

当前跨国公司对我国投资动向、要素、规则及对策的分析 Tendency, Essential Factors and Rules of the Trans-company Investments in China and China's Countermeasures

黄志敏

(大连高新技术产业园区管委会, 高级工程师 大连 116023)

我国加入世贸组织后, 以全球 500 强中发达国家跨国公司为代表的外商投资企业纷至沓来, 采取多种投资形式, 抢占本世纪第一个以中国大陆为基点、辐射全球的市场竞争先机。同时, 我国政府确立并实施了西部大开发战略, 进一步拓宽全球具有活力与潜力的市场发展空间, 鼓励跨国公司向国内各地区, 尤其向西部地区的基础设施、矿产资源、旅游资源开发、生态环境保护、农牧业产品及高新技术产业等项目投资。这种积极的互动效应, 带来我国招商引资前所未有的大好形势。据统计, 2001 年我国吸收外商投资创历史最高水平。实际利用外资金额 468.78 亿美元, 与上年相比增长 15.14%。我国已连续 9 年成为吸收外资最多的发展中国家。截止 2001 年 12 月底, 我国累计批准设立外商投资企业 390 025 家, 实际利用外资 3 952.2 亿美元 (资料来源: 国家外经贸部)。当然, 从微观角度看, 在客观上并非国内每个城市都能出现或持续这种局面。作为地方政府及相关部门, 若要抓住当前招商引资的机遇, 进而促进本地区经济发展, 就应当了解和掌握外国跨国公司对我国投资动向、要素及规则, 并提出相应的对策。这正是本文探讨的问题。

一、当前跨国公司对我国投资动向

应当说, 全球 500 强中发达国家跨国公司的投资动向, 基本反映了这一时期全球经济形势的变化, 不能说对我国的投资没有影响。就当前全球 500 强跨国公司的构成而言, 日本公司受经济衰退和政治动荡等因素影响, 已从 1995 年的 144 家减少到现在的 88 家, 在 500 强跨国公司中的总收入份额, 由 1995 年的 1/3 减少到现在的 1/5; 美国公司则从 1995 年的 151 家增加到现在的 197 家, 总收入份额则由 1995 年的 29% 增加到现在的 42%; 欧盟 15 国从 1995 年的 155 家减少到现在的 143 家, 但总收入份额由 1995 年的 28% 上升到 30%。显然, 这一时期欧盟的经济发展速度比日本快, 美国跨国公司的全球市场竞争力最强。发达国家跨国公司竞争实力的变化, 必然影响到对我国不同地区的投资力度, 这一点应值得各地方政府及相关企业的关注。但是, 我国入世后更大的市场引力, 对发达国家任何一家跨国公司来说, 都是不容放弃的历史机遇。据调查, 在我国入世以后, 外商实际投资额增幅高达 15% 以

上, 主要流向制造业、服务业以及研发中心的建设。在全球性市场竞争日趋激烈的环境下, 如何以最低成本抢占中国市场并获取最大利润, 这是当今发达国家跨国公司投资取向的共同特征, 在投资策略上的转变主要表现在以下 3 个方面。

其一, 从“单打独斗”到“合纵连横”。起先发达国家跨国公司到我国以独资或合资的方式进行投资, 基本上是“个自为战”, 而且以独资企业居多。随着经济全球化进程的加快, 全球产业结构在复杂多变的市场环境下正在发生新的调整, 以低成本领先的跨国公司, 尤其是那些在产品和产业已进入成熟期环境下的跨国公司很快意识到抢占中国乃至全球市场, 必须与竞争对手结成联盟。尽管这种伙伴结盟潜伏着一些弊端, 兼并者要比被兼并者付出更大的风险, 但从全球市场竞争战略考虑, 这是比较明智的选择。例如, 目前在全球手机终端市场上, 诺基亚所占份额为 30% 强, 摩托罗拉占 15%, 均高于日本公司的占有量, 因此, 日本索尼公司与瑞典爱立信公司宣布了联盟, 美国通用汽车公司兼并韩国大宇, NEC 公司和松下公司联合开发第三代手机。又如三菱公司和东芝公司联合开发我国市场, 其目的在于缩短产品开发周期、有效利用资源、削减成本, 取得在中国市场的主导地位。在全球产业结构大调整的现实背景下, 跨国公司“合纵连横”的下一步动向, 基本存在 5 种变化态势。一是发展前景非常看好的行业, 如汽车行业。我国未来汽车消费市场潜力巨大, 跨国公司很可能以投资的形式并购我国汽车生产企业, 因为这不仅可以优化跨国公司的全球资源配置效率, 而且有利于规避我国目前的政策障碍, 进而抢占我国市场份额, 尤其是汽车零部件生产企业被并购的可能性更大。二是由于跨国公司的产品、服务及管理较优于国内企业, 利用这一优势, 跨国公司必然投向国内能够带来垄断或超额利润的行业, 如金融业。因为国外金融性跨国公司在中间业务、风险控制上积累了多年的市场化经验。我国加入 WTO 后, 在经营领域、业务范围和服务对象上的开放, 为跨国公司全方位进入银行、证券和保险业, 打开了大门。三是投向限制少、壁垒低的行业, 如零售业。迄今为止, 世界排名前 50 家零售商中的 70% 已在我国投资了合资公司。全球零售业三大巨头沃尔玛、家乐福、麦德龙, 目前正加快在我国投资的发展速度, 拓展网络规模, 扩大市场份额。四

是实施低成本领先战略,选择劳动力相对便宜的地区、行业投资,如我国的电子行业、家电制造业。尽管我国的家电业产品品牌和生产能力进步很大,但由于在关键零部件和关键技术未能获得控制地位,目前我国家电业在低附加值生产上恶性竞争的市场结构尚未改变,因此电子行业、家电制造业中的骨干企业可能成为跨国公司投资并购的首选。五是选择国内一些具有品牌优势和核心竞争能力的企业进行投资并购,如石化、医药及计算机软件企业等,因为这些企业已在本国形成较完善的营销网络。

其二,从“中国制造”到“中国设计” 应当说,现在开放时代的“中国制造”与过去封闭时代的“中国制造”是截然不同的,因为现在标有“中国制造”产品的核心技术基本上是发达国家跨国公司的,如一套标有“中国制造”的电脑,可能采用的是英特尔公司的奔腾芯片、微软公司的处理系统及日本或韩国生产的液晶显示器。这是痛苦的客观选择,更是不容误解的警示。现在“中国制造”的产品已遍布全球市场的每一个角落,我国已逐渐变成发达国家跨国公司向全球市场输送产品的“世界工厂”。目前,美国跨国公司正在把生产厂从马来西亚、泰国、印度甚至墨西哥迁往中国。愈来愈多的跨国公司正在将世界上最主要的电脑、电子产品、电信设备及石油化工等生产网络扩展至中国,并把中国作为其市场销售、原料采购、价格制订、人力资源开发等方面的基地,为所属的亚洲各地的生产性子公司提供协调管理和综合服务。与此同时,随着中国的入世,发达国家跨国公司之间的全球市场竞争已开始升级,即由“中国制造”发展到“中国设计”。日本一流制造企业大量涌入中国设立研究开发中心,要将中国打造成日本产品“通往世界的设计室”。2002年初,日本松下电器公司在苏州设立了一个研究开发家用电器的实验室;日本著名的系统合成公司野村总研国际有限公司开始在中国开展软件开发项目;日本东芝公司计划,使其在上海设立的芯片开发中心的中国雇员从现在的100人增至2004年的1000人;日本一些著名制造企业,如日立公司、索尼公司、先锋公司、富士通公司、电气公司等已宣布在中国建立研发中心。截至到2001年底,大型跨国公司在我国设立的研发中心已超过110家。

其三,从“一国市场投资战略”转向“区域市场低成本战略” 起初,发达国家的一些跨国公司认为选择了中国就等于抓住了市场机会,并没有对中国区域市场资源整合比较优势进行深入分析。在那时,国家及地方政府的优惠政策起到了较大的投资诱导力,经过一段时期的投资开发发现,中国的良性市场是具有区域资源特征的,只有深入了解某一区域的资源特征(包括自然资源、劳力资源、智力资源、信息资源等),才能在投资上获得较大的成功率。目前中国的区域结构在制造业上已形成珠江三角洲、长江三角洲、环渤海湾三大具有全球市场低成本竞争优势的区域,三大区域的制造业总产值占全国比重的66%、出口总额比重超过85%。据日本某研究机构对目前中国区域市场的调查,中国区域市场可分为6类:东北三省仍然是重工业地带;北京和天津为信息技术研究开发基地;山东半岛为冷

冻食品和加工食品中心;长江三角洲为金融和商业中心;福建省为工业产品和农产品出口基地;珠江三角洲为IT产业聚集地。跨国公司在6个区域投资的侧重性已见端倪:欧美公司重点在上海投资;韩国和日本公司重点在大连、沈阳、北京投资;新加坡公司重点在苏州、无锡、广州投资;台湾公司重点在厦门、东莞投资等。这6个区域中的一些产品目前已占据了世界第一市场份额,如移动电话终端、啤酒、钢琴等的市场规模已超过美国居世界第一位;海尔、美的、格力等空调已占世界所产空调的50%;嘉陵、五羊摩托车已占全球市场份额的一半以上;格兰仕已成为全球微波炉生产能力最强和生产成本最低的公司。尽管这些调查结果在复杂多变的市场环境下,不会一成不变,但至少反映出一个时期跨国公司对我国区域投资的战略选择。

二、跨国公司向中国投资的诱导要素

1. 中国入世后的政策调整 这对于外国跨国公司来说,是少有的商机。按照WTO规则,所有外商投资企业和所有内资企业实行一致的无差别的优惠、特权和豁免等政策。原先存在的对跨国公司的超国民待遇(如减税、免税政策),可以不取消;但非国民待遇必须取消。此其一。其二,中国大幅度削减关税,取消绝大部分非关税贸易措施,使国内外市场层面人为的差异性大大减少,外国跨国公司可以在出口和直接投资建厂之间进行利弊权衡。根据《中美WTO协议》,中国将把工业品的平均关税从1999年的24.6%降至2005年的9.4%,同时取消计算机、通信设备、半导体、计算机设备和其他高技术产品关税;把汽车平均关税从目前80%~100%削减到2006年中期的25%,并确保入世后第一年削减幅度最大。因此,中国入世后的政策调整,给外国跨国公司海外投资带来巨大商机;尤其是国民待遇原则的落实,为外国跨国公司在产品市场和要素市场上提供了更加公平的竞争环境,有利于生产效率和加工效率的提高。预计在入世后3~5年内,外国跨国公司在中国利用外资存量中所占份额会逐年增大。

2. 较易取得的人力资本 在中国投资,由于人才及劳力资源的低成本性,使外国跨国公司获得了意想不到的巨大利润。美国的一些公司已经把生产厂从马来西亚、泰国、印尼甚至墨西哥迁往中国,因为:中国的工资水平只相当于墨西哥和匈牙利的1/3,相当于美国或日本的5%;中国各级政府在劳力教育和培训方面的投资,更加坚定了外国跨国公司在中国发展的信心,这将确保生产厂家、承包商和专业化分销商“链性”功能的稳定性;只要投向中国某一地区,就能在较短时期内迅速形成一个其他国家无法匹敌的生产环境。此外,在中国比较容易猎取优秀人才。日本日立制作所和富士通选定在北京开办软件开发基地,理由是这里能直接录用每年从北大和清华毕业的优秀理工科毕业生,这些人才具有较强的研究开发能力,但软件开发成本只相当于日本的1/4~1/3。每年从中国重点高校毕业的工程师、程序设计师以及从海外留学归来的学子们已成为新经济时代下外国跨国公司实现本土化战

略目标的重要资源。

3. 活力正旺的巨大市场 梅特卡夫法则认为:联系的数量以及网络的功用不是成正比增长,而是呈指数递增。举例说,如果世界上只有两台传真机,体现出来的信息功能只能是“一维”的;世界上有3台以上传真机,并形成互换网络,体现出来的信息功能则是“多维”的。外国跨国公司置身于经济全球化正是寻求这种“网络效益”,而中国入世后的市场环境,使外国跨国公司真正体验到了这种“网络效益”所带来的巨大魅力。一个拥有13亿人口的开放性国家,几乎是没有限度、活力无穷的巨大的市场。随着中国市场开放度的进一步增大,市场信息的反馈速度随之加大,必然吸引更多的外资涌入;需求的增长,带来效益的提高、利润的增加、价格的降低,引发需求的进一步增长;其结果是增长像滚雪球一样越滚越大,要实现经济的持续稳定增长就必须增大市场边缘。我国实施西部大开发战略,至少在一定时期内满足了经济增长在客观上对市场的需要。如何提高市场的成熟度,尽快把中国市场提升到高级层面,这显然是对我国各级政府的行政能力的检验。

三、适应国际惯例,用好游戏规则

1. 入世规则中的问题 在一个地区内能有效吸引外资,是以营造良好的国际市场环境为前提的,这就需要政府各部门了解和掌握WTO规则,把握世贸组织的运行规律,既要知道它的重要作用,又要知道它的弱点。世贸组织虽然强调多边贸易规则的普适性和非歧视性,要求逐步开放货物和服务市场,促进国际贸易和全球经济的发展。但是由于成员方经济发展不平衡,从发展中国家角度考虑,对贸易自由化的风险也制定了相应条款或协议加以防范。故允许成员方采取例外条款和保障措施,对本国产业实行合理性保护措施。但是,同时要求在实施这些措施时,应遵守约束条件和无歧视原则,这就是“原则之中有例外,例外之中有原则”。世贸组织寻求的是规则贸易,但现实的国际贸易活动是以实力为基础的,这是应注意的问题。例如,在知识产权保护问题上,一方面作为WTO中的新成员,我国理应进一步完善知识产权保护措施,做好监管工作,这有利于我国市场经济的发展与成熟;另一方面,大部分外国跨国公司已成为先进技术发明和适用技术转让的主要载体,也是我国有可能引进关键技术的主要投资资源。有资料表明,世界最大的700家工业企业(多数是跨国公司)的专利发明,占世界商用专利发明的50%以上;从研发经费支出看,世界跨国公司的研发经费支出约占全球民用研发经费支出的75%~80%。显然,跨国公司实施海外投资战略,较关注知识产权保护问题,因为它是防范关键技术外溢的主要屏障。但对于被投资国或地区来讲,借鉴发达国家和地区的先进工业技术与管理经验、缩短相互间的差距,则是根本目的。因此,处理好这一矛盾性问题,正是对政府行政能力的考验。

2. 政策法规的透明性与统一性问题 我国入世后,地方政府面临的主要压力就是政策法规的透

明性与统一性问题。透明度原则要求一国有关经贸的各项政策法规都应迅速公布,以使各国政府和投资发展商得以及时而清楚地了解。透明度原则和统一原则是相互关联的,缺乏统一性就会损失透明度。当然,就我国目前投资环境看,要实现政策法规的“透明与统一”尚需一个渐进过程。但各地政府意识行为的“转轨”已时不我待。

3. 信用制度再造问题 完善的市场经济首先是一个信用发达的经济,信用制度的存在决定了市场机制按照政府意愿去良性运行的最大概率。我国入世后,政府亟需解决的一个问题就是信用状况不良问题。经济活动中坑蒙拐骗行为的日益猖獗,反映了国家信用制度的弱化,已经影响到国际间贸易发展及外国跨国公司对我国的投资。目前,西方国家所有商业贸易的90%采用信用方式进行,只有不到10%的贸易采用现汇结算;而我国信用交易方式仅占所有交易的20%左右,现汇交易达到80%。这是因为企业不敢赊销、不知道交易的对方是否守信;即使协议签得好,但不知能否还钱。因此,必须尽快制定信用管理的法律制度、建立政府的信用监督和管理体系,并大力促进信用中介服务行业的市场化发展。

四、促进跨国公司投资的对策

我国入世后的进一步开放,在客观上为外国跨国公司实现经济全球化提供了新的商机。这种大趋势是不会随地方政府意识行为的改变而改变的。也就是说,政府顺其势,或许能先行一步,挖掘利用本地区优势资源,振兴地区经济;政府逆其势,结果是促进了周边地区经济的发展。但从更长远利益看,则不只是经济利益“双赢”问题。我们不能忘掉初衷而不顾血本地竞相提供资源优惠;缺乏科学合理的资源整合将导致经济、社会、生态的非协调性发展。我们未能高效地学到跨国公司的先进工业技术及产品核心技术,进而提升本国工业整体构成,原因是核心技术被他人垄断而不究其用心,乃至受制于短期利益的驱使。在短期内核心技术固然不易学到,但治理公司的先进管理经验、严格的质量检验程序及先进的市场营销和后期服务策略,应该说是可以学到的。地方政府促进外国跨国公司投资,在策略上至少应考虑以下两个方面。

一是在我国入世后新一轮招商引资形势下,应从提升地方总体经济内涵的根本利益出发,有效地整合地方资源(智力、信息资源等),倡导学习外国跨国公司先进管理经验;鼓励外国跨国公司投资发展“连带性”企业,形成产业链条;地方政府应积极地创造前期条件,鼓励外国跨国公司购并大型国有企业,尤其是具有“连带性”的国有企业。这不仅有利于提高我们通过吸引外资发展地方经济的质量,而且有助于跨国公司区域性投资的选择,形成互动。因为对于跨国公司来讲,在一个地区内具备较完整的“卫星”企业,将会进一步降低产品成本,保持低成本领先优势;收购大型国有企业,可以降低跨国公司设备投资的成本,有利于建立生产线和销售网,同时能获得经验丰富的人才。地方政府通过采取招商引资方式,有计划地发展“卫星”企业,可

对 WTO 中我国农业承诺的分析及对策

An Analysis on China's Promise of Agriculture in WTO and China's Policies

何忠伟

(中国 农业科学院研究生院 北京 100081)

加入 WTO 农业谈判主要集中在农产品关税减让、关税配额、出口补贴、动植物检疫、农业补贴、农业领域的服务贸易等问题上,大体可归纳概括为进口承诺、出口承诺、国内支持面承诺、农业服务承诺 4 个方面的内容。

一、进口方面承诺的内容及分析

1. 关税减让 我国承诺农产品关税税率到 2004 年进一步降低为 17% 左右。其中到 2004 年,对美国所关注的肉类、园艺产品和加工食品等 86 项农产品的关税,由现行 30.8% 的平均税率下降到 14.5%。关税结构上,我国承诺大部分农产品关税税率在 10%~19% 之间,配额外最高关税也仅为 65%,而美国、欧盟、日本都有 100% 以上的高额税率区。我国的农产品关税总水平低于发展中成员(一般都在 20%~60% 之间),也低于新加入成员。故在新一轮农业谈判中,要求各成员继续削减关税

的空间会更小。贸易上,关税的降低直接增强了进口产品的价格竞争力,但其影响有一定限度。这是因为除大豆、大麦外,部分关税降低幅度大的产品是劳动密集型产品,这方面,我国现在具有价格优势,即便降低关税之后,进口品的价格也将显著高于国内产品的价格。

2. 关税配额 我国承诺对小麦、大米、棉花、豆油、食糖、羊毛、天然橡胶等重要农产品实行关税配额管理。我国所承诺的关税配额量都大于 WTO《农业协议》所规定的关税配额量。《农业协议》规定:初始的配额量为国内消费量的 3%,最终配额量为国内消费量的 5%。我国粮食的配额量约占消费量的 5.7%~8.8%,其它产品都大大超过这个标准,棉花、糖和油料,配额数量为国内生产量的 20% 以上;棉花配额数量大于历史上任何一年的实际进口数量;植物油配额数量是历史上最高进口数量的两倍;糖的配额仅小于历史上个别年份的进口数量;而玉米每年的配额数量相当 80 年代或者 90 年代全

以提高产品的国际市场竞争力。地方政府的招商引资工作要逐步让位于中介机构,让中介机构唱主角。这是市场经济走向成熟的必然结果。招商引资是专业性强的经济活动,不论是引进新项目还是引进合作方,都要经过科学论证和艰苦谈判才能完成;声势浩大的会节招商,不会降低招商成本,也难确保招商质量。倡导中介招商,即通过专业的投资中介机构,将招商项目推向相关投资市场,并通过中介机构为招商方选择合适的合作伙伴和投资者。中介招商强调专业化运作,而不是不管懂不懂就分派招商任务,结果资金到位率较低。中介招商目标的针对性强,项目潜在投资人明确,而不是到处发材料、开几场新闻发布会泛泛而谈了事。招商引资是一种商业行为,应当由中介机构按照国际通则和市场规律去做。

二是要创造特有的地区投资环境,使其能展现出本地区几十年积淀的综合经济基础潜力及其特征。目前,在我国吸引外资力度最大的城市当数上海、北京和深圳。显然,其综合资源优势是其它城市难以竞争的。但是如何营造特有的地区环境,进而

发挥地区经济特色,这对其它城市吸引外资具有特别重要的意义。从吸引外资的发展趋向与形式看,传统的基础工业和高新技术产业性的新项目投资已由沿海开放城市逐步向我国西部和内陆开放城市转移;跨国公司对我国沿海开放城市下一步的投资趋向是服务性产业、购并性产业及高新技术产业增资项目。哪个城市具备相关的条件,并具有良好的配套环境,哪个城市就能吸引跨国公司投资。政府通过创造更宽松的配套环境,既能鼓励外国跨国公司发展新经济产业,又能鼓励外国跨国公司购并国有企业。配套环境独特性就是体现在促进地方特色经济的发展上。当然,一个良性的投资环境是要与发达国家和地区的市场经济环境相适应的,这就需要在当前形势下,按照现行国际惯例,进一步搞好城市软环境建设。对于跨国公司较集中投资的区域,应借鉴北京中关村和上海浦东新区、张江高新区的经验,构造适应市场经济发展的法治平台,进而优化投资环境,并为地区经济、社会、生态的协调发展打下良好的基础。

(责任编辑 王宏章)