂。通过这种方法,不仅是技术本身,而且还有制造能力都被引进国内。另一个例子是首都钢铁公司在 1988 年收购了美国加州 Masta 工程设计公司 70% 的股权,以此获得设计冷轧设备和铸造设备的先进技术。

为了获取专利技术,中国公司更倾向于收购一家公司而不是另开炉灶。这样可以获得被收购公司的全部优势。先进的技术还可以被引入国内来升级国内制造水平,并为国际市场生产新的产品。

(三)寻求进入市场机会的投资

在很多行业,中国市场已经达到了饱和。诸如纺织、成衣、自行车、制鞋和家电行业的生产能力已明显过剩。因此许多公司瞄准海外市场。然而,他们经常面对一系列的贸易壁垒。在一些国家,对一些类型的产品的质量要求要比在中国的严格,而且许多反倾销的诉讼就是针对中国产品提出的。比如,在 2000 年,美国就提出了 6 个针对中国产品的反倾销诉讼。随着地区经贸组织的出现,将会有更多的保护壁垒,越来越多的中国公司别无选择只能通过建立海外分支机构来进入这些市场。

中国公司在南非和南亚建立纺织和成衣工厂,在德国、美国和拉丁美洲建立自行车和家电装配厂,这些都是中国公司绕过贸易壁垒,维持和促进出口的新举措。比如,海尔集团在美国建立了它的制造厂和装配线,以避免美国的配额限制和可能的反倾销诉讼。这样做也保证了它对美国的出口份额。上海的一个橡胶鞋厂和马来西亚当地的一个橡胶厂合作生产橡胶鞋,躲开了 62% 的进口关税。

为了躲开贸易保护,开拓出口市场的投资也发生在第三方国家,这样中国公司可以利用这些国家的配额和这些国家在其他市场的特惠待遇。如上海针织品进出口公司通过设立在土耳其的工厂向欧洲出口 T 恤衫。西安一家棉厂则收购了马来西亚的一家成衣厂,这样可以不受配额限制的向美国市场出口成衣。

中国公司的投资,一部分也是为了进入欠发达国家。这样的投资一般是规模较小、劳动密集

型的项目，而且产品附加值低。生产纺织品、成衣、鞋、自行车、简单家电的中国公司在发展水平相当或者更低水平的国家中会更有竞争力。而中国公司在当地建厂就造成了中国对当地的设备和机器出口的显著增加。除此之外，许多中国公司还向他们的海外分支出口当地市场上无法立即获得的稀有原料。

（四）寻求产业多元化的投资

很多中国公司，特别是大型公司，投资海外是为了实现产业的多元化。以中国中化集团公司为例，中化直接受中国商务部控制，是中国最大的国有外贸企业，曾垄断经营中国的石油、化工产品和塑料工业原料的进出口。1987 年的外贸改革使得更多的企业获得了贸易自主权，也使中化失去了核心业务。为了寻找新的替代业务，中石化借助其本身的资源（外贸经验和海外关系）进行海外投资。中化在 1987 年申请并获批从事新的商业投资，包括海外投资。它也是中国实行商业模式多样化，并争取成为顶尖跨国公司的第一个试验者。

在接下来的六年里，中化把自己转变成了一个多元化的跨国公司，涉足全球石油产品、化工产品、投资、金融、旅游和咨询业[3]。目前，它已经建立了超过一百多个海外机构和分支，海外总资产达 28 亿美元。2002 年，中化销售收入达到了 187.6 亿美元。

寻求多元化的 FDI 主要是由那些在过去的几十年中，曾经垄断中国对外贸易的贸易公司进行的。这些公司有着丰富的国际商务经验，在国际市场上也相当有竞争力。并且，以海外资产为基准，中国最大的 10 家跨国公司的海外投资都高度多元化，并可以进入发展中国家最大的 40 家跨国公司之列，其中 8 家可以进入前 25 名。

（五）有战略意图的投资

在今天的全球市场中，公司会发现投资一个或更多国家的战略是必要的。许多例子表明中国的跨国公司投资他们竞争对手服务的海外主要市场，是为了提升他们的全球制造和营销战略。中国公司积极寻求的一个战略资产就是建立全球认可的品牌。

海尔集团 1999 年提出了自己的品牌国际化策略和在十年内进入世界 500 强的目标。到目前为止，海尔努力通过投资海外和当地化生产来打开国际市场。到 2004 年初，它已经建立了 18 个设计院，10 个联合企业和 13 个海外工厂，以及全世界 58800 个销售网点。

与海尔类似，广东顺德美的集团也在寻求建立一个国际化的品牌。美的已经制定了一个海外营销的五年计划，并在发达国家建立了三个海外分支机构：在德国的着眼于营销，在日本的着眼于技术研发，在美国的则着眼于吸引资本和转换技术。美的品牌国际化努力的另一举措就是实现在主要的海外股票市场上市。

显然，像海尔和美的这样致力于海外投资的中国公司是为了实现他们的长期战略目标。他们不仅仅依赖于现有资源的开发，而且还在积累最终能变为力量的新的知识和技术，这种做法和韩国和台湾的公司相类似。

（六）中国 FDI 的特点

第一，中国公司的对外投资要经过审批，并且对外投资公司的主力是大型国有企业，所以政府在很大的程度上扮演了一个主要角色。从 80 年代起，政府就要求对外直接投资必须满足下面四个条件中的一个：引进先进技术、获取稀有资源、赚取外汇和扩大出口。同时，政府也积极的利用海外投资作为加强与其他国家经济关系的工具，比如对非洲和东南亚国家的投资。因此中国跨国公司的 FDI 可以被看作是政府发展政策的一部分，他们的投资战略很大成分上反映了政府的倾向。

第二，在日本和东亚的新兴工业化国家和地区，对外投资主要是被“推动”的，比如货币升值、

持续的经常账户盈余、劳动力短缺、上涨的运营成本和小而饱和的国内市场。相反,中国跨国公司的FDI主要是被“吸引”的,比如对重要自然资源的需求、希望赚取外汇、躲避东道主国家的贸易壁垒、进入新市场的机会、获取先进技术和管理经验以及进行战略投资。中国FDI的首要重点在赚取硬通货和获取新技术,这导致中国的投资一般集中在工业化国家,特别是美国;次要重点则在确保自然资源和矿产的供给,这使得大量的投资投向资源丰富的国家,比如澳大利亚、加拿大、秘鲁和赞比亚。

第三,和世界上其他大多数的跨国公司不同,中国公司投资海外时并不把以成本最小化换取产量最大化作为关键问题。数据分析表明,中国公司并不把扩大海外产量作为主要投资动机,这主要是因为中国本身有着丰富的廉价劳动力供给和便宜的土地。尽管生产成本在沿海地区也在快速增加,但是中国公司仍然更倾向于在国内更低成本的地方建立工厂。随着90年代晚期西部大开发战略的提出,这种趋势就更加明显了。

此外,还有别的一些因素驱使了中国公司的对外投资。比如,中国的外汇管制、对国外资本市场的限制等。一些中国公司可能是为了进入国外资本市场而建立海外分支机构。而另一些因素则和非经济因素相关了。在一些国家,外国投资者可以获得居住权甚至公民身份。一些中国公司可能只是为了获得居住权、税务优惠、教育或者公共卫生服务而投资海外,这些投资相当一部分和腐败、受贿和非法收入有关。

三、中国跨国公司对外直接投资策略

对外投资的发展策略选择,主要包括对外投资的区域策略、对外投资的行业策略、对外投资的方式策略的选择。中国对外直接投资的行业选择必须和区域选择相结合[4]。

(一)对外投资的区域和行业选择策略

第一,扩大对发展中国家和地区(不包括香港、澳门)的投资。对经济水平相当或更低层次的发展中国家应遵循比较优势原则,主要发展劳动密集型产业、初级产品加工制造业、资源开发型产业为主。这是因为:①发达国家近期投资相互渗透增加,减少了对发展中国家的资本输出,竞争对手的减少为中国企业扩大对这些国家的投资提供了机会;②许多发展中国家在经济发展水平、技术水平、产业结构和消费者偏好等方面与中国相似,有助于中国发挥相对优势,从而获得比较利益;③中国对外投资,通过就 而选定最 地生产和销售既可以开拓发展中国家市场,也可以通过配额或享有的外贸优惠条件进入第三国,特别是发达国家市场。

第二,巩固对发达国家的投资。投资于发达国家,主要集中在具有潜在优势的高新技术产业,或者资本、技术密集型产业。这样,首先可以吸收先进技术。因为通过对发达国家的技术领域进行有选择的投资,可以从发达国家获得先进的技术,且以这种方式获得的技术往往要比一般的技术转让更先进,更适合中国现有的生产和科技发展水平。不仅如此,以这种方式吸收技术,可在一定程度上打破工业化国家在高科技领域对中国的封锁和限制,减少中国为获取高科技而付出的代价。其次,通过在欧美发达国家直接投资设厂,可以有效地绕开各种贸易壁垒,长期稳定地占有区域联盟内国家的市场。另外,发达国家具有良好的投资环境,制度成本低,企业成功后会获得良好稳定的效益。

(二)对外投资方式的选择

中国企业进行海外直接投资可以采用两种基本方式,即创立新的企业或购并当地企业。创建新企业可以采用独资的形式或采用与东道国投资者合资的方式,在选择创立新企业的方式时,中国企业应更多地考虑合资的形式,这主要是因为中国企业所采用的技术主要是一些标准化的技

术，不存在采用独资形式防止技术泄露的问题；而且适当吸收第三方投资者可以降低投资风险、缩短投资的回收期；在东道国创建合资企业还常会享受到东道国的优惠政策。但是创建新的企业周期长，速度慢，不利于迅速进入海外市场，也不利于迅速实现产业的多元化。

与创建新企业相比，购并具有其独特的优点：①能够利用已有渠道迅速进入当地市场；②利用适合当地市场的原有管理制度和管理人员，从而避免因对当地情况缺乏了解而产生的成本；③获取被收购企业的市场份额，减少竞争；④获得被收购企业的各种无形资产。对于对外投资经验不足的我国企业来说，采取并购方法可以使海外企业较快走上正轨。

80 年代以后，特别是 90 年代中后期，跨国购并在对外直接投资总额中的比重日益增高。由于我国跨国公司对外直接投资起步较晚，经验较少，通过购并能够快速进入东道国市场，实现产业多元化，同时能减少投资成本，借助现成的经营网络和社会关系，降低管理难度和经营风险，所以跨国购并应成为现阶段我国公司对外直接投资的主要方式。

参考文献：

[1] CAI KEVIN G. Outward foreign direct investment：A novel dimension of China's integration into the regional and global economy[J]. The China Quarterly，1999，December：856 - 880.

[2] 尹应凯. 试论发展中国家利用外资与对外投资的互动关系 [J]. 国际贸易问题，2002，(1).

[3] 王　东. 培育参与 21 世纪国际竞争的中国跨国公司 [J]. 中国投资，2001，(1).

[4] YEUNG HENRY W C. Third world multinationals revisited：A research critique and future agenda[J]. Third World Quarterly，1994，15(2)：297 - 317.

Outward Investment by Chinese TNCs：Motivations and Strategies

FU Jin-feng，ZHANG Yun-peng

(*Jilin University*，*ChangChun* 130012，*China*)

Abstract：Over the past two decades，Chinese transnationals have made a huge amount of foreign direct investment abroad，making China one of the world's leading foreign investors. The phenomenon has not been widely studied from a business perspective，however. Given the increasing prominence of Chinese TNCs in global business，this study of both macro and micro data sets out to fill the gap by concentrating on the motives underlying Chinese TNCs to invest abroad，and by examining their unique features，which differ particularly from other TNCs in emerging countries. Then some strategies are given out based on the analysis.

Key Words：FDI；Chinese TNCs；motivations for investment