

江苏省软科学基金项目
苏州大学“211 工程”学科建设项目

贸易与投资战略整合研究

邢建国 著

上海交通大学出版社

内 容 提 要

本书将现阶段中国经济增长动力结构的变动置于经济全球化的总体环境下加以考察,阐明了经济增长动力结构的转换既是经济全球化发展的必然结果,也是获取全球化收益的客观要求。书中对双引擎过渡期贸易战略选择,投资引擎的动力及贸易扩大效应,以及贸易与投资战略整合的微观基础和政策选择等做了深入分析研究,并结合我国经济国际化发展的实践,提出若干建设性意见,具有理论和实用价值。

本书可供经济界贸易与投资的研究者和管理者参阅,也可供高等院校专业师生阅读。

前言

按照国际经验,一国经济国际化扩张战略方式的选择,既同该国国内经济增长阶段有着密切的关系,也同国际经济环境变动有着直接的联系。西方国家早在 16 世纪就通过贸易方式掀开了资本的近代经济史。随着垄断资本的形成,西方工业国开始进入以过剩资本输出或以间接投资为主要形式的国际化扩张阶段。第二次世界大战以后,世界经济政治环境进入相对稳定时期,加上新兴科技革命的巨大推动,西方发达国家迅速转入以国际贸易与国际直接投资为动力的双引擎经济增长阶段。可见,一国经济的国际化战略重点是随着世界经济政治环境的变化而不断调整的,特定的时代背景是我们认识一切国际经济关系及其变动的基本切入口。

本书在广义“走出去”概念的范围内讨论了贸易与投资的一体化路径及其政策涵义。这一研究思路的提出,主要是基于经济全球化发展的基本趋势和中国经济国际化水平持续提升的实际经验。本书的分析说明经济全球化条件下,国际贸易与国际直接投资在推动一国国内经济增长中具有不可替代的不同作用。同时,本书从中国经济发展的实际出发,分析说明中国经济增长正处于由贸易拉动的单引擎阶段向贸易与投资双引擎拉动转型的“过渡时期”。从而,给出了中国经济国际化发展阶段的基本判断。总体上,二战以后,世界经济进入贸易与投资双引擎发展阶段。特别是发达国家经济增长路径的调整显示,贸易结构的调整以及跨国公司的大规模扩张,已成为大多数发达国家国际竞争战略变动的基本方向。可以说,发达国家已经完成了传统的依靠贸易扩张单引擎增长阶段向贸易与投资双引擎增长阶段的转变过程。但是,由于世界各国经济社会发展的非同步性,贸易与投资在世界各国经济发展和经济增长中的增长效应是各不相同的。中国经济国际化起步于 20 世纪 80 年代,市场经济体系尚处于发育不成熟阶段,特别是要素市场的国际化程度还相当有限。因此,产品的国际化仍是中国经济国际化的主导方面。按照经济便于化发展的基本规律,不断调整和布局中国的对外贸易关系,是决定中国经济增长的基本环节。但是,随着中国对



外开放格局的不断变化,对外直接投资作为中国经济增长中的一个辅助性推动力,具有变动速度快、增长率持续上升、结构调整功能显著以及世界经济资源利用效率高的经济特征,从而将成为影响中国经济增长和结构调整的一个权数不断增大的变量。因此,笔者认为,中国目前正处于贸易主导型经济增长阶段(即单引擎增长阶段)向贸易与投资双引擎增长阶段的转换的“过渡时期”。双引擎过渡期判断的提出,意味着重塑中国经济增长的动力结构,实现贸易与投资双重战略的整合,是现阶段中国经济发展战略调整的基本任务之一。

以贸易投资一体化为基础,本书将对外直接投资引入对外贸易政策的分析框架,从而说明现阶段中国对外贸易政策调整的基本方向,提出了“投资兼顾型贸易政策”的战略思路及其实现路径。在由单引擎经济增长向双引擎经济增长模式转变的过渡时期,对外贸易战略可以被概括为“以自主创新能力提升为基础的结构调整,以及充分利用对外直接投资贸易调整效应的对外贸易战略框架”。该框架隐含着中国对外贸易扩张路径将出现以下几个方面的变化:

第一,对外贸易增长目标变动。中国出口贸易增长目标已从传统的外汇增长转向国家综合竞争力的提升,即从传统的静态收益转向贸易的动态收益。因此,贸易扩张的结果不仅是贸易的规模扩大,更重要的是将有利于培育中国企业的全球范围内组织生产要素,充分利用世界经济资源的市场竞争能力。把对外贸易的产品输出过程,变为熟悉和掌握发达国家市场变动规律的过程,从而为厂商的对外直接投资积累经验和市场条件。因此,改变贸易与投资不相关决策现象就具有重要的现实意义。

第二,在经济全球化条件下,一国对世界经济资源的利用程度,同该国的技术创新能力有着直接的联系。增强中国的技术创新能力,是调整贸易结构和开展对外直接投资的主要基础。按照国际经验以及中国的实践,产品出口表现出越来越强的集群效应。吸引外资的集聚区域与出口基地的重叠效应,将推动中国技术创新向集群方向发展。因此,本书提出中国贸易战略基础的再造方向:从“大制造”转入“大研发”。而现阶段的大研发主要表现为“集群式研究开发”。

第三,按照中国经济国际化的阶段性特征,确立兼顾对外投资增长效应的复合型贸易政策改造思路。随着贸易投资一体化趋势的出现,单纯是贸易政策思路不仅难以摆脱贸易摩擦加剧的困境,而且,同进一步拓宽中国对外开放路径不相适应。所谓“兼顾投资增长的复合型战略”,包涵两个方面的涵义:一是在推动企业“走出去”的过程中,积极扩大贸易在企业走出去过程中的基础性功能,引导企业优化海外投资的产业结构和地区结构;二是通过充分利用投资机制,减

少贸易摩擦,稳定中国企业的国际市场占有率。

第四,境外加工贸易是实现贸易与投资机制融合的重要方式之一。境外加工贸易不仅有利于带动国内原料、设备及相关技术等生产要素的跨国流动,并在东道国享受完全的国民待遇,而且对于国际市场的开拓和企业国际形象的确立,具有不可替代的作用。笔者认为,开展包括资源导向型、技术导向型、市场导向型以及服务导向型等在内的多种形式的境外加工贸易,将不仅有助于中国结外贸易的稳步扩张,而且更有助于推动中国企业“走出去”的战略升级。

在充分解析现阶段中国对外直接投资增长条件和措施的基础上,我们提出了“有效资本型 FDI”的国际直接投资概念,并主张通过投资活动地区结构与产业结构的优化,释放投资的贸易扩张效应。对外直接投资是中国企业实施“走出去”战略的一个新的发展阶段,即企业“走出去”的方式从产品贸易扩展为要素的直接流动,从主要利用国内国际两个市场,进一步扩展为充分利用国际国内两种资源。可见,对外直接投资的增加意味着一国参与世界经济资源配置能力的提升。因此,开展对外直接投资是中国经济适应经济全球化发展趋势的客观要求和必然结果,代表着中国经济国际化的发展方向。但是,按照本书对双引擎发展阶段贸易与投资关系的基本判断,中国现阶段对外直接投资的主要任务不在于规模扩张,而在于顺贸易的结构优化。本书将这种投资战略概括为“顺贸易投资战略”。这一战略所包含的投资选择基准如下:

第一,顺贸易扩张的投资目标基准。历史地看,大多数国家对外直接投资机制的启动与世界贸易壁垒的形成有着密切的联系,对外直接投资服从于贸易扩张的需要;而在微观层次上,先贸易后投资是大多数厂商“走出去”行为选择的一般模式。此外,西方 FDI 理论也说明对外贸易与对外投资所面临的条件是各不相同的,因而是厂商“走出去”的两个先后不同发展阶段。坚持在贸易扩张基础上的对外直接投资战略,符合中国企业国际化的现实状况。

第二,对外直接投资的产业结构选择基准——产业内贸易量基准。该基准的涵义是,按照顺贸易扩张的要求,中国现阶段海外投资应当具有同国内企业进行中间产品贸易的规模经济效应,即通过对外直接投资扩大同国内企业的中间品交易量,包括知识产品交易规模。因此,应当选择产业链长、加工环节多的产业开展对外直接投资。当然,这一选择基准的约束条件是海外子公司具有市场“内部化”的优势与偏好。

第三,规避贸易壁垒基准。在由贸易逆差所产生的贸易摩擦不断增加的情况下,对那些贸易逆差较大,且短期内难以消除这种逆差的国家和地区,开展贸



易替代型的国际直接投资,应当是一种有效的选择。本书将这种投资战略选择归结为海外投资的“正贸易替代效应”。广义地说,所谓正贸易替代效应,是指在贸易环境恶化,贸易壁垒加剧的情况下,对原有贸易规模大国家和地区实施投资方式,是厂商占领海外市场博弈选择的效率体现。因此,笔者认为,积极发挥投资对贸易正替代效应,是增强贸易政策与投资协调性的有效途径。

第四,投资主体多元化基准。由于对外投资在中国具有快速增长的条件和趋势,把握投资的有效性是中国制订对外直接投资战略选择的基本要求。而这种有效性则来自于投资主体的多元化选择模式。投资主体的多元化不仅表现为产权主体的多样性,而且还表现为厂商对外投资的优势存在显著差异:垄断优势、内部化优势以及边际产业等,都将成为中国企业对外直接投资的经济技术依据。总之,由多元化投资主体所架构的产业和区位结构选择具有顺贸易特征的对外投资,即为“有效资本型 FDI”。

在经济全球化条件下,一国贸易与投资政策整合的微观基础,在于形成具有国际竞争能力动态提升特性的“可持续成长型企业群”。同时,一国能否实现由单引擎增长模式向双引擎增长阶段转换,关键在于企业成长的可持续性,以及建立在可持续成长基础上的国际化转换能力。因此,本书全面分析了可持续成长型企业的战略要求及其实现途径。实现贸易与投资战略整合发展思路本身,意味着中国经济国际化程度已发展到一个新的阶段。而经济国际化水平的提升,必然产生企业国际化的转换。为了说明这种转换的特殊性,本书提出“企业代际转换”的概念,并在企业代际转换概念的基础上,将企业的可持续成长分解为两种不同性质的成长:“代内成长”与“代际成长”。树立重视跨期绩效的科学发展观、强化战略资源储备,以及调整资本积累模式,是保障企业代内成长稳定性的必要条件。企业只有实现稳定的代内成长,才能为代际转换创造可靠的基础。由于企业的跨国代际转换是由单纯的国内经营向国际化经营模式转变的过程,同其他类型的代际转换相比较,跨国代际转换具有收益大和风险高的经济技术特征。因此,反代际衰退则是企业在其国际化过程中面临的主要难点。解决这一难题的关键则在于培育企业创新能力的可持续性。创新是经济全球化时代企业成长的共同基础,从而也是促使中国经济增长转向双引擎拉动阶段的一般基础。当然,由于中国跨国公司的发展尚处于起步和阶段,政策导向具有不可替代的作用。为此,本书分析了在充分发挥市场机制主导作用基础上的政策选择,提出了激励、抑制与中性三位一体的政策框架。

总之,本书以“过渡期”判断为基本出发点,按照贸易投资一体化发展趋势



的要求,提出兼顾投资增长的贸易扩张战略和有效资本型对外直接投资发展战略,形成一种以贸易扩张为主导、积极扩大对外直接投资的战略整合模式,而可持续成长企业群则成为战略整合的微观基础。因此,这项研究具有一定的理论和实践价值。本书从贸易与投资战略整合角度,分析中国经济国际化发展的趋势,系统分析与论证经济全球化时代贸易与投资的关系,并从理论上阐明贸易投资一体化进程与路径。因此,对进一步丰富国际贸易与国际投资理论具有学术价值。本书从开放经济体系出发,对我国经济增长阶段提出基本的理论估计,从而有利于为我国对外开放基本战略的调整提供决策参考。本书是从贸易投资一体化角度研究我国贸易与投资扩张战略,因而对现阶段我国对外贸易战略与对外直接投资战略的调整具有直接的参考价值。在微观层面上,本书特别分析了中国跨国公司培育的条件、路径和方式,并运用可持续成长所体现出来的企业代际转换分析方法,动态地描述企业国际化进程。因此,也有利于为中国跨国公司成长战略的选择提供决策参考。

目 录

1	总论 经济全球化与增长动力结构转换	1
1.1	经济全球化发展趋势及其影响	1
1.2	中国企业“走出去”的约束条件	4
1.3	对外贸易 主导机制及其战略基础	10
1.4	经济增长动力的结构转换	29
2	贸易 双引擎过渡期贸易战略选择	31
2.1	双引擎过渡期与贸易扩张战略的目标调整	31
2.2	贸易基础再造 从“大制造”转向“大研发”	35
2.3	产品与区域的结构优化 贸易引擎能量的放大	39
2.4	投资机制的导入与贸易摩擦的规避	45
2.5	贸易与投资机制融合的重要形式 境外加工贸易	49
3	投资 投资引擎的动力及贸易扩张效应	54
3.1	FDI 的贸易扩张效应 经验分析	54
3.2	西方 FDI 理论模型及其评价	61
3.3	FDI 引擎作用机理及其现实基础 有效资本	72
3.4	中国 FDI 产业选择基准及其政策思路	77
3.5	有效资本型 FDI 区位选择基准	87



3.6	产业选择与区位选择的整合	104
3.7	资本流与贸易流的互动 跨国公司内部贸易	112
4	整合 战略整合的微观基础与政策选择	118
4.1	中国跨国公司生长点 可持续成长型企业	118
4.2	“走出去” 可持续成长型企业的重要发展阶段	122
4.3	跨国公司的培育 代内成长与代际成长	128
4.4	跨国公司培育的战略重点 跨国代际转换	135
4.5	境外子公司的治理 公司治理结构的扩展	138
4.6	双引擎过渡期 FDI 政策选择	149
5	结语	165
	参考文献	167
	后记	170

1 总论 经济全球化与增长动力 结构转换

经济全球化发展趋势及其影响

产品及生产要素的国际化流动,使得世界各国或地区之间的经济联系日趋规范化和规模化,并导致经济国际化向其高级阶段——经济全球化(Global Economic Developing)——的跃迁。20世纪80年代以来,经济全球化已表现出不可逆转的发展态势。经济全球化的直接影响之一,是使得各国经济相互融合的程度迅速提高,从而使得在全球范围内优化资源配置成为可能。

经济全球化并不是当代才出现的新事物,而是自资本来到世间后便开始产生的一种扩张的表现。这种浪潮席卷全世界,给全球经济社会带来了巨大的影响。16世纪的“地理大发现”,掀起了经济全球化的第一次浪潮。其主要内容是商品贸易的全球化。这一浪潮一直延续到19世纪,其主要成果是推动全球市场的逐步形成。19世纪末期到20世纪中期,第二次经济全球化浪潮席卷全球。这一阶段曾出现过贸易与投资高度自由化的世界市场,但这一经济全球化进程被资本主义经济大萧条和两次世界大战所打断。从第二次世界大战结束到70年代,殖民地体系的瓦解、民族国家的兴起、国际分工体系的拓展和科学技术的进步,迎来了世界经济黄金时代,在世界范围形成了以国际贸易高速增长、生产经营跨国化、科技与产业梯度扩散为特征的经济大趋势,第三次经济全球化浪潮逐步形成。自1973年以来,包括外汇、债券和股票在内的流动金融资本先后开始了跨越国界的流动。并且,金融资本空前规模的全球流动有力地推动了新一轮经济全球化。然而,由于70年代中后期西方发达国家经济陷入滞胀



的困境,各国为摆脱经济衰退再次求助于保护主义,在贸易及其他经济壁垒不断更新和提高的保护浪潮中,国家间的各种经济交往受到不同程度的阻碍,经济全球化进程也一度放慢,甚至出现某种停顿。进入 90 年代以来,随着冷战结束,越来越多的国家都开始把注意力集中到发展本国经济和提升综合国力上。与此同时,为实现最佳资源配置和最大经济利益,相互之间的经济交往日益频繁,全球经济的融合程度大大提高,经济全球化的发展进入了一个崭新的阶段,达到了前所未有的高度。不同社会制度、不同发展水平的国家都被纳入到统一的全球经济体系之中,任何国家都不可能做到自给自足。在这种情况下,个别国家经济的重大变化,往往会波及或牵动其他国家经济的变化,甚至全世界经济都会受到影响。如 1995 年发生的墨西哥危机波及北美、拉美的发展中国家;1997 年亚洲金融危机又引发俄罗斯、巴西金融危机,并波及全球,整个世界经济都受到了影响。这些事实表明,经济全球化时代已经到来,经济全球化已经成为不可抗拒的客观发展趋势。

经济全球化作为经济国际化的一种高级形态,对世界各国、各地区的经济发展产生着极其深刻的影响。按照贝拉·巴拉萨的解释,“经济全球化”作为“经济一体化”的同一范畴,是经济国际化发展到高级阶段的产物,代表着世界各国和地区经济日益融合为一个整体的过程与状态。作为一个过程,全球化意味着逐步消除不同国家经济单位之间的歧视;而作为一种状态,则表明各国民经济之间已经不存在各种形式的歧视(约翰·伊特韦尔等,1996)。而按照世界各国经济的融合程度,当代世界经济全球化发展趋势的以下特征是值得注意的:

首先,经济全球化的制度基础:世界经济市场化(陈漓高,2001)。与传统的国际经济联系相比较,当代经济全球化的根本特征并不在于世界市场空间范围的扩大,而在于各国经济融合的制度基础发生了重大变化。这种变化突出地表现在两个方面:一是计划经济与市场经济两个平行的市场格局趋于终结,全球经济被整合到市场经济体制的框架内。二是非成熟市场经济体制向发达的市场经济体制的靠拢,市场的统一性程度空前提高。全球经济的市场化以及市场机制的同构化,从而以统一的市场机制内在地融合国别经济,是全球化同传统的经济国际化的根本区别。因此,经济全球化过程本质上是世界各国经济的市场化过程。

其次,全球经济一体化的动力机制:多边融合机制的形成。市场经济制度的全球化是通过世界经济运行机制的调整来实现的。经济运行机制实际上是资源配置规则的集合。因此,经济全球化的过程同时是市场经济规则的全球化过程,即全球要素按照统一的、规范的市场规则进行配置。这不仅使得资源配置效率

逼近于 pareto 最优,更重要的是,市场经济规则成为多边融合的准则或范式。由于多边融合机制是建立在统一市场经济基础之上的,因而世界各国的经济融合将因对市场经济规则的“路径依赖”(path dependence)而被不断强化。这意味着经济全球化的进程将难以被中断或逆转。

最后,世界经济的治理方式 谋求多边、多层次以及全方位合作的冲突管理(丹尼·罗德瑞克,2000)。利益冲突是与国际经济融合一同发展着的,因为在纯粹封闭的经济条件下,并不会形成国家间的利益冲突和矛盾,从而,也不存在制度安排上的“歧视”。只有当国家之间的经济联系产生时,这种歧视性待遇才会出现。国家经济联系越紧密,利益冲突的可能性也就越大。因此,冲突管理就成为国际经济治理不可缺少的方式,从而是经济全球化发展的基本保障机制。

总之,在新科技革命的推动下,微观经济主体国际化冲动正在不断强化,世界各国各地区经济“相互依存性”(interdependence)已成为当代世界经济发展的主流趋势。经济全球化是人类社会生产力发展的必然产物和客观要求。

首先,国际分工的不断细化将使世界各国经济之间的相互依存度进一步提高,分工的路径也随之发生重大调整。传统的国际分工不仅主要表现为垂直分工,而且国际分工通常表现为产业的梯度转移,即发达国家将大量劳动密集型和资本密集型产业,逐渐转移到发展中国家。而当代国际分工则是在信息技术革命的基础之上,向垂直分工与水平分工立体发展的方向推进,并且,产业的国际转移将突破传统的模式,即发展中国家的产业链将延伸到发达国家,形成与发达国家对产业增值链的共享关系,即国际分工过程同时表现为“分割增值链”(slicing up the value-added chain)的过程(Krugman,1995)。因此,全球化不仅增强了结构相似的发达国家之间国际分工关系,同时,也为发展中国家在更深层次上进入国际分工体系提供了新的路径。

其次,全球化条件下的产品流动与要素流动,将从过去的替代关系转变为平行共存或相互推进的关系。在传统的跨国经营方式下,一国的要素跨国流动往往构成对其贸易品国际交换的替代关系。而全球化推动着世界市场更加多元化的发展趋势,经济活动的空间空前扩大,形式日益趋于多样性。在这种新的条件下,贸易与投资的互补性增强,替代性弱化。造成这种变化的重要原因之一,在于全球化使得世界各国的交易结构经历着不同的变化。交易结构(包括商业结构和地理结构)的变动,为要素的跨国流动提供了更为广阔的经济空间。

再次,在世界各国宏观经济联系日益密切的同时,微观经济组织的生产经营活动方式也发生着深刻的变革。在当代世界经济条件下,公司价值极大化已经



摆脱了母国市场的空间约束,而转向全球市场的价值定位,即企业将通过创建一体化的、跨越国界的全球网络来提高其国际竞争地位。在这种新的经营环境中,企业在国际竞争中的地位和作用,不仅取决于企业在国内市场的经营业绩,同时,在很大程度上还取决于该企业在东道国市场的经营绩效。公司在全球市场的价值定位是通过公司全球化战略来实现的。所谓公司全球化战略,就是微观经济组织根据自身的条件选择在国际性市场中创造独特优势的路径,并按照世界市场的要求构建和实施其经营战略,以实现公司价值最大化。

最后,经济全球化的技术基础主要地表现为信息技术革命。在信息网络技术的推动下,世界市场不仅在范围与结构上经历深刻变动,更重要的是,世界市场的交易方式,交往方式以及竞争合作方式都将一同发生变革。信息网络技术的广泛应用,电子商务的逐步扩大,使得人们传统的“市场”概念已难以适应新的世界市场发展,交换关系的总和或交换场所等市场界定方法,都不足以涵盖全球信息网络条件下的世界市场的内容与体系。信息技术对世界市场的扩张作用,突出地表现在,世界市场的规模是由市场的参与者创造出来的,形成“市场创造市场”的新的循环格局。

经济全球化作为一种历史趋势是不可逆转的。这是因为全球化的两种动力机制是不可消除的:一是“非制度全球化”驱动机制,即由于世界生产力的高度发达,国际分工日益深化,尤其是企业活动的国际化,使得世界各国经济融合为一个整体。因此,经济全球化是世界生产力发展的自然结果。二是“制度性全球化”驱动机制,即在世界生产力发展的基础上,世界各国为了适应这种发展趋势而相互开放市场,提高市场准入度,甚至建立国际性或区域性集团组织,对各国经济的相互依存、相互融合作出某种制度性安排。因此,在当代世界经济条件下,企业不是要不要国际化的问题,而是如何实现国际化的问题。

中国企业“走出去”的约束条件

中国企业“走出去”是中国经济参与全球化的客观要求和有效途径,同时,这一过程是以经济全球化为特定背景的。特别值得注意的是,全球跨国公司的勃兴对中国企业“走出去”形成了强烈的示范效应。据联合国贸易与发展大会统计,目前世界上共有约 63 000 家跨国公司,同时拥有 70 万家境外子公司。跨



国公司已占世界总产值的 1/4,世界 500 强的企业绝大多数为跨国公司。当前的世界经济在一定意义上可以说是“跨国公司经济”。随着跨国公司经济时代的到来,20 世纪的后半叶,特别是 90 年代以来,开展国际直接投资的国家和地区日益增多。

一方面,对外直接投资成为发达国家全球扩张战略的重要手段。1986 ~ 1991 年间对外直接投资额每年平均仅有 1 805.1 亿美元,而在 1995 年已增加到 3 525.14 亿美元,1998 年已高达 6 489.2 亿美元。国际直接投资规模急剧扩大,其主角仍是发达国家。1986 ~ 1991 年间发达国家对外直接投资每年平均 1 691.55 亿美元,1995 年为 3 064.65 亿美元、1998 年为 5 946.99 亿美元,分别占同期世界对外直接投资总额的 93.77%、86.9% 和 91.6% (见图 1-1)。

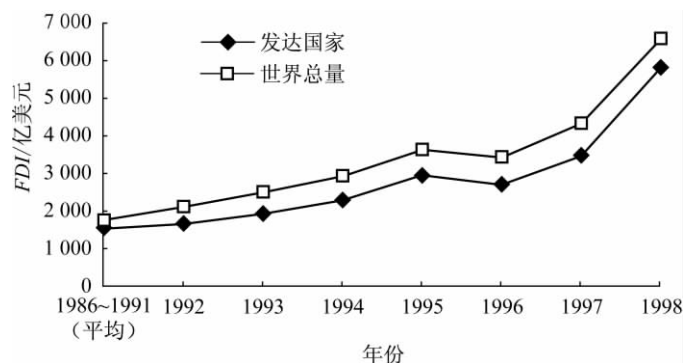


图 1-1 1986 ~ 1998 年发达国家 FDI 增长态势

资料来源 联合国跨国公司中心：《世界投资报告》，中国外经贸大学出版社，1999 年版。

另一方面,发展中国家、特别是新兴工业化国家也加速了 FDI 的输出,成为国际直接投资的一支重要力量。发展中国家和地区对外直接投资起步较晚,但是发展迅速,发展中国家后起跨国公司越来越成为世界对外直接投资中的一股新生力量。发展中国家对外直接投资总额 1986 ~ 1991 年间平均仅有 113.31 亿美元,占同期世界对外直接投资总额的 6.3% ;1994 年发展到 349.29 亿美元,占同期世界对外直接投资总额 14.5% ,以后一直保持着这一比重发展。1995 年分别为 456.42 亿美元和 12.9% ,1996 年分别为 491.61 亿美元和 14.8% ,1997 年分别为 611.38 亿美元和 14.4% 。尽管发展中国家对外直接投资在世界对外直接投资总额中的比重还较小,但其增长势头是稳定的 (参见图 1-2) 。可以预见,只要经济全球化的进程不发生逆转,发展中国家由单纯的 FDI 的东道国转向同时作为 FDI 母国的趋势将逐步增强。



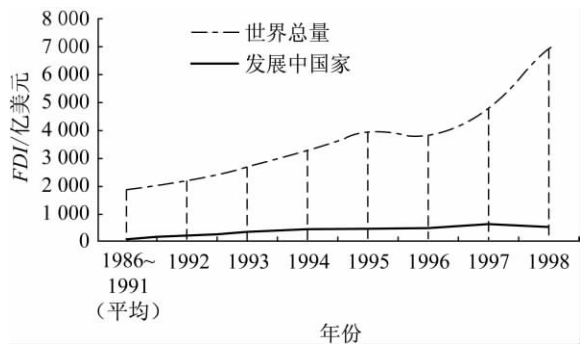


图 1-2 1986 ~ 1998 年发展中国家 FDI 增长态势

资料来源 联合国跨国公司中心：《世界投资报告》，中国对外经济贸易大学出版社，2001 年版。

可以说，经济全球化过程不仅是贸易大规模扩张时期，同时更是国际直接投资机制完善时期。对外直接投资已经成为拉动世界经济增长的基本机制之一。然而，中国既是一个发展中国家，又是一个“特大型国家”，因此，中国企业走出去不能脱离国家规模这一特殊约束条件。按照经济学的划分标准，“大国经济”与“经济大国”是两个不同的概念。前者主要是指国度的大小或“国家规模”，后者反映的则是一国的经济发展水平或经济实力，两者之间存在着多种组合关系（详见表 1-1）。

表 1-1 国家规模与经济实力的不同组合

经济实力 国家规模	经济大国 (A)	经济小国 (B)
大国经济 (I)	A I	B I
小国经济 (II)	A II	B II

表 1-1 中的“经济大国”也称“经济强国”，表示一国不仅人均国民收入水平较高，而且对世界市场甚至世界经济格局都具有较大的影响力。不过，由表 1-1 可见，经济大国与一国国度的大小并无直接关系。一个国度较小的国家，同样可以成长为一个经济强国或经济大国（如 A II 型国家）。而“大国经济”概念与一国经济发展水平也无直接关系，它并不表示国家经济的先进与落后、发达与不发达，它所反映的只是一国相对于其他国家来说“国家规模”较大，如经济活动的空间范围较大以及人口众多等特性，表明该国能够产出较大的经济总量。但庞大的经济总量一旦与众多的人口数量相匹配，则按总人口平均的人均国民收入仍将是一种低水平均衡（见图 1-3）。



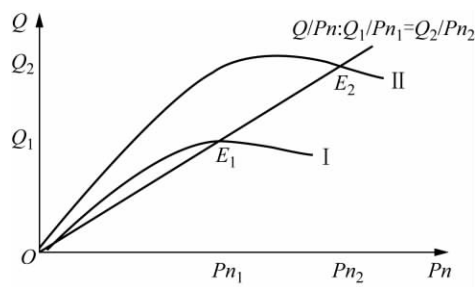


图 1-3 “B I 型大国经济”均衡

图 1-3 中,要素供给 P_n (如人口) 由 P_{n1} 增加到 P_{n2} ,但由于产出效率没有提高,尽管产出水平 Q 由 Q_1 上升至 Q_2 ,该经济体系单位要素均衡产出率 Q/P_n 则由最初的 E_1 点回落到 E_2 点。在这种情况下,大国经济便表现为一种不发达的经济体系,或称“经济小国”(如 B I 型国家)。

可见,国度的大小并不能决定经济的强弱。按照现阶段经济发展水平划分,中国属于 B I 型国家范畴。中国人口已由建国初期的 5 亿增加到目前的 13 亿,并且正以每年 1000 多万的速度递增。据人口统计学家估计,中国的人口峰值将在 21 世纪中叶出现,届时中国总人口将达到 16 亿,其中约有 1/3 为 60 岁以上的老人,老龄化社会矛盾会更加突出。自然资源是决定一国经济发展能力的重要基础。中国自然资源总量虽然很大,但由于人口众多,按人口平均的资源占有量却十分有限,许多具有战略意义的重要自然资源的人均占有量不足世界平均数的 1/2。如中国人均耕地占有量仅为世界的 32%,森林为 14%,草地为 32%,淡水资源不足世界均值的 1/4,排名世界 100 位之后。此外,许多工业发展所需的重要矿产资源,如铁、铜等均需进口。更为重要的是,中国的资源利用率比世界平均水平要低 10 个百分点左右。因此,同世界发达国家相比照,中国经济发展仍处于较低的水平,属于发展中国家行列。然而,值得指出的是,同是经济小国,作为大国的“经济小国”即 B I 型国家,与作为小国的“经济小国”即 B II 型国家,却存在着一系列重要的区别。这种区别不仅仅局限于两类国家经济的总量规模或 GNP 的绝对数存在着显著差异,更重要的是,大国经济条件下的要素的需求及其配置存在着与小国经济不同的特征。为了说明这一点,有必要分析 B I 型国家的主要经济特征。

首先,同经济大国相比,经济基础薄弱,人均国民生产总值低下,是经济小国的共同经济特征。但 B I 型与 B II 型国家相比,两者的经济总量规模却有着显著差异。虽然这种差异并不会影响到这两类经济小国的国内均衡,因而,可以假

定两国人均国民收入的均衡点处于同一位置,但经济总量规模的不同,却影响着经济体系的外部均衡。这是因为对于小国经济来说,要素和产品的价格不过是一个外生变量,其贸易活动对国际市场不会产生影响作用,而对于一个开放的大国经济来说,尽管其人均国民收入处于较低水平,但由于其贸易品总量规模大,即贸易品在国际贸易总额中的份额较大,从而使得价格变成一个内生变量。从这个意义上说,B I 型大国经济同 B II 型小国经济一样,能够通过专业化生产提高国民福利水平。所不同的是,当生产贸易品的要素价格出现国际均等化或国内要素处于过剩状态时,小国经济的国际分工便达于临界点,同时,其结构调整将面临国内市场需求规模狭小的制约而对外部市场产生高度的依赖性。而大国经济则可以通过开发与调动其他地区的资源或要素,持续维持和不断扩大其比较经济优势,或者通过调整区域经济结构转移与消化相对过剩的生产要素。由此我们不难得到的结论是,大国经济条件下的专业化生产优势具有比小国经济更强的延展能力,而这种延展能力又是以其内部区域经济资源重新配置为前提的。因此,大国经济的外部均衡在很大程度上取决于其内部区域经济的调整与变化,地区经济开放度的提高,有赖于通过对其他地区的深度开发来架构新的支撑体系。这一点恰恰是标准经济学理论模型所忽视的。

其次,地区经济的非均衡发展是 B I 型大国经济的又一重要特征。标准经济学对于大国经济模型的分析,隐含着一个假定的前提,即大国内部各地区不仅经济结构具有同质性,而且经济发展水平也具有匀质性。但实际上,大国内部各地区经济发展水平以及生产模式往往存在巨大差异,呈现出非均衡发展的特点。这种非均衡发展格局的形成,同大国经济地域辽阔的自然属性直接相关。一般说来,在经济发展初期,受经济开发能力的约束,一国经济活动的空间范围越广阔,其“极化效应”也就越强烈。我们知道,“极化效应”是“发展极”(Development Pole)理论的重要概念之一。通常是指由于地区经济发展不平衡而形成的某些主导部门和有创新能力的行业聚集在大城市或某一地区,由此所产生的对其他广大地区经济的外部扩散效应。极化效应可在两种情况下产生:一是通过“吸引中心”将周边地区居民吸引过来,使周边地区能扩大耕作面积和改进生产技术,以改善其居民的生活福利。二是通过“弥散中心”增加对周边地区的投资或移民,促使这些地区进一步开发。因此,发展极的“极化效应”只有在一定的空间条件下才会显示。但这种非均衡增长格局对于大国经济发展却有着重要意义,它表明该国经济体系内部存在着大量潜在市场机会。这种潜在的市场机会,在产业发展过程中则表现为通过产业的空间布局的变动使产业成长期延长、衰



退期后移。B I 型国家由于幅员辽阔,各地区资源禀赋、技术水平、创新能力以及经济发展路径等方面具有很大差异,因而,生产模式在地区之间的差异性比 B II 型国家更为显著。各地区之间在生产模式上的差异,一方面说明各地生产发展主要是受区域内市场需求变化的影响,另一方面也说明随着各地区市场需求结构的变化,不同生产模式在地区之间的相互转移和相互衔接,是支撑各产业持续成长的重要途径。这种基于地区差异而形成的产业和市场扩张优势,不仅是 B II 型国家所缺乏的,甚至也是 A II 型国家所不具备的。因此,同 B I 型国家相比照,B II 型和 A II 型国家的产业成长和产业扩张更依赖于国际市场。

再次,作为开放经济体系的大国经济的区际差异,其外部效应的另一特征在于为矫正本国参与国际分工的路径提供条件。由于各国社会生产力水平和市场化发育程度的不同,世界各国经济增长、经济实力以及贫富程度存在巨大差异。在世界经济非均衡发展条件下,国际分工基本上是按照垂直与水平两条路径展开的。应当指出的是,这两类分工给参与分工的主体所带来的收益是不同的。水平型分工有利于消除国家间不对称的依附关系,而落后国家在垂直型分工过程中的收益不仅有限,而且大多属于短期收益。然而,参与国际水平分工的前提是各国经济发展水平大体接近,处于同一发展阶段。因此,对于 B II 型这种落后的小国经济来说,除了在落后国家之间形成极其有限的水平型分工以外,主要是进入垂直分工体系。与之不同的是,B I 型国家所存在的地区经济差异则为改变落后国家在国际分工体系中的地位和作用创造了有利条件:即利用国内地区经济发展的差异,发达地区与落后地区分别进入不同的分工体系,形成包括垂直分工和水平分工在内的混合型分工体系,并逐步扩大在水平分工体系中的市场份额。

最后,还应当看到,经典经济理论通常是以市场的完全性为假定前提的。但从实证的观点看,分工的不完全性以及市场的不完全性,是当代世界经济的常态,也是 FDI 产生的前提条件。除了国家经济安全的要求外,边际成本递增也将导致国际分工被限制在一定的范围之内。而垄断势力以及内部化收益,又导致市场的不完全性。在不完全分工和不完全市场条件下,协调国内区际之间的要素流动与区域性分工,地区之间相互开放市场,就成为一国发展市场经济、推动本国经济增长的重要保障。同小国经济相比,大国经济在培育国内分工体系和国内市场方面拥有天然优势。大国不同地区之间分工体系的完善,是消除世界范围内不完全分工和不完全市场负面效应的有效途径。

因此,笔者认为,尽管 B I 型大国存在着一系列经济发展的阻滞因素,但同



时也有着诸多 A II 型和 B II 型小国所不具备的特殊的发展机会。其中,资本在区际间的转移与重组配置,是提高资本产出效率与推动经济发展的重要途径。这一分析已经隐含着一个基本思路,即对于 B I 型大国经济来说,充分利用大国经济空间优化资源配置是企业开展对外直接投资的重要“参照系”。钱纳里(1975)证明大国经济因其规模大,从而无论在初级产品出口还是在工业品出口方面,专业化程度都低一些。甚至认为,大国因其内部市场空间大或机遇多,结构调整的回旋余地大,因而通常并不像小国那样实行高度专业化的外向经济。这就是说,“内需”在大国经济中具有重要的作用,是推动国内经济增长的主要动力。相反,小国经济面对国际市场需求结构和市场容量的变动时,其回旋余地是小的,因而外向扩张冲动通常是高的。内需市场开发与国际化战略相结合,对外经济活动既要同经济全球化趋势相适应,又要同中国经济发展阶段即发展中的大国经济相适应。换言之,充分利用国内国际两个市场、国际国内两种资源,是中国贸易与投资发展战略的基本指导思想。

对外贸易 主导机制及其战略基础

自古典学派以来,许多经济学家就十分重视国际贸易和经济发展相互关系的研究。早在亚当·斯密的“剩余产品出路”说中,出口就成为通过劳动生产率提高增加国民财富的重要条件之一。20 世纪 30 年代,罗伯逊(Robertson)从动态角度提出了对外贸易是“经济增长的发动机”的基本命题。但是,对于国际贸易与经济增长关系的看法,国际学术界历来存在两种不同观点:

一是乐观派 认为贸易自由化将增进一国的国民福利,包括消费者选择范围的扩大和生活水平的提高。20 世纪 80 年代以来,以 E·哈根为代表的经济学家从出口贸易对技术进步的促进方面来探讨出口贸易推动经济增长的作用。近年来以罗默为代表的内生经济增长理论也对国际贸易促进经济增长的机制进行了论述。新古典学派一直认为出口是促进经济增长的最理智、最有效的发展战略。乐观主义有着深厚的理论基础,但在实证分析中,贸易的收入效应却极其有限。

二是悲观主义 认为开放贸易将导致一国的贸易条件的恶化,从而使该国的福利损失。悲观主义指出了基本事实,即贸易使得很多国家陷入了一种落后的产业结构和分工形式之中,并导致这些国家的经济进入低速增长的陷阱。

西方学术界对这一问题的研究发现,由于按照静态模型估算的结果,不能反映贸易的收益效应。所以,人们将研究的重点转向研究国际贸易的动态化收益。动态化收益的产生同资本积累、干中学(学习效应)以及技术转移直接相关。但是,动态化收益最终也会达到某个稳态水平。传统的增长理论都是以资本积累为基本特征的。而资本积累或迟或早地将面临资本边际报酬递减规律的困扰,并最终导致增长率下降。

上述理论分歧的焦点实际上已经转向如何使动态贸易收益长期化问题。围绕长期收益动态化,形成了一系列新增长理论模型,即所谓的内生增长模型。综合新增长理论的模型特征,可以发现,解决贸易收益长期化的经济技术条件主要是三个:第一,生产最终产品过程中的可替代性。即资本替代生产过程中固定要素的程度。如果资本密集度的增加导致资本边际生产率为零,则长期增长将不可能出现。这就是说,长期增长将受到劳动供给和外生技术增长的制约,使资本对劳动的替代有足够的弹性。第二,资本积累过程中的反馈特征。反馈特征是指资本存量能够降低新增资本成本。而要满足这一条件,就要借助熊皮特的创新理论,即创造新的生产函数。如“干中学”便是反馈机制的一种表现形式。第三,外溢效应。指一个生产者所拥有的产品或资本存量影响到其他生产者的生产效率。由此可见,悲观主义的理论实际上并不是否认了贸易的增长效应。相反,不过是提出了贸易引擎动力机制的可持续性问题的。

理论界关于贸易与经济增长关系的不同看法,实际上已经触及中国经济发展的一个基本问题,即持续的贸易顺差是否成为拉动中国经济稳定增长的一个基本因素。20世纪80年代以来,中国确立了以经济建设为中心、实行改革开放的经济政策。特别是随着市场经济体制的建立与完善,对外贸易进入快速增长期。由于贸易项目连年顺差,人们对于贸易收支顺差与经济增长的关系,进行了广泛深入的研究。本书在利用现有研究成果的基础上,就表1-2的统计数据,利用OLS法对中国贸易顺差与经济增长的关系问题进行实证研究。

表 1-2 中国进出口贸易总额变动

单位:亿美元

年份	进出口总额 Total Imports & Exports	出口总额 Total Exports	进口总额 Total Imports	差额 Balance
1990	1 154. 4	620. 9	533. 5	87. 4



(续表)

年份	进出口总额 Total Imports & Exports	出口总额 Total Exports	进口总额 Total Imports	差额 Balance
1991	1 357.0	719.1	637.9	81.2
1992	1 655.3	849.4	805.9	43.5
1993	1 957.0	917.4	1039.6	- 122.2
1994	2 366.2	1 210.1	1 156.1	54.0
1995	2 808.6	1 487.8	1 320.8	167.0
1996	2 898.8	1 510.5	1 388.3	122.2
1997	3 251.6	1 827.9	1 423.7	404.2
1998	3 239.5	1 837.1	1 402.4	434.7
1999	3 606.3	1 949.3	1 657.0	292.3
2000	4 742.9	2 492.0	2 250.9	241.1
2001	5 096.5	2 661.0	2 435.5	225.5
2002	6 207.7	3 256.0	2 951.7	304.3
2003	8 318.9	4 382.7	3 936.2	446.5

资料来源：《中国统计年鉴》(2003)。

为了阐明贸易顺差与经济增长的关系,我们选择模型：

$$\text{LNGDP}_t = c + \alpha \text{LNEX}_t + \beta \text{LNIM}_t + \mu_t$$

需要说明的是,OLS 法的有效性是建立在变量平稳性基础上的。但在很多情况下,宏观经济变量的时间序列并不能满足平稳性要求。如果变量是含单位根的非平稳过程,则继续对非平稳时间序列使用 OLS 法则可能会导致错误。因而,在模型使用之前,需要检验数据的平稳性,也即使用 ADF 单位根检验方法检验变量 LNGDP、LNEX、LNIM 的平稳性。从图 1-4 和图 1-5 可见,三个序列都具有明显的时间趋势,所以合理的原假设为三个序列的数据生成过程是带漂移和时间趋势的单位过程,而备选假设为三个序列分别是趋于平稳的过程。

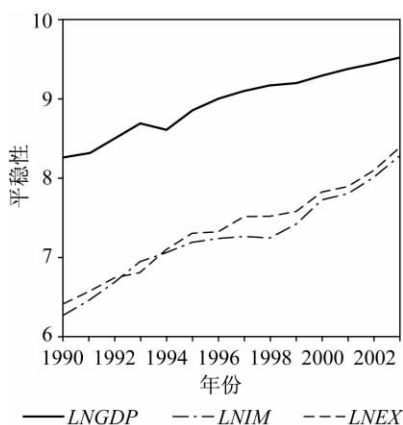


图 1-4 利用 ADF 法检验数据的平衡性

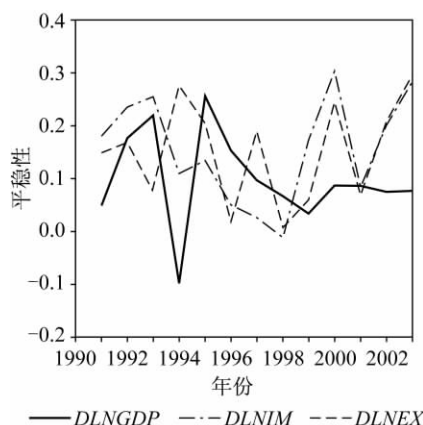


图 1-5 利用 ADF 法检验数据的平衡性

故利用 ADF 检验方法加以检验,结果如下:

$$\Delta \text{LNGDP}_t = 1.6965 + 0.1361_t - 0.1649 \text{LNGDP}_{t-1} - 0.6494 \Delta \text{LNGDP}_{t-1}$$

(2.2871) (2.1124) (-2.0500) (-2.2657)

DW=2.0023, ADF 检验值 - 2.0500 绝对值小于显著水平为 5% 下临界值 - 3.1081 的绝对值。

$$\Delta \text{LNEX}_t = 0.0801 - 0.248065_t + 0.0142 \text{LNEX}_{t-1}$$

(0.15478) (-0.68252) (0.20373)

DW=1.883, ADF 检验值 - 0.20373 的绝对值小于显著水平为 5% 下的临界值 - 3.1483 的绝对值。

$$\Delta \text{LNIM}_t = 0.029450 + 0.324958_t + 0.010466 \text{LNIM}_{t-1}$$

(0.052938) (0.940029) (0.137735)

DW=2.0328, ADF 检验值 - 0.13774 的绝对值小于显著水平为 5% 下的临界值 - 3.1483 的绝对值。

根据以上检验结果,可知三个序列至少含有一个单位根的时间序列。为了判断三个序列是否为一阶平稳序列,还需要对每个序列的一阶差分进行 ADF 检验。检验结果如下:

$$(\Delta \text{LNGDP}_t)^2 = 0.179681 - 1.836125 \Delta \text{LNGDP}_{t-1} + 0.340523 (\Delta \text{LNGDP}_{t-1})^2$$

(2.894704) (-3.369488) (1.052964)

DW=1.8691, ADF 检验值 - 3.369488 的绝对值大于显著水平 5% 下的临界值 - 3.1801 的绝对值。

$$\Delta^2 \text{LNEX}_t = 0.184844 - 1.247848 \Delta \text{LNEX}_{t-1} \\ (3.274838) \quad (-3.610685)$$

DW=1.85681, ADF 检验值 - 3.610685 的绝对值大于显著水平 5% 下临界值 - 3.1483 的绝对值。

$$(\Delta \text{LNIM}_t)^2 = 0.105645 - 0.677290 \Delta \text{LNEX}_{t-1} \\ (1.890076) \quad (-2.067929)$$

DW=1.874471, ADF 检验值 - 3.38971 的绝对值大于显著水平 5% 下临界值 - 3.1483 的绝对值。

检验结果见表 1-3。

表 1-3 ΔLNGDP 、 ΔLNEX 和 ΔLNIM 的 ADF 检验结果

变量	ADF 检验统计量	1% 临界值	5% 临界值	10% 临界值
ΔLNGDP	- 3.369488	- 3.2212	- 3.1801	- 2.7349
ΔLNEX	- 3.610685			
ΔLNIM	- 3.38971			

由上分析结果发现 变量 LNGDP 、 LNEX 、 LNIM 的水平序列的绝对值均小于在 5% 的显著水平下临界值的绝对值, 不能通过 ADF 单位根检验, 这三者之间是非平稳序列。但是, ΔLNGDP 、 ΔLNEX 和 ΔLNIM 之间的 ADF 检验统计量的绝对值均大于在 1% 的显著水平下临界值的绝对值, 三者是平稳的。也就是说, LNGDP 、 LNIM 、 LNEX 是一阶平稳序列。所以, 我们可以进一步检验三个变量之间是否存在协调性。

在此, 我们根据 Johansen 提出的似然比检验方法来检验 LNGDP 、 LNIM 、 LNEX 这三个变量之间的协整关系。检验结果见表 1-4。

表 1-4 Johansen 协整检验结果

特征值	似然比统计值	5% 临界值	1% 临界值	协整方程个数
0.750966	33.75089	29.68	35.65	没有
0.719844	17.06892	15.41	20.04	至多 1 个
0.139293	1.800019	3.76	6.65	至多 2 个

从表 1-4 中可以看出, 变量 LNGDP 、 LNEX 、 LNIM 之间在 5% 的显著水平下存在唯一的协整关系。根据 Granger (1988 年) 定理, 如果变量之间存在协整关

系,则这些变量之间一定存在误差修正模型 (ECM),所以可以使用 EG 两步法来建立误差修正模型。

第一步,建立长期模型,OLS 估计:

$$\text{LNGDP} = 3.772696 + 0.752746\text{LNEX} - 0.050231\text{LNIM} \quad R^2 = 0.949831$$

(10.36017) (2.479478) (- 0.161367) s.e = 0.102167

第二步,考察另一个方向上的 Granger 因果关系,并估计另一个误差修正模型:

$$\Delta \text{LNGDP}_t = 0.0341 + 0.1391\Delta \text{LNEX}_t + 0.2389\Delta \text{LNIM}_t - 0.1211\text{Ee}_{t-1}$$

(3.2713) (1.7259) (3.4874) (- 2.4801)

$$R^2 = 0.5150$$

从反映长期关系的协整方程中可以看到,出口总额与 GDP 之间是一种正向的关系。说明出口增加推动经济的增长。同样,表 1-5 显示的 Granger 因果检验结果也显示了 ΔLNEX 与 ΔLNGDP 之间存在的因果关系。

表 1-5 Granger 因果关系检验结果

零假设	F 统计值	概率值
ΔLNGDP does not Granger Cause ΔLNIM	0.80128	0.49156
ΔLNIM does not Granger Cause ΔLNGDP	0.23142	0.80018
ΔLNGDP does not Granger Cause ΔLNEX	0.45395	0.65527
ΔLNEX does not Granger Cause ΔLNGDP	1.39518	0.31800

综合以上对 LNGDP、LNEX 和 LNIM 的分析中可以看出,出口总额与 GDP 之间是一种正相关关系,说明持续的贸易顺差成为拉动中国 GDP 增长的重要因素。这一结论与改革开放以来出口总额与 GDP 稳定增长的现实情况也是相吻合的。因此,我们得出结论 不仅贸易扩张是推动现阶段中国经济持续增长的重要动力,而且保持一定规模的贸易顺差是维持中国经济稳定的必要条件。

贸易顺差的规模是由各个不同时期经济发展的需求给出的。在这里可以从中国的对外贸易乘数数值的变化、对外贸易与经济增长的依存关系两个方面去验证这种关系。依据《中国统计年鉴 2003》的有关数据,计算结果如表 1-6 所列。

表 1-6 中国 1991 ~ 2003 年对外贸易乘数

年份	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
乘数	1.5	1.6	1.5	1.3	2.0	2.5	2.0	3.7	1.5	1.0	1.4	3.6

通过以上中国对外贸易乘数可以看出,20 世纪 90 年代以来,除个别年份外,中国对外贸易乘数大体在 1.50 ~ 3.70 之间波动,简单平均结果约为 2.0 (相当于 1997 年的水平)。按照凯恩斯对外贸易乘数理论,只要乘数的数值大于 1,那么贸易顺差对中国经济的促进作用就存在。既然,通过凯恩斯的对外贸易乘数验证了贸易顺差对中国经济的增长有促进作用是存在的,那么在此基础上我们就 1990 ~ 2003 年的贸易顺差和 GDP 数据来做简单回归分析得到的回归经济方程为:

$$\text{LNGDP} = 6.619741 + 0.455806\text{LN}(\text{EX}-\text{IM}) \quad R^2 = 0.716677$$

$$(14.69564) \quad (5.274933)$$

通过对贸易乘数分析和简单回归方法,已经证明持续的贸易顺差对中国经济增长具有直接的推动作用。而且按照新古典学派代表人物 Ram (1985) 和 Kavoussi (1984) 的分析,出口对经济增长有以下四个方面的动力作用:第一,加快出口国资本积累的速度;第二,提高专业化水平和优势资源配置效率;第三,扩大有效市场的规模,获取规模经济利益;第四,加速技术进步的速度。

中国作为一个发展中的转型国家,出口贸易仍然是获取经济国际化收益的主要渠道或基本方式。应当指出的是,贸易作为现阶段中国经济增长的主导机制,其前提条件是中国的贸易发展具有显著的国际竞争力。那么,贸易竞争力的实质究竟是什么?对于这一基本问题的认识将直接关系到中国贸易战略的发展方向和一般基础。

我们知道,亚当·斯密曾在批判重商主义“奖出限入”贸易逆差理论的基础上,提出绝对利益说。但一般认为,贸易理论成为科学是从大卫·李嘉图比较利益或比较成本优势理论开始的。李嘉图理论的假定前提是劳动要素在国际上是完全不流动的,但在国内是充分流动的。这里需要注意的是,国内学术界在解释“比较成本”概念时,通常将其解释为“比较优势”。实际上两者是有区别的。李嘉图的比较成本概念所指的比较优势,贸易条件被严格界定于“国内相对成本比率”范围内。而国内相对成本比率差异产生的原因,则在于劳动生产率的差异。所以,劳动生产率的差异是比较成本优势的根源。但是,这里有两个问题:①这是从本国不同产品生产的相对成本而言的,没有说明国际差异。②劳动生

产率的差异根源是什么？未能解释。随后的经济学主要是围绕这两个问题展开的。

瑞典的两位经济学家赫克歇尔—俄林的要素禀赋论，证明了国际上的要素不流动性所造成的要素禀赋差异，比在同一国家内部不同地区之间的差异要大得多。因而，国家间要素禀赋差异成为贸易的发动机。而哈伯勒、勒纳以及里昂惕夫等人将技术、偏好等变量与要素禀赋结合在一起，并通过运用新古典经济学一般均衡分析方法，最终形成了国际贸易标准模型。

“国际贸易标准模型”的特点：第一，运用人们所熟悉的 $2 \times 2 \times 2$ （2 个国家、2 种商品和 2 种要素）的分析模型；第二，生产可能性边界曲线是向外凸的，即一定的生产要素同规模收益不变的技术结合，并且特定的消费者偏好决定了一国在封闭条件下的相对价格；第三，标准的分析模型证明，具有相同的技术、要素禀赋与偏好的国家之间，将有着与封闭状态下的相对价格，因而不会发生贸易关系。这就是说，各国之间必须在这些方面或者至少在一个方面存在差异，才能产生比较优势，并带来国际贸易与贸易利益。具体地说，如果各国之间技术与要素禀赋相同，比较优势将来自于消费者偏好差异，即本国消费者偏好较低的那种商品具有比较优势，因为这种商品在贸易发生之前，国内市场价格偏低。如果要素禀赋和偏好相同，比较优势将来自于技术差别。一国将在相对技术水平较高的商品生产中获得比较优势，余此类推。但标准模型一般忽略了国家之间消费者偏好差异，仅仅是从供给角度分析要素结构与技术差异对贸易的决定作用。

20 世纪 70 年代末 80 年代初，美国以克鲁格曼为代表的一批经济学家对要素禀赋理论发起了真正的冲击。新贸易理论认为不仅要素禀赋差异是国际贸易的动因，而且规模经济也是贸易动因与贸易利益的一个独立的决定因素，克鲁格曼指出：即使在缺少偏好、技术和要素禀赋差异的情况下，规模经济也足以引导各国开展专业化分工和贸易。可见，新贸易理论“新”在通过引入“规模经济”假定，打破了比较优势理论的基本理论前提：规模收益不变和完全竞争，建立了与新古典国际贸易完全竞争标准模型不同的国际贸易不完全竞争模型。我们知道，克鲁格曼等人的新贸易理论，其理论来源主要有两个：

一是传统贸易理论已经不能解释许多新的贸易现象。如自 20 世纪 60 年代后，世界贸易大多是在技术、偏好与禀赋相同或相似的国家之间进行的，而差异比较大的发达国家与发展中国家之间的贸易反而下降。同时，在国际贸易流量中，产业内贸易（同一产业内的双向贸易）已经成为世界贸易的主流。对于产业内贸易问题，早在 60 年代中期，格鲁伯和劳埃德就已经注意到，提出了产业内贸

易密集度的测量方法。他们将产业内贸易区分为三类：第一类是消费品的替代性商品之间的贸易，如棉服装与化纤服装；第二类是生产投入系数相似的商品之间的贸易，如焦油与汽油；第三类是既具有替代性又具有技术类似性商品之间的贸易。他们认为，前两类商品的产业内贸易可以用要素禀赋理论解释，而后一类商品的产业内贸易只能用规模经济和产品差别化解释。所以，新的贸易现象成为新贸易理论的直接来源之一。

二是产业组织理论的创新。实际上，亚当·斯密早就提出过分工创造分工的思想，是规模经济的最初表达。但随着新古典经济理论的兴起，由于规模经济与完全竞争的市场结构相冲突（马歇尔冲突），所以一直被新古典一般均衡分析所排斥。20世纪40年代兴起的产业组织理论为不完全竞争理论奠定了新的基础。产业组织理论实际上可以看成是微观经济学市场结构理论的延伸，主要研究不完全竞争，研究市场结构、厂商行为与绩效三者之间的因果关系。其中，70年代中期产业组织理论引入博弈分析方法，对不完全竞争市场结构下的厂商行为作出了描述。这种分析被引入到国际贸易理论，克鲁格曼和斯蒂格利茨两人共同建立了一个将“产品差异”与“内部规模经济”考虑在内的垄断竞争模型，从理论上首次证明规模经济是贸易的动因，产品差别决定贸易形态。

但是，一方面，由于不完全竞争理论本身还没有统一的分析模型，所以新贸易理论在表达形式上至今是不完善的，而且，新贸易理论不过是传统比较优势理论的衍生，是对比较优势的进一步说明，因而并没有摆脱传统的分析思路。另一方面，比较成本优势理论的核心，是一国生产在要素、规模以及产品等方面的差异所形成的比较优势。而对于以劳动密集型和资源密集型产品出口为基本结构的发展中国家来说，这种比较优势结构一旦被“长期化”，其结果将导致竞争优势的丧失，并带来国民福利的减少。这种现象被概括为“比较优势陷阱”。比较优势陷阱产生的原因主要有：

第一，产品是劳动密集型的还是资本密集型的，不能从产品本身来看，而是由投入的要素决定。发展中国家劳动密集型产品与发达国家以资本替代劳动所生产的同类产品相比较，在产品上是不具有竞争优势的。第二，比较利益理论的最大特点是，比较成本优势是针对国内产品生产成本而言的，但这并不意味着具有国内比较优势的产品在国际上同样具有比较优势。在国际上具有比较优势的产品是指在国际市场上具有垄断优势的产品。第三，劳动力资源比较优势虽然能够给发展中国家带来贸易利益，但贸易利益与经济发展水平并不是同一个概念。由于贸易条件的缘故，发展中国家在获取贸易利益的同时，有可能导致与发

达国家的经济差距进一步扩大。这说明比较利益静态化的结果是在使发展中国家获得贸易利益的同时,降低了发展中国家的产业结构,拉大了同发达国家的经济差距。这无意是对贸易引擎作用扭曲。

避免比较优势陷阱的基本思路就是使比较优势转变为竞争优势,使竞争优势成为贸易的一般基础。需要说明的是,比较优势与竞争优势存在着密不可分的联系。这种联系主要表现在:首先,比较优势与竞争优势都是受资源条件约束的,因此,任何国家都不可能在所有行业形成竞争优势。其次,在国际贸易关系中,比较优势与竞争优势同时发挥作用,两者并不矛盾。因为在国际贸易领域,具有比较优势的产业通常容易形成竞争优势,成为国际竞争优势的内在决定因素。再次,比较优势只能通过国际竞争优势才能得到体现。最后,两者的本质联系在于比较优势与竞争优势本质上都是生产率的国际比较。所不同的是,比较优势所强调的是国内不同产业生产率的相对水平,强调的是本国某一特点产业与其他产业生产率的差异,并将这种差异与其他国家各产业生产率差异相比较所形成比较优势,而竞争优势强调的则是不同国家之间同类产业的生产率差异。但都是强调生产率的国际比较。但是,尽管两者存在着诸多的联系,比较优势与竞争优势毕竟是两个不同的概念。两者的差别主要体现在:比较优势属于经济学概念,竞争优势属于管理学概念;比较优势涉及到市场价格机制,重点在于价格竞争,竞争优势则关系到企业与产业,重点是非价格竞争和创新能力竞争;此外,比较优势的決定在于要素的供给数量及其供给结构,竞争优势涉及的是要素的质量与需求的结构。而从分析方法来看,比较优势是静态分析和一般均衡分析,而竞争优势是动态分析和非均衡分析。按照波特的解释:从国际分工的角度看,比较优势具有决定性作用;从产业竞争的角度看,竞争优势具有决定作用;而在现实世界中,比较优势与竞争优势共同决定着一国产业的国际地位及其变化趋势。波特甚至认为,忽视比较优势与竞争优势之间的联系和区别,是大多数发展中国家贸易政策存在的主要问题。单纯注重比较优势,将导致产品生产的要素投入组合或比例关系的变化,而不能改变贸易结构,所以,这些国家贸易政策的实质是在不同的利益集团之间均衡利益分配,而不是带来贸易长期利益的增大。实际上,自古典经济学开始,人们对于竞争优势的培育就已经进行了深入的探讨。

古典竞争理论是以“完全竞争理论假设”为基础的。其代表理论是亚当·斯密的竞争理论。亚当·斯密经济学的哲学基础是三个:个人主义、自由主义和功利主义。斯密竞争理论的核心是自由放任政策原则与利己主义的行为动机假



说,主张自由竞争。他认为自由竞争的好处在于:一方面,自由竞争能协调经济和社会,有利于社会发展。原因在于社会财富的增长与市场价格机制相关,从而与竞争机制相关。竞争能促使人们发挥主观能动性,增加财富。而社会财富增加主要是通过分工的发展、资本数量的增加以及改进资本的用途三条途径来实现的。这三条途径都只能依靠市场自由竞争来实现,国家干预将造成三者的效率损失。另一方面,竞争是促使总供给与总需求相等的基本机制。斯密认为要素配置的合理化只能在市场竞争机制的作用下来实现。古典竞争理论经过穆勒以及生物学家达尔文等人的发展,特别是马克思的发展有了新的进展。马克思的竞争理论是通过他的价值理论和剩余价值学说表现出来的。马克思重点是考察生产者之间的竞争以及生产者与消费者之间的竞争。市场竞争被分解为三个层面:第一层面是单个生产者追求超额剩余而展开的成本竞争;第二层面是厂商为实现商品价值和使用价值而进行的产品质量竞争;第三层面则是不同部门生产者追求均衡利益分配而进行的部门之间竞争。三种竞争是围绕价值决定、价值实现和剩余价值分配三大基本问题展开的。由此可见,在古典经济学那里,要素的比较优势只有同市场机制相结合,才能转化为竞争优势。

很显然,古典经济学虽然强调市场机制的作用,但却忽视了市场结构这一基本变量。而将市场结构引入竞争优势分析框架的则是新古典竞争理论。通过市场结构的分析,新古典经济学将竞争理论的研究领域从微观层面提升到产业层面。新古典是从19世纪70年代开始的边际革命开始的。新古典的“新”主要在于两个方面:一是不存在固定不变的生产要素,这与古典学派的土地要素固定供给假定是不同的;二是新古典假设人口增长率或劳动力增长率是外生变量,而古典学派是将人口变量作为经济增长内生变量来处理的。新古典实际上继承了古典经济学的完全竞争假设。按照马歇尔的解释,完全竞争假设的有效性来自于完全竞争模型反映了稀缺资源最优配置的规律,即厂商按照反映消费者偏好的市场机制自发地导致边际成本等于边际收益的原则安排生产,因此,完全竞争模型是反映消费者偏好的。但是新古典认为这个模型又是有缺陷的:一是完全竞争模型实际上只能反映小规模生产体系,不能反映垄断经济势力出现以后的大规模生产和寡头垄断企业的行为特征。在出现大规模和垄断势力以后,资源配置效率不仅取决于市场机制,同时还需要国家干预。二是古典模型对市场失灵的解决办法是交给市场本身去解决,但实际上,诸如市场结构的问题无法通过自由竞争消除,需要动用政府参数和政府行为。所以新古典竞争理论的重点也逐步转向分析产业内企业之间的竞争与垄断的关系,也就是使竞争理论由古典

的微观分析（企业竞争）提高到中观分析即产业层面的竞争分析。所以，新古典的竞争理论是与产业组织理论直接相联系的。其主要任务是解决竞争与效率的关系问题，也就是解决所谓的“马歇尔冲突”，竞争与规模经济的矛盾。为此，“有效竞争”成为一个基本概念。虽然有效竞争是一个难以界定的概念，即使运用所谓的“结构——行为——绩效”范式也难以界定，但新古典对市场竞争有效性的分析说明：产业竞争是否有效，不仅取决于市场行为（如定价行为）或市场绩效，还取决于市场结构，即该市场是由少数垄断企业或寡头企业所控制，还是由众多分散的小企业所支配。

在对竞争优势的分析中，熊皮特的竞争理论可谓独树一帜。熊皮特的竞争理论完全突破了所谓完全竞争的传统假设，竞争成为一个动态变化的过程；同时，其研究的重点不再是价格决定和市场结构的均衡等问题，而从市场理论和价格理论中独立出来，研究要素的结合形式及其技术创新的动力形成问题。具体地说，熊皮特的竞争理论的内容可以归结为以下三点：一是完全竞争并不是理想的模型，资源配置难以达到最优。因为评价产业组织形式是否有效，不能仅仅局限于某个给定的时点，必须从长期出发。资源配置的许多效应需要在跨期中才能表现出来。例如，垄断厂商采取减产保价的“限制策略”，从短期来看是让消费者支付了高价格，高于完全竞争条件下的价格水平。这似乎是社会福利的净损失。但是如果从长期看，垄断企业通过“限制策略”有效地征收了追加投资的资本，用于技术开发和研究开发投资。再如，完全竞争意味着市场的进入是自由的。但是，这只是适用于那些传统产品的生产，一旦进入新的经济领域，完全竞争会自动消失。这就是说，经济进步通常与自由竞争是无关的。二是垄断没有消除竞争，只是改变了竞争的方式。传统竞争理论是以价格竞争为主要内容的，但实际上，还有新产品、新技术、新组织和新要素的竞争。这就是由创新带来的新的竞争。创新就是建立一种新的生产函数，把新的要素引入生产体系或将原有的要素用新的方式加以组合。所以，熊皮特的创新包括技术创新、体制创新、管理创新等。三是垄断有利于减轻经济波动。在完全竞争市场结构中，企业没有创新效率，因为创新将使厂商处于不利的市场地位。因此，熊皮特认为，反垄断的产业竞争学说是错误的。总之，在熊皮特看来，创新是培育竞争优势的基本路径。

波特则是在产业竞争优势理论的基础上，进一步将理论的视野扩展到国家层面。波特的国家竞争优势理论说明一国竞争优势的形成，不仅仅取决于一国比较优势，而是取决于能否形成具有竞争优势的主导产业或优势产业。而优势

产业的建立依赖于生产效率,效率则来自于企业创新。所以,波特对国际竞争优势的分析是以企业为基础,以产业为核心,以创新为主线的综合分析。由此可见,尽管波特重点是研究宏观意义上的国家竞争力,但仍然是从微观管理学角度深入的,强调的企业对国家竞争力的决定性的或基础性的作用。不过,为了使竞争优势的微观分析具有宏观的意义,波特提出了企业的效率取决于“竞争环境”的判断。所谓竞争环境包括四个因素:要素条件、需求条件、支持性产业(相关供应商)和竞争状况。这四个要素决定企业在国际市场上获得竞争优势的特性,其关系是一个菱形结构,即所谓的“钻石理论”(见图 1-6)。图 1-6 中,要素条件是指特定行业参与国际竞争所必须的要素,特别是那些高度专业化的要素;需求条件则是指市场对不同行业的产品需求具有不同的特点;支持性产业是指厂商之间交换关键性的投入;竞争状况包括战略、结构和竞争等,指当地管理实践、组织结构、公司治理方式以及市场性质等。企业竞争力提高,是国家竞争力的基础。波特的结论是:如果一国国内具有比较优势的产业在国际市场上仍处于竞争的不利地位,则该国的可持续发展能力将受到威胁。

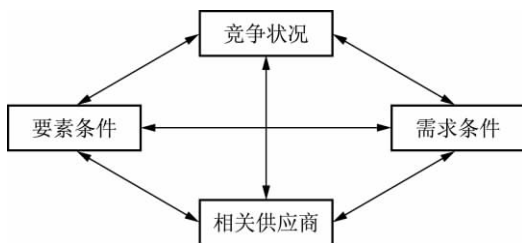


图 1-6 波特的钻石理论

国内学术界在讨论“国家竞争力”概念时,也有在下述意义上使用的:一国在参与国际竞争的过程中,按照国内可调度资源和国际市场需求确定产业结构。这种观点的实际意义是说明,发展中国家的国际竞争力不是单一企业行为的结果,需要动员多个领域共同架构国家竞争优势;而且,由于发展中国家市场体系不完整,竞争优势的建立不能单纯依靠企业,政府的配合具有重要意义。从这个意义上说,竞争优势是依靠政府的扶持建立的,即发展中国家的政府在国际贸易中的推动作用不可忽视。

综上所述,在国际贸易范围内,创造竞争优势的关键在于解决三个方面问题:一是贸易结构导向的转变,即从传统的以资源禀赋或自身的要素供给条件导向贸易结构,改变为按照国际市场需求导向贸易结构。二是资源密集型和劳动密集型产品生产要更多地转向采用先进的生产技术,推动技术创新。因此,资源

禀赋优势与竞争优势具有互补关系。资源禀赋优势虽然是一种静态比较优势,但这是发展中国家竞争优势的基础,强调竞争优势并不等于放弃资源禀赋优势。三是贸易结构是由一国的产业结构决定的。而一国的产业结构是不断演进的。转变的过程是,资源与劳动力的投入和利用,将导致资本与技术的积累。随着技术进步和资本积累,产业结构相应地转换到资本与技术密集型产业。由此,我们得到结论:在经济全球化条件下,一国既不能单纯强调资源优势,也不能使竞争优势脱离本国的国情。因而,其关键是使本国的要素比较优势转变为市场竞争优势。

经济增长动力的结构转换

总体上,二战以后,世界经济进入贸易与投资双引擎发展阶段。特别是发达国家经济增长路径的调整显示,贸易结构的调整以及跨国公司的大规模扩张,已成为大多数发达国家国际竞争战略变动的方向。可以说,发达国家已经完成了传统的依靠贸易扩张单引擎增长阶段向贸易与投资双引擎增长阶段的转变过程。但是,由于世界各国经济社会发展的非同步性,贸易与投资在各国经济发展和经济增长中的杠杆效应是各不相同的。中国经济国际化起步于20世纪80年代,市场经济体系尚处于发育不成熟阶段,特别是要素市场的国际化程度还相当有限。因此,产品的国际化仍是中国经济国际化的主导方面。按照经济全球化发展的基本规律,不断调整和布局中国的对外贸易关系,是决定中国经济增长的基本环节。

对于一个开放的经济体来说,贸易与投资是导致国民经济增长的两大基本机制。假定一国的贸易与投资变动呈现出均衡状态,则随着贸易与投资的变动,一国经济增长可能性曲线也将随之外移(见图1-7)。我们提出经济增长可能性曲线的目的,在于解构开放型经济增长路径的变动趋势,描述贸易与投资机制在经济增长过程中的不同功能。

图1-7中, D_t 、 F_t 分别为 t 期贸易与投资单引擎增长可能性。由图可见,假定投资或贸易表现为一不变量,则意味着经济增长表现为单引擎拉动。而在单引擎模式下,投资 F_t 或贸易 D_t 为一常数,因而其增长函数表现为:

$$I_t = f(D_t) \text{ 或 } I_t = f(F_t)$$

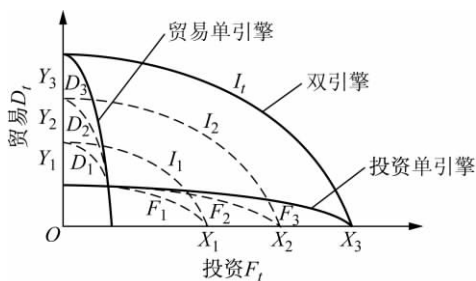


图 1-7 增长可能性曲线变动：一般模型

与单引擎经济增长模式不同，在双引擎条件下，贸易与投资成为国民经济增长的双重动力。从而，经济增长的路径发生变化，如图 1-7 所示。图中 I_t 即为双引擎增长可能性曲线。因此，在双引擎模式下，经济增长表现为是贸易与投资的函数：

$$I_t = f(\delta D_t, \varepsilon F_t), (\delta + \varepsilon = 1)$$

上式中， δ 、 ε 分别表示贸易与投资对经济增长的贡献率。图 1-7 中，我们实际上是假定 $\delta = \varepsilon$ ，从而构成“标准的”经济增长可能性曲线。但是，由于不同国家经济发展阶段以及由此决定的经济增长路径存在着显著差异。这种差异表现为贸易与投资在经济增长中的贡献份额是各不相同的。中国作为一个发展中国家，对外直接投资尚处于起步阶段，贸易扩张仍然是现阶段经济增长的主导因素，即中国尚未越过 $\delta > \varepsilon$ 的阶段。因此，贸易与投资的非均衡增长是这一阶段的重要特征之一。但是，随着中国对外开放格局的不断变化，对外直接投资作为中国经济增长中的一个辅助性推动力，具有变动速度快、增长率持续上升、结构调整功能显著以及世界经济资源利用效率高的经济特征，从而将成为影响中国经济增长和结构调整的一个权数不断增大的变量。因此，准确地说，中国目前正处于贸易主导型经济增长阶段向贸易与投资双引擎增长阶段的“过渡时期”。而在过渡期内，经济增长路径将偏离标准的经济增长可能性曲线（如图 1-8 所示）。图 1-8 中， I_1^* 、 I_2^* 为双引擎过渡期经济增长可能性曲线，反映的是贸易与投资在经济增长中的不同贡献份额，而与标准的 I_1 、 I_2 曲线相区别。

与标准的经济增长可能性曲线相比较，在贸易与投资非均衡增长条件下，经济增长存在着一定的效率损失（如图 1-8 中阴影部分所示）。这意味着重塑中国经济增长的动力结构，实现贸易与投资双重战略的整合，是现阶段中国经济发展战略调整的基本任务之一。而实现贸易与投资战略整合的关键则在于，在推进贸易扩张的同时，重点扩大中国企业对外直接投资，实现贸易与投资的均衡增

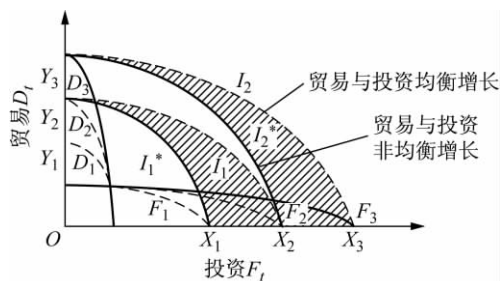


图 1-8 双引擎过渡期经济增长可能性曲线

长。换言之，随着经济全球化的发展，对外直接投资的扩张及机制建设，是中国现阶段经济增长的战略重点。

导致国际直接投资在一国经济增长中地位和作用迅速上升的原因，在于国际直接投资的特殊功能。按照我们的分析，FDI 对于母国经济增长和结构变动至少具有四大贡献：

1. 经济全球化贡献

我们对于经济全球化概念内涵的理解，虽然强调其主要作用是推动世界各国经济的相互融合，认为全球化作为经济国际化发展到一定阶段的高级形式，就是使各国经济融合为一个整体。但是，很显然，各国经济融合为一个整体并不是全球化目的本身。各国经济的高度融合，其实质在于对世界经济资源的充分利用，特别是对境外资源与市场的利用，并从中获取单一国内市场资源配置所难以实现的国民福利。利用海外资源与市场，推动本国的经济发展，是当代经济全球化的全部经济实质。离开了境外资源与市场利用所带来的收益，全球经济一体化将失去其内在动力。

对世界经济资源和市场的利用，主要是通过两种途径来实现的，即国际贸易与国际投资。国际贸易不仅是使一个国家可以消费与使用其他国家中发展与完善而自己无法制造的产品与投入（拉辛，2001），而且也是使一个国家能够有效地利用别国的市场充分发挥自身要素禀赋优势和获取规模经济收益。因此，国际贸易方式所引致的经济全球化收益，其最主要的特征是使本国的资源和生产要素的利用与国际市场相联系，从而使生产与消费的均衡解发生变化，并使国内生产可能性曲线向上推移。但是，国际贸易途径很难解决利用国外资源满足本国市场要求，以及利用国外资源满足国外市场需求的问题。这一问题的解决主要是通过国际投资，特别是国际直接投资的方式来实现的。这是因为：首先，国

际直接投资最主要的经济特征,在于它不仅是为了获取剩余分配权,更重要的是为了获得境外的剩余控制权。以剩余控制权为目标国际直接投资,能够决定对境外资源利用的方向、规模和结构,从而能使国际资源利用有利于本国经济发展。这是国际直接投资在全球化收益分配中所具有的特殊功能。其次,美国经济学家 Macdougail 于 1960 年创立的国际投资利益分配模型,其本意是用于说明国际资本流动可能给东道国带来的净收益。但实际上,从 Macdougail 模型出发,同样能够揭示国际直接投资对母国的利益分配贡献份额。

此外,从动态的观点来看,国际直接投资具有很强的“学习效应”,从而能使投资主体增强其对东道国市场的适应性反应能力。“学习效应”表明后起企业通过“学习”可以获得比先进企业更多的收益。这种学习效应同样表现在经济全球化过程中。任何国家或地区在参与经济全球化的过程中,都存在着一个学习的过程。其中,贸易与投资活动是产生这种学习效应的基本渠道。但同贸易相比照,国际直接投资的全球化学习效应具有直接性、综合性和长期性的特点。因为贸易的学习效应主要是通过具有较明显的波动性的贸易品的流通过程来产生的,或者说是通过贸易品流通的各种中介环节来传递全球化“学习效应”的。与之不同的是,国际直接投资是投资主体直接参与国际分工的过程,这种“学习”不仅表现在先进的生产技术、管理诀窍等的获得,而且,存在着熟悉、掌握和适应新的市场运行机制与行为规范等多重收益。因此,由境外直接投资所引致的全球化学习效应也是贸易机制所难以替代的。

2. 竞争力贡献

对于一个开放的经济体系来说,其开放的成本与收益虽然受多重因素的影响,但其微观基础主要是由该国的厂商核心能力制约的。在其他条件给定的情况下,一国开放的成本与收益的大小是其厂商核心竞争能力的函数。而厂商作为 FDI 的主体,通过 FDI 输出方式所获取和竞争能力的提升效应,是其他方式所难以替代的。

二战后发展中国家经济开放政策的实施,使得大量的外国资本进入本国市场,国内企业与国外企业得以在同一个市场上展开竞争。因此,有人认为在国内市场国际化条件下,内资企业与外资企业的正面竞争,使得内资企业竞争力量提高。应当承认,发展中国家市场准入度的不断提高,的确为本国企业参与国际竞争打开了通道。但同时也应看到,在本国企业缺乏 FDI 输出能力时,国内企业对国际市场的参与度总是有限的。这是因为:

第一,在单方面的国内市场国际化条件下,企业的竞争范围主要是以国家为界限的,即内资企业只是在本土范围内与外国企业展开市场竞争。当一国企业在本土范围与外国企业展开竞争时,其竞争环境在总体上是有利于内资企业的,或者是具有外资企业所不具备的得天独厚的条件。在这种竞争环境下,内资企业国际竞争能力的培育不能不在很大程度上被打折扣。而当企业开展对外直接投资时,意味着企业的竞争范围从本土扩大到国际性区域或全球,竞争对手已不仅仅局限于当地企业或进入本土的国际企业,而是境外企业,从而企业竞争环境发生了根本性变化。企业失去了国内保护时,竞争力便成为其海外生存与发展的决定因素。

第二,企业开展境外直接投资不仅仅面临着竞争环境的变化,而且更重要的是竞争规则的国际化。当然,在开放的经济体系中,外商投资企业进入的同时,也是国际竞争规则引入的过程。但由于发展中国家市场开放度的制约,国际竞争规则不可避免地带有国别差异,甚至产生某种变异或扭曲。因此,我们看到即使是那些具有全球竞争优势的西方跨国公司,在进入发展中东道国市场后,同样积极调整经营方式,以应对东道国市场运作规则的适应性能力。这就是说,企业开展境外直接投资,一方面是以直接进入国际市场的方式,熟悉并掌握通行的国际竞争规则;另一方面也培育了企业对东道国市场的适应能力。因而是企业提高其国际竞争力不缺少的一环。

第三,厂商的国际竞争能力是在“学习”的过程中不断提高的,但仅仅依靠资本引进的方式来学习国外企业先进的管理技术和生产经营技术,其学习效率也十分有限。中国改革开放初期奉行的是“以市场换技术”的引资方针,但以实际效果来看,虽然引进外资对中国技术水平的提升发挥了不可忽视的推动作用,却并未能取得预期效果。这其中一个重要原因在于外商投资重点集中于劳动密集型产业。更有甚者,有些外商进入中国市场与内资企业合资后,往往采取由国外总公司技术开发部门提供技术,而停止原有的技术开发机构,从而使内资企业的R&D能力受到严惩削弱。由此可见,单纯依靠引进外资方式,内资企业所能获得的“技术外溢”效应是十分有限的。在这种情况下,开展国际直接投资,内资企业直接进入国际市场,就成为其提高自身技术开发能力的有效途径。

3. 结构调整贡献

资本作为经济增长的基本推动要素,即使在现代经济增长条件下,其重要性也是毋庸置疑的。大多数国家总是希望通过限制贸易品进口的方式,并通过吸

引外商投资等方法增加国内的资本供给。因此,资本流入国对国际资本“往里拉”的政策措施并不难理解。与之相反,作为资本的母国,实施一系列旨在鼓励本国资本对外投资的“往外推”的政策,似乎难以理解。实际上,直到20世纪80年代以前,作为世界上最先进的工业化国家美国,所奉行的基本政策也被认为是“既不提倡也不反对”资本流出政策(张贵岩,2001)。但80年代以后,西方发达国家的资本流出政策则发生了显著变化,鼓励本国企业对外直接投资的政策倾向越来越明显。

就发达国家而言,对FDI持反对态度的主要理由包括两个方面,一是国内水平可能因资本的大规模流出而有所下降;二是跨国投资所带来的母国税源的流失,特别是母国政府对跨国投资主体偷税或合法避税行为监控能力的受到一定税制的影响。表象地看,这种反对意见对于发展中国的对外直接投资似乎更值得注意。然而,按照发达国家的经验,上述看法并不能否认FDI输出的有效性。FDI就业机会输出效应以及税收流失效应的消除或弱化,在很大程度上来自于FDI所生成的结构调整效应。

已有的研究成果表明,如果从区域经济或全球经济的角度来看,即把对外直接投资所带来的出口而导致的就业增长,其就业效应就是正的。据统计,制造业跨国公司在国内的就业增长率往往高于国内其他非跨国企业的就业增长率。造成这种状况的一个重要原因在于跨国公司的出口贸易的大幅度增加。不过更深入地分析表明,跨国公司的对外直接投资首先是使母国的产业结构发生变动,并由此导致就业结构的变动。如果将这种因就业结构变动引起的就业机会计算在内,FDI输出所引致的就业减少就没有想象有那么严重。正是这样的原因,我们注意到,90年代以来,发达国家工会对就业机会关心的重心发生了变化,即不再集中于要求加强对资本流出的监督,而转向要求政府调整奖励外资流入的政策。同样,任何国家总是设法取得更多的税收,但随着资本的流出,发达国家的税源结构也随产业结构的变动而一同发生变化。因此,发达国家在资本大规模流出的同时,税收仍然是呈增长态势的。由此可见,在就业机会创造和税源创造过程中,FDI所引致的国内产业结构调整具有重要意义。FDI的结构调整效应主要是通过下列传导机制产生的:

其一,通过跨国投资的方式,国内的“边际产业”、“过剩产业”以及已不具有比较优势的产业被大量转移到海外,国内资本更多地集中于新兴产业和具有竞争力的产业,从而导致国内劳动就业结构的变动,并推动着母国产业结构的高度化。其二,跨国公司拉动母国的贸易增长,并引起贸易结构的变动,这种变动同

样有利于资本来源国的结构改造。根据 J·M·斯托普福特和 J·H·邓宁的估算,20 世纪 80 年代中期,母公司的出口与国外生产的比例约为 1: 3。但这仅仅是指母公司从母国的出口,既不包括其子公司的国外出口,也不包括子公司向第三国的出口。如果包括这两项,其出口份额要大得多。特别值得指出的是,FDI 所起的作用不仅仅出口的数量调整,同时也存在结构调整效应,即向高附加值产品出口的倾斜。因此,贸易结构变动是推动产业结构变动的重要因素。其三,FDI 是提高母国在国际分工中地位的重要途径。跨国投资的出现,一方面是该国经济国际化程度提高和国际竞争力增强的标志,另一方面也是该国在国际分工体系中地位不断提高的途径。因为跨国投资的出现,不论其跨国程度如何,至少意味着该国利用国际资源的能力,以及厂商按照国际市场开展经营决策的能力已经形成。跨越国界的直接投资,是厂商将其价值增值链延伸到不同的国家或地区,从而提高了该国经济体系“内部筹供”与“外部筹供”的能力。所谓“筹供”(Sourcing),其本意是指企业获得供应的活动,而各微观经济主体筹供能力的增强,必然导致国民经济体的整体获取供应能力的增强,从而意味着对世界经济资源利用能力的增强。因此,国际直接投资与国际间接投资相比较,其重要特征是厂商对国际生产体制控制能力的增强,是国家对世界经济资源控制能力的增强。因而,有利于提高该国对世界市场的地位,保障该国在全球分工体系中的收益。

4. 福利改善贡献

某种经济活动方式能否获得可持续性,最终取决于这种经济活动能否增进人们的福利水平。同样,FDI 作为资本流出的一种形式,如果对其母国的福利改善难以发挥积极的推动作用,则资本流出将趋于枯竭。全球 FDI 的大规模扩张,表明 FDI 所产生的对母国的福利改善效应不可低估。

境外直接投资对母国的福利贡献是通过多种传导机制来实现的。按照我们前面的分析,一国经济的全球化程度不断提高,国家及厂商国际竞争力的增强以及产业结构的调整,都将对国民的福利改善起到有益的推动作用。如果说由上述效应所产生的福利贡献是间接的,即这种福利效应的实现尚需一系列中介环节,那么 FDI 的利润汇回则是直接的福利效应。厂商境外直接投资的利润汇回部分,实际上是对企业家境外经营活动努力的报酬。因此,这种直接的福利改善程度取决于厂商的努力程度。

但从根本上说,FDI 的福利效应根源于一国经济增长和对世界经济资源利

用能力的提高。这种能力提高的集中表现是 FDI 的“回波效应”、“回流效应”与“扩散效应”。本书所说的 FDI 的“回波效应”及“回流效应”是指 FDI 对其母国经济增长的正效应。具体地说 第一,FDI 的回波效应。FDI 是通过产业链国际化的方式,使母国与东道国的生产要素组合在同一产业链上,按照共同的方式组织生产经营活动。这类产业在本书中被称作“共享产业”。共享产业链的形成,使产业链中的上下游环节形成以 FDI 为纽带的国际分工链或国际价值增值链。国际价值增值链的构建,意味着 FDI 的输出对母国的生产发展发挥着“回波”的拉动作用。而产业的增长必然带动要素收入的提高。第二,FDI 的回流效应。利润汇回是 FDI 回流效应的直接体现,也是其主要渠道。通过利润汇回,扩张了母公司的经济实力,从而拉动国内投资需求的扩张。因此,所谓回流效应,实际上就是指 FDI 输出具有在长期中引致资本回流的作用。而导致这种回流的内在机制,则在于厂商通过国际直接投资的方式提高了市场竞争能力,从而具备在母国市场追加投资的实力和冲动。应当看到的是,FDI 的“回流效应”不是资本在母国的数量型增长,流回的资本也不是对母国产业原有形态的复制,而是携带着新的技术或管理诀窍等无形资产,使母国产业在更高的层次上扩张。第三,FDI 的扩散效应。FDI 的扩散效应表现在某一产业的境外直接投资,不单纯是增强母国该产业的国际竞争力,同时,还会拉动相关产业的成长,或者说,增长的动力被扩散到更大的经济空间。产业增长的波及或扩散效应既可以表现在产业循环联结关系之中,也可以表现在相互独立的产业群之间。这种扩散效应是同一国产业对国际市场的感应度系数、影响系数、生产诱发系数和生产的最终依赖程度等因素直接相关的。

综上所述,全球化的深入发展,使得各国资源配置的理念发生深刻的变化,全球资源、全球市场的开发与利用,使得 FDI 成为各国经济国际化的越来越重要的途径。发展中国家必须转换资本配置理念,在贸易扩张的同时,不失时机地推动本国的 FDI 的输出,以便加速由单引擎经济增长向双引擎经济增长阶段的过渡。

2 贸易：双引擎过渡期贸易战略选择

按照国际经验，一国经济增长由单引擎向双引擎带动的转变，既是由该国经济发展阶段所决定，同时也是国际经济联系方式变化的结果。而在这一转变过程中，利用贸易扩张所形成的资本积累以及在国际市场中所积累的经验、技术与制度创新成果，适时启动对外投资机制，则成为实现经济增长双引擎拉动的关键环节。或者说，双引擎增长时代的政策重点在于实现贸易与投资战略的整合，以及与之相适应的贸易——投资联动政策体系。而战略整合与政策联动的实质则在于对贸易结构和投资结构的双重调整。

双引擎过渡期与贸易扩张战略的目标调整

在由单引擎经济增长向双引擎经济增长的过渡时期，对外贸易战略可以被概括为：以自主创新能力提升为基础的结构调整、以优化引资结构为手段的贸易扩张，以及充分利用对外直接投资贸易调整效应的对外贸易战略框架。不难看出，这一战略框架的核心是将国际投资机制引入贸易扩张政策体系。导入投资机制的贸易战略的实质，包涵两个方面的涵义：一是在推动企业“走出去”的过程中，积极扩大贸易的基础性功能，引导企业优化海外投资的产业结构和地区结构；二是通过充分利用投资机制，减少贸易摩擦，稳定中国企业的国际市场占有率。

美国经济学家 Robert Mundell 曾在严格的 H—O—S 的假定条件下，证明要素流动（投资）对商品流动（贸易）的替代关系。按照 Robert Mundell 的分析，只要两国的生产技术条件相同，而且，资本流动仅仅是一种纯粹的要素流动，而不涉及企业在全球范围内的资源重组，则商品流动与要素流动都会对要素的边际



报酬率产生影响,从而改变商品与要素的相对价格并使其趋于均等化。因此,贸易与投资只能有一种功能被实现。当贸易均衡使得两国资源配置达到最优效率时,投资将缺乏动因。只是出现贸易壁垒的障碍时,国际投资行为才会发生。这证明投资与贸易具有完全的替代关系。维农的产品生命周期理论进一步发展了 Robert Mundell 的这一思想,认为对外直接投资与对外贸易是企业产品的不同阶段所进行的策略性选择,对外直接投资是替代对外贸易的更高阶段的企业行为。

但是,一般认为,Robert Mundell 模型的假定前提过于严格。当我们放松生产技术条件完全相同假定时,要素流动的结果是使得不同国家出口部门所密集使用的那种生产要素的相对价格上升,导致不同生产要素流向不同的国家或地区。要素的这种积聚效应强化了要素禀赋理论所说的贸易动因。因此,贸易与投资不仅不是替代关系,而且是互补的,即要素的国际流动将导致贸易的增加。小岛清进一步发展了这种观点,指出直接投资不单是资本的流动,而是包括资本、技术、经营知识的总体转移,因而可以扩大对方的生产可能性边界,并改变双方的比较优势的格局,从而直接创造对外贸易。

而伯格斯坦 (C. F. Bergsten.) 等人的观点则是贸易与投资之间的关系是多重的:既相互竞争又存在互补性。伯格斯坦通过对美国海外直接投资的产业分析,发现对外直接投资与出口贸易之间既是竞争关系也是互补关系。而 R. E. Lipsey 和 M. Y. Weiss 的研究却发现美国的出口与美国海外子公司销售额呈高度正相关,而且美国海外子公司的生产销售部分地替代了与美国出口具有竞争关系的发达国家企业的出口。本书后面将对中国现阶段投资与贸易相关性特征展开分析。这里主要论述贸易对投资的拉动效应。这种效应大体可以被概括为“三大机制”:

1. 贸易的外汇资本积累机制

贸易增长成为发展对外直接投资的出发点。世界经济发展史表明,贸易是先于投资发展起来的,只是在国际贸易发展到一定阶段,国际投资才会出现。贸易与投资发展的先后次序的形成,既与贸易作为外汇资本积累的基本手段有着密切关系,也与贸易对国民收入增长的推动效应密切联系。英国经济学家邓宁在 20 世纪 80 年代,在考察了 67 个不同类型国家在 1967 ~ 1978 年之间的对外直接投资与人均国民生产收入的关系后,指出对外投资额的大小与一国的经济发展水平有关。邓宁将一国的国际直接投资划分为四阶段:第一阶段是人均国

民收入在 400 美元以下。在这个阶段由于没有所有权优势,因此没有对外直接投资。第二阶段是人均国民收入在 400 ~ 2 000 美元。在这时期,尽管一国的出口已增长了,但是该国对外直接投资仍处于较低水平。第三阶段是人均国民收入在 2 000 ~ 4 750 美元。此时,对外投资开始加速发展,净对外投资额的负数开始减少。第四阶段是人均国民收入在 4 750 美元以上。对外投资迅猛发展,该国成为净对外投资国。按照邓宁的国际直接投资阶段理论的划分方法,中国的对外直接投资处于第二阶段。而按照凯恩斯对外贸易乘数理论,对外贸易顺差对国民收入的增加有倍数作用。在开放经济条件下,凯恩斯乘数表达式可以表示为:

$$Y = (c_0 + c_Y) + I + G + X - (m_0 + m_Y)$$

由此可以得到:

$$Y = [1 / (1 - c + m)] (c_0 + I + G + X - m_0)$$

其中, c_0 为初始消费额; c_Y 为消费额的增量; m_0 为初始进口额; m_Y 为进口额的增量。

上式表明,一国不仅可以利用投资、政府支出的乘数效应增加该国的国民收入,该国的对外贸易也会按照开放经济中的乘数增加国民收入。即使在开放经济中,当乘数因进口额变小时,被乘数却会因出口额而变大,所以,只要一国的出口额大于进口额,即贸易顺差,则不论乘数中的进口额漏出有多大,该国在开放经济条件下的国民收入的均衡水平总是要高于封闭经济条件下的均衡水平。

中国经过 20 多年的对外贸易发展,尤其是进入 20 世纪 90 年代以后,持续的国际收支双顺差,外汇储备迅速的扩大。中国人均国民收入有了巨大的提高,在发展对外贸易过程中企业增强了自身的竞争力,企业的对外直接投资从原来 20 世纪 70 年代末开始起步到现在已逐步形成了一定的规模,对外投资的增长与贸易扩张是一致的(见表 2-1)。因此,贸易增长对投资扩张产生了直接的带动作用,成为中国企业开展国际直接投资成长的发动机。

表 2-1 中国贸易差额与对外直接投资额 单位:百万美元

年份	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
TB	54.0	167	122.2	404.2	434.7	292.3	241.1	225.5	304.3	254.7
FDI	59.8	65.9	76.9	83.8	101.3	112	113.3	121.4	143.5	172.3

注:TB——贸易差额 FDI——对外直接投资额



2. 贸易的投资学习机制

贸易对投资的技术溢出效应。所谓的技术溢出 (Technology Spillover), 是指通过技术的非自愿扩散, 促进当地技术和生产力水平的提高。1995 年, Coe 和 Helpman 通过实证研究证明贸易的技术溢出效应; 2001 年, Keller 也发现通过使用国外含有先进技术的中间产品是欠发达国家取得技术进步、生产率提高的一种非常重要的途径。概括地说, 国际贸易的技术外溢主要表现为: 企业发展对外贸易是以国际市场为主, 兼顾国内市场。一方面通过在国际市场上对新产品的演示和用户进行使用技术培训, 使企业容易了解和掌握新产品的信息以及其市场需求, 通过技术外溢学习、模仿和创新, 使企业更易生产相似的产品; 另一方面, 国内企业生产的贸易产品在国内外市场的销售, 在一定程度上打破了国内市场上原有的市场均衡, 加剧了本国的市场竞争, 增强了其他企业竞争的意识。因此, Findlay (1978) 指出越是开放的国家通过国际贸易从其他国家学到先进技术的机会就越大。而且, 一国的企业通过出口, 企业可以通过国际市场需求及其变动改进产品结构, 促进企业创新和学习新技术。Levin 和 Rault 利用 30 个半工业化发展和地区的 1965 ~ 1984 年的数据, 研究发现贸易政策和以教育开支对人力资本水平有高度互补性。Mager (2001 年) 的研究发现国际技术溢出主要集中在制成品贸易。

3. 贸易的投资选择机制

贸易的地理结构与产品结构影响着投资的区位选择和产业选择。区位选择与产业选择是厂商开展对外直接投资的两大基本决策。贸易的投资区位选择导向功能主要表现在: 一方面, 贸易发达区域意味着存在较大的市场需求, 从而进行国际投资的理想区域, 这构成贸易的“正导向效应”; 另一方面, 在贸易壁垒加剧的情况下, 厂商通常采取将贸易方式调整为就地生产就地销售的经营模式, 这构成贸易的“负导向效应”。而在贸易规模大的产业, 厂商的国际市场竞争优势显著, 从而成为厂商开展国际直接投资的基本发展方向。因此, 这就不难解释西方跨国公司的对外投资往往表现为其原有产业优势在东道国的复制, 或者是其国内生产体系的补充环节。同时, 贸易渠道的效率也决定着投资收益的类型和水平。本书前面的分析已经说明, 对于中国现阶段的对外直接投资活动来说, 通过海外投资形成与国内厂商大规模的贸易关系是衡量投资效率和国民福利改善程度的重要指标。

上述贸易对投资活动的三大导向机制表明,在当代经济条件下,随着贸易与投资一体化程度的逐步提高,将投资机制导入贸易战略,已成为贸易扩张和放大贸易机制引擎效应的必然。投资活动具有增进贸易收益增长和修复贸易关系的重要手段。因此,实现由单纯的贸易政策体系向兼顾投资的复合型贸易政策体系的转变,是提高贸易政策效率的有效途径。但是,导入投资机制的复合型贸易政策体系的形成是有条件的。其基本条件就在于贸易政策目标的调整。导入投资机制复合型贸易政策的基本思路,是出口贸易增长目标已从传统的外汇增长转向国家综合竞争力的提升,即从传统的静态收益转向贸易的动态收益。因此,贸易扩张的结果不仅是贸易的规模扩大,更重要的是将有利于培育中国企业在全球范围内组织生产要素,充分利用世界经济资源的市场竞争能力。把对外贸易的产品输出过程,变为熟悉和掌握发达国家市场变动规律的过程,从而为厂商的对外直接投资积累经验和市场条件,使对外贸易成为拉动对外直接投资的有效手段。因此,改变贸易与投资脱钩现象就具有重要的现实意义。

贸易基础再造 :从“大制造”转向“大研发”

随着世界产业结构的调整和发达国家产业转移速度的加快,中国制造业充分利用改革开放的历史机遇,获得了迅速发展。大规模的低成本劳动密集型制造业的平面式扩张为支撑中国出口贸易奠定了重要基础。可以说,“大规模制造”(简称“大制造”)是中国现阶段贸易优势的基本立足点。但是,在经济全球化条件下,一国对世界经济资源的利用程度,是由该国的技术创新能力决定的。贸易的大规模扩张将逐步转向由该国的技术创新能力和规模来决定。因此,增强中国企业的技术创新能力,是调整中国贸易战略的主要方向或战略重点。此外,引进外资成为中国贸易规模扩大和贸易结构调整的重要手段之一。经验证明,跨国公司调整其国际生产体系过程同时是发展中国家改善其贸易结构的过程。但是,跨国公司作为市场经济活动的微观经济主体,其投资的目标函数与引资国的经济发展目标存在偏差。因此,在利用外资过程中,提升本国企业的自主创新能力,是一国持续利用外资发展对外贸易的必要保障机制。

然而,一国技术创新能力的培育与增长是一个渐进过程。而从出口产品的技术创新来看,单一企业的技术创新能力和速度难以适应世界的变化。因



此,需要走“大研发”(“大 R&D”)的路子。大研发思路包括两个方面的涵义:一方面,研究开发规模的增大,特别是研究开发投入的大规模增加,是满足“大研发”思路的基本条件。另一方面,创新程度的大幅度提升是大研发战略的重要内容。国际经验以及中国的实践,产品出口表现出越来越强的集群效应。吸引外资的集聚区域与出口基地的重叠效应,将推动中国技术创新向集群方向发展。因此,本书提出的大研发概念实际上表现为基于产业集群发展的“集群式 R&D”。

产业集群是以专业化分工和协作为基础的同一产业或相关产业的企业通过地理位置上的集中或靠近,产生创新聚集效应,从而获得创新优势的一种创新组织形式。产业集群至少包括如下几个因素:首先,与某一产业领域相关。一般地说,产业集群内的企业和其他机构往往都与某一产业领域相关,这是产业集群形成基础。其次,产业集群内的企业及其他机构之间具有密切联系。产业集群内的企业及相关机构不是孤立存在的,而是整个联系网络中的一个节点,这是产业集群形成的关键。此外,产业集群是一个复杂的有机整体。产业集群内部不仅包括企业,而且还包括相关的商会、协会、银行、中介机构等,这是产业集群的实体构成。因此,是一个由众多类型的“要素企业”构成的复杂有机整体。

而建立产业集群基础上的集群式 R&D,具有使要素企业技术创新能力放大的功能。集群对创新的影响主要集中在三个方面:

第一,集群能够为企业提供一种良好的创新氛围。集群是培育企业学习与创新能力的温床。一家企业的知识创新很容易外溢到区内的其他企业,因为这些企业通过实地参观访问和经常性的面对面交流,能够较快地学习到新的知识和技术。在产业集群中,由于地理接近,企业间密切合作,可以面对面打交道,这样将有利于各种新思想、新观念、新技术和新知识的传播,由此形成知识的溢出效应,获取“学习经济”,增强企业的研究和创新能力。

第二,集群有利于促进知识和技术的转移扩散。产业集群与知识和技术扩散之间存在着相互促进的自增强关系。集群内由于空间接近性和共同的产业文化背景,不仅可以加强显性知识的传播与扩散,而且更重要的是可以加强隐性知识的传播与扩散,并通过隐性知识的快速流动进一步促进显性知识的流动与扩散。一旦某项核心技术获得创新性突破,在集群区内各专业细分的企业很快会协同创新,相互支持,共同参与这种网络化的创新模式。

第三,集群可以降低企业创新的成本。由于地理位置接近,相互之间进行频繁的交流就成为可能,为企业进行创新提供了较多的学习机会。尤其是隐性知

识的交流,更能激发新思维、新方法的产生。由于存在着“学习效应”,使集群内专业化小企业学习新技术变得容易和低成本。同时,建立在相互信任基础上的竞争合作机制,也有助于加强企业间进行技术创新的合作,从而降低新产品开发和技术创新的成本。

总之,集群式 R&D 能有效降低创新活动中技术和市场的不确定性,克服单个企业在从事复杂技术创新时的能力局限。集群式 R&D 从本质上说是一种合作创新。借助集群这特殊的组织结构,企业之间可以建立长期、稳定的创新合作关系,从而在整体上提高企业的创新能力。根据这个特点,我们可以建立集群型技术创新模型如下:

假设 ①要素企业的知识结构在集群化前后不发生变化,即集群化仅仅意味着企业关系和企业制度的变动。②集群化企业的目标函数是一致的。③集群内部契约推动力、外部市场契约推动力及其他变量是连续变量,且上述变量可以进行单位化比较。依照上述假定,可给出产业集群技术创新效应模型:

$$T = \max \{ [\min (\alpha M, \beta C) + \gamma S] \}$$

其中 $\alpha, \beta, \gamma > 0$, 它们分别为 M、C、S 的系数;

$$\text{s. t. } S = S_0$$

T——集群的技术创新效应;

M——外部市场契约推动力;

C——集群内部契约推动力;

S——技术创新的其他要素(知识结构)。

因为 $S = S_0$ 为一常数,所以前式可简化为:

$$T = \max [\min (\alpha M, \beta C)]$$

上式为一个类里昂惕夫函数。根据里昂惕夫函数的性质,M 与 C 之间是不可替代的,即

若 $\alpha M > \beta C$, 则 $T = \max (\beta C) < \alpha M$;

若 $\alpha M \leq \beta C$, 则 $T = \max (\alpha M) \leq \beta C$

此函数模型不仅说明集群的技术创新效应有两种机制组成:要素企业的外部市场契约所形成创新动力和来自于集群组织内部契约的动力机制,两种机制不能互相替代。而且,模型还显示上述两种动力效应是一种非均衡的动态演进过程。在这种演进过程中,M 与 C 形成交替上升的格局。如 $\min (\alpha M, \beta C)$ 所表示的那样,在整个技术创新过程中,M 与 C 均存在一个相对稳定的时期,而成为技术创新动力结构中的滞后因素(慢变量),另一因素则成为快变量。当快变量

增长达到一定程度的时候,便会突破滞后因素的制约,并促使其发生变动和调整。这样,整个系统进入新的均衡。如此循环往复。由此我们得到结论是:产业集群技术创新不是对市场机制的替代,而是对市场机制的兼容。通过这种兼容方式,使得外部市场机制与集群内部的组织机制在动态中不断突破均衡并建立新的均衡,即形成 $\max [\min (\alpha M, \beta C)]$ 的技术创新动力调整模式。这种调整模式可用图 2-1 来表示。

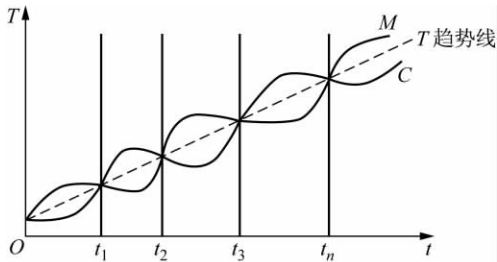


图 2-1 集群式技术创新动力机制调整模型

图 2-1 显示,在 t_1 时期, C 值进入稳定期, M 则持续上升。这意味着外部市场机制成为推动集群技术创新的主动力。而在 t_2 期,集群组织内部机制 C 进入活跃期,而 M 则进入相对稳定时期, M 成为推动企业技术创新的关键因素。如此周而复始,形成两种机制的动态均衡。由此,我们得到集群技术创新的趋势线 T 。

对于上述集群技术创新模型,分析其组织结构特征,我们得出如下结论:产业集群本质上是一种“契约转化”关系。即当市场动力机制不足时,集群内部契约关系成为推动技术创新的主导机制。在集群组织机制的推动下,市场关系将发生相应的调整,以适应集群契约的实施。与科斯的企业——市场“替代”理论不同,集群是市场契约的一种转换形式,即企业转换为“要素企业”。如前所述,要素企业包括终端企业和供货企业,前者的功能是联系市场进行产品创新,后者的功能为产品生产、工艺创新及供货。两类企业处于产业链的不同环节,功能互补是产业集群高效有序运转的重要保障。

首先,产业集群的运行过程本质上是对“要素企业”整合的过程。企业是生产要素的配置主体,产业集群则是以生产要素配置者为“要素”,实现经济资源的“再配置”。从这个意义上说,以“企业”为要素的产业集群,本质上是一种以市场为纽带的,超越于单个企业组织之上的“集群组织”。与传统的“企业组织”一样,集群组织也成为替代市场的一种有效形式。这种替代的结果不仅是专业

化产业区的形成,同时,也是市场——生产双层运作体系的架构过程。其次,“集群组织”效能形成与释放的基础是“要素企业”功能的合理定位,并形成“要素企业”的功能互补。产业集群的“企业配置”并不仅仅局限于独立厂商的空间组合,而是对区域内要素企业功能的重新整合。最后,与企业内的生产要素不同,集群组织内的“要素企业”是以市场链为组织机制的。产业集群作为一种新的“要素”配置方式,其基本功能是在一定地理空间范围内,将“产业链”转换成一种专业化的“市场链”,两类要素企业之间以及同类要素企业之间是以交易关系为纽带而形成的专业化产业链。

因此,集群式 R&D 不仅具有克服市场失灵的优势,形成厂商在技术创新活动中的合作关系,形成技术创新能量的集聚和整合 而且,通过集群的整合效应,集群式 R&D 具有变单个企业小规模研发投入组合成大规模投入,并有利于提升企业技术创新的程度。因此,集群式 R&D 有利于为中国贸易战略提供新的微观基础。

产品与区域的结构优化 :贸易引擎能量的放大

改革开放尤其是 20 世纪 90 年代以来,中国对外贸易一直保持着高速增长。根据中国海关统计资料显示,中国于 1978 ~ 2004 年对外贸易增长了 55.9 倍。2004 年随着世界经济形势好转,国际贸易增长良好,中国的对外贸易也进一步高速发展,外贸进出口总额达到 11 548 亿美元,比上年同期增长 35.7%,超过日本,成为仅次于美国、德国的全世界第三大贸易国。同时,中国 2004 年进出口贸易均有较高的增长,进出口总额都超过 5 000 亿美元(出口额 5 933.6 亿美元,同比增长 37.3% 进口额 5 613.8 亿美元,同比增长 35.7%。实现顺差 319.8 亿美元)。持续的贸易顺差形成了庞大的外汇储备。但是,为了深入研究分析中国对外贸易的特点和作用,需要进一步分析贸易收支结构。

按照巴拉萨的动态比较优势理论,经济的迅速发展将会引起一国要素禀赋发生变化,从而使该国出口商品构成和比较优势发生变化。在一国经济发展的初期,要素禀赋集中于劳动密集型和自然资源密集型产品。但随着一国的资本积累增加和技术改进,资本和技术密集型产品在出口产品中的比例会相应增加,并引起出口商品的结构调整。出口产品结构的变动标志着比较优势的转型。这



里运用巴拉萨提出的“显性比较优势指数”(Revealed Comparative Advantage, RCA) 来验证中国商品出口的比较优势的变动过程。所谓显性比较优势指数(RCA),是指一国某种产品在出口中的份额与该产品在国际出口中的份额之比,用公式表示为:

$$RCA_{ij} = (X_{ij} / X_i) \div (X_{wj} / X_w)$$

如果 RCA 的值大于 1,则表示该国该类产品具有显性比较优势;反之,则表示该国该类产品不具有显性比较优势。本书将采用《国际贸易标准分类》(SITC) 对国际贸易产品划分的标准来分析中国出口产品的比较优势。通常情况下,第 0~4 类的初级产品被定义为资源密集型产品,第 6、8 类工业制成品为劳动密集型产品,第 5、7 类工业制成品定义为资本、技术密集型产品。计算结果如表 2-2 所列。

表 2-2 中国主要出口商品的显性比较优势指数 (RCA)

年份	SITC0	SITC1	SITC2	SITC3	SITC4	SITC5	SITC6	SITC7	SITC8
1990	1.72	0.49	1.42	0.89	0.53	0.82	1.27	0.11	1.89
1991	1.47	0.51	1.55	1.00	0.82	0.71	1.29	0.11	2.06
1992	1.94	0.46	2.01	1.79	0.79	0.69	1.24	0.10	1.48
1993	1.88	0.54	2.10	1.36	0.63	0.77	1.67	0.16	1.67
1994	1.46	0.48	1.23	0.83	0.64	0.70	1.26	0.49	2.26
1995	1.22	0.81	0.87	0.60	0.57	0.55	1.15	0.44	3.03
1996	0.94	0.83	0.72	0.54	0.60	0.64	1.35	0.54	2.82
1997	0.97	0.78	0.72	0.47	0.55	0.64	1.25	0.59	2.92
1998	0.93	0.53	0.64	0.51	0.77	0.62	1.28	0.61	2.96
1999	0.88	0.48	0.56	0.45	0.33	0.59	1.19	0.66	2.91
2000	0.86	0.37	0.63	0.32	0.16	0.64	1.19	0.71	2.81
2001	0.91	0.33	0.58	0.29	0.16	0.53	1.25	0.80	2.76

资料来源:《中国统计年鉴 2003》。

从以上的分析数据可以看出,20 世纪 90 年代以来,资源密集型产品的 RCA 的值不断在下降,在 1995 年下降到 1 以下,即成为比较劣势产品。资本、技术密集型产品的 RCA 的值尽管一直在增加,但总是小于 1,同样属于比较劣势产品。而劳动密集型产品的 RCA 的值均大于 1。因此,总体上,目前中国出口优势主

要是集中在劳动密集型产品上。

不过,80年代中期以来,中国工业制成品的出口增长速度明显快于初级产品的出口,其在出口总额中的比重迅速上升,改变了中国出口贸易增长依靠初级产品的局面。2003年,工业品在出口中的比重已达到了91.3%。除此之外,1995年中国初级产品贸易收支首次出现逆差(29.32亿美元),2003年贸易逆差已扩大到379.7亿美元,而与此同时,中国1995年以来工业制成品的贸易收支出现持续顺差的现象,1995年贸易顺差为196.28亿美元,2003年的顺差达到了635.1亿美元(见表2-3)。由此可见,中国工业制成品贸易已成为中国贸易收支顺差的最主要的组成部分。

表2-3 中国1990~2003年初级产品和工业制成品出口结构

年份	初级产品总额 /亿美元	初级产品占 出口比重/%	工业制成品 总额/亿美元	制成品年 增长率/%	制成品占出口 比重/%
1990	158.9	25.6	461.8		74.4
1991	161.5	22.5	556.9	20.6	77.5
1992	170.0	20.0	679.4	22.0	80.0
1993	166.7	18.2	750.9	10.5	81.8
1994	197.1	16.3	1013.3	35.0	83.7
1995	214.9	14.4	1272.8	25.6	85.6
1996	219.3	14.5	1291.8	1.49	85.5
1997	239.3	13.1	1587.7	22.9	86.9
1998	106.0	11.2	1631.6	2.77	88.8
1999	199.3	10.2	1750.0	7.26	89.8
2000	254.6	10.2	2237.5	27.9	89.8
2001	263.5	9.9	2398.0	7.17	90.1
2002	284.8	8.7	2970.8	23.9	91.3
2003	348.1	7.9	4035.6	35.8	91.2

资料来源 依据《中国统计年鉴2003》计算。

值得注意的是,发展中国家在对外贸易发展过程中,往往出口产品的技术含量均较低,出口利益大多依靠数量扩张,因而往往会导致贸易条件恶化。根据世界银行统计,以1995年的净贸易条件指数为100作为基础来看,2003年,发达



国家国的平均指数为 99.1,发展中国家 9 国(泰、匈、土、巴、智、印度、韩、波、新)平均指数为 88.3,中国的指数仅为 88.1。也就是说,尽管中国工业制成品的出口已占到整个贸易出口的 90% 以上,但是中国所出口的工业制成品绝大部分是低技术含量、低附加值的劳动密集型的产品。

应当指出的是,仅就初级产品和工业制成品的出口比例,是难以对中国的贸易竞争力作出准确判断的。因为工业制成品本身包含着巨大的结构性差异。为此,需要进一步分析工业制成品的内部的出口结构(见图 2-2)。

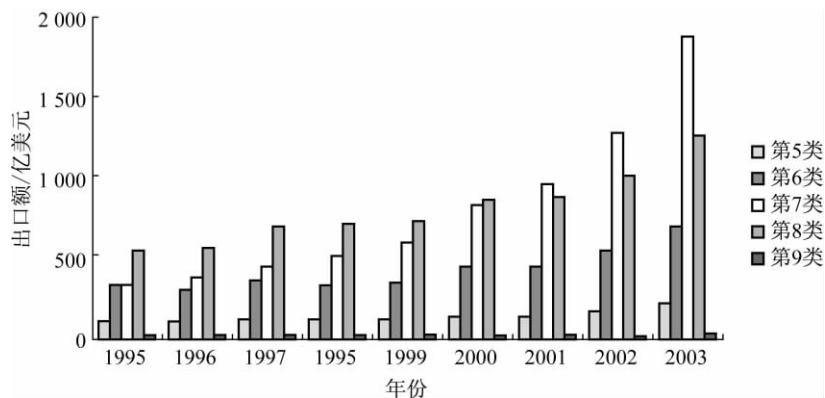


图 2-2 中国出口商品结构变动

图 2-2 显示,自 1995 年机电产品的出口首次超过纺织品而成为全国最大的出口产品以来,在出口的工业制成品中,机电产品进出口高速增长,2003 年机电产品进出口增速创 18 年来最高,增长 44.7%,高于全国外贸进出口增长率 7.6 个百分点,占全国外贸进出口的 53.2%。其中,机电产品出口额高达 2 274.6 亿美元,增长 44.8%,占全国外贸出口比重达到 51.9%,处于绝对主导地位。那么,这么高的机电出口对中国经济增长究竟起了多大的拉动作用?下面我们通过回归分析来验证机电产品出口在中国经济增长中的作用。

基于 1999 ~ 2003 年的 GDP 和机电产品出口额的数据,通过 ADF 单位根验证,LNGDP 和 LNX 之间同为一阶单整系列,利用 EVIEW 软件进行回归分析得到:

$$\text{LNGDP} = 6.578486 + 0.405721\text{LNX} \quad R^2 = 0.969401$$

$$(52.05274) \quad (18.66774)$$

回归分析显示,近年来,中国 GDP 增长与机电产品出口增加具有高度正相关关系。这意味着通过增加机电等工业制成品的出口比重,调整贸易的产品结

构,已经成为国内经济高速增长的重要动力机制。为了解构这种动力结构,我们利用在开放条件下凯恩斯模型来测计算机电产品出口对经济增长的“拉动效应”(拉动率)。而某种产品出口的拉动效应,是由该商品出口的经济增长贡献率与 GDP 增长率的乘积来体现的。其中,

$$\text{机电产品对经济增长的贡献率} = \frac{\text{本年机电产品出口} - \text{上年机电产品的出口}}{\text{本年 GDP} - \text{上年 GDP}}$$

$$\text{机电产品对经济增长的拉动率} = \text{机电产品出口对经济增长的贡献率} \times \text{GDP 增长率}$$

表 2-4 中国机电产品对经济增长的贡献率和拉动率 单位 %

年份	1990	1992	1994	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
贡献率	0.9	7.9	- 11.2	3.4	10.3	10.7	28.3	26.8	12.9	35.6
拉动率	0.24	1.56	- 2.79	0.86	1.61	0.97	1.53	1.89	1.09	3.31

资料来源 根据《中国统计年鉴 2003》计算。

表 2-4 显示,20 世纪 90 年代以来,除少数年份外,机电产品出口对中国经济增长的推动效应是持续放大的。但是,应当注意的是,机电类产品生产属于资本或技术密集型产品。然而,从中国的贸易方式来看,难以得出中国贸易结构已经转向资本、技术主导型出口结构。我们知道,20 世纪 90 年代以来,中国加工贸易得到了较快发展,尤其是 1995 年加工贸易出口额首次超过了一般贸易,占当年出口总额的 52.5%,到了 2003 年比重增加到 55.17%。同样,实际上中国出口的机电产品中 75% 以上是通过加工贸易实现的。其中,中国的加工贸易大多是劳动密集型加工,尚处于典型的简单加工或组装型发展阶段。中国机电产品出口主要是劳动密集型产品,技术密集型产品偏少,非技能劳动密集型的产品始终是中国出口的主要产品。这种贸易类型具有产业链短,增值率很低的基本技术经济特征。中国主要机电产品达到目前世界先进水平不到 5%,高附加值的成套设备和高新技术产品的出口额只占到中国总出口的 10% 左右,而发达国家的占总出口达到 30% 以上。中国高新技术产品出口从 21 世纪初开始连续 4 年保持高速增长,2003 年中国高新技术产品进出口额达到 2296.2 亿美元,比 2002 年增长 52.9%,占全国外贸进出口总额的 27%,其中,出口额 1103.2 亿美元,比上年增长 62.6%。但是,同发达国家产品出口优势相比,中国出口商品结构层次较低,结构竞争力较弱,仍然没有在最具有活力的技术密集型领域建立起国际竞争优势。

随着世界经济一体化程度的提高,国际竞争突出的表现为高科技水平的竞争,由此带来世界产业结构的调整和升级,表现为各国出口商品结构的技术、知识密集化。对于具体产业和产品的国际竞争力测定,可以通过贸易竞争指数(TC)的计算进行测量。贸易竞争指数(TC),是对国际竞争力分析常用的测量指标。可用公式表述为:

$$\text{竞争力指数} = [E(i) - I(i)] / [E(i) + I(i)]$$

其中, $E(i)$ 是产品*i*的出口总额, $I(i)$ 是产品*i*的进口总额。

贸易竞争指数表明一个国家的*i*类产品是净进口国,还是净出口国,以及净进口或净出口的相对规模。贸易竞争指数为正,表示该国*i*类产品的生产效率高于国际水平,对于世界来说,该国是*i*类产品的净供应国,具有较强的出口竞争力,其产业的国际竞争力也较强;贸易竞争指数为负,表示该国*i*类产品的生产效率低于国际水平,出口竞争力较弱,其产业的国际竞争力也较弱。如果贸易竞争指数为0,则说明该国*i*类产品的生产效率与国际水平相当,其进出口属于品种交换。我们采用国际贸易标准分类(SITC),有人曾对中国1980~2003年间9大类贸易商品的TC指数进行了测算,并得到如下结论:

首先,中国在第2、3类商品的国际竞争力比较低,这与此类贸易商品的比较优势是以自然资源禀赋为基础有重要关系。中国是人均自然资源贫乏的国家,人均耕地面积、森林覆盖率、林木蓄积量、人均草原面积相对较低,不仅低于丰度较高国家,也低于世界平均水平,如从人均林木蓄积量指标来看,中国仅为7.9m³/人,远远低于加拿大799.9m³/人的指标和世界平均水平55.6m³/人的指标。对于此类资源贫乏产品所在行业,应在政策诱导型培育模式下,加速非自然资源型产品的贸易。

其次,第5、6、7类商品上的国际竞争力仍较弱,其竞争力弱的主要原因是由技术落后引起的。如果这些行业到具有比较优势的国家投资,以获得技术后生产比较优势产品,进行技术获取型投资,则国家对这类跨国公司应采用政策诱导型培育模式。

最后,第0、1、8类商品有相对较强的国际竞争力。究其原因在于,这些贸易品主要属于劳动密集型产业和小制造品产业,中国拥有劳动力优势和小规模制造优势。同时,第5、6、7类部分行业,中国拥有较强的国际竞争优势。因此,按照产业发展水平和国际竞争力分布的差异,合理调整贸易结构,是提高贸易引擎作用的基本要求。

出口市场的多元化是提高贸易收益的重要保障。市场多元化战略是中国外

贸发展的一项长期、基本的战略,对中国外贸发展具有重要的意义。中国产品出口的市场结构所面临的主要问题市场过于集中,并且严重依赖发达国家市场。出口市场主要集中在亚洲、北美洲、欧洲三个地区,而拉丁美洲、非洲、大洋洲三个地区占的比例较小。在亚洲、北美洲、欧洲三个地区中,比例也不平衡。实施出口市场多元化战略对于持续发挥贸易引擎的作用具有重要意义。第一,市场多元化战略有利于抵制地区贸易集团对中国外贸的负面影响。欧盟、北美自由贸易区等地区贸易集团的产生和发展,产生了贸易转移效应,使集团成员国与非成员国的贸易被集团内部的贸易所替代。中国目前游离于各主要地区贸易集团之外,对外贸易的发展受到很大的影响。所以,只有推行市场多元化战略,才能抵制其他国家结成地区贸易集团对中国外贸的负面影响。第二,市场多元化战略有利于减少中国对一些市场的过分依赖,使中国外贸由被动变主动。由于长期的原因,中国的出口市场过于集中。随着中国贸易额的迅速增大,中国的出口商品在主要市场上屡屡遭受反倾销起诉。因此,通过实施市场多元化战略,减少对局部市场的依赖,才能掌握外贸的主动权。贸易摩擦问题将更为突出。目前,中国已进入贸易摩擦多发期,贸易摩擦数量居高不下,摩擦的形式日趋多样化。例如,近年来,随着贸易保护主义的抬头,针对中国出口商品的限制措施将继续增加。面对这种趋势,通过市场多元化战略,不断开辟新的国际市场就显得更为迫切。第三,市场多元化战略也符合中国出口商品结构多层次的特点。现阶段,中国生产和经济发展水平介于先进发达国家和一般的发展中国家之间,中国的出口商品结构与发达国家和发展中国家都能形成互补,可以根据不同的出口市场出口不同的要素密集型产品,这一特点将维持很长时间。因此,市场多元化战略是中国目前外贸发展水平的要求。

投资机制的导入与贸易摩擦的规避

按照前面的分析,创新机制的完善、出口产品及出口区位的多元化,是中国现阶段贸易扩张战略的基本要求。但是,随着中国贸易顺差的持续增大,一方面,贸易结构升级已经成为中国贸易发展的主要课题;另一方面,持续的贸易顺差,也成为贸易摩擦的导火线。目前,中国已进入贸易摩擦多发期,贸易摩擦数量居高不下,摩擦的形式日趋多样化。2004 年前三季度,共有 13 个国家和地区

对中国发起反倾销、反补贴、保障措施及特保调查 46 起,涉案金额超过 11 亿美元。中国加入世贸组织后首次遭遇反补贴调查,而且保障措施涉案金额成倍增长。美国关于进口产品侵权的 337 起调查有 7 起涉及中国出口产品,涉案产品品种和金额有进一步增加的趋势。针对中国出口产品的技术性贸易壁垒花样翻新,劳工标准问题已成为导致摩擦的原因之一。从目前的趋势看,今后相当长的时期内,发达国家具有针对性的贸易保护主义倾向不仅难以缓和,而且将呈现以下特征:

第一,贸易摩擦涉及的领域和范围的扩大趋势。中国与主要贸易伙伴国发生的贸易摩擦涉及到 4000 多种产品。这些产品从最初的农产品、化工原料、鞋类、纺织品等初级产品或劳动密集型的工业制成品向钢铁、彩电、电信等资本密集型和技术密集型的工业制成品转移。伴随着中国产业结构和出口产品结构的升级,不断有新的行业和产品成为贸易摩擦的对象。此外,服务贸易的加速发展,以及服务贸易领域国家间发展的严重不平衡性,必将导致服务贸易成为贸易摩擦的重点领域也会卷入其中。简而言之,中国面临的贸易摩擦涉及到第一、第二和第三产业的众多产品,对国民经济的诸多方面产生了严重影响。

第二,反倾销、特殊保障措施是中国面临的贸易摩擦的主要形式。众所周知,中国是全世界被反倾销诉讼最多、受损害最大的国家。1992~2001 年,反倾销共涉及中国出口额 53 亿美元。2002 年中国出口占全球出口总额的 5.2%,但针对中国的反倾销案例数却占全球反倾销案例总数的 16.5%。如果考虑到反倾销对随后年份的影响及企业为此放弃的潜在出口机会,有估计认为,反倾销造成的损失约合中国一般贸易出口总额的 5%~10%。

第三,技术性贸易壁垒对中国出口产品的影响越来越大。随着经济发展水平的提高,人们对健康、安全和环境等涉及生活质量的诸多方面的要求也越来越高。科学技术的不断发展,使得企业和消费者对新的标准和技术法规的需求与日俱增。而当建立在这种新标准和技术法规基础上的各种合格评定程序、认可制度、检验制度成为限制外国产品进口的障碍时,便转变为技术性贸易壁垒。中国是世界上最大的发展中国家,出口产品总体质量、档次较低,而中国产品的出口市场又主要集中在发达国家和部分新兴工业化国家和地区,约占中国外贸出口总额的 90% 左右。这些国家和地区,特别是其中的发达国家对输入产品要求非常严格和苛刻,使得中国出口产品不可避免地面临越来越多的技术性贸易壁垒。2002 年中国 71% 的出口企业、39% 的出口产品受到国外技术性贸易壁垒的限制,造成 170 亿美元的损失,与 2000 年相比,出口产品受限比例提高了 56%,

损失金额增加了 54%。随着各国特别是发达国家对技术性贸易壁垒的重视程度不断加深,中国出口将受到的影响也会日益加强。

第四,贸易差额、人民币汇率、知识产权保护以及劳工标准等成为引发贸易摩擦的导火索。中国对外贸易发展迅速,并长时间保持着巨额的贸易顺差,而贸易差额主要集中在美国、欧盟和日本等地区,这就导致我们的贸易伙伴由于不满自身对中国的巨额贸易逆差,频频以此为导火索对华发起贸易摩擦。自 1997 年的亚洲金融危机起,人民币汇率一直是世界各国关注的焦点。不少国家以人民币贬值、对外输出通货紧缩、不正当的贸易竞争优势等借口,将人民币汇率与对华贸易政策直接挂钩,成为引发贸易摩擦的另一导火索。知识产权问题一直是贸易摩擦的另一主要导火索。由于中国的科技水平发展落后,人们对发明、创造、商标等的保护观念淡薄,再加上发达国家的苛刻要求,使得知识产权成为影响中国正常贸易,尤其是含专利技术产品进出口的一个主要因素。此外,近几年,美欧等国家推行的劳工标准已对中国出口产品构成贸易壁垒,成为引发贸易摩擦的一种新型导火索。

应当看到,近年来,中国贸易摩擦频繁发生的根源是多方面的。不仅与国际贸易保护主义抬头有着直接关系,同时与中国贸易扩张战略本身也有着不可分割的联系。如果撇开外部因素不说,从内部来看,难以单纯从贸易本身来缓和与消解现有的贸易摩擦。这里需要强调的是:

一方面,贸易摩擦的加剧是贸易主导型经济增长模式难以回避的困扰。对外贸易依存度过大,出口增长与对外直接投资发展的严重失衡,是造成中国频受贸易摩擦的困扰的内部根源。中国经过 20 多年的改革开放,对外贸易有了长足的发展,对外贸易在中国国民经济发展过程中发挥了不可替代的重要作用。中国的外贸依存度已由 1978 年的 9.8% (其中,出口和进口依存度分别为 4.6% 和 5.2%) 上升到 2002 年的 50.2% (其中,出口和进口依存度分别为 26.3% 和 23.9%)。另外,中国已经成为全世界吸引外商直接投资最多的国家。相比之下,中国对外直接投资的发展却是相当逊色。自 1979 年中国企业开始对外直接投资以来,截至 2002 年底,中国设立境外中资企业总数 6 960 家,累计对外直接投资净额(非金融类)仅为 299.2 亿美元。反映出中国外贸和对外直接投资发展的严重不平衡。中国吸引的外商直接投资对投资母国而言,具有较强的出口替代效应,减少了投资国对中国的出口。无论是市场导向型的 FDI 还是出口导向型的 FDI,它们起到了减少中国从资金来源国的进口数量。美国近年来对华直接投资额均在 40 亿美元甚至 50 亿美元以上。美国对中国的直接投资替代了

前者对后者的出口 中国吸引的美国直接投资又促进了前者对后者的出口。两相对比的一个直接结果,是国内经济增长对外贸易依存度居高不下,并始终保持着较大的贸易顺差额,并引发贸易摩擦。

另一方面,出口商品结构的特征和出口市场地理分布过于集中,加大了中国对外发生贸易摩擦的风险。中国的出口产品结构在经历了 20 多年的发展后,发生了重大改变,得到了明显的升级优化,工业制成品的出口比例逐年提高。除了飞机等少数品种外,中国几乎出口所有的制成品。因此,中国的出口产品不仅与发展中国家出口产品及其国内产业直接竞争,而且与中等发达国家甚至发达国家也发生越来越多的竞争。然而,不论是传统的纺织品、服装、玩具等产品,还是机电、计算机等新兴产品,中国都集中于劳动密集环节。因此,中国出口产品一个最大的特点就是具有较强的价格竞争力。这些附加值不高、产品差异化水平不大而价格竞争力又较强的产品出口,并且是大批量出口,极易引起进口国的警惕,导致中国出口产品遭遇进口国壁垒的限制。而从中国出口市场的地理分布来看,中国的出口产品主要集中在亚洲、北美和欧盟地区。因此,美国、欧盟和日本也是贸易摩擦最频繁的三个主要地区。出口贸易的迅速增长,出口商品结构的特征,以及出口市场分布过分集中,使得中国出口贸易风险集中在某几种相似产品和某一出口市场,极易引起进口国的关注。由于担心中国产品挤占其市场份额,许多贸易伙伴国纷纷以各种理由为借口,采用各种贸易保护措施,从而引发了贸易摩擦。

总之,中国已进入贸易摩擦多发期。而利用国际直接投资方式规避贸易壁垒,是大多数国家共同的经验。实际上,由于投资具有规避贸易壁垒的作用,因而,从世界经济发展史来看,贸易壁垒严重的时期往往也是投资扩张时期。同样,面对频繁爆发的贸易摩擦和西方国家形式多样的贸易壁垒,开展对外直接投资不失为一种策略性选择。通过引入投资机制减少贸易摩擦,优化中国的对外经济环境,是对外投资的一个有效功能。具体来说:

首先,通过开展对外投资和跨国经营,规避贸易壁垒,拓展国际市场,确保出口的长期持续增长通过开展境外加工贸易,可以在当地设厂,就地生产就地销售。而且,这种投资还将有利于带动中国设备、原材料和技术出口。

其次,根据中国资源状况和国民经济发展需要,加强资源开发项目的对外投资。中国经济持续快速的发展使国内资源的供需矛盾更加突出,利用国外资源成为中国经济发展的战略性需要,既要重视对具有重要战略意义的能源项目的投资(如石油、天然气),也要重视对一般性资源的开发投资(如黑色和有色金

属矿产资源、森林资源等)。资源开发项目的对外投资,不仅有利于缓解国内资源短缺的矛盾,同时也有利于通过资源产品的进口调整中国的进出口结构。

再次,组建一批生产经营一体化程度较高跨国企业集团,并在这类企业集团中实施贸易与投资的双推动战略,促使企业按照世界经济环境和国际市场变动的特征,在贸易与投资之间进行灵活选择,将有利于减少贸易纠纷。目前,家电、纺织、石油化工、汽车、民航、有色冶金、钢铁、外经外贸和电信等行业,在组建跨国企业集团方面已积累了一定的经验。

最后,通过开展对外直接投资,掌握国际市场运行规律和把握世界产业结构变动方向,特别是按照全球产业技术升级趋势调整产业结构,是优化中国产品出口结构和地理结构的有效手段之一。20世纪90年代以来,国际市场劳动密集型产品的需求已趋于饱和,出口竞争越来越激烈。其结构不仅是导致贸易摩擦的加剧,而且也使得进口国消费者对此类商品的质量预期越来越高,有些产品的质量预期已非一般非熟练劳动力所能达到。这就不难解释传统的劳动密集型产业的技术改造和技术升级已成为发展中国家出口竞争的一个重要方面。而通过对外直接投资,及时强占技术改造和技术创新的制高点,将成为决定发展中国家传统产业出口竞争优势的重要来源之一。

中国作为一个发展中国家,对外直接投资尚处于起步阶段,贸易扩张仍然是现阶段经济增长的主导因素,贸易的增长贡献率显著大于投资的贡献率,即中国尚未越过 $\delta > \varepsilon$ 的阶段。因此,投资机制形成与完善将主要服从于贸易的扩张,并与贸易扩张战略相协调。与贸易战略相协调,服务于贸易扩张的基本要求,是双引擎过渡期中国贸易机制与投资机制整合的主要特点。

贸易与投资机制融合的重要形式:境外加工贸易

所谓境外加工贸易,是指国内企业以现有的技术、设备投资为主,提供原材料、零配件或产品设计技术,在国外设厂、加工装配成品,就地销售的国际经贸合作方式。境外加工贸易不仅有利于带动国内原料、设备及相关技术等生产要素的跨国流动,并在东道国享受完全的国民待遇,而且对于国际市场的开拓和企业国际形象的确立,具有不可替代的作用。但是,目前人们对于中国的境外加工贸

易仍然存在着不同的看法。为了说明这一问题,我们借助“对外投资动力模型”,在保证统计口径基本相同的基础上,与发达国家开展境外加工贸易对外投资动力系数进行横向比较,从而通过定量的横向比较说明中国开展加工贸易的可行性和必然性。对外投资动力模型:

$$FDI = D / [R + (1 - \alpha)r] + (g + \Pi)$$

式中 FDI 为对外直接投资动力系数; D 为投资密度变动指数(报告期与上期值之比), R 为直接投资的利润变动指数; r 为银行存款基准利率变动指数; g 为经济增长率, Π 是一个以人均 GNP 为自变量的分段函数。其中, FDI 动力可分解为两部分:动力 = 压力 + 能力。“压力”由式中的分式部分表达,反映的是在其他条件不变时,将新增投资用于直接投资(收益率变动为 R) 和用于间接投资(收益率变动为 r) 所获收益的变化。其值越大,表明资金在国内的投资回报率越低,如果国内资金容纳能力没有增加,在利润最大化规律作用下,资金面临外流的压力越大, FDI 动力也越大。“能力”则是上式中后两项之和来体现,反映经济发展速度和发达程度。其理论基础来自于邓宁的投资阶段论。1982 年,邓宁通过实证分析显示:一国的国际资本流量(主要指国际直接投资)与其经济发展水平(用人均 GNP 表示)正相关,即经济的存量和增量是开展对外直接投资的经济基础和物质保证。但考虑到资料因素,对上述模型作如下调整:(1) 在总投资额中,由于固定资产投资是短期内反映宏观经济变动和在中长期影响经济增长的最重要变量,因此,用人均全社会固定资产投资额变动指数代替总投资额的密度变动指数 D 。(2) 压力部分:由于统计口径方面的原因, R 可用全体独立核算工业企业工业资金利税率来替代, r 的取央行基准年利率。表示新增收入的直接投资与间接投资比例 α 等于考查年份的全社会固定资产投资总额(该年度全社会固定资产投资总额 + 该年度全国股票 A 股市价总值的增量)。而对于所考查的发达国家参考了王东京 1993 年的研究成果,直接取 $\alpha = 0.5$ 。(3) 能力部分: g 以人均 GNP 增长率代入。从 90 年代中期到 2003 年,中国的人均 GNP 基本处于 300 ~ 3 000 美元之间,处于一个分段,即 Π 值无明显变化。由于人均 GNP 的增长对于一国对外直接投资的影响具有黏性效应,即影响投资动力的某些经济变量或条件的改变并不能立即等强度的改变对外直接投资规模,其传导需要一定的时间,所以将发达国家的 70 年代的人均 GNP 看成均处于 300 ~ 3 000 美元的分段中,即在进行横向比较时可省去 Π 项。经对中国 1995 年以来的相关数据进行处理,得到各年度动力系数 α ,并与 70 年代的日本、英国相对照,见表 2-5 和表 2-6。

表 2-5 中国 1996 ~ 2003 年的对外直接投资动力系数 α

年份	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
中国	1.43	1.2	1.18	1.14	1.21	1.24	1.19	1.26

资料来源 根据《中国统计年鉴》相关年份资料计算整理。

表 2-6 日本、英国 20 世纪 70 年代的对外直接投资动力系数 α

年份 国别	1971	1973	1975
日本	1.13	1.42	1.22
英国	1.2	1.38	1.23

资料来源 根据王东京 (1993) 提供的相关数据计算得出。

按照模型的涵义,如果动力系数 α 等于 1,表明投资变化率与国内投资回报率相等,境内外投资处于均衡状态; α 大于 1,则意味着对外直接投资动力充足。表 2-5 显示,从 1996 年以来,中国的对外投资动力系数均大于 1,说明境内外投资收益对比的变化是诱致国内企业开展境外投资的主要动因。另外,从发达国家开展国际化经营的经验看,英国、日本企业均于 20 世纪 70 年代走上了以境外加工贸易为主要方式的海外直接投资之路。表 2-6 显示日本、英国当时的对外直接投资动力系数。经过比较,不难发现中国近年的对外直接投资动力系数与上述发达国家开展国际化经营初期进行境外加工贸易时的对外直接投资动力系数基本处于同一水平。这就说明中国目前的宏观经济发展阶段以及经济基础环境已使中国具备了开展境外加工贸易的经济基础和能力。

此外,许多国内学者还从中国目前面临的政策环境,产业结构调整以及区域经济一体化趋势等方面进行分析,认为中国现阶段开展境外加工贸易将会给中国带来巨大的收益,如缓解外经贸企业压力,拉动经济增长,冲破区域贸易集团所造成的贸易壁垒,促进国内产业结构生机和企业资源配置优化等。

总之,中国已具备开展较大规模境外加工贸易的现实可行性和经济必要性,境外加工贸易不仅是与中国现阶段经济发展水平相适应的“走出去”的方式之一,也是调整国内产业结构,培育新的出口增长点的一项重要措施。从而实现贸易与投资机制融合的重要形式之一。从中国的实践经验来看,境外加工企业大体可分为四种类型:

1. 资源导向型

主要利用东道国某种自然资源,通过在东道国的自然资源开发和加工,建立

出口基地。例如,中国化工进出口总公司利用美国佛罗里达州磷矿资源丰富的特点,抓住国际市场上磷肥类产品畅销的时机,于 1989 年自筹 1 000 万美元,银行贷款 1 亿美元左右,收购佛州坦帕市的一家磷肥厂,成立了美国农业化学集团公司,生产磷肥产品,主销拉美、东南亚和印巴等国市场。

2. 技术出口导向型

通常是以国内的技术优势在境外设立生产机构,就地生产就地销售。天津达运国际贸易公司与中国国际企业合作公司合作,利用中国科学院金属研究所的科研成果和派出的工程师,使用中国生产的离子镀膜设备,于 1995 年 5 月投资 50 万美元,在休斯敦成立了 ANC 公司。根据休斯敦石油及航天业公司较多的特点,生产这些公司所需的各种切削刀具、模具、石油钻探钻头及精密机械耐磨零件等的镀膜加工产品,现已占休斯敦当地同类产品市场的较大比重。这项产品已被应用到美国高科技领域,如为美国航天飞机宇航员试验座椅滑轨零件镀膜等。

3. 市场导向型

这类境外加工贸易主要是通过通过境外投资设厂,占领国际市场。因此,对于市场导向型境外加工贸易来说,关键在于国际销售网络的建立与发展。例如,1998 年,嘉陵公司收购了外方的股份,使嘉陵美洲公司成为嘉陵的全资子公司。同时,公司在立足美国市场的同时,花大力气开拓拉美市场。1998 年嘉陵美洲公司先后投资 200 万美元,以控股或合资的方式,在多米尼加共和国、哥伦比亚和阿根廷等国家设立了加工装配工厂。充分利用当地合作伙伴在公共关系、与政府打交道、熟悉市场方面的优势,利用嘉陵美洲公司在美国的信誉,销售网络的优势,积极开拓了拉美市场,喜陵摩托车以其较好的质量,相对便宜的价格,对原由日本厂家独霸的拉美摩托车市场形成了很大的冲击。

4. 售后服务型

中国这类境外加工贸易的发展标志着企业国际竞争方式的转变,即从传统的成本及价格竞争优势转向服务竞争优势。比较典型的案例是安徽叉车集团公司。该公司在美洲地区的销售一直是通过委托其在美国的代理美国环球公司来进行的。1997 年后,由于受东南亚金融危机的影响,安徽叉车的原有价格优势不复存在。在这种情况下,安徽叉车集团于 1998 年,投资 25 万美元在佛州劳德

代尔堡市成立合力叉车美国有限公司。公司成立后,主要精力放在售后服务及零配件供应上。由于完善的售后服务设施的建立,当年叉车销售量就比上年增长 53%。同时,美国公司的设立改变了过去“合力牌”叉车到美国后就换成环球公司品牌的作法,而以其自有品牌现身美国市场。另外,通过在美国对拉美市场的辐射力,该公司产品在拉美的销售也呈较快的上升趋势。

境外加工贸易是投资企业根据东道国的要素优势、产业基础和投资环境,将某个生产环节和相应技术置于东道国进行投资生产的商业活动。出于利润最大化目的,投资企业会随国际市场的竞争需要不断提高加工贸易的生产技术,进行产品的升级换代,因此,从企业角度看,境外加工贸易同样是基于企业选择的 market 行为。但从长期看,境外加工贸易的效应是多重的,对于一国的经济增长及结构调整等将产生深远的影响。这意味着实行更加开放的境外加工贸易鼓励政策,推动企业“走出去”具有国家竞争力意义。

3 投资 投资引擎的动力及贸易扩张效应

双引擎增长过渡期的重要特征在于过渡周期的长短是由跨国投资机制的形成与完善程度决定的。而对外直接投资机制的形成与完善,则同该国的经济发展水平及国际经济环境有着直接的联系。我们知道,21 世纪,经济全球化已成为不可逆转的发展趋势。在经济全球化条件下,经济的开放程度和开放方式具有趋同的性质。在这种情况下,商品和要素的国际流动就成为世界各国获取全球化收益的不可缺少的环节和途径。同时,随着中国的经济实力及国际竞争能力显著的提高,中国对外开放战略已逐步实现从单纯以“引进来”为重点向“引进来”与“走出去”并举的历史性转变。实践证明,推动国内资本开拓国际市场、扩大利用国外资源,成为中国参与经济全球化的必然选择。因此,充分发挥对外直接投资的引擎作用将是中国经济增长方式转变的重要内容和基本任务之一。

FDI 的贸易扩张效应 经验分析

中国作为一个发展中国家,商品贸易仍然是企业进入国际市场的基本渠道或主流方式,对外直接投资在整个对外经济关系中只占很小的比重。因此,人们往往对 FDI 的引擎作用产生怀疑。按照我们前面的分析,中国目前尚处于由单引擎向双引擎推动的过渡时期。投资引擎效应不显著是这一时期经济增长的基本特征之一。但是,随着中国经济国际化水平的不断提升,FDI 引擎作用将是持续放大的。为了说明这一问题,我们有必要检验中国企业对外直接投资与经济增长之间的关系。

本书根据 1990 ~ 2003 年中国对外直接投资、出口、国内生产总值的数据(数

据表格略),按照 J. Granger 和 Newbold 的思路,对中国的对外直接投资与贸易增长及 GDP 的增加进行实证分析。在做基本分析的基础上,我们还将通过对美国对华直接投资与其贸易增长关系的研究,为解释 FDI 的贸易扩张效应给出基本的经验支持。

J. Granger 和 Newbold 通过多次模拟实验分析,发现如果时间序列之间是非平稳的则会经常发生伪回归现象而导致结论失败。因此,我们在对经济变量的时间序列进行传统的最小二乘回归分析之前,应该首先进行单位根 (ADF) 检验,以判断时间序列是否具有平稳性,只有在平稳的时间序列的基础上才能进一步地进行回归分析。但如果时间序列变量之间是非平稳的且为同阶单整则可以进一步进行协调性检验,以确定时间序列变量之间是否存在某种长期平稳关系。

为了便于分析,在检验过程中对原序列取对数,因为取对数后更容易在不改变原序列的性质和相互关系的基础上得到平稳数据。采用 ADF (Augment Dick-e-y Fuller) 检验来验证变量 LNFDI 与 LNX、LNFDI 与 LNGDP 之间的平稳性。检验结果如表 3-1 所列:

表 3-1 LNFDI 与 LNX、LNFDI 与 LNGDP 的 ADF 检验结果

变量	ADF 统计值	1% 的临界值	5% 的临界值	10% 的临界值
LNFDI	- 2.497068	- 4.2207	- 3.1801	- 2.7349
LNX	- 0.776097			
LNGDP	- 1.589335			
Δ LNFDI	- 4.762010	- 4.3260	- 3.2195	- 2.7557
Δ LNX	- 4.507567			
Δ LNGDP	- 4.762010			

由上分析结果可以看出 FDI、GDP、EX 的对数的统计值均小于在 10% 显著水平下临界值的绝对值,即不能通过 ADF 检验,三个序列都存在单位根,是非平稳序列。而这三个序列对数的一阶差分后,在 1% 显著水平上都拒绝了存在单位根的假设,表明这三个变量是一阶差分平稳的,即一阶单整。具体地说,LNGDP 与 LNFDI 之间是一阶平稳序列,LNX 与 LNFDI 之间也是一阶平稳序列。因而可以在此基础上进一步检验 LNGDP 与 LNFDI 之间和 LNX 与 LNFDI 之间是否存在协整性。

根据协整理论,如果两个序列满足单整阶数相同且之间存在协整关系,则这



两个非平稳序列之间就存在长期稳定关系,从而有效避免伪回归问题。以下对 LNFDI 与 LNX 之间和 LNFDI 与 LNGDP 之间分别做 Johansen 协整检验。检验结果如表 3-2 所列:

表 3-2 LNFDI 与 LNX 的 Johansen 协整检验结果

特征值	似然比	5% 临界值	1% 临界值	协整方程个数
0.737994	15.19564	15.41	20.04	NONE
0.041162	0.462365	3.76	6.65	At most 1

表 3-2 结果表明,在 5% 的显著水平下,中国的出口与对外直接投资之间存在唯一的协整关系。那么可以建立两者之间的长期关系模型,即对水平变量进行 OLS 估计。

$$\text{LNX} = 4.074780 + 0.769715\text{LNFDI} \quad R^2 = 0.947393$$

(17.66665) (14.07476)

$$\text{S. E.} = 0.124765$$

表 3-3 LNFDI 与 LNGDP 的 Johansen 协整检验结果

特征值	似然比	5% 临界值	1% 临界值	协整方程个数
0.797769	27.82485	15.41	20.04	NONE
0.605915	10.24308	3.76	6.65	At most 1

表 3-3 结果表明,在 5% 的显著水平下,中国经济增长与对外直接投资之间也存在唯一的协整关系。那么可以建立两者之间的长期关系模型,即对水平变量进行 OLS 估计。

$$\text{LNGDP} = 6.428245 + 0.594429\text{LNFDI} \quad R^2 = 0.948882$$

(36.63917) (14.28940)

$$\text{S. E.} = 0.094905$$

从以上两个反映长期关系的协整方程中可以看到,FDI 与 GDP 之间、FDI 与出口额之间存在正相关关系,这意味着中国对外直接投资具有推动出口与经济增长的作用,并且对出口的拉动作用大于其对中国 GDP 增长的贡献率。由此,我们得到“FDI 引擎假说”的基本涵义:在经济全球化条件下,FDI 不仅具有对 GDP 增长的直接拉动作用,而且通过对出口贸易的正效应,还对国民经济增长产生间接的推动作用。

FDI 的贸易扩张效应在世界其他国家的经济增长过程中同样被验证。本书

选取美国对华投资作为分析研究对象,其原因是:一方面,美国对华直接投资发展迅速,规模不断扩大,是最大的投资方之一;另一方面,美国同时是中国最大的贸易伙伴国之一。因而,所做的分析代表性比较强。考虑到数据资料的可获得性,本书选取 1990~1999 年中美两国的相关数据(见表 3-1~表 3-3)。

表 3-4 美国对华实际投资(FDI)规模变动 单位:万美元

年份 \ 国别	美国
1990	45 599
1991	32 320
1992	51 944
1993	206 785
1994	249 082
1995	308 373
1996	344 417
1997	323 915
1998	389 844
1999	421 586

资料来源:《中国统计年鉴》。

表 3-4 给出的是美国在 20 世纪 90 年代对华实际投资的变动情况。表中显示,除个别年份外,美国对华直接投资具有很强的稳定性和明显的上升趋势。

表 3-5 中国对美国的直接投资规模 单位:万美元

年份 \ 国别	美国
1990	28 868.87
1991	29 536.2
1992	30 702.2
1993	32 091.3
1994	32 728.2
1995	34 069.3
1996	35 235.4

(续表)

年份 \ 国别	美国
1997	37 541.0
1998	40 104.0
1999	48 214.0

资料来源 中国对外贸易年鉴。

在美国对华直接投资持续攀升的同时,中国企业也开始对美国的投资。表 3-5 显示,尽管其投资规模有限,但中国对美国的资本输出同样呈现出稳步增长的趋势。这意味着中国对美国的直接投资已经进入常规的发展阶段,数据的可靠性强。而在中美两国投资增长的同时,贸易增长也较为显著。为了检验投资的贸易扩张效应,这里以两国同期的进出口贸易总额为计算口径(见表 3-6)。

表 3-6 中美 2 国进出口贸易总额

单位 万美元

年份 \ 国别	美国
1990	1 176 779
1991	1 416 634
1992	1 749 454
1993	2 765 206
1994	3 535 460
1995	4 083 179
1996	4 283 789
1997	4 901 640
1998	5 483 084
1999	6 142 519

资料来源:《中国统计年鉴》。

建立回归方程:

$$Y = a + b_1 X_1 + b_2 X_2$$

其中,自变量 X_1 表示中国对美国的 FDI, X_2 表示美国对中国的 FDI, 因变量 Y 表示中国与美国海关进出口贸易总额; a 、 b_1 、 b_2 则为回归系数。根据有关数据进行计算,得到结果为:

$$\begin{aligned}
 Y &= -1610860 + 89.94271X_1 + 8.529633X_2 \\
 \text{S. E.} &= (698804.6) \quad (25.3324) \quad (1.0048) \\
 t &= (-2.3052) \quad (3.5505) \quad (8.4890) \\
 R_2 &= 0.9854 \quad \bar{R}^2 = 0.9812 \quad DW = 2.4052
 \end{aligned}$$

总体来说回归得还不错， t 值都比较大，系数都是显著的（不为零）判定系数 R^2 很大，解释力比较强， DW 值也不存在自相关。这一回归结果支持了本书的理论假设，即对中国而言，FDI 对贸易有着扩大、创造及促进效应。不过，不同类型的 FDI，所产生的贸易效应是有所区别的。具体地说：

第一，以利用中国廉价劳动力、自然资源以降低生产成本而进入的 FDI，集中表现为各种加工出口型企业，其产品的直接出口构成了对外贸易增长的重要组成部分。同时这种类型的 FDI 还能产生有利于扩大贸易的间接效应。跨国公司一般拥有广泛的全球营销网络，能够适应国外消费品市场偏好的变化，并且了解国际消费市场的特点、规则等。因此，跨国公司的进入不仅直接扩大了中国加工品、劳动密集型产品的出口，而且对当地企业形成巨大的示范效应，有利于消除当地企业进入国际市场的障碍。此外，在特定情况下，某些跨国公司还可能从自身利益出发为东道国争取优惠的贸易条件，东道国同类行业的企业也能受益，从而促进了对外贸易的发展。如美国耐克集团就曾为中国争取最惠国待遇永久化而向美国政府进行游说。

第二，以占领和扩大中国国内市场而进入的 FDI，其直接效应对贸易形成部分替代。如长期以来受高关税保护的中国汽车业，通用等跨国公司的直接投资就是绕开贸易壁垒的选择。这似乎无法支持前述的实证分析结果。但是长远看来，目前实行进口替代战略的行业最终目的仍是培育竞争性行业，走向出口导向战略。从这一意义来说，一些 FDI 对贸易的替代效应仅仅是短期的、有限的。另一方面，此类 FDI 对贸易产生的间接促进作用，这一作用的影响范围之广程度之深远远超过了直接的贸易替代效用。

首先，跨国公司的进入有助于提高东道国的出口竞争力。一方面是在国内市场中引进了国际竞争机制，促使当地企业努力提高效率和技术水平等，其产品的国际竞争力也将大大提高；另一方面是跨国公司的示范效应，跨国公司直接投资于东道国，在管理、经营技术、投资观念等等方面对当地企业所产生的影响，间接扩大东道国的生产可能性边界。

其次，制造业中外资企业的当地采购和零部件分包安排会增强东道国企业与国际市场的联系。分布在东道国的子公司和有关联效应的当地企业一旦进入

了跨国公司的全球市场销售体系,其出口的市场渠道就会扩大。

再次,在垂直一体化国际生产中,跨国公司的内部贸易扮演着重要的角色。总公司与国外分支机构保持单向或双向的贸易联系,分支机构之间的贸易联系也大大加强。中间产品的内部贸易量大幅上升,已成为中国对外贸易增长的来源之一。

此外,人员的流动效应也值得关注。跨国公司培训专门从事出口贸易的当地雇员,当这些员工“跳槽”后,他们的技能及其与国外客户的联系会扩散到当地企业中,有利于促进当地企业的出口。FDI 本身作为经济增长的一大推动力,也使得中国人均收入水平大大提高。依据林德尔的重叠需求理论,这也成为推动中美贸易发展的原因之一。

以上分析说明,即使按照国别分析,FDI 的贸易促进效应也是显著的。这种贸易扩张效应不仅仅在于双方贸易量的直接增加,而且通过大量间接的示范效应,带动东道国企业竞争力的提升,从而创造出更长远的贸易效应。

由此我们得到的启示是:虽然贸易替代论的提出是以美国对西欧的 FDI 实践为背景,但就美国流向中国的 FDI 与贸易的关系而言,促进效应却更甚于替代效应。

由于经济发展水平及技术水平等因素,美国对西欧的 FDI 属于水平型对外直接投资,而对中国的 FDI 更大程度上是垂直型对外直接投资。在水平 FDI 条件下,跨国公司国外分支机构与总公司在生产分工协作上属于水平型分工,其产品在质量、性能、外观等方面相近,因而国外分支机构的生产经营活动可能对总公司和国内分支机构的出口产生抑制作用。而在垂直型 FDI 条件下,FDI 对产品的出口具有较强的促进效应,主要是增加中间产品——原材料、零部件或设备等的出口。同时,FDI 的发展增强了跨国公司适应各类市场的能力,增强研究与开发的动力,大大提高跨国公司的国际竞争能力,从而使投资国处于更有利的贸易地位。

总之,企业开展垂直型 FDI 对于推动我国的贸易增长具有重要的意义。一方面能够加深跨国公司对东道国的市场渗透,使市场容量进一步扩大;另一方面形成跨国分支机构,扩大中间品贸易规模;同时,通过 FDI 进入国际市场,有利于增强企业的国际竞争力。



西方 FDI 理论模型及其评价

分析显示,一国的对外直接投资不仅仅表现为一种生产要素的输出,同时也是经济增长的动力机制。但是,如何开展对外直接投资,一直是学术界关注的问题之一。不过,总体说来,理论界对 FDI 的系统研究是二战以后的事情。二战以前,不仅跨国公司数量较少,而且同国际贸易的“引擎”作用相比照,国际直接投资对世界经济增长的推动作用是其有限的。战后,随着世界经济转向稳定发展时期,跨国直接投资变得更加活跃。跨国公司投资活动的迅速扩张,以及由此决定的跨国公司“引擎”作用的逐步显现,引起了西方学术界的广泛注意。自 20 世纪 60 年代初开始,西方跨国公司的理论研究相继出现众多假说,对发达国家 FDI 的动因和条件进行了深入分析:

1. 垄断优势论 (Hymer,1976)

1960 年,美国学者海默在他的博士论文《国内企业的国际经营:关于对外直接投资的研究》中,实证分析了美国 1914—1956 年 FDI 的统计资料。分析结果显示,对外直接投资与对外证券投资存在明显差异,传统的资本流动理论并不能对此做出合理的解释。为此,海默创造性地将产业组织理论中的垄断理论运用于跨国公司的对外直接投资分析。海默的这种分析方法经金德尔伯格 (C. P. Kindleberger) 的发展,而成为西方 FDI 理论的先导。

市场的不完全性是垄断优势理论所依据的基本理论前提,也是 FDI 理论与传统的国际资本流动理论的最大区别。传统的国际资本流动理论(如麦克唐格尔的资本输出理论)有一个基本理论假设,即完全市场竞争。在完全竞争条件下,不仅资本的价格是由资本的边际生产力给出的,而且资本流动完全受利率的导向。经济体系中一旦出现利率的变动与差异,资本就会从利率低的地方流向高的地区。由于资本的利率水平与资本供给有关,从而资本过剩地区利率低,资本匮乏地区则利率高,这意味着资本总是从过剩地区流向资本短缺地区,资本流动的主要动因在于追求更高的利率,资本流动受利率的导向。

海默则认为,完全竞争假说所得出的利润率导向资本流动的结论,不适用于 FDI。原因在于这一论断与在美国公司对外直接投资的同时,却有大量的外国

资本进入美国的事实相矛盾,特别是同美国企业大量借债筹资建厂的事实相矛盾。海默分析了美国对外直接投资的产业结构,发现美国的 FDI 主要集中于知识密集型产业。这意味着知识密集型产业最容易发生对外直接投资。对此,海默的分析是知识密集型产业的显著特点在于市场的不完全性。

所谓市场的不完全性,是指一种商品虽然存在众多的买者和卖者,但卖方的产品在实际上市或在买方看来是具有差异的。产品的差别性使得市场偏离完全竞争结构,这是导致 FDI 生成的前提条件。市场不完全的是具有垄断优势的厂商能获得比其他厂商更高的投资收益。因此,FDI 的形成并不受资本的利率导向,而是受投资的利润率诱致。以市场的不完全性为前提是垄断优势理论的最主要特点,也是该理论的一个重要突破,并对后来的西方 FDI 理论产生了深远的影响。因此,从市场的不完全性出发研究 FDI 的发展规律,被理论界称作是“海默-金德尔伯格”传统。

按照海默的分析,市场的不完全性主要有四种情况(见图 3-1)。这四种情况既决定了厂商垄断优势的形成,也决定了厂商所拥有的垄断优势市场价值的实现方式,即开展对外直接投资是垄断厂商实现其优势的有效途径。

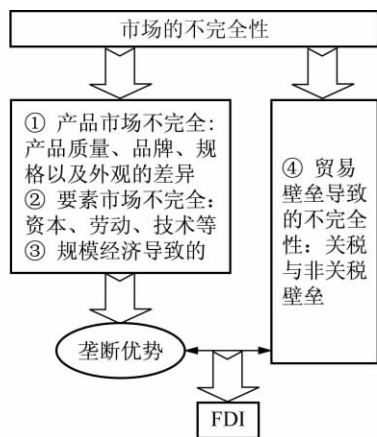


图 3-1 市场不完全、垄断优势与 FDI

图 3-1 中,①~③意味着厂商具有垄断优势,因而能够取得比当地企业更高的利润;④则促使具有垄断优势的厂商开展 FDI。总之,厂商的垄断优势主要是来自于两条途径:一是产品或工艺过程的“知识资产优势”,包括专利、品牌、管理、融资能力以及营销能力等。这些优势资产使得企业比东道国企业有更强的竞争力。西方学者进一步提出在所有的垄断优势中,企业最具有竞争力的核心

资产是知识和技术。以知识和技术作为构建企业核心竞争能力是垄断优势理论的精髓。二是规模经济优势,当单个企业的规模收益达到极大值时,厂商为了增加总收益,一般是通过增加企业数量来实现收益目标。而当国内市场容量不足时,厂商便开展海外投资。而金德尔伯格则将企业的垄断优势来源分为四类:产品市场的垄断优势,如产品的差异性、营销技术或定价策略等;要素垄断优势,如专利的拥有、融资的便利性等;由于规模经济带来的垄断优势;以及由于政府干预所带来的垄断优势,这主要是指政府干预造成了市场进入壁垒的提高。

海默的垄断优势理论摒弃了以完全竞争为假设前提的分析框架,而采用不完全竞争假说来解释对外直接投资行为的内在动因。因而是国际直接投资理论研究的一次重大突破,在学术界有着深刻影响。首先,该理论所提出的市场不完全性假定,成为当代跨国公司理论研究的重要基石,对后来的 FDI 发展产生了直接影响。其次,该理论是从美国跨国公司对外直接投资的经验中总结出来的,对垄断竞争型、特别是寡头垄断型的跨国投资具有很强的解释能力,基本上反映了发达国家跨国公司扩张的主要特征。最后,从研究方法来看,垄断优势理论将资本的跨国转移的分析从流通领域转向生产领域,因而有利于科学地揭示跨国公司扩张行为的内在机制。但是,问题在于,现代市场经济是使得市场越来越完善,市场的不完全性在一定意义上趋于减弱。这意味着作为厂商进入海外投资领域基本条件的垄断优势,也是必须及时调整的。特别是这种静态分析方法难以说明不具备垄断优势厂商国际投资行为,因而在一定程度上限制了该理论的适用范围。

2. 内部化理论

英国里丁大学教授巴克利 (Peter. J. Buckley) 和卡森 (Mark. C. Casson) 运用科斯的交易成本概念提出了内部化理论。科斯认为,市场交易是有成本的,企业的产生就是为了节约市场的交易成本。所以,企业不过是市场的替代物。Buckley 和 Casson 等人将科斯理论运用于 FDI 分析,并得出新的结论。与垄断优势理论不同的是,内部化理论并不是单纯地强调企业特有优势,而是强调企业通过内部组织体系和信息传递网络,以较低成本进行跨国界内部转移的优势 (Buckley 和 Casson, 1976)。

虽然内部化理论也是以市场不完全作为假定前提,但它把中间产品市场不完全与最终产品市场不完全区别开来。内部化理论认为,中间产品尤其是知识产品市场的不完全,致使企业不能利用外部市场有效地协调其经营活动,并造成

了高额的交易成本。而厂商通过 FDI 建立内部市场,有效地降低交易成本,是跨国公司产生的基本原因。即只有当内部化的边际收益大于或等于其边际成本时,内部化才是有效率的。而要使内部化是有效率的,中间产品的交易量是一个关键的决定因素。

内部化理论将科斯的厂商理论扩展到对跨国公司行为的分析,跨国公司不过是一般企业的特例,从而逻辑一致的解释了跨国公司的性质与起源。然而,内部化理论仍然没能跳出垄断优势的假定前提,即把发达国家拥有垄断优势看作是给定的,内部化实际上只是垄断优势在东道国的延展。同时,该理论并没有回答具有垄断优势的厂商在国内内部市场与国外内部市场选择的基准,特别是由于缺少区位分析,使得该理论解释力受到一定的影响。

3. 邓宁的 OIL 范式

邓宁 (Dunning,1976) 提出的国际生产折衷理论在综合前人研究成果的基础上,创造性地将“区位优势”作为独立的变量纳入对外直接投资的分析框架。从而提出了一个以企业的所有权优势 (Ownership - specific advantage)、内部化优势 (Internalization incentive advantage) 以及区位优势 (Location - specific advantage) 为分析框架的理论范式,简称为 OIL 范式。其核心内容包括:

第一,企业优势或所有权优势 在同一区位内,企业占有具有垄断优势的有形资产和无形资产,但无形资产比有形资产有更大的流动性,可运用于世界各地,所以对于 FDI 更重要。同时,子公司集中管理所形成的多国经营优势。按照 Dunning 的分析,企业优势也就是企业在资产所有权上的优势:包括生产技术、企业规模、组织管理、融资便利条件等垄断优势。

第二,内部化优势 内部化是为了克服外部市场的不完全性。市场的不完全有两种:一是结构性不完全,即竞争壁垒与高交易成本等;二是由市场信息不对称所带来的知识性不完全。

第三,区位优势 东道国在要素投入、地理位置、运输成本、社会文化等等方面所具有的优势。按照 OIL 范式的解释,厂商开展国际直接投资不仅要具备企业优势,而且企业对其优势的内部化倾向或偏好是决定跨国公司国际生产类型选择的关键因素。国际生产折衷理论的创新主要在于它看到了跨国企业大多数重要的投资决策,包含有区位问题。因此,邓宁认为只有当内部化了的的企业优势与区位优势同时存在时,才会产生跨国直接投资行为(见表 3-7)。

表 3-7 跨国经营方式与厂商垄断优势的关系

	所有权优势 (O)	内部化优势 (I)	区位优势 (L)
对外直接投资	○	○	○
出口贸易	○	○	×
技术转让	○	×	×

注：○表示厂商具有该优势；×表示厂商不具有该优势。

OIL 范式标志着西方主流 FDI 理论的基本形成。对于这一理论,本书的第四部分还会有所分析。这里需要指出的是,该理论综合了前人已有的研究成果,并导入区位优势这一新的要素,反映了跨国投资的特殊性。OIL 范式仅从微观层面上对企业跨国投资进行分析,并且微观分析也没有摆脱垄断优势等传统的分析框架。而且,该理论没有从国家利益的宏观角度来分析不同国家企业对外直接投资的动机。

4. 动态分析理论——产品生命周期理论

1966 年美国哈佛大学教授内蒙·维农 (Raymond. Vernon) 将比较优势运用于分析美国企业的对外直接投资,并证明厂商对外直接投资与产品的生命周期密切相关。该理论认为,企业的对外直接投资是对产品生命周期的三个不同阶段——创新、成长(成熟)、标准化——不同特点的反映 (Vernon, 1966)。

产品在其生命周期的不同阶段有不同的特征。第一阶段即产品的国内创新阶段,创新国具有国内生产占优的特点:一方面,此时产品的需求价格弹性低而需求的收入弹性高,生产成本不是主要考虑因素;另一方面,此时产品尚未定型,厂商必须与市场保持密切联系,不断改进设计和工艺,国内的信息成本低。由于研究与开发资金较多的发达国家最有可能发展新产品,因而产品创新国为发达国家。

第二阶段即成熟阶段,产品的主要特征是需求量急剧增大,但同时国外开始出现仿制的竞争者,创新国的技术优势逐渐丧失而出现危险。为了继续占有市场,阻止国外竞争者进入,创新国的厂商将进行对外直接投资。当边际生产成本与边际运输成本之和逐渐超过了产品在国外生产的市场成本时,在国外生产就更有利。

第三阶段即标准化阶段,产品的生产已实行标准化的批量生产,其生产技术已经扩散,创新国需要通过价格竞争来维护其产品的国外市场。这时产品的相

对优势已经不在于技术而在于价格。因此,创新国厂商开始选择能保证产品成本价格最低的地区建立子公司,也就是向发展中国家转移。维农的产品生命周期模型的基本内容如图 3-2 所示。

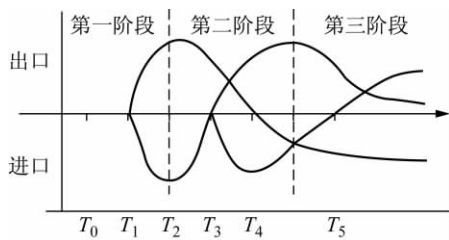


图 3-2 产品生命周期与 FDI

图 3-2 显示,在 T_1 期,发达国家进行新产品的研究开发并生产出口,而这时的出口主要是同等发达国家。而在 T_2 期,最初开发产品的国家出口减少,同时其他进口国进口量趋于下降,即这时其他发达国家进入生产与出口阶段。进入 T_4 时期,创新国放弃生产,转入新的研制,其他发达国家出口上升,而同时发展中国家开始进口该产品。最后,在进入 T_5 期后,发达国家进口迅速减少,转由发展中国家主导该产品的生产和出口。

该理论的独创性在于动态地研究了厂商竞争优势形成的基础及其和转移的过程。而在这一转移过程中,产品的性质发生了变化,即由资本技术密集型产品转向劳动密集型产品的转化。产品转型是发达国家向发展中国家转移投资的一般基础,它决定着对外直接投资的区位与时机的选择。

当然,随着国际竞争环境和国际分工的进一步发展,维农的产品生命周期理论也同样面临着挑战。例如,已经有越来越多的产品从一开始就是在海外被设计和生产的,而并非总是在少数发达国家研制出来并率先在其国内生产,这使得发达母国生产、出口——转移到其他发达国家生产制造——转移到发展中国家生产的业态模式被打破。又如,这种转移理论似乎能够在一定程度上解释美国的对外直接投资,但难以说明发展中国家的跨国公司进军美国市场投资的实际。再如,按照这一理论的解释,发达国家跨国公司的技术优势总是在国内市场体现的,当产品失去技术优势时将转移到海外生产。但实际上,西方跨国公司在海外投资的同时,通常是以维持和巩固其技术垄断优势为基础的。由此可见,产品生命周期理论同样只是部分地说明了发达国家对外直接投资行为产生的机制或条件。尽管如此,该理论在分析方法上的创新,即从动态的观点考察国际直接投资的变动规律,无疑是对当代跨国公司理论发展的一个重要贡献。

5. 边际产业理论

一种对“日式”FDI 的假说。边际产业理论是日本一桥大学小岛清 (Kojima K) 教授以战后日本对外直接投资为考察对象而提出 FDI 理论,故称“小岛清模型”。1979 年,小岛清出版《对外直接投资理论》一书。该书的主要任务是揭示日本企业对外直接投资的特点,因此,小岛清对日美企业的跨国投资行为进行了大量的比较分析。

小岛清认为,在边际产业理论提出以前,国际学术界流行的主要是垄断优势理论和产品寿命周期理论。而这些理论的共同特点是主要从微观经济层面出发,强调企业自身的内部垄断优势对海外直接投资的决定意义,因而忽视了宏观经济分析,尤其是忽视了国际分工理论中的比较成本优势。其结果是造成了国际贸易与国际投资的对立。小岛清认为,直接投资与贸易并不是像传统西方经济理论所分析的那样表现为一种单纯的替代关系,相反,两者存在着互补性。

小岛清认为,传统的 FDI 理论是以一种商品为研究对象的,因而无法在多种商品、多个国家比较成本的基础上建立直接投资与贸易的统一理论。小岛清模型的主要特点就在于“宏观”地解释贸易与投资的互补关系。国际贸易是按比较成本优势进行的,而对外直接投资则是从比较劣势行业开始的,因此可以扩大两国的比较成本优势。比较劣势的产业指在母国已经或即将丧失优势而在东道国却具有成本优势和市场潜力的产业,即“边际产业”是相对于投资国而言的。一国应该从边际产业开始对外直接投资,并依次进行,通过这种方式将国内的比较劣势产业转移到其他国家。这样,一方面,母国的边际产业可转移为东道国的比较优势产业,而东道国可利用这些产业扩大生产和出口,这种国际直接投资具有创造贸易的属性,而不是替代贸易。另一方面,投资国利用投资获利来补充、发展本国具有比较优势的产业,实现其产业结构的升级。这样既可实现产业的国际性转移,又可促进双方贸易的发展,所以被称之为顺贸易导向的 FDI。由此可见,小岛清模型从宏观层面解释了对外直接投资的国家动机,为产业的梯度转移奠定了重要理论基础。而且,小岛清主张对外直接投资应当充分发挥双方的比较优势,以便扩大双方的贸易关系,而不应是对贸易的替代。

小岛清曾将他的上述理论称作“切合比较优势原理”的 FDI 理论。该理论从国际分工原则出发,运用比较优势理论原理,特别是在微观比较优势的基础上,更多地注重从宏观的角度,对日本的对外直接投资作出了新的解释。因此,这一理论有时也被看成是一种宏观 FDI 理论。但是,学术界普遍认为,20 世纪



70 年代中期以后,随着日本经济实力的增强和产业结构的变化,日本对北美发达国家制造业的直接投资迅速增加,且以进口替代型投资为主,出现了与美国型直接投资趋同的趋势。因此,这一理论只能解释了日本战后初期对外直接投资的阶段性特点,其解释范围是相当有限的,至少它不能解释当代对外直接投资产业结构转换的主流现象,通常认为该理论并不具有普遍意义。

6. 理论发展

关于发展中国家 FDI 的假说。20 世纪 70 年代以后,发展中国家的对外直接投资迅猛发展,引起了西方经济学家的极大关注。同发达国家的直接投资理论一样,发展中国家的对外投资也必须阐明其 FDI 的动因和条件。西方学者对发展中国家 FDI 的理论研究大体上是沿着两条线索展开的:一是从技术演进的角度为发展中国家 FDI 寻找竞争优势;二是以折衷范式为基础,所建构的以跨期利润最大化为核心的学习型和策略型 FDI 理论模型。尽管国内外学术界对发展中国家跨国公司的理论研究尚处于起步阶段,理论体系和分析方法等还很不完善,但已有的研究成果为进一步探讨奠定了有益基础。相关的代表性主要有:

第一,小规模技术理论。小规模技术理论是美国经济学家威尔斯(Wells, 1983)提出的。该理论基本特征是沿用比较优势原理,阐明发展中国家开展国际直接投资的可行性路径。而这里所说的比较优势主要是指与发展中国家市场特征相联系的低成本优势。威尔斯分析的结论是,发展中国家的后起跨国公司不仅有着与发达国家跨国公司不同投资目标排序,而且其国际直接投资的扩张路径也是特殊的。

按照 Wells 的分析,发展中国家跨国公司与发达国家企业的对外直接投资在动机上就有着明显的区别。发展中国家的对外直接投资主要是发挥其低成本优势。而传统的 FDI 理论的最大缺陷是把厂商优势的绝对化。Wells 则利用经典的动态 FDI 理论——产品周期模型,分析阐明产品周期的标准化阶段所具有的特殊性质,为发展中国家企业的对外直接投资提供了机会。发展中国家跨国公司的竞争优势来自于低生产成本,这种低生产成本是与其母国的市场特征紧密相关的。Wells 从三个方面分析发展中国家跨国公司的比较优势:一是发展中国家拥有为小市场需要提供服务的小规模生产技术。低收入国家制成品市场的一个普遍特征是需求量有限,大规模生产技术无法从这种小市场需求中获得规模效益,而这个市场空挡正好被发展中国家的跨国企业所利用,是后起跨国公司竞争优势的来源。二是发展中国家在民族产品的海外生产上颇具优势。民族产品

生产往往利用母国资源,包括利用东道国的技术、设备、人才和研究开发能力,生产成本占优。三是低价产品营销战略。与发达国家公司的产品相比,物美价廉是发展中国家产品最大的特点。同时,发展中国家跨国公司接近当地市场,通过雇佣当地廉价的劳动力,并以较低的基本建设费用和较少的广告费用,形成低成本营销策略。

小规模技术理论把发展中国家跨国企业竞争优势的产生与世界市场需求结构的变动结合起来,强调发展中国家企业依据世界市场需求多样化的特征而进行小规模生产,从而弥补大型跨国公司规模未能顾及的领域,并且据此形成发展中国家企业的国际竞争优势。然而,在该理论为发展中国家企业对外直接投资找到一种合理解释的同时,又体现出这样一个问题:发展中国家企业的对外直接投资是否只是发达国家企业对外直接投资的一种拾遗补缺,而不能与发达国家企业在同一领域进行国际竞争。事实上,发展中国家企业不仅在小规模市场上展开国际竞争,并且也在规模市场上同发达国家企业进行竞争。所以,小规模技术理论不能全面解释发展中国家企业对外直接投资的优势和动机。

第二,局部技术变动理论。小规模技术理论被西方学术界认为是发展中国家跨国公司理论研究的开端。其基本特征是将发展中国家的竞争优势与这些国家的市场特征结合起来,对阐明发展中国家跨国公司在激烈的国际竞争环境下争得一席之地提供了分析空间。沿着这一思路,英国经济学家拉奥等人进一步分析了发展中国家跨国公司技术优势的形成路径,从而提出了局部技术创新理论。

局部技术变动理论是拉奥(S. Lall)沿用 Atkinson 和 Stiglitz (1969)、Nelson 和 Winter (1982)“技术变动”概念的基础上,提出发展中国家企业不仅能够简单模仿先进技术,同时也能对外国技术的局部环节进行调整,进而开展国际直接投资的理论假说。Lall 认为发展中国家企业的特有优势主要体现在:首先,发展中国家的技术知识的当地化是在不同于发达国家的环境下进行的;其次,发展中国家生产的产品适合于它们自身的经济条件和需求;再次,发展中国家跨国公司竞争优势不仅来自于其生产过程和产品与当地的供给条件和需求条件紧密结合,而且来自于在新的创新活动中产生的技术在小规模生产条件下具有更高的经济效益;最后,在产品特征上,发展中国家跨国公司仍然能够开发出与名牌产品不同的消费品,特别是当国内市场较大,消费者的品位和购买力有很大差距时,来自发展中国家的产品仍有一定的竞争能力。不难看出,技术地方化理论强调企业对外国技术的改进、消化和吸收不是一种被动的模仿和复制,而是技术的改进



和创新,正是这种创新活动给企业带来了新的竞争优势。该理论明确地提出了“学习和创新”是发展中国家企业获取国际竞争力的重要渠道,这对发展中国家培育对外直接投资主体具有重要借鉴价值。但技术地方化理论与小规模技术理论一样,把发展中国家企业的对外扩张定位在产品生命周期的末端,认为发展中国家企业的创新活动只是发达国家企业创新活动的延续和补充,从而忽视了发展中国家企业自主创新能力。

第三,技术积累理论。技术累积理论是由坎特韦尔(John A. Cantwell 1991)提出的。坎特韦尔主要从技术累积过程出发,解释发展中国家的对外直接投资活动。强调前期的 FDI 的经验获得、局部技术的变动和技术积累对后期 FDI 的重要作用,从而使 FDI 具有阶段化特点。他提出了两个基本命题:一是发展中国家产业结构的升级过程是企业技术能力提高的过程,而企业技术能力提高则是不断积累的结果;二是发展中国家企业技术能力的提高是与其对外直接投资的增长直接相关的。该理论的基本结论是:发展中国家对外直接投资的产业分布和地理分布是随着时间的推移而逐渐变化的,而且是可以预测的。然而,该理论虽然认为企业技术能力的提高与前期 FDI 的增长直接相关,但还没能跳出技术演进理论的分析框架,仍然把现有的技术水平作为影响企业国际生产活动的决定因素。因此,其仍然暗含 FDI 路径是不可逆的假定,同样无法解释发展中国家的对发达国家的逆向投资。

总之,上述各种“技术演进理论”都是以 Vernon 的产品周期模型为基础,强调在产品周期的“尾部”当技术扩散到发展中国家的时候,发展中国家不是一味地模仿、被动地接受,而是具有一定的或局部的创新能力。在这里,技术的积累、创新和演进是厂商获得竞争优势的一个关键性因素。它一方面解释了发展中国家 FDI 的动因;另一方面暗含着 FDI 的路径。技术演进是一个渐进的过程,技术变动和发展阶段内生决定了 FDI 主体培育与 FDI 流向都将按照发达国家——新兴工业化国家——其他发展中国家的顺序演进,难以逆转。很显然,技术演进理论从发达国家与发展中国家技术差距的经验事实出发,暗含着这一差距是无法缩小的前提。发达国家始终处于技术创新的上游,发展中国家只能在技术扩散的尾端对技术进行局部改进。因而,尽管发展中国家开展 FDI,却不可能改变传统的垂直分工格局。

第四,附加策略变量的 OIL 模型。邓宁(Dunning,1993)提出附加策略变量的动态 OIL 模型,将企业策略作为一个独立的解释变量纳入 FDI 的动机分析,并将其与所有权优势结合起来进行统一处理。该理论的核心思想在于,在给定的

某一时刻,国际生产的水平、方式由 OIL 结构和企业基于特定目标对 OIL 结构的策略反应之间的连续的相互作用决定。根据这个模型,发展中国家对发达国家的逆向投资 (FDI - I) 可以理解为企业通过 t 时刻的策略型 FDI $_t$ (学习型 FDI) 加强技术累积的速度和效果,以增加 $t+1$ 时刻的所有权优势;发展中国家对其他发展中国家的投资 (FDI - II), 可以理解为发展中国家企业基于 $t+1$ 时刻的所有权优势 O_{t+1} , 通过 $t+1$ 时刻的策略 FDI $_{t+1}$ (竞争策略型 FDI), 在巩固 $t+2$ 时刻的 OIL 结构和市场份额。也就是说,发展中国家企业为实现有利的国际分工地位,可以在 $[0, t_1]$ 期采取学习型 FDI 策略,在 $[t_1, +\infty]$ 期采取策略竞争型 FDI 策略。该理论存在的问题在于:

首先,以技术可得为前提,简单的假定发展中国家到发达国家从事学习型 FDI 即通过在当地雇佣工程师、收集信息能够得到所需的技术或管理技能,这实际上夸大了技术外溢的程度。因为在一般情况下核心技术总是为少数企业所垄断。其次,该理论忽略了跨期利润最大化策略所面临的风险和成本问题: $[t_1, +\infty]$ 期的收益能否抵补 $[0, t_1]$ 期的亏损问题。从微观的角度,发展中国家企业资金少、抗风险能力弱,因此难以承受学习型 FDI 的跨期利润最大化策略所带来的风险。先期投入的大小、能否抵补、以及抵补时间的长短都将是制约决策的重要因素。最后,竞争策略型 FDI 忽略了对手的反应。对于发展中国家的政府介入,发达国家政府可能采取同样的报复措施,甚至跨国公司本身就可以通过差别定价等方式进行策略竞争,其结果是两败俱伤。

概括地说,始于 20 世纪 50 年代后期的西方 FDI 主流理论有三个值得注意的特征:第一,发达国家跨国公司作为其特定的研究对象的。而西方跨国公司则是凭借其垄断优势“走出去”的;第二,西方主流 FDI 理论所研究的母国是发达的工业化国家,资本相对过剩、产业结构高度化和市场体系高度成熟,是这类母国经济的主要特征;第三,在西方跨国公司起步阶段,世界经济不仅并没有进入“全球市场过剩”状态,而且世界经济增长的主流方式表现为资本主导特征,即资本的规模扩张成为经济增长的决定因素。因此,几乎所有的东道国的经济增长的关键在于消除储蓄与外汇两“缺口”。在我们后面的分析中,不难看出,所有这些理论前提对发展中国家的后起跨国公司来说都将发生重大变化。正是研究对象与世界经济环境的这种变化,使得西方主流 FDI 理论模型的解释力受到严格限定。但本书并不否认西方主流 FDI 理论对西方跨国公司投资行为所具有的解释能力,甚至也不否认这些理论对发展中国家后起跨国公司某些投资行为的解释能力。特别是当发展中国家后起跨国公司与西方跨国公司展开正面的、

具有排他性质的竞争的时候,资本实力、垄断优势就将成为决定因素。

至于 20 世纪 80 年代前后兴起的关于发展中国家对外直接投资的各种理论假说,加入了发展中国家经济发展阶段的特殊性及后起跨国公司的特殊性约束条件,使得这种研究更接近于发展中国家 FDI 成长现实选择。其中有些观点对中国 FDI 的增长及其政策选择具有重要的指导意义。特别是非主流 FDI 理论强调技术转移、技术积累以及技术创新对发展中国家 FDI 扩张所起的关键性作用,强调了技术吸收和接受能力的差异性内生的决定了 FDI 的扩张能力,这对发展中国家开展 FDI 活动具有重要的指导意义。

然而,西方非主流 FDI 理论虽然对发展中国家的技术创新能力给予了足够的重视,但仍然局限在对外国技术的调整和变动方面。实际上仍然沿用了西方 FDI 主流经济理论的传统思路,或者说,是以主流学派所给出的垄断优势仍然是其隐含的理论前提。因而,在非主流 FDI 理论中,只能是通过寻找发展中国家企业在国际市场或国际分工领域的个别的、有限的垄断优势,来为发展中国家的 FDI 扩张提供一个“解”。或者说,发展中国家的 FDI 实际上是被定义在发达国家 FDI 的“拾遗补缺”的水平上,成为发达国家 FDI 的一种补充形式。非主流理论的这种“定位”不仅同中国的大国地位不相适应,也不能反映在经济全球化新形势下,中国企业 FDI 的长期稳定发展趋势,因而其理论解释力是相当有限的。特别是发展中国家的不同国情,以及企业的广泛的差异性,导致发展中国家对外直接投资将具有显著的国别差异性。因此,中国发展对外直接投资应在充分借鉴国际经验的基础上,立足本国实际,制定合理的 FDI 发展战略。可见,突破西方理论的传统分析框架,建立适合于中国企业的 FDI 理论模型,是中国经济理论研究的一项紧迫任务。

FDI 引擎作用机理及其现实基础 有效资本

我们的分析已经说明,对外直接投资具有贸易扩张效应。但是,上述分析隐含的前提条件是,FDI 资本形成本身是有效率的。我们将这种隐含前提条件概括为 FDI 的“有效资本”约束,即只有在当输出 FDI 资本是有效的,其引擎作用才会发生。一国的对外直接投资是按照世界市场运行规律运行的,其投资的有效性取决于是否符合投资区位的市场需求。任何偏离国际市场需求的对外投

资,不仅难以对资本输出国经济增长产生引擎效应,甚至还将成为一国经济国际化的障碍。因此,有效资本输出是 FDI 引擎效应产生的现实条件和必要前提。

所谓有效资本是指能够适应经济全球化的发展,有效集合生产要素构建或进入跨国性行业增值链的资本。简言之,那些能适应经济全球化发展趋势,构建与东道国区位优势相匹配的跨国产业增值链的资本,即为 FDI 的“有效资本”。因而,“有效资本”注重的不是资本的数量规模和垄断性优势的大小,而是资本的特定功能。显然,“有效资本”是一个动态概念。不同时期、不同区位,资本有效性的衡量标准是各不相同的。但要素组织能力、跨国性增值链构建能力以及适应性反应能力,则是有效资本的基本机理。具体地说:

第一,有效资本的要素整合能力。FDI 并不是单一货币资本的跨国流动,即使是来自于发达国家的过剩资本,也是以要素“集合包装”的形式来实现的(张纪康,1998)。有效资本功能之一在于具备适应区位特征组织生产要素,开展多元化国际直接投资的能力。我们知道,过剩资本因低效率而使其适应能力被严重约束,通常难以进入高效率区位。垄断优势资本则可能受规模或技术路径的限制,难以进入低收入区位和满足小规模需求(Wells,1983)。而有效资本则是以其灵活的适应能力,按照区位特征配置生产要素,以进入不同类型的国家或地区,即采取“国家市场多角化”(diversity of national markets)的扩张战略。

第二,跨国产业增值链的形成过程也就是在投资国与受资国之间建立双边或多边“共享产业”的过程。共享产业的选择具有两大基准:即“优势要素互补性基准”与“需求偏好相似性基准”。优势要素是具有降低成本的资源优势,包括自然资源、技术条件、人力资本以及信息流转等。优势要素互补是产业共享的基础。我们知道,跨国直接投资行为依存的前提条件在于市场的不完全性。共享产业则是利用中间产品市场的不完全性形成跨国产业增值链。因此,在给定的需求约束条件下,要素的互补性就成为决定共享产业跨国程度关键因素。

第三,FDI 主体对投资区位优势的反应能力。按照我们的分析,共享产业是一个以需求偏好相似、优势生产要素互补为特征的产业,因而是一个典型的区位性概念。G. S. Yip (1995) 曾将导致一个行业全球化趋势称为“全球化驱动器”。全球化驱动器是一个行业中更有利于更具有全球色彩的跨国战略的条件,而不是更有利于更富有地方色彩的地区战略条件。Yip 认为,全球化驱动器包括四类因素:市场、成本、竞争和政府。跨国性行业通常具有跨国性消费者和规模经济效应特征,而成本因素实际上是受资源禀赋状况制约的。而在需求、成本等因素给定的条件下,区位“进入壁垒”的高低是制约跨国产业增值链的主要因

素。区位的进入壁垒既与不同区位投资的自由化程度相关,也与不同区位政府偏好以及厂商竞争结构有着直接的联系。可见,跨国性共享产业不仅具有要素供给结构优势互补“偏好”,同时,也具有明显的“空间偏好”SP (Spatial Prefence) (Richardson,1971)。SP 意味着东道国某种要素优势越明显,就越容易吸引共享产业资源的聚集。

中国 FDI 的资本形成既不单纯取决于过剩资本的形成过程,也不单纯依赖于垄断优势资本的供给能力,而是取决于资本进入东道国市场的核心能力。因而有效资本型 FDI 的资本形成具有“结构”特征,这一资本结构既包括过剩资本,也包括非过剩资本;既包括垄断优势资本,也包括非垄断性的适应性资本。可见,“有效资本型 FDI”是一个由不同性质与功能的“资本方阵”构成的综合体。这意味着中国 FDI 的资本形成战略具有全方位、多层次与协同性的特征。这一结构可概括为有效资本的“三大方阵”(见图 3-3)。

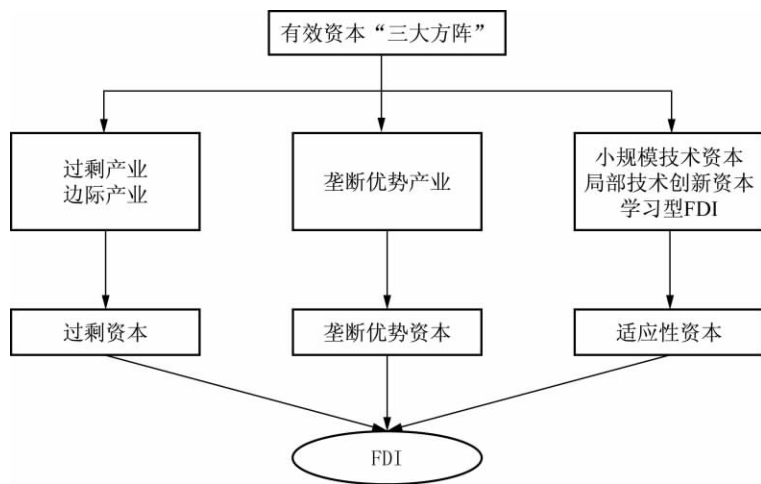


图 3-3 FDI 有效资本的概念描述

图 3-3 中的“适应性资本”是有效资本的一个重要组成部分,是指非过剩的和不具有垄断优势的各类资本,主要是指具有局部创新能力的或能满足小规模市场需求的,以及进行策略性投资的各类资本。这类资本的基本特征是以其对投资环境灵活适应性能力为基础,开展对外投资的。本书的分析并不否认传统的“过剩资本型 FDI”,以及作为当代西方跨国公司对外直接投资主流方式的“垄断优势型 FDI”,对中国企业“走出去”所具有的战略意义。但是,有效资本是一个结构性概念,是不同属性的资本的综合体,因而同单一的过剩资本以及单

一的垄断优势资本型 FDI 相比照,有效资本型 FDI 具有一系列不同的特征(见表3-8)。

表 3-8 过剩资本型 FDI、垄断优势型 FDI 与有效资本型 FDI 比较

资本属性 FDI 特征	相对过剩资本	垄断优势资本	有效资本
主要母国	资本充裕国	发达国家	不同类型国家
核心能力	资本数量	垄断优势	适应性能力
投资领域	国内生产延伸	全球垄断性行业	跨国性行业
竞争方式	对抗性竞争	垄断竞争	合作性竞争
区位优势	资本匮乏国家	随垄断优势而定	随适应能力而定
资本规模	规模经济	通常很大	规模不等

有效资本的概念实际上已经给出了中国企业“走出去”开展 FDI 的基本理念。在经济全球化和自由市场经济占主导地位的条件下,发展中国家企业 FDI 能力是在产业增值链国际化的过程逐步培育起来的,而这一过程的实质是培育企业对跨国经营环境的适应性,即企业通过适应性地整合生产要素,使国内有效资本转变为国际性有效资本。这一理念包含着以下涵义:

(1) 与过剩资本不同的是,对有效资本的所有权优势是企业开展跨国直接投资的必要基础。假定市场不存在扭曲,则意味着存留在国内市场中的有效资本,其边际生产效率满足 Pareto 效率的约束条件。进一步看,如果国内市场是一个开放的市场体系,或者说,是单一世界市场的一个组成部分,则国内有效资本便具有与国际资本、包括国际垄断资本相互依存的能力。这种能力是有效资本获得跨国投资主体“资格”的一般基础。

(2) 有效资本的功能之一在于具备适应区位特征组织生产要素,开展多元化国际直接投资的能力。这是有效资本与过剩资本及垄断优势资本的一个重要区别(见图 3-4)。如前所述,过剩资本因低效率而使其适应能力被严重约束,通常只能进入比母国资本边际效率更低的国家或地区。而垄断优势资本则可能受规模限制,难以进入低收入区位;也可能受原有技术路径束缚,存在着对新市场进入的障碍。而有效资本则是以其灵活的适应能力,按照区位特征配置生产要素,以世界市场为平台获取投资收益。可见,按照“有效资本”说,中国企业 FDI 不仅包括对发达国家,也包括对发展中国家和欠发达国家的进入。因而是实现多元化区位布局的战略基础。

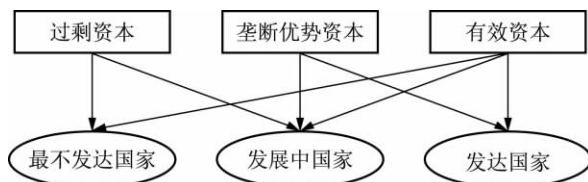


图 3-4 三种不同性质的资本流向比较

(3) 建立或参与跨国性的产业增值链是企业开展 FDI 的基本路径。企业的投入产出链本质上是一个价值增值链。增值链的国际化程度及其进程虽然因行业不同而有所差异,但关键则是取决于资本的适应能力。有效资本不仅能够适应不同投资区位特征自主建立跨国性的增值链,而且还具有对垄断优势资本所建立的国际生产价值链的适应能力。并入垄断优势资本的国际生产体系,作为其增值链的一个环节或一个组成部分,直接参与西方跨国公司的国际分工体系,既是有效资本“合作性竞争”能力的体现,也是其对“竞争性合作”(Competitive Cooperation)新方式的适应。合作性竞争是有效资本通过增强对垄断优势资本的适应性而提高自身国际竞争能力的重要途径,是缔结跨国战略联盟的必要基础。而竞争性合作则意味着有效资本通过组织具有竞争能力的生产要素,进入跨国公司的合作体系。换言之,有效资本的竞争战略是与垄断优势资本在同一增值链上达成合作关系,而不是对抗性的排他关系。

如果说上述三个方面的特征表现了有效资本型 FDI 的静态性质,则作为有效资本“方阵”中的任何形态的资本,在进入国际投资领域时,都将经历“模仿发展——自主扩张”的动态演进过程。因此,动态地看,有效资本型 FDI 是一种“渐变一体化”的企业国际化方式。发展中国家企业通过渐变一体化方式可以获得很多的好处。首先,在渐进的国际扩张过程中,企业不需要支付高额的资本和承担巨额风险,具有“干中学”的经验积累过程。这对于成长中的跨国企业是非常适用的发展路径。其次,厂商在渐变的国际化过程中,具有利用内部渠道进行信息收集、整理和运用的优势。市场信息的获取对于在具有高度波动性的国际市场中运作的厂商来说,是十分重要的(Arrow,1975)再次,在渐变一体化方式下,企业跨国增值链的建立是一个循序渐进过程。因而,跨国增值链的形成能够较灵活地按照东道国和跨国企业自身经营资源的变动进行不断的调整,从而提高跨国增值链运作的有效性和市场绩效。最后,在这种方式下,厂商对自身的跨国程度及其范围具有调整的时间和机会,并对母国与东道国的政策变动适时做出反应。

总之,在经济全球化迅速发展的条件下,投资自由化已成为世界各国对外经济政策的主流走向从而,为有效资本型 FDI 的扩展提供了有利的国际经济环境。而有效资本型 FDI 的扩张也有利于打破垄断优势资本在 FDI 领域的垄断格局,推动全球化收益的均衡分配。

中国 FDI 产业选择基准及其政策思路

有效资本型 FDI 理论的一个基本特征在于,企业对外直接投资的有效性或资本跨国转移的绩效,并不是由资本的垄断性优势决定的,而是与资本的产业特征相联系,或者说,在给定的目标区位前提下,FDI 的有效性与厂商所进入的产业直接相关。脱离产业选择,厂商跨国直接投资的绩效将难以被界定。但是,由于世界各国资源禀赋、经济发展阶段及其目标等诸多因素的不同,厂商对外直接投资的产业选择也将存在显著差异。因此,严格地说,并不存在一个统一的或放之四海皆准的产业选择基准。本书是立足于中国经济发展和企业成长的阶段性特征,描述中国企业“走出去”的产业发展路径。而随着中国经济的不断发展以及企业对外直接投资的进一步扩张,这些基准也将发生相应的变化。因此,应当动态地考察一国 FDI 的产业选择基准。

严格地说,任何国家的对外直接投资都必须解决谁去投资(“企业选择”)、到何处去投资(“区位选择”)以及投资于何种产业(“产业选择”)三大基本问题。一方面,这三大基本问题是相互联系、相互制约的,但另一方面,由于三者所涉及的内容不同,不仅所依据的决策变量各不相同,而且在经济发展的不同阶段,其地位和作用也是各不相同的。不过,西方主流 FDI 理论是一种以“企业选择”为重点的理论范式,在 FDI 的产业选择上并没有提供多少有价值的建议。产业选择可能是后起跨国公司面临的一个特殊问题。

自 20 世纪 50 ~ 60 年代,西方经济学界开始了对跨国直接投资的系统理论探讨。从上述所进行的理论回顾来看,西方标准 FDI 理论在解释工业化国家跨国投资动因及其行为特征方面,为我们提供了一系列重要的理论假说,对进一步探讨发展中国家企业的 FDI 活动具有重要的理论借鉴价值。但是,我们同样可以发现,无论是海默的“垄断优势理论”,还是邓宁的“折衷模型”,基本上没有涉及或很少涉及厂商开展对外直接投资的产业发展路径问题。不过,我们认为,西

方 FDI 理论之所以忽视“产业选择”问题,既有其理论根源也有其现实原因。具体地说:

首先,“产业”作为一个经济范畴,基本上是游离于正统西方经济学理论框架之外的。按照西方经济学理论,尽管不同的产业部门有着自身的特点,但几乎所有的经济问题都可以归结为两大类,即微观经济学和宏观经济学。微观经济学主要研究单个厂商、单个消费者以及单一产品的市场,进行的是个量经济分析。宏观经济学则是以国民收入总量均衡为分析对象的。西方标准经济学这种传统的研究对象和研究方法,决定了它对“产业”这一介于微观经济细胞与宏观经济体系之间的对象缺乏研究,成为一个理论“盲点”。其次,西方经济学认为在自由的市场经济条件下,市场机制能够自动实现资源优化配置。投资的产业选择是厂商按照市场机制的导向的结果,因而是厂商自发完成的过程。这意味着厂商海外直接投资的产业选择是单纯的市场行为,与国家的宏观经济调控没有直接关联。再次,西方主流 FDI 理论是以发达国家的对外直接投资为研究对象的,而发达国家作为工业革命的策源地,技术进步速度快,产业结构转换能力强,在世界经济体系中处于结构高度化的领先水平。因而,单个企业优势基本上反映了产业的总体竞争优势。这意味着企业选择与产业选择被视为同一过程,从而使得西方 FDI 理论习惯于以“企业选择”替代“产业选择”。最后,更为重要的是,发达国家对外直接投资的产业选择,直接关系到国际经济秩序的根本性质。从总体上看,当代世界经济秩序有利于发达国家而不利于发展中国家,带有明显的不平等性质。这种不平等性质的一个重要表现在于,发达国家国际直接投资所形成的国际生产格局偏向于在发展中国家进行资源开发或转移传统产业。这种投资格局虽然在一定程度上推动了发展中国家的经济增长,但同时也带来了资源过度开发、环境污染严重等一系列长期问题和深层次矛盾。特别是二战后,发达国家在其内部保持水平分工的同时,进一步强化了同发展中国家的垂直分工。而由垂直分工所表现出来的 FDI 产业选择倾向,表明发展中国家内在积累能力受到发达国家的某种程度的控制,积累能力流失或外移。从这个意义上说,发达国家 FDI 不合理的产业选择是造成国际经济秩序失衡的直接原因之一。这也是西方主流 FDI 理论绕开产业选择问题的深层次原因。

中国对外直接投资尚处于起步阶段,完善对外直接投资的产业选择具有特别重要的战略意义。这主要表现在:

第一,从中国现阶段对外直接投资的目标函数来看。尽管在现代市场经济条件下,对外直接投资表现为厂商的一种微观经济活动,因而在形式上是由厂商

的自主选择来完成投资决策的。但所谓厂商的自主决策总是在一定的决策环境或决策条件下进行的,特别是要接受国家宏观经济政策的导向。厂商的对外投资活动从其一开始,就会受到国家对外经济发展目标的约束,这是各国开展对外投资经济活动的一个共同特征。由于各国经济发展的路径不同,其对外直接投资的目标函数也必然存在着很大的差异,从而决定了“产业选择”在对外直接投资过程中的不同涵义。中国作为一个发展中国家,产业结构改造的任务还极其艰巨,整体产业素质仍然偏低。这意味着同发达国家相比,中国现阶段对外直接投资的一个重要特征,在于中国的对外直接投资并不具备国内产业结构高度化的先决条件或优势。相反,而是要通过国际生产体系的建立,来推动国内产业结构的高度化,国内产业结构的优势将是对外直接投资的结果,而不是其前提。这种特定的宏观经济背景,决定了中国发展对外投资的目标不仅仅局限于微观经济主体自身经济收益的增长,同时还必须体现国家产业政策的客观要求,反映宏观经济发展的总目标,也即通过开展对外直接投资来带动本国产业结构的重组和优化。对外投资目标的二重化,暗含着中国对外直接投资决策的基本程序:先选择产业,并依据产业的国际分布变动规律,选择开展境外直接投资的微观经济主体即境外投资企业。只有在优化对外直接投资产业选择的前提下,来选择从事这一投资活动的微观经济主体,才能充分发挥其对本国产业结构优化的贡献能力,为实现对外直接投资的双重目标提供可靠保障。

第二,尽管西方发达国家的对外直接投资经历了从过剩资本输出到垄断优势资本扩张的战略转变,但这种转变并没有改变西方跨国公司境外直接投资在产业选择上的垄断优势。开展对外直接投资业务,其意义已经超出了企业投资行为的范畴,或者说,单纯用投资的微观经济收益已不能为中国的对外直接投资提供合理的解释因素。对于中国的对外直接投资活动必须从宏微观经济发展的两个层面去解析。而从宏观层面看,企业的跨国投资不仅要选择能够为企业带来投资利润的项目,而且这种投资项目对于母国的经济发展具有直接的辐射效应。这种辐射效应越大,跨国投资也就越有利。企业海外投资对母国经济发展辐射效应的强弱,并不完全取决于企业资本的增值程度,它更取决于投资的产业选择。因为只有在优化跨国投资产业选择的基础上,才能够使得企业对外直接投资不仅造成了企业自身的利润增长,同时也通过技术传递和市场扩展来带动国内产业结构的改造,为推动国内产业素质的整体提高开辟新的有效途径。由此我们不难得到一个基本结论:“产业选择”在发展中国家有效资本型 FDI 中具有特殊重要的意义。



第三,还应当看到,即使从企业投资效益来看,合理的“产业选择”也是对外直接投资不可缺少的环节。企业的跨国投资不同于国内的就地投资,这不仅在于跨国投资所面临的投资环境有着较大的变化,而且企业的跨国直接投资在很大程度上离不开母国的产业政策支撑,特别是像中国这样一个发展中国家的企业的对外投资更是如此。一方面,中国企业的对外投资起步晚,在国际投资领域并不具有资本优势。在这种情况下,国内的政策扶持就具有特别重要的作用,即通过国内的政策倾斜,增强企业的国际竞争力,使企业获得尽可能多的投资机会。显而易见,企业的对外直接投资对母国的“外溢效益”越多,就越容易从母国获得政策支撑,并且只有按照这一标准来实施对企业的政策扶持,才能提高政策的有效性。另一方面,企业跨国直接投资的不断扩张,也必须从国内相关企业的生产发展中获得支持。因为现代企业生产是一种高度社会化的大生产,每一个企业都同其他企业存在着多种形式的能量交换。跨国公司越是能带动母国相关企业生产的发展,也就相应地扩大了自己的资本品供给或产品销售市场,从而为企业的海外投资利润的稳定增长提供可靠的基础。由此可见,“产业选择”是否合理将直接关系到企业对外直接投资的微观经济收益。

对外直接投资的产业选择既关系一国对外经济活动的宏观经济效益,也关系投资者的微观经济收益。随着中国对外开放的不断深化,中国现阶段的对外直接投资的规模将进一步扩大。制定合理的产业选择基准,是优化中国对外直接投资产业结构、提高中国对外经济活动质量的必要的理论前提。从更深的意义说,中国 FDI 产业选择的科学性与合理性,将直接决定着中国对外开放总体发展战略的政策绩效,决定着中国参与国际分工的利益分配关系。

在企业对外直接投资的各种决策中,投资的“产业选择”决策是一种特殊的经济决策。这种特殊性主要表现在:对外直接投资的“产业选择”是企业进行产品(项目)选择的前提和基础,但同时“产业选择”所依据的决策变量更多地依赖于宏观经济发展目标,服从于国民经济总体发展的客观需要。因此,确定产业选择基准的关键是为本国 FDI 的发展寻求微观经济收益与宏观经济发展“均衡”机制。

“小岛清模型”可以说是一个以产业选择为中心的理论模型。“小岛清模型”产业选择的基本涵义是:有些产业在一些国家已处于或即将处于劣势地位,成为该国的“边际产业”,而在另一些国家该“边际产业”或许正处于优势地拉,或具有潜在的比较优势。因此,一国应从本国已处于或即将处于劣势地位的边际产业开始依次进行跨国投资。“小岛清模型”虽然只是对二战后一段时期日

本对外直接投资模式的概括,而不能解释日本 70 年代以来大量出现的进口替代型 FDI 行为。但对于中国的过剩资本型 FDI 具有直接的指导意义。问题在于,按照前面的分析,过剩资本型 FDI 并不是中国 FDI 发展的主流形式,而且主要是进入那些较之于中国经济发展“慢半拍”的国家或地区。如果按照“边际产业”的单一规则来规划中国 FDI 的产业选择路径,中国企业的 FDI 恐怕既无法进入发达国家市场,也很难在发展中国家之间开辟出多大的投资场所。可见,“边际产业”选择基准的普适性是受到严格限制的。中国 FDI 产业选择需要有新的思路。

国内学者对中国企业“走出去”产业选择问题作出了有价值的探讨。大多数学者认为,中国在国际分工阶梯中总体上处于中游地位,这个特定位置决定了两类不同性质的对外直接投资将同时存在:一类是优势型的对外直接投资,即以发挥相对优势,转移失去成本优势的产业和促进国内产业结构调整为目的对更低阶梯国家进行的直接投资;另一类则是所谓的学习型对外直接投资,即以汲取国外先进产业技术和管理经验,带动国内产业升级和创造新的比较优势为目的向更高阶梯发展而进行的海外直接投资。据此来分析中国现阶段对外投资应采取的产业结构,理论界的主要观点可概括为:第一,为加速实现国内产业结构调整目标,中国当前对外直接投资的产业选择应以资源开发为主转向以制造业为主,而重点应放在生产能力过剩,拥有成熟的适用技术或小规模生产技术的制造业。同时为促进中国产业结构高度化,应以第三产业和高技术产业为未来对外直接投资的重点发展方向(宋亚非,2000)。第二,中国对外直接投资应以避开贸易壁垒为主导,FDI 的产业选择以替代面临贸易障碍的“出口替代”产业需要为准则,并以生产为基础,金融为后盾,开展多功能,综合性的国际经营战略。因此,贸易壁垒越高的产业,也是 FDI 产业扩张的主要路径(成思危,2001)。第三,企业开展 FDI 活动基本目标在于提高其利用国际国内两种资源、两个市场的国际化。因此,有学者认为,这一目标决定了中国的对外直接投资应以资源开发与承包工程作为突破口,以制造业和贸易替代为海外投资的重点,以服务业和高科技研究开发投资为辅(李刚,2000)。

应当看到,国内学者的相关研究突破了小岛清模型单一规则的局限性,并在一定程度上考虑到中国企业 FDI 的特殊结构,具有重要的决策参考价值。但相关的分析缺乏从宏观经济发展需要与微观经济收益均衡的高度加以权衡,从而难以为中国现阶段 FDI 产业选择提供全面的理论支撑。

中国现阶段“有效资本型 FDI”产业选择,既要遵循当代国际直接投资的一



般规律,又必须从中国产业成长的阶段性特征以及国内经济增长的需要出发。只有这样,才能使厂商在激烈的国际市场竞争中占据有利地位,并使 FDI 成为拉动国内经济稳定增长的有效动力。而且特别应当注意到的是,企业开展 FDI 活动是资本或资源的跨国流出,从而涉及到国家的经济利益。因此,FDI 的产业选择就不单纯是一种企业行为 或者说,维护国家整体利益,发挥用于 FDI 的国内资源对国内经济增长的拉动效应是 FDI 的一项重要任务,也是衡量资本有效性的重要指标之一。按照这一思路,我们认为中国现阶段对外直接投资产业选择基准,应当包括以下三个层次的内容。

第一层次 产业组合区位优势比较优势基准(简称“基准 I”)。

现代市场经济条件下,投资者对市场投资机会的获得,主要是其经济优势的函数,经济优势决定着投资者在市场中的投资的产业选择。问题在于,在产业选择的框架内,经济优势的生成是有其特殊性的,它不同于单个投资者的经济优势,即不同于厂商经济优势。产业经济优势的一个重要特征,是产业的多种优势往往分散在不同的企业,或者说产业经济优势是该产业内各厂商单个优势的集合,产业优势本质上是一种“组合优势”。产业经济优势的这一性质表明,“产业组合优势”或产业内各优势企业的合理组合,是决定国际直接投资产业选择方向的关键性因素。由此我们得到的结论是:中国对外直接投资的产业选择首先取决于产业内优势企业的组合状况,只有当化单个企业的分散优势为产业整体优势成为可能时,才能不断扩大中国国际直接投资产业选择的经济空间。

通过企业组合的方式能够凸现产业的一定优势,但这种优势并不是全球优势。实际上对外直接投资需要的并不是那种所谓的全球优势,而是需要相对于一定区位的投资优势,即母国某产业相对于东道国同类产业所具有的比较优势。“区位优势”要领的精髓在于,比较经济优势是在一定的投资区位中产生的,它是跨国直接投资的基本经济依据,也是使投资国与东道国双方获益的内在经济根源。只要某种产业的对外直接投资能够在一定区域内,为双方带来比较利益,跨国投资将成为可能。显而易见,“产业选择”是将其“区位选择”包含在其中的,选择了不同的“区位”,也就意味着选择了不同的“产业”。进一步看,我们前面所说的产业“组合优势”,也必须以投资的区位特征作为优势的“组合”的基础这既是扩张投资空间的有效途径,也反映了中国作为一个发展中国家开展对外直接投资活动的重要特征。

第二层次 国内“回流”贸易量基准或称“市场内部化率”基准(简称“基准 II”)。

跨国公司的海外投资活动对于母国经济发展的贡献可能有多种表现形式，而最主要的则是对母国的产业结构调整及产业发展的波及效应。但由于这种投资存在于异国，因而“波及效应”作用大小将取决于海外子公司与国内企业的贸易量。

海外企业对母国的有形商品和无形商品的贸易总规模，是衡量对外直接投资产业选择是否合理的一个重要指标。我们这里所说的“回流贸易量”主要是指产业内垂直贸易量。产业内垂直贸易量是指某一产业内部以“工程间分工”为基础的贸易关系，也即某一类产品生产所需要的初级产品、中间产品以及最终产品之间的贸易关系。它不同于以“产品差别化”为基础的“产业内水平分工”，后者实际上是一种具有替代性的“互竞产品”，容易造成同业过度竞争。而产业内的垂直贸易则属于互补贸易关系范畴，即在垂直贸易条件下，海外企业与国内企业是一种互为市场的关系，任何一方市场规模的扩张，都会给另一方生产的发展带来直接的扩散效应。因此，“产业内垂直贸易”既有利于该产业的“组合优势”的形成，也有利于产业优势的“内部化”。海外投资企业与母国相关企业的贸易关系越密切，将越有利于双方的共同发展。不难看出，产业内垂直贸易量的实质在于充分发挥中国对外直接投资对国内相关产业成长的波及效应，按照这一思路，中国对外直接投资的基本方向应选择对国内相关产业具有较强关联效应的产业部门。这种关联效应的波及力越大，意味着国际生产对于母国产业成长的“外溢效益”越大，海外投资的经济技术特征对国内产业发展具有较强的传递作用和辐射能力。

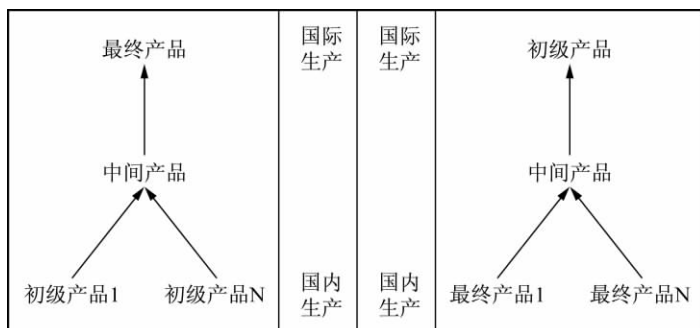


图 3-5 跨国生产体系与国内“回流”贸易

应当看到的是，“产业内垂直贸易量”是由产业内各生产阶段的关联度或连锁度或联系效应决定的。这种连锁关系被区分为前向连锁和后向连锁两种形式（见图 3-5）。按照 P. Yotopoulos J. 和 Nugent 的分析，“直接后向联系效应”可通



过下式加以计算：

$$Lb_j = \sum a_{ij} \quad (1)$$

式(1)中, Lb_j 为后向联系指数; a_{ij} 为投入——产出系数。而“直接前向联系效应”则为：

$$Lf_i = \sum X_{ij}/Z_i \quad (2)$$

式(2)中, Lf_i 是第*i*个部门的前向联系指数; X_{ij} 是每个*j*产业用户购买第*i*产业的产量; Z_i 是供中间使用和最终使用的商品*i*的生产。

一般地说,初级产业部门的关联度较小,而制造业部门的关联效应则较大。实际上,关联度的大小主要取决于产业的中间品交易的频繁程度。因此,对外直接投资主要应选择中间品交易频繁的产业优先发展。其中对于具有较高后向连锁度的产业来说,若选择最终产品的国际生产,则能有效地带动母国中间产品乃至初级产品的生产扩张,从而通过出口导向战略的实施为本国产业发展开辟国际经济空间。相反,对于具有较高前向连锁度的产业,如选择初级产品的国际生产,则有利于为母国相关的中间产品和最终产品增长提供资源供给,这种资源型国际投资是中国发展对外直接投资的重要形式之一。显而易见,“产业内垂直贸易量”是与产业关联的深度和广度呈正相关关系的。产业关联越深,表明国际生产将波及到母国较多的生产环节;产业关联越宽,则意味着国际生产所辐射的母国的产品品种也越多。因此,中国跨国公司的海外子公司与本国企业所发生的垂直贸易量,是衡量国际直接投资产业选择是否合理的重要指标之一,从而也是衡量国际生产“外溢效益”的重要指标。

第三层次 结构高度化同质性基准(简称“第三基准”)。

对外直接投资产业选择方向与国内产业结构高度化发展趋势相耦合是这一选择基准的基本要求。中国经济正处于结构跃升的转型时期,经济发展已由传统的低层次、粗放型平面扩张方式转变为以集约化、高度化为主要特征的经济增长方式。这种转变也是国际生产体系建立过程中的直接延伸。没有这种延伸,它将从根本上弱化国际生产体系对母国宏观经济运行的改善作用,并导致“产业内垂直贸易量”基准产生负面效应,即它将通过国际生产与国内生产之间的贸易传导机制,不断放大国内经济粗放增长的内在冲动,从而延缓中国经济增长方式转变的历史进程。因此,产业结构的高度化,转变经济增长方式,提高宏观经济运行质量,应当是中国现阶段对外直接投资产业选择的核心问题,也是国际直接投资“产业选择”与“企业选择”的主要区别。

简单地说，“产业结构高度化同质性”基准就是中国跨国公司的国际生产体系的建立，应当瞄准对中国产业结构高度化发展具有直接助长作用的投资方向，是对外直接投资的产业选择服从经济增长方式转变的需要。按照这一标准，中国对外直接投资重心将在于技术密集型产业，特别是那些高新技术含量高、产品附加值高的产业类型。在国际投资领域广泛拓展技术密集型产业的投资场所，具有极其重要的经济意义：

第一，这一基准的提出，有利于从根本上改变对外投资的非选择性所带来的效率损失。对于有效资本型 FDI 来说，由于其中一部分资本属于非过剩资本，其投资的“机会成本”通常比“资本过剩型跨国投资”要高，即这部分资本在国内技术密集型产业的投资所产生的效益，是其转向海外投资的“代价”。因此，那种在建立国际生产体系时，见项目就上，见工程就揽的作法，实际上是短视的。尤其是随着中国经济的不断发展，潜在投资机会日益增加，这种机会成本还会有所上升。弥补这种机会成本的主要途径，便是在国际投资领域寻找技术密集和高收益型的产业投资方向。

第二，更为重要的是，只有构建技术密集型跨国生产体系，才能有效地实现中国现阶段对外直接投资的基本目标。技术密集型国际生产体系能够形成母国产业结构高度化的直接牵引，也即从国际生产的需求（后向连锁国际生产）或供给（前向连锁国际生产）方面，推动母国产业结构的合理化。

第三，扩大跨国投资技术密集型产业选择，也有利于为母国的劳动密集型产业发展让出一定的经济空间，从而促使本国经济的稳定协调发展。

产业结构高度化同质性基准要求对外直接投资产业选择方向与国内产业结构高度化发展趋势相吻合。发达国家对外直接投资的发展实践表明对外直接投资发展到一定阶段后，其产业选择与国内支柱产业的选择会出现一定程度的吻合，如美国、日本等对外直接投资的产业重点大都放在第三产业，是对高技术产业的对外投资也呈上升趋势。发展中国家的产业结构层次相对较低，不能盲目将第三产业和高技术产业成为对外直接投资的重点，但是应当重视此类对国内产业结构高度化发展具有直接助长作用的投资方向。

我们从三个层面分析了中国现阶段跨国直接投资产业选择的基准，它们既体现了国际直接投资规律的一般要求，也是中国“有效资本型 FDI”产业扩张路径特征的集中反映。国际直接投资的“产业选择”是一项系统工程，是各项基准的综合运用，而并不是某一单项基准所能决定的。为此，有必要阐明上述三大基准的内在联系。

FDI 产业选择的收敛性: $n > m > m'$ ($m, n, m' > 0$)

我们将上述三大基准区分为三个不同的层次,已经暗含着这种思想:作为选择基准,三者对中国跨国直接投资产业选择的约束在性质上是不完全相同的,或者说,这三大层次的约束具有明显的“收敛性”(如图 3-6 所示)。图 3-6 中的三大基准所给出的产业“版块”的面积是逐步收缩的。而造成这种收缩的原因则在于产业选择基准的不断附加,使得产业选择的约束条件逐步趋向于严格,产业的可选择空间趋于收缩。具体地说:

基准 I 即“产业组合区位比较优势基准”是对外直接投资产业选择的一般的和基本的约束,也即从一般的意义上说,只要具备这种优势,就具备发展跨国投资的前提条件。然而,这绝不意味着产业选择已处于最优状态,相反它可能远离最优状态,甚至是一种对母国产业成长并无实际意义的投资选择。因此“产业选择”还必须加进“国内回流贸易量基准”,基准 II 的意义在于通过建立回流贸易机制,使 FDI 向国内相关产业传递增长的动力,为母国产业发展创造良好的国际市场条件。符合这一约束条件的国际投资,将通过贸易机制向国内相关产业传递增长动力,为母国产业发展创造良好的国际市场条件,这表明在“产业内垂直贸易量”约束条件下,国际生产体系的建立有助于母国产业成长,这使得跨国投资向其目标状态逼近。但是由国际投资所形成的垂直贸易传导机制本身并没有框定其机制的传导方向,这就难以避免对母国产业发展形成单纯数量扩张的拉动效应,甚至引致本应在国内加以限制发展的那些产业过度增长,如促使母国对国内加以限制发展的那些产业过度增长;促使母国对稀缺资源的掠夺性开发,或加剧国内的环境污染和生态失衡。我们将这种现象称为国际直接投资产业传导机制的“劣质化”,很显然这种性质的产业传导机制的“劣质化”倾向,表明“结构高度化同质性”基准就是不可阙如的。这一基准的意义在于它规制了跨国投资产业传导机制的性质和方向,即国际投资所形成的产业传导机制同母国产业结构高度化发展趋势具有一致性,因而是防止产业传导机制“劣质化”的必要约束条件,并促使国际投资不断地逼近其最优状态。

由此,“结构高度化同质性”基准也给出了“产业组合区位比较优势”的基本形成方式,即这种优势的组合和定位并不是一个单纯的自然过程,不是现有优势的随意组合,或者说,这种优势也是选择的结果。而产业结构的高度化则是这一

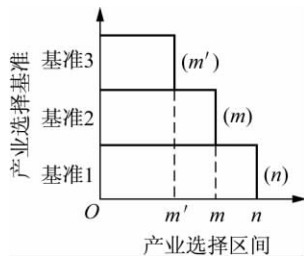


图 3-6 产业选择的“收敛”性质

选择的基本指标,即组合而成的区位比较优势,应有利于中国产业结构的改造和经济增长方式的转变。总之,上述三大基准既相互联系、相互制约,是一个有机整体,又相互区别,形成对跨国投资“产业选择”不同层面的约束。

有效资本型 FDI 区位选择基准

FDI 的区位选择作为跨国直接投资的一个基本问题,对有效资本型 FDI 的顺利扩张具有重要的保障意义。从某种意义上说,没有有效的区位选择,也就不可能形成有效资本型 FDI。这是因为:

首先,在其他条件给定的前提下,FDI 的有效性取决于区位选择的有效性。在我们的分析中,FDI 的有效性作为一个特定概念而与投资“区位”相联系。因为企业“走出去”的基本目的在于充分利用国际市场和国际资源,实现资本的增值。FDI 区位选择的实质,同样适用于新古典经济学的利润最大化假设。而且,我们所分析的有效资本型 FDI 与西方跨国公司发展路径的一个重要区别,在于对外直接投资并非凭借全球垄断优势扩张海外市场,相反,是凭借相对于某一特定区位而具有的投资有效性。区位的经济政治及文化特征的差异,决定了对资本的需求存在差异。同样一个投资主体,在 A 区位的投资有效性,并不意味着在 B 区位同样有效。离开了区位特征,FDI 的有效性便失去了基础。因此,即使是西方老牌跨国公司,其海外直接投资的区位选择,也是不容忽视的。但同西方跨国投资相比较,“区位选择”对有效资本型 FDI 具有更为重要的意义。这也是我们将有效资本的不同组成部分配置在不同区位的主要原因。

其次,区位的可行性选择直接关系到投资项目预期收益。同样的投资项目,往往由于投资区位的差异而出现绩效上的显著不同。造成这种状况的主要原因在于,投资区位的不同,意味着投资环境及其增值条件各有差异。当这种差异与投资主体自身的特点或比较优势具有耦合关系时,区位优势就成为厂商资本增值的有利因素;反之,则成为制约厂商利润增长的不利因素。极端的情况是,区位选择关系到资本的安全性。良好的社会政治经济环境,能够为厂商的经营活动提供稳定的市场条件和社会环境;相反,在动荡不定的社会政治经济环境下,FDI 的风险值是相应提高的。因此,大多数厂商对区位的理性选择并不是纯经济的,而是综合性的。

再次,区位的投资环境是影响投资效率的重要因素,但区位投资环境是一个变化的系统。这种变化在通常条件下具有一定的规律性或可预见性,但同时存在着诸多不确定因素的影响,使得区位优势变动的不确定性增大。这是因为区位优势的变动部分地取决于区位内部资源开发的程度,部分地取决于开放系统的区位之间的交互作用,而且,FDI 的流出流入同样会导致区位的功能及其优势的性质、结构发生相应的变化。这决定了 FDI 区位选择是一个动态过程。适应区位功能与优势变动方向,调整 FDI 结构与生产方式是保障其收益稳定性的基础条件之一。

最后,FDI 作为一种跨国投资活动,对于投资国与东道国双方的政治及外交关系的发展有着直接的影响。FDI 同母国与东道国的政治外交关系具有不可分割的联系:一方面,两国之间良好的政治与外交关系是推动 FDI 流动的重要因素;另一方面,FDI 的流动状况又会对两国的政治外交关系产生影响作用。因此,在我们所讨论的 FDI 宏观政策体系中,区位政策是一个不可缺少的方面。

新古典经济学不仅没有分析生产和定价的空间层面,而且更没有涉及 FDI 的空间布局问题。对外直接投资区位优势理论首先是由邓宁在其国际生产折衷理论中明确提出的。在邓宁的 OIL 范式中,区位优势是属于东道国的优势,这是区位优势与所有权优势及内部化优势的最大区别。邓宁认为区位优势是企业对外直接投资必备的条件之一,即企业在东道国结合当地要素的投入来利用其优势时,比利用本国要素更为有利(Dunning,1981)。这里区位优势包括劳动成本、市场潜力、关税、与非关税壁垒、政府政策、企业无形资产等。Howells (1984) 等学者在对英联邦国家进行调查的基础上,拓展了区位优势的内涵,指出区位优势应是对一国总体吸引力的评价,不仅包括低廉的要素禀赋,税收和政策刺激等有形因素,还包括长期的政治、社会和经济稳定性及有助于生产经营活动的总体环境。

上述分析表明,FDI 的区位选择是一个复杂问题,涉及到的影响因素或变量众多。如果我们将影响区位选择的各种变量罗列出来,可能是一个很长的清单。而在多种复杂的环境因素中,有些是可预见的静态因素,有些则是变动着的不可预见因素。这主要依据行业特性的不同而有所差别。特别需要指出的是,近年来,随着信息技术对经济发展影响作用的逐步增大,理论界进一步将 FDI 的区位选择与信息成本的降低结合起来加以研究,例如,Radner (1992) 及 Gasson (1994) 等人就认为 FDI 投资主体的区位选择,实际上是厂商为降低信息成本而做出的一种理性选择。FDI 不同于国内投资的一个重要方面在于,由于投资主

体对东道国的投资环境及其社会经济文化特征缺乏足够的了解,因而海外投资与国内本土投资在信息成本的负担上是不对称的。因此,降低信息成本就成为厂商提高开展海外直接投资有效性的重要基础之一。按照信息成本理论,厂商对 FDI 区位选择将主要集中于具有信息优势的东道国,以及东道国的中心城市或边境城市地区。因为这些地区通常信息流转速度快,对市场反应及时。这种区位分析方法,在区域经济理论中也得到运用。如 Friedman (1972)、Keele 和 Owen (1974) 等人就曾运用区域经济理论的“中心—边缘说”,指出中心地区由于长期的经济文化积累效应而具有信息优势,同样,边境城市由于其交通便捷或与周边国家联系密切而产生信息优势,从而,东道国的中心或边境城市都有可能成为投资者进入的场所。显然,这类研究虽然集中于东道国内部区位的选择,但对 FDI 的国别区位选择同样具有应用或后发价值。

检索现有的文献发现,国内学术界习惯于沿用西方跨国公司理论关于对外直接投资的动因和条件角度进行分析 FDI 的区位选择,至于投资者以什么样的原则来选择和利用东道国的区位优势,传统理论并没有给出答案。中国学者则是从发展中国家后发跨国公司发展的特殊性出发,认为对外直接投资区位选择与产业选择有着密切的相关性。这种相关性主要表现在投资的产业选择往往决定了投资的区位,而合理的区位选择则是投资者释放其产业比较优势的重要保障。而从 FDI 区位选择本身来看,国内理论界提出的主要观点有:

1. 就近基准

认为中国对外直接投资发展初期的区位选择应遵循地理上的“就近原则”(李雪欣,2002)。就近原则也就是考虑到东道国区位离投资国的地理距离因素。这一基准的本意是通过缩短对邻近地区的投资降低经营风险。一般地说,地缘因素在国际经济政治和社会关系中历来具有重要的作用。这种作用主要来自于相邻或相近的地区之间历史文化的相似性以及交通运输便捷等因素,因而“心理距离”较小。按照国际经验,在一国经济国际化初期,地缘关系具有十分重要的意义。但是,在经济全球化条件下,地理位置因素对社会经济活动的影响作用正在逐步弱化 特别是随着信息产业的迅速发展,“地球村”概念的逐步形成,地理位置对各国之间的心理距离的决定作用也相应弱化。因此,地理相近将不再成为对外经济活动关系的主要依据。

2. “慢半拍”基准,或称“地区渐进原则”(林毅夫,2002)

该基准强调一国对外直接投资应当首先从那些经济技术发展水平相近或稍微落后的国家或地区开始,随着投资国经济实力的增强,技术水平的提高和对外直接投资能力的扩张,投资区位逐步向发达国家扩展。应当承认,这种按照东道国经济发展阶段确定投资区位的思路具有一定的合理性。在我们前面所提出的“有效资本型 FDI”范式中,这一思路是被包含在其中的。但是,同样值得注意的是,“慢半拍”是一个仅仅适用于部分产业的区位选择思路,而不能作为中国对外直接投资普遍的区位选择基准。这是因为任何国家或地区的产业发展是总是非均衡的。产业发展的非均衡性决定了下列三种情形下,“慢半拍”的区位选择思路将被打破。第一,对于中国那些已经具备较强国际竞争能力的优势产业,进入同一发展层次或更高发展阶段的国家或地区将是有利可图的明智选择。以“慢半拍”的原则限制优势产业对发达国家或地区的进入,不仅束缚了中国企业 FDI 扩张的市场空间,也不利于巩固和发展优势产业的国际竞争能力。第二,中国的对外直接投资包含着学习型投资方式的运用。而从学习型对外直接投资角度来说,其目的是汲取国外先进产业技术和管理经验,以带动国内产业升级和创造新的比较优势。因而这类投资将主要是面向发达国家,其区位的选择遵循的则是“快半拍”原则。第三,当代国际直接投资的重要形式之一便是所谓的“策略性投资”。策略性投资的最主要特征是取决于竞争对手的投资动态或投资的区位结构变动方向。在这种情况下,投资的区位选择并不具有主动性,而是被动地“跟进”。因而在策略性投资行为中,“慢半拍”基准并不具有实际意义。总之,“慢半拍”反映的发展中国家跨国直接投资扩张的一种特殊情形。这种投资区位选择思路强调的是投资区位选择的渐进性原理,因而对于提高的可行性或降低投资风险具有重要的指导意义。但这一区位选择思路是将中国企业的 FDI 限制在有限的国际空间内,不利于架构多元化的 FDI 格局。所以,我们不主张将这一原则作为中国企业“走出去”的基本区位准则。

3. 多层次或多元化区位选择思路

20 世纪 90 年代以来,中国学术界对 FDI 区位选择的研究,一个基本的结论是架构一个多元化或多层次的 FDI 区位格局(聂名华,1999 洪昌标,2001)。国际经验表明,由于世界各国经济发展的层次性,一国对外直接投资的格局也会相应地表现出层次性。如美国、日本等发达国家的对外直接投资,在北美和欧洲以

第三产业为主,呈现出投资结构的高级化。在亚洲新兴工业化国家和地区向金融、信息等行业及高附加值的制造业发展。而对中国的直接投资则主要集中于资源密集型、特别是劳动密集型的制造业。可以说,实现 FDI 多元化或多层次化的区位格局,已经成为世界大多数国家 FID 区位战略的基本出发点,也是发展中国家通过 FDI 方式利用世界经济资源的有效措施。然而问题在于,中国企业“走出去”开展国际直接投资重要的不在于要不要实现投资区位的多元化,而在于如何形成多元化的投资格局。多元化区位作为中国企业“走出去”的基本战略,是以合理区位选择为前提的,或者说,是合理化区位选择的结果。区位选择的多元化不等于无序化或随机性。但如果我们不能形成符合母国与东道国实际条件的区位选择准则,多元化将会演变成无序化,从而造成中国企业 FDI 的决策失误和效率损失。当然,这种多元化观点的价值在于为中国企业 FDI 区位选择提供了一个基本尺度,即经济全球化时代的 FDI 区位选择是一个创造性的开放系统。

总之,我们认为,一国对外直接投资的区位选择具有高度的复杂性。这种复杂性来自于区位选择不仅与产业选择相同,涉及到东道国的经济发展及其政策选择的特征,而且还因为区位的“有效性”是同该区位的经济发展阶段和政策变动相关的,或者说,这里始终存在着投资方与引资方双方的政策决策、经营策略的博弈关系。这种博弈关系将导致区位经济功能的变化,并影响到厂商的投资决策。因此,我们有必要对中国 FDI 输出的区位选择基准做出一般分析。

任何东道国区位优势的形成和决定实际上都隐含着 FDI 活动三个基本的假定前提,即要素的不完全流动性、资产的不可拆分性以及产品与服务的非充分流动性。这三个假定是 FDI 不完全竞争假定的衍生或具体化。要素的不完全流动性意味着境外投资活动包含着一定规模的当地化要素,这种当地化资源不仅存在着成本与效率的差异,而且直接影响到厂商内部资源的利用程度。当地要素的这种制约作用在境外投资的启动阶段显得特别明显,即不同区位的境外投资启动成本存在着显著差异。资产的不可拆分性既体现了资产的技术特性,同时也是资产专用性的反映。资产的这种技术经济特性要求投资回报率达到一定的预期水平即预期收益率。而如果说启动成本及预期利润直接体现了投资区位的成本与收益的比较优势,那么区位关联度则是境外直接投资区位选择应当考察的另一重要因素。厂商的 FDI 是一种国际化经济行为,其价值判断标准之一是投资场所为厂商生产经营活动国际化所提供的加速能力。因此,进入一个开放条件良好,具备广泛外部联系能力的区位,是提高 FDI 有效性或绩效的必要保障,从而架构“有效资本型 FDI”体系的一般基础。这对于发展中的 FDI 投资



活动的稳步扩张具有重要意义。因此,我们将“启动成本优势”、“投资者区位剩余”以及“区位关联度”作为“有效资本型 FDI”区位选择的三大基准。

1. 启动成本优势基准

启动成本优势基准也称进入成本优势基准。这里所谓“启动成本”,是特指厂商境外直接投资引致的全部额外成本,用 C 表示,则 C 包括投资者的信息搜寻成本 (IN)、跨国转移成本 (M)、谈判成本 (N) 以及开业成本增量 (δSB)。用公式表示为:

$$C_{ij}^f(t) = M + IN + N + \delta SB \quad (1)$$

式 (1) 中, $C_{ij}^f(t)$ 是 j 国 (区位) 在 t 时间内 i 产业 FDI 的启动成本。其中,

$$\delta SB = SB_{ij}^* - SB_{ij} \quad (2)$$

式 (2) 中, SB_{ij} 、 SB_{ij}^* 分别表示厂商的国内开业成本与跨国开业成本。可见,启动成本优势是指在给定的产业 i 和时间 t 内,东道国 j 能够为投资者提供较低启动成本的优势 或者说,能够使投资者在支付较少启动成本的条件下进入正常的营运状态。完整的意义上,在对外直接投资的启动成本 M 中,包含着由母国转移到东道国的移动成本,因此,移动成本的一部分是由母国引起的,如对外直接投资的项目审批等环节造成的费用。不过,我们假定投资者在国内的移动成本是固定的,且不随区位的变化而改变,可作为一常数。这样,FDI 的移动成本 M 则主要由区位信息搜寻成本、谈判成本、交通运输成本以及安置成本等因素构成。值得指出的是,按照以色列经济学家赫尔施 (Seev Hirsch) 的成本模型,启动成本仅仅表现为厂商开展 FDI 时的“移动成本”,或称“环境差异成本”。环境差异成本是厂商在目标区位设厂生产所产生的额外成本,即主要是指由跨国投资所带来的新增开业成本 δSB ,而不包括厂商境外投资的信息搜寻成本以及谈判成本等因素。由此可见,本书所谓的启动成本,其构成要素比环境差异成本概念更为宽泛,更加全面,因而更能反映区位优势的实际状况。

FDI 的启动成本虽然主要地表现为厂商的一次性成本支出 (第一次投资时,厂商需支付全部启动成本;再投资时,启动成本相应减少),但作为一种经济信号,启动成本不仅给出了厂商进入区位的基本条件,影响着投资者最初的经营活动 而且启动成本的高低对 FDI 的未来运营状况与发展前景也同样有着极其重要的影响作用,因为不同的启动成本可能意味着不同的经营环境质量。某一区位 FDI 的启动成本越低,就越具有吸引外商进入的比较优势。西方跨国公司 (特别是西欧厂商) 的投资区位选择往往十分重视投资的启动成本。这是因为:

第一,启动成本虽然同产业的技术经济特性相联系,但在同一产业内,一方面,不同区位启动成本具有明显的差异,这反映了不同区位对资本的吸引能力或区位优势差异。而在其他条件相同的情况下,如果第 j 国的启动成本小于第 n 国,则厂商将选择进入第 j 国。另一方面,厂商对启动成本的承受能力是各不相同的。厂商的启动成本承受能力与该厂商的投资能力有着直接的关系,不同的投资能力以及与此相对应的抗风险能力的差异,要求厂商选择不同的跨国投资区位。或者说,即使在同一产业内,厂商的经济实力差异所决定的对启动成本的承受能力的不同,将使投资人做出不同的区位选择决策。可见,启动成本是制约厂商 FDI 区位选择重要变量之一。

第二,对于跨国投资人来说,启动成本的高低也是区位的初始进入壁垒。因此,不仅不同区位的启动成本不同,而且同一区位的不同产业启动成本的相对水平也会有所差异。造成这种差异的一个重要原因可能是东道国对投资者进入“门槛”的一种表达方式,从而成为东道国对投资者所进入产业的“满意度”(合意度)的表达方式。通常,为吸引同经济发展战略目标相吻合的投资者,东道国总是尽可能降低进入壁垒,即降低区位生产的启动成本。

第三,启动成本是区位投资环境质量的直接信号之一。区位的启动成本是一个客观的变量,它的形成主要受当地投资环境质量制约,反映着不同区位的资本运营的成本。一般说,投资环境质量越高, M 也就越小。在我们所说的启动成本 M 中,开业成本 BS 代表着不同区位的“投资环境差异成本”。而按照国际直接投资区位选择的净现值 (NPV_i) 模型,环境差异成本是厂商在出口、直接投资与许可证贸易之间进行选择的基本依据之一(见下式)。

$$NPV_f = \sum_{i=1}^n \frac{R_i - C_i - AC_i^*}{(1+r)^i}$$

式中, R_i 、 C_i 以及 r 分别表示第 i 国的最终产品销售毛收入、生产成本及折现率, AC_i^* 即为环境差异成本。而在环境差异成本中,开业成本则是一个最主要的组成部分。而且,同环境差异成本概念相比较,开业成本则更具有可比性。特别地,启动成本表现了东道国对 FDI 流入的“公共介入”或“公共刺激”(如税收、补贴、社会人均资本以及管制等)的力度。

我们之所以强调 FDI 的启动成本在海外直接投资中的重要意义,从根本上说是因为这反映了中国境外投资者的经济实力。中国作为一个发展中国家,厂商的资本积累还十分有限,因此,过高的启动成本不仅不经济,为中国大多数企业所难以承受,而且中国企业的境外直接投资尚处于学习与试探阶段,风险承受



能力有限,高启动成本意味着高风险,这种高风险也将构成企业进入国际分工体系的壁垒。而通过选择低启动成本的区位进入,既同中国企业经济实力相适应,也有利于降低厂商的商业和财务风险。

经验证明,随着厂商涉外经营活动的增多和对国际市场环境的深入了解,境外直接投资的信息搜寻成本、交易谈判成本等将会大幅度降低。特别是当厂商已经在海外设有分支机构的情况下,能直接了解当地乃至全球市场的信息,厂商的投资谈判能力也进一步增强。因此,从跨期研究的角度来看,我们可以作如下假定:第一,在 t_0 期,贸易的营销成本 E_{ij} 、FDI 的启动成本 C_{ij}^f 以及许可证交易的机会成本 L_{ij} 下列关系成立: $E_{ij} < C_{ij}^f < L_{ij}$ 。这一假定是与厂商通常从商品贸易、直接投资再到许可证交易的发展过程,在经验上是吻合的。第二, E_{ij} 、 C_{ij}^f 及 L_{ij} 三者的决定满足下列关系式:

$$E_{ij} = m - at^\alpha \quad (1)$$

$$C_{ij}^f = n - bt^\beta \quad (2)$$

$$L_{ij} = k - ct^\gamma \quad (3)$$

为了保证上述第一假定条件成立, m 、 n 、 k 需满足下列关系:

$$m < n < k \quad (4)$$

在这种情况下, $t_1 \cdots t_n$ 期的 E_{ij} 、 C_{ij}^f 及 L_{ij} 的变动状况便取决于 α 、 β 与 γ 。而按照前面的分析,随着时间的演进,如在 t_1 期, C_{ij}^f 下降速度将明显快于 E_{ij} , 同样,在更长的时期内,厂商的许可证转让机会成本将随着标准化生产阶段的到来而变得很小。从而有下列关系:

$$\alpha < \beta < \gamma \quad (5)$$

对应于 α 、 β 与 γ 的上述变化关系,厂商的商品贸易、FDI 以及许可证交易的利润变动曲线如图 3-7 所示。图 3-7 中, ξ_E 、 ξ_F 及 ξ_L 分别表示贸易、直接投资以及许可证交易的利润曲线。

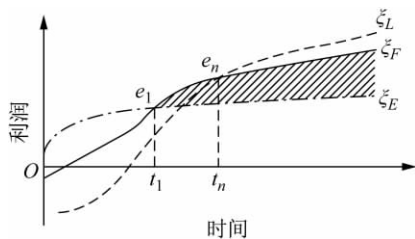


图 3-7 不同进入方式的利润变动

观察 ξ_F 曲线不难看出,随着时间变量的调整,启动成本逐步降低而导致 FDI 的利润率 ξ_F 的提高。在 t_1 时点之前,由于启动成本高于贸易的国际营销费用,且许可证发放的机会成本过高,因而,在此阶段厂商采取贸易的方式进入国际市场最为有利。但在 $t_1 - t_n$ 区间内,FDI 的启动成本呈下降趋势,与之相对应的利润率水平在三种进入方式中为最高,是厂商开展 FDI 的最佳时机。而当越过 t_n 时点后,随着专利技术被标准化,许可证交易的机会成本减少,使得这种进入方式变得更为有利可图,即出现 $\xi_L > \xi_F > \xi_E$ 的收益对比关系。但是,即使在 t_n 点以后,如果厂商难以寻找许可证交易机会,FDI 仍然是厂商进入国际市场的有利选择,如阴影部分所示。这是因为随着时间的推进,FDI 的启动成本将趋向极小值。

2. 投资者区位剩余 (V_s^i) 基准

投资者区位剩余是以经济学理性经济人行为指向利润最大化假设为基础的。利润最大化原则对于任何投资者的终极目标来说都是一个合乎理性的假设。由于要素流动的非充分性,厂商在进行 FDI 区位选择的决策时,不仅考虑当前的启动成本,同时更需立足于长期的投资回报。应当指出的是,FDI 的区位选择行为属于“事前决策”范畴,而不同于“事后评估”。因此,导向这种决策行为的只能是“预期利润率”,而不是实际利润率。明确这一点对于我们建立投资者区位剩余基准具有重要意义,即投资者区位剩余是以“可观察收益”(Perceived Benefit)为尺度的。

投资者区位剩余是特指 FDI 投资主体因投资区位优势所获得的超额报酬。这种超额报酬的收益由区位可观察边际收益 MP_b^i 与区位生产边际成本差 MC_o^i 给出。其计算公式为:

$$V_s^i = MP_b^i - MC_o^i \quad (1)$$

式(1)中, MP_b^i 作为 FDI 项目所在区位的可观察边际收益,是厂商按照区位价值增值特点预计的投资收益,相当于厂商的预期利润。可观察收益与预期利润的惟一区别,在于前者并不是一种理论上的预期,而是一种收益条件被“充分满足”的预期,因而是一种可实现的投资收益。式(1)中,区位生产边际成本差 MC_o^i 是指母国或参照区位 j 边际生产成本 (MC^j) 与 FDI 所在区位边际生产成本 (MC^i) 之差给出,即用公式表示为:

$$C_o^i = MC^j - MC^i \quad (2)$$

由式(2)可得:

$$V_s^i = P_b^i - (MC^j - MC^i) \quad (3)$$



同理,若令 j 区位边际收益为 MR_j ,则 V_s^j 存在三种情况:

$$\textcircled{1} \text{ 当 } MR_j > MP_b^i \text{ 时, } V_s^j < 0 \quad (4)$$

$$\textcircled{2} \text{ 当 } MR_j = MP_b^i \text{ 时, } V_s^j = 0 \quad (5)$$

$$\textcircled{3} \text{ 当 } MR_j < MP_b^i \text{ 时, } V_s^j > 0 \quad (6)$$

设 MP_b^i 及 MR_j 均为产出 Q 的函数,于是,在不同的产出条件下, MP_b^i 与 MR_j 存在如图 3-8 所示的关系。在图 3-8 中, E 点为 MP_b^i 与 MR_j 的均衡点 在 OQ^* 区间内, $MR_j > MP_b^i$, V_s^j 为一负数,因此,该区位不符合厂商 FDI“区位剩余”基准 而当产出 $Q > Q^*$ 时,有 $MR_j < MP_b^i$,即 V_s^j 为一正数,满足 FDI 的投资者区位剩余基准。如当在某一区位产出为 Q_1^* 时,投资者区位剩余 $V_s^j = R_2 - R_1 > 0$ 。因而在其他条件满足的情况下,厂商将进入该区位投资,如图 3-8 的阴影部分所示。通常产量是时间的函数,因此,此处的结论与图 3-7 的结论是吻合的。由此我们得到的推论包括:

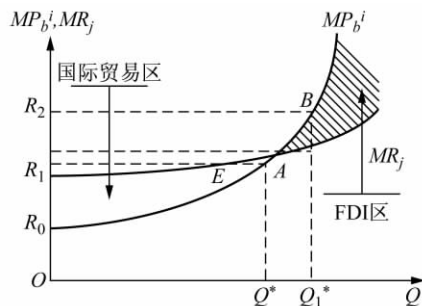


图 3-8 MP_b^i 与 MR_j 的相互关系及其投资选择

推论 I :当产出的边际收益为产量 Q 的函数时,FDI 的区位选择取决于产出规模是否满足 $MR_j < MP_b^i$ 的条件。因此,区位的产出能力是厂商 FDI 区位选择的重要参数之一。而区位的产出能力是其市场辐射能力的体现,区位的市场辐射能力越大,对资本的诱致能力也就越强。而且在这里,区位优势是随产出能力的变动而变动的。这意味着区位优势不是固定的,而是处于不断地变化之中。

推论 II 区位的产出能力是厂商“走出去”方式选择的约束条件之一,即区位的产出水平决定着厂商在许可证经营、贸易以及 FDI 三种方式之间的抉择。这样,我们是通过区位产出能力解释了邓宁 OIL 范式关于贸易与投资的选择理论。在 OIL 范式中,厂商的垄断优势、内部化优势以及区位优势是共同决定的。而在我们的分析中,东道国或投资区位优势被解释为投资者区位剩余 V_s^j 。这

意味着区位产出能力的经济实质是区位为投资者提供的获得剩余的经济空间的大小。

推论Ⅲ 按照传统的 FDI 理论,厂商是否开展境外直接投资,主要取决于厂商是否具有需要内部化的垄断优势,或者说,厂商竞争能力是决定境外直接投资的关键因素。而投资者区位剩余假设隐含的结论显然是:东道国提供的区位条件是决定厂商境外直接投资行为的重要决定因素。换言之,厂商的 FDI 决策在很大程度上是受区位的“剩余”产出环境拉动的,具有外生的性质。这也是大多数国家或地区不断改善投资环境的直接动因。

图 3-8 是在区位剩余与区位能力之间建立了某种联系。但是, V_s^i 的决定并不单纯是产量的函数,而是受多重因素制约的。F-R 模型则为我们分析 V_s^i 的决定有着直接的借鉴意义。F-R 模型是指由美国印地安那大学教授 R. N. Farmer 和洛杉矶地区多伦多阿尔尼亚大学教授 B. M. Richman 提出的跨国经营企业效率决定模型。该模型如图 3-9 所示:

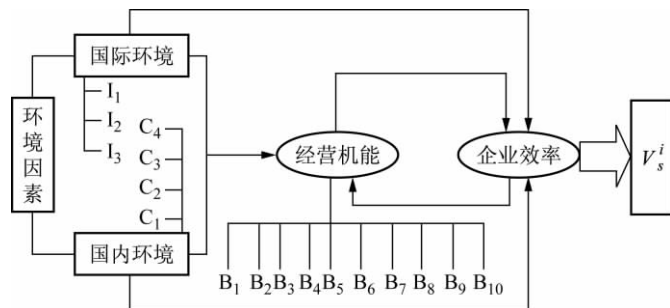


图 3-9 F-R 模型 跨国企业效率决定

抽象地说,投资者的区位剩余 V_s^i 是企业效率的函数。而按照 F-R 模型关于跨国企业效率的解释,企业效率是由经营环境因素与经营机能两大基本因素共同决定的。其中,经营环境分为相互影响的国际环境与国内环境两个部分。这里所说的“国际环境”主要包括社会要素 I_1 、政治法律要素 I_2 和经济要素 I_3 三个部分;“国内环境”则由东道国国内的教育要素 C_1 、社会要素 C_2 、政治法律要素 C_3 以及经济要素 C_4 构成。国际国内环境要素是决定企业效率的外部因素,经营机能则是决定企业效率的内部因素。而企业的经营机能又是由 $B_1 \cdots B_{10}$ 共十大要素决定。这十大因素分别为企业的计划与创新、控制、组织、人事、指挥领导与激励、营销、生产采购、R&D、财务管理以及公共关系等。而且,按照 F-R 模型,经营机能同时要受到环境的影响。国际国内环境都将影响到企业经营机能

的释放。因此,在 F-R 模型中,环境因素既影响企业机能,也影响企业效率;或者说,经营环境既可以直接影响企业的 V_s^i ,也可以通过改变企业的组织机能而间接地影响 V_s^i 的实现。当然,企业效率与经营机能之间具有相互影响的特征。由此我们得到的结论显然是:东道国的区位优势不仅在于为厂商提供有利的经营环境,还在于为厂商增强并释放其经营机能创造必要的条件。只有具备了环境优势与经营机能培育与释放优势,才能提高跨国企业的经营效率,使其带来更多的区位剩余 V_s^i 。反过来说,厂商境外直接投资区位选择基本标准之一,不仅在于区位优势,而且还在于企业机能的增强与释放。当区位的经营环境质量以及企业机能培育能够满足厂商 V_s^i 最大化条件时,厂商才会进入该区位投资。

3. 区位关联度基准

厂商进入任何东道国开展 FDI,其经营目标不单纯或并不仅仅局限于所进入区位的市场空间,而在于能够顺利地进入更为广阔的国际市场,以便在世界分工体系中占有越来越多的市场份额。因此,能否为厂商拓宽进入国际市场的通道,就成为投资者衡量区位优势的重要指标。同时,按照我们前面的分析,厂商境外直接投资的重要任务之一,是带动国内产业结构的战略调整和经济增长的不加速,即对其母国经济产生回流、辐射与拉动效应。而这种效应生成的基础条件之一,就在于选择的投资区位是一个开放的系统,即同外部市场具有较强的关联性。可见,区位关联度是投资场所开放度的基本衡量尺度。在 FDI 条件下,区位关联效应主要包括两个层次的度量指标:区位“回馈”性关联度与区际间外向关联度。

区位回馈性关联度包含两层含义:一是指 FDI 的区位利益与母国利益双赢能力,这种能力主要由区位与母国在经济发展、文化背景、历史传统以及政治外交关系上的密切程度来决定;二是区位投资对母公司价值最大化所产生的贡献份额,即母子公司内部的价值增值循环链的形成。因此,这里所说的“回馈性关联度”既包括区位选择对母国的宏观经济效应,也包括对母公司价值最大化的关联效应。可简称为区位—母国(包括母公司)回馈性关联度基准。一般地说,如果厂商新进入的投资区位与母国在经济政治文化等方面有着密切的联系和高度的同构性,则意味着区位市场环境是为投资者所容易熟悉和认同的,从而能够有效地减少投资过程的摩擦与风险。同时,按照有效资本型 FDI 范式的解释,中国企业走出去的目的还在于增强本国的经济发展能力,使得母国的经济增长从 FDI 区位中获取更多的动力及更为完善的机制。而厂商的 FDI 区位选择越是具

备这种“回馈”能力,就越能获得母国的多重支持,使厂商的境外经济活动变得更加顺畅。同样,区位内向关联程度也直接影响到母公司的政策制定。区位—母国内向关联的传导路径可用图 3-10 描述。

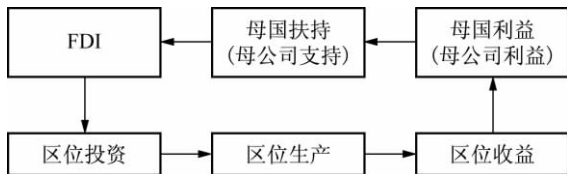


图 3-10 区位—母国回馈性关联“回路”

在图 3-10 中,我们舍去了投资者即厂商的收益,以便在纯粹条件下研究区位与母国(母公司)的关联度。区位—母国回馈性关联的关键环节在于 FDI 外部经济效应即“区位收益”与“母国利益”的均衡分配。区位收益是 FDI 对投资区位经济与社会发展的贡献份额,这成为区位吸引厂商进入的经济依据。而在国际经济关系中,境外区位与母国在利益分配上是两个相互独立的主体。厂商从两个相互独立利益主体中获得刺激的前提,是使得其 FDI 的区位选择满足两者的需求动机,即保障区位收益与母国(母公司)利益的对称性发展。可见,区位选择的实质是厂商在保障自身投资收益最大化的基础上,在区位利益与母国利益之间建立起相关关系。换言之,有利于厂商建立内向关联关系的区位是具有竞争优势的投资区位。

应当说明的是,回馈性关联度基准似乎我们前面提到的“就近原则”以及“慢半拍原理”的一种论证。实际上,在我们的分析中,并不是否认上述两种观点的合理性。因为在经济结构大体相同或地理联系紧密的区位,FDI 的回馈功能通常更容易得到释放。但是,地理位置并不是决定区位选择的基本依据,同样,中国企业的 FDI 也不应当被局限在经济发展相对落后的国家或地区。我们的分析只是说明经济利益的回馈能力是区位选择的基本参照系之一。而母国或母公司与境外区位在经济利益上回馈关系的建立及其完善程度,是同母国对国际分工体系的进入程度直接相关的或者说,同母国经济的国际化程度呈正相关关系的。一国经济全球化程度越高,就越有能力在更广阔的空间内建立起完善的国际价值增值链,也意味着厂商的对外直接投资具有更大的区位选择机会。由此我们得到的结论是:厂商的区位选择空间是同该国经济全球化程度呈正比的。

区际间外向关联度是衡量区位关联度的重要指标之一。区际间外向关联度

反映的是投资区位的国际化优势。进入“国际化区位”是提升 FDI 总收益的重要条件。区位的地理位置与信息基础设施供给能力,当然是影响区际间外向关联度水平的重要因素之一。但是,在现代交通通讯手段日益发达的条件下,区位的国际化体制及其程度就成为决定区际外向关联度的关键因素。区位的国际化体制是指某一区位参与国际化的方式、途径与机制。按照当代世界经济一体化的进程,区位参与经济政治一体化的方式主要有四种,而不同的方式意味着相关区位的外向关联程度的不同(见表 3-9)。

由表 3-9 不难看出,所在区位的一体化方式对该区位的国际化程度产生着直接的制约作用。因此,我们看到,某一国家的经济国际化方式或程度,成为厂商进入该国开展直接投资的重要决策变量。这种重要性产生的根源是显而易见的。第一,厂商进入东道国开展 FDI 活动,不仅仅瞄准所进入区位的市场,同时更重要的是瞄准该区位所能覆盖的市场。区位市场往往不过是厂商进入其他地区市场的跳板或纽带。因此,那种以当地市场规模衡量区位优势的观点是片面的。第二,所在区位的经济国际化程度越高,外向关联度越高,其生产的标准化程度也越高,从而也越有利于开展跨国生产,并能以低成本获得规模经济收益。标准化与本地化矛盾是跨国直接投资的基本矛盾之一。而一个高度开放的区位,其本地化与标准化的矛盾将被降低到最低限度。第三,区位国际化程度的提高,是厂商直接获取国际市场信息的重要前提。在当代市场经济条件下,一个区位的信息流与其物质流、价值流等存在着高度正相关关系。可见,区位的外向关联度的实质,就在于区位的经济国际化水平的高低,在于区位的价值流、信息流以及实物流的流量与流速。跨国公司进入开放度较高的区位,通常比进入封闭市场的收益更为显著。

表 3-9 经济一体化的方式及其程度

	消除内部关税	统一对外关税	要素自由流动	统一经济政策
自由贸易区	√			
关税同盟	√	√		
共同市场	√	√	√	
经济同盟	√	√	√	√

注:√表示所具有的特点。

综上所述,厂商开展 FDI 的区位选择包含着启动成本优势、厂商的区位剩余以及区位关联度三大基准。在这三大基准中,启动成本优势基准在厂商的初始

投资中具有重要的决策价值。当厂商的 FDI 表现为一个连续的过程时,该基准的决策价值是递减的。但对于大多数发展中国家的厂商来说,境外直接投资的初始成本是其“走出去”的不可忽视的参数。而无论在短期或长期中,境外直接投资的区位剩余与区位关联效应的大小,都将构成厂商区位选择的基本坐标系。因此,上述三大基准是对区位优势的一个新的解释,这种解释包含着区位优势的新理念,即厂商—区位合作竞争理念。

值得注意的是,在我们的分析中,FDI 的区位优势并不是一个静态的概念。区位优势是由双重因素的相互关系决定的,即取决于东道国区位引资条件与 FDI 主体投资条件之间的协调与互补程度。从区位条件来看,能够使投资者经营机能有效释放的环境,是区位优势的核心内容;而从投资者来看,形成与目标区位相适应的经营资源结构,是充分调动和利用区位优势的必要基础。因此,我们不同意简单地将区位优势看成是由东道国单方面决定的传统分析方法。换言之,区位优势与投资方的环境利用能力是密不可分的。同样的区位环境,对于不同的投资者可能有着极不相同的价值。能否选择到与自身所控制的经营资源相耦合的投资环境,是衡量资本有效性的重要标准之一。这种分析思路同本书在前面关于产业选择基准的分析是相吻合的(见产业选择“基准 I”)。

传统西方经济学是以研究市场经济规律与描述经济主体市场行为特征为主要任务的。市场经济历来被认为是一种竞争经济,因而“自由竞争”也就成为经济学研究的一条传统主线。这条主线虽然在古典经济学的“看不见的手”中已经形成,但在新古典经济学中则变得更为清晰。换言之,自新古典经济学开始,经济学就成为解释人类竞争性经济行为的经济学,也就是竞争的经济学。这种研究传统反映在国际直接投资领域,便使得西方的 FDI 理论不可避免地以“竞争”为隐含的假设前提。不管是海默的“垄断优势”理论,还是邓宁的“折衷理论”都隐含其意。但是,应当承认,古典经济学的分工协作理论为我们理解国际经济合作提供了有益的启示。不仅亚当·斯密对“协同”或“合作”有过系统描述,而且,法国的让·巴·萨伊和弗雷德里克·巴师夏等人也认为资本主义自由经济是一种和谐的经济。同时,约翰·穆勒在《政治经济学原理》中论述了人类经济行为的合作。而现代“博弈论”虽然对“合作”行为作了抽象描述,但从经济科学而言,没有建立起以市场竞争为“底线”的合作理论体系,“合作”在经济学中远没有获得与“竞争”同等的关注和研究,对“合作”的分析显得非常不足。其实,人类经济行为及整个经济运行,一面是竞争,一面是合作,两者同等重要,没有好坏和主次之分。因为两者都是推动社会经济和其他方面进步的动力,甚至



“合作”更符合人类的终极价值准则,因而对优化资源配置与提高人类经济福利似乎更为有利。这或许是古典经济学注重于合作行为分析的根本原因。但到新古典经济学以后,排他性竞争准则替代了互补性合作行为的分析。而在经济全球化条件下,合作与竞争获得了同时发展,经济合作实际上成为全球化的重要基础之一。特别是在国际直接投资过程中,合作成为一种基本的调节机制。因此,我们提出“厂商—区位合作竞争”的概念。

“厂商—区位合作竞争”作为有效资本型 FDI 的重要特征之一,表明合作竞争不仅可以发生在厂商之间,同样也可以存在于厂商与区位之间。厂商与区位之间的合作竞争关系是指区位以外的厂商通过利用区位因素而获得更为有利的竞争地位,同时,区位经济发展也从投资者的竞争能力中获得新的增长源泉或动力。厂商—区位合作竞争概念的实质是合作双方因提供不同的要素具有互补性而获得新的竞争力。因此,在厂商—区位合作竞争条件下,“厂商竞争力”(C_f)与“区位竞争力”(C_l)都因要素的整合而产生“倍增”或乘数效应。如果假定合作关系建立之前 C_f 与 C_l 在各自竞争体系中所处的地位是给定的,且 FDI 主体与引资区位通过合作竞争所获得的乘数效应是相同的,则 C_f 与 C_l 的变动可用下列曲线描述(见图 3-11)。

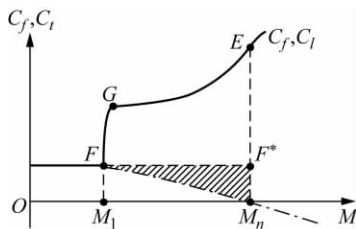


图 3-11 厂商—区位合作竞争的乘数效应

图 3-11 中,纵轴表示厂商竞争力和区位竞争力,横轴代表厂商经营资源与区位经营资源的互补程度由小到大的变化。图 3-11 表明, M_1 的位置, C_f 、 C_l 有两种可能:一是双方在资源上存在互补关系但无合作关系,这时双方的相对竞争能力将沿 FM_n 虚线下降(如阴影部分所示)。这里需要说明的是,我们之所以假定双方无合作时其竞争实力均是下降的,是因为在经济全球化条件下,无论是作为市场竞争主体的厂商,还是作为组织生产要素空间布局的区位,其功能不是一成不变的,而是处于不断的相对变动之中。这表现了非合作的效率损失。二是当作为投资者的厂商与作为东道国的区位在资源上存在互补关系且相互合作时,双方的竞争实力将沿着 FGE 曲线迅速上升(其中, FG 为直线上升阶段。因为在此阶段厂商与区位因获得资源互补优势而使竞争能力迅速上升)。在图 3-11,合作竞争的乘数效应为阻止竞争力下降与新增竞争力两者之和,即:

$$\text{厂商—区位合作竞争乘数效应} = M_n F^* + F^* E$$

厂商—区位合作竞争乘数效应来自于东道国区位与进入该区位的厂商之间

资源的互补性质。这种资源互补性既是区位优势的依据,也是 FDI 主体寻找目标市场的一般基准。因此,本书关于区位选择基准的分析,始终立足于区位与投资商之间要素的互补特征,资源的互补性质是把握 FDI 区位优势概念本质内容的关键所在。按照这一思路,有效资本型 FDI 模型中的“区位优势”,就在于能为特定的投资者提供其所需要的经营条件,或者说,能够使 FDI 主体所拥有的经营资源最大限度地发挥其效能。同理,投资者对区位优势的评估是与其所拥有的经营资源的性质相联系的。

厂商—区位合作竞争不同于厂商之间的合作竞争关系。两者的基本区别表现在后者属于两个实体或市场主体之间的要素重组,而前者则是属于微观经济主体与非经济主体之间的合作方式,是厂商的内部经营资源与外部经营条件之间的互补关系的建立过程。在这一过程中,双方的合作竞争不仅在目标及其收益形式上存在着明显的差异,而且其表现形式也是特殊的。

抽象地说,厂商—区位合作竞争理念具有三个层次的涵义:一是“第三方外部竞争”,即合作双方通过要素互补增强与第三方竞争的市场实力。这种竞争实力的变动既表现为投资厂商是市场竞争实力的增强,也表现为区位招商引资功能的完善。投资厂商由于进入某区位而克服了某种资源的约束,并因此提高了自身的市场竞争能力,这是后发展跨国公司参与国际分工体系的重要途径。而区位则因为获得资本以及与资本相关联的技术、管理和制度等,区位经济增长的引擎功能得以放大,从而增强了该区位同其他区位对资本的吸引力。二是“合作者内部竞争”,即由于厂商—区位的利益分配是同合作双方的要素供给直接相关的,合作方对核心要素的占有与供给就成为合作体内部竞争的焦点。投资者所供给的资本、技术或制度等要素对不同的区位具有不同的诱惑力,而区位所供给的经营环境要素对不同的厂商同样具有不同的需求强度。这种由“相互需求强度”所决定的内部化竞争性均衡,将导致各方的合作收益与合作成本满足等边际条件,并使厂商—区位收益水平逼近最大化。因为在内部化竞争性合作机制的作用下,所有合作方将供给其所掌握的最有效的生产要素。三是“国家间合作性竞争”,即厂商—区位关系的结成是在母国与东道国产业政策导向下形成的。因此,各相关国家(地区)的目标函数之一,是从产业的发展中获取更大的国际竞争能力,以提高本国在世界经济体系中的地位和作用。因此,厂商—区位关系的建立是国家间产业政策的协调性博弈的产物。

从厂商—区位合作竞争的表现形式不难发现,这种合作竞争具有战略联盟的性质。由于区位目标函数在很多场合下是通过微观经济主体厂商来实现的,

因而,区位优势增长及其竞争能力的提高同时表现为外资与内资厂商的合作竞争,即公司之间所建立的战略联盟关系。我们知道,两个或两个以上的企业为了产品或服务的开发、制造和销售等方面的共同利益,以某种形式将它们的全部或部分资源、能力和核心专长进行整合而建立起来的伙伴关系,便构成厂商之间的合作竞争战略。这种战略的具有如下几个重要特征:第一,合作竞争战略是发生在两个或两个以上的作为独立经济实体的企业之间的。如果这两个企业通过合作导致任何一方失去独立法人地位,那么合作战略联盟便不复存在。第二,建立合作战略的企业之间可以是上下游的关系、横向竞争对手的关系,或者其他关系的厂商。第三,合作竞争战略的具体目的可以是多样化的,即可以发生在经营层面的战略行为,也可以发生在集团总体战略的层次。合作战略的根本目的是互利,而互利并不排除竞争。互利不一定是对等的,能否互利主要取决于合作方各自的核心资源的占有能力及供给能力。无论采用什么合作形式,建立合作竞争战略的企业之间都是希望利用对方的资源、能力和核心专长,即具有相互需求的内在冲动。

总之,中国企业的 FDI 总体上尚处于发育阶段,按照后起跨国公司成长的一般规律完善产业政策导向,既关系到中国对外直接投资发展的基本方向,关系到微观经济主体海外经营绩效,更关系到这种投资的整体综合的宏观经济效益。因此,合理的产业选择是中国企业 FDI 稳定发展的重要保障。

产业选择与区位选择的整合

前面的分析说明,有效资本型 FDI 的形成与投资者的产业选择及区位选择有着直接的联系。在一定的意义上,中国企业的 FDI 供给是否“有效”并不单纯取决于资本数量或其规模,而取决于资本的投向的产业定位与空间定位。因此,产业政策与区位政策的配搭就成为决定中国企业 FDI 扩张的关键变量,两者决定着国内资本向“国际有效资本”跃迁的能力和流量。从前面的分析中不难看出,产业选择与区位选择作为 FDI 的双重维度有着高度相关性,是 FDI 抉择的一个问题的两个方面。从而,是有效资本型 FDI 模式的重要组成部分。

在产业与区位双重维度给定的框架内,有效资本型 FDI 的基本特征表现为投资决策同时满足产业选择三大基准和区位选择三大基准。应当指出的是,在

前面的分析中,无论是产业选择基准区位选择基准,本书都是基于母国的利益而展开分析的。但实际上,FDI 的产业与区位的定位同时涉及到东道国的利益关系 或者说,FDI 产业选择与区位选择将受到东道国政策取向的约束。

本书所提出的“产业组合区位比较优势”、“国内回流贸易量”以及“结构高度化同质性”FDI 产业选择三大基准,反映了发展中国家开展海外直接投资的政策偏好。而“启动成本优势”、“投资者区位剩余”以及“区位关联度”FDI 区位选择三大基准,同样是投资国对区位优势衡量尺度。而当我们引入东道国利益偏好时,FDI 的产业与区位选择将面临新的约束条件。按照本

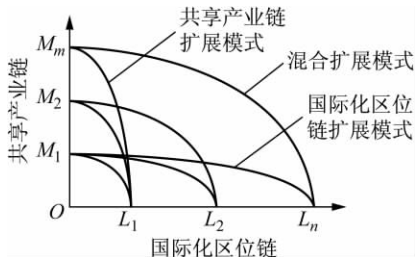


图 3-12 “共享产业链—国际化区位链”矩阵扩张路径

书的分析,有效资本国际化通常首先发生在那些全球化冲动较强或具有“共享”属性的行业。共享产业是一个以需求偏好相似、资源互补为特征的产业,因而是一个典型的区位性概念。这是我们提出共享产业—国际化区位矩阵分析思路的基本依据。FDI 主体以资本为纽带,按照不同区位国际化特征,整合母国与东道国优势要素,构建跨国性的共享产业链,是有效资本型 FDI 的基本特征。共享产业增值链的构建能力,以及对国际化区位的适应性反应能力,便成为有效资本型 FDI 扩张的基本路径。按照这一思路,有效资本型 FDI 扩张路径可用图 3-12 加以分解。由图 3-12 可见,有效资本型 FDI 具有三大基本扩张路径:

路径 I 共享产业链扩展模式。锁定某一区位,沿共享产业维度拓展投资领域。如 M_1 、 M_2 或 M_m 产业的有效资本同时或依次进入区位 L_1 同理,不同产业的资本分别进入区位 $L_2 \cdots L_n$ 。第一产业的发展具有很强的区域性特征,这类 FDI 需要对当地的资源禀赋及环境条件有着较强的适应性反应能力。因此,这类 FDI 的扩展应当依据当地化原则,形成综合性开发模式。组建集研究开发、生产加工以及销售服务为一体的经济实体,以便在当地资源优势的依托下,拉长产业的价值增值链,是一次产业类型的 FDI 扩展的主要方式。在这种方式下,尽管 FDI 活动具有一定的区域约束,但实际上是对投资主体产业拓展能力的扩散,是不同区位之间在某种产业发展能力基础上所建立的共享体系。

路径 II 国际化区位链扩展模式。锁定某一共享产业的有效资本,使之沿国际化区位维度拓展投资空间。如存在于 M_1 共享产业的有效资本沿国际化区位 L_1 、 $L_2 \cdots L_n$ 的路径依次或同时扩张投资空间 同理,产业 $M_2 \cdots M_m$ 按同样的方式

进入 $L_1, L_2 \cdots L_n$ 区位。随着科技进步速度与全球经济一体化进程的加快,第二产业大部分行业的生产加工技术标准化程度逐步提高。因此,第二产业类型的 FDI,其扩张的主要任务是提高生产加工技术的标准化程度。通过扩散标准化生产加工技术,使中国的制造业产业增值链不断扩展到境外经济空间。由此可见,第二次产业类型的 FDI 是以专业化程度的提高为其主要特征的,产业链的不同环节被分布在不同的区位,各国际化区际间的分工协作体系的建立,对于该类 FDI 的发展有着极其重要的战略意义。

路径Ⅲ 混合扩展模式。作为前两种路径的综合,混合扩展模式是在区位 $L_1, L_2 \cdots L_n$ 与产业 $M_1, M_2 \cdots M_m$ 之间进行投资组合。中国对发达国家或新兴工业化国家(地区)的 FDI,实际上是一种混合拓展模式。如中国在美国、加拿大、荷兰、新加坡、泰国以及我国香港等区位的 FDI,已经突破了单一产业的范围,而涉及到第一、第二、第三产业的众多领域,表现为一种“多头”发展态势。这表明混合型 FDI 扩展路径不仅需要东道国在资源及要素供给上具有一定的优势,同时,其市场体系发育水平较高,市场需求具有多样化特征。而开展混合型 FDI 的主要任务,则是解决共享产业标准化与当地化的矛盾,在两者之间建立有效的平衡机制。然而,不论产业的标准化程度如何发展,采取混合型 FDI 进入方式的各产业,其产业的“有效性”或竞争优势并非是全球性的,而是相对于特定产业和特定区位的。离开产业与区位的匹配关系,混合型 FDI 的有效性不能不受到影响。

值得指出的是,有效资本型 FDI 扩张路径的一个重要特征,在于投资方与受资区位在共享产业建立中所形成的优势互补关系。换言之,是 FDI 主体对投资区位优势资源或优势生产要素的开发与利用的过程。因此,上述三大扩张路径所贯穿的基本思路是,有效资本型 FDI 活动过程并不单纯表现为资本或要素的输出过程,而同时是对国际化区位生产要素的开发与利用过程。在一定的意义上,可以说当代 FDI 扩张能力并不单纯取决于厂商的所有权垄断优势,而取决于厂商对当地资源与要素的开发与利用能力。

应当注意的是,按照国际经验,一方面,跨国公司对外直接投资的区位选择与其所进入的产业特征有着密切的联系,不同的产业对区位选择有着不同的条件;另一方面,跨国公司的经营效率与其对区位的适应性反应能力的大小也有着直接关系,同一产业内的不同企业,其跨国程度可能存在着显著的差异。因此,产业选择与区位选择的结合是跨国公司提高其跨国经营绩效的基本要求。显而易见,我们所分析的 FDI 三大扩张路径,并不是传统的对抗性的或排他性的扩张

方式,而是通过“合作竞争”方式来提高其扩张能力的。我们之所以作出这种分析,隐含的思路是 对于发展中国家的后起跨国公司来说,合作竞争理念的形成或许是 FDI 扩张的关键环节。而要保证产业与区位选择的合理配搭,政策导向是不可缺少的基本环节之一。

FDI 产业—区位矩阵原理已经表明,在其他条件给定的情况下,国际直接投资的市场绩效是由厂商的产业选择与区位选择给出的。这种分析本身所隐含的结论显然是 为了提高政策的绩效,政府对厂商 FDI 活动的干预不在于直接干预厂商的跨国经营活动过程,更不是替代微观经济主体生产经营决策。政府通过 FDI 政策干预厂商的对外投资行为,关键在于提高厂商跨国投资产业选择与区位选择的协调性。产业政策与区位政策的协调性是衡量一国 FDI 政策有效性的基本指标之一。

所谓产业政策与区位政策的“协调性”,其核心是结合国内经济发展的需要和世界经济变动的规律,从总体上规制中国 FDI 的产业与区位的合理组合。按照这一思路,我们主张为了引导企业对外直接投资的有序而高效地发展,不仅要制定中国对外直接投资的产业指导目录和区位指导目录,而且更重要的,是加快制定具有综合性的“中国对外直接投资产业—区位指导目录”。因为单一的 FDI 产业指导目录或单一的区位指导目录,都将导致厂商的投资行为陷入无序或盲目的状态,从而降低政策的绩效。例如,由于单一的 FDI 产业指导政策,并不能排除厂商区位选择的有效性,其结果将有可能导致投资的失败。同样,单一的区位政策,也无法回避各类产业对该区位的盲目进入。

作为调节厂商进入跨国投资领域的一项基本的政策手段,抽象地说,FDI 综合性产业—区位指导目录的基本制订方法有 2 种:即“以产业定区位”或“以区位定产业”。但是,国家 FDI 政策的目标的实现主要是通过产业政策的实施来实现的。特别是在经济全球化条件下,跨国投资对母国经济增长的各种不仅将通过贸易、金融以及要素流动来传递,而且由于各国产业结构的变动已经被并入全球产业结构的调整过程,产业联系已突破区域界限而走向全球,因而以产业政策导向企业参与国际分工,将成为世界各国经济增长的重要途径。在这种条件下,“以产业定区位”的 FDI 政策思路,对提高中国 FDI 政策效率具有重要意义。当然,“以产业定区位”的前提条件,是该产业在所涉及的区位具有较高的投资绩效,也即该产业在所涉及的区位满足本书前面所提出的区位选择三基准。

不过,我们主张“以产业定区位”的政策思路为主,并不排除“以区位定产业”政策思路的有效性。我们知道,当今世界经济发展的一个基本特点是,经济



全球化与区域经济一体化是两个并行不悖的趋势。区域经济一体化已成为世界大多数国家提升自身国际竞争力的重要途径之一。而当 FDI 的主要目标在于参与区域经济一体化时,“以区位定产业”则是一种有效的决策方法。

简言之,FDI 产业政策与区位政策的协调方式的选择,主要取决于国际直接投资的战略目标的定位,当政策目标的重点在于推进本国经济全球化进程时,“以产业定区位”是有效率的;而当政策目标的重点在于参与区域经济一体化时,“以区位定产业”或许是更为恰当的。这就是说,中国企业在亚洲地区的直接投资,应当在充分考虑亚洲地区经济和社会特征的基础上,合理选择其投资的产业结构。这对于实现中国在本地区的国际经济合作的战略目标具有直接的推动作用。而前面提出的 FDI“混合扩张路径”,其政策思路不过是上述两种思路的综合。

中国对外直接投资虽然起步晚,规模小,但在产业与区位的协调上,中国企业也有着一定的经验积累。这种经验积累主要来自于中国企业对外直接投资的产业与地区分布的不断调整,并促使中国企业跨国投资朝着产业多元化与区位多元化方向发展。这里,我们不妨根据现有资料对中国企业海外直接投资的扩张路径作出简单描述,以进一步阐明有效资本型 FDI 的发展方式(见表 3-10)。

表 3-10 中国对外直接投资产业—区位分布

	产业 国别	第一产业				第二产业							第三产业				
		农业	渔业	林业	牧业	资源开发	建筑	食品烟草加工	服装纺织皮革	化学工业	冶金	加工装	高科技	外贸	旅游餐饮业	运输设备	其他服务业
发达国家	美国	I					I	I	I			I	I		I	I	I
	加拿大	I	I		I	I	I				I		I	I	I	I	
	法国												I				
	荷兰						I					I	I	I	I		
新兴工业化国家	新加坡						I				I		I		I		
	印尼		I				I				I						
	菲律宾						I		I		I						

发展中国 家	埃及						I					I		I			I
	南非											I					
	印度									I							

(续表)

	产业 国别	第一产业				第二产业								第三产业			
		农业	渔业	林业	牧业	资源开发	建筑	食品烟草加工	服装纺织皮革	化学工业	冶金	加工装	高科技	外贸	旅游餐饮业	运输设备	其他服务业
东欧独联体国家	哈 萨 克 斯 坦					I		I	I					I	I		
	吉 尔 吉 斯 坦	I					I	I						I	I		
	乌 兹 别 克 斯 坦	I										I		I			
	乌克兰						I		I			I		I			
	俄罗斯								I			I					
最不发达国家	尼 日 利 亚	I	I			I	I			I		I					I

注 ①I (investment) 表示在某国某产业的直接投资。

②资料来源 中国对外经济贸易年鉴(2000) 及中国外经贸委员会网站资料。

由表 3-10 可见,中国在第一产业的对外投资以农业种植为主,主要分布在美国、加拿大、东欧及最不发达国家和地区,这与东道国或地区的自然资源条件是分不开的。而在第二产业的对外投资中则是以加工制造和建筑业为主的,主要分布在新兴工业化国家和地区以及东欧国家。在第三产业的对外投资只以外贸和旅游餐饮业为主,投资集中在发达国家和东欧国家。同时,就总体投资分布而言,中国的对外直接投资以第二产业为主,第二产业中投资又集中于建筑和加工制造。横向看来,对外直接投资在发达国家以第二、第三产业为主,尤其要指出的是少数的高科技企业和金融保险类服务业也集中分布在发达国家,而在新兴工业化国家,同等水平发展中国家,独联体和东欧国家的投资重点是第二产业,在最不发达国家和地区的投资又以第一、第二产业为主。具体地说:

第一,劳动密集型生产技术、工艺设备以及机电,小规模制造业方面具有传统的比较优势。比如随着中国与周边国家经济交流与合作的加强,中国参与了澜沧江—湄公河次区域国际合作,为企业实施对外直接投资发展战略提供了良好的外部环境,使得第一产业对东南亚、南亚投资的区位优势更加突出。以缅甸

为例,缅甸鼓励外商投资的大农业部门有:①农业。共两大类,包括普通种植业和园艺业的生产、加工及销售。②畜牧与渔业。共四大类,包括畜牧、渔业、饲料、添加剂及兽医用药等的生产、加工及销售。③林业。共四大类,包括柚木深加工、其他硬木深加工、其他林木的加工及销售等。东盟从缅甸大规模撤资后,缅甸希望中国,特别是云南加大对其投资。中国对缅甸农业、畜牧水产、林业等的投资,不仅集研发、生产、销售为一体,还可扩展产业链,比如拉动农具加工制造业方面的投资。如浙江永康拖拉机厂在缅安装了5条拖拉机、柴油机生产线,并赢得了6000万美元的水泵业务。因此,中国对缅甸农业的投资非常具有产业—区位组合比较优势。

第二,对第二产业来说,由于中国的第二产业结构完善,技术层次复杂,为中国的对外直接投资提供了良好的机遇。特别是在制造业方面,中国企业在产品质量、技术和管理经验上都有一定的水准,通常拥有一些具有劳动密集型特征的技术,成本较低,灵活性较高。这使得中国作为世界制造业中心的地位日益巩固。其中,轻工业特别是纺织业、服装业、制鞋业等,这些产业拥有成熟的技术,且在国内市场趋于饱和。这些产业如向国外特别是比中国经济落后的发展中国家和欠发达地区转移,一方面延长了这些产业的生命周期,另一方面又加快了中国产业结构的调整,因而,中国的制造业在国际上具有广泛的产业—区位组合优势。制造业又可细分为两大类:

第一类是需要有战略性资源支撑的制造产业。这里所说的战略性资源主要是指石油、铜、铝土矿国内稀缺性资源。国内相关资源虽然总储量大,但人均占有量较低。因此,应该选择资源丰富、价格便宜、开采和运输条件好的国家和地区,开展资源开发型的对外投资。例如石油产业。随着石油进口量的不断增加,中国经济的石油供应安全问题和石油交易风险日益突出。在石油安全战略上,国家应放宽政策,鼓励中国的石油企业实施走出去的战略,投资海外油田的勘探、开发,获取国外的原油资源,充分利用国内外两种资源,把中国石油工业融入世界石油经济体系之中,在世界范围内进行资源的优化配置。同时政府应与企业联手,形成国家的整体竞争能力,去海外竞争。根据世界主要产油国区位优势,中国石油企业今后投资的重点地区应该是中东地区和东欧地区,次要地区为亚太地区和非洲地区,可以开展有限经营活动的地区是美洲地区。在中东地区,中国应把进口石油与中东产油国搞油田合作开发、合资建厂、设备出口等结合起来。另外,东欧独联体各国都是重要的石油的输出国,由于中国与这些国家存在着良好的地缘政治关系,而且独联体各国经营管理水平和勘探开发的技术及设



备均相对落后,因此双方经济互补性很强,中国石化企业可利用自己的资金、技术、规模优势在该地区进行投资。非洲地区拥有巨大的油气资源潜力。从近几年全球勘探活动来看,该地区勘探成功率比较高,勘探开发成本却比较低,而且许多国家为了发展本国石油工业,纷纷颁布优惠政策,鼓励外国石油公司前来投资。因此,非洲地区也是中国石化企业进行对外投资的好地区。

第二类是以提高效率、开拓市场为主要任务的制造产业。这类产业应该寻求市场容量大、开放程度高、销售渠道畅通的国家和地区。如具备垄断优势的竞争条件或为了获得先进技术和管理经验,则应进入发达国家市场,或者进入那些科技发达、技术市场开放、对技术转让限制较少的国家和地区进行直接投资。比如中国的家电、纺织服装、摩托车、自行车、农具加工制造业、玻璃产业、化学制品以及建筑材料等行业更是具备了一定的国际竞争优势。其中不少行业在中国已经出现生产能力的过剩,需要通过对外直接投资获取国外市场,即把市场获取作为对外直接投资的目标。值得一提的是,服装行业在开展境外加工贸易中的地位比较特殊,其对出口的持续带动作用虽并不明显,但从已有的服装类境外加工贸易企业的实证经验来看,这类投资对规避欧美配额限制具有一定的作用。而在家电制造业中,目前,以海尔、康佳等为代表的家电厂商已经在一些发达国家和发展中国家投资生产,都是利用自己的技术和成熟产品优势,与东道国的区位优势(发达国家则为庞大的市场规模、国际领先的研发水平、便利的交通设施等;发展中国家则为廉价的劳动力优势、优惠的政府政策、潜在的市场需求等)相结合,取得较大的投资收益。需要特别指出的是,机械行业中如汽车、拖拉机零配件组装、家用电器中的CKD、SKD组装、轻工行业中摩托车、自行车组装等,由于绝大部分甚至全部都要使用国内的零部件,因此在初期设备投资之后,后续的零部件成为组装生产的必备条件,这些行业对中国出口的持续带动作用长期的,因此,应当成为积极鼓励发展的重中之重,这是由其行业自身的特点所决定的。从境外投资的增值链角度看,这些行业境外企业对国内原材料、零部件和技术以及售后服务的依赖较强,将使中国这类产品能够较长期地占领当地市场并逐步扩大市场份额。

第三,第三产业,包括旅游业、贸易服务业、零售业等是中国扩大投资的重要增长点。以零售业为例。加入世贸组织后零售企业的对外投资应把以下项目作为战略重点:国内供过于求的轻工业产品,急需调整,向有需求的国家转移(比如俄罗斯)的产业,目前中国已批准部分国内大型商场在东欧独联体国家兴办中国商店;在国内商界有一定国际竞争实力的零售企业可经营体现中国文化特

色、有一定国际竞争优势产品的零售行业,如中药、民族工艺品零售行业 在零售企业的对外投资市场上应实行多元化。既要到亚、非、南美等第三世界国家开拓市场,也可以到欧、日、美等发达国家开拓市场。因为第三世界国家商业不发达,蕴藏巨大的商机。而发达国家虽然经济发达,商业繁荣,其零售企业总体实力比中国强,但也不可能生产消费者需要的所有产品,况且其消费者对有浓厚中国文化特色的商品有较大需求。

第三产业中有很多高新技术部门,比如电信、计算机软件、微电子、数码技术、生物医药、新材料等行业,由于受到产业技术的限制,只有在发达国家投资才能跟踪、学习最先进的技术,然后实现技术回流,对国内产业的升级形成牵引作用,为增强本国产业竞争力奠定物质技术基础。

总之,按照中国 FDI 扩张的政策目标,制定合理产业—区位指导性政策,是促使企业灵活地整合生产要素,加速国内资本转变为国际性或全球性有效资本基本环节之一。应当在不断总结经验教训的基础上,准确把握世界经济演变的一般规律及其内在机制,并充分考虑中国经济发展的阶段性特征,通过产业与区位的优化组合,最大限度地获取 FDI 的收益而降低其可能造成的损失。简言之,FDI 产业政策与区位政策的协调方式的选择,主要取决于国际直接投资的战略目标的定位,当政策目标的重点在于推进本国经济全球化进程时,“以产业定区位”是有效率的 而当政策目标的重点在于参与区域经济一体化时,“以区位定产业”或许是更为恰当的。

资本流与贸易流的互动 跨国公司内部贸易

跨国公司内部贸易就是在跨国公司国际化生产体系构成的内部市场中的商品与生产要素的国际流动,以及与此相关的技术的国际传递。为了追求世界范围内的经济利益,跨国公司实行产供销及研究开发的一体化管理,将大部分的国际贸易纳入其内部交易体系。外部市场的不完全性和由此带来的较高的外部交易费用,是跨国公司内部贸易产生的直接根源。具体地说,主要包括两个方面的驱动因素:

(1) 利用内部贸易的灵活性绕开外部市场的高成本和不确定性,以追求市场交易成本的节约。最早涉及公司内贸易的当属 R·H·Coase (1937) 所提出



的“新厂商理论”。按照 Coase 的理论,企业和市场是两种不同但又可相互替代的交易制度。市场的交易是由价格机制来协调的,而企业的存在则将许多原属于外部市场的交易“内部化”。Coase 的新厂商理论最初用来解释国内的工厂企业,后来随着跨国公司的日益发展,也适用于解释跨国公司对外直接投资的动因。因此,我们认为,追求市场交易成本的节约时跨国公司以内部分市场取代外部市场的基本动机。按照这一分析思路,P·J·Bauckley 和 M·Casson (1976) 同样以市场不完全作为分析前提,提出跨国公司内部化理论。不过,Bauckley 和 Casson 是将跨国公司内部化的重点放在中间品,特别是技术和知识产品的交易上。技术、诀窍以及管理经验等属于知识产品。而知识产品与物质产品相比照存在着一个显著特征,即知识产品难以通过外部市场定价,或者说,其外部市场交易存在较多的障碍和较高的交易成本。因此,通过建立内部市场,能有效地避开外部市场交易成本高的困境,使得技术产权所有者长期地发挥其技术垄断优势。此外,知识和技术产品不仅具有交易成本高、外部市场定价难的特点,而且具有跨国流动的便利性。因而,跨国公司往往是通过对外直接投资的方式,将知识和技术产品的外部交易转变为内部贸易,以绕开外部市场的高成本和不确定性。

(2) 利用内部贸易可以使跨国公司在充分发挥垄断优势的同时,使产业链得到巩固,保证生产的延续。在跨国公司的全球生产中,内部贸易对象主要是中间产品,而有些中间品的投入是高度特定的,如信息技术、管理能力等,它们才会直接给企业带来垄断性优势。跨国公司垄断着特有的先进技术和知识,为此,它们一般都通过内部贸易形式进行技术转移。有研究资料表明,一个产业内公司内部贸易的比重与产业的技术含量正相关,成长越快、技术含量越高的产业,内部贸易的比例越高,公司对其进行垄断的可能性就越强。同样,对于其他资源,跨国公司为了维护其特有的垄断优势,也会通过内部化贸易的形式进行。

从内部贸易的产业角度来看,为了保证生产的延续,巩固特有的产业链,不同产业的内部贸易程度和方式也不同。M·Casson (1986) 对研究密集度与公司内出口率之间关系进行研究后发现,研究密集度较高的产业(如电子、化学、药品等)的内部出口率要比研究密集度较低产业(如食品、纺织等)高。P·Antaras (2003) 则在原有的国际贸易理论基础上,基于不完全竞争和产品差异化,从产业和国别两个角度对资本密集度与美国的国内进口率进行研究,发现外国母公司所处产业的资本密集度越高,美国同一产业的子公司从母公司处的进口占美国总进口的比例越高;出口国的资本—劳动力比率越高,美国子公司从该国

母公司的进口占美国总进口的比例也越高。另外一些研究还显示,中间产品和最终产品的内部贸易是基于不同的原因。Coase-Willeamson 范式的垂直一体化理论认为,内部贸易的增长可以解释为跨国公司在传统要素比率模型基础上,利用各国要素禀赋和技术的不同而垂直一体化扩张的结果。相反,相似国家间的直接投资是与水平一体化紧密联系的。例如,在不同国家和地区建立一条类似的生产线,应该考虑的是和总部的服务贸易而非中间产品贸易。Helpman 和 Krugman (1985) 把产品的差异性和规模经济考虑在内,认为如果跨国公司如果是水平一体化,那么要素成本差别越大,以总部提供服务为主的内部贸易越多;另一方面,公司内中间产品贸易将随要素成本差别的扩大而减少。总之,适合垂直一体化的产业多进行中间产品内部贸易,而水平一体化的产业更注重技术、管理等服务贸易的内部化。

概括地说,企业所处产业不同,必然拥有不同类型的垄断优势,从而内部贸易形式也会不同。同理,在区域经济一体化程度不断提高的同时,地区之间在贸易与投资方面的环境与政策差异也越来越显著。因此,对于处于不同地区的跨国公司来说,其内部市场建立的条件、方式和时机也将有所差异。但从根本上说,内部市场差异主要是由跨国公司垄断优势决定的,如表 3-11 所列。尽管无论哪一种内部贸易形式,其出发点都是为了充分利用跨国公司的垄断优势,保障跨国公司国际产业链的巩固和延续。

表 3-11 垄断优势与内部贸易形式

垄断优势内容	内部贸易对象	内部贸易形式
技术优势	技术、信息、工艺设备、服务等	横向内部贸易 混合内部贸易
规模经济优势	原材料、零配件等中间产品、产成品	纵向内部贸易
资本优势	资本	横向内部贸易
差异化优势	差异化的技能、服务、特殊生产原料	纵向内部贸易
组织管理能力优势	组织管理技能、服务	横向内部贸易 混合内部贸易

虽然跨国公司内部贸易量呈现出不断放大的趋势,但内部市场本身就具有信息透明度低的特点。由于内部贸易是在一个相对封闭的企业系统内进行的,信息披露难度大,而内部贸易的强度又通常由于转移定价而被扭曲,海关也无从依据报关单分辨出哪些属于公司内贸易的数据,就在一定程度上妨碍了人们对

其作出深入的定量分析研究。尽管很难准确、系统地搜集到跨国公司内部贸易的资料,但我们仍可通过以下一些主要发达国家数据对其作一大致了解:

20 世纪 80 年代以来,一些经济学家就开始对跨国公司内部贸易进行统计:邓宁发现在英国的子公司 85% 的进口和 80% 的出口都属于公司内部贸易,有些制造业公司的内部贸易比率甚至高达 90%。利柯鲁发现日本在东南亚 5 国轻工业的 111 家跨国公司的内部贸易比率也达到了 79%。根据联合国贸易和发展会议近几年的估计,世界贸易的 1/3 都是由跨国公司的内部贸易所构成,在某些发达国家甚至超过了这以比率。“内部化率”是衡量跨国公司内部贸易在一国贸易中重要程度的主要指标。按照这一指标,70 年代至 90 年代初,内部贸易在美国的进出口贸易中占据举足轻重的地位(表 3-12)。

表 3-12 美国跨国公司的内部化率

年份	1977	1985	1990	1991	1992	1993	1994
出口的内部化率/%	34.9	40.1	32.5	33.0	34.5	34.6	36.3
进口的内部化率/%	44.3	40.3	44.0	44.1	43.5	42.7	42.8

资料来源 张汉林,张立. 美国跨国公司内部贸易分析 [J]. 国际贸易,1998 (7) .

如果进一步从各产业的内部化率不同来分析,则制造业、高技术行业的内部化要求明显高于服务业和加工业(表 3-13)。导致这种差异的主要原因在于两个方面,一是产业的市场结构特征;二是产业的技术经济特征。一般地说,由于内部化市场属于中间产品交易,因而产业链越长,越有利于内部化市场的建立,而且随着市场竞争加剧,交易的稳定性下降,价格的波动性增大。因此,市场竞争程度越高越容易导致市场的内部化。

表 3-13 美国母公司向子公司出口的内部化率(1996 年)

行业	内部化率/%
食品、饮料和烟草	74.3
纺织品、服装和皮革制品	74.5
纸及纸制品	83.5
药品	92.8
橡胶和塑料制品	82.9
钢铁	48.9

(续表)

行业	内部化率/%
金属制品	77.0
办公机械和计算机	89.4
机械设备	84.6
电子产品	92.2
汽车	76.5
商业服务	48.1
金融	5.6

资料来源 LingHui Tang, Vibihas Madan. The Relative Efficiency of Ownership Structures and Intra-firm Trade [J]. The International Trade Journal, 2003, 17 (2).

跨国公司内部交易不仅具有多方面的功能,而且是实现贸易与投资双引擎作用的重要形式。因为在内部化交易条件下,对外直接投资过程同时表现为公司间贸易扩张过程。国内母公司与境外子公司之间通过国际贸易方式实现战略关联,将有利于带动国内进出口贸易的扩张,形成内部化交易的海外贸易扩张效应。或者说,在境内外母子内部交易发达的条件下,对外直接投资的“资本流”将产生跨国境的“贸易流”。显然,随着中国跨国公司的发展,内部贸易也将随之扩张。值得注意的是,要使内部化交易是有效率的,中间产品的交易量是一个关键的决定因素。

为了说明这一点,我们不妨作如下假设:①内部化市场的建立需要支出一定量的固定成本和变动成本,且变动成本与交易量成正比关系;②在中间产品市场中,每一个生产阶段由一家独立的企业完成,且两家企业不存在联合的障碍;③内部化市场的固定成本比外部市场固定成本高。但内部市场一旦建成,其可变成本则比外部市场低。按照上述假定,我们可以得到图 3-13。

图 3-13 中, AA' 曲线表示中间产品交易对两家厂商联合利润 (Joint profit) 的贡献,该曲线在 B 点达到最大值,即该点所对应的交易量 Q_0 是在没有交易成本情况下的最大交易量。 CC' 曲线代表两家企业在联合后的内部市场交易成本, DD' 为外部市场的交易成本曲线。根据上述假定, CC' 曲线的截距比 DD' 大,而斜率比 DD' 曲线小,两者相交于 E 点。这意味着在 E 点左侧外部市场交易成本低于内部市场,在该点的右侧内部市场交易成本低于外部市场。因此,厂商中间产品交易成本将沿着 DEC' 曲线变动。 DEC' 表明当交易量小于 Q_1 时,中间产品

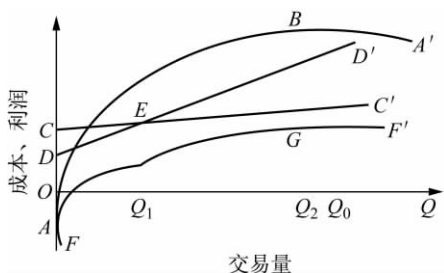


图 3-13 内部化市场的效率决定

将通过外部市场进行,而当交易量 $Q \geq Q_1$ 时,市场内部化是有效率的。由此可见,中间产品的交易量是市场内部化的决定因素,而交易量的大小又是由交易对厂商利润的贡献与交易成本的差额给出,即 AA' 曲线与 DEC' 曲线的垂直距离表示,即 FF' 曲线所示。

为了说明这一点,有必要了解知识产品的基本特性。首先,技术、诀窍以及管理经验等属于知识产品。而知识产品与物质产品相比照存在着一个显著特征,即知识产品难以通过外部市场定价,或者说,其外部市场交易存在较多的障碍和较高的交易成本。因此,通过建立内部市场,就能有效地避开外部市场交易成本高的困境,使得技术产权所有者长期地发挥其技术垄断优势。其次,技术内部化也有利于防止跨国公司的技术过早地“外溢”。西方跨国公司理论认为,过度的技术外溢将使跨国公司丧失国际竞争的垄断优势,并在海外培植出自己的竞争对手。因此,跨国公司通常总是将其开发的新技术在内部化市场交易。最后,技术开发及其成果的内部化是跨国公司增强其控制能力的重要手段。特别是在股权分散条件下,技术控制就成为跨国公司控制海外子公司的有效手段。

按照本书关于对外直接投资产业选择基准的分析,对外直接投资的效率与海外子公司和国内企业的交易规模和交易频度有着密切的联系。而通过公司内部化交易,则是提升跨国公司产业选择效率的重要保障。可见,我们关于对外直接投资产业选择的分析结论与内部交易理论是相吻合的。由此我们得到的结论是,加强我国境内外企业(母子公司)之间的内部化交易,特别是增大内部化交易规模,不仅有利于提高跨国投资的微观经济收益,而且有利于实现贸易机制与投资机制的融合,实现贸易与投资的双向联动。

4 整合：战略整合的微观基础与政策选择

市场经济条件下,贸易与投资活动作为一种市场行为,是厂商自主决策的产物。从对外贸易的效率改进来看,无论是贸易结构的调整还是贸易方式的变动,其基础都取决于厂商的行为选择。同样,对外直接投资不仅面临着产业选择与区位选择的决策,还将面临着投资主体选择(谁去投资)的问题。因此,这里将集中研究贸易与投资机制融合的微观基础。我们的分析将说明,在给定的开放经济系统中,一国贸易与投资的扩张以及经济增长是由企业的成长能力和成长方式决定的。可持续成长型企业群是中国跨国公司形成的一般基础。

企业由国内经营走向国际经营并不仅仅意味着企业经营的空间范围的变动,而且要素与产品的跨国界流动给企业带来的变化是深刻的、多方面的。这种转换包含着企业经营战略的实质性调整,甚至意味着企业形态的转变。同时,企业跨国经营模式的确立,不仅有利于改善企业自身的经营环境和提高企业的国际竞争实力,而且,也是一国国际经济地位重要决定因素。综观当今世界,不难发现,没有跨国公司的经济强国或经济大国。因此,培育本国的跨国公司“企业群”,为本国企业参与国际市场竞争打造广阔的平台,是一国国民经济发展必经阶段,也是一国经济增长过程中企业结构调整的一项艰巨任务。

中国跨国公司生长点：可持续成长型企业

企业“走出去”开展国际直接投资的过程,实际上是企业寻找新的有利投资机会的过程。企业作为市场经济活动的微观经济主体之一,是社会财富创造、积累和增值的现代组织形式。企业的成长过程同时是社会财富的增长过程。因

此,企业成长的可持续性,不仅标志着微观经济组织竞争能力的增强,和社会经济进步动力的增大 而且,打造可持续成长型企业,保障企业成长的永续性,也是企业“走出去”成长为跨国公司的先决条件。我们的分析试图说明,可持续成长型企业是中国跨国公司的主要生长点。为了说明这一点,我们有必要首先分析可持续成长型企业的一般特征。

企业有多种不同的划分标准。按照生存状态及其发展趋势,则可将企业分为三类:一是持续存活但无成长性的企业。这类企业的共同特征表现为:企业长期维持原有的经营模式和经营规模,企业资产的数量与质量没有显著变动。二是迅速跳跃发展但无持续性的企业,这类企业通常在短期内实现了战略升级,资产迅速膨胀,但很快又从市场中销声匿迹。第三类则是我们这里所要讨论的“可持续成长型企业”。所谓可持续成长型企业,其基本表征可描述为:企业在国内国际市场的激烈竞争中,始终保持由小到大、由弱到强的发展趋势,具有这种发展态势的企业即为可持续成长型企业。因此,“成长性”与“可持续性”是此类企业的两大基本规定。

为了说明可持续成长型企业的上述属性,有必要分析企业的寿命周期。需要指出的是,人们往往习惯于将企业寿命周期等同于产品寿命周期。企业寿命周期被解释为一个经由创业期、成长期、成熟期直至衰退期的“闭区间”内(如图 4-1 所示)。但实际上,产品寿命周期与企业寿命周期是两个既相互联系又相互区别的不同概念。产品的寿命周期是以该

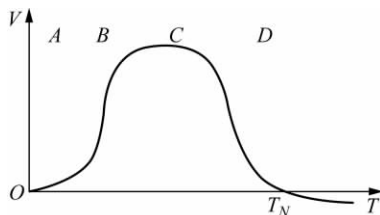


图 4-1 与产品寿命周期同步的企业寿命周期曲线

产品的利润率变动规律为坐标系的。而企业寿命周期是由我们后面将要讨论的企业“成长力”决定的。毋庸置疑,企业作为产品和服务的供给者,产品的寿命周期将直接影响企业的生存状态与生存周期。极端的状况是,当企业缺乏产品创新能力时,企业寿命周期的“极大值”就只能由产品的寿命周期给出,如图 4-1 所示。但是,企业作为一种可再造的人造系统,是能够按照市场竞争环境的变化而作出适应性调整的有机体。某种产品赢利率的下降,并不直接代表企业成长力的弱化。因而,企业的寿命周期不仅在阶段上与产品寿命周期是非同步的,而且也具有打破产品寿命周期约束的可能性。因而,企业寿命是一个由成长走向成长的“开区间”所构成,如图 4-1 所示。这就是说,在市场经济条件下,虽然不存在“长寿产品”,但存在长寿企业。而成长性及其可持续性则是“长寿企业”的

基本要求。

图 4-1 是假定企业寿命周期与产品寿命周期完全重叠。图中, V 代表企业的价值增值率或利润率水平, T 表示企业 (或产品) 寿命周期所经历的时间。A、B、C、D 则既分别表示产品在其全部寿命周期内所经历的四个发展阶段, 即投入期、成长期、成熟期和衰退期。同时, 也表示企业寿命周期所包含的四个阶段, 即分别表示企业的创业期、成长期、成熟期和衰退期。显然, 作为企业寿命周期一个发展阶段的“成长期”概念与可持续成长型企业的“成长”概念并不是一回事。前者不过是企业全部成长周期的一个相对独立阶段, 而后者则是企业发展总体趋势的反映。由图 4-1 可见, 如果企业的寿命周期与产品周期同步, 则一旦产品进入衰退期, 企业也就不可避免地进入衰退期。而在技术革命不断加速, 产品更新换代步伐不断加快条件下, 这种与产品寿命周期同步的企业, 其经济寿命也将是短暂的。因此, 要实现企业的可持续成长, 就必须使企业的经济寿命周期突破产品寿命周期的制约, 以便形成企业的可持续成长。

企业寿命周期的长度是由多种因素决定的。对此, 我们后面将进一步具体分析。这里为简化分析, 我们假定企业寿命周期单纯由产品寿命周期决定。按照这一假定, 企业的可持续成长关键在于阻止产品衰退期的出现。或者说, 以产品生产的技术创新为基础, 当第一代产品利润率出现下滑势头时, 企业能够在创新技术的推动下, 形成第

二代产品对衰退产品的替代, 从而使得企业寿命周期曲线摆脱产品寿命周期的约束, 以保持企业持续成长的势头。因此, 任何可持续成长企业的成长路径, 都不由某一种或某几种产品 (业务) 的寿命周期决定, 而是由不断更新的业务体系决定的, 如图 4-2 所示。

图 4-2 中, GG^* 代表的是企业寿命周期曲线, 它是在历代产品寿命周期曲线基础上形成的可持续成长曲线 (该曲线为各产品寿命周期曲线的最高点连接而成)。在这里, 各代产品寿命周期曲线一旦进入衰退期, 即由新一代产品对其产生替代, 因而, 企业始终是受产品利润率增长期 (如图中阴影部分所示) 的推动而持续成长。因此, 可持续成长型企业概念的内涵至少应当包括:

第一, “反经营活动的衰退性”是保障企业持续成长的关键。前面的图 4-1 显示, 导致企业进入衰退期的直接原因在于其经营活动或业务的衰变。如果企

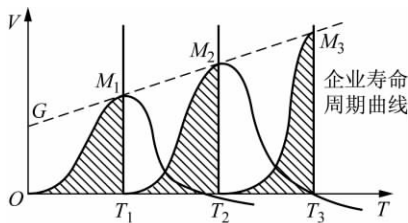


图 4-2 可持续成长型企业寿命周期曲线

业所经营的产品或所从事的业务（特别是主营业务）市场萎缩到一定程度，而企业却缺乏可替代产品或业务，企业的成长进程将被打断。因此，反衰退能力是企业持续成长力的基本构成因素。导致企业衰退的原因是复杂的：产品或服务市场的萎缩（如消费偏好转变）、企业技术创新滞后、企业组织形态的自然老化（如大企业病），甚至某个核心人物（如创业者等）的离去等，都将可能导致企业失去活力而跌入衰退区间。而要避免各种不同诱因的衰退轨迹的形成，创新是惟一可靠的保障。可见，变革与创新则是企业反衰退的一般要求，也是衡量企业成长可持续性的基本标准。企业只有通过产品、技术或组织制度等一系列创新活动，才能够绕开衰退的陷阱。这就是说，可持续成长型企业本质上是具有持续创新能力的企业。在这个意义上说，持续创新与企业的持续成长是等价概念。

第二，资产数量扩张与质量提升相统一，是企业可持续成长的重要特征。如实际上，企业的持续成长并不是一个直线过程，而是一个不断升级、跳跃的过程。企业的成长过程不仅是企业资产规模及其所带来的“剩余”在数量上增加，更重要的是，企业的市场竞争能力具有质的变化。这种质的变化意味着企业资产（包括有形资产和无形资产）质量被改善，生产要素的优化配置达到新的水平，从而，企业对市场环境适应性反应能力进一步增强。经验显示，如果企业单纯地追求资产的规模扩张而没有质量的提高，不仅不能反映企业成长性的要求，甚至成为企业进一步成长壮大的羁绊。

第三，适应性调整是可持续成长型企业基本的协调机制。企业可持续成长是一种动态或趋势性概念，而非静态指标。在这一动态过程中，不排除企业成长的短期停滞和波动。一定时期和一定程度的停滞与波动，甚至是企业进入新的成长周期必经的调整阶段。但这种调整性的停滞与波动并不会扰乱企业持续成长的生存方式，而是企业对市场竞争环境变动所形成的一种适应性反应机制。因此，在可持续成长生存状态下，企业每一阶段的调整不过是下一阶段发展的基础或保障，因而是企业资源以及运用资源的能力增大过程的组成部分。换言之，相对于未来阶段的企业来说，企业现阶段的成长状态总是未成熟的。因此，从动态的意义上看，只有成熟的产品，没有成熟的企业。

实现企业的可持续成长则是企业家的共同追求。这是因为可持续成长是企业市场竞争中，持续释放并不断增大其经济功能的客观要求。企业作为市场经济活动的一个活跃的微观经济主体群，在社会财富的创造、积累和增值活动中发挥着不可替代的作用。而企业经济功能的释放与增大是受其资产质量制约的。在企业资产规模给定的条件下，资产结构的优化程度就成为企业素质的决

定性因素,从而决定其经济能量的大小及其释放程度的关键因素。企业面临的是一个充满竞争和变数的市场环境。价格竞争、新企业进入、组织内部变动、通货紧缩、以及消费者偏好转变等,都在一定程度上对企业的生存与发展构成威胁。这就要求企业必须按照经营环境的变化,通过不断创新来优化企业的资产结构,以便在激烈的市场竞争中不断释放并增大企业的经济功能。因此,打造可持续成长型企业,保障企业成长的永续性,就成为企业家的共同追求。

简言之,可持续成长型企业是以不断变革与创新能力为依托,市场竞争力具有持续提高趋势的企业。尽管从全局来看,企业的生死存亡、进入退出是市场经济的必然现象,也是市场型资源配置效率原则的实现方式,但培育可持续成长型企业不仅是企业家的共同追求,同时也是维持宏观经济的稳定运行和健康发展的基本环节。

“走出去”可持续成长型企业的重要发展阶段

以科斯(Coase)的企业理论为界线,新旧制度经济学的不同流派对企业的产生与发展提出了各种不同的假说。但是,我们的分析将说明,从古典制度经济学到建立在交易费用假说基础上的新制度学派,并没有涉及企业自身的演变,特别是没有涉及企业由小到大、由弱到强的成长路径及其约束机制。但是,不仅“企业产生”与“企业发展”是两个不同层面的问题,而且企业不同发展阶段所面临的任務也将各不相同。企业由国内成长阶段转入国际成长阶段是企业经营活动的一次质的飞跃过程。

传统微观经济理论认为,市场机制(价格机制)能够自动实现资源配置的 Pareto 最优。这种假设实际上回避了企业产生与存在的理由。科斯则认为,外部市场交易是存在发现相对价格、谈判、签约成本等交易费用的。由于存在交易成本,所以,如果按照市场交易的方式组织生产,意味着所有的要素都必须相互签约,交易成本高。企业契约的意义在于:一方面,通过企业契约方式将外部市场交易内部化,用一个要素与其他合作性要素签约,即用一个契约替代一系列契约,便可以达到节约交易费用的目的。另一方面,企业契约也规定了一个要素获得报酬必须(且只能)在一定范围内接受指令。所以,企业契约实质是限制了企业家的权利范围,即激励问题。科斯由此证明在市场机制条件下,企业产生的关

键变量是交易费用。这正是新古典忽略的。新古典忽略了交易成本,把企业直接等同于生产函数(供给函数),研究的只是供给函数与需求函数的均衡关系。而科斯则说明企业与市场都是资源配置可供选择的组织形式。选择企业还是市场关键是看交易费用。交易费用也给出了企业的效率边界:企业内部的交易成本等于市场交易成本时的企业规模。

自科斯理论之后,企业理论发展为两个分支:即交易成本理论与委托代理理论。这两个方向共同点是都强调企业是一个“契约网”,是一种契约安排。二者的区别仅仅在于:交易成本理论研究的重点是企业与市场的替代关系,而委托代理理论重点研究企业内部组织结构与治理结构。由于交易成本与委托代理理论都将企业看成是一系列产权安排的合约(契约)组织。因此,可以说,现代企业理论已经发展为一种企业契约理论。契约理论后经阿尔钦、德姆塞茨、张五常以及威廉姆森等人的发展,进一步证明企业与传统的市场是两种竞争性的市场,企业是私人所有的市场,传统的市场是共同市场。企业这种私人市场是能增进资源投入的竞争装置,又是能更有效地向投入支付报酬的装置。

由上可见,制度学派的企业理论不过是对企业产生的经济根源的分析,是对企业在资源配置中的特殊作用的解释。但是,这种分析并不能够说明企业产生以后所面临的发展问题。如果说交易成本理论较好地阐明了企业产生的根源,那么交易成本理论将无法说明企业产生后的进一步成长的根源。因为“企业产生”问题本质上是关于企业一般功能的假说,而“企业成长”则涉及到企业特定功能的形成与释放问题。

“企业产生”仅仅是企业内部契约与外部市场契约竞争的结果,而“企业成长”则是企业之间相互竞争的结果。因此,后者包含着更为复杂的市场关系。这种复杂性的一个直接表现在于,企业成长路径是多样化的。不同的企业或企业发展的不同阶段,适合于不同的成长路径,而同一成长路径对不同企业所产生的成长绩效也是各不相同的。对于可持续成长型企业来说,尽管其成长路径各异,但通常将经历国内成长与国际成长两个不同发展阶段(见图4-3)。

图4-3中,企业在其国内成长阶段,通常是从作为一个地区性企业起步,再逐步在全国市场获得成长的经济空间,“全国化”经营战略是企业国内成长阶段的最高目标。当企业越过“全国化”成长阶段后,将面临着开发国际市场的新任

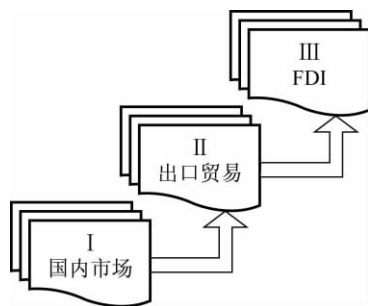


图 4-3 企业成长阶段

务,即进入国际成长阶段。在国际成长阶段,企业通常先开展出口业务,包括从间接出口到直接出口的发展。在此基础上,企业将进入国际直接投资阶段,成长为跨国公司,从而使企业走向“全球化”战略发展阶段。可见,从国内企业向跨国公司的转变过程,是实现企业可持续成长的一条重要途径。简言之,跨国公司的产生延长了企业的寿命周期,如图 4-4 所示。

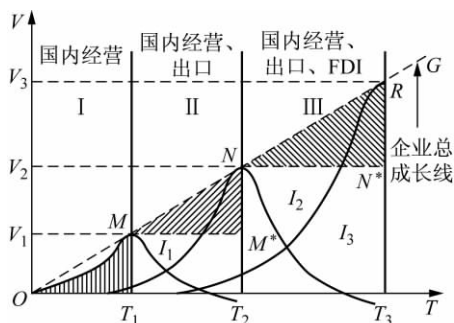


图 4-4 跨国经营企业的寿命周期曲线

图 4-4 中,纵轴 V 表示企业经营的价值增值率(利润率)变动,横轴 T 表示企业周密周期经历的时间。 I_1 、 I_2 与 I_3 则分别表示企业在 I、II 与 III 三个不同发展阶段的企业寿命周期曲线。而图中 OG 曲线则是企业在实现国内经营与国际化经营变动后的企业寿命周期曲线。由图可见,如果企业仅仅局限于国内经营格局,其寿命周期将沿着 I_1 变动。但如果企业调整经营格局,即开展跨国经营,包括从事出口业务和组建跨国公司,则企业的寿命周期将沿着 I_1 、 I_2 及 I_3 三条曲线共同形成的 OG 曲线成长。而在这种成长状态下,我们假定各种经营方式的贡献份额不变,则出口经营方式在 I_2 时期的贡献份额为 MM^*N ,而跨国投资在 I_3 时期的贡献份额则为 NN^*R (如阴影部分所示),从而推动着企业的不断成长。

学术界已经关注到中国跨国公司的形成与发展问题,并提出了一系列重要的政策建议。但目前这种研究尚缺乏必要的理论支撑,而主要是从中国目前的企业结构特征出发,认为中国跨国公司培育的重点在于国有企业或民营企业,也有人甚至认为中国跨国公司的培养过程,就是打造进入世界 500 强的企业的过程。我们认为,这种分析方法并没有把握跨国公司成长的一般规律,脱离了企业成长的现实基础。实际上,一个企业能否由国内公司成长为跨国公司,关键在于该企业的成长的属性,即企业的成长是可持续的还是短暂的,而不在于企业产权结构本身。尤其是在经济全球化条件下,企业“走出去”的行为与企业产权制度

的性质并无直接联系,“走出去”是各种类型企业的共同要求。我们提出可持续成长型企业是中国跨国公司生长点的判断,包含着两方面的意义:一方面,在经济全球化时代,跨国公司将是可持续成长型企业的成长方向。另一方面,一个持续成长的企业最终将突破国界的约束,走向跨国经营。因而,发展成为跨国公司是支撑国内企业持续成长的重要途径。但是,应当指出的是,利用建立跨国公司延长企业的寿命周期和提升企业的成长能力,不仅需要企业有较强的应变和协调能力,而且这种转变是企业经营理念的重大转换。因为跨国公司所面临的经营环境与国内经营存在着一系列根本区别(详见表 4-1)。

表 4-1 跨国经营与国内经营的差异

	国内经营	跨国公司
文化因素	语言单一、管理哲学接近、管理方式相似	语言多样化、管理文化多元、管理方式差异大
市场因素	市场相对统一、信息流转便捷单一货币;金融环境相似	市场分割、信息流转难度大、金融环境差异大、存在汇率风险
政府因素	政府干预少、政策法规明确	国家干预、政治因素敏感、政策法规易变
环境因素	市场环境相对稳定,单个企业对经营环境几乎没有影响	多国环境不稳定,受大公司左右

表 4-1 所显示的跨国经营与纯粹国内经营的差异表明,企业由国内公司向跨国公司的转变,不仅是企业经营环境的重大转换,同时更重要的是,本质上是企业经营观念的一次根本性转变。或者说,在企业经营理念没有发生实质性改变之前,企业是难以完成国内经营向国际经营方式转变的。即使在形式上模仿跨国经营的某些做法,也难以获得预期的收益,甚至反而使企业跌入经营的困境。不过,应当看到的是,在经历 20 多年的改革开放的今天,特别是中国已加入 WTO,中国企业不仅面临着代内成长环境的剧烈变动,而且一大批企业已经进入代际交替的新的成长期,其中,不乏正在走向跨国代际转换的优势企业。实现跨国代际跨越的平稳过渡,成为大多数实力雄厚的企业为实现其进一步扩张所无法绕开的一个新的课题。国际经验显示,企业的跨国代际转换是一个渐变过程。这一渐变过程大体可分为三个阶段:

第一阶段 模仿进入。有效资本模仿发达国家跨国公司组织生产要素进入东道国市场,使国内增值链拓展到境外投资场所。在这一阶段,企业主要是采取“参与战略”,实现与西方跨国公司现有增值链的连接,形成所谓的“象一蚁”复

合体。虽然有效资本与垄断优势资本因经济实力的巨大差异而使两者的联合存在着一系列潜在问题,但国际经验表明,“象—蚁”式联盟的确是成功的(库伦,2000)。对于经济实力相对较弱的有效资本来说,这种成功在很大程度上体现了 FDI 的“学习效应”。

第二阶段:自主发展。随着企业 FDI 资源整合、适应性能力的提高,以及境外直接投资经验的累积,企业将进入利用有效资本对区位的灵活适应能力,自主建立或独立拓展跨国性产业增值链的阶段。特别是具有自主知识产权的国际生产体系的建立与发展,对中国企业 FDI 的进程具有决定性意义。而且,由于企业在这—阶段的核心任务是自主建立国际生产体系网络,因而有效资本的“有效性”将由资本所集合的要素的质量给出。有效资本所集合的管理、技术、生产、营销以及人力和信息资源的质量,成为企业利用规模经济以及范围经济效应,提高 FDI 收益的“基础设施”。

第三阶段:战略推进。“战略推进”包括两个不同层面的含义:当 FDI 成为投资主体利润主渠道时,FDI 将成为该企业的战略重点;而当 FDI 对母国经济增长和结构调整产生直接拉动或回波效应时,FDI 将成为宏观经济发展的战略重点。前者是企业的市场战略转型,后者则是国家经济政策的战略转型。通常,这两种战略转型的时机是各不相同或非同步的。企业的市场战略转型是基础,国家经济增长的政策转型则是其发展的结果,但宏观政策战略转型对加速微观市场战略转变具有直接的推动和导向作用。因此,不能因为短期内 FDI 难以成为国家经济增长的战略重点而人为地抑制单个企业的战略转型,相反,国家应当及时制定 FDI 的鼓励和扶持政策,使 FDI 的目标函数在微观与宏观双重界面耦合,以实现中国 FDI 战略的全面实施。

跨国公司是一国开展 FDI 活动的微观经济主体。而从境外直接投资的发展来看,改革开放初期,一些长期从事进出口业务的专业外贸公司和具有对外经济合作经验的企业,便开始跨出国门到海外投资。这些公司凭借其涉外经验、进出口渠道稳定等的优势,在国外开设海外代表处或海外贸易公司。如 1979 年 11 月,北京市友谊商业服务公司同日本东经丸一商社株式会社合资在东京开办了“京和股份有限公司”,建立起中国对外开放以来第一家国外合资企业,拉开了 80 年代中国企业跨国投资的序幕。1980 年 3 月,中国船舶工业总公司、中国租船公司同香港环球航运集团合资成立了“国际船舶投资公司”,其总部设在百慕大,并在香港设立了“国际船舶代理公司”。该公司最初投资额为 5 000 万美元,中国内地投资占 45%。这是当时中国对外投资额最大的一个项目。但是,根据



联合国跨国公司研究中心的定义,现代意义上的跨国公司是指在两个或两个以上的国家(或地区)拥有资产,包括工厂、矿山、销售和其他营业机构的所有企业,典型的跨国公司是一个规模庞大的厂商,以寡头垄断为主,拥有上亿美元的销售额,其子公司分散在几个国家(或地区)。按此标准,中国国际信托投资公司被海外媒介称之为“中国第一家跨国公司”。1984年,中信公司投资人民币4000万元在美国合资组建西林公司。1986年,购入对方股份,使西林公司成为中信旗下的全资子公司。这是中信公司也是中国公司的第一家境外独资企业。

目前,中国的对外直接投资的跨国企业,主要是一批外向型的企业和企业集团,包括各种所有制、各种行业、各个地区和各种经营规模的企业,但国有大中型企业仍占主导地位。大致可分为以下几种类型:

第一,大型工业企业集团。这类集团大都以一个大型工业企业为核心,周围聚集着十几家,几十家甚至上百家的中小企业,如首钢、二汽、赛格等集团型企业。首钢自1988年以来已在欧美国家和港澳地区投资兴办独资、合资企业近20家,中兴公司在波特兰开办铝厂,中国化工进中总公司在英国开办炼油厂,成都恩威公司在泰国曼谷开分厂。由于这类企业在生产规模、产品制造、技术开发、资金融通以及市场营销等方面拥有单个企业无法匹敌的集团优势,因而有利于它们利用相对成熟的技术和国外资源,扩大技术和产品的出口规模。特别值得注意的是,一大批高科技企业虽然跨国经营起步晚,但凭借其雄厚的技术优势,在高起点上参与国际直接投资活动,取得了显著成效。如联想集团在美国硅谷设有科研机构,在美国、加拿大、英国等地设有20多个分公司。深圳华为技术有限公司承建了我国香港和记电信网、肯尼亚的国家智能网、泰国的移动智能网。在全球40多个国家建立了市场分支机构,并在巴西和俄罗斯投资8000美元,合资建立两个生产工厂。高科技企业将是中国FDI的一块战略“高地”。

第二,大型专业外贸公司。这类公司有悠久的对外贸易历史和良好的国际信誉度,同时其资金实力雄厚和外经外贸专业人才的储备,如中化、华润、五矿等专业外贸为代表的中央部委和各省市的专业外贸集团等,它们率先走出国门,成为到目前为止中国对外直接投资最主要的力量。而这类FDI动机主要是一是绕过国外的贸易壁垒,扩大中国商品在世界市场的占有份额;同时,也为了在海外建立进出口商品基地,利用国外的丰富资源,组织加工生产,以便提高其在国际国内两个市场的占有率。

第三,金融型跨国集团。以中国银行(1993年排名世界大银行第17位)、中国国际信托投资公司等代表,它们在海外分支企业业务内容主要是在国际资本市

场上筹集国内企业所急需的资金,通过这些分支机构向中国海外企业发放贷款,并进行一系列非信贷业务的投资。如中国国际信托公司以资金为纽带,全方位发展在金融、贸易、生产、技术、服务、航空、住处等领域的投资,兴办了 30 多家海外企业,海外投资总额已超过人民币 30 亿元。通过海外投资活动,这些金融型跨国公司正逐步演变成具有“综合商社”性质的跨国企业集团。

第四,大型工贸、技贸、农贸公司或集团。这些公司在资金、技术、生产、人才等方面有竞争优势。其从事跨国投资的动机主要是向国际市场渗透,扩大中国公司在国际市场中的地位。

第五,民营企业及中小型企业。在中国目前从事跨国经营的企业中,中小型企业占据大多数,这些企业的投资规模虽然不很大,但投资领域和兴建项目却很多。尤其是民营企业,随着产权进一步明晰和经营机制的不断完善,这类企业将成为一股不可忽视的力量。虽然现阶段走出国门的民营企业还不多,但已经有了一些非常成功的案例。东方集团拥有境外企业 12 家,分布于俄罗斯、美国、西班牙、日本等地。德隆集团在美欧拥有 3 家企业和销售网络。还有一些有实力的民营企业,如远大集团、新希望集团、上海紫江集团等也积极开拓国际市场,成为跨国经营的新生力量。迅速崛起的民营企业在国际市场上的成功范例表明,它们必然会成为中国未来的资本输出的一支生力军

多元化的投资主体构成,调动了中国社会各方面的积极因素,更为广泛地发展对外经济交流与合作,从而形成多层次全方位对外开放的战略格局。它为中国企业对外投资和跨国经营的兴起与进一步发展奠定了重要基础。

跨国公司的培育是适应生产力发展的客观要求,是一国经济适应全球化发展趋势的具体体现。同时,跨国公司的建立作为企业生产力发展的必然结果,是企业进入新的发展阶段的标志,是企业的一次代际转换。这里,我们涉及到一个新的概念,即企业“代”。企业代的概念或许为我们进一步分析跨国公司的培育提供一个新思路。

跨国公司的培育 :代内成长与代际成长

按照我们前面的概念界定,“可持续成长型企业”包含着两个最基本的规定性,即企业经营能力的“成长性”及其“可持续性”。成长性反映的是企业经营能

力或价值增值能力的提升,可持续性则意味着企业经营能力的提升不是短期的或偶然性的现象,而是一种“长期趋势”(Secular Trend)。为了说明企业在这种长期趋势中的成长结构,我们有必要引入“企业代”(enterprise era)的概念。英文中的 era 源于古拉丁语 aera,其本意除有“纪元”、“年代”等时间性概念外,还包含“时代”、“阶段”等非时间因素。在汉语中,“代”的本意为更迭、代替。所以,《说文》中有“凡以此易彼,以后续前,皆曰代”的说法。可见,“代”并不是单纯地反映事物所经历的日历时间,而是反映人和事物新旧更替的变化。由此可以给出定义:所谓企业代是指同一企业在其全部寿命周期内所经历的各个不同发展阶段前后更迭现象。

企业是一个人造经济系统。作为经济系统,企业的经济寿命周期的长短既不取决于企业所有者个人的生命周期,也不取决于产品的寿命周期,而是取决于企业从事生产经营活动的经济能量。企业从事生产经营活动的经济能量越大,其寿命周期越长;反之,则越短。而企业生产经营活动的经济能量又是由企业资产的规模及其结构(或资产质量)来体现的。企业所拥有或控制的有形资产和无形资产,是其向市场提供产品或服务、参与市场竞争的必要条件与一般基础。资产规模及其结构既是企业成长力变动的结果,也是导致企业成长力变动的决定性因素。因此,企业“代”的划分并不是以企业寿命周期所经历的日历时间为标准,而是以企业资产规模及其结构或资产质量变动为基准的。企业资产规模及其结构的变动不仅存在于企业各个不同的发展阶段,而且企业各发展阶段的交互更迭时期也是企业资产质量迅速变动的时期。

值得注意的是,企业各个不同发展阶段的交替更迭并不是在某一“时点”瞬间完成的,而是存在一个或长或短的过渡期。我们将企业在某一特定发展阶段内的资产变动称作“代内成长”,而在两个前后相邻的企业代过渡时期的资产变动称为“代际成长”。应当说明的是,企业作为一种组织,各代之间的过渡期既不应归入“上一代”,也不属于“下一代”,而是一个相对独立的阶段。这是因为代内成长是一种稳定的成长,不具有代际的剧烈变动特征。按照这种划分,企业的整个寿命周期曲线就是由上述两种成长类型共同构成的。这两种不同的成长类型既决定着企业的成长性,也决定着企业

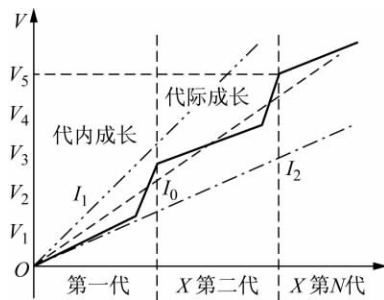


图 4-5 可持续成长型企业寿命周期曲线

成长的可持续性。因为企业的衰退要么发生在代内,要么发生在代际。因而,代内成长与代际成长是可持续成长型企业基本成长结构(见图4-5)。

图4-5中 V 表示企业资产的规模及其结构的优化程度,即企业的成长力; T 代表企业寿命周期,其中, X 为两个相邻企业代的过渡时期,即“代际”,因此,代际成长也可称作“ X 成长”。由图4-5可见,企业的可持续成长曲线是由代内成长与代际成长共同构成的。图中虚线描述的是由持续成长曲线所形成的企业成长趋势线。不同企业代内成长与代际成长的差异,决定了各企业可持续成长趋势线的斜率差异。图4-5中显示的趨勢线 I_0 、 I_1 和 I_2 的位置变动,表明不同企业在代内成长、代际成长或两者同时存在的差异。尽管从 I_0 、 I_1 和 I_2 趋势线的差异中难以判断企业寿命周期的长短,但代内成长与代际成长是决定企业可持续成长趋势线的两大基本变量,则是可以肯定的。由此我们的结论是:实现代内和代际两种不同类型的成长,是可持续成长型企业的一般约束条件,从而也是企业为实现其由小到大和由弱到强发展所必须具备的两种能力。因此,“企业代”概念的理论价值和实际意义不仅在于为判断企业的成长类型提供一个新的分析工具,更重要的是,保障企业的代内成长和代际成长,是实现企业可持续成长的两个不可分割的环节。

代内成长与代际成长是企业持续成长的两个不可分割的部分,两者之间有着密切的联系:一方面,两者互为前提和基础。只有当代内成长发展到一定程度时,才会形成企业代际转换的冲动。代内成长的质量直接影响着代际成长的经济空间。而代际成长作为连接两个不同企业代的纽带,是后续代内成长的起点。另一方面,两者共同决定着企业的成长状态,包括企业成长的程度、速度及其潜力,因而是实现企业可持续成长战略目标的相辅相成的两个方面。但是,代内成长与代际成长的相关性,并不排除二者之间的区别。这种区别主要表现在:

首先,成长的性质差异。按照“企业代”的概念,代内成长是企业的经营理念、发展战略以及外部市场环境基本不变条件下,企业资产由小到大的稳定增长过程,因而是企业资产以量变为主导的稳定发展过程。而代际成长则是在经营理念、企业战略与竞争环境发生重大变化条件下,企业资产竞争力由弱到强的质变过程,是一种跨越式发展。

其次,成长的重点不同。代际成长描述的是企业自身不同发展阶段的相对差异,即企业的“代际比较优势”。代际比较优势反映的是企业竞争优势的“纵向”演进。而代内成长反映的则是企业在某一特定成长阶段的市场竞争状态,描述的是与竞争对手的相对差异,是企业间“横向”比较优势的体现。在通常情

况下,企业代际竞争优势上升越快,其代内市场业绩也越好。但不能反过来说,即在横向上同竞争对手相比“占优”的企业,并不一定能够有效地解决其自身因成长阶段的根本性转变而带来的发展困境,因而未必是可持续成长型企业。一个极端的情况是,如果企业缺乏处置其自身代际更替能力,即使该企业在行业竞争中占据有利地位,也将难以绕开整个行业衰退的灭顶之灾。

再次,代内成长与代际成长所经历的周期长短不同。一般地说,由于代内成长是一种稳定成长,而稳定成长通常会维持一个较长的时间。只要市场环境没有发生质的变动,企业将在给定的代内持续成长。相反,代际成长属于企业的一种“裂变”过程,具有跳跃的性质特征。因而代际成长通常是在短期内完成的。而且,由于代际成长给企业带来的变动性或波动性较大,企业难以承受长期的剧烈波动。这也决定了代际成长只能是在短期内完成的。

最后,代内成长与代际成长所需要的管理素质不同。代内成长依托于企业完善的规范化管理,因此,企业制度的建设与实施是关键。而代际成长离不开管理的创新,离不开对既有的规范的突破。这意味着代内成长与代际成长对管理者的素质有着不同的要求。

在市场经济体系逐步建立和完善的过程中,中国原有的企业经历了一次以产权制度创新为核心的代际演进。这种演进不仅为原有企业提供了新的代内成长环境,而且催生了一大批新的企业。可以说,市场经济体系的发育过程,同时是企业的形成与发展过程。可持续成长型企业已经成为中国经济增长的主要动力机制。因此,在保障企业代内稳定成长的基础上,积极推进其代际跨越,打造可持续成长型企业群,积极稳妥地推动企业国际化发展,是实现国民经济稳定持续发展的战略基础。

通过代际交替而周期性出现的代内成长构成企业寿命周期的主干。代内成长不仅决定着企业成长的阶段性“业绩”,而且也是企业代际成长的“平台”,是影响代际更替频度及其高度的关键因素。没有企业的代内成长,就不会形成企业的代际更迭。因此,要解构企业可持续成长路径,并推动企业向跨国经营方向发展或实现企业的国际化,首先必须把握企业代内成长的特征。

前面已经指出,任何企业的成长都表现为企业资产的数量扩张与质量提升的统一。脱离资产质量,单纯地考察企业资产的数量,并不能够反映企业资产的竞争力。而资产的质量同其结构有着直接的关系。现代市场经济的基本特征之一是需求结构的快速变动。因此,对市场的适应性反应能力的强弱,是衡量企业资产质量的重要指标之一。

表面上看,企业既可能因“战略保守”而丧失代内成长的机遇,也可能因“战略冒进”而伤害企业的成长力。但实际上,这两者都反映了企业资产质量不能反映市场的要求而阻碍企业的成长。前一种情况即战略保守状态的出现,意味着企业固守着传统的经营方式,缺乏现代经营理念和新型管理技术,资产虽然在数量上有所增加,但资产结构并没有发生质的变化,企业被长期滞留在某一阶段内低层次水平式扩张,被拖入代内成长无效率的困境。而在后一种情况即战略冒进状态下,企业规模盲目扩张,频繁跨越固有的发展阶段,代内成长缺乏必要的稳定性,最终导致企业因过度膨胀而跌入成长的陷阱。由此可见,稳定有序的代内成长不仅关系到企业各个发展阶段的效率,更关系到企业成长的可持续性。因此,实现企业的代内成长是企业成长过程面临的基本课题之一。我们认为,企业要提高其代内成长的效率,实现企业的可持续成长,关键在于:

第一,构建以优化要素投入结构与跨期绩效为核心理念的代内成长观,是实现企业稳定成长的基本保障。利润最大化假设历来被认为是古典经济学厂商理论的基本原理之一。与此相对应,管理理论则是将剩余索取权解释为企业组织的本质特征(Alchian and Demsetz, 1972)。而无论是投资者(委托人)的利润最大化行为特征,还是管理者(代理人)对剩余索取权的占有,都是将企业作为“剩余”的索取对象。在这种以“索取”为核心的企业理念的支配下,企业的成长是通过其“产出”来体现的,即表现为委托人与代理人当期收益的增长。与之不同的是,以“可持续成长”为基准的企业观则注重于企业资产质量的改善。企业并不是资产的庞大堆积体,而是一个具有对市场变动作出适应性反应能力的耗散结构。企业这种适应性反应能力则是由其资产质量或资产的“投入”结构特征决定的。按照市场竞争环境的变化调整要素的投入结构,是现代企业创新生产函数的基本路径,也是企业扩张其代内成长空间的决定性因素。但是,我们强调代内成长的稳定性,并不是局限于生产要素投入的当期或当“代”的产出绩效,相反,要素配置的“跨期绩效”是衡量企业代内成长投入结构调整有效性的重要指标。跨期绩效反映的是各代要素配置对其后续“代”市场绩效所产生的效应,体现着不同企业代对资产质量的动态提升所形成的贡献份额。跨期绩效的代内成长观的客观基础在于企业各代不可分割的前后承传性。这种承传性表现为企业战略任务代内配置的差异。图 4-6 是通过舍象“代际”过渡期,假定企业将同一产品研究开发、生产以及销售服务战略重点分配到各个不同企业代的情形(见图 4-6)。

图 4-6 中纵轴表示的是经营活动的在企业发展中的重要程度,用百分比表



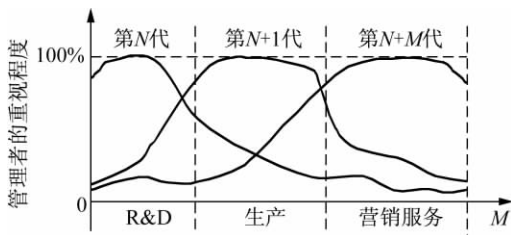


图 4-6 企业代内成长的关系

示 横轴 M 表示企业经营活动的内容。由图 4-6 可见,企业一项战略目标的实现往往涉及到多个不同的企业代,虽然各代经营活动的重点各不相同,因而其市场绩效的表现形式也各不相同,但各代之间承传则是实现企业总战略目标不可缺少的条件。因此,跨期绩效是衡量企业代内成长的重要指标。

第二,战略性资源储备是企业代内成长的重要任务之一。企业资源(包括物质资源、人力资源和组织资源等)供给不足是企业的重要特征之一。这使得企业的代内成长容易形成对资源的过度利用。而对企业资源特别是战略性或关键性资源的“掠夺式”使用,是企业代内成长的大忌。因为企业资源的掠夺式使用不仅将使后代企业的发展面临资源枯竭的困

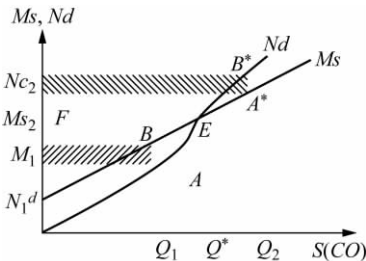


图 4-7 M_s 与 N_d 的相互关系

境,而且也会造成“当代”企业丧失灵活调整的余地。因此,战略资源储备是大多数企业参与市场竞争的重要方式(戴维·贝赞可,1999)。所谓战略性资源储备是指企业在经营过程中所能“供给”的核心资源,与其所从事的全部业务对资源的“需求”相比存在着适度的“过剩”。我们将前者称为“战略资源供给”用 M_s 表示,后者称为“战略资源需求”用 N_d 表示,并假定 M_s 是一条给定斜率的曲线,而 N_d 是企业的业务规模 S 或其复杂程度 CO 的函数,二者关系如图 4-7 所示(见图 4-7)。由图 4-7 可见, M_s 与 N_d 的关系存在着三种可能,即 $M_s > N_d$ 、 $M_s = N_d$ 及 $M_s < N_d$ 。其中,在 $M_s > N_d$ 条件下,企业的战略资源供给超过其需求,形成一定的战略储备(如 $M_{s1} N_{d1} AB$ 所示)。这种资源储备为企业业务规模的增大或事业复杂程度的提高留下了空间,即企业处于可持续成长状态。而随着 S 或 CO 的增大, M_s 、 N_d 在 Q^* 处达到均衡,企业成长达于极限。此时,如果 S 或 CO 进一步扩大将因资源供给不足而对企业的生存构成威胁,其威胁程度则由 M_s 、 N_d 的差额给定。因此,适度的资源储备或过剩,是防范企业成长进程

“断裂”、维持企业成长过程稳定性的必要基础和前提条件。

第三,建立知识资本(或无形资产)积累“超前增长”的资本积累模式,是提高企业代内成长效率的一般要求。企业的资本积累包含着物质(有形)资本与知识(无形)资本的积累。其中,各种不同形态的物质资本作为支撑企业经营活动的有形资产,是企业持续成长不可缺少的物质保障。因此,物质资本积累历来是企业生存与发展的必要条件。但是,物质资本积累的有效性不能由这种积累活动本身来说明。现代企业理论认为,企业的核心资产是知识要素,知识是导致企业的组织控制能力和市场适应性反应能力变动的自变量,因而是隐藏在物质资产和能力资源背后的决定性因素(德鲁克,1999)。从这个意义上说,企业的战略性能力储备过程本质上是知识资本积累“超前增长”的过程。因此,建立知识资本积累超前增长的资本积累模式,对保障企业代内成长的可持续性具有极其重要的战略意义:

首先,知识资本积累超前增长是企业资产质量优化的主要标志。一般认为,资产的边际收益率是衡量企业资产质量的主要指标,而知识资本具有边际收益递增的属性。因此,物质资本的积累及其利用效率是由企业所掌握的知识资本含量和结构决定的(余光胜,2000)。其次,知识资本积累超前增长是提高资源配置“跨期绩效”的客观要求。物质资本积累的方向是受知识资本积累结构调节的。知识资本作为企业竞争能力的核心要素,是企业把握市场竞争环境变动趋势、增强对市场环境适应性反应能力的根本保障。只有当企业具备灵敏的环境反应能力时,才能对要素配置的“跨期绩效”形成可靠预期。最后,知识资本的超前增长是企业变革与创新的内在动力机制。持续性的创新是企业优势动态化的源泉。但是,变革与创新的前提条件则是形成组织中的“共同知识”(Prahalad and Hamel, 1990)。因此,知识资本积累的超前增长不仅仅是企业资本积累模式的更新,同时,这种更新已经触及企业可持续成长的内在根基。

不同时期的代内成长的交替出现构成企业持续发展的主体。尽管不同的企业代所面临的市场环境和战略重点各不相同,但代内成长的基本特征表现为,企业各“代”的代内成长不单纯表现为当期利润的增加,而是在实现代内稳定增长的同时,保障企业资产质量的不断提高,从而企业成长的潜力或可持续性增强。为代际成长奠定可靠的基础,是企业代内成长绩效的集中体现。作为可持续成长主干的代内成长,其战略意义不仅在于维持、巩固和提升企业在国内市场的竞争能力,而且也是企业“走出去”的战略基础。或者说,国内企业只有在不断提高其资产质量的基础上,才能为开展对外直接投资提供前提条件。

跨国公司培育的战略重点 跨国代际转换

按照前面的分析,企业各代的跨越并不是在瞬间完成的,其间存在着一个“过渡期”。企业在这一过渡期的成长被称作“代际成长”。而企业的代际转换具有风险大、收益高的特点。特别是企业由国内经营向跨国经营所形成的代际转换,是企业整个生命周期的一个极其重要的转折点。这种转折既是企业的一次高速成长机会,又是一次“惊险跳跃”。因此,加强企业跨国代际转换,实现企业的跨国经营的代际推进,是打造可持续成长型企业的一项重要战略举措。

代际成长与代内成长的差异显示,代际创新是企业可持续成长的关键,企业可持续成长的核心在于培育竞争优势的代际推进。一般地说,企业的代际更替通常在以下几种情况下容易发生:

(1) 产品(业务)代际。企业产品或业务的转型,不仅将打破原有的要素配置格局,甚至需引进新的生产要素,重建生产函数。这是企业生命周期突破产品生命周期局限的根本保障。

(2) 技术(知识)代际。技术的不断更新换代是对企业成长能力的又一重大考验,特别是在当代新科技革命推动下,技术创新速度明显加快,适应外部技术创新和自主技术创新,就成为衡量企业的代际成长力的一个基本指标。

(3) 组织(制度)代际。企业的规模扩张、生产结构的调整,通常会带来企业产权制度、组织型态及其运作机制的根本性变动。例如,随着企业规模的扩张,企业将面临着由家族管理模式向现代组织形态转变的任务。企业组织的代际更替作为企业代际更迭的一个重要诱因,其主要特点在于推动企业协调控制能力的提升。

(4) 核心人力资源代际,尤其是企业高层领导人的代际交接。当企业难以承受领导层更替时,意味着企业成长未能突破其核心人物个体能力的局限,现有领导人(或团队)的个人能力(或团队能力)就成为企业成长的极限,企业成长的持续性也将由领导人的职业生命周期给出。而成功的领导人(层)的代际更迭,将推动企业进入新一轮成长周期。

(5) 跨国代际转换 国内经营向国际化经营的转换,包括从国内市场销售到开展出口业务乃至组建跨国公司。国际代际转换是本书的研究重点。

上述各种类型的代际更替既是企业拓展发展空间的机遇,同时也将对企业的持续成长带来的冲击。而跨国代际转换具有特别重要的意义,因为在这一转换过程中,往往包含着(1)~(4)的代际转换。能否实现企业跨国经营代际更替的平稳过渡,不仅关系到企业的成长性,更关系到企业经济寿命的可持续性。由于这种跨国代际转换处于两个特殊类型的“企业代”之间,是一种特殊的代际成长模式。所谓特殊的“企业代”是指企业由“国内企业代”向“跨国公司代”的转换。企业的这种代际成长不同于单纯的产品(业务)、技术、组织或领导人的代际转换,也不同于企业在国内市场的代际转换。跨国代际转换的复杂性不仅表现在企业的内部关系与外部环境同时发生变化,而且还表现在企业经营理念和战略取向的根本调整。因而,跨国代际转换的行为模式也将是特殊的。其特殊性主要表现在两个层次:

第一层次 防范跨国经营“不适症”是保障企业跨国型代际转换顺利实施的基本条件。按照我们在本书提出的“有效资本型 FDI”假说,所谓“有效资本”是指能够适应世界经济特定发展阶段的新环境,有效集合生产要素自主构建或合作开发跨国性行业增值链的资本。在当代世界经济环境中,适应经济全球化发展趋势,构建与东道国区位优势相匹配的跨国产业增值链的资本,才能成为 FDI 的“有效资本”。因而,跨国公司的建立过程实际上是企业从“国内有效资本”向“国际有效资本”转换的过程。国内有效资本只是表明企业生产经营活动对国内市场环境的适应性,而并不表示该资本对国际市场竞争环境的适应能力。应当注意的是,由于生产结构和消费结构的差异,特别是市场环境和经营模式的不同,在国内市场的有效资本并不等于在国际市场同样是“有效”的,国际有效资本并不是国内有效资本的简单复制或翻版。因此,我们所提出的“有效资本”概念本身就包含着对国际市场的适应性。因此,跨国代际转换的前提是提高企业对境外市场和投资环境的适应能力。在企业缺乏国际市场适应能力时,盲目地推进企业的跨国代际转换,将导致跨国代际衰退。为了说明这一点,我们借鉴 G. H. Gaynor (2003) 的“(技术)周期管理原理”,建立一个企业“跨国代际转换分析框架”。该分析框架如图 4-8 所示。

图 4-8 中的“代内成长”是指国内企业代。由图 4-8 可见,外部市场环境的变化以及企业代内成长状态是形成代际推进的根本动因。按照这种分析框架,跨国代际转换是以完善企业的国内经营为前提条件的,或者说,跨国公司的建立并不是企业在国内市场经营绩效下降的“退路”,不是企业转嫁经营危机的通道。相反,跨国公司的建立是以企业国内经营完善为前提的,跨国经营与企业的



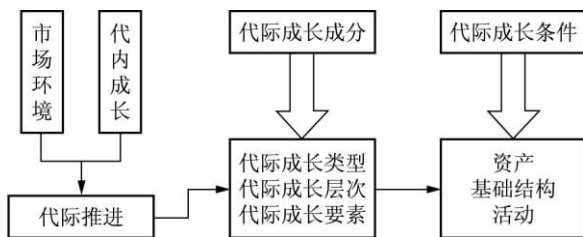


图 4-8 企业跨国代际转换分析框架*

* 该分析框架是在 Gaynor 的技术、战略、周期模型基础上提出的。

资料来源：Gaynor,《技术周期管理》，中信出版社 2003 年版，P24。

国内经营的完善程度成正比关系。因此，企业内外部经营环境变动是代际推进“时机选择”的基本依据。把握代际推进的时机，是防止跨国代际衰退的基础环节。在把握时机的基础上，必须明确企业跨国代际转换的结构特征，即跨国代际转换的类型、层次及其要素。按照前面的分析，企业代际转换的存在着多种类型，如产品（业务）、技术、组织和领导人等的代际更迭。不同的代际类型具有不同约束条件，而且不同类型的代际转换可能交织在一起，形成“复合式跨国代际转换”。而跨国代际转换的层次则是反映代际推进的程度，即代际变动的大小（在图 4-5 中表现为跨国代际转换曲线的斜率）。这种跨国代际转换程度是由跨国公司的规模、管理文化冲突程度、跨国程度等多重因素决定的。跨国代际转换类型和层次的差异，决定了跨国代际转换的“要素”，即跨国代际转换所需的总时间或周期跨度。上述跨国代际转换的“成分”的界定，也就同时给出了企业代际转换的必要条件。总之，跨国代际转换的关键在于准确选择代际推进的时机、程度及其实现路径，否则，盲目地推进代际转换，将导致企业的衰退。

第二层次 在提高适应能力的基础上，企业创新是推动企业跨国代际更迭的根本途径。在企业跨国代际转换分析框架中，“活动”是企业实现跨国代际转换的必要条件。而这里所说的“活动”过程本质上是企业的创新过程。戴维·贝赞可（1999）的研究表明：“竞争个性”（competitive persona）是影响企业组织行为及其效率的基本要因，也是决定公司持久竞争力的主要因素。然而，公司的竞争个性是由其“创新个性”决定的。“雷同”（identical）与“创新”在概念及本质上是不相容的。没有个性化的创新活动，便没有垄断的市场竞争能力。因此，企业跨国代际转换的源泉在于企业的“创新个性”。所谓创新个性主要包含三个方面的涵义：一是代际创新定位的个性化。不同的企业面临的代际更替矛盾是各不相同的。因此，企业代际创新的目标与任务是个性化的。二是企业各“代”

对创新的个性化需求。企业成长的不同阶段意味着其市场地位与竞争环境的变动。这种变动不仅导致创新定位的迁移,而且对创新的需求强度及其力度也将逐步加大。三是即使是相同内容的代际创新,不同企业以及企业发展的不同“代”,其方式与路径也是个性化的。应当指出的是,创新的目标、任务和路径的个性化差异,同时意味着创新风险的异质性。企业只有不断提高自身的抗风险能力,才能通过个性化的创新实现企业的代际推进。

总之,跨国公司的培育是提高中国经济国际竞争力的战略举措。而跨国公司的培育过程,本质上是企业经营理念、经营战略和经营方式的一次重大调整过程,是企业的一次质的飞跃。完善企业在国内市场的代内成长是实现这种飞跃的前提,而实现企业创新则是推动其“跨国代际推进”的战略重点。企业只有在实现代内稳定成长的基础上,按照代际扩张的个性化矛盾,通过培育个性化的创新能力,才能从根本上保障企业的可持续成长势头。随着中国跨国公司数量的逐步增多和规模的进一步扩张,中国经济发展将在更大的规模和更深的层次上,获取充分利用世界经济资源的收益,并推动中国经济在总体上不断融入世界经济体系之中。因此,跨国公司的培育不仅有利于改善中国经济发展的微观基础,而且也有利于重构中国对外开放的战略格局,使中国的对外开放进入“引进来”与“走出去”并行发展的新阶段。

境外子公司的治理：公司治理结构的扩展

公司治理的思想一直可以追溯到亚当·斯密。斯密的企业内部分工思想实际上已经包含了治理的意思。但公司治理问题的提出是在股份制企业出现以后,而起正式进入研究领域则是20世纪80年代的事情。但对于公司治理的概念,理论界至今没有同一的看法。主要有以下几种定义:

第一种 市场关系说。以企业与市场关系界定公司治理。《新帕尔格雷夫货币与金融大辞典》的“公司治理”条目,没有给出明确的定义,只是在市场接管与内部掌控问题时,指出:市场接管被看成是过去英美等国公司治理最有效和最简单的方法,其本质是使经营者忠于职守;而随着市场接管治理效率的下降,近年来,人们转向公司董事会的监督治理。

第二种 制度安排说。斯坦福大学教授钱颖一认为,经济学所说的公司治理

是一套制度安排,用于支配若干公司中有重大利益关系的团体之间的关系,包括 投资人、经理人员、职工之间的关系,并从这种联盟中获取利益。公司治理结构包括 ①如何配置和行使控制权 ②如何评价和监督董事会、经理人员和员工; ③如何设计和实施激励机制。并认为,合理的治理结构应当具有制度安排上的互补性,并能降低代理成本。所以,其核心是投资人(外部人)如何监督经理人(内部人)。

第三种 组织结构说。吴敬琏在他的《现代企业与企业改革》一文中认为,公司治理是由所有者、董事会和高级执行人员(高级经理人员)组成的一种组织结构。这种组织结构形成一种制衡关系。这是狭义的公司治理概念,也是国内学者普遍认同的概念。所以,研究的重点是建立科学的领导体制、决策程序和问责制度。

第四种 控制决策说。奥利佛·哈特在英国《经济学家》杂志上发表文章指出:公司治理就是一种决策控制机制,这种控制决策在初始的合约中没有明确的设定。因此,可以定义为:公司治理是分配公司中非人力资本的剩余控制权,即资产的使用权如果在初始的合约中没有详细设定的话,治理结构将决定其如何使用。我国学者张维迎也认为,有效的公司治理在于剩余索取权与剩余控制权应当对等。

第五种 经济合作与发展组织。OECD 的定义 在 1999 年 5 月制定的《公司治理原则》中指出,公司治理机制明确了董事、经理、股东和其他利益相关者(Stakeholder)之间的权利与责任的分配,规定了公司决策的规则和程序,并提供了制定公司目标的组织结构,以及达到这些目标和监督绩效的手段。《OECD 公司治理原则》采用的是公司治理概念的广义说。

上述定义表明,狭义的公司治理是指在公司所有权与经营权分离状态下,投资者与公司在利益分配和控制权配置的关系;而广义的公司治理则是指公司组织结构、控制机制和利益分配所涉及的全部法律、机构、文化和制度安排。但是无论是狭义的还是广义的,公司治理的功能可以被解释为:①公司治理的制度安排的关键是使代理人有足够的自由度来管理公司,并确保投资人(委托人或外部人)在公司的资产能够得到应有的保护和合理的回报;这构成公司治理绩效的基本衡量标准。②投资者(股东)充分地独立于经营者,并能依据充分的信息对其预期利益作出判断,而具有相当的流动性;股东的流动性构成公司利益分配的主要机制。③保障合理的领导体制的高效率运行,特别是公司关键性人事安排与重大决策程序的合理性;这构成公司治理的制衡机制。公司治理广义与狭

义的区别仅仅在于实现上述功能的手段差异而已。

上述公司治理定义的差异,反映了人们对公司治理理解的理论背景有所不同。从公司治理的理论渊源来看,值得注意的主要有以下几种流派:

首先,新古典经济学的公司治理理论:古典管家理论。新古典经济学的假设:企业是具有完全理性的经济人,市场是完全竞争的,信息和资本能充分自由流动,企业获取信息不需要费用。在新古典经济学关于具有充分信息和完全竞争的条件下,尽管企业所有者与经营者之间仍存在代理关系,但是,所有者可以随时观察和监督经营者的行为,经营者在经营和管理企业的代理行为中也没有违背所有者的意愿。属于“古典信托责任关系”(无私的信托关系),不存在代理问题。在此意义上,公司治理表现为“股东至上”的治理理念。股东与董事会、经理层之间的关系,是建立在十分可靠和良好的信托基础之上的。它确保经营者会按照股东利益最大化目标自觉履行代理行为。

事实上,现代公司所处的市场环境与古典管家理论的假设前提并不一致。因此,古典管家理论显然不能解释现代经济条件下的公司治理行为,但它可以认为是公司治理理论的萌芽。

其次,信息经济学的公司治理理论:委托代理理论。委托代理关系是现代公司存在的一个普遍现象。委托代理理论研究的“委托代理关系”是指代理的内部关系:委托人与代理人之间的代理关系而言的。詹森和麦克林把委托代理关系定义为:“一个人或一些人(委托人)委托其他人(代理人)根据委托人利益从事某些活动,并相应授予代理人某些决策权的契约关系。”斯蒂格利茨认为,委托代理关系是指“委托人(比如说雇主)如何设计一个补偿系统(一个契约)来驱动另一个人(他的代理人,比如说雇员)为委托人的利益行动”。普拉特和茨考塞的定义为,委托代理关系就是“只要当一个人对另一个人的行为有所依赖时,代理行为就产生了。采取行动的人是代理人,受影响的人就是委托人”(Prat and Zeckhauser, 1985)。可见,委托代理关系是一种基于委托人的授权而发生的关系,委托人的利益依赖于代理人的行为而实现。因此,必然存在所谓的“代理问题”。所谓代理问题包括两个方面,一是由于代理人的“经济人”本性和其自身具有的利益追求,代理人有可能并不总是按委托人的利益采取行动,从而在代理行为活动中背离委托人的利益目标。二是为了防止或限制代理人损害委托人的利益,委托人可以采取两种办法:其一是给代理人设立适当的激励机制或是对代理人偏离行为进行监督;其二是要求代理人保证不采取损害委托人利益的行为或在代理人采取这种行为时给予委托人必需的补偿。这两种行为都会产生监督

成本和约束成本,即“代理成本”或“代理损失”。在大多数的交易中,委托人和代理人将分别承担监督费用和保证费用(包括非货币的和货币的)。另外,代理人的决策与使委托人福利最大化的决策之间会存在某些偏差。由于这种偏差,委托人的福利将遭受一定的货币损失,这叫做“剩余损失”。总之,代理成本包括①委托人的监督支出②代理人的保证支出以及③剩余损失。而造代理关系的关键在于代理成本最小化。

再次,制度经济学的公司治理理论 不完全契约理论。契约理论是在产权理论的基础上产生的。“契约”是一组承诺的集合,这些承诺是签约方在签约时做出的,并且预期在未来(契约期内)能够被兑现。

“完全契约”有两个要求:一是缔约双方对契约期内可能发生的重要事件都能完全预见,契约中的承诺集合完全包括双方在未来预期的事件发生时所有的权利和义务,双方都愿意遵守所签订的合约。二是当缔约方对缔约条款产生争议时,第三方(比如说法院)能够强制执行。很显然,这两个条件在现实经济生活中是难以具备的。因此,一般认为,可执行的契约总是不完全的。“不完全契约”是指由于个人的有限理性、外在环境的复杂性和不确定性,信息的不对称和不完全性,契约当事人或契约的仲裁者无法证实或观察一切,就造成契约条款是不完全的。按照克莱因的解释,在下述条件下,合约总是不完全的:①不能把未来所有突发事件都想到②某些未来突发事件的细节是模糊的③不能对未来突发事件的性质达成共同的理解④不能对适当地调适于未来的突发事件的措施达成共同和完全的理解⑤双方不能对突发事件的影响达成一致的认识⑥双方不能对调适于已经实现的突发事件的实际措施是否与合约中明确说明的措施呼应达成一致⑦即使双方都可能充分地被告知已经成为现实的突发事件,以及已经作出的实际调适,但第三方(如法庭)却可能并不充分理解这些。在这种情况下,双边依赖的两方之间可能发生代价高昂的讨价还价。

由此可见,产生不完全契约的原因可以综合为两大因素:一是缔约方的有限理性;二是由于交易成本的存在。在长期契约关系中,交易成本包括①为缔结契约,事先需要收集和处理信息的费用②做出决定,达成有关协议,处理各种不测事件和突发事件付出的费用③用清晰准确的语言签订各种契约条款,并在契约期内使其得到贯彻执行的费用④实施契约条款(包括第三方的判定和仲裁)所要付出的法定费用。由于存在着交易成本,即使缔约方有能力预测分析未来各种可能发生的事件及处理办法,但因为信息收集和处理成本和谈判成本太高,明智的方法是让契约留下一些遗漏和缺口。因此,合约的不完全性是必然的,任何

“可行缔约”都是“不完全缔约”（克莱因，1999）。根据现代契约理论，企业实际上就是一组契约的集合。而契约又总是不完全的，在不完全契约条件下，就产生一个重要的问题：在契约未预期事件发生情况下，谁行使决策权。也就是说，企业需要解决剩余控制权归谁所有的问题。它实际上就是公司治理的一个基本问题。

最后，组织行为学说的公司治理理论：现代管家理论。古典管家理论由于其假设前提与现实相差甚远，因此，其对现代公司治理缺乏现实解释力。但仍有学者按照“管家”的思路去解释公司治理问题。这就是20世纪90年代由组织行为学派提出的现代管家理论。这种理论认为，委托代理理论虽然能对所有权与经营权分离造成的代理问题给出一定的逻辑上的解释，但根据现代心理学和组织行为学的研究，委托代理理论的假设前提并不总是正确的。比如对经营者内在的机会主义和偷懒行为的假定就不一定在任何情况下都适用。人既有可能成为自利的代理人，也有可能成为无私的好管家。从心理学的角度看，人是复杂的社会人，个体之间的差异是巨大的，其行为习惯与所处环境有相当紧密的联系。人有时是竞争性的，有时又是合作性的，通常情况下是两者兼而有之。许多实证分析结果对这一观点提供了支持。现代管家理论认为，成就、荣誉和责任等是比物质利益更重要的激励公司经营者的因素，经营者出于对自身尊严、信仰以及内在工作满足的追求，会像善良的管家一样勤勉地为公司工作，成为公司的好“管家”。

而从国际经验来看，二战以前，西方公司治理主要有三种模式：一是家族企业治理模式：主要特征是私人股东持有股份，股东以长期性、稳定性投资为动机，资本市场不发达，控股权掌握在少数家族大股东手里。二是经理主导治理模式：主要特征是股权高度分散，投资的稳定性差，投机性强，且资本市场发达。控股权掌握在经理人手中。三是法人股东主导型治理模式：主要特征是股权结构中机构投资者即法人股东成为主导因素。这是战后西方公司治理的主要方向。但二战后，法人治理结构又表现出不同的形式。其中具有代表性的则有两类：

第一类，外部治理模式——英美市场导向型公司治理模式。外部治理模式主要是依靠资本市场、经理市场以及产品市场等外部市场对公司管理层进行监督和控制。管理层在外部市场机制的作用下，公司治理的目标是股东收益最大化，是一种“股东至上”的公司治理理念。这种治理模式的理论基础是委托代理理论，即认为存在代理风险。而解决代理风险的机制存在于外部市场的“用脚投票”（股票买卖）机制，外部市场可以对经理人实现间接控制和法律约束。

这种治理模式的最大优点是通过外部市场形成对经营业绩不良的经理人产生持续的“替代压力”。从而带来两个方面的好处：一是通过外部市场优化对经理人的资源配置；二是治理绩效的产生与提升是来自于外部市场的自发机制。可见，这种治理模式的前提条件是存在发达的资本市场和职业经理人市场。但是，这种模式同样存在着缺陷：一是容易产生经理人员的短期化行为，代理人追求公司股票的市场价格，造成公司的规模的过度扩张，而形成“市场泡沫”；二是由于公司内部直接监督机制缺损，公司内部人控制可能导致“治理黑洞”。

第二类，内部治理模式——日德网络导向型利益相关者治理模式。这种模式主要是通过金融机构与法人交叉持股的方法实现公司治理的。其理论基础是现代管家理论，认为代理人本质上并不是机会主义的，而是存在实现自身社会价值的主体。因此，只要存在适当的诱因，其治理绩效将不断提高。在这种治理模式下，公司的融资是以股权与债权的两种方式进行的。但股权集中度较高，充分发挥银行与法人的公司治理作用。银行股东与法人股东组成董事会，董事会直接监督经营者行为。因此，公司治理通行的“用手表决”的方式。同时，对经理人员的激励机制主要是采取“年薪制”或“年功序列工资制”，使经理人员的治理业绩与其收入直接挂钩。此外，公司需要广泛协调与银行、供应商、关联企业以及员工等多方面的相关利益者的关系。

可见该模式的最大特点是在不改变公司股权结构的条件下，解决公司内部代理问题，即公司代理问题的“内部化”解决方式。而且，银行与法人的关系成为决定公司治理绩效的关键。但是，这种治理模式由于缺乏发达的外部市场，控制权市场不发达，不能从根本上解决代理问题。

上述各种理论与实践反映的是单一公司的治理问题。这些公司的企业形态是按照业主制——合伙制——现代股份制的路径演变过来的。但现实中还存在着另一种企业发展形态：单个企业——集团企业——跨国公司。相比较而言，公司治理的学术研究具有下列特点：前者研究比后者发达，而在后者中，集团企业治理问题研究比跨国公司研究的更少。其原因可能是：国外公司一旦集团化之后，基本上就演变成跨国公司了。所以，即使在西方国家，对集团公司的治理研究更少。但是，在我国，跨国公司治理问题至今没有被重视。

跨国公司治理与单一公司治理的差异，不仅体现在产权关系是超越国界的，具有超国家性，而且更重要的是，跨国公司的治理结构更类似于集团公司治理，而不同于单一公司治理。因为跨国公司建立海外子公司一般有两种情况：第一，由国内母公司建立海外子公司。但这里所谓的母公司从其股权结构上看，大多

为集团公司,而不是单一公司股权。所以,子公司应当看成是集团公司投资行为。因而其治理就必须服从集团的整体利益。第二,子公司在境外设立子公司。这同样不能看成是单个企业之间的控制关系问题。因为作为投资人的子公司是受集团公司控股的,子公司董事会的大多数席位也是为集团公司所占有。而且,现在的很多子公司本身就是集团公司。例如,韩国三星集团下属的三星电子就是韩国超大型的集团企业。

总之,跨国公司治理研究的是集团公司在跨国界条件下的制度安排问题。可见,跨国公司治理又不同于国内企业集团与子公司的关系。国内企业集团母公司与子公司的关系可以被看成是单一企业内部的关系。跨国公司是国内企业集团与国外子公司的关系,如图 4-9 所示:

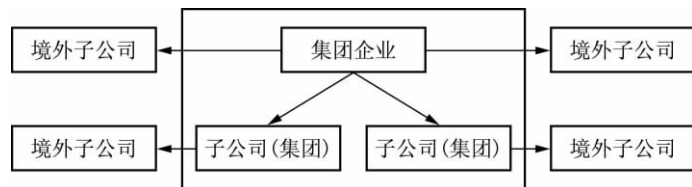


图 4-9 跨国公司层级结构

因此,跨国公司治理的特殊性在于,其治理的制度安排和治理结构主要取决于三个因素:子公司的战略定位、股权结构以及母公司治理的传统。

有关子公司的战略定位与跨国公司治理分析如下。

近年来,以跨国公司与海外子公司的关系为中心的研究逐渐成为国内外学术界研究的热点话题。20 世纪 80 年代初期,对于跨国公司与海外子公司关系的研究主要是围绕母子公司关系来进行的。1986 年巴特里特 (Bartlet) 和戈夏尔 (Ghoshal) 提出了子公司角色理论,自此开始了对海外子公司角色方面的研究,把重点放在了子公司根据所承担的战略目标不同,所扮演的角色也不一样方面。后来,马丁内兹 (Martinez) 等人又引进了发展的观点来研究海外子公司角色随时间而发生的变化,如海外子公司发展了新的能力或者它们的环境发生了变化等。1997 年,美国两位著名的学者朱丽叶·波金绍 (Julian Birckirshaw) 和内尔·胡德 (Neilhood) 在对跨国公司与海外子公司关系理论进行大量研究的基础上,把已有的理论研究大致分为三大流派:母子关系学派、子公司角色学派及子公司发展学派。

1. 母子关系学派理论

20 世纪 70 年代和 80 年代的绝大多数研究是关于母公司—子公司之间关系的不同方面,如跨国公司活动的集中化、组织的正式化、控制与协作等。这种观点的基本观点:一方面,母子公司之间是等级结构的,跨国公司是中心主导型的,海外子公司只能仅局限于当地的销售和生 产,没有其他职能和自主权;另一方面,母公司可以以一种相同的方式管理所有的海外子公司,并不是把海外子公司看作差异化网络中的结点来对他们进行管理。母子关系学派从组织关系的角度,运用交易费用理论和概率论对母子公司关系的两重性进行了研究,为海外子公司理论的发展开辟了道路。然而,这一理论不可避免地带有一定的片面性,即忽视了海外子公司间职能与责任的不同,海外子公司在跨国公司的全球战略中承担不同的战略任务,而且没有看到海外子公司自身的权利与发展。同时,该理论从静态的角度对跨国公司进行研究,并仅从母子公司关系的两重性来对跨国公司内部的这种安排进行解释,具有某种程度的片面性。

2. 子公司角色学派理论

子公司角色学派认为,跨国公司在东道国设立的子公司,彼此间的职能及所发挥的作用是各不相同的,每个地区的海外子公司都扮演着某种角色,承担着某一特定的战略任务。海外子公司在母公司不同的战略目标下,扮演着不同的角色,这一点得到研究者的一致共识,不同的研究者又分别从不同的角度出发,对海外子公司扮演的角色做出不同的分类。如 1984 年,怀特和波因特根据海外子公司所承担的业务的不同,把海外子公司划分为 微型复制品型、产品专家型、合理化生产型、战略独立型以及销售卫星型等。而巴特利特和戈夏尔根据海外子公司现有能力和当地市场的战略重要性则把海外子公司划分为 战略领导者、贡献者、执行者以及被其称作“黑洞”的子公司。此外,1990 年,贾里奥和马丁内兹根据海外子公司与母公司的一体化程度及当地化程度又将海外子公司划分为 接受型、积极性和自主型等 3 种类型。

尽管人们对子公司的角色划分可能有所不同,但子公司角色学派的贡献在于该理论强调的是海外子公司在跨国公司的全球战略中所承担的角色是不同的。认识到这一点,可以使企业在国际化中,有效地避免投资的盲目性,并指导跨国企业的全球战略配置。同时跨国公司也可以根据自身的特点和战略需要,把海外子公司划分成不同的类型,然后针对不同类型的子公司,建立不同的管理

与控制机制,对海外子公司进行适当有效的管理。

3. 子公司发展学派理论

子公司发展学派的基本观点主要是,强调海外子公司的发展是一个动态的过程,并不是完全按照母公司的战略意图进行发展。海外子公司通过它的网络关系或自身的发展可以积累有价值的能力和资源,这些能力导致海外子公司相对于母公司的地位显著提高,并且因此扩展了海外子公司活动的范围,同时使海外子公司所扮演的角色也有所改变。

子公司发展学派与前两个不同,因为该理论研究的重点是海外子公司角色和活动的演变,关注的是一个长期、动态的问题,而不是短期、静态的问题。或者说,该理论更注重研究海外子公司的角色或活动为什么并且怎样随时间的变化而变化。该学派运用演进理论、资源基础理论,从更为科学的角度对海外子公司问题进行了探讨。海外子公司发展理论在一定程度上弥补了前两个理论的缺陷。

跨国公司与海外子公司关系的理论研究,已引起了各国企业界和学术界的普遍关注。越来越多的学者运用不同学科的知识和方法,从不同的立场、不同的角度和不同的侧面研究跨国公司与海外子公司的关系,对海外子公司特定角色下所特有的控制机制进行研究。这类研究所形成的基本结论可以被概括为:首先,跨国公司海外子公司在发展过程中扮演着不同的角色,不同的角色承担着不同的战略任务。其次,在不同的角色战略下,对海外子公司的控制机制自然不同,因此而派生出一系列子公司所特有的组织结构、母公司控制机制、人力资源管理、营销管理问题。最后,不同角色的海外子公司,在母公司特定战略动机影响下,所采取的竞争战略也有所不同。作为一个跨国公司的海外子公司,其竞争战略不仅要考虑到自身的生存和发展问题。在竞争的过程中,它既有来自母公司的支持,又有来自母公司的控制与束缚,因此,其竞争战略必定与一般企业有较大的差异,并导致治理模式的特殊性。

跨国公司的股权结构,包括参股方式直接影响跨国公司治理结构。总体上看,跨国公司的股权结构安排可以分为两大类:非股权安排与股权安排。其中,股权安排又分为参股与控股两种。因此,从股权结构看,跨国公司存在非股权安排、参股和控股三种控制模式:

1. 非股权安排条件下的跨国公司治理

非股权安排是跨国公司以自己的知识、技术、工艺、专有技术、管理合约以及销售网络等优势资产,通过与东道国企业签定合同的方式,参与或部分参与当地的生产与经营活动。非股权安排对于跨国公司母公司来说,可以在公司治理上形成三个特点:①由于没有参与投资,所以,跨国公司回避了资本经营风险。②子公司控制权分配没有矛盾,但跨国公司母公司仍然可以通过合同方式实现对东道国公司的间接控制。特别是跨国公司的技术优势,可能会改变东道国企业的董事会结构,并通过董事会人选的变动,加强对东道国企业的控制。③非股权安排较容易满足东道国企业技术变动需求和东道国政府的技术进步政策要求,因而,容易为政府所支持。因此,在非股权条件下,跨国公司对东道国企业的控制程度,主要取决于所提供的非股权资产的稀缺程度和垄断优势程度。

2. 参股条件下的跨国公司公司治理

参股方式与前者相反,跨国公司直接参与对股权结构的架构,参与董事会的建立。一般情况下,股权比例决定着控制权的分配,因此,在参股条件下,控制权仍然在东道国企业手中。但是,能对子公司产生一定的影响。东道国企业吸收跨国公司参股的动机:①资金短缺;②防止控制权丧失。通常,在这种情况下,东道国政府要通过规制,限制跨国公司控制权。因此,跨国公司在参股条件下将付出“规制成本”。当规制成本超过跨国公司所能承受的范围时,跨国公司便选择退出。

3. 控股条件下公司治理

控股权掌握在跨国公司方面,意味着股权结构符合跨国公司偏好。但股权结构与治理绩效的关系,目前理论界没有统一的认识。一些研究结论是利润率与股权结构不相关;另一些研究则证明两者正相关,即控股比例越高,绩效越高。还有研究证明,控股比重在 0 ~ 5% 区间,绩效上升;5% ~ 25% 时,下降;25% 以上时,绩效继续上升。但是,这些研究都是以单一的国内公司为对象。所以,其结论可能并不适用于跨国公司。但研究方法是值得借鉴的。上述研究的基本方法是:首先,选择议定数量的样本企业;然后,选择衡量治理绩效的参数。通常有:资产净利润率(净利润/总资产)、总资产利润率(总利润/总资产)、权益利润率(利润总额/股东权益)。股东权益是股东对公司资产可提出要求的权利,所

以,是公司总资产减去负债总额后的余额,也即净资产)以及每股收益率(净利润/总股本)等。最后,通过回归分析观察变量之间的关系。但是,跨国公司治理绩效与股权结构关系的研究难度较大,因为跨国公司的许多数据是保密的,通常只有销售额指标。

无论是非股权还是参股,抑或控股,跨国公司对子公司的控制都会面临东道国政府的限制。但是,从整体上看,跨国公司没有国籍,并不具有真正意义上的法人资格。分公司不具有独立的法人资格,子公司虽然登记为法人,但实际上受国外的母公司控制,因此,其国外性是非常显著的。东道国确定跨国公司的国籍是为了处理下列普遍问题:公司是否按照法律程序组建?是否具有签约、起诉与被起诉的主体资格?根据何种法律管理公司的内部组织功能等。但是,跨国公司的管辖权并没有一个普遍适用的国际标准和为世界各国公认的《国际公司法》。目前的情况是:英美法系评判国籍的标准是公司的“组建国”,而大陆法系评判国籍的标准则是“公司中心所在地”(总部所在地)。如果公司条例明确规定“中心地”与“组建地”一致时,国籍自然是清楚的,但如果两者不一致时,问题就产生了。在这种情况下,一些国家坚持以“实际中心地”作为判断标准,另一些国家则是通过对公司“控制”评判来判断的。

问题还在于,跨国公司越来越成为一个特殊的分工体系:管理与决策分散于同一跨国公司的不同部分,不仅母子公司的关系很难确定,而且多国股东的契约安排,判断一个公司的实际归属是相当困难的。对于这样的问题,国际社会在跨国公司国际公司法方面进行了10多年的探索,但至今没有实质性进展。直到1977年《国际权利研讨会》上,才有了一个基本的思路,即国别法只有在各国司法管辖权范围内才有完全的法律效应,不能处理具有跨国性质的跨国公司的活动。因此,必须从国际层次上制定《国际公司法》。但是,要作到这一点需要的前提条件是:各国在公司的组建和运营机制上的法律条款是均衡的、一致的。而现实的困境在于:一是各国的公司法无法统一;二是跨国公司活动分布在不同的国家,跨国公司也反对。

对跨国公司的社会责任缺乏有效监督机制:跨国公司的经济权利超越了母国与东道国,因此,需要国际监督。许多国际组织已经和正在制定有关跨国公司行为的国际规则和行为准则。比较典型的有:1976年OECD:《多国企业指南》;1999年OECD部长级会议:《OECD公司治理准则》;1977年国际劳工组织(ILO):《关于多国企业和社会政策原则三方声明》;1980年联合国大会:《联合国贸发会控制限制性商业惯例公平原则和规则多边协议》;《沙利文原则》以及



《色列斯原则》等。其中,《沙利文原则》和《色列斯原则》属于民间组织的产物。沙列文是美国黑人民权运动的领袖,通用汽车公司董事会成员。1973 年他组织包括通用汽车公司在内的 12 家大公司一起制定了该原则。该原则的基本内容是改善黑人家庭和社区条件。而《色列斯原则》是 15 个环保组织于 1989 年发起制定的旨在保护生物圈、维护自然资源和能源等为内容的环境责任准则。

双引擎过渡期 FDI 政策选择

按照规制经济理论的分析,政府对微观经济活动的干预行为大体上被分为三类:一是公共供给制度,即政府对公共设施、社会福利事业所提供的投资和服务。这类政府行为实际上是政府直接参与社会经济活动的体现。二是政府诱导制度。政府诱导制度通常中发生在那些市场机制难以产生或难以有效调节的领域,在这种情况下,政府往往动用政府变量与行政参数,如运用财政金融政策或行政管制与行政指导等手段,对微观经济主体实施引导和诱致性政策。三是当市场机制失灵时,则政府必须动用法律手段或行政强制性,对厂商的市场行为实施有效的干预,如因不完全竞争、自然垄断、信息偏离、外部不经济以及不可交易品等因素导致市场失败现象发生时,政府干预就成为防止资源配置扭曲的关键环节。政府的这类行为被称作“政府规制”。随着市场空间的扩大和厂商交易活动领域的拓宽,政府规制活动也不断扩大其范围并注入新的内容。本书所分析的 FDI 政策规制体系,则是经济国际化条件下政府干预行为的发展形态。

大多数有关 FDI 政策规制理论,通常是集中在 FDI 流入政策体系的探讨,而较少涉及母国的 FDI 流出政策的研究。导致这种状况的重要原因之一在于,迄今为止的 FDI 流出主要是通过发达国家具有垄断优势的大型跨国公司来实现的。FDI 主体具有较强的国际竞争力,因而这类经济主体的境外投资活动并不依赖于母国的政策支撑。因此,美国官方认为,国际直接投资的流动(包括流入与流出)应当由私人市场力量决定。同样,美国学者 S. H. Robock 也认为,自由市场的力量应该在全世界范围内决定资本流动,并使其收益最大化。在这种思潮的影响下,不少人认为,至少在发达母国政策规制似乎对 FDI 流出的影响作用是极其有限的。但事实上,迄今为止,以母国利益最大化为目标的 FDI 流出政策规制,一直是发达国家政府干预资本跨国流动政策体系的重要组成部分。发达

国家作为跨国资本流动的先导者和最大收益者,不仅得益于厂商的国际垄断优势的竞争实力,同时也得益于 FDI 流出政策体系的完善。但是,当我们转向研究双引擎过渡期 FDI 扩张规律时,母国的政策投入就成为一个新的现实课题。

在本书第 1 部分中,我们已经系统分析了 FDI 对母国经济发展的“四大贡献”。但是,由此所推导出政策结论并不意味着政府应当实行单一的鼓励与维持政策。因为在那里,我们的分析隐去了 FDI 对母国“四大贡献”所依赖的前提条件。而当我们对 FDI 产业、区位以及竞争战略等基本问题展开深入分析之后,不难发现 FDI“四大贡献”的实现需要有一系列前提条件。而从这些前提条件出发,我们就不能不研究母国对其 FDI 的流出有无干预的必要以及如何干预等现实问题。

(1) 政府干预的必要性首先来自于跨国直接投资的特殊属性。跨国公司与国内公司的一个显著区别在于它的“多国籍”或“跨国性”。一个纯粹的国内公司(内向企业)资源配置和价值增值流动的全过程是在其所属国籍的内部完成的。而跨国公司则是使其资本增值转变为一种跨越国界的行为,资源配置涉及到母国、东道国乃至第三国(第 n 国)的多维经济空间。按照古典经济学的解释,任何厂商的经营活动,都不能摆脱政府作为其“守夜人”的监督与服务,但跨国投资却使得厂商的经济行为有可能游离于母国政府的监控,其结果是使国家主权受到某种程度的侵蚀(Vernon,1971)。这种侵蚀主要表现在两个方面:一方面,对国家征税权的削弱。税收征管是国家主权的表现之一,但在境外投资的情况下,境外投资者通常借口“无权把应用于国内利润的规定应用到国外获得的利润上”而使国家征税权受到削弱(S·斯特兰奇,1990)。另一方面,对国家经济调控职能的影响。境外投资者是在别国或多国范围内进行国际化的生产,其生产结构或经营结构的调节具有国际化的性质,这必然会使国家部分地丧失对厂商的监督空间。因此,当一国难以处理跨国投资与国家主权的矛盾时,FDI 输出对其母国经济所产生的“贡献”可能被扭曲为“受损”。

(2) 政府对跨国投资干预的必要性还来自于国家政策目标实现的需要。跨国公司的研究者们较多地关注到跨国公司特征对东道国政策目标实现所产生的不利影响,英国学者尼尔·胡德和斯蒂芬·杨曾对此作了经典分析。但是,跨国投资同样会对母国经济政策目标的实现产生负面效应。首先,充分就业是国家宏观经济目标的重要组成部分。而跨国投资在政府“失控”的情况下,的确可能造成就业机会的“出口”,从而影响到国内就业率的上升。其次,推动产业结构的升级在国家政策体系中也占有重要地位,而结构调整的微观基础在于厂商



的生产结构的调整。厂商的境外投资活动,在摆脱国家调控的情况下,将可能导致国内产业的“空心化”,并使国家的产业结构政策失去可靠保障。最后,在我们所分析中国对外直接投资主体“方阵”中,发挥龙头带动作用的是规模较大的和具有技术创新能力的大型企业。这部分投资是携带技术出境的,因此,如何防止“技术外溢”,就成为国家 FDI 政策的调控目标之一。此外,过度的对外直接投资,不能不影响到母国 GDP 增长率目标的实现。因此,国家干预 FDI 是国家政策目标实现的客观要求,在一定意义,这甚至影响到母国的经济安全。

(3) 国家干预厂商的境外直接投资活动,同时是保障 FDI 健康稳步发展的需要。本书后面的分析将说明,国家的 FDI 干预政策体系并不意味着单纯的限制政策体系,而是一个激励、抑制与中性政策的复合体。激励政策本身是对厂商境外投资的一种促进机制,而就抑制和中性政策而言,对保障厂商境外生产结构和经营体系的稳定扩张也是不可缺少的。认识这一点的关键是把握厂商境外投资活动的一个重要特点,即当国内企业开始跨国直接投资时,则意味着该厂商已进入国际分工体系。而当代“国际分工转型”理论(冼国明,1994)表明,在传统的国际分工条件下,各国要素禀赋和比较优势具有十分重要的决定作用,因而国际分工格局的形成表现为是生产力发展的自然结果,是一种以“非制度性”推进为主要特征的国际分工。而在当代世界经济条件下,国际分工已经在很大程度上绕开了传统的要素禀赋和比较优势约束,“制度性”推动发挥着越来越重要的作用。所谓“制度性”推动,其涵义之一是国家政策的调整将直接影响到厂商在国际分工体系中的位置、边界和作用。这就是说,厂商通过 FDI 方式进入国际分工体系同国家政策的调整是密切相关的。

(4) 国家干预是防止 FDI 行为扭曲的重要条件。按照本书第 1 部分的分析,开展境外直接投资对本国经济增长具有“四大贡献”。但这一分析的隐含前提显然是厂商的境外直接投资是在海外建立了有利于母国经济发展的国际生产体系。这同资本外流并不是一回事。资本流出在脱离母国产业发展要求的情况下,并不能对母国经济增长产生任何有效的拉动,甚至造成危害。一个典型的情况是,由于中国给予外商投资者以较高的优惠待遇,加之中国银行业资产结构不合理以及贸易收支管理不到位,改革开放以来,特别是 80 年代中期以后,中国出现了大量的“资本外逃”现象。按照美国学者 Frank R. Gunter 的分析,中国国际收支平衡表中的数百亿美元的“错误”和“遗漏”,其中有绝大部分属于资本外逃范畴(Gunter,1996)。而这部分外逃资本通常是以“对外直接投资”的身份流出的。据统计分析,中国地区大部分外逃资本都流向了香港地区(在本书的分析

中,内地在香港的直接投资排位处领先地位),1993 年中国内地甚至已经超过日本成为香港最大的投资者。但是,大多数中国公司在香港并不登记注册,通常的做法只是低价买进效益不好的香港公司,建立控股企业,然后使用这些“空壳公司”作为“跳板”进入内地进行再投资,从而获得中国对 FIEs 的各种优惠待遇。这种“round-tripping”FDI 现象既是一种“套利”性的投机行为,也是对中国企业境外直接投资活动的扰动。因此,加强对 FDI 流出和流入的监控,是规范投资者行为的必要措施。

国家干预 FDI 流出与干预 FDI 流入一样,是国家宏观经济调控的重要职能之一。对 FDI 流出的调节与干预,不仅关系到国家经济安全,涉及到国家宏观经济政策目标的实现,而且对于规范投资者行为,并为投资者创造一个良好的国际投资环境都是一个不可缺少的环节。我们关于 FDI 流出政府干预原因的分析,并不否认 FDI 的“贡献”能力,相反,正是基于发展境外直接投资所具有的各种积极效应,我们才得出政策干预的结论。这正如我们讨论政府对市场经济活动干预的必要性一样,政府干预市场经济活动并不否认市场经济的活力,而恰恰是为保障这种活力。

我们注意到佩尔兹曼 (Peltzman) 在他的《走向更一般的规制理论》中所建立的“规制者——政治家模型”的解释力。按照“佩尔兹曼模型”的解释,规制者即政治家的政策选择,本质上是通过调节“利益集团”之间的价值转移,来达到政治家选票数量的最大化。在这个模型中,利益集团被简化为厂商与消费者两方,政治均衡可由下列方式实现 (见图 4-10) :

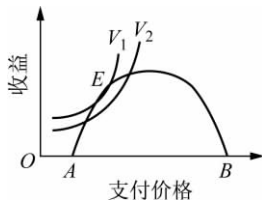


图 4-10 Peltzman 模型

图 4-10 中,纵轴 (利润) 和横轴 (价格) 分别代表厂商和消费者的偏好,AB 曲线则表示厂商的利润是价格的函数,消费者剩余与价格成反比。而追求选票最大化的政治家 (规制者) 则在厂商与消费者之间进行价值转移。 V_1 、 V_2 是规制者的无差异曲线 (选票无差异曲线),且 $V_1 > V_2$ 。由图可见,在厂商与消费者两大利益集团利益不可被完全忽视的条件下,一个规范的政治均衡是由 E 点给出的。在这一点上,规制者的政治边际替代率 (利益变化所带来的选票变化) 等于无差异曲线 V_1 与利润曲线 AB 的切点处的斜率。Peltzman 模型给我们的启示是:政策的制定是为利益集团和规制者共同偏好的一种制度安排,因而一个政策体系不可能永远向某一利益集团利益倾斜。这一政策制定的思路,对于我们研究中国有效资本型 FDI 政策体系的形成具有重要意义。因为由 Peltzman 模型不

难看出,FDI 的“政策均衡”过程实际上就是 FDI 行为所引起的利益分配过程,是厂商利益与国家整体利益的均衡配置过程。而为了实现均衡的利益分配,一个有效 FDI 政策体系必然是在利益均衡中寻求支撑点。

各国政府对跨国投资政策的选择,不论是东道国还是母国都是立足于一个共同的出发点——利益得失。不仅权衡跨国公司与东道国的得益和损失是制定政策的出发点(藤维藻,1991),而且利益得失同样是母国对其境外投资的政策制定的出发点。按照这一出发点,母国对其厂商的境外直接投资的政策制定,必然包含着两种目标的权衡:一是厂商的境外直接投资对母国经济增长贡献能力的提升。母国政府希望从这种提升中得到越来越多地来自于境外投资活动的收益。这种收益具有多种表现形式,并构成母国 FDI 政策投入的主要经济依据。一国对本国资本的流出政策与流入政策一样,都是服从其利益最大化目标函数的。当然,政府的 FDI 政策投入的目标函数不仅表现在短期的或单项的利益得失,而是同时考虑到对外直接投资长期的、全局的和综合的利益关系。二是保障本国企业在境外的一切合法权益,为本国投资者创造良好的国际环境,以便增强本国投资者在境外的扩张能力。保障本国厂商境外活动的基本利益,是国家对外经济政策的重要任务之一,也是国家 FDI 政策效率的直接体现。而从另一个侧面看,上述两大目标同时包含着下列涵义:母国政府的政策选择目标在于既要消除厂商 FDI 输出对母国经济发展可能带来的负面效应,又要防止本国跨国公司在其扩张过程中权益受损,特别是由于国际经济环境变动所引起的跨国公司“非商业性风险”的扩大。因此,从“利益得失”出发,我们可以将母国的 FDI 政策目标分解为以下几个组成部分(图 4-11):

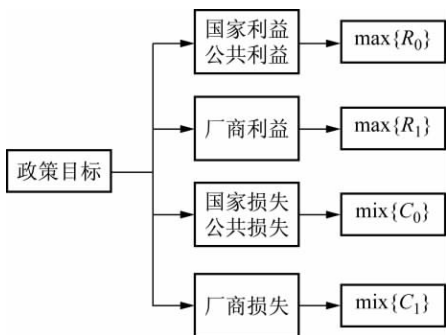


图 4-11 有效资本型 FDI 政策目标

应当看到的是,在上述四组目标中,“利益”与“损失”并不是一种“非此即彼”的简单关系,在多数情形中,厂商的境外投资活动所带来的“利益”与“损失”

是共生的。因此,国家政策调节的意义就在于使这种共生的“利益”与“损失”,按照决策者的意图发生变化,调节其作用的方向及其程度。只有当母国与厂商收益都同时趋向于最大化而两者的损失趋向于极小化时,FDI 政策目标的实现才处于最佳状态,其政策的“有效性”也同时趋于“极大值”。但是,这种理想状态的实现需要政策配搭的合理化。因为境外投资的厂商,其经营活动在给母国带来利益的同时,也存在着不利的因素。因此, R_0 与 R_1 以及 C_0 与 C_1 ,将发生各种不同的组合情况。理想的政策目标是保障母国利益 R_0 与厂商收益 R_1 双重收益的最大化,两者的损失最小化。从而在于最大限度地释放 FDI 的“四大贡献”能力。可以说,厂商的 FDI 行为越是有助于“四大贡献”效应的发挥,就越容易使厂商目标与政府目标相一致;反之,则会在两者之间形成矛盾与摩擦。因此,政府政策制定的关键是促使厂商 FDI 行为中有利于“四大贡献”效应发挥的因素的增强,弱化其对母国经济增长的削弱因素。这意味着政府的 FDI 政策不可能是单一政策体系,而是一个包含着激励、抑制与中性等政策取向在内的复合型的政策体系。

我们提出 FDI 激励、抑制与中性的政策组合,意味着要实现中国企业 FDI 的政策目标,不能只是简单地使用某一种政策工具,而应当是多种政策工具的协调作用。荷兰经济学家 J. Tinbergen (1956) 曾用一个线性代数方程来描述一个受控系统:

$$\begin{cases} x_1 = a_{11}u_1 + a_{12}u_2 + \cdots + a_{1m}u_m \\ x_2 = a_{21}u_1 + a_{22}u_2 + \cdots + a_{2m}u_m \\ \vdots \\ x_n = a_{n1}u_1 + a_{n2}u_2 + \cdots + a_{nm}u_m \end{cases} \quad (1)$$

式(1)中, a_{ij} 为常数, x 为目标变量, n 维; u 为政策变量, m 维。如果假定目标变量的值是给定的,即指定 $x_1 = x_1^*$, $x_2 = x_2^*$ $\cdots$ $x_n = x_n^*$,这时,求得方程组的解的充要条件是系数矩阵的秩为 n ,且 $n \leq m$ 。在这里,系数矩阵的秩是对系统特征的描述,而 n 与 m 的关系则可理解为目标数目与政策工具数目之间的关系。而 n 与 m 的关系,大体可分为三种情况:

第一种情况:当 $n > m$ 时,这意味着在政策问题中未知数的个数小于方程的个数。在通常情况下,方程是无解的。这就是说,在这种情况下,人们尽管可以指定目标变量,但无法找到实现政策目标的工具。

第二种情况:当 $n < m$ 时,与第一种情况相反,目标变量的个数大于方程的个数,而在系数矩阵秩为 n 的条件下,将可得到无穷组解。这意味着当 $n < m$ 时,

还可以增加政策目标的个数。

第三种情况：当 $n = m$ 时，若系数矩阵为满秩阵时，可得到：

$$\begin{cases} u_1 = b_{11}x_1^* + b_{12}x_2^* + \cdots + b_{1m}x_m^* \\ u_2 = b_{21}x_1^* + b_{22}x_2^* + \cdots + b_{2m}x_m^* \\ \vdots \\ u_m = b_{m1}x_1^* + b_{m2}x_2^* + \cdots + b_{mm}x_m^* \end{cases} \quad (2)$$

而方程组 (2) 的系数矩阵实际上是方程组 (1) 系数矩阵的逆矩阵。由此得到的结论是：在一般情况下，政策目标的个数必须等于（或至少等于）工具变量的个数。换言之，即为了实现一定数目的政策工具。但是，我们认为，政策问题复杂性的一个主要表现是：即使目标变量个数与政策工具变量的个数是相等的，但由于政策工具（手段）对目标变量的作用可能是不充分的；同时，政策对经济的影响是不确定的，因此，当采用某些手段去实现政策目标时，不能保证风险被回避。这时，为了回避风险或使风险最小化，就必须使政策工具多样化，并加以合理配搭。特别是考虑的任何经济政策在带来负效用。这时，政策工具的配搭就成为抑制政策负面效应的有效途径。

因此，FDI 政策的有效性并不是由某种简单的政策工具所能实现的，而需要由多种政策手段和政策工具构成一个综合的复合体。这一政策复合体的意义在于既要提高 FDI 输入的有效性，又要保障政府目标与厂商目标的有效组合。这实际上是要求政府通过政策制定所作出的 FDI 输出的“制度安排”及其不同的政策措施，这种政策措施具有很强的结构性特征，从而对不同的 FDI 行为作出不同的政策安排。简言之，各种不同的政策手段可分为激励型、抑制型和中性三类。

1. 激励型 FDI 政策

激励型 FDI 政策的主要特点是对厂商的境外直接投资实施奖励或优惠待遇，使 FDI 主体从政策优惠中获得收益，以激励厂商扩张对外直接投资。在下列情形下，政府的奖励与优惠政策措施似乎是必要的：当厂商的对外直接投资有利于提高国家的整体利益，但对厂商来说，其收益水平并不一定达到期望值的水平。一种典型的 FDI 输出是，那些具有高污染、高能耗或对国家紧缺、稀有资源消耗量较大的产业，被转移到境外投资。这类“边际产业”的转移对国内经济发展和环境改善将起到积极的推动作用，而厂商在这种转移过程中则可能需承担较高成本。因此，应当实施激励性政策。又如，厂商所进入的投资领域虽然利润

率偏低,但能够缓解母国短缺资源供应问题。又如厂商的境外研究开发投资,可能在短期内难以获得回报,但这种投资却可能对母国 R&D 能力及其技术创新总水平的提高具有战略意义。在这种“利益”分布状态下,政府的激励型 FDI 政策投入,将成为厂商对这类 FDI 进入的直接动力机制。但是,我们的分析说明,那种将国家 FDI 政策体系单纯地解释为激励政策的观点是有害的。或者说,激励型 FDI 政策的投入是条件的。

2. 抑制型 FDI 政策

这类 FDI 政策的共同特点在于通过政府的规制,提高厂商 FDI 活动的“成本”,甚至通过强制性的方式阻止 FDI 的流出。当出现下列资本输出行为时,抑制型 FDI 政策将是不可缺少的。即当厂商的 FDI 行为不仅对改善国民福利状况并无多少益处,而且还会造成国家与公共利益的较大流失。特别是当这笔资本在国内使用比在国际使用能获得更多收益时,政策性抑制的力度会进一步增大。当然,如果投资行为对厂商收益的提高没有显著作用,而厂商却进行大规模的 FDI 流出,则意味着存在下列情形。第一,厂商的 FDI 具有一定的盲目性,包括由于对投资项目缺乏科学的可行性论证而导致的低效益或高损失。第二,国内厂商为恶性竞争所驱动而进行的所谓“策略性投资”,两家或多家国内厂商在同一产业同一区位为争夺市场而开展的竞争性投资行为。对于这种策略性和竞争性投资,究竟采取何种政策,将取决于竞争的对象。例如,当竞争行为是针对国内其他厂商时,政府同样将采取抑制的措施。第三,厂商为挤占国内另一厂商的国际贸易市场份额而进行的 FDI 输入。第四,“寻租”性 FDI。这里所说的“寻租”性 FDI,主要是指国内资本为谋取本国的优惠待遇,将资本抽逃出境,再以外资的身份重新进入国内市场的“虚假”FDI 输出。这类“round-tripping”FDI 具有明显的“寻租”性质。总之,抑制型 FDI 政策主要是针对那些“不经济”和“不正当竞争”类的 FDI 行为。

3. 中性 FDI 政策

中性 FDI 政策的主要特点,在于这类政策对厂商的境外投资行为给以“不干预”的干预政策,即对厂商的行为既不抑制,也不刺激,而由厂商根据投资环境和自身的条件,完全自主地作出 FDI 抉择。如果厂商能够从境外直接投资中获取高额回报,但这种高额回报对国内经济的拉动作用也许是极其有限的,甚至并不产生拉动效应。在这种情况下,厂商是否开展境外直接投资将主要受市场



导向,应当由企业自主作出抉择,而政府则不予干预。我们认为,在下列情况下,中性 FDI 政策是恰当的:①FDI 输出不损害国家、社会公共利益或第三方当事人合法权益,政府则应当放松其规制;②通过国际国内市场能够加以调节的 FDI 决策行为政策也应当保“中立”立场;③通过中介机构或行业自律等非行政干预方式,能够加以调节的 FDI 活动,政府采用中性政策,既有利于减轻政府规制的繁重任务,又可增强厂商对市场机制的适应能力。因此,中性政策是国家 FDI 总政策的重要组成部分,也是保障国家 FDI 政策有效性的必要措施之一。而且从长期发展趋势来看,随着政府职能的根本转变,中性的 FDI 政策比重将会进一步增加,并成为 FDI 政策基本趋势。

本书所提出的激励、抑制与中性的 FDI 政策体系,其有效性来自于两个方面:一方面该政策体系各子系统的合理性,也即子系统政策规制对象和规制范围的准确性与合理性问题;另一方面,还取决于各子系统之间相互协调,避免政策子系统之间的矛盾、碰撞与相互抵销作用,是保障中国 FDI 政策有效性的重要前提条件。激励、抑制与中性 FDI 政策合理配搭的必要性,充分反映在母国 FDI 政策的特殊性。FDI 政策的配搭不仅仅是 FDI 政策体系内部关系的确定,而且关系到 FDI 整个政策体系的有效性。

首先,世界各国的 FDI 政策(无论是 FDI 流入还是 FDI 流出政策)的独立性只是相对的。这种相对性不仅表现在 FDI 政策不过是国家经济政策体系的一个有机组成部分,FDI 政策的有效性还取决于与其他相关政策的耦合关系;而且,这种相对性也表现在 FDI 政策的实施,在多数场合下离不开其他政策手段的运用。从这个意义上说,FDI 政策同国家的其他经济政策一样,都是服从本国经济发展的基本目标的。因此,FDI 政策配搭的前提是保持同母国经济政策总体系的协调性。

其次,FDI 政策的特殊性还表现在其国别的差异上,不仅作为母国 FDI 政策与东道国存在着差异,而且,即使因为母国,发展中国家与发达国家的 FDI 政策也会有所不同。西方发达国家传统的 FDI 理论仅仅关注东道国与跨国公司特殊关系,而将政策研究的重点置于东道国的 FDI 政策。而对于发展中国家来说,母国的 FDI 政策对后起跨国公司成长具有特别重要的意义。因此,对中国 FDI 政策的研究,不能脱离发展中母国这一给定的理论前提,或者说,中国 FDI 政策制定必须从发展中国家这一特定背景出发,“社会主义初级阶段”或“不发达”阶段,是分析中国 FDI 政策的基本立足点。可见,那种照搬西方发达国家 FDI 政策的做法是不可取的。

再次,一国的 FDI 政策包括 FDI 流入与 FDI 流出政策两大部分,由于 FDI 流出与流入所产生的效应有着显著差异,因而这两类政策也是各不相同的。如果说,这两类政策存在共同之处的话,那么这种共同性只在下列意义上成立,即这两类政策都是服务于“政策供给”方的国家利益。因此,一国对于 FDI 流入的激励或抑制政策,与 FDI 流出的激励或抑制政策往往相去甚远。实际上,即使像美国这样一个发达国家,其 FDI 流入、流出政策偏好也是存在明显差异的。在当代世界经济条件下,国际直接投资自由化政策是有条件的。无论是资本的流出或流入,一旦危及到本国的经济利益,投资自由化“冲击”就不能不受到抑制。这就决定了在很多场合下,由于资本的流出与流入是逆向性质的,从而必然导致相关政策的“逆向操作”。

最后,按照国际经验,一国对外直接投资的扩张总是同该国综合经济实力的增强有着密切联系的。这种联系的微观经济涵义在于跨国公司的成长与壮大,是以母国经济实力为后盾的。跨国公司微观经济活动能力与其母国宏观经济发展所具有的内在关联性,决定了跨国公司的境外投资活动具有为母国经济增长作出“贡献”的“义务”,而且,跨国公司这种“义务”能力越大,将越有利于其长远发展。换言之,跨国公司的境外生产经营活动并不能完全游离于母国规制体系之外。

激励具有 FDI“有效能力”的微观经济主体跨出国门,而抑制不具备 FDI 所必需的“有效能力”的厂商盲目投资,并对具有潜在发展机会的厂商实行“不干预”的中性政策的政策思路,并不意味着政府替代厂商直接决策 FDI 进入、退出及其运行过程。相反,在对外直接投资的决策过程中,政府与企业并不直接发生关系,FDI 的决策是由厂商按照市场机制的导向自主决策完成的。简言之,FDI 的“企业选择”是由市场完成的。政府的作用不是替代厂商的决策行为,而在于为各类厂商提供平等的 FDI 竞争机会和宏观经济环境。因此,FDI“有效能力”的培育应当成为国家调节 FDI 活动的政策出发点。在政府的政策基点转向 FDI“有效能力”培育的基础上,通过市场竞争机制的作用,形成“能者出”(即具备 FDI“有效能力”的厂商“走出去”)的投资格局。由此可见,理顺政企关系,转换政府职能,充分发挥市场机制的调节作用,是实现“有效资本型 FDI”战略目标的重要保障。

为了保障激励、抑制与中性的 FDI 政策体系的协调性,促进中国对外直接投资的快速健康发展,无论是激励型政策,还是抑制型或中性政策,都同样构成中国 FDI 的支持系统。应当注意的是,即使是抑制型政策与中性政策对于保障一



国 FDI 总体绩效是不可缺少的,是政策支持系统的基本组成部分。

由于中国企业“走出去”至少在总体上尚处于探索阶段,缺乏足够的作为发展中国家的对外直接投资的政策决策经验,因而现行的 FDI 政策不仅体系不完整,而且带有浓厚的传统计划经济色彩。在一定程度上,可以说,政府规制的滞后一方面已经成为现阶段中国对外直接投资效率损失的直接原因之一,另一方面,也是制约中国厂商对外直接投资进一步扩张的重要障碍。完善中国 FDI 流出的规制体系及其实施路径,是提高中国海外直接投资效率的基本前提和必要基础。为此,我们首先分析中国 FDI 流出政策规制以及管理体制的内在矛盾:

(1) “长线——多头”FDI 审批体制。在对外直接投资中多头审批管理一直是一个比较突出的问题,至今仍未得到有效解决。在现行部门职能分工中,国家计委(负责一般对外投资项目)、国家经贸委(负责境外加工贸易项目)、外经贸部(负责除金融保险外的境外投资项目,包括贸易型项目)似乎均对企业的境外投资负有监督管理与审批的责任,且各司其职。但实际上,各部门审批程序复杂,内容重叠,职能交叉。各部门、各级别的层层审批不仅拉长了厂商境外活动准备周期,加大了项目的运作成本,企业在一个项目所能得到的政策优惠(财政、税收、信贷),可能刚刚抵偿层层审批所花的费用,而且,由于“审批线”过长,耗时过多,往往致使企业错过了境外投资的最佳时机。此外,层层审批制度的实际运行结果也导致了厂商报批行为的扭曲。如果说项目审批制度具有其存在的理由的话,则表现在审批的目的在于强化项目的可行性论证。但在实际工作中,企业在经过前置审批拿到对外投资项目批准书之后,要获得实际的政策支持,如外贸发展基金贴息贷款、援外优惠贷款、合资合作基金贴息贷款、进出口银行政策性贷款、外汇的汇出及进出口经营权等方面仍需经过层层审查、批准,从而进一步增加了企业成本。在实践中,实际上能够得到各种资金贴息贷款的企业为数不多。因此,优惠政策支持的力度极为有限,审批的功能已经退化并无法得到保障,企业的报批过程转化成以获取优惠待遇为动机的行为。对优惠待遇的过度权重和索取,也进一步加剧了项目审批与企业实际得到优惠待遇的脱节,并导致企业对外直接投资的动力减弱。

(2) 对外直接投资事前审批与事后监管不具有对称性。各个部门都非常重视对外投资项目的前置审批,而对事后监管却基本上处于放任自流或无能为力的状态。外经贸部对境外加工贸易项目的年审流于形式,且基本下放到省一级外经贸厅(委)。财政部对境外国有资产的管理也基本上是有名无实,其监管的条例及其措施可操作性较差,如若真正实施其监管成本将极为昂贵。而计委和

经贸委只负责前置审批,设置上就没有事后监管的职能,因此也使对外投资立项建议书及可行性研究报告的审批成为没有实际意义的形式。

(3) 重审批与轻服务并存,是中国现行 FDI 管理体制的重要缺陷之一。特别是对外投资信息咨询服务的滞后,极大地制约了企业“走出去”的有效性。在实施对外直接投资战略中,国家虽然提出了 FDI 流出总体规划思路,并采取了一定的导向性措施,如分国别地区项目实施方案,建立《境外带料加工装配项目库》,加强人才培养等。但在实践中,除举办过数十期境外加工贸易培训班,以及个案咨询外,在其他主要方面还有许多工作没有开展起来。由于国内企业对外部世界的了解有限,资金、人才、渠道缺乏,对外有关法律、政策、投资环境等知之不多,在互联网上能够查询到真正有用的信息不多。有关的研究、咨询机构较为分散,各种资源未能有效整合,信息咨询服务没有落到实处。

(4) 对外直接投资管理盲区的存在是中国 FDI 政策体系不完善的重要表现之一。现行的对外投资管理是针对国有企业对外直接投资而设计的,但在中国对外投资实践中,有不少国内私营企业、民营企业以及中外合资企业等也在从事对外直接投资活动,而制度、政策设计上并未对其有合理的定位,因而出现了对外直接投资管理的盲区。其中一部分国内私营企业、民营企业以及中外合资企业则利用这种盲区规避制度约束,这也导致了一定程度上加剧了国内资本的外逃。这不仅与在市场经济条件下,特别是在加入 WTO 的新形势下,各种所有制企业公平竞争、享受同等的国民待遇的规则不符,而且对中国 FDI 有效资源的动员与利用也产生了不利影响。各类企业平等参与国际竞争已成为当前中国 FDI 亟待解决的现实问题。

因为上述问题的存在,其直接后果之一是加剧了国内厂商在境外热点市场上的无序竞争。与出口中竞争秩序混乱的情况相似,在对外投资中的一些热点市场、热点项目上也出现了为争夺某一项目而相互压价、恶性竞争的事件。比如在越南的摩托车市场上,中国在越南设立的摩托车厂商相互低价竞争,使得越南市场的摩托车价格一落千丈,各个厂商都失去了最好的盈利空间。而且,降价的连锁反应是通过压缩配件来继续降低成本。本来,国内零配件的制造成本远低于日本,而与越南接壤的地利优势又可节约大量的运输费用,因而中国摩托车企业的生产成本极大地低于日本企业。现在,国内零配件价格的下降,使得日本本田反过来在中国采购零配件,降低了在越南设厂的摩托车的售价,进一步挤占了中国企业的市场份额。更糟糕的是,中国企业进入越南市场后,为了争夺市场,纷纷采取当地化战略而与越南厂商合作,将技术、甚至是图纸无偿提供给合作



方,结果没有几年越南人就掌握了摩托车的生产技术,很快就实现了摩托车生产的国产化。反观日本摩托车企业在中国投资多年,日本企业的核心生产技术始终处于保护状态,乃至最简单的零件生产也要中国企业拿钱去买。恶性竞争已经使国内厂商无暇顾及对自己专利技术的保护。因此,虽说在市场经济条件下,项目的选择是企业自主进行的,但如果同一目标市场出现无序过度竞争,则政府的指导、管理与协调仍是十分必要的。中国驻越南大使馆经商参处在此方面做了一些工作,但由于没有明确的管理办法或相应的授权,缺乏必要的制约手段,以及人员和经费的制约,难以进行有效的协调管理,成效不大。反观日本,日本企业却可以坐在谈判桌前,商量一致对外的价格策略。因而一直到现在为止,日本摩托车在越南市场上的利润一直维持在稳定的水平。本田、雅马哈,仍是越南人心目中最完美的品牌。这一案例的背后,反映了中国 FDI 政策体系与管理体系的内在缺陷。

对外直接投资,特别是在其发展的初期,其经营绩效并不单纯取决于企业的微观决策,政府有必要从国民经济发展的战略高度对其作出总体的全局的和长期的发展规划,并根据跨国投资的发展的动态特征,及时通过法规、政策、措施等的调整对企业的跨国投资活动,从宏观上加以引导、协调、监督、管理、扶持,使得跨国投资活动能够顺利、平稳、持续的发展。

第一,在变审批制度为登记制基础上,积极探索登记制下资本输出的管理规律,为企业的境外直接投资创造良好的国内政策环境。审批制度的最大特征是国家通过法律规定一个或几个相关的政府部门和机构作为境外投资的主管部门,对本国企业拟定的境外投资项目进行审查和批准。而这种制度的前提条件是政府部门掌握着国际市场的全部信息。显然,这种条件是难以具备的。当然,目前由于中国企业在国际市场上的独立竞争能力较差,国家对资本账户下的外汇流动实行严格管制等原因,对境外投资实行登记管理仍然是必要的。但是,境外投资的登记管理制度应在放宽标准,简化程序的基础上,转向以提供咨询服务为主的登记制。具体包括:成立全国统一的对外投资管理机构,统一研究制定对外跨国投资的方针、政策、规划,统一管理和协调各方面的活动;成立全国性的跨国投资信息咨询服务机构,建立权威的信息情报中心,为企业进行跨国投资提供信息和咨询服务及项目可行性研究服务;加快关于跨国投资的立法工作的步伐,尽快制定和完善中国的对外跨国投资的法律规范,制定出适合的操作办法和程序,使其做到有法可依,有章可循,逐步走上法制化的轨道;提供税收优惠政策,鼓励企业用投资的利润进行再投资,并积极同他国谈判签订和修订有关税收协

定,真正减轻企业税负,以扩大对外投资规模 建立海外投资保险制度,必要时可采取外交途径,减轻企业对外投资的风险,免除后顾之忧。

第二,中国现阶段境外投资的战略目标应当是开拓国际市场和利用境外资源。为此建议政府主管部门在对主要国家及地区的投资环境及国内有关行业的比较优势进行认真调查研究及比较分析的基础上,根据中国经济发展的长远部署及近期急需,研究制定中国境外投资的战略,包括战略目标、优先鼓励实行对外直接投资的行业、总体及各行业境外投资的首选国家及地区、战略实施的步骤及主要措施等 在此基础上制定具体规划,积极而稳妥地逐步推进中国的境外投资。同时,对抑制型与中性政策作出合理安排。

第三,建立和完善对外直接投资信息咨询服务体系。具体包括:一是加速建立政府主导的对外投资国别地区与项目库,为对外投资的企业提供及时且有价值的信息;二是成立中国对外直接投资专门机构(中介机构),全面提供各国别地区的政治、经济等投资环境,当地外商投资条件,当地投资程序、政策法规、合同形式及其他基础信息,提供介绍合作伙伴、合作项目等直接贸易促进服务;三是由政府资助,由相关机构(包括中介机构)对境外投资企业立项建议书和可靠性研究报告提供技术层面的帮助。

第四,加速完善中国境外投资立法。为了有效地执行对外直接投资的战略方针,就要求中国尽快制定境外投资的法律法规,规范中国境外投资主体的行为、各相关主体之间的相互关系,以及境外投资市场的竞争秩序 明确中国政府发展境外投资的总体战略、基本政策、管理措施和服务体系,增强政策的透明度,使中国的境外投资业务有法可依。这既有利于改善政府主管部门对境外投资的管理,又有利于企业在境外投资业务中明确方向、规范自身的行为,还有利于东道国政府在吸引中国企业投资过程中予以配合。为此建议全国人大尽早着手制定《中华人民共和国境外投资促进法》、《中华人民共和国境外投资产业选择指导目录》、《中华人民共和国境外投资区位选择指导目录》,明确对境外投资的促进、保护及监管的基本原则,作为政府制定有关法规及今后人大进一步修改有关法律以促进境外投资的依据。

第五,利用财政金融手段调节企业跨国经营行为。按照国际经验,产业资本和金融资本的联合与渗透是跨国投资走向成熟并向高级阶段发展的重要标志。因此,产业支撑体系建立的重点在于推进产业资本与金融资本的融合,为企业的跨国投资提供强有力的金融支持。这是中国跨国直接投资发展战略的重要组成部分。按照国际通行做法,运用税收、信贷、保险等金融手段,对境外投资予以促



进和必要的制约,比单纯使用审批手段,有更加积极的意义。国家通过公开的、有差别的税收优惠政策和信贷支持政策、境外投资保险制度和准备金制度,既可以促进国家鼓励的产业走出国门,又可以支持有实力的企业跨国经营,形成跨国公司。特别应当指出的是,目前国家对境外投资的管理主要以国务院各部门颁布的规定为依据,还没有统一的境外投资法。这些规定往往是针对国有企业的,对于民营、私营企业并没有明确规定,而许多高科技企业都属于民营或私营性质。而且许多企业对中国有关境外投资的管理规定和审批程序并不了解。一些企业则通过在香港地区或第三国的机构进行投资,绕过国家的外汇管制。建议国内有关主管部门尽快研究、制定“中国企业境外投资法”,统一和规范对国有企业、民营、私营和合资等各类性质企业进行境外投资的监督管理方式,以使国内企业有法可依,规范其境外投资行为。

值得指出的是,银企财团的组建对于企业的海外扩张具有强大的推动效应。财团是跨国经营企业发展过程中的一个高级组织形态,它是以银行等金融机构为核心,以企业为主体,以贸易为纽带,集多种功能为一体的巨型、综合企业集团。应尽快建立中国的现代企业制度,以银行业的国际化发展推动企业的跨国投资,通过企业与金融机构的股权渗透,使金融业和企业相辅相成、协同发展,实现产业、金融资本的融合,形成金融—产业财团。同时,培育和发展为企业的跨国投资服务的金融体系,强化对企业跨国投资的金融服务和政策支持。放松对企业的金融控制和外汇管制,赋予条件适合的跨国企业必要的海内外融资权,并有国家给予必要的担保,允许其在国际金融市场上运用发行股票和债券的方式筹资,允许其运用融资租赁和国际信贷的方式融资,对于提高对外投资企业的金融实力,减轻其投资的资金密度负担具有直接意义。因此,有必要充分发挥已有的中国银行等国有商业银行在海外的机构网点的优势和进出口银行的作用,积极给予企业的跨国投资提供融资便利,给予优惠信贷,提供投融资担保,并允许从事跨国投资的企业在适当的时机,在境内或境外成立自己的财务公司等金融机构,逐步强化其金融自我扶持功能,使之成为企业的金融核心。

第六,依靠外交手段促进并保护境外投资主体的利益。政府间投资保护协定和协议,是国际上通行的一种保护本国境外投资者利益和权益的一种政府行为,通常为双方投资保护协定。中国政府应积极与有关国家签订对外投资保护协定,并扩大对外签署双方投资保护协定的范围,通过建立对外投资的政治风险保障机制,增强落实双方投资保护协定的力度。同时应努力将对一些发展中国家提供的援助与促进和保护中国企业的境外投资结合起来。中国驻外使馆的经

贸商务处应当加强对中国在该国的企业的管理。一是市场准入的协调,即加强对东道国市场调研,广泛收集经济信息,在掌握东道国经济发展规划、政策和市场情况的前提下,协助中国政府主管部门控制中国企业向该国市场的进入数量,为企业寻找有利的商业机会。二是以在该国的中国企业进行政策性指导,为企业服务好。如落实双边政府投资保护协议和避免双重征税协定的执行;为中方人员争取国民待遇等等。三是协调在该国同一市场上的企业之间的关系,帮助中资企业之间形成内部协商机制,通过联谊会等组织,自我约束,共同维护良好的竞争环境。四是督促中国的企业在境外的依法经营,及时向国内主管部门反映我海外企业面临的带有共性的问题。

5 结语

随着经济全球化的深入发展,贸易与投资机制的完善已经成为国家竞争力的重要或基本的决定因素。因此,从依靠贸易扩张带动经济增长的单引擎发展阶段,向贸易与投资并重的双引擎阶段跃迁,是中国经济发展的必经阶段。中国作为一个发展中国家,贸易扩张一直是推动经济增长的主导机制。即使在经历20多年改革开放和经济高速增长的今天,贸易作为经济增长主导机制的地位仍然没有被动摇。但随着中国经济实力的不断增强和国内市场资本结构的变动,中国企业走出去开展国际直接投资,正在成为拉动经济增长的新的机制。因此,中国经济正处于由单引擎向双引擎拉动的过渡时期,贸易与投资成为决定中国经济增长的两大基本变量,中国经济增长路径也将随之发生显著变动。

双引擎过渡时期的重要特征在于,在重塑贸易战略基础,稳定扩张贸易的基础上,加速推进对外直接投资的有效增长,是决定过渡期进程的关键环节。我们的分析说明,对于处于双引擎过渡期的中国经济来说,贸易扩张仍然是推动国民经济增长的主导机制。但随着贸易投资一体化程度的逐步提高,贸易战略的结构性调整是提高贸易战略效率的客观要求。经验分析显示,在经济全球化条件下,贸易与投资的替代与互竞关系已经被逐步弱化。实现贸易与投资的互补与共进,是大多数国家经济国际化战略的基本出发点。因此,按照世界经济资源配置格局的变动规律,实现比较优势向竞争优势的转化,则是贸易战略调整的基本方向。而以竞争优势培育为重点的贸易战略调整过程,同时为加速贸易投资一体化、实现贸易扩张机制与投资增长机制的融合提供了重要契机。

如果说贸易是双引擎过渡期经济增长的主导机制,那么投资扩张则是双引擎过渡期战略调整的中心环节。但是,由于现阶段发展中国家对外直接投资国际环境、资本输出条件及其政策目标与发达国家传统的资本输出存在巨大差异,从而,保障和提高发展中国家 FDI 输出的有效性,就具有特别重要的意义。综观本书的分析不难发现,贸易与投资战略整合条件下投资增长的有效性,来自于在

坚持贸易与投资均衡增长的基础上,合理配置 FDI 输出的产业结构、区位结构和厂商结构。同时,按照世界经济形势的变化,动态调整对外直接投资实现方式,特别是利用国际投资机制,规避贸易壁垒,是衡量一国投资战略有效性的一个重要标准之一。因此,从有效资本型 FDI 理论出发,中国现阶段对外直接投资战略的重点不在于投资规模的数量扩张,而在于投资的结构优化。

贸易与投资的战略整合作为经济国际化进程中的必然现象,其微观基础却在于经济活动的主体企业,在于可持续成长型企业。因为只有国内企业是可持续成长的,才能在激烈的国际竞争环境中成长为国际化企业。而国际化企业群的形成则是实现国家贸易与投资整合战略的主体条件。我们的分析说明,代内成长与代际成长是可持续成长型企业交替面临的两种基本的成长类型。其中,对于企业的国际化发展战略来说,实现企业经营活动跨国代际转换,是培育跨国公司的关键环节。企业只有根据不同成长类型的特征,按照不同成长阶段的差异制定有效的国际化战略,才能在持续成长的基础上,发展为具有国际竞争力的跨国公司,从而为实现贸易与投资机制整合的国家战略奠定基础。因此,中国跨国公司的培育实际上是市场竞争的结果。按照这一思路,现阶段中国 FDI 政策体系的形成与完善,应当在充分发挥市场竞争机制作用的基础上,有效动用国家干预职能,区别不同情况,形成激励、抑制以及中性三位一体的 FDI 政策结构。

参考文献

- [1] Barro, Robert J. Macroeconomics, 4th Edition [M], John Wiley and Sons, Inc, 1993.
- [2] Blomstrom, M., R. E. Lipsey and M. Zejan. What Explains Growth in Developing Countries [M], NBER Discussion Paper, (1994) 1924.
- [3] Council on Competitiveness. The New Challenge to America's Prosperity: Findings from the Innovation Index [M], Council on competitiveness, 1999.
- [4] Dunning, John H. Multinational Enterprise and the Global Economy [M], Addison Wesley, 1993.
- [5] European Commission. 1996, XXVth Report on Competition Policy, Brussels Luxembourg, 1995.
- [6] Fernandez, R. and J. Portes. Returns to Regionalism: An Analysis of Nontraditional Gains from Regional Trade Agreements [J]. The World Bank Economic Review, 1998, 12 (2): 197 ~ 220.
- [7] Giddy, Ian H. and Stephen Young. Conventional Theory and nconventional Multinationals, in John H. Dunning ed. New Theories of the Multinational Enterprise [C], 1982.
- [8] Gijsbertvan Van Lient. Industry on the Move [M], GENVA International labor office, 1992.
- [9] Gunter, Frank R. Capital Flight from the People's Republic of China: 1984 - 1994 [J], China Economic Review, 1996 7 (1), Spring.
- [10] Hirs Chman, A. O. Essays in Trespassing: Economic to Politics and Beyond [M], Cambridge University Press, 1981.
- [11] Huang Yasheng. Foreign Direct Investment in China: an Asian Perspective [M], ISEAS, Singapore, 1998.
- [12] KPMG. The Competitive Alternative: A Comparison of Business Costs in Canada, Europe and the United States [M]. Prospectus Inc, 1998.
- [13] Lardy, Nicholas R. The Role of Foreign Trade and Investment in China's Economic Transformation, from China's Transitional Economy, ed. By Andrew G. Walder [M]. Oxford U-

- niversity Press,1996.
- [14] Perroni, C. and J. Whalley. The New Regionalism :Trade Liberalization or Insurance [J] ? Canadian Journal of Economic, 2000 ,33 (1) : 1 ~ 24.
- [15] Porter, M. E. The Competitive Advantage of Nations [M] , New York. The Free Press,1990.
- [16] Porter, M. E. Innovation Capacity and Prosperity :the next Competitiveness Challenge [R] . in The Global CompetitivenessReport 1999 :54 ~ 65.
- [17] Porter, M. E. Competition in Global Industries :A Conceptual Framework, in M. Porter ed. , Competition in Global Industries [M] . Boston :Massachusetts :Harvard Business School Press,1986.
- [18] Raymond Vernon. International Investment and International Trade in the Product Cycle [M] , Quarterly journal of Economics,1996.
- [19] Root, Franklin R. U. S. Business Abroad and Political Risks, MSB Usiness Topics [M] , Winter ,1968 74.
- [20] UNCTAD. Informal Encounter on International Governance :Trade in a Globalizing World Economy, Jakarta , Indonesia, June 19 ~ 20 , 1991.
- [21] Vamvakidis, A. Regional Integration and Economic Growth [J] . The World Bank Economic Review, 1998,12 (2) :251 ~ 270.
- [22] Varian, Hal R. Microeconomic Analysis, 3rd Edition [M] , W. W. Norton & Company, Inc, 1992.
- [23] Weizao Teng & N. T. Wang. Transnational Corporations and China 's Open Door Policy [M] , Levingrou Books , 1998 :109.
- [24] (美) 理查德·罗宾逊著,马春光等译. 企业国际化导论 [M] . 北京 :对外贸易教育出版社,1989.
- [25] (日) 小岛清. 对外贸易论 [M] . 天津 :南开大学出版社,1987.
- [26] (日) 愿正行. 海外直接投资论 [M] . 广州 :暨南大学出版社,1995.
- [27] W·刘易斯. 经济增长理论 [M] . 上海 :上海三联书店、上海人民出版社,1994 87.
- [28] 阿沙夫·拉辛等主编. 全球化经济学——从公共经济学角度的政策透视 [M] . 上海 :上海财经大学出版社,2001.
- [29] 陈漓高主编. 经济全球化与中国的对外开放 [M] . 北京 :经济科学出版社, 2001 43 ~ 61.
- [30] 成思危主编. 中国境外投资的战略与管理 [M] . 北京 :民主与建设出版社,2001.
- [31] 丹尼·罗德瑞克. 让开放发挥作用·新的全球经济与发展中国家 [M] . 北京 :中国发展出版社,2000 17 ~ 34.
- [32] 刘易斯·威尔斯. 第三世界的跨国公司 [M] . 上海 :上海人民出版社,1986 74.



- [33] 迈克尔·波特. 竞争论 [M]. 北京 中信出版社, 203 295 ~ 358.
- [34] 张德修. 大接轨 走向全球化的中国开放型经济 [M]. 北京 经济日报出版社, 2000.
- [35] 洪银兴. 从比较优势到竞争优势 [J]. 经济研究, 1997 (6) .
- [36] 张二震. 开拓外资企业中间投入品市场 [J]. 中国工业经济, 1999 (5) .
- [37] 张二震等. 从战略性贸易政策到全球竞争政策 [J]. 经济学动态, 1999 (7) .
- [38] 张二震等. 贸易投资一体化与国际贸易理论创新 [J/OL]. 互联网, 2005.



后 记

本书作为江苏省哲学社会科学基金项目的研究成果,得到了苏州大学“211工程”学科建设经费的资助出版。本书作者试图从经济全球化的角度,在对国际贸易与国际投资相互关系理论研究的基础上,结合我国经济国际化发展的实践,探讨贸易与投资战略整合和协调的路径及其政策涵义。由于作者对这一课题的研究尚不深入,难免有不当和疏漏之处。欢迎读者批评指正。

邢建国

2006 年 10 月于苏州大学商学院