

发展中国家跨国公司的特点及其启示

厦门大学经济系 □陈建南

随着世界经济一体化步伐的加快,跨国公司在世界经济和政治中的重要作用将得到越来越明显的体现。不仅发达国家跨国公司的发展令人瞩目,发展中国家的跨国公司对其经济增长所发挥的作用也是不容忽视的。据联合国贸发会议新近发表的《'98世界投资报告》显示,至1997年,全球共有跨国公司53000家,拥有45万家国外的分支机构,对外直接投资存量达35000亿美元,比上年增长10%;发达国家仍扮演对外投资的主要角色,虽然其对外投资额比上年下降了0.2个百分点,但对外投资流出额仍高达3595.5亿美元;发展中国家则不甘示弱,1997年对外投资流出额达610.56亿美元,比上年增长了24.36%;全球跨国公司海外机构的总资产达12.6万亿美元,其出口额达2万亿美元,占世界出口额的1/3。跨国公司的对外投资成了全球化的主要发动机,同时其也是全球化和经济自由化的直接结果。

中国是一个发展中国家,企业的国际化是下一阶段我国企业所面临的艰巨任务。加强对发展中国家跨国公司理论的研究,特别是研究和剖析发展中国家跨国公司在落后经济条件下何以形成竞争优势及其发展特点,将有助于我们借鉴其经验,研究制定企业跨国经营策略。

一、发展中国家跨国经营的优势

虽然早在1928年,阿根廷制造商“美洲工业机械公司”就在巴西投资建立了一个制造汽油泵的子公司,

但发展中国家和地区具有一定规模的对外直接投资活动始于本世纪60年代。当时,香港、新加坡、韩国、台湾、印度、巴西等国随着本国经济的发展而开始走向生产国际化。到70年代,发展中国家和地区的跨国公司更以人们始料不及的速度飞速发展。70年代初,发展中国家和地区仅有17家企业到海外投资,其中8家在拉美,4家在非洲,3家在亚洲,2家在中东;到80年代初,发展中国家和地区到海外投资的企业已多达963家,拥有1964家国外分公司、子公司,累计直接投资额达50~100亿美元,投资地区广布于125个国家和地区,投资国有40多个。进入90年代,发展中国家跨国公司的发展更为迅速,1998年发展中国家的跨国公司已增加到7932家,在全球跨国公司中所占比重已上升到17.8%。

在世界对外投资总额中,发展中国家的比重不断上升,由1960年1%上升到1978年的3.2%;1960~1980年,发展中国家对外投资年平均递增16.1%,而同期发达国家的年平均增长率仅为10.7%,也就是说,发展中国家对外直接投资的增长速度高于发达国家,尽管它在世界资本输出总额中微不足道,约占3%。1986~1990年,发达国家对外直接投资的年均增长率为26%,同时期内发展中国家的增长率竟高达47%,即高于发达国家将近一倍。根据联合国贸发会的统计,到1997年,发展中国家对外直接投资总额累计已达到8058.25亿美元,在全球对外直接投资中的比重已从1985年的6.7%上升到1997年的14.4%。

从上述发展中国家和地区到海外投资的企业数

量和规模可以看出,新一代跨国公司正在迅速崛起。那么,作为后起的晚辈,发展中国家的跨国公司是如何挤身于强手如林的国际投资市场呢?西方发达国家巨型跨国公司财力雄厚,技术先进,而且身经百战,经验丰富;而东道国当地厂商熟悉环境,占据天时、地利、人和之便。面对这双重竞争的严峻考验,发展中国家跨国公司要想求得生存和发展,靠的是自己独特的竞争优势。

(1)适用技术的优势。技术优势历来是对外直接投资的关键因素。发展中国家虽然处在技术阶梯的“底层”,缺乏现代尖端技术,但却拥有不少“适用技术”。例如,小批量的制造技术和多功能的机器设备,较为适合发展中国家规模市场的需要;劳动密集型技术,以及通过引进发达国家先进技术和设备并经过改造的“二传手技术”和“二手设备”的大量采用,更符合第三世界国家的口味,因为那里资金和熟练工人都很缺乏;就地取材的技术受到外汇紧缺的发展中国家的欢迎。作为“适用技术”的载体和有效供应者,发展中国家跨国公司在国际技术市场的另一端独辟蹊径,成功地避开了发达国家跨国公司的竞争锋芒,形成和发展了自己别具一格的技术优势。

(2)适销产品的优势。发展中国家跨国公司主要生产低档同质产品,因此可以在价格竞争上大做文章。它们对消费需求相仿的其它发展中国家市场比较熟悉,愿意设计和生产适合当地条件的产品,开拓发达国家跨国公司不屑一顾的市场缝隙。在向发达国家销售产品时,他们逐渐学会紧跟消费新潮,确保质量,花样翻新,精心包装,提高了销售技能,使产品更加适销对路。

(3)根植于本国的经济条件和发展水平的管理经验。发展中国家跨国公司的管理经验和技巧植根于本国的经济条件和水平,因而更适合第三世界东道国的实际情况。发展中国家跨国公司的管理人员一般薪水较低,对传统社会及心理特征了如指掌,比西方管理人员对当地工人更宽容、更理解,较少与雇员发生冲突。发展中国家跨国公司的海外子公司与母公司联系较为松散,子公司自主性较强,企业组织形式灵活机动,便于适应变化的环境。

(4)扬长避短的投资策略。发展中国家大多数严重缺乏资金和外汇,在国际市场上融资能力也较差。

在这种情况下,发展中国家跨国公司对外投资就必须采取扬长避短的策略。一是大多数发展中国家倾向于在东道国建立只占少数股权的合资企业,并以实物资本和人为资本作为主要投资条件,即把机器设备、技术诀窍和商标牌号的资本化作为投资手段,只有很少部分用外汇现金进行投资。二是利用在东道国当地筹资、利润再投资等办法来缓解资金缺乏的压力。三是对外投资与利用外资相得益彰。海外直接投资本身包含对外资的利用,只是将场所移到了异国,形式也转化了。发展中国家跨国公司主要并不是从本国输出大量资本,而是靠合作对象的合资,靠在东道国、第三国乃至国际金融市场上筹资,靠海外子公司自己的积累,以及通过设备、技术、劳务作股投资。反过来,海外企业的利润、专利技术使用费、劳务费等还是一笔可观的外汇收入。

二、发展中国家跨国公司的经营特点

与发达国家跨国公司相比,发展中国家跨国公司的经营特点主要体现在其多元化的投资动机和灵活多变的经营策略。

1. 多元化的投资动机

发展中国家跨国公司对外直接投资按不同的投资动机可划分为以下几种类型:

(1)资源导向型投资。有的发展中国家面对不断增长的原料需求和世界性能源危机,到资源禀赋丰富的国家去投资开发,以解燃眉之急,不失为解决资源短缺的一种有效途径。例如,巴西石油公司不远万里在中东和非洲国家投资开发石油,韩国则用建筑劳务向石油输出国直接换取石油。

(2)出口导向型投资。当正常的贸易手段无法绕过高额关税或配额限时,对外直接投资便成为“撬开”对方市场大门的绝招。也有的发展中国家企业将限制不大严格的半成品输入发达国家,由海外子公司进行组装,以此渗透贸易壁垒。

(3)降低成本型投资。一些新兴工业化国家由于本国工资水平的上升,为了保持商品的国际竞争力,不得不将某些劳动密集型产品的生产转移到劳动力资源更丰裕、更便宜的国家。另外,在原材料产地附近建厂,可以节约数目可观的运输费用;东道国政府为

吸引外资而施行的融资优惠、低地租、低税率,也有助于降低成本。

(4) 研究开发型投资。为了打破发达国家对高科技的垄断封锁,紧跟世界科技发展的潮流,获得一般技术贸易无法买到、别人也不肯出卖的高级技术,一些发展中国家的跨国公司也向发达国家投资,控制一些小规模的高技术公司,并将其作为跟踪世界科研开发的前哨窗口和引进新技术、新工艺的前沿阵地。

(5) 南南合作型投资。这类投资是在国际经济新秩序的政策背景下进行的。发展中国家之间建立双边或多边的合资企业,有利于发掘自己的文化传统和互补优势,有助于发展中国家摆脱对发达国家跨国公司的资本与技术的依赖,提高自力更生的能力。

除了上述五种主要动机类型外,其它的投资动机还有:以经营多样化来分散风险;保持强烈的国际竞争意识和活力;直接获取国外市场的第一手资料;培训海外经营人才,等等。从发展中国家跨国公司的对外投资分析中可以看出,发展中国家跨国公司单纯追求利润率的倾向并不太强。大多数发展中国家对外直接投资是具有防御性的,它们尚无发达国家跨国公司那种在全球争霸的雄心,其目的多为获得可靠的海外原料供应,或在出口受制于贸易保护主义时假道第三国出口,或到低成本国家去投资以对付后起发展中国家的价格竞争。目前,一些新兴国家或地区竞相抢占海外投资市场的“制高点”,这一行动正引起其他发展中国家做出连锁反应,使这场“防御性对外投资”战愈演愈烈。

2. 灵活多变的经营策略

(1) 在投资决策上,发达国家跨国公司大多数将子公司设在发达国家,而发展中国家则多数投资于发展中国家。据统计,目前发展中国家跨国公司的子公司有 $\frac{3}{4}$ 是设在发展中国家,而且大多又是投在本地区的邻近国家。例如,以东南亚国家为基地的母公司共拥有494家国外制造业子公司,其中424家设在本地区内,至少有65%的投资投在比自己发展水平低的国家。

(2) 在经营结构上,目前发达国家跨国公司的经营行业结构共有三种类型:横向的跨国结构,即母公司中它所属的分设在各国的子公司都生产和经营同

样产品或同类产品;垂直的跨国结构,即母公司和它所属的分设在各国的子公司生产和经营不同的但相互有关的产品,或者生产和经营相互衔接的不同工序的产品;混合的跨国经营结构,即母公司和它所属的分设在各国子公司生产和经营各种不同的而且是相互不相关的产品。发展中国家的跨国公司目前绝大多数还仅有横向的跨国经营结构,尚没有(或只有个别的)垂直的跨国经营结构和混合跨国经营结构。

(3) 在股权选择上,发达国家跨国公司通常采用独资子公司或持有多数股权子公司形式,以保证子公司能按公司整个战略行事,使全公司能取得最大的利润。发展中国家跨国公司大多采用与当地企业合资的形式(占90%左右),拥有国外子公司股权较少,很少有独资子公司。

(4) 在组织系统上,发达国家跨国公司大多已经形成了世界范围的组织机构,而且把战略决策等一系列关键职能牢牢把握在母公司手中,强调公司体系内部联系,强调子公司服从总部的集中领导。发展中国家和地区大多数跨国公司目前还没有建立世界范围的组织系统,不少连国际部门组织机构也还没有建立,母公司和子公司之间没有严密的组织联系,所以子公司往往有较大的自由,自己独立决策。

(5) 在经营战略上,发达国家跨国公司在经营战略上采取全球性战略,是由于其拥有分布在世界各地的庞大子公司网络,其国外经营活动的数量、规模及其在企业所占的比重都已达到很高的程度。发展中国家跨国公司由于不具备全球战略的条件而具有浓厚的地方性。一般来说,发展中国家和地区国外子公司的经营战略主要是市场销售战略,即着眼服务于子公司所在地市场。当然,也有少数跨国公司到国外(包括一些出口加工区)建立子公司,是为了避开配额或取得方便条件,在那里向发达国家或其它国家和地区出口,即实行供应战略。

三、发展中国家跨国公司 迅速发展的启示

企业跨国经营是当代企业发展的趋势。在迈向新世纪的过程中,中国对外开放已开始逐步向参与国际

分工转化,面对当前国际市场上贸易保护主义逐渐抬头和亚洲金融风波的影响,商品出口遇到层层壁垒的挑战,只有加快跨国投资的步伐,以对外投资带动商品出口和利用外资,充分地利用国内国外两个市场、两种资源,才能在参与国际分工和竞争中取得我们应得的份额。从对发展中国家跨国公司的优势和经营特点的分析中,我们可以从中得到加快企业跨国投资的有益启示:

1. 企业跨国投资是参与国际分工的重要途径。江泽民总书记在党的十五大报告中提出了要“努力提高对外开放水平”,“鼓励能够发挥我国比较优势的对外投资。更好地利用国内国外两个市场、两种资源”的跨世纪对外开放战略措施。在当前世界经济大调整的格局中,企业要从参与国际分工、迎接国际竞争与挑战的发展战略高度,找到自己应有的位置,扮演更为重要的角色。参与国际分工意味着对外开放的多元化、对国际金融市场联系的紧密化、利用外资层次的高级化、不断提高竞争能力和市场占有率,等等。这对我国外向型经济的发展提出了新要求,即要了解国际及国内动态比较优势,要密切注视国际性的结构调整动态,要跟踪和把握国际商品、资本、劳动力市场的动向,而且需要从国际分工的角度找到自己的位置,要把经济管理水平和信息收集分析水平提高到一个新高度。在新的挑战面前,加大力度组建跨国公司,发展对外直接投资,通过企业的国际化经营,提高参与国际分工和竞争的能力,将是我国经济跨世纪发展的必由之路。

2. 以对外直接投资带动商品出口。改革开放以来,我国对外贸易发展迅速,创造了举世瞩目的业绩,跻身世界贸易大国的行列,对外贸易已成为经济发展的重要支柱。然而,进入90年代以来,国际经贸关系出现了一系列复杂的变化,贸易保护主义日渐抬头,加上亚洲金融危机的影响,使对外贸易面临着日益严峻的挑战。特别是目前我国的大部分出口产品仍以劳动密集型为主,这些产品技术含量低,竞争力小,替代性强,在国际市场上易遭贸易保护主义的限制。组建跨国公司,发展对外直接投资,就地生产、就地销售,就可以由“被动适应”变为“主动进取”。当地生产,既可以及时了解市场行情,便于掌握信息,把握机遇,还可以带动原材料、半成品的出口,并可以享受到东道

国的优惠待遇。

3. 对外投资与利用外资相结合,形成双向循环机制。经过20多年的努力,我国在吸引外资方面取得了巨大的成就,吸引外资额连续多年位居世界第二。巨额外资的流入,有力地促进了经济发展,年均增长速度基本上都达两位数以上。然而,一个健全的开放经济单纯引进外资是远远不够的,应该使其成为一个反馈双向循环机制。如果长期偏重引进外资,忽视外向投资,势必造成资金和技术单向内流。久而久之就会产生资金和技术严重对外依赖,进而导致引进能力不足,国际收支严重失衡,甚至会象拉美、东欧国家那样陷入债务危机的泥潭之中。目前我国的开放水平与参与国际分工的程度是非常低的,这与我国拥有12亿人口的大国不相称。因此,以往传统的、单一的进出口贸易战略已不能适应对外开放的需要,必须努力突破单纯互通有无,调节余缺的经营模式,朝着多元化、全方位、立体式方向参与和利用国际分工。

4. 以对外直接投资取得短缺资源。我国虽然“地大物博、资源丰富”,但相当一部分重要资源人均占有量却低于世界平均水平,几乎每年开支大量外汇进口原材料。随着工业化的发展,资源短缺已成为制约经济发展的重要因素。新兴发展中国家发展跨国公司的经验证明,开展对外直接投资,利用国外资源是保障资源供应的一个重要手段。

5. 通过对外直接投资获得先进的技术和现代企业管理经验。吸引外国来华投资,通常只能引进标准化的成熟技术,而不能获得最新技术,这是跨国公司技术转让政策所决定的。如果在发达国家投资办厂,则有利于打破技术经济封锁,取得先进技术。

6. 通过对外直接投资开辟国外市场,增加外汇收入。多年来,我国创汇手段主要是贸易收入,在外汇收入中又偏重出口和旅游业,忽视对外投资这一领域。其实对外投资往往是获取外汇收入的重要来源。根据联合国《世界投资报告》统计,对外投资的增长速度已超过国际贸易的增长速度,投资创汇已是跨国公司最主要的收入来源。发展跨国公司必将成为我国外汇收入的一个重要途径。□

(责任编辑:陆福英)