

经济国际化的模式与中国企业国际化的战略选择

刘志彪

(南京大学长江三角洲经济社会发展研究中心, 南京 210093)

【摘要】 与日本、韩国以出口导向的国际化战略不同, 中国在改革开放中走出了一条以吸收外商直接投资为主的转口贸易的国际化道路, 这是中国在经济全球化挑战传统的工业化战略的过程中, 对发展中国家的工业化所带来新的机遇的正确把握。中国目前以转口加工贸易为特征的国际化模式必须升级。单纯的转口加工贸易是“无根的花”, 它所造成的“飞地经济”格局, 会形成本国经济与外资经济之间严重的二元发展态势, 也会在一定程度上抑制中国企业真正起飞和获得国际化的机会, 使中国自身企业被边缘化。国际化战略升级的方向, 一是要发展以跨国公司外包为主的加工贸易, 二是要大力鼓励以收购兼并国外资源为主的国际化。

【关键词】 出口导向; 转口加工贸易; 外包业务; 收购兼并; 中国经济国际化

【中图分类号】 F14.41 **【文献标识码】** A **【文章编号】** 1000—596X (2004) 08—0011—07

一、两种不同的经济国际化模式

20世纪50—70年代, 以日本和韩国为代表的东亚经济体在企业成长的道路上突出地表现出重化工业为主和出口导向的特点。产品的国际化以及后来的国际贸易和国际投资一体化成为企业的优先战略选择。出口导向型战略塑造了日本和韩国一大批当今在世界经济舞台上耳熟能详的国际化企业和世界品牌。

中国在改革开放中, 特别是1990年以后, 在经济发展中走出了一条与日本和韩国企业十分不同

的国际化道路。虽然中国也是沿着开放和贸易促进工业化的道路发展, 但是与日本和韩国相比较, 中国大量和持续地吸纳了以加工贸易为主的外商直接投资 (FDI), 吸引外商在中国投资办厂或者将生产基地从母国转移到中国。目前流入中国的外资已经累计达到4000亿美元以上, 有大约50万家外资企业在中国制造产品, 其中大多数企业在中国加工或者组装的产品是以出口为主的 (张军, 2004)。由此带来中国目前加工贸易的爆炸式增长, 进出口贸易结构呈现“两个半数以上”的特点, 即半数以上的进出口贸易是加工贸易, 半数以上的进出口贸易来自于外资企业。

【收稿日期】 2004—04—20

【作者简介】 刘志彪 (1959—), 男, 江苏丹阳人, 南京大学长江三角洲经济社会发展研究中心执行主任, 南京大学商学院副院长, 教授, 博士生导师。

我们把日本和韩国以产品的国际化作为优先选择的战略称之为出口导向的国际化战略,而把以吸收外商直接投资为主的中国道路称之为转口贸易的国际化战略。仔细比较这两种模式的差异,可以给我们很多新的启发。

第一,出口导向的国际化战略的目的,是要在国际市场(特别是美国市场)和商品的出口上占领制高点,塑造本国国际化的企业形象和世界品牌;而转口贸易的国际化战略的直接目的,是为了最大限度地利用本国廉价的生产要素,特别是利用接近于无限供给的劳动力资源,其战略的结果虽然也表现为产品出口和在国际市场上的竞争,但是这些产品是外商投资企业在中国独立投资生产制造的,是“在中国制造的”而不是“由中国制造的”,它们原来绝大多数都已经是跨国公司的国际知名品牌,中国自己的企业并没有获得国际化的机会,更没有形成自己的世界著名品牌。

第二,出口导向的国际化战略既利用了自己的廉价劳动力和土地等生产要素,又使自己的企业培育了在国际市场上的竞争能力,本国企业可以充分利用两种资源和两种市场;而中国实施转口贸易的国际化战略,最初是跨国公司想利用中国廉价的生产要素开发中国市场的潜力,后来演化为跨国公司全球竞争战略安排的一部分,是其全球生产、全球营销、全球采购战略的一个节点,是跨国公司根据比较利益原则把中国的比较优势转化为自己的竞争优势的重要战略部署。

第三,出口导向的国际化战略使实施该战略的国家的贸易量激增,同时GNP要大大高于GDP,本国国民收入得到迅速提高;而实施转口贸易的国际化战略虽然也使中国的贸易总量超过8000亿美元,但是由于这些贸易总量绝大部分表现为三资企业的进出口量,所以尽管中国以GDP表现的贸易依存度很高,但是GNP却大大低于GDP。1981—2002年的22年中,中国有14年是GNP小于GDP,其中除1981—1992年的差额较小外,在1993—2002年,其差额逐年扩大,10年累计为10404.6亿元,平均每年GNP要比GDP少1156.1亿元(郑志国、刘明珍,2004)。更为显著的是,某些GDP总额和增长率都很高的地区,如

江苏省,国民可支配收入增长并不一定与GDP增长率成正比。

第四,出口导向的国际化战略的采用,会鼓励所在国企业加快走出去的步伐,走出去的企业与本国国内企业之间存在紧密的产业前后向关联关系,这种纵向一体化或者纵向约束的产业的前端,是驰骋于国际市场的贸易型企业,产业链的后端是国际生产制造基地;而实施纯粹转口贸易的国际化战略,则无法使本国的企业直接走出去,外国投资企业在本国独立运作,它们与本国企业之间缺乏技术经济联系和产业前后向联系机制,虽然外国直接投资企业的聚集也会形成所谓的国际生产制造基地,但是充其量也只是“世界加工厂”。

第五,出口导向模式会在一定程度上造成所在国对国际市场的高度依赖,因而国际经济的任何风吹草动都会强烈地影响所在国经济的稳定性。就实施出口导向战略的东盟而言,目前其成员国的区域内贸易只占其贸易总额的不足20%,过于依赖发达国家的市场。据德意志银行全球市场研究所的一份报告显示,2000年电子产品占出口商品的比例,新加坡为75%,菲律宾为60%,马来西亚为58%,中国台湾和韩国的比例则是37%。近年来,美国和世界其他地区对电子产品的新订单减少了二分之一,完全依赖出口电子产品的东亚国家及地区陷入了困境。另一方面,实施转口贸易的国际化战略在应对发达国家的经济衰退造成的冲击时,由于国际贸易中的原产地原则,也会造成大量的贸易摩擦和纠纷。

二、以FDI为主的国际化模式: 发展的内在动力与效应

中国转口加工贸易的快速发展,在促进经济增长、就业、税收、创汇等方面做出了巨大贡献,但是转口加工贸易究竟是解决就业压力等问题的权宜之计,还是在全球化背景下中国实现工业化的一条有效途径?人们对此存在不同的看法,由此造成政策上的一定程度的摇摆,所以必须予以明确的回答。

严格地说,出口导向的国际化战略与转口贸易

的国际化战略之间,在价值判断上并没有优劣之分。它们都是适应当时的国际背景和所在国具体的经济发展阶段的产物。如果说日本和韩国当年选择出口导向的国际化模式,主要是得益于以美国为主的发达国家在冷战背景下对其加速扶持的话,那么中国的模式则是在经济全球化挑战传统的工业化战略的过程中,对发展中国家的工业化所带来的新的机遇的正确把握。这是因为,在当今经济全球化的背景下,中国面临着新的国际发展机遇,不可能脱离当今的国际经济背景,重复地、自主地选择当年日本和韩国为代表的传统工业化道路,像中国这样的大国经济体单纯地实施出口导向的国际化模式,也绝不可能得到发达国家的认同。

首先,随着发达国家的技术进步和产业升级,制造业的竞争越来越取决于相对成本水平。只有在同等的产品质量下,以更低的成本生产出来,企业才能占据更大的市场份额。为此一些发达国家纷纷将传统产业向国外转移,为发展新经济腾出空间。对发展中国家而言,产业的跨国转移带来了经济发展的重大机遇。

其次,跨国公司为适应经济全球竞争,在商业模式上进行了重大变革。跨国公司为了在日益激烈的国际竞争中取得竞争优势,将其生产布局重新整合。与以往的在各个国家之间进行产业分工不同,经济全球化的推进,使跨国公司可以将一个产品的不同生产环节按照成本最低的原则在全球范围内配置。同时,跨国公司越来越专注于核心能力的建设和控制,如在技术开发、品牌经营和营销网络的建设等方面加大投入,而将制造活动尽可能地外包给成本较低的发展中国家企业。由此带来的变化是,发展中国家在制造业领域中的地位越来越重要,甚至成为一些高新技术产品的重要组装与出口基地。

再次,经济全球化使发展中国家的本土企业也有机会通过加入全球供应链,越来越深地参与全球分工。过去由于贸易保护程度较高,工业化国家与发展中国家主要是垂直分工关系,产业间贸易是国际贸易的主导形式。发展中国家的工业企业,如果不借助政府的扶持或强力保护,只能从事传统产业,重化工业、机电工业大规模出口的可能性很小。为了应付不断强化的国际竞争压力,跨国公司

除了向发展中国家转移生产能力外,还大规模采取外包的办法,来维持其在核心生产环节的竞争力,这就使发展中国家的企业可以从跨国公司引进技术、管理、规范,更深地参与国际分工。

在上述大背景下,大力发展以FDI为主的转口加工贸易,就是中国走新型工业化道路的一条捷径。

首先,加工贸易是中国接受跨国产业转移的重要方式。发达国家对外转移产业是分步的,而不可能一次将某个产业的上下游生产环节全部转移出去。同时,中国由于国内现实市场成长的滞后,决定了转移进来的产业的市场,不可能完全局限于中国国内,而必然有一部分是面向国际市场的。因此转移到中国的跨国公司所生产的产品,相当大的比重是从事加工贸易的。可以说,加工贸易是将中国劳动力资源优势与发达国家资本技术优势相结合的最有效的方式之一。

其次,加工贸易适应了国际分工深化的趋势。由于国际分工从产业间分工为主转变为以产业内分工为主,因此即使是发达国家,既没有必要也没有可能在一个国家内部形成某个产业的完整产业链。发展中国家更不可能在很多制造业中形成完整的产业链,因为在全球化背景下这样的产业是没有国际竞争力的。因此只有采取加工贸易的方式,中国才能抓住国际分工深化所带来的发展机遇,在具有比较优势的生产环节形成组装与制造能力,参与国际分工。

再次,加工贸易提高了中国在世界制造业分工中的地位。尽管在加工贸易发展初期,中国所从事的生产制造活动,大多是附加价值较低、技术含量较低的生产环节,但随着加工贸易规模的扩大,产业集聚效应必然导致产业链向上下游环节的延伸,同时还会将一些本土产业纳入加工贸易引致的国际生产活动,从而不断提高技术含量和附加值。更为重要的是,当产业链较短时,加工贸易的生产活动具有“无根工业”或“飞地工业”的特点,在外部条件发生变化时,如工资水平上涨后,极易发生转移,随着加工贸易产业链的不断加长,产业相互配套,使加工贸易活动得以扎下根来,成为本土制造业的一部分,从而使中国在国际制造业分工中占有一席之地。

加工贸易推动了我国的工业化进程。主要表现在以下几个方面。

第一，加工贸易培育了我国的熟练劳动力队伍。以劳动密集型产品为主是加工贸易的一个重要特点，而且，加工贸易企业的工人主要是从农村进城的打工者，加工贸易企业将这些农村劳动力转化为适应工业化大生产的熟练劳动力。由于加工贸易企业面向国际市场，因此其技术、质量、管理基本上具备了国际竞争力，其员工在企业生产经营过程中，亲身体验了工业化生产对工人的技能与纪律的要求，接触到面对国际市场的技术或管理。劳动力从加工贸易企业中流出，使得这些年轻的适应工业化的劳动力成为全社会推进工业化的宝贵财富。随着我国劳动力市场的不断完善，人员流动越来越普遍。大部分加工贸易企业的打工者在工作几年后，往往会回到故乡，其在打工期间学到的工业化文明（如工业生产所要求的技能、纪律、意识、经营管理的知识等）随之迅速扩散，这些回流的打工者不少人成为乡镇企业的骨干，为广大农村地区的工业化做出了贡献。

第二，加工贸易培养了我国大批适应国际竞争的技术与人才。为了降低成本、提高竞争力，来华从事加工贸易的外商投资企业，大多实行人才本地化战略，因此大批本地员工走向了技术与管理的关键岗位，在实践中得到锻炼与提高，积累了面向国际市场生产与经营的宝贵经验。这些人才的流动已成为技术与管理扩散最为有效的途径。值得指出的是，相当比例流出的员工开始了自我创业，说明加工贸易企业对于培养未来的企业家，同样具有很大的作用。

第三，加工贸易的发展，为国家创造了大量的外汇，为推进工业化提供了必备的条件。仅1993—2001年的9年间，加工贸易累计实现贸易顺差2558.33亿美元，而同期全国贸易顺差总额仅1818.71亿美元，加工贸易创造的贸易顺差占全部贸易顺差的比重高达140.7%。如果没有加工贸易的发展，我国绝对不可能积累现在这么大量的外汇储备，在亚洲金融危机中能否独善其身并对区域经济稳定做出贡献，也是存有疑问的。

因此，在经济全球化背景下，中国工业化道路

选择以吸收FDI为主的转口加工贸易形式，可以实现工业化进程的跨越式发展，迅速形成某些产业的国际制造基地，在世界某些新兴产业领域中占据一席之地；同时，在工业化战略中，从简单地要求推进产业升级转变为推进产业链条的升级。政府推进工业化的政策，也相应地要求从以往以产业差别待遇和扶持为主，转变为创造一个有利于发挥比较优势的投资环境。

三、国际化战略之一：发展以跨国公司外包为主的加工贸易

中国目前的转口加工贸易已经发展到一个新的阶段，转口加工贸易的国际化模式必须升级。我们提出这一问题的主要依据在于：简单的转口加工贸易，虽然在促进中国GDP增长、就业、税收、创汇等方面做出了巨大的贡献，特别是部分地缓解了中国的就业压力，但是这种“无根的花”所造成的“飞地经济”格局，会形成严重的本国经济与外资经济的二元发展态势，也会在一定程度上抑制中国企业真正起飞和获得国际化的机会，使中国企业被边缘化。

转口加工贸易转型和升级的关键在于形成本国经济与外资经济的一体化发展格局。在这方面，我们可以学习的对象是印度。目前印度的制造业特别是IT产业，实施国际化战略的重点是利用印度丰富的人力资源的优势，大量承接国际跨国公司的外包订单。这一特征在全球著名的软件开发区班加罗尔表现得最为明显。印度靠“工厂化”，以低成本、大批量、高质量、及时交货方式包揽了大量发达国家跨国公司的软件外包业务订单，推动了印度本民族软件产业在全球的崛起。

笔者之所以强调在中国企业国际化的过程中要大力发展以跨国公司外包为主的加工贸易，是因为当今推动经济全球化的主角是驰骋全球运作的跨国公司。随着跨国公司的规模日益扩大，它们越来越注重从全球战略出发组织其生产经营。为了获得竞争优势，跨国公司按照资本的比较利益，在全球范围内优化配置各项要素，建立全球性的产销网络。由于有了这种多层次的营销网络，跨国公司不囿于

国界的限制,把整个世界都视为自己的生产车间与销售市场,以追求利润的最大化。这些巨大的纵横交织、无所不包、无处不在的全球网络体系,把跨国公司母国与各东道国经济紧密地连接起来,形成一种相互融合、密不可分的全球经济整体。

笔者提出加入由跨国公司所主导的国际化的贸易、生产加工、投资模式,就是加入当今全球化过程中各国流行的“垂直专业化”生产贸易投资模式。为出口而投资、生产和贸易,是这一模式的最基本特征(刘志彪、刘晓昶,2001)。跨国公司由于掌握了先进的技术和市场网络,处于这一链条的前端,获取最大的比较利益;而我国相对发达地区,如长江三角洲地区,由于具备发达的制造业基础和生产要素禀赋的优势,处于这一链条的中后端,主要获取加工收益。通过干中学机制,中国的厂商将会不断地实现产业升级效应,从而最终与跨国公司进行竞争。

随着信息产业的发展和知识经济的崛起,当今全球产业在跨国公司的主导下正在重新整合,并由此形成新的供应链体系。积极努力地加入这种供应链体系,是企业逐步形成竞争优势的重要途径。笔者认为主要有三种供应链体系可以选择:

一是在消费品市场上以国际巨型连锁流通企业如麦得龙、家乐福、沃尔玛、欧倍德、百安居等为代表,直接面对消费者,不仅采购量巨大,而且对所采购的商品的品质、价格、批量和交货等都有很高的要求。我国的制造企业如果能够加入这种供应链,就等于领到了进入全球化市场的门票,必将随着其扩展而成长。

二是加入所谓的虚拟垂直一体化供应链体系。这种虚拟垂直一体化供应链体系以国际著名品牌为龙头,在全球专业化理念导向下,通过OEM等方式把缺乏比较优势的零部件产品的生产,分包给下游厂商,其极端的形式是全部产品均为外包生产,品牌公司只负责设计和营销,如耐克公司。目前耐克公司的产品全部来自亚洲特别是中国的生产厂家,其总部没有一家工厂。电脑业的戴尔公司,网络通信设备业的思科公司等,其运作方式都不外乎是如此:把关键的系统集成和核心零部件生产或者组装留在总部,把其他非关键零部件用外包方式生

产,因此节省固定费用和库存占用资金,取得竞争优势。所以中国的企业如果能够按照国际标准进行生产,就能利用自己的优势接到这些跨国公司的外购订单,成为其虚拟垂直一体化供应链体系中的一个节点。

三是把基于互联网的电子订货体系引入其与零部件厂商的供应链之中。虚拟化的生产组织方式目前已扩展到传统产业部门如汽车业,企业纷纷把基于互联网的电子订货体系引入其与零部件生产商的供应链中,通过这种方式,汽车业有可能在快速反应能力和弹性供货体系的支持下,实现订单化生产,节省成本并且更好地满足顾客的个性化需求。这种基于网络和电子商务的虚拟企业和垂直一体化的发明,为拥有高素质产业大军的中国企业提供了外包生产的大量机会。因为下游品牌公司的自制范围越小,需向外发包的零部件就越多,OEM的一类订单就会相应增加,但前提是上游企业在品质、规模、交货期等方面具有足够的力量,而且需投资于信息系统并熟悉电子商务的游戏规则,这样的企业才有资格加入这种供应链。这种需求也为中国的互联网事业发展提供了巨大的商机。

目前,跨国公司垂直一体化的供应链早已延伸到中国。中国世界制造中心的地位初露端倪。IT产品出口快速增长,使得中国已成为世界IT产品生产的重要大国。据测算,1989年中国IT产业规模居世界第九位;1996年排名世界第五位;1999年后位居世界第三位;2001年,IT产业产值达到1.35万亿元人民币,规模直逼排名第二的日本。目前,中国IT产业产值及产品贸易额均占世界总额的5%以上,其中家电、通信终端、计算机等一些整机产品的产量已跃居世界前列,部分产品如程控交换机、手机、计算机显示器、彩电、彩色显像管、激光视盘放像机、收录机等产品的产量和出口量更排名世界第一。

要发挥优势,抓住跨国公司虚拟垂直一体化过程中带来的发展机遇,关键是要以积极主动的姿态面对跨国公司的投资,变消极防御、被动挨打为主动学习、积极合作和勇于竞争。中国的企业在经济全球化的过程中,必然要走过这么几个难以逾越的阶段:向跨国公司学习阶段;与跨国公司合作阶

段；与跨国公司既合作又竞争阶段。

四、国际化战略之二：鼓励以收购兼并国外资源为主的国际化

中国现有的转口加工贸易模式和经济成长战略起始于20世纪80年代初，成型于90年代。这一国际化的初始模式的推广和广泛的复制，既取决于国内生产要素的利用状态，又取决于当时国际经济所提供的外部条件。

从充分利用国内生产要素的角度看，在当时的经济发展阶段和人均收入水平下，国内还蕴藏着极其丰富的生产要素，特别是大量廉价而优质的劳动力资源，包括农村的潜在失业人员和国企改革过程中释放出来的隐性失业人员。在这个时期，经济发展的关键不在于企业是不是要走出去，更重要的问题在于能不能在国内经济的循环中，创造出更大的需求，广泛深入地吸纳和使用这些巨大的闲置资源，支持经济增长和人均收入水平的提高。很显然，创造出更大的就业和增长需求不能仅仅依赖于国内企业，在改革开放的背景下还要极大地依赖外资企业。这一转口贸易发展的现实背景也是为什么中国企业没有从一开始就走日本和韩国模式的原因之一，并可以部分地解释为什么中国企业至今还没有动力去实施全面的贸易投资国际化战略。

从国际经济所提供的外部条件看，现有的转口加工贸易模式和经济成长战略得益于当时的外部经济平衡的条件。美国经济的高速成长和发达国家产业结构的调整所引发的制造业外移，是中国以转口加工贸易为主的吸收FDI国际化战略成功推行的主要原因之一。

在新的国际经济平衡背景下，中国能否继续采取这一战略，并不完全取决于我们自己的选择，还取决于这一战略能否继续保持与外部经济的均衡。

第一，由于中国的崛起，国际上目前认为中国通过廉价劳动力加工出口是形成世界性通货紧缩原因的观点甚嚣尘上。虽然目前美国和日本的经济失衡与中国经济和贸易的扩张并不存在什么对应的关系（相反中国巨大的进出口贸易还对世界经济的增长做出了杰出的贡献），但是发达国家的政府出于

自身利益的考虑，会对中国的转口贸易战略施加各种有形与无形的压力。

第二，美国、日本等发达国家的经济并没有摆脱通货紧缩的萧条格局，特别是美国经济中出现的经常项目的巨额赤字和财政亏空以及国内就业的压力，使在野党猛烈批评目前执政党的资金外流政策和企业外包业务政策，认为这是导致美国就业岗位流失的主因，并把限制资金外流和企业外包业务的政策作为竞选的口号。

第三，中国2001年加入了WTO，意味着中国以转口加工贸易为主的吸收FDI的国际化战略，需要进行结构性的重新审视，以政策的调整去适应国内经济与外部经济的新均衡。

在这种国际化的背景下，中国经济持续增长和对资源的可持续利用，除了要求我们对贸易模式进行一定的升级改造外，最重要的问题在于两个方面：一是要加大开拓国内市场和国内需求的力度，如在投资需求方面，利用我们这些年所积累的外汇资金大胆积极地引进外国先进设备，改造我们各类技术落后的产业和企业；在消费需求开拓方面最重要的是完善各种社会保障措施，解除消费者顾虑。二是要创造中国自身企业开拓国际市场和进行国际投资的环境和条件。

目前我国长江三角洲地区的许多企业已经初步具备了走出去的可能性和条件。但是现在理论界和政府对于走出去问题存在许多不成熟的看法，认为走出去就是到境外新办企业。笔者认为，走出去的根本目的不是要为外国创造就业机会和税收（虽然客观上具有这种效应），而是要利用国外企业的市场网络、发达的技术和剩余的资金，并把国外先进的生产要素与国内具有比较优势的生产要素结合起来。

根据这一看法，笔者认为，“走出去”的重点在以下三个方面：（1）控制和利用国外丰富的而国内稀缺的矿产资源；（2）控制和利用国外营销网络、品牌、技术和资金；（3）承揽国外大型项目和工程。

为此需要注意的问题是：（1）要鼓励民营企业走出去，原则上应该限制没有经过彻底改制的国有企业走出去，以防止国有资产在走出去的过程中发

生进一步的流失。(2)走出去的最佳方式是收购兼并国外品牌企业和上市公司,收购那些具有市场网络和先进技术的企业,而不是新办一般的加工企业。这既可以消灭竞争对手,又可以迅速获取投资效益。(3)要鼓励长江三角洲的企业联合收购国外企业的一体化行为,在走出去的过程中实现产权结构改造中的“你中有我、我中有你”的优化格局。(4)对所收购的国外企业进行生产要素的重新配置

和调整,如利用其资本市场募集资金充实国内企业的实力,利用其营销网络销售我们低成本的产品,利用其先进机器设备改造我们的落后技术,利用其经验丰富的技术工人和研发人员为我们开发新工艺和新流程,利用国内生产要素价格低廉的优势,把所收购企业的一般性制造功能配置到国内生产,利用其管理经验培训我们的企业经理层和员工。

参考文献

- [1] 张军. 中国企业为什么还没有国际化 [N]. 文汇报, 2004-04-07.
- [2] 刘志彪. 面向新世纪中国企业的竞争环境与开放战略 [J]. 当代经济研究, 2001, (3).
- [3] 刘志彪, 刘晓昶. 垂直专业化: 经济全球化中的贸易和生产模式 [J]. 经济理论与经济管理, 2001, (10).
- [4] 郑志国, 刘明珍. 从中国 GNP 与 GDP 差额看经济开放结构 [J]. 中国工业经济, 2004, (3).

(责任编辑: 王碧峰)

PATTERN OF ECONOMIC INTERNATIONALIZING AND STRATEGY CHOOSE OF CHINESE FIRMS' INTERNATIONALIZING

LIU Zhi-biao

(Research Center for Economic and Social Development of the
Changjiang River Delta, Nanjing University, Nanjing 210093, China)

Abstract: Chinese economic internationalizing since the reform has been the transit trade, with the characteristic of mainly attracting foreign direct investment, which is different from export prompting of Japan and South Korea. Chinese choose is correct for the new challenges faced by the industrializing developing countries when globalizing. Meanwhile, the present pattern of Chinese internationalizing must be upgraded. Simple transit process trade would result in bad dual economy between native and foreign capital economy, hamper the internationalizing of Chinese firms and marginalizing them. To update the internationalizing strategy, we should develop the process trade mainly composed of out-sourcing by multinational firms, and encourage buying and merger foreign resources.

Key words: export prompting; transit process trade; out-sourcing; buying and merger; internationalizing of Chinese economy