

全球化的深入发展,我们发现,市场其实不分内外,只有一个,资源也只有一种,因为竞争无所不在,利益彼此关联。企业即使不走出去,或走不出去,早晚也同样面对全球竞争。走出去的中国企业,更是直接冲进利益的旋涡,加入丛林的搏杀,越来越深地与当地各种利益纠缠在一起,也成为许多情愿或不情愿卷入事件的“利益相关方”。要么是动了人家的“奶酪”,要么是获利丰厚让人家眼红,也有我们企业自身行为失当引起的纠纷。

走出去的企业如何面对这样的纷争?做好海外投资环境研究,强化投资项目的科学评估,固然必须,但仅此还远远不够。我认为,中国企业尤其要清醒地认识自己国家的性质、所处的国际地位及其决定的企业特性和地位,增强相应的承受力和抗击打力。在这一点上,来不得半点天真和幻想。过去 10 年,我们这方面的教训够沉重的了。典型的是中国海洋石油公司收购美国尤尼科石油公司的案例,其他的还有中国五矿、中铝、中石油、华为等收购失败的案例。无端被防范、被挑剔、被指责,只因为你是中国企业。所以说,企业家在国内不讲点政治,玩不转;走出去的中国企业和企业家们,不讲点国际政治,一样玩不转。

中国企业要加快走出去步伐,遇到的阻力、反弹甚至是牵制阻挠同样会上升。这是无法摆脱的命运,但并非没有化解之策,这就是讲政治,要讲当地地方的政治,要讲国际政治。在国家“十二五”规划纲要中,甚至这样直截了当地要求走出去的企业和境外合作项目,“要履行社会责任,造福当地人民,积极开展有利于改善当地民生的项目合作”。还没

有哪个国家的政府对自己在海外的企业做出这么明确的指令来。讲政治,不是一句空洞的口号,不完全是一种额外的负担,而是一条现实的生存之道。

第三,加快“走出去”呼唤人才的国际化和中国化。加快实施“走出去”战略,需要一大批适应“走出去”的人才。较之于过去我们所说的“国际化”人才,“走出去”战略所需要的,是更能融入对象国社会的“当地通”,更有影响力和行动力,更具备顽强、开拓、冒险、创新精神的人才。因此,中国教育机构的一项重要职责和使命,就是培养差异化的、针对性和实战性更强的、真正适应“走出去”战略的人才。这对中国的教育培训体系提出了标准更高的要求。

对于国人,我们讲“国际化”、全球化、世界眼光。对于外国人,在与中国经济、文化和社会多样密切交往中,其实也不同程度地受到影响,经历着某种意义上的“中国化”。在与外国合作共赢的过程中,我们既要了解当地的文化习惯,改变自己以适应他人,又要让当地民众了解中国,学会与中国人打交道。一句话,中国走向世界,也是世界靠近中国。这是一种相互学习、相互影响,不可能只是单向的。因此,作为走出去的企业,不仅要在当地经营、赢利、树立企业形象,还要为当地培养人才,同时也造就一支对企业忠诚、对中国友好的员工队伍;作为教育机构,不仅要培养了解世界、能走出去的中国人,还要培养了解中国、能走进中国的外国人。

我们可以不讲“中国模式”,但不能不说“中国话”。没有任何理由不在企业走出去的同时,扩展国家的软实力。这是“走出去”战略作为国家战略更为深层的内涵所在。○

“走出去”战略十年回顾:成就与挑战*

金灿荣 (中国人民大学国际关系学院副院长、教授)

2001 年在制定“十五”规划的时候,中央正式提出了“走出去”战略,在继续“引进来”的同时,强调“走出去”的必要性。随着全球化深入发展,中国

深度融入全球体系,政府对“走出去”战略的重视

* 本文第二作者董春岭为中国现代国际关系研究院美国所研究人员。

程度不断提高,政策也日趋积极。“十五”规划对这一战略的官方表述为“积极稳妥地走出去”,“十一五”提出“进一步走出去”,“十二五”则明确指出要“加快实施走出去战略”。现在 10 年过去了,中国“走出去”战略已取得丰硕成果。截至 2009 年底,中国出口总额达 1.2 万亿美元,外汇储备达 2.4 万亿美元,皆居世界首位;国内投资主体在近 180 个国家和地区设立境外企业 1.3 万多家,对外直接投资存量达到 2500 亿美元,跻身世界前五,每年出境人数超过 5000 万人次。该战略是适时、正确的——中国利用加入 WTO 的有利时机,主动参与国际经济技术合作与竞争,统筹内外两个市场,优化资源配置,促进了经济快速发展,密切了与世界各国的联系,综合国力与国际影响力均大幅提升,取得了举世瞩目的发展成就。这些成绩使我们对坚持“走出去”战略更有信心。但另一方面,许多问题和矛盾也开始凸显,比如部分企业自身管理能力不足,外界批评中国“新殖民主义”之类的声音日益增多等。此外,许多发达国家还以国家安全等为借口给中国海外企业设置了很多非经济性的障碍。所以,在“走出去”10 年之际,对该问题进行回顾和总结是非常必要的。

外界应客观看待中国的“走出去”战略。首先,该战略的提出是由经济和市场推动的,政府只是“顺势而为”。当一国经济发展到一定阶段之后,必定有剩余的资本和产能,需要走出国门,开拓海外,去获取资源和市场。中国“走出去”是经济发展的必然要求,实际上也是“走了发达国家的的老路”,西方对此不必大惊小怪。

其次,从历史经验看,各国“走出去”都是有政府权力配合的,东亚的一些先行者(如日本、韩国等)在“走出去”的过程中都是“政府与财团相结合”。而中国“走出去”实际上是“民间先行”,在 2001 年之前,浙江温州的很多企业家已经走向了非洲、中东和俄罗斯,中国政府把它作为一种国家战略来推行实际上是“滞后”的,未来想要走得更好我们需要考虑民间和政府的力量更好地结合。

再次,中国“走出去”战略的基础是尊重市场规律,以企业和民间为主体,在争取自身利益的同时充

分尊重国际规则、照顾东道国的感受,从而达到双赢的结果。毋庸讳言,中国人“走出去”首先追求的是中国人自己的利益,如资源、市场、技术等。近 10 年,中国“走出去”步伐加快,导致外部世界有某种程度的紧张,这是可以理解的。但长远来看,中国“走出去”会给外部世界带来资源、资金,可以取得双赢结果。例如,中国企业“海外找油”促进了油价升高,一些传统能源消费国对此不满,但“硬币的另一面”是涨价有利于资源出口国。从长期角度讲,随着中国在该领域投入更多的资源,石油产业将会有更大产能,从而推动其达到一个新的双赢均衡点。事实上,从 2002 年至 2007 年的油价上涨存在一个技术性原因——1979 年石油危机后,西方减少了石油需求,石油价格不振,勘探开采投入减少,其结果是一旦石油市场恢复,产能就跟不上。随着中国、印度等新兴国家对石油投入的增加,世界石油产业将达到新的产能均衡。

中国“走出去”要比一般国家更困难。首先,中国在所有“走出去”的国家中比较独特。“历史上几乎没有这样的国家,人均 GDP 很低的时候总量就已经很大了”——在中国人均收入比较低的时候,某些产业已经出现了产能过剩,并出现了资本过剩,“这是很独特的现象”。英国《金融时报》“中国是一个奇怪的超级大国”一文对此予以了介绍。这反映在我们的“走出去”战略上,可以说明很多问题。中国“走出去”的时候,自身并不是一个成熟的经济体,在人才储备、制度准备、经营管理经验等诸多方面都相对薄弱。所以中国的“走出去”战略就像曾经的改革开放政策一样,是“摸着石头过河”、边干边学,并没有做好充分准备,具有一定的冒险色彩与开拓精神。出于自身的这种特性,中国跟其他国家相比,在内部条件还未成熟时必须“走出去”,开拓市场、实现自身发展,风险与挑战自然较大。

其次,外部世界对中国的防范要大于一般国家。外部对中国的防范一方面源于中国的巨型规模和经济世界第二的位置。中国被普遍认为是“当前唯一具备挑战美国霸权地位潜质的国家”。国际关系史告诉我们“老二”难当,20 世纪三个“老二”(德国、苏联、日本)下场都不好。在这个位置上,“老

大”会防范,“老三”、“老四”会嫉妒,所以我們不能奢望外部世界以对待韩国、日本、新加坡等国那样的态度对待中国。另一方面,外部一直在用“异样”的眼光看中国,中国坚持走社会主义道路,与外部主流意识形态不一致。此外,西方世界对中国的文化和文明不够理解,对中国投资的政治排异和文化排异要大于一般国家。

再次,中国“走出去”面临“单兵突进”困境。目前中国的崛起主要还是经济方面,反映到“走出去”战略上也是如此,中国向海外拓展的主要是经济力量,而政治影响力、军事保障、文化支持都很缺乏。这些“短板”对整体战略推进构成了限制和挑战。

总结归纳这些内外挑战不是为了削弱我们“走出去”的信心,而是希望中国走得更稳妥,准备工作做得更扎实,政府帮企业“走出去”更应“理直气壮”。一部近代史就是一部西方“走出去”的历史。早期西方国家帮助本国企业开拓市场的手段是“坚船利炮+资本+西方传教士”,这些企业在政府的扶持下已逐步做大做强,现阶段其“走出去”时,企业自身作用比较突出,政府的作用则相对隐晦。而当中国实施“走出去”战略时,西方往往以其今天的标准来指责中国,过分强调这些企业的“国有”背

景,这本身是很不公平的。以东亚后发国家的经验来看,其“走出去”基本上都靠政经结合,如日本、韩国、新加坡,都是以“财团+政府”模式走出去的。基于上述分析,中国政府有充分理由帮助中国企业“走出去”,面对西方的指责应“理直气壮”。当然,在具体做法上,企业和民间是“走出去”的主体,政府的主要作用是保障,政府是“维护比赛的公正”而不是“取代民间成为运动员”。

为了更好地使中国企业“走出去”,政府应做到如下几点。第一,要更加明确“走出去”战略的正确性,在战略定位上需加以明确。第二,要加强政策协调和部门协调。第三,要积极推进与“走出去”相关的人才培养。不仅培养国内人才,还应加强对东道国留学生的培养,使这些留学生为中国“走出去”的企业服务,既帮助了东道国,又能更好地帮助中国企业“走出去”,实现双赢。第四,要稳步增强中国保护海外利益的综合能力。包括加大中国在国际组织中的发言权,以帮助中国各个产业在世界市场中的定价权,加强公共外交,积极推动对中国“走出去”战略有利的国际舆论,更广泛地建立战略伙伴关系,为“走出去”提供政治保障。同时,还要加强军事力量建设,进一步提高中国军队的海外投送能力。○

中国对外直接投资政治性风险为何高涨?

梅新育(商务部国际贸易经济合作研究院研究员)

在考察中国企业跨国经营面临的各类非商业性风险时不难发现,它们面临的各类暴力风险较高,包括政治性暴力风险和刑事犯罪带来的暴力风险。之所以如此,根本原因当然是当今世界并不太平,如同中国这样社会治安较好的国家只是少数,传统战争和內乱风险也始终存在。

就传统的战争、內乱、恐怖行为风险而言,在一些国家、民族、部族、宗教、阶级矛盾错综复杂的发展中国家和转轨国家,如亚洲的阿富汗、伊拉克、伊朗、也门、以色列、黎巴嫩、巴基斯坦、尼泊尔、朝鲜等国,南美洲的委内瑞拉,非洲的苏丹、尼日利亚、刚果等

国、欧洲的前南斯拉夫国家和塞浦路斯,以及前苏联的高加索地区,这种风险就相当突出。甚至某些发达国家的战争和內乱风险也不可完全忽视,曾流血冲突数十年的英国北爱尔兰问题自不待言,法国、德国、英国等西欧国家迅速增长的穆斯林移民及其后裔与当地社会冲突问题也日益浮现,犹太裔女学者贝特·叶奥(Bat Ye'or)所著《欧拉伯:欧洲—阿拉伯轴心》(Eurabia: The Euro-Arab Axis)一书对此已作了深刻阐述。甚至在美国,胡德堡基地枪击案也暴露了这个国家内部存在不可忽视的极端势力。尽管西方舆论喜爱渲染中国的民族问题,但美欧潜