

# 基于浙江企业逆向型对外直接投资区位选择的探讨

唐春宇 姚利民

**摘 要:** 本文阐述了浙江企业逆向型对外直接投资区位选择的变化情况和现状分布,并在此基础上讨论了浙江企业在对直接投资区位选择上存在的问题,最后以区位选择模型为依据提出了如何更加优化区位选择的具体策略。

**关键词:** 浙江企业; 对外投资; 区位选择

**中图分类号:** F061.5 **文献标识码:** A **文章编号:** 1006-1894(2007)06-0001-05

浙江企业对外直接投资虽然起步较晚,但发展却很快。从1981年在香港建立第一家境外投资机构以来,截至2005年12月底,中方累计投资额达82 520万美元,比2001年投资总额的32 280万美元整整翻了2.5倍还要多。尤其在1998年以后,每年报批的境外企业数目更是迅猛增长,如在1998年当年只有55家注册企业,到了2000年就已过百,达到了107家,而2005年更是发展为433家,其规模扩大速度远远高于国内平均增长率。此外,虽然浙江企业在对外直接投资中,贸易型企业占主体地位,但非贸易型企业这几年也发展迅猛。据统计,在1999年,非贸易型投资企业个数仅占总投资企业的8%左右,但到了2005年,该比重已上升到16%左右,可以说有了相当大的提高。现在,浙江企业投资的范围已遍及107个国家和地区,投资的领域也涉及纺织、机械、电子和轻工等多个行业。因此面对如此快的发展局面,讨论对外直接投资如何进行区位选择以便更好地发挥自己的优势就显得十分有意义。

## 一、浙江企业对外投资区位选择的变化趋势和现状分布

1. 浙江企业对外直接投资区位选择的变动状况 改革开放以来,浙江经济得到了巨大的发展。为了顺应经济全球化、区域经济集团化的潮流,政府开始积极鼓励和支持有条件的企业“走出去”,开展对外直接投资。从1981年起到现在,浙江企业对外直接投资区位选择大体经历了2个阶段:

第一阶段即1982~1990年。这是浙江企业对外直接投资的起步阶段或初探阶段。这

一时期,由于政策的限制,对外直接投资活动仅限于拥有对外经营权的专业进出口公司、省市国际经济技术合作公司,以及一小部分生产企业。此时,外贸公司的投资区域多选择在原进出口市场集中的地区,尤其是以东南亚为主,并在那里开设专营某类商品外销点或海外代表处。而省、市国际合作公司,及部分具有外贸经营权的生产企业则以中东和非洲为其主要的投资地点,来承建当地工程项目、进行劳务合作和简单的加工生产。

第二阶段是1991年至今,这是浙江企业对外直接投资快速发展的时期。在这期间,我国政府明确了改革的方向是建立社会主义市场经济体制,尤其邓小平同志南巡讲话后,浙江更多的企业开始积极探索到境外投资建厂的路子,结果是一批生产型企业、集团公司和科研机构都纷纷走出国门。此外,还有一些已经具有一定跨国经营基础的企业,则按照各自发展战略不断完善其投资结构和区域布局,在向典型跨国公司转化过程中带动其他企业的跨国经营继续向前发展。这时,由于投资主体和投资形式的多样化,浙江企业对外直接投资企业分布更广,遍布世界100多个国家和地区,并且区位选择重点在原有的基础上开始向发达国家以及新兴工业化国家和地区倾斜。最为明显的是美国在投资区位选择中的地位明显提高,到2002年为止,浙江企业已在美国建立了231家企业,投资7 099万美元,在所有已投资国家中独占鳌头。

**2. 浙江企业对外直接投资区位选择的现状** 根据浙江省外经贸部的统计,截至2005年12月底,浙江对外投资中方投资总额达到82 520万美元。按大洲地区分布为:亚洲30 809万美元、北美洲16 901万美元、欧洲17 738万美元、非洲4 412万美元、南美洲6 475万美元、大洋洲4 299万美元。

按境外投资企业的投资动机来看地区范围分布,浙江境外贸易性投资多分布在发达国家,到2005年为止,浙江共有境外贸易机构1 000多家,主要分布在美国、中国香港、日本和俄罗斯等发达或高收入国家(地区),其数量占到了总数的70%强。与之相比,生产加工型企业则以亚洲及欧洲的中低收入国家为主,其中亚洲占到了总投资额的40%左右,而欧洲的市场则主要是俄罗斯和中东欧国家。对外承包工程、劳务合作是这几年浙江大力发展的另一投资方式,其大部分集中在亚洲的中低收入国家和非洲的部分地区,主要市场包括约旦、菲律宾和毛里求斯等国。最后对于以研发为目的的企业投资则少之更少,具不完全统计数量在11家左右,并且都集中在美国等发达国家。

总之,根据以上数据分析,我们看到浙江企业对外直接投资的区位分布呈现相对集中的特征,这种特征正好反映了浙江企业在选择对外直接投资区位时具有一些共同的行为趋向:一是向周边国家和地区投资,将其作为企业跨国经营的学习基地,以便积累经验,降低风险;二是直接向美国、加拿大和澳大利亚等发达国家逆向投资,以便学习其先进技术和管理经验,扩大国际市场份额;三是向独联体、印尼和马来西亚等国投资,以便进一步发展历史上形成的经济和文化联系,巩固出口市场。此外,一些拥有较多境外子公司的大型企业和企业集团,为了便于管理和控制,也使本企业的对外直接投资项目有意识地相对集中。同时,我们还发现,浙江区位选择存在的一个突出问题就是投资项目过分集中于亚洲和美国等发达国家,尤其是贸易性投资,这种现象更加明显,其中分布在高收入国家(人均收入在9 656美元)的企业个数占到了总数的70%。然而,据专家预测,在未来几年内,全球对发展中国家和地区的投资年增长速度将不低于11%。到2020年,在国际资本流出额的8 000亿美元中,发展中国家将吸收一半。因此浙江企业对外直接投资流向上的习惯

性选择,尤其是向发达国家倾斜的区位分布格局在较长时期内将带来一些不可避免的负面因素。

## 二、浙江企业对外直接投资存在的主要问题

**1. 不利于中方技术比较优势的发挥** 根据国际惯例,当企业的R&D占销售收入的比例达到2.8%以上时,该企业就属于高技术企业,2.8%~1.1%为中等技术企业,而在1.1%以下则是低技术企业,可以说这种企业在技术上基本没有优势可言。反观浙江企业的技术水平我们发现,即使是大中型企业该比例也只有0.08%~0.2%,而作为浙江工业支柱的民营中小企业的这个比例更低,只有0.02%~0.05%。由此可见,即使某些企业具有一定技术的话,也主要集中在适用技术、中等技术或已进入成熟期的技术,而这些技术在发达国家不可能具备竞争力。所以对外直接投资如果过度集中于发达国家的话,就会使中方企业原本就不多的技术和产品方面的比较优势难以体现,而如果将它们用于在发展中国家投资,则可能会将其充分发挥出来,从而创造更好的经济效益。

**2. 企业在竞争中处于劣势** 由于近年来发达国家之间的跨国公司频频实施强强联合战略,使得许多产品的垄断性更强。同时,现在对于绝大多数商品来讲都处在饱和状态,因此跨国投资企业除非有某些特殊的优势,否则很难进入这些部门进行投资。而到目前为止,中方具有较强竞争优势的对外直接投资企业还很少,而集中于发达国家更使其处在竞争的劣势地位,更不用说获得跨国经营的收益了。

**3. 要素成本高、企业效益低** 由于发达国家的生产资本已到了极度成熟的阶段,从而使这些国家的某些生产要素价格昂贵,从而导致企业产品成本上升。而中方对外直接投资企业多数以劳动密集型产业为主,因此价格优势才是企业竞争的本钱,而这种低廉的价格在没有高技术支撑的情况下更多要通过生产要素的低廉来实现,因此各种生产要素的高价格必然导致企业利润率、效率低下;此外,中方企业一般对外投资规模偏小,据统计,2005年浙江企业境外平均规模也只有88.9万美元,而一般的发展中国家的平均投资规模都达到了260万美元,因此无法实现规模经济就使生产成本低、经济效益低的问题更为突出。更为严重的是,这种状况可能会引发“小规模生产—较高的生产成本—低质量—低价格—较低市场占有率—更小规模制造”的恶性循环。

**4. 企业重复建设, 自相竞争** 由于中方对外直接投资一半以上集中在发达国家和地区,造成企业设点交叉重复,往往引起自相竞争而使外国企业得利。同时,在发展中国家兴办企业数量却较少,而且也普遍存在着过分集中在传统地区的特点,再加上又由于很多投资企业力量薄弱,所以在一定程度上影响了对发展中国家市场的进一步开拓。而现在越来越多的研究都显示发展中国家才是市场增长最强劲的区域,这也说明了为什么世界大型跨国公司纷纷进驻其中的原因。

综上所述,对外直接投资过度集中于发达国家和地区,反映了目前中方跨国投资存在较大的地域局限性,不利于境外投资在全球范围内的平衡发展与合理布局。更为重要的是,忽视发展中国家市场,实际上就是放弃了我们自己的优势。因此,对浙江对外直接投资的地区分布结构进行合理调整,适当扩大向发展中国家的投资,尤其是增强对将成为下一投资热点的拉美国家的投资力度,是浙江对外直接投资区位选择的当务之急。

### 三、浙江企业区位选择的具体策略

考虑到浙江是一个成长中的经济大省,既需要多种多样、来源广泛的经济技术资源,也需要日益广阔的国际市场;加上对外直接投资主体构成的多元化发展,多种行业、多种规模的企业及其他经济主体不断加入和投资者队伍的扩大,笔者认为,对外直接投资的区位分布应由目前过分集中于发达国家的格局,逐步向更为多元化和全方位的流向分布转变,以有利于不同规模和行业的投资者优势的发挥,从总体上形成对国际市场的全方位开拓和国际资源的多渠道利用。但是,在总体上形成全方位和多元化的发展,决不意味着世界各地均衡投资,到处设点,相反更应突出重点,兼顾一般。根据目前国际投资市场行情和中方具体比较优势,浙江对外直接投资的区位选择策略应是:结合企业自身的特点,以对发展中国家投资为主,对发达国家投资为辅,兼顾非洲等落后地区。这种选择的指导思想是全方位地对国际市场实施投资进入,同时又突出明确的战略主攻方向和区别不同地区的战略层次与地位。

1. 规模不大处于国际化的初级阶段企业的投资策略 此时企业应将低收入国家作为自己投资的重点区域。这是因为低收入国家地域广阔、人口众多、门槛低易于进入,这恰恰符合企业在刚进行国际直接投资时相对缺乏国际经验的特点;另外,低收入国家自制品自供不足但需求旺盛,因此对商品自身的要求不会很高,这对于普遍缺少明显技术优势的中方企业来讲,一方面可以开拓市场,利用当地廉价资源来进行企业资金积累,同时还能学习国际经营的经验,另一方面,又可以将国内市场已经落后或是饱和的技术以及产品转移出去,从而延长产品生命周期。这些低收入国家主要包括非洲及部分拉美地区,其中,通讯、简单机械和轻纺产品等可成为投资的重点行业。

2. 已经拥有一定规模和国际投资经验处于国际化中级阶段企业的投资策略 这时发展中国家就应作为对外直接投资的区位重点,并且可以说浙江大部分企业都处在这一阶段。原因在于,通过这几年发展,许多企业都或多或少地参与到了国际市场当中去,但对外直接投资规模还不大,经济实力还较弱,因此企业的投资重心应放在发展中国家和中等收入国家,通过少量投资获得市场份额,而不能盲目地集中在发达国家。这是由于,一方面这些国家与中方的生产力水平相差不大,有利于中方某些优势技术的发挥;另一方面,大量的发展中国家和中等收入国家都有对外资进入的优惠政策,我们可以利用超国民待遇来拓展市场,提高收益。当然,对发展中国家投资仍要选择重点,做到有主有次。从总体上说,亚太地区应作为对外直接投资的重点区域。原因有:首先,我们地处亚洲,与许多国家在历史、文化等方面有着共同的渊源,与这些国家政府保持着良好的关系,有利于减少进入障碍。其次,这一地区经济发展较快,市场容量大,再加上这一地区正在进行经济结构调整,投资机会较多,有利于不同层次的企业对其进行投资。再次,亚洲金融危机后,各国对各自的经济运营和管理体制进行了一系列的调整,大部分国家在进一步扩大对外开放的同时,加强宏观管理和调控,经济日趋健康,投资环境日益完善,发展潜力更大。第四,亚洲大部分国家也普遍希望进一步加强与我国的经贸合作,他们对我国经济发展持乐观态度,希望通过扩大与我方合作促进本国经济发展。除亚太地区外,我们还应积极寻求拓展新的投资市场,例如,经济已经走上持续发展良性轨道的拉美国家,纷纷推行向市场经济转轨改革的东欧国家等。

最后,在这阶段,企业还可以在条件允许的情况下对发达国家进行小规模的研究性投



# 国际贸易中标准化问题研究\*

吴国新

**摘 要:** 本文通过对标准化在国际贸易中的双重作用研究出发, 分析国际贸易中的标准化问题, 发现我国与世界发达国家在标准化建设方面存在的巨大差距。针对我国在标准化建设方面存在的意识淡薄, 技术水平低下等问题, 提出积极采用国际标准、进一步完善我国标准法规体系和出台鼓励扶持政策、加大舆论宣传力度、积极开展国际双边和多边合作等措施, 从而促进我国标准化建设, 提升我国企业在国际贸易中的竞争力。

**关键词:** 国际贸易; 标准化; 技术性贸易壁垒

**中图分类号:** F744 **文献标识码:** A **文章编号:** 1006-1894(2007)06-0005-05

---

\* [基金项目] 上海高校优秀青年教师后备人选资助科研项目 (项目编号: 04YQHB161), 作者系上海应用技术学院副教授, 东华大学 2007 级博士研究生。

---

资, 一方面可以学习其先进的技术, 另一方面也可以借此机会来熟悉发达国家的经营网络, 积累经验, 为下一步向高端投资做准备。

### 3. 规模较大, 有明显市场领先优势进入到了国际化较高或最高阶段企业的投资策略

此类企业就可以有针对性地, 在自己的优势行业集中开展对发达国家进行直接投资。所谓必须有针对性 and 集中的投资, 主要是要考虑到中方企业受资金、技术、人才等方面的限制, 近期内大规模的对发达国家进行投资是不可行的, 因此只能量力而行。虽然对发达国家投资面临着较大的风险, 但是通过对发达国家的投资可以发挥其“窗口”效应, 将掌握到高新技术、新产品设计和制造方法、最新科技动态, 同时, 也可为企业进一步国际化提供良好的条件。在对发达国家进行投资时, 美国依旧可列为企业跨国经营的一个重要区位, 此外, 德国、英国、法国、澳大利亚、加拿大等发达国家也是对外直接投资不错的区域选择。

(作者单位: 浙江金融职业学院 浙江工业大学)

---

#### 参考文献:

- [1] 世界投资报告 [R]. 1999~2005 年.
- [2] 浙江统计年鉴 [R]. 1999~2005 年.
- [3] 魏后凯. 区位决策 [M]. 广州: 广东经济出版社, 1998.