

# 基于掌控核心技术的外资战略调整

陈传明<sup>1</sup> 朱华桂<sup>2</sup>

(1 南京大学商学院副院长、教授、博士生导师 南京 210093)

(2 南京大学商学院博士后 南京 210093)

**摘要:** 在经济全球化不断深入和我国已经加入 WTO 的背景下,跨国公司对华技术转移的战略正在发生重大变化,主要体现在独资控股、实施并购和对华投资研发(R&D)这三个方面,其根本目的是掌控核心技术,并逐步将中国纳入其价值增值链体系之中。对此,我们应该有清醒的认识,寻求新的发展对策。

**关键词:** 跨国公司; 技术转移; 战略调整; 中国

中图分类号: F 276.7 文献标识码: A 文章编号: 1001-8263(2003)11-0001-07

改革开放以来,我国的国际技术转移主要分为两类:一是用自有资本购买国外先进技术;二是通过引进外来引进先进技术。我们开放的重要目的之一就是实施“以市场换技术”的战略。在引进外资的同时引进先进技术,以缩短与发达国家的技术差距。经过 20 多年的发展,“市场换技术”的战略目标取得了一定的成效。但是,随着我国改革开放的逐步深入,跨国公司对华技术转移的战略正在发生一系列新的变化,我国的国际技术转移面临着比以往任何时候更为复杂的新情况。把握跨国公司对华技术转移战略的新变化,对于调整我国国际技术转移与技术创新的思路与策略具有重要的意义。本文的研究认为,跨国公司对华技术转移战略的新变化主要体现在独资控股,实施并购和对华投资研发(R&D)这三个方面,其根本目的是掌控核心技术,并逐步将中国纳入其价值增值链体系之中。

## 一、独资控股战略

跨国直接投资有两种主要方式:一是新设投资,即所谓的“绿地投资”,投资者在华设立新的企业;二是并购投资,通过合并和收购的形式建立新企业。到 20 世纪末为止,跨国公司对华投资主要是“绿地

投资”。

改革开放之初,跨国公司对华“绿地投资”与技术转移介入极少,没有上升到全球战略层次上来考虑其对华战略。20 世纪 90 年代中期以后,随着我国市场经济体制目标的确立,投资环境的不断完善,特别是巨大的市场吸引,由此引发了跨国公司的对华投资热。与改革开放的初期比较,跨国公司对华绿地投资与技术转移战略发生了明显的变化,主要呈现出三个显著特点:

1. 投资强度大。到 2002 年底,世界 500 强已有近 400 家进入我国,美国最大的工业公司中的 19 家,日本最大 20 家工业公司中的 19 家,德国最大 10 家工业公司中的 9 家均在我国投资<sup>[1]</sup>。跨国公司对华投资与技术转移的规模越来越大,领域越来越宽,手段越来越多,越来越体现出明显的全球化经营战略。

日本东芝公司对华投资与技术转移的变化很具有代表性。东芝对华的直接投资始于 1991 年,到 2002 年底该公司在华投资设立了 20 多家独资、合资企业,约占其海外所有子公司的 1/5,涉及电子元器件、半导体、电视、复印机、电器、变压器、配电设备、

软件开发、系统集成和电脑等产品,总投资累计达60亿元,在中国形成了关联性极强的产业链<sup>[2]</sup>。与此同时,为了进一步加强东芝在华业务的统一管理和协调,东芝公司于1995年7月在华设立了地区总部——东芝(中国)有限公司。为了对在华投资项目提供强大的技术支撑,东芝公司于2001年1月在北京建立了研发中心。目前,东芝公司的产品以其强大的技术优势全面参与中国的IT产业的竞争,在我国IT产业领域具有举足轻重的重要地位。以其在中国的地区总部——东芝(中国)有限公司为领导,以北京研发机构为支撑,东芝公司初步完成了其在中国投资与技术转移的战略布局。

2. 投资系统化。跨国公司对华投资呈现出日益系统化的特点:

(1) 辐射性控制增加。跨国公司在华投资演变至今,已从单个项目,转向全方位的系统化投资。跨国公司纷纷在华设立投资性控股公司就是一个明显标志。自1995年4月4日外经贸部颁布“关于外商举办投资性公司的暂行规定”以来,已批准的外商投资控股企业达170多家<sup>[3]</sup>,其中90%以上是全球500强大企业设立的。这类控股性公司的建立使跨国公司得以统一协调管理其在中国企业,最终实现投资系统化。这些公司既投资于上中下游的最终产品,也投资相关的零部件;既投资于生产性项目,也投资于销售、融资、保险、咨询、运输等相关项目,操纵和影响着一大批协作配套厂家。产业的辐射性控制功能明显增强,有利于分散现有市场饱和或竞争加剧带来的风险。

(2) 以高科技与服务业为投资的热点。20世纪80年代,外资主要集中在劳动密集型行业,90年代初转向资本密集型工业,近年来又转向技术密集型产业。全球主要的电子、电信、制药、石化和发电设备等企业已将其生产网络扩大到中国。据上海市工商局最新统计资料,2002年上半年上海新批准超千万美元的外资企业有59家,其中投资高科技产业的大项目达20家,占超千万美元大企业总数的1/3<sup>[4]</sup>。北京、山东、辽宁、江苏等省份也显示出同样的特征。与此同时,随着投资的增加,跨国公司不断强化对华服务业的投资。以零售服务业为例,目前位居世界

五百强第一名宝座的沃尔玛在中国已建立了12家超市。法国的家乐福和欧尚、德国的麦德龙、日本的伊藤洋华堂等零售业巨头,也都逐步形成了一定的网络规模。据了解,世界50家最大的零售商已有过半“抢滩登陆”中国市场<sup>[5]</sup>。可以预计,银行业、证券业、基金管理、电信业等跨国公司具有极强竞争优势的服务业也开始成为跨国公司对华投资的新热点。

(3) 合格局渐变。过去跨国公司寻找合作伙伴往往是中国的国有企业,近几年来一大批民营企业依靠自身决策机制的灵活性、经济基础的民本性和低成本启动与扩张的强大优势迅速崛起。与民营企业合资合作成为跨国公司新的投资方向。如英国最大、欧洲第5大寿险集团最近在北京宣布组建英联投资公司,计划向中国民营经济部门投资1亿美元,特别是民营信息产业<sup>[6]</sup>。最近由国际金融公司发表的一份题为《中国新兴的私营企业:新世纪的发展前景》的报告表明,我国的私营企业受到国际资本市场的关注,有望成为21世纪头10年外国投资的热点<sup>[7]</sup>。

3. 独资控股化。改革开放之初,绝大多数外资主要是以合资的方式进入中国的,人称“合资中国”。但从1997年开始形势逆转,跨国公司对华投资更倾向于独资或控股。在这里,以北京、上海和江苏为例作一具体分析。2002年的第一季度,北京市新批外商企业259家,其中外商独资企业为127家,首次占到同期全市新增外商企业总数的50%<sup>[8]</sup>。至2002年6月30日为止,上海累计批准设立19681家外资企业,其中外商独资企业数为10055家,占外资企业总数的半壁江山<sup>[9]</sup>。江苏2002年上半年新批外商独资项目1723个,协议外资79.3亿美元,分别占全省外资项目和协议外资总量的66%、80%;在新增资的416个项目中,独资项目258个,协议外资19.7亿美元,分别占全省增资项目和协议外资的62%和66%<sup>[10]</sup>与此同时,不仅新进入中国的跨国公司希望在中国建立独资或控股企业,而且已经在中国大陆运作的众多中外合资企业也逐渐把目光转向控股或独资。中国迅达电梯有限公司就极具有代表性。成立于1980年的中国迅达电梯有限公司,其产品在中国市场占有率曾高达28%。成立之初中方控股,股权

比例高达75%。1984年,外方瑞士Schindler公司就提出了增资扩股的计划。虽然中方在控股权问题上犹豫不决,但最终还是在合资15年之后的1995年底, Schindler公司的股权比例由25%提高到65%。2001年1月16日该公司所发布减资公告称:“中国迅达电梯有限公司董事会决议一致同意中方退股。”中国迅达的身份已由合资企业转为纯粹的外商独资企业<sup>[11]</sup>。

## 二、并购战略

1994年以来,全球跨国公司并购发展迅速,成为全球跨国直接投资的主要方式。但在我国绿地投资仍然是利用外资的主要方式,全球跨国投资的主要方式和我国利用外资的主要方式存在着严重的“错位”。然而,近年来的种种迹象表明,跨国公司对华直接投资的方式正在发生显著的变化,并购正成为跨国公司对华投资的重要方式。

1. 并购背景。由于跨国并购具有强化跨国公司垄断优势的作用,因而跨国并购成为跨国公司对外直接投资的主要方式,这也是国际上形成第五次跨国并购浪潮的主要原因<sup>[12]</sup>。既然跨国并购具有如此的优势,为什么在20世纪末以前未成为跨国公司对华投资的主要方式?这与我国的政策法律存在的空白点与开放程度不高有着直接的关系。

我国有关并购问题在法律上存在的空白点或者说存在的缺陷,主要表现在以下几个方面:(1)重审批权限和程序。我国有许多涉及到并购问题的规定,重点并不是具体的操作办法,而是审批权限和程序。例如,《外商收购国有企业的暂行规定》是直接针对外商收购国有企业行为的,但其中的实质性内容是设定了审批权限和审批程序,对许多细节性的操作问题没有明确规定;(2)一些规定实际上无法操作。为了避免少数外商在合资过程中的不正当行为,政府制定了一些相关法律规定。例如,《中外合资合营各方出资规定的补充规定》,外国投资者通过收购国有企业设立外商投资企业的,如果为控股的,在没有付清全部购买款之前,不能够取得企业决策权,不得将其在企业中的收益、资产以合并报表的方式纳入该投资者的财务报表。但是,对于大型并购行为来说,由于并购资金数额巨大,不可能也没有必

要一次性或在短期内全部付清,但按照此补充规定,外资不能够取得企业的决策权,这一点在实际中无法操作。(3)限制性规定多,鼓励性规定少。我国现有法律中有不少内容是限制外资并购行为的。但是,目前的情形发生了重大的变化。2001年11月14日,中国证监会和外经贸部联合颁布《关于上市公司涉及外商投资有关问题的若干意见》,其中允许外商非投资性公司,如产业资本、商业资本通过受让非流通股的形式收购国内上市公司股权,实现买壳上市等。这无疑是我国利用外资政策上的重大突破。随后,财政部宣布取消7项行政审批权,为外资并购上市公司创造了大好条件。2001年底,格林科尔入主科龙空调,壳牌与中国石化签署合资协议、印尼国际财团与轻骑集团进行战略重组,外资在中国加入WTO前掀起了并购高潮。

2. 并购方式。跨国公司在华并购目前尚处在起步阶段,但发展很快,方式多样,有通过股票市场的并购方式,有不通过股票市场的并购方式。从产业这个角度来分析,目前跨国公司在华并购主要采取垂直并购与水平并购并存的方式。

垂直并购是指有较强的生产链前后向关联的企业之间进行的并购,目的是降低生产链前向后向关联的不确定性与交易成本,以及获得范围经济收益。例如,美国老牌企业艾默生电气斥资7.5亿美元,从中国主要的电信设备供应商华为集团手中,买走了其电气业务部门。艾默生的代表说,并购的目的是“利用中国的生产和分销资源来降低企业的运营成本,同时提高公司全球网络动力服务”。

水平并购主要是在同行业企业间进行的并购,其目的是整合资源以取得协同效果。例如,经过多年的努力,由中方控股的上海贝尔电话设备公司已经成为世界上规模最大的程控交换机生产企业。然而在中国入世前夜的2001年10月23日,全球知名移动通信制造商阿尔卡特通过收购中方股份,成为上海贝尔股份的新老板。由于阿尔卡特拥有的股份比例是50%加1,这意味着它凭借2股的差距轻而易举地获得了公司的控制权,并且由此整合了在中国设立的各个合资公司。作为交换条件,阿尔卡特承诺将把新的上海贝尔阿尔卡特建成其亚太区业务

中心及世界主要的研发中心之一。

3. 并购行业。跨国公司在华并购主要集中在制造业,据调查,目前跨国公司在华的并购案例70%发生在制造业中,其余的也主要集中在新兴产业和现代化程度高的其它行业。日本东芝公司是世界著名的跨国公司,2000年东芝公司半导体销售收入继INTEL之后,位居世界第二位,笔记本电脑的市场占有率连续七年保持世界第一,在半导体、液晶显示、集成电路等领域具有世界最先进的核心技术。1994年,日本东芝与我国半导体行业排名第一的中国华晶集团合资建立了无锡华晶半导体有限公司,主要进行双极集成电路等民用集成电路的组装、质检、测试等。2002年7月8日东芝公司在无锡举行两个签约仪式:一是为收购东芝与无锡华晶合资的“无锡华晶”中方股份;二是对完成收购的公司追加投资4300多万美元,并由此建立日方独资的东芝半导体无锡有限公司,日本东芝公司由此完成了对无锡华晶半导体有限公司的并购。新成立的日方独资的东芝半导体无锡有限公司总投资达6713万美元,主要生产0.35微米以下的大规模集成电路及半导体产品,年产集成电路将达3.12亿元。

外资并购首先关注的是被并购公司是否在中国国内市场占有较大份额,在这个行业特别是这个企业中,中国劳动力是否具有很强的成本优势。汽车、零售、家电、金融、电信等产业,因为同时具有这两方面的优势,因此成为外资重点关注的对象之一。目前关税壁垒或非关税壁垒较高的行业,以及前期受到禁止或者严格限制的服务行业,包括房地产、医药、石化等,由于具有较大的利润想象空间,也将会成为跨国公司并购的“多发地带”。中国实施的让国有经济逐步退出竞争性行业的战略,为外国投资者在新建投资和并购之间留下了很大的选择余地。尽管目前比例还很小,但跨国并购在中国的发展前景“极为光明”。

### 三、投资研发战略

跨国公司对华设立研究与开发(R&D)机构从1994年北京邮电大学北方电讯研究开发中心开始,1997年以来形成在华投资研究与开发机构的高潮。到2002年,大型跨国公司在中国设立的独立研发机

构已超过110家<sup>[13]</sup>。

1. 研发投资来源。跨国公司在华R&D的投资主要来自美国、日本、韩国、德国、英国、法国等国家。从数量上分析,研发机构的投资主要是美国、欧洲和东亚的跨国公司;从投资形式上分析,美国和欧洲的跨国公司倾向于建立独立的R&D机构,日本、韩国企业倾向于以其他方式投资R&D;从规模上分析,目前中国较大规模的研发机构都是来自北美地区的跨国公司所设立。包括摩托罗拉、朗讯、微软、英特尔、通用汽车等。来自北欧的跨国公司在中国设立的研发机构规模中等,日本公司在中国设立的研发机构规模偏小。各国的跨国公司对华R&D投资出现不同特征,有专家认为其主要原因是:美国、欧洲国家距离中国比较远,文化差异较大,需要在中国建立独立的R&D机构,满足对中国市场的支持。而韩国、日本跨国公司由于R&D实力较弱,在国外建立R&D的策略多是建立增长型的R&D机构。

2. 研发投资领域。有关课题组对跨国公司在华设立独立的研究机构进行了专题调查,结论是跨国公司独立研发机构在中国的产业分布差异明显<sup>[14]</sup>。从表中可以看出,电子信息产业是跨国公司设立独立研究机构最多的行业,在成功访问的70家电子信息领域的跨国公司中有19家在中国设立了22家研发机构,占被调查的全部独立研发机构的67%;交通工具行业在中国设立研发机构的公司数不多,但平均投资规模相对较大。一般消费品公司中,主要是日用化工品企业在中国设立了研发机构,但是无论从数量还是规模上都与电子信息产业有较大差距。只有1家医药公司和1家化工企业在中国建立了独立研发机构,分别仅占有生产性投资跨国公司数的3.3%和3.8%。综合考虑跨国公司研发机构的数量、比例的规模,跨国公司在中国独立研发机构方面投资最为强劲的是电子信息行业。

3. 研发投资形式。独资是跨国公司在华R&D投资的主要形式。据2001年对跨国公司设立的32家研发机构的调查,跨国公司独资设立的有25家,合资的有7家<sup>[15]</sup>。独资设立研发机构主要有利于跨国公司保护核心技术秘密和知识产权,有利于实施技术转移内部化,保持总部对研发机构直接且严

格的控制。成立独资研究开发中心是跨国公司在华投资最成熟、最集中、最高级的形式之一,是其在华 R&D 投资本地化的具体表现。IBM、SUN、松下、诺基亚、微软、宝洁、罗克韦尔、爱立信、通用等世界大型跨国公司都在华设立了独资的 R&D 机构,这类 R&D 机构与跨国公司总部联系紧密,其主要任务是研究公司长期发展所需的关键技术。当然,跨国公司在华投资研发也有其它的形式,主要有:一是在具体业务部门或者合资企业内部设立 R&D 部门;二是与中国的大学、科研机构合作成立研究中心、实验室,清华大学与国外著名跨国公司成立了 3 个研究所,4 个实验室和 12 个培训中心,1997 年当年国际合作研究项目即达 71 项;三是其它形式的 R&D 投资。由于软件等产品本身是高技术含量的,需要一定的研发人员从事研发工作,因此,某些规模较小的独资或合资软件公司、通信设备公司等虽然从事了大量的研发工作,但并没有成立独立的研发部门。

#### 四、评析与结论

跨国公司对华技术转移战略的调整决不是偶然的,主要原因是两个方面:一是跨国公司为了在国际经济体系中保持并提高自己的地位,必然要保持核心技术的垄断优势。而实施独资控股等战略,以实现核心技术转移的内部化,可以最大限度地防止核心技术的泄密,这是跨国公司的本质所决定的;二是中国是世界上最大的市场,最大的发展中国家,不把中国纳入全球化战略体系之中,就不可能是真正的全球化战略。特别是进入 20 世纪 90 年代后期以来,我国加入 WTO 的前景已经明朗,这意味着将进一步对外开放,经过在我国多年的实践并从中获得巨大利益的跨国公司必然要改变对华技术转移的策略。因此,一方面要保持并提高自己核心技术的垄断优势,另一方面又要将中国纳入全球化战略体系之中,这是跨国公司对华技术转移战略发生重大调整的根本目的。

1. 跨国公司在华实施独资控股战略体现了国际技术转移内部化的重要特征。技术转移内部化是跨国公司实现技术研发投资收益最大化的最佳方式,通过内部化的技术转移,跨国公司可以建立或增强其技术领先优势和巩固市场垄断地位,利用垄断差

价政策实现世界范围内垄断利润的最大化。同时,技术转移内部化也是跨国公司保护专有技术的一种重要手段。但跨国公司在不同的东道国进行直接投资时,将会面临东道国在不同时期对不同行业实行的有关政策的种种限制,从而阻碍跨国公司技术转移内部化。跨国公司为了自身利益的需要,往往被迫采取合资的方式进入东道国,通过技术许可转让谋求当地市场的利益。但合资企业无法解决跨国公司技术交易的内部化的根本问题<sup>[16]</sup>,在此情况下,跨国公司转让的技术往往是一般甚至是落后的技术。

跨国公司进入中国之初,由于开放程度低,各种政策限制多等原因,合资成为跨国公司必然的选择。现在,政策限制开始逐步取消,跨国公司对华投资必然走向独资,这是对非市场行为的一种纠偏。对跨国公司而言,技术比市场更为重要,掌握一家公司的绝对控制权,才能放心拿出核心技术。据对 127 家跨国公司的调查,2002 年上半年这 127 家跨国公司在华投资均采用了独资或控股的方式,其中 76% 的跨国公司将母公司的最先进和比较先进技术引入了设在中国的子公司<sup>[17]</sup>。事实证明,在中方控股或者双方股权各占 50% 的合资企业里,外方确实缺乏引进关键技术的主动性。根据“所有权优势理论”,越是高新技术企业,跨国公司的控股欲望越强烈,这样可以保密核心技术,规避中外企业在制度、文化、经营理念等诸多方面差异导致的摩擦和矛盾,使其在华投资更好地融入全球化战略。由此可见,独资控股战略是符合跨国公司的行为准则的。

2. 跨国公司在华实施并购战略着眼于在华形成自身特有的价值链,关键的支撑点仍然是控制核心技术。这可以从以下两个方面作进一步的剖析。从通过股票市场来并购的情况来分析。目前已经在我国证券市场上市的公司都是在国内有关行业处于龙头的地位,而跨国公司并购这类上市公司并获得控股权后,凭借上市公司原有的技术、品牌、管理和销售渠道,不仅可以避免直接上市的耗时费日,而且还可以最快捷的方式获得低成本进入、低成本扩张和本地化融资的优势,与其他跨国公司和中国企业展开竞争。然而,在并购上市公司的过程中,跨国公司

实际上所关心的最重要问题是所并购企业的技术是否具有竞争优势。全球知名移动通信制造商阿尔卡特通过收购上海贝尔的中方股份,就轻而易举地获得了上海贝尔的控制权。阿尔卡特并购上海贝尔最主要的目的是整合上海贝尔和其在中国设立的各个合资公司的研发能力,掌控上海贝尔系统的核心技术。因此,跨国公司通过并购我国证券市场上的优势企业后将可能垄断更多的核心技术,我国引进跨国公司的先进技术将面临更少的选择,可能将不得不服从跨国公司的安排和付出更高的代价。

从不通过股票市场并购的情况来分析,跨国公司也着眼于被并购企业是否具有技术与市场优势。美国柯达公司并购就是一个极具有说服力的案例。美国柯达公司于1998年2月出资3.8亿美元收购了广东汕头公元、厦门福达和江苏无锡阿尔梅3家中国感光材料公司。通过并购,美国柯达公司获得了巨大的利益,使并购后的企业在感光材料领域中的研发能力在中国处于最领先的地位,牢牢掌握了中国感光材料核心技术的控制权。

由此可见,从表面上看,跨国公司在华实施并购的目的是为了占领市场,并以此来提高在中国市场上的竞争力,但实际上是通过并购形成一条特有的价值链,以升自身在世界经济分工体系中的地位,实现其全球化战略目标,关键的支撑点仍然是控制核心技术。

3. 跨国公司在华实施投资研发战略是其R&D全球化特征的重要体现,更是弥补其技术创新资源“战略缺口”的需要。跨国公司传统的国际技术转移,主要是采用许可证贸易转让,这种转让的技术,往往是成熟的技术。即使采用合资嫁接转让,由于技术差距的存在,只能是单方向的转移,而且不可能转让最新的技术。而对于全新的技术或者尚未开发出来的技术,不论是许可证贸易或合资嫁接,均难以达到技术水平和时效的要求。因此许多跨国公司为了节约开发成本与开发时间,加速更新换代,从技术的研发阶段就转移出去,将研究设想的最新技术,连同资本,在中国甚至在上世界上其它几个地方同时投资研发,开发研制出最新的产品投入市场。与此同时,跨国公司在华主要是以独资或控股的形式投资

研发,这样跨国公司就在无泄密风险的同时而获得数倍于技术自身价值的收益,产生技术贸易的数倍效应。

跨国公司在华投资建设研发机构弥补了自身技术创新的“战略缺口”。高、精、尖技术产品的研制过程也往往表现为一项巨大而复杂的系统工程,跨国公司发现,竞争环境客观要求他们取得的技术突破与他们依靠自身资源之间存在着一个缺口,这个缺口被称为“战略缺口”。这种“战略缺口”使得跨国公司如果仅仅利用自身有限的资源和创新能力来从事重大技术创新可能难以取得预期的效果。为了弥补这种“战略缺口”,就要求跨国公司在比较优势的基础上开展交流与合作,实现双方优势互补。中国具有一大批优秀的专业化人才,拥有一批具有世界领先水平的大学与研究机构,由于知识是唯一不遵守收益递减规律的生产工具,一旦拥有则不断拥有,因此跨国公司在华设立研发机构,利用我国的优质的智力资源与技术资源,既可以弥补技术创新的“战略缺口”,而且还可以降低研发成本和对华技术转移的风险,更可以通过与我国大学、研究机构的合作组成技术联盟,发挥各自的比较优势来实现技术上的突破,而跨国公司则是这种技术突破的最大收益者。

跨国公司在华间的竞争异常激烈。从细分市场的角度来分析,跨国公司要在中国市场上立于不败之地,不仅要在成本和质量上胜过对手,更要建立快速反应中国消费者特殊需求的机制,在产品开发的速度的上胜过对手,提高产品或行业的进入壁垒。实际上,跨国公司在华大规模投资的过程中发现,中国市场与世界其它市场相比有许多特殊性,中国也有一些特殊的消费需求。在中国如果不投资研究开发项目,就可能削弱其在中国投资的制造业项目的竞争力。因此,跨国公司在华投资研发机构的一个重要任务就是开展针对中国消费者的研发活动。

总之,在经济全球化日趋加剧和我国加入WTO的背景下,跨国公司对华技术转移的战略逐步调整为独资控股、并购与投资研发这三大战略。独资控股战略的表现形式为通过掌握企业的决策权来掌控核心技术;并购战略的表现形式为通过并购优势企业,整合研发能力达到在中国控制某一领域核心技

术的目的;投资研发战略的表现形式为独资或控股研发机构,通过跨国公司内部技术转移来实现对核心技术的控制。跨国公司这三大战略相互交叉,相互融合,其根本目的在于掌控核心技术,以实现其全球化战略。

#### 注释:

[1] <http://finance.sina.com.cn>.

[2] 国家外经贸部国际经贸研究院跨国公司研究中心:《2001年跨国公司在华投资报告》,中国经济出版社,2001年8月版,第229页。

[3] 何曼青:《专家论跨国公司对华投资战略新动向》,《经济日报》,2002年2月2日。

[4] 沈则瑾:《上海日均诞生外资企业11家》,《经济日报》,2002年8月12日。

[5] 《外企“淘金”中国服务业》,《新华日报》,2002年8月13日。

[6] 何曼青:《专家论跨国公司对华投资战略新动向》,《经济日报》,2002年2月2日。

[7] 国务院发展研究中心等:《21世纪初我国利用外资的

八项战略转变》(内部资料),2001年9月。

[8] 《独资已成为外商在京投资的主要方式》,《经济日报》,2002年4月29日。

[9] 沈则瑾:《上海日均诞生外资企业11家》,《经济日报》,2002年8月12日。

[10] 陆峰:《我省利用外资强势增长》,《新华日报》,2002年8月5日。

[11] 中经网([www.cei.gov.cn](http://www.cei.gov.cn)),2001年2月14日。

[12] 左剑等:《第五次购并浪潮:表现、特点、原因及展望》,《世界经济情况》,2001年第4期。

[13] 何振红:《三大目标引领投资制造业成外资强力吸盘》,《经济日报》,2002年6月11日。

[14] 西澜等:《全球化战略下跨国公司在华研发机构投资布局》,《管理世界》,2002年第3期。

[15] 薛澜等:《应对跨国公司研发机构挑战》,《瞭望》周刊,2001年5月31日。

[16] 包铭心:《有关资金、技术、实物的跨国境移动》,机械工业出版社,2002年2月版,第25页。

[17] 钟云华:《跨国投资:开启一个变革时代》,《经济日报》,2002年6月11日。

〔责任编辑:春潮〕