责编：泓佐 E-mail:ccps6235@163.com Tel:010—62806235

◆世界经济

进一步拓宽对外投资的全球视野

□冼国义

进入 21 世纪以来，我国对外投资快速发展。2002 年，我国对外投资仅为 27 亿美元，2012 年已经达到 878 亿美元，位列全球第三，年均增长 42%。而同期全球跨国直接投资年均增长仅为 10%。据估计，到“十二五”末，中国对外投资将超过 1000 亿美元，与吸收外资规模大体相当，成为全球主要投资国之一。

规模上去了，但我国对外投资的全球视野仍不够开阔。改革开放之初，我国对外投资大多是在国外设立小型商贸公司或办事处，作为与国外联系的窗口，或为货物进出口提供服务。2003 年以后，越来越多的对外投资开始聚焦于石油铁矿石等矿产资源。据商务部统计，2012 年，我国对外直接投资的 65% 左右投资于租赁和商务服务业以及采矿业。这种投资结构，总体上是着眼于进出口、国内制造和消费并为其提供服务的，其全球整合资源、全球经营的功能并不突出，已经不能适应新形势的需要。

金融危机后，我国对外投资面临的国际形势发生很大变化。一是国际分工日益转变为全球价值链上的分工。一国一旦融入经济全球化的大潮中，必然成为全球价值链上的一环。企业乃至国家间竞争的实质，是争夺在价值链上各个环节的影响力和控制力。对于发展中国家来说，开展国际投资是深度参与全球价值链分工，实现产业升级和技术进步的重要途径。过量围绕着国内低端制造和出口进行对外投资，而缺乏对全球高新技术的整合、利用，会相对固化我国在国际分工中的低端地位，也难以培育出真正具有国际竞争力的跨国公司。二是第三次工业革命扑面而来。以互联网、新能源等为代表的第三次工业革命的新技术在全球范围内发酵、发展，很多国家参与其中，没有一个国家能够垄断全部新技术，设计研发出现全球化趋势。要在第三次工业革命中尽快形成新的更大的制造优势，就必须与相关国家企业通力合作。同时，与传统的标准化、大规模生产不同，第三次工业革命因智能化和分布式能源而使得消费和生产的个性化成为可能，生产更加分散化、小批量、贴近消费者，现在的中国等新兴经济体制造、欧美研发和消费的分工模式可能会有所调整，欧美等发达国家可能在加强研发的同时，更多地从事制造环节，这会对全球产业布局产生巨大而深远的影响。三是对外投资面临新的机遇。金融危机后，各国对外资的限制放松，很多国家新出台了吸引外资的政策措施。各国还普遍加大了刺激经济发展的力度，纷纷加快基础设施建设。据亚洲开发银行、经合组织等国际机构预测，未来 5 年，亚洲、非洲、拉丁美洲和东中欧等新兴市场的基础设施建设投资将从 2012 年的 1.5 万亿美元增加到 3 万亿美元；未来 10 年，仅亚洲地区的基础设施建设投资就将达到 8 万亿美元的规模；2030 年，全球基础设施建设投资将达到 55 万亿美元。四是国际经贸格局和经贸规则正在发生深刻变化。世贸组织框架下的多哈回合谈判步履维艰，但区域经济合作迅猛发展，围绕着亚太国家之间以及亚太与其他地区之间的区域经贸合作成为热点。美国高调推进跨太平洋伙伴关系协议（TPP）和跨大西洋伙伴关系协议（TTIP），并在这两个谈判中推出自由化程度非常高的新一代国际经贸规则。特别是全球投资规则面临重大改革，参与缔约国家大幅增加，投资协定涵盖的内容越来越丰富，不仅包括高水平的投资保护，还包括更加自由的投资准入，以及环境、劳工、透明度、业绩要求、税收、金融服务等条款。这些新规则的引入和推广必将进一步促进全球跨国直接投资的发展。

面对这种新形势，我国企业必须进一步拓宽对外投资视野，提升在全球范围内整合资源能力和跨国经营能力，获取最先进的技术、最杰出的人才、最广泛的资源和最广阔的市场，最大限度地抓住各国吸引跨国投资和加大基础设施建设的机遇，最大限度地参与第三次工业革命和全球价值链重塑，最大限度地培育真正具有国际竞争力的跨国公司，最大限度地在全球背景中调整优化和提升我国的产业结构。

整合全球资源要特别注重提升四方面的“短板”。一是要注重对人才、技术、管理等无形资源的投资。近年我国企业在这方面的教训极多。有的企业对外投资后，将国内管理人员、管理制度全面移植过去，结果经常水土不服，投资并未发挥应有的效益。二是要注重对服务业的投资。服务业特别是高端服务业，如金融、保险、研发、专业服务，是全球价值链中最高端的环节，没有对服务业的投资，就不会真正在全球价值链分工中占据高端。三是要注重在发达国家的投资。发达国家市场的竞争更为激烈，对技术、管理水平以及规则的约束更高，企业在发达国家站稳脚跟，一定程度上就意味着全球经营策略的真正成功。要在继续巩固和提升在发展中国家市场优势的同时，抓住发达国家对外资需求上升的机遇，通过兼并重组等，迅速获得进入发达国家所需的技术、渠道、服务，为将来第三次工业革命贴近发达国家消费群体积累经验、抢占先机。四是要注重企业的社会责任。虽然目前国际上并没有关于企业社会责任的统一标准和规则，但社会责任对企业形象和可持续发展影响日益增大，企业在信息披露、人权、环境保护、劳工标准、公益事业等方面履行社会责任的好坏，已成为影响企业全球经营的重要因素。

整合全球资源、参与全球竞争离不开政府的支持。首先，政府要营造良好的国际环境。在坚持和平发展、互利共赢的对外政策，争取宽松的政治环境的同时，特别要营造良好的经贸环境。要加大自贸区建设步伐，防止在新一轮以区域经济一体化为主要特征的经济全球化过程中被边缘化。要加快对外商签投资保护协定，平衡新一轮国际投资规则中东道国和投资国的立场，积极引入准入前国民待遇和负面清单制度，加大投资保护的力度，改善针对我国的投资准入。其次，要营造宽松的经营政策环境。加快对外投资体制改革，简化和取消审批流程，推动国有企业与民营企业、资源类企业与制造类企业、生产企业与服务企业对外投资。第三，要积极加强中介组织建设，健全促进体系。特别是要加大金融支持走出去的力度，加快金融外汇体制改革步伐，加快人民币资本项目可兑换，鼓励商业银行“走出去”，这既是我国金融业全球经营的必然，又会对企业的国际化运作提供更好的支持。

◆热点透析

公共外交助推中国企业走出去

□赵世人

中国企业走出去的现状

中国企业走出去是个老话题。从上世纪 90 年代中后期算起，企业走出去将近二十个年头了。世界五大洲各个角落，特别是亚洲、非洲和拉丁美洲等发展中地区和国家，几乎都活跃着中国各类企业员工的身影。但这个老话题，在新形势下还是有很多新鲜内容可以挖掘。这就是，企业走出去到目前这个阶段，究竟走得怎么样？是不是很顺畅？有没有问题？公共外交是企业走出去很重要的缺失环节，需要很好地补课，使之能够走得更稳、更好、更远。

据商务部、国家统计局和国家外汇管理局最新发布的《中国对外直接投资统计公报》透露，2012 年，中国对外直接投资流量达 878 亿美元，同比增长 17.6%，跻身世界前三甲。对外投资遍布全球近八成国家和地区，投资存量 5319.4 亿美元，位居世界第 13 位。截至 2012 年底，中国有 1.6 万家投资者在国（境）外设立对外直接投资企业近 2.2 万个，分布在全球 179 个国家（地区），覆盖率达 76.8%，其中亚洲地区的境外企业覆盖率达 95.7%。同期，企业实施对外投资并购项目 457 个，实际交易金额 434 亿美元，其中直接投资 276 亿美元，境外融资 158 亿美元，创历史新高。2012 年末，境外中国企业员工总数 149.3 万人，其中雇用外方员工 70.9 万人（据笔者在非洲和中亚地区的工作观察，这一数字估计并没有把诸多私营、个体企业员工数统计在内）。

一个不争的事实是，伴随国内改革开放的历史进程，我国企业走出去经过多年“摸着石头过河”，还是取得了很了不起的成绩。国际经验告诉我们，当一国人均 GDP 达到 1000 美元后就进入企业国际化阶段。我们现在人均 GDP 超过 6000 美元，企业走出去正当其时。上世纪 50 年代是欧美企业走出去，60 年代日本企业走出去，70—80 年代是韩国、东南亚一些企业走出去。21 世纪第二个 10 年，国际国内形势都要求中国企业大批量持续地走出去，求生存，拓空间，谋发展。

企业走出去的表现形式是：对外直接投资，企业跨国并购，工程承包，执行援外项目，能源资源合作，贸易和加工生产等。中国企业在海外投资主要有三类情况：一是金融业（银行为主）努力跟全球接轨，为人民币国际化铺路。二是重工业出海，保障初级资源能源原料供应。三是以民营私企为主体的自由竞争行业在海外拓展市场。企业走出去模式众多，归纳起来有：安营扎寨式，如海尔集团，在海外建立自己的生产基地，直接推广自有品牌，树立当地形象，以更好更多地销售在当地和中国生产的产品。品牌共享式，如 TCL，把自己在国际上不知名的品牌和国际知名品牌相结合，带动国内产品走出去，提升企业品牌。借船出海式，如联想收购 IBM 个人电脑事业部，以小搏大，获得国际品牌成熟团队和销售渠道。农村包围城市式，如华为，注重开发自己的技术体系，先占领发展中国家市场，再向发达国家市场挺进，形成自有品牌的拳头产品和优势。产品代理式，如长虹。这是现阶段中国企业走出去的一种主要模式。国内许多企业产品的出口主要依靠海外代理，产品出口有现成渠道，可以获得一定利润，缺陷是企业自有品牌不突出，过于依赖海外代理，存在货款难以及时回收的风险。资源互补式，如中石油、中海油、中铝等政府主导的国有企业，投资大、周期长，其实质是“资源换贷款”或“资源换项目”。借鸡生蛋式，借助国外上市筹集新资金，带回现代经营管理模式。星火燎原式，如温州中小企业，有强大的灵活性和活力。海外战略股权并购式，如中投公司投资黑石和摩根士丹利公司，工行投资南非标准银行，国开行投资巴克莱银行，中国平安投资富通集团等。这种模式属战略投资，不一定参加管理，但可提升双方合作关系，获得股份增值空间，但风险大，属长线投资。对外工程承包和劳务合作式，相对传统，主要是到发展中国家去承揽工程项目，利用中国企业的成本比较优势。这种模式一般借助政府软贷款，以带动成套设备、劳务出口。

企业走出去面临的问题

成绩和问题总是相伴相生。中国企业走出去由于起步晚、国际化程度低，并不是一路凯歌，而是经历诸多磨难，磕磕绊绊，交了巨额“学费”，才到今天这个地步。就对外直接投资来说，经常有“碰壁”的案例，和世界先进水平比还有很大差距。大型中国企业海外资产占比仍然很低，走出去企业的核心竞争力不高。财政部前副部长、中金公司董事长金立群日前指出：“中国对外直接投资 30%看起来是成功的，能盈利，对中国和投资所在国都有益，剩下的 70%则不太好。”就并购而言，一些中国企业完成跨国并购后，开始出现“整合阵痛”，甚至不得不缩减海外经营规模，如中远对希腊港口的收购引来抗议，又如曾一度甚嚣尘上的黄怒波冰岛购地风波等。这和我国企业走出去面临国外政治障碍、文化差异、尽职调查缺失、人才短缺、风险防控能力不强是分不开的。就工程承包来看，绝大多数中国企业遭遇欧美国家技术、标准、环保壁垒，只能集中在亚非拉等发展中国家市场，处于价值链的低端，且不同程度呈现同业低质恶性竞争。有些企业，由于对国外市场和形势判断、决策失误，损失惨重。沙特地铁项目就是突出的例子。

中国企业走出去主要面临以下风险和挑战：一是政治风险，所在国发生内战或政局动荡等。二是环境风险。如 2012—2013 年发生在西非国家加纳的政府强力打击中国非法采金者事件，主要就是因为国内在加采金企业、个人长期破坏当地环境、污染水源、引发民怨所致。三是劳工问题。中国企业在海外，由于文化差异和管理理念手段等原因，一般偏好从国内派遣技术管理人员，且雇佣相当数量的普通劳务人员。近年来，海外中企劳资纠纷频繁发生，如赞比亚科蓝煤矿的枪击和罢工事件。企业管理方劳工权利保护意识有待提高。四是技术壁垒、知识产权保护的困扰。发达国家占据话语权，发展中国家往往必须按其游戏规则办事，存在“技术标准垄断”。五是企业缺乏创新精神，品牌与质量意识淡薄。六是国内制度性因素的制约，比如人事、薪酬、审批手续、外汇管理等。七是国际化经营管理人才缺乏，不能完全适应国际规范的管理机制与运营模式。八是“双反”贸易摩擦与日俱增，企业走出去步伐屡屡受阻。

对投资（并购）型走出去企业来说，缺乏规划是主要问题。这里所说的缺乏规划，是指政府对企业对外直接投资的区域、产业、布局、方式等没有明确规划，造成对外投资一定程度上存在投机性、盲目性、无序性。此外，对外直接投资主管部门过多，政策协调沟通不顺畅，行政审批效率较低。对外直接投资法律体系还不是很健全。

对贸易（含加工生产）类走出去企业来说，除成套设备、能源资源和大宗商品交易外，多数属于中小型民营企业，奔向海外市场自发无序，缺乏金融、信用担保等配套支持，无视所在国关于商品销售法律法规和习惯做法，产品品牌、质量存在瑕疵，开展不正当竞争，挤占市场，影响当地人就业，“中国制造”声誉受到毁损。

对工程承包型（含执行援助项目）企业来说，它们不太了解所在国历史文化习俗，喜欢自成一体，搞封闭式的中国人工作生活圈，难以融入当地社会。这是典型的“国内问题国际化”。

专家指出，无论何种类型的走出去企业，其海外投资经营失败率一直较高。这一方面暴露出我国企业走出去在风险防控、人才培养、文化沟通等方面还存在很多短板，另一方面说明我国企业海外投资总体上还处于初级阶段，对国际市场缺乏深入认知和全面把握，对国际惯例和通行规则不够熟悉，不善于在当地开展企业公共外交等。

公共外交助推企业更好走出去

我们正在努力推进中国特色大国外交的理论和实践创新，我们的外交既是独立自主、和平合作的外交，还主要是“经济外交”和“发展外交”。这其中，公共外交的地位和作用会越来越重要。因此，在国家层面要有顶层设计和统筹谋划，按地区、分国别制定公共外交战略。而且，这套战略要着眼于服务企业更好地走出去，把企业公共外交纳入其中，成为有机组成部分。为此，在国内要进一步完善相关立法，健全服务支持体系，充分发挥政府和行业协会的作用，建立海外投资风险预警机制。努力构建包括管理监督、服务促进和风险保护在内的海外投资协调机制，争取与更多国家和国际组织签署双边、多边以及国际投资保护协定。鼓励建立海外投资保险制度，充分利用中国出口信用保险等平台，解决企业海外投融资难等问题。加强驻外外交机构的统筹协调、信息服务和领事保护等工作，努力为走出去企业排忧解难。

企业也要在战略规划、尽职调查和可行性研究、人才储备、制定公共外交方案等方面下功夫。对自己是否走出去、怎么走、走到哪里去有清晰目标和合理预期，提前对走出去的目标国进行全面调查研究，制定翔实可行的研究报告和策略，作出商业判断和投资决策。善用国际化人才，特别是所在国本土人才。对外直接投资对跨国经营人才在贸易、管理、外语、法律、风俗、财务、营销、金融等各个方面都有较高要求，企业如拥有一批具国际视野、懂国外政治经济法律人文环境的人才，走出去就会顺当得多。要增强企业社会责任意识，积极回馈当地社会。和政府外交工作特性不同的是，企业海外经营活动每天面对具体业务，打交道的都是最基层的普通外国人。在从业国家，当地人对中国的看法，主要是从他供职的中资企业管理和文化、从购买的每一件中国商品的观感中获得的。中国企业敏锐的市场洞察力、勤劳肯干的企业文化和冒险、吃苦精神，让外国人理解了中国经济突飞猛进的力量源泉。但一些企业不遵守当地法律，环保意识差，承建项目及所售产品的质量差强人意等做法，不仅恶化了企业自身生存环境，而且对中国的国家形象及与所在国双边关系都造成了负面影响。因此，企业履行社会责任好坏，开展公共外交效果如何，直接关系到企业的海外形象和可持续发展。

加强走出去企业公共外交能力建设。如前所述，中国企业走出去还存在种种困难和挑战，有来自外部的，也有来自自身的。主要还是“内功”练得不够扎实，不适应国际竞争环境，特别是不善于处理企业经济利益与社会效益的关系等。企业走出去，要想在当地立足生根和长期发展，绝不能只顾赚钱追逐利润最大化，必须关注当地员工和社区居民的利益，适当多搞一些社会公益活动，注意与社区、媒体及公民社会组织搞好关系，注意保护环境，规范管理使用当地员工，这样才能更好地融入当地社会，走得出去，走得进去，立住脚、扎下根，最终实现企业本土化生存发展。因此，加强公共外交能力建设就成为企业走出去的紧迫任务。企业公共外交能力建设涉及两个层面：一是在企业总部（国内决策层），要把公共外交因素放进具体投资决策中去规划和考虑，配备相应专业人员，安排相关预算经费。二是在派驻国分（子）公司（代表处）管理层，要有公共外交具体执行方案，落实慈善和公益事业，与媒体、非政府组织和当地社会建立广泛人脉关系。和官方类似，企业公共外交能力构成要素主要包括娴熟的语言能力、把握国情与统筹国际国内两个大局的能力、跨文化交流能力、现代传播知识和媒体应对能力、项目执行能力等五个方面。此外，企业还要有自信，积极主动地在所在国开展公共外交工作。这些能力要素，只能通过日常培训、交流与实践，得以不断提升。

◆环球瞭望

加拿大如何应对分离主义

□贺建涛

分离主义的由来及发展

魁北克省（简称魁省）问题发源于法国和英国在北美的殖民活动。1608 年，法国在今魁北克市建立了首个殖民地，将新领土称为新法兰西。此后约一个世纪里，新法兰西从东部沿海扩大到今安大略西部。在殖民过程中，法国遭遇了英国的竞争。1756—1763 年，法国在英法七年战争中战败，将新法兰西割给了英国。此后到 1867 年的一百多年中，英国通过了 1763 年《皇室公告》、1774 年《魁北克法案》、1791 年《宪法法案》和 1840 年《联合法》，施行“同化”“安抚”“分治”或“合并”的政策来统治这块土地，但都未能从根本上消除英、法裔之间的民族矛盾。

1960 年代后，随着魁省“平静革命”的发生，法裔民族主义空前高涨，主张魁省独立的组织和政党纷纷建立。在省一级内，这些党以魁北克解放阵线（1963）和魁北克人党（1968，简称魁人党）为代表，在联邦层面以魁北克党团（Bloc Québécois，1991）为代表。其中，魁人党于 1976 年成为执政党，在此后到 1994 年三次省选中两次胜选。魁北克党团于 1993 年联邦选举中夺得 54 个议席。在魁独势力支持下，1971 年，魁省参加了只有主权国家才能参加的法语国家组织。1974 年和 1977 年，法语先后成为魁省优先的官方语言和唯一官方语言。1980 和 1995 年，魁人党领导了两次就是否独立举行的省内全民公决，独立支持率分别达到了 40.4%和 49.4%，严重威胁了加拿大的稳定和统一。

应对分离主义的策略与效果

在魁省第二次独立公投前，加拿大政府主要从三个方面来缓解魁独势力威胁。

第一，部分承认魁省社会的独特性。在语言方面，1969 年，联邦政府颁布《官方语言法》，专门确认法、英语同为官方语言。虽然 1979 年和 1982 年联邦高等法院两度宣布魁省否定英语官方地位违宪，但并无实质措施对之予以限制，实际上接受了魁省法语单语制的现实。在移民及外交方面，1978 年，联邦政府准许魁北克省自行制定移民标准。1985 年，联邦同意魁省和联邦政府同时加入法语国家和政府首脑会议。

第二，坚决打击极端的分裂活动。如 1968 年魁独政党解放阵线发起绑架和杀害政府官员的恐怖活动，联邦政府颁布战时条例，以军事手段予以镇压。

第三，以自由主义公民身份解构族群身份。二战后到 1970 年代初，加拿大完成了基本公民权利体系的构建，公民权利的授予取消了族群歧视和等级区分，个体公民不分族群差异被授予了同样的民权、政治权及社会福利权，此举意在将法裔等族群身份认同变为个人私事，淡化族群认同以提升法裔等少数族群的国家认同。

第二次独立公投后，联邦政府加强了对魁省分离主义的安抚和限制。

第一，以财政和政治“胡萝卜”拉拢魁省。联邦政府宣布，只要魁省不独立，会继续向魁省提供高额财政补贴。1995 年 12 月，加拿大国会决议承认“魁北克是加拿大内部的独特社会”，承认它“法语人口占多数、独特的文化和法律传统”。2006 年，国会通过联邦总理的动议，宣称魁省在语言和文化上是一个“国中国”（Nation within Canada）。

第二，以法律“大棒”限制魁省分离。1996 年，联邦政府邀请一批著名的法学家研究魁省问题，结论认为魁省没有遭受殖民统治、外国占领或托管及种族主义的压迫，无独立依据。2000 年，联邦《明晰法》规定，省区公投前必须清晰地向公众表明独立意图和后果，表明是否清晰由众议院在 30 天内判定（大选时 50 天），公投赞同比重是否达到明显多数由众议院判定。省区独立必须获得联邦议会通过、2/3 以上省区支持，必须获得宪法认可。

第三，以统一阵线抑制魁省分离倾向。1996 年 2 月底，联邦总理强调魁省独立问题应由全国国民决定。1996 年，加拿大《宪法否决法》规定，没有魁北克、安大略、不列颠省及大西洋和大草原各省 50%以上的人口同意，宪法不得修改。1997 年 9 月，除了魁省外，加拿大各省区省长发表《卡尔加里宣言》，反对给予魁省超越其他省区的权利。同时，鉴于魁省内少数族裔和原住民对魁省独立多持反对立场，联邦政府宣布魁省独立必须征得魁省内少数族裔和原住民的同意。

联邦政府的上述策略产生了一定的成效。截至目前，虽然魁独势力对加拿大的威胁并未瓦解，但是 1995 年以来魁省并未发生新的大规模独立运动。