

增加。例如，汤姆逊公司、西门子公司、通用电气公司和飞利浦公司决定在微电子技术领域进行合作开发研究。事实上，有些国家间共同开发的项目，主要也是由跨国公司研究开发的，而政府只是提供资金，由参加国的跨国公司来组织承担。例如，英国与法国合作研究的超音速飞机，美国、日本、意大利合作开发的波音 767 飞机就是如此。此外，比较典型的“尤里卡计划”的实施，将把欧洲企业和研究机构合作开发未来技术及其产品推向一个更高的水平。

2. 跨国公司的科研机构

它不仅网罗了世界上许多优秀的人才从事技术的开发与研究工作，而且还在各国设立了附属研究所，对东道国的资源开发加以研究利用，并将当地的研究、开发成果集中于中央研究所，进行世界性技术管理。

世界性技术管理的方法，在形式上，跨国公司在各国的研究所或附属的研究开发机构均直属母公司的中央研究所管。它们是隶属关系，如 IBM 公司在世界各地有 30 多个地区研究所。然而实质上，它们是中央研究所与各附属研究所之间和各附属研究所之间进行技术研究与开发目标及课题的分工，使其发挥最大的开发效力，使其研究、开发的资源在国际上实现最优分配。本国母公司的中央研究机构只不过是各附属研究机构的成果进行国际性的集中管理和利用。

世界性技术管理的特点有：(1)适应不同的需要，进行技术的研究和开发，以便对资源实行最佳分配；(2)可节省科研费用，避免机构重叠、重复研究的浪费；(3)以母公司中央研究机构为中心，联合各地研究、开发机构，依据国际分工进行统筹兼顾的适当安排，可获得综合的经济开发效益；(4)可化整为零，将一些巨额投资的技术研究项目分解，分散到各个附属研究机构，各自负担部分经费和承担部分科研项目；(5)可开发、利用当地的技术开发资源。

通过世界性技术管理，跨国公司扬长避短，进行技术开发与研究具有如下优点：(1)跨国公司在本国可增强技术经济地位，在国外可提高本公司的技术优势和强化国际竞争力。例如，日本松下电器公司号称拥有专利权 49,000 种；(2)进行世界性的技术管理，实际上已为世界性的技术转让管理和世界性的技术发展战略、经营战略打下了基础；(3)统一管理各附属研究机构的开发成果可增强本公司在国际技术市场上的谈判地位，争取到更为有利的交易条件；(4)技术研究成果越多，跨国公司的对外信用也就越高，跨国公司的技术置信度也就越大。如拥有买方争购的技术时，就可参股购买对方企业；(5)可和别国公司互换技术，共同合作，开发共同关心的技术。

3. 跨国公司拥有的技术，迫于竞争的压力，或迟或早总要进行转让

技术转让以何种方式较为有利，是以独资形式；仍旧垄断该项技术及其生产有利，还是合资形式有利，这是跨国公司进行全球技术开发的核心。跨国公司在何处设立子公司，选择什么样的股权类型并不是完全由跨国公司单方面决定的，而是视东道国的投资环境共同决定的。但就跨国公司所拥有的技术情况而论，跨国公司一般从如下四种形式进行选择。

(1)对水平高、利润大的技术，跨国公司在市场上处于垄断地位，竞争对手少，又是名牌产品，而且跨国公司本身规模较大，拥有完整的销售系统，对东道国又没有特殊需要，而东道国的技术经济实力又比较弱的情况下，跨国公司一般要求独资。

(2)技术比较先进，但产品在市场上不处于垄断地位，而且跨国公司本身规模小于大型公司，对东道国又有某种特殊需要，如资源和市场等，而东道国的技术经济实力又较强，在此情况下，跨国公司转让技术如果争取不到独资形式，也会与东道国建立拥有多数股权的合资企业。

(3)技术不很先进，市场竞争激烈，而且跨国公司本身规模不大，销售能力不强，因此，跨国

公司转让技术比较容易接受多数股权的合资形式或合营形式。

(4)技术已相对过时,竞争力较差,而且跨国公司规模比较小,或是新进入国际市场的跨国公司,因此,为在市场上站稳脚跟,跨国公司转让技术时一般愿意接受少数股权的参与形式。

上述只是一般情况而言,但实际上各家跨国公司的技术转让的策略在不同时期、不同地区、不同环境下采取不同的股份参与形式。据调查,1975年底,美国180家跨国公司在外国所有国家建立的子公司共5,727家,其中65%为独资企业,多数股权企业占21.4%;欧洲国家的跨国公司参与股份的类型基本和美国相似;日本的跨国公司参与股权类型则不同,其在国外建立的子公司以少数股权的企业为主,占总数的76.7%左右。这主要是因为日本跨国公司规模相对较小,转让技术,参与企业经营主要是为了确保原料供应和占领市场。即使投资于制造业的技术,也是那些过时的、成熟了的技术。

三、跨国公司转让技术的原则

一个拥有新技术的企业是采取出售许可证,还是采用在国内生产再出口的方式,或是通过直接对外投资,转让技术资产,这要通过对上述三种方式进行比较后,视利润的大小而定。

现假设甲国有一家知识密集型企业F,愿意向乙国市场提供各种技术和服务,而且乙国企业也接受,应该选择何种方式呢?若在一定时间内($t_0 \sim t_n$),这家技术密集型企业生产产品的成本在甲国为 P_a (单位:美元),在乙国却是 P_b (美元),甲国F企业所特有的知识资产为 K ,它对于F企业来说是沉滞成本,但对乙国企业来说却是真实成本,只有进行投资才能开发或购买许可而获得该项技术。出口营销成本与国内营销成本(通讯、运输、保险、金融等)之差为 M 和转让成本——超越国界经营所增加的费用为 T ,即甲国的F企业在乙国开设,经营子公司必须支出由于指挥、协调和控制工作所花费的费用。

现假设知识资产、国内外营销成本差额和转让成本均为零,即 $K = M = T = 0$,如果甲国生产成本低于乙国, $P_a < P_b$,甲国将向乙国出口商品;如果甲国生产成本较高,F企业便不会对外出口。如果国内外营销成本之差大于零, $M > 0$,知识资产和转让成本均等于零,即 $K = T = 0$,F企业出口产品虽然会碰到某种程度上的限制,但只要成本较乙国为低,仍会向乙国输出商品;假设知识资产、国内外营销成本之差和转让成本都大于零,即 $K, M, T > 0$,如果甲国生产成本、出口营销成本小于乙国的生产成本和相应知识资产的开发费用, $P_a + M < P_b + K$,这表明,甲国向乙国出口商品有利可图;如果甲国生产成本和出口营销费用也小于乙国的生产成本和转让成本,这表明出口较投资赢利更大,所以在此情况下,F企业将向乙国出口,而不会投资;如果F企业的子公司在乙国的生产成本和转移成本之和小于乙国的生产成本和相当知识资产成本之和,即 $P_b + T < P_b + K$,这表明甲国在乙国投资设厂有利可图;如果在乙国的生产成本和转移成本又小于甲国的生产成本和出口营销成本,即 $P_b + T < P_a + M$,这表示直接对外投资较出口产品赢利更大,在此情况下,F企业将向乙国投资。

由上可知,转移成本越小,出口营销成本越大,知识资本开发费用越大,技术水平越高,越有利于直接对外投资、设厂进行产品生产和营销,从而推动技术的转让和技术垄断优势的发挥。



一、国际投资发展的必然性

二次大战后,国际经济合作汹涌如潮,蓬勃发展,其中巨额的、相互交叉的国际投资,更为引人注目。这种大规模的国际投资的产生,有其必然的原因。

首先,发达国家存在大量剩余资本,这些剩余资本为追求增值而急于寻找出路。同时,许多发展中国家资金严重短缺,迫切需要引进外资,发展生产。这样一吐一纳,输出资本的愿望和输入资本的需求构成了国际资本流动的最根本动因。二次大战后,各国政府又相对放宽了对资本出国境的限制,这也促进了国际投资的发展。

其次,各国企业为发展生产而大幅度调整生产布局的行为也促进了国际投资。这种国际投资可分为两个趋向,一是市场趋向,一是原料趋向。原料趋向国际投资是企业为保证本国稀缺的原料来源而直接向原料生产国投资,如欧洲、美国的许多大公司都直接在中东产油国投资,以保证石油供应。市场趋向国际投资是出口企业为冲破贸易壁垒,占领市场而在市场所在地进行投资生产,如日本的丰田、三菱等大企业都在美国投资建厂,以避免美国对日本汽车进口的限制,保住美国汽车市场。

综上所述,国际投资不仅是国际剩余资本寻求出路所致,也

是企业发展生产、追求利润的必然产物。随着许多原料直接受到政府控制及关税贸易壁垒的增强,国际直接投资势将进一步迅速扩大。

我国自采取开放政策以来,吸引外资、引进技术已越来越为人们重视,也取得了一定成

效,但是,作为国际投资的另一个方面——对外投资,却几乎还是个零。那么,在我国目前资金紧张、外汇短缺的情况下,能否进行对外投资呢?笔者从我国纺织品出口行业出发,对此作如下初步探讨。

二、我国纺织品出口面临的难题

纺织品是我国出口贸易的大头,约占出口额的五分之一。纺织品出口的盛衰对我国的贸易平衡起着举足轻重的作用,然而,目前我国纺织品出口却面临着两大难题。

(一) 国际上的贸易保护主义盛行 当今世界头号经济强国美国的对外贸易连年巨额逆差,国内保护主义抬头;西欧诸国的经济情况不佳,或多或少也采取一些贸易保护措施;广大发展中国家为了扶植本国工业,更是采取了严厉的保护措施。在这种激烈的贸易保护战中,首当其冲的就是纺织品贸易。纺织品生产属于劳动密集型产业,对技术要求相对较低,而价值增值又较大。因此,发展中国家为增加外汇收入,发展本国经济,凭藉劳动力价廉优势,拼命扩大纺织品出口;而发达国家为使这一集中大量劳动力的产业不致萎缩,避免失业及由此带来的种种经济、社会问题,又拼命限制纺织品进口。例如,美国国会就多次拿纺织品开刀,提出保护主义内涵的

贸易法案。今年初,美国与中国签订新的贸易协定,规定中国向美国纺织品出口限制在每年递增1%以内。这条规定对于近年来向美出口年增长率达百分之几十甚至上百的中国纺织业来说,无疑是个沉重的打击。因此,我国纺织

我国纺织品出口行业直接对外投资的可行性分析

陈冰寒

品出口如何绕过各国贸易壁垒,保持迅猛增长势头,确实是一个严峻的现实问题。

(二)国内棉纺原料紧缺 近来我国棉花产量连年下降,在“蚕茧、生丝大战”后,又爆发了“棉花、棉纱大战”,不少省纷纷采取措施,如江苏实行棉花禁运,棉花价格一涨再涨,许多出口公司为保证货源也抢购、囤积棉花。但是,棉花、棉纱依然经常断档,签了合同交不出货的现象屡屡发生。这一方面影响了我国今年的纺织品出口数量,另一方面也影响了我出口公司在国际上的声誉,给今后的出口贸易隐伏了危机。如何扭转目前这种局面,保证货源供应,是我纺织品出口面临的又一严峻问题。

三、通过对外投资找出路

许多资本主义国家企业是通过对外投资来保证原料供应和市场占领的。我国纺织品出口行业目前恰恰遇到了这两大难题。要解决难题,依靠传统的方法显然不行了,我们必须走国际经济合作的道路,在合作中求生存求发展。具体有效的手段就是对外投资。

(一)对外投资可以绕过贸易壁垒,削减贸易保护主义的消极影响 我国纺织品在国际市场上的竞争优势就在于价格低廉,但在发达国家投资生产这一优势将消失殆尽。我们可以考虑向其它发展中国家投资,在这些国家生产的产品就可以不受贸易保护措施的限制向发达国家出口,从而间接增加我国的纺织品出口,为国家多创外汇。例如,美国对从我国进口纺织品有种种配额限制,但从墨西哥等拉美国家进口纺织品就很少配额限制,如果我在墨西哥投资建厂,就可继续扩大对美国纺织品市场的占领。又如,西欧共同体给拉美、非洲一些国家以特惠关税待遇,如果我能从中选点投资建厂,就可降低产品的税率,有利于扩大出口。只要我们认真研究、分析各国的贸易政策,就可以找到多种多样的方法,冲破贸易壁垒,扩大纺织品创汇额。

(二)对外投资有利于保证棉花等原料供应,保证充足的货源以供出口 我国棉花、棉

纱紧张,势必要从国外进口。如果在埃及等产棉地或靠近产棉地的国家投资,一可以保证原料供应;二可以减少国际市场上原棉价格上涨的风险;三可以就地生产,就近销售,降低运费,降低成本。例如,美国盛产棉花,如果我在墨西哥建厂,从美国进口棉花,在墨西哥生产纺织品再返销美国,扣除劳动力因素,显然生产成本较中国低。

四、对外直接投资的可能性

国际投资要成为可能有两个条件:一是资金,一是技术。一方面,投资方要拥有资金和先进技术;另一方面,投资接受方缺乏资金和需要这种技术,两者缺一,便不可能构成国际间的直接投资。

发展中国家普遍缺乏资金,大多愿意吸收外资。我国各出口公司自外贸体制改革以来,积累了一笔留成外汇;如投资项目收益好风险小,还可以从银行获得贷款。因此,我们存在小规模投资的能力。

纺织工业是我国的传统产业,现代化进程开始较早,至今已基本形成自己的生产能力,生产技术相对其它产业先进,和国际上差距较小,且在工艺方面还有自己的传统特色,产品深受各国消费者的喜爱。许多发展中国家为发展本国的纺织业,也希望从我国引进纺织品生产的先进技术和工艺。因此,我已具备技术输出能力。

上述初步证明了我国纺织品出口行业对外直接投资的可行性,但在接触实际问题和具体项目时,情况要复杂得多,许多问题、细节需要考虑,其中尤为重要的是投资流向即投资环境的选择问题。

五、投资环境的选择

选择投资环境应从五个角度考虑:(1)经济环境;(2)基础设施;(3)政治环境;(4)法律保障;(5)文化背景。我国可能选择的投资地点,大都是经济较落后的发展中国家,基础设施也

(下转第26页)