

• 经济增长与社会发展研究 •

# 中国对外直接投资与“走出去”战略: 理论基础与经验分析

薛求知 朱吉庆

(复旦大学 管理学院, 上海 200433)

[摘要] 伴随着中国经济国际竞争力的不断增强和国家“走出去”战略的逐步实施, 中国已成为新兴的对外直接投资来源地。本文立足于发展中国家对外直接投资的相关理论, 通过统计资料、问卷调查及案例等多种方法, 系统分析我国对外直接投资的现状与特征, 并从对外直接投资的发展阶段、国际地位与跨国公司的发展三个角度对我国对外直接投资与理论预期和国际水平的差距进行了比较研究, 论证了我国现阶段实施“走出去”战略的必要性和紧迫性。

[关键词] 对外直接投资 “走出去”战略 跨国公司

开展对外直接投资, 不仅是中国企业寻找新的市场空间、应对贸易壁垒、充分发挥比较优势和获取先进技术信息的战略选择, 也是我国经济发展和对外开放到了一个特定阶段后必然出现的趋势。伴随着中国经济国际竞争力的不断增强和国家“走出去”战略的逐步实施, 中国对外直接投资进入了一个新阶段。在此背景下, 探索我国对外直接投资的理论基础, 研究在我国这样一个国内市场潜力巨大、处于经济转型期的发展中国家的对外直接投资行为与特征, 判定我国对外直接投资所处的发展阶段以及与国际水平的差距, 不仅会丰富对外直接投资的相关理论, 而且对于增强我国经济国际竞争力、提升我国对外直接投资大国地位以及加快融入世界经济进程也有着不可估量的实践价值。

## 一、我国企业对外直接投资的理论基础

对外直接投资的主流理论, 无论是海默的垄断优势理论、巴克利与卡森的内部化理论、邓宁的国际生产折衷范式, 还是日本学者小岛清的边际产业论, 基本上都以发达国家作为其研究的出发点, 来分析跨国企业对外投资行为的动机和条件, 暗含着“本国企业具备一种或几种相对于他国企业更加有利的优势时, 才会进行对外直接投资”这一基本命题。我国作为发展中国家, 对外直接投资起步晚、规模小, 技术含量低, 大多数跨国公司并不具备发达国家跨国公司的某种优势。因而, 借鉴发展中国家跨国公司理论的研究成果, 探索适合我国对外直接投资的理论依据, 阐释我国对外直接投资的合理性, 对于构建我国对外直接投资的理论体系, 指导我国对外直接投资健康发展具有重要的现实意义。

第一种思路: 考察经济发展水平与对外直接投资之间的关系。

20世纪80年代初, 邓宁利用他所提出的国际生产折衷范式, 结合发展中国家的具体情况, 提

[收稿日期] 2006-10-30

[作者简介] 薛求知, 复旦大学管理学院副院长, 教授, 博士生导师。

朱吉庆, 复旦大学管理学院博士研究生。

\* 本文系教育部985项目“中国经济国际竞争力”研究之企业子课题的阶段性研究成果。

出了投资发展周期理论,旨在从动态的角度解释发展中国家的对外直接投资行为。投资发展周期理论的中心命题是:“一个发展中国家对外直接投资的动力和能力取决于:1.其经济发展阶段;2.该国所拥有的所有权优势、内部化优势和区位优势。”根据人均国民生产总值,邓宁区分了经济发展的四个阶段:<sup>①</sup>第一阶段(人均GNP在400美元以下),这类国家尚处于工业起飞前阶段,较少接受直接投资,也没有对外投资,对外投资净额(流出的直接投资额减去流入的直接投资额)为零或负数。低水平的外资流入是因为该国尚未具备足够的区位优势来吸引外资,没有对外投资源于本土企业不具备足够的所有权和内部化优势。仅有的很小的所有权优势往往通过简单的渠道如出口来实现。第二阶段(人均GNP在400—2000美元之间),直接投资流入开始增加,而对外直接投资仍微不足道,所以对外投资净额变为更大的负数。在这一阶段,随着经济发展水平的提高,东道国基础设施的改进以及经济结构和政府吸引外资政策的调整,区位优势有所增加,从而吸引越来越多的外资流入。第三阶段(人均GNP在2000—4750美元之间),虽然对外投资净额仍是负数,但数值开始减少。这是由于:相对于资本流出,资本流入开始降低;对外投资增加的速度快于外资流入的速度。这在邓宁的国际生产折衷范式中表现为相对于进入一国市场的外国企业,本国企业的所有权优势和内部化优势日益上升,竞争力大为增强,通过对外直接投资来拓展国际市场。第四阶段(人均GNP在4750美元以上),资本流出超过资本流入,对外投资净额大于零且不断扩大。这主要是由于此阶段本国企业的所有权优势日趋明显,从而更具备通过内部化的途径来利用其优势进入国际市场,表现为企业规模越来越大,对外投资的地区分布越来越广,对外投资所涉及的技术和产业由低级向高级演进。

第二种思路:寻求发展中国家跨国公司的自身特性和比较优势。

美国哈佛大学威尔斯(L. T. Wells)教授在继承维农(R. Vernon)产品生命周期理论基础上,提出了发展中国家跨国公司的“小规模技术理论”。威尔斯认为,低收入国家工业品市场的普遍特征是需求有限,现代化、大规模和专业化的技术、设备无法从这种小市场需求中获得规模效益,只有使技术适合于小规模制造,才更具适应性和成本效率,发展中国家企业正是开发了满足小市场需求的生产工艺而获得竞争优势。<sup>②</sup>威尔斯还认为,保护出口市场是发展中国家制造业企业对外投资最为重要的动机,其他投资动机还包括“谋求低成本”、“分散资产”、“母国市场的局限”和“获取先进技术”等。<sup>③</sup>

拉奥(Sanjaya Lall, 1983)在对印度跨国公司的竞争优势和投资动机进行深入研究之后,提出了发展中国家跨国公司的技术地方化理论,强调技术引进的再生过程,即发展中国家对外国技术的吸收不是一种被动的模仿和复制,而是对技术的消化、改进和创新,正是这种创新活动给企业带来了竞争优势。拉奥认为,发展中国家发展自己的跨国公司应着重于利用当地廉价的生产要素及本地创新所形成的特有技术来形成一定的国际竞争优势,并通过积极吸引外资来增强本国企业的技术、组织创新能力。<sup>④</sup>

在拉奥技术地方化理论的基础上,英国里丁大学教授坎特维尔(J. A. Cantwell)和他的学生托兰惕诺(Paz E. Tolentino)在20世纪90年代初期提出了发展中国家对外投资的技术创新产业升级理论,在强调技术创新对发展中国家企业对外投资推动作用的同时,进一步指出,要具备这种技术创新能力,企业应先具备学习和组织能力。<sup>⑤</sup>他们认为,发展中国家对外直接投资受其国内产业结构和内生技术创新能力的影响,在产业和地域分布上是随着时间的推移而逐渐变化的,并且是可

① Dunning, J. H., “Explaining Outward Direct Investment of Developing Countries: In Support of the Eclectic Theory of International Production”, *Multinationals from Developing Countries*, eds. K. Kuman and M. G. Mcleod (Lexington, Massachusetts: D. C. Heath and Company 1981) 4.

②③ 刘易斯·威尔斯著:《第三世界跨国企业》,叶刚、刘宇光译,上海:上海翻译出版公司,1986年,第21—27、19页。

④ Lall, S., *The New Multinationals: The Spread of Third World Enterprises* (New York: John Wiley & Sons, 1983) 250—268.

⑤ Tolentino, Paz Estrella., *Technological Innovation and the Third World Multinationals* (London: Routledge, 1993).

以预测的。在产业分布上,首先是以自然资源开发为主的纵向一体化生产活动,然后是以进口替代和出口导向为主的横向一体化生产活动。从地理扩张看,发展中国家企业在很大程度上受“心理距离”的影响,对外投资遵循以下发展顺序:首先在周边国家投资,然后在经验积累的基础上,逐步向其他发展中国家扩展,最后随着工业化程度的提高,产业结构发生明显变化,开始涉足高科技领域的生产与研发活动,并向发达国家投资以获取更先进的技术。

## 二、我国企业对外直接投资的现状与特征

中国的发展丰富了对外直接投资的相关理论。近年来,随着经济发展水平的提高以及“走出去”战略的实施,中国对外直接投资已经成为一个越来越重要的课题。我们通过统计资料、问卷调查及案例等多种方法,全面、系统地分析中国对外直接投资的现状,以探寻现阶段我国企业对外直接投资的行为特征。

1. 对外投资的发展速度。总体而言,我国对外直接投资呈逐年上升的趋势,但不稳定(图 1)。1993 年和 2001 年我国对外直接投资激增,随后均大幅下降。自 2003 年起,我国对外直接投资持续上升,2006 年对外直接投资净额再创新高,达到 176.3 亿美元(非金融类)。这种波动一方面有政策变动的原因,另一方面,由于中国对外投资整体上还处于较低水平,容易受单项投资合同的影响,会随个别企业对外投资计划发生较大波动。

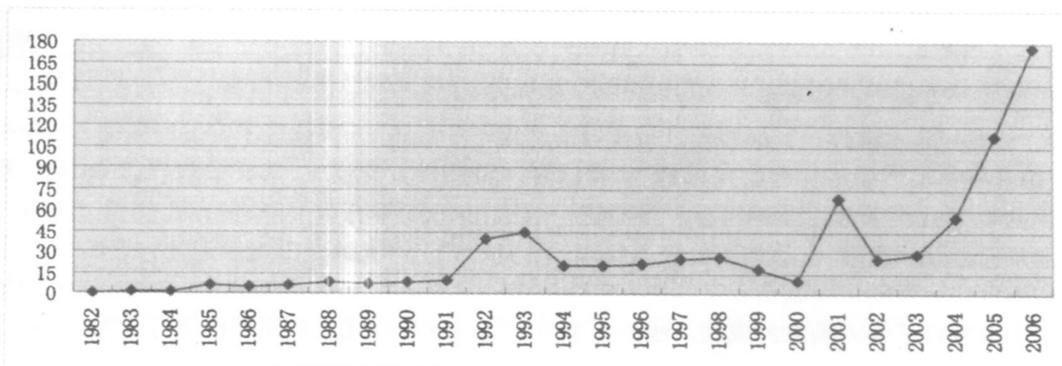


图 1 中国对外直接投资流量(亿美元)

资料来源:1982-2002 年的数据取自联合国贸发会议(UNCTAD) 各年度的《世界投资报告》,2003-2006 年的数据取自 2006 年《中国对外直接投资统计公报》(非金融类)。

2. 对外投资动因。面对中国繁荣发展的经济和巨大的国内消费市场,中国企业为什么还要走出去呢?复旦大学与 IBM 中国商业价值研究院的联合调查显示:开拓新市场、学习先进的技术和管理理念、规避国内激烈的市场竞争被认为是中国企业对外投资的主要动机(表 1)。

表 1 中国企业对外直接投资动机

对外投资动机	均值	对外投资动机	均值
寻求新的业务增长机会	4.5	获取生产要素	2.8
学习先进的技术和管理理念	3.8	提高生产率	2.3
规避国内激烈的市场竞争	3.4	应对宏观环境	2.3
分散业务和市场风险	3.1	获取海外资金	1.5

资料来源:复旦大学与 IBM 中国商业价值研究院联合调查。

注:本问卷为 5 分等级评分法:1 最弱;2 较弱;3 一般;4 较强;5 最强。

此外,国内经济的高速发展增加了对能源的需求,对我国经济发展具有重要战略意义的能源投

资(如石油、天然气等)成为我国近年来对外投资的一个战略重点。中石油以 41.8 亿美元成功收购哈萨克斯坦 PK 石油公司;中海油以 5.85 亿美元的资金收购西班牙雷普索尔公司在印尼五大油田的部分权益,并获得每年 4000 万桶的份额石油,以 22.68 亿美元现金收购尼日利亚海上石油开采许可证 45% 的权益。资源导向型对外投资备受瞩目。可见,市场寻求型、技术寻求型和资源寻求型投资在我国对外直接投资中占据主导地位。

3. 对外直接投资主体。近年来,随着中国加入世界贸易组织,国家逐渐放宽了对外投资政策,对外直接投资主体逐渐由国有企业主导向投资主体多元化方向发展。如表 2 所示,国有企业占整个投资主体的比重由 2003 年的 43% 降至 2006 年的 26%,而有限责任公司由 2003 年的 22% 上升至 2006 年的 33%,超过国有企业跃居对外投资主体首位,私营企业则位居对外投资主体的第三位。这表明有限责任公司和民营企业已逐渐发展成为我国对外投资的新生力量,投资主体结构进一步优化。

表 2 2003—2006 年中国企业对外投资主体分布情况及其变化

投资主体	国有企业	集体企业	股份合作企业	联营企业	有限责任公司	股份有限公司	私营企业	港澳台投资企业	外商投资企业
2003	43%	2%	4%	1%	22%	11%	10%	2%	5%
2004	35%	2%	3%	1%	30%	10%	12%	2%	5%
2005	29%	2%	4%	1%	32%	12%	13%	2%	5%
2006	26%	2%	9%	1%	33%	11%	12%	2%	4%

资料来源:根据 2006 年《中国对外直接投资统计公报》(非金融类)数据整理。

4. 产业与技术选择。我国对外直接投资高度集中于低附加值、低技术含量的劳动力密集型项目(资源开发及初级加工制造业)。2006 年我国对外直接投资流量中,采矿业投资占 40.4%,制造业投资占 4.3%,两项合计占 44.7%。虽然这一数值比 2005 年有所下降,但占比仍超过 40%。从制造业来看,纺织、服装、食品加工等轻工业,电子消费品工业(尤其是家电制造业),造船工业,普通机械制造等代表性的传统制造业基本拥有成熟技术并且具备低成本加工能力,这些行业在对外直接投资中都取得了令人满意的成绩。服务业基本上是以贸易、旅游、餐饮等传统行业为主,知识、技术密集型行业如银行、保险、生化等仍占较轻比重。

5. 投资区域分布。中国大陆对外直接投资的流向主要集中于亚洲和拉丁美洲,占中国大陆对外直接投资存量的 90% 以上。如图 2、表 3 所示,截至 2006 年底,中国大陆对外投资存量区域分布的格局是:亚洲为 479.7 亿美元,占 63.9%,主要分布在中国香港、韩国等;拉丁美洲为 196.9 亿美元,占 26.3%,主要分布在英属维尔京群岛、开曼群岛;非洲为 25.6 亿美元,占 3.4%,主要分布在苏丹;欧洲为 22.7 亿美元,占 3%,主要分布在俄罗斯、德国;北美为 15.9 亿美元,占 2.1%,主要分布在美国和百慕大群岛。可见,中国大陆对外投资区域分布遵循周边国家(地区)→发展中国家→发达国家的渐进发展轨道,与坎特维尔和托兰惕诺的技术创新产业升级理论的预测基本一致。

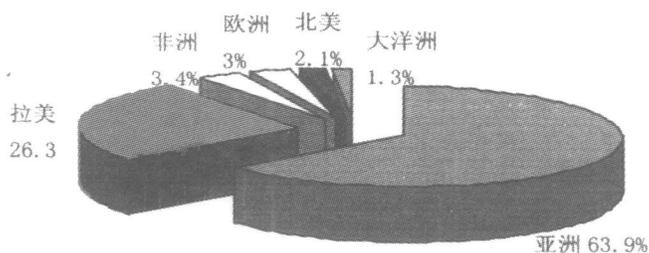


图 2 中国大陆对外投资区域分布(2006 年末存量)

表3 2006年末中国大陆非金融类对外投资存量前十位的国家/地区(单位:亿美元)

排名	国家/地区	2006年末存量	占年末总存量	2006年流量	占当年总流量
1	中国香港	422.7	56.34%	69.3	39.31%
2	开曼群岛	142.09	18.94%	78.33	44.43%
3	维尔京群岛	47.5	6.33%	5.38	3.05%
4	美国	12.38	1.65%	1.98	1.12%
5	韩国	9.49	1.26%	0.27	0.15%
6	俄罗斯	9.3	1.24%	4.52	2.56%
7	澳大利亚	7.94	1.06%	0.876	0.5%
8	中国澳门	6.12	0.82%	0.425	0.26%
9	苏丹	4.95	0.66%	0.507	0.29%
10	德国	4.72	0.63%	0.767	0.44%

资料来源:2006年《中国对外直接投资统计公报》(非金融类)。

从区域分布的行业结构来看,资源开发型投资主要集中在拉美、非洲、澳大利亚等资源丰裕的地区和国家,加工制造业中的对外直接投资,大部分是在发展中国家,而高新技术产业主要投资于发达国家与新兴工业化国家,几乎所有大型家电企业都在美国或日本建有研发基地,信息产业的代表性企业如联想、四通亦在美国、中国香港设有带研发特征的机构。

6. 进入模式选择。并购是我国对外直接投资尤其是对发达国家投资的主要方式。<sup>①</sup>2006年对外直接投资流量中,通过收购、兼并实现的约占四成。从近年来大幅度增加的海外并购数量及规模也可以看出,如华为以10亿美元竞标英国电信巨头马克尼(Marconi),中国五矿以70亿美元竞标加拿大引擎诺兰大(Noranda);2005年成交的海外并购案包括南京汽车集团收购英国罗孚汽车公司及其发动机生产分部,联想收购美国IBM的PC事业部,上汽购并韩国双龙汽车以及前几年TCL集团收购德国施奈德电器公司和法国汤姆森公司等案例也颇具典型意义。

### 三、“走出去”战略:任重而道远

尽管中国对外直接投资取得了显著的成绩,但由于对外直接投资起步较晚,中国对外直接投资的发展与直接投资大国还有相当的距离,这可以通过以下几个方面的比较看出来:

#### 1. 中国对外直接投资的发展阶段滞后于经济发展水平。

如果直接套用邓宁的经验数值,我国1997年人均GNP按照购买力平价(PPP)折算后为3220美元,2002年为4520美元,这一时期的对外直接投资应处于第三阶段,即对外投资净额为负,但绝对数额在下降。到2003年中国人均国民收入达到4980美元,已超过4750美元,应进入第四阶段,即资本流出开始大于资本流入,对外投资净额出现正数。但中国对外投资的实际情况却与此有较大出入。从表4可以看出,自1999年以来中国对外直接投资净流出负数一直呈扩大趋势,即中国仍处于对外投资的第二阶段,与国民经济的发展水平不相匹配。如果再用对外直接投资存量占国民生产总值的比例,并进行国际比较,可以清楚地看出中国对外直接投资额与经济发展水平的不匹配程度:2004年中国对外投资存量占当年国民生产总值的2.4%,而同期发达国家为27.3%,发展中国家为12.7%。

<sup>①</sup> 张一驰:《我国两岸三地对美直接投资的进入模式:一项基于数据的分析报告》,《管理世界》2003年第10期。

表 4 按 PPP 折算的中国人均 GNP(美元, 现价) 与对外投资净额(1997—2004)

年代	人均 GNP	FDI 流入量 (亿美元)	FDI 流出量 (亿美元)	FDI 净额 (亿美元)	对外投资存量/ 国民生产总值		
					中国	发展中国家	发达国家
1997	3220	442.37	25.63	- 416.74	2.2%	5.8%	13.9%
1998	3051	437.51	26.34	- 411.17	2.4%	6.7%	16.4%
1999	3550	403.19	17.75	- 385.44	2.5%	10.1%	19.0%
2000	3920	407.72	9.16	- 398.56	2.6%	13.6%	21.5%
2001	3950	468.46	68.84	- 399.62	2.7%	12.8%	23.0%
2002	4520	527.43	25.18	- 502.25	2.8%	12.6%	24.4%
2003	4980	535.05	28.5	- 506.55	2.6%	12.2%	26.4%
2004	*	606.30	55	- 555.30	2.4%	12.7%	27.3%

数据来源: 世界银行各年度的《世界发展指标》, 联合国贸发会议(UNCTAD) 各年度的《世界投资报告》。

\* 为缺省值。

由此可见, 我国对外直接投资的实际情况与理论预期存在较大的差距, 这说明我国对外直接投资发展阶段在整体上滞后于经济发展水平, 这与高敏雪等人(2004)的实证研究结论基本一致。这种滞后在一定程度上是由我国繁荣发展的经济造就了国内巨大的消费市场, 从而吸引了大量外商直接投资而国内企业对外直接投资的动力和压力较小所致: 一方面, 中国作为发展中大国, 经济的高速发展、日益开放的庞大市场、充足的劳动力供应和低廉的劳动力成本, 均构成了促使境外经济实体投资于中国的巨大动力, 大量外资流入;<sup>①</sup> 另一方面, 由于国内有足够大的市场, 国内企业易于形成国内市场主导型的发展战略, 通过对外直接投资扩大市场、使生产达到经济规模的压力和动力较小。

## 2. 中国对外直接投资在世界对外直接投资市场上的份额偏低。

根据联合国贸发会议(UNCTAD) 发布的《世界投资报告》, 从全球对外直接投资的流出流量、存量为基准进行测算, 2004 年我国对外直接投资额分别相当于当年全球外国直接投资流出流量、存量的 0.75% 和 0.4%, 相当于当年发展中国家流量和存量的 6.61% 和 3.75% (图 3、图 4)。无论立足于全球还是立足于发展中国家, 中国对外投资流量和存量的占比都是比较低的。

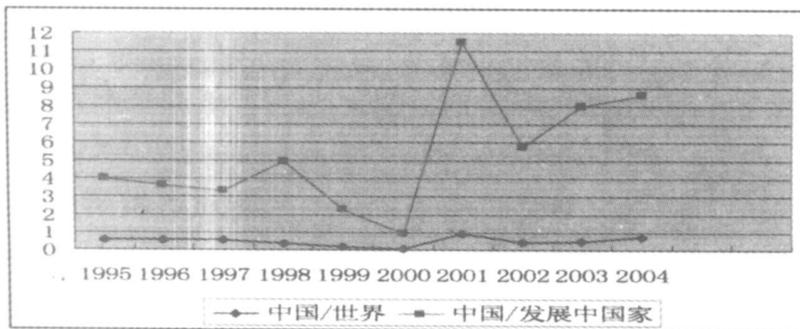


图 3 中国对外直接投资流量占比(%)

① 高敏雪、李颖俊:《对外直接投资发展阶段的实证分析——国际经验与中国现状的探讨》,《管理世界》2004 第 1 期。

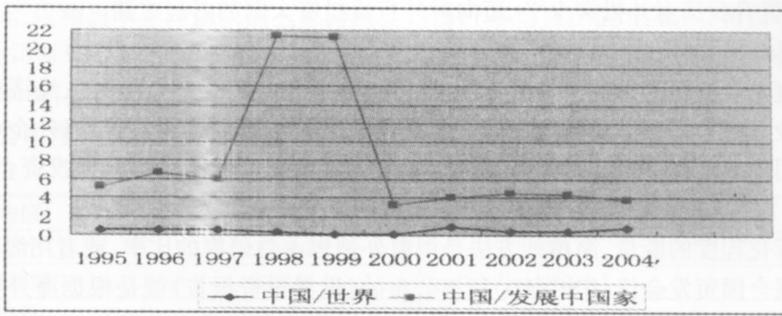


图4 中国对外直接投资存量占比(%)

资料来源:联合国贸发会议(UNCTAD)各年度的《世界投资报告》

进一步而言,从中国大陆对外直接投资的区域分布来看,中国香港、开曼群岛、维尔京群岛等自由港或传统避税地聚集了投资存量的81.5%。实际上,这里面有很大一部分是国内投资者为套取作为外商投资企业的超国民待遇优惠而进行的“资金迂回”运动,说明中国大陆对外投资中存在着“假FDI”现象。<sup>①</sup>如果减去这一部分投资额,中国大陆对外投资所占的份额会更低。

由于对外投资比较容易受母国经济规模的影响,用绝对份额简单进行比较并不能说明全部问题。为此,UNCTAD开发了对外直接投资绩效指数(OND),以反映在控制了母国经济规模之后一国对外投资的相对规模。对外直接投资绩效指数用一国对外投资流量(FDI<sub>i</sub>)占世界对外投资流量(FDI<sub>w</sub>)的份额与该国内生产总值(GDP<sub>i</sub>)占世界生产总值(GDP<sub>w</sub>)的份额的比率来表示,计算公式如下:

$$OND_i = \frac{FDI_i / FDI_w}{GDP_i / GDP_w}$$

OND用来衡量一国企业海外投资的综合能力,反映了企业对外直接投资的两种决定性因素:所有权优势和区位优势。所有权优势即为跨国公司用以开拓国外市场或试图通过海外扩张积累的企业特定竞争实力,比如创新力、品牌、管理与组织能力、信息、融资、资源获取以及规模和网络等方面的优势;区位优势即母国或东道国有利于不同商品生产和服务的各种经济条件,包括相对市场规模、生产运输成本、技术工人、供应链、基础设施和技术支持等。OND的大小反映了这两种因素在驱动不同国家跨国公司对外投资方面的差异。一般而言,OND越大,一国对所有权优势和区位优势的利用越充分。

UNCTAD的计算结果表明,2002—2004年间,中国OND为0.052,排在第72位。由此可见,中国对外投资水平远低于世界平均水平。从中、印、韩三国的比较来看,韩国的对外投资绩效总体上要好于中国,且相对稳定,一直在40名上下浮动,而中国的对外投资绩效近年来呈总体下降趋势,在20世纪90年代前半期达到高峰,排名一度上升到第30名,随后大幅度下降,目前仍未恢复到原来的水平。印度虽然在大部分时间排在中国之后,但它近年来OND排名一直处于迅速上升的势头,2002—2004年间排在第54位,超过了中国。

由此可见,虽然有些特殊因素制约着中国对外投资绩效的提升,如国内市场规模庞大、对外直接投资历史较短等,但实际上,中国企业缺乏所有权优势,进而无法充分利用其他国家的区位优势,这是导致中国对外直接投资绩效降低的根本原因。<sup>②</sup>由此可以形成这样的共识:提升中国企业的国际竞争力,实施全球化经营战略,形成一批著名的跨国公司和世界级名牌产品,既是企业发展的

① 张少华:《外国直接投资的真实性研究》,《经济纵横》2006年第4期。

② 李静萍、高敏雪:《中国对外直接投资现状、差距与潜力》,《经济理论与经济管理》2005年第7期。

必然要求,也是提升我国对外投资水平、迈向对外直接投资大国的必经之路。

### 3. 中国跨国公司的国际化程度不高。

国际化程度是反映跨国公司海外经营活动的经济强度和跨国经营深度,从经济角度衡量一家跨国公司海外业务在公司整体业务地位的重要指标。国际化程度越高,表明海外企业相对于母国企业在跨国公司中的地位更重要;国际化程度低,表明这个公司虽然也有海外投资企业,但母国的业务更重要。

对企业国际化程度的衡量,简单的方法是用海外销售占总销售的比率,或者用海外资产占总资产的比率。如联合国贸发会议(UNCTAD)每年公布的《世界投资报告》就是根据海外资产拥有量排列跨国公司的次序。基于数据的可得性,学者们也常用海外销售额占总销售额的比率来对国际化程度进行量化。调查显示,2005年最具全球竞争力的中国公司50强平均海外销售比例为35.71%,与全球跨国公司100强58.72%的平均海外销售比例、发展中国家跨国公司50强51.7%的平均海外销售比例相比,中国跨国公司的国际化程度还有相当大的差距。表5是按海外销售比率,最具全球竞争力的中国公司50强、发展中国家跨国公司50强与发达国家跨国公司100强中排名前10位企业的国际比较。

表5 企业国际化程度的国际比较

排名	中国	发展中国家	全球
1	93%	100%	99%
2	82%	98%	98%
3	79.1%	97%	98%
4	77.1%	93%	97%
5	75.3%	85%	97%
6	73.6%	80%	96%
7	72.51%	80%	96%
8	68.31%	78%	96%
9	65.29%	76%	93%
10	63%	76%	92%
均值	74.92%	86.3%	96.2%

资料来源:联合国贸发会议(UNCTAD)2005年度《世界投资报告》,环球企业家、新浪财经:最具全球竞争力的中国公司50强。

可以看出,在全球100强中,海外销售比例前十名的跨国公司,其海外销售额占总销售额的比率全部在90%以上,平均值高达96.2%,而最具全球竞争力的中国公司50强中,海外销售比率最高的十家公司只有一家在90%以上,平均值为74.92%,显示出我国企业的国际化程度还很低。即使像海尔集团这样国际化经营取得显著成绩的中国企业,2004年其来自海外生产销售的收入也不足10亿美元,不到其当年全部销售收入1016亿元人民币的8%。

鉴于国际化程度的复杂性,有学者认为不能用单一指标做简单衡量。<sup>①</sup>UNCTAD用跨国指数(Transnationality Index, TNI)作为国际化程度的综合衡量指标。跨国指数是跨国企业国外资产与总资产、国外销售额与总销售额和国外雇员与总雇员三个比率的平均值,可以衡量一家跨国公司对国外资产、国外销售和国外雇员的依赖程度。表6是按海外资产排名,中国最大的五家跨国公司与发展中国家和全球最大的五家跨国公司跨国指数的比较。我国最大的五家跨国公司的海外平均资产

① Sullivan, D., "Measuring the Degree of Internationalization of a Firm", *Journal of International Business Studies* 25(1994): 325-342.

为 37.1 亿美元, 仅相当于全球最大的五家跨国公司海外平均资产的 0.46%, 相当于发展中国家五家最大跨国公司海外平均资产的 15.9%。从跨国指数来看, 我国最大的五家跨国公司的跨国指数平均值为 29.84%, 发达国家为 57.68%, 发展中国家为 50.66%。无论是海外资产规模还是跨国指数, 我国跨国公司与世界级企业都有较大的差距。

表 6 跨国指数的国际比较

项目(均值)	中国	发展中国家	发达国家
海外资产	3710.2	23321.4	194527.6
海外销售额	3564	14200.8	81883.8
海外雇员	9124.8	30574.6	105357.2
跨国指数	29.84%	50.66%	57.68%

资料来源: 联合国贸发会议(UNCTAD)2005 年度《世界投资报告》。

通过跨国公司国际化程度的国际比较可知, 我国跨国公司主要还是在国内配置资源, 而世界级企业已主要面向全球配置资源。这说明中国企业对外投资还没有形成综合性力量, 仍处于探索性阶段。这种状况不利于我国企业充分利用国内、国际两个市场、两种资源, 提高资源配置效率和能力。因此, 在今后一段时间内, 我国企业能不能在对外开放中“走出去”, 在全球范围内进行资源优化组合, 形成一批著名跨国公司, 关系到我国对外直接投资长期发展的能力和潜力以及我国经济国际竞争力在国际经济舞台上的充分发挥。

#### 四、结语

综上所述, 尽管中国的对外直接投资已经取得了显著的成绩, 但在前进的道路上还存在着不少问题, 无论是从对外直接投资的发展阶段、国际地位还是从跨国公司的发展来看, 我国对外直接投资尚处于初级阶段, 与国际水平相比还有相当大的差距。换个角度来看, 这种差距也意味着我国对外投资的巨大潜力。伴随着中国经济国际竞争力的不断增强和“走出去”战略的逐步实施, 势必会激发国内企业积极开展对外直接投资的热情和潜力。

要缩小对外直接投资的差距, 更加积极地参与国际竞争与合作, 提升我国对外直接投资大国的地位, 需要我国在提高国家、地区和产业国际竞争力的时候, 更要关注企业国际竞争力的培育和提提高, 以提升对外直接投资的能力。企业应抓住国家实施“走出去”战略的良机, 大力提升自身的竞争实力, 通过打造坚实的所有权优势, 充分利用直接投资的“内部化优势”和“区位优势”, 从而在更高水平、更大范围和更深层次上参与经济全球化和国际经济分工与合作。

#### Chinese Outward FDI and “Going Global” Strategy: Theoretical Foundation and Empirical Analysis

XUE Qiu-zhi ZHU Ji-qing

(School of Management, Fudan University, Shanghai 200433, China)

**Abstract:** With the enhancement of the international competitiveness of economy and the implementation of “going global” strategy, China has become the emerging outward FDI source over the world. Based on the theories related to outward FDI in developing countries and statistic data, questionnaires and several case studies, this paper comprehensively analyzes the current situation and its characteristics of Chinese outward FDI. And then a comparative study is conducted from three perspectives of Chinese outward FDI path, international status and multinationality to analyze the gaps between Chinese outward FDI and theoretical expectation and international level, which prove the necessity and urgency of the “going global” strategy.

**Key words:** outward FDI; “going global” strategy; multinational corporations [责任编辑 吕晓刚]