



联合国 贸易和发展会议

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.5
7 November 2005
CHINESE
Original: ENGLISH

贸易和发展理事会

企业、工商促进和发展委员会

通过国际化提高发展中国家企业的生产能力

问题专家会议

2005年12月5日至7日，日内瓦

临时议程项目3

关于南非企业对外直接投资的个案研究 *

内 容 提 要

南非是新兴对外投资国。2004年它跻身于发展中国家10大投资国。鉴于管制框架的改善、政府的鼓励和南非企业日益增长的走向国外提高竞争力的渴望，无论是大型企业还是中小企业，南非企业进一步国际化的前景很有希望。

尽管大部分南非对外直接投资出自于大型民营企业，但是国有企业和中小企业也还是促进了公司国际化。它们的驱动因素和动机大体上相同，但是和大型民营企业相比，中小企业和国有企业往往在离本土较远的地区和非洲周边国家进行投资。历史上的联系、国内外的竞争、海外市场的吸引和自由化，都对推动南非对外直接投资发挥了重要的作用。获取自然资源这个原因促使南非公司(无论大型还是中小型企业)在国外进行投资以保障供应。贸易支持动机和进入市场是中小企业进行对外直接投资的重要原因。南非中小企业在对外直接投资方面面临一些限制，包括资金、管理技术和市场信息的匮乏以及对在不熟悉环境中开展经营所面临风险的担心。

现有证据表明，一般而言对外直接投资有助于提高南非公司竞争力，至少增加了营业收入，提高了利润率，扩大了市场，获得了更多的技术和接触了更多的国际化经营环境。

本文件是贸发会议秘书处编写的五个个案研究之一，它们作为专家会议的背景文件，旨在促进对发展中国家企业国际化问题进行讨论。本文件研究了南非对外直接投资的成长情况、地域分布、驱动因素、政策以及对公司竞争力的影响。

* 由于处理过程中的延误，本文件是在上述日期提交的。

本文件由贸发会议秘书处编写，南非 BusinessMap 基金会董事长 Reg Rumney 提供了实质性意见。

目 录

	<u>页 次</u>
一、导 言.....	3
二、南非对外直接投资：趋势和发展.....	3
三、驱动因素和动机.....	10
四、南非企业的对外直接投资和竞争力.....	18
五、对外直接投资的障碍.....	22
六、对外直接投资的政策.....	22
七、结 论.....	23
参考文献.....	25

南非企业的对外直接投资

一、导 言

1. 南非是新兴对外投资国。南非公司对国际化的渴望，对获得市场、自然资源及技术、多元化、支持贸易渠道、控制价值链和利用国外投资机会的积极性，都是进行对外直接投资的主要原因。自由化和外汇管制的放松对此也有所促进。积极通过对外直接投资进行国际化，其目的在于提高南非公司竞争力。

2. 最近南非政府鼓励企业在国外投资。财政部长特雷弗·曼努埃尔在《2001年预算》中指出：“南非企业的全球扩张给经济带来了显著的利益——扩张了市场、增加了出口和提高了竞争力”。¹“我们建议取消在南非公司新增对外直接投资方面的外汇管制限制”。² 2004年，政府进一步取消了一些限制，并提高了南非公司对外直接投资的最高限额。鉴于南非公司政策环境和财务能力的改善，包括国内外日益加剧的竞争，南非对外直接投资的前景很有希望。

3. 本文件说明了南非对外直接投资的成长情况和地域分布。它研究了为什么南非对外直接投资大部分集中在几个东道经济体；什么是对外直接投资的驱动因素和动机；对外直接投资是如何提高南非公司竞争力的；中小企业的对外直接投资是否有别于大型企业；以及支持南非企业进行对外直接投资的政策考虑是什么。

二、南非对外直接投资：趋势和发展

4. 南非对外直接投资在 1980 年代崭露头角，但是 1990 年后国外投资的推进开始引人注目，这很大程度上是由于禁令的放松和对外直接投资的自由化。由于以集团化经营为基础的公司战略已经落伍，而且“集中于核心业务”变得必不可少，

¹ 2001 年 2 月 21 日，财政部长特雷弗·曼努埃尔的《财政预算案》。

² 2004 年财政部长特雷弗·曼努埃尔向国民议会提交《中期政策报告》、《岁出预算案的调整》、《收入法修正案》时的发言。(www.finance.gov.za/documents/mtbps/2004).

1990年后南非公司进行国际化多元经营的压力变得更大。1990年前，南非的外汇管制鼓励集团化经营，而不是对外直接投资。因此当时的增长源在于国内扩张。³

5. 南非是非洲外国直接投资的主要来源。自1990年以来，对外直接投资流量尽管不稳定但一直在增长，因此2004年对外直接投资的存量达到了290亿美元(UNCTAD, 2005)。1990年以来的大多数年份中，外国直接投资的流出量超过了流入量(表1)。南非跻身于10大新兴市场投资国，其对外直接投资的最大份额集中在欧洲和非洲，后来是北美(特别是美国)。南非的对外直接投资在地域分布上很集中，2003年该国90%以上的对外直接投资存量分布在10个东道经济体(表2)。多数对外直接投资与南非大型企业有关，但是也有明显的例外，主要是在非洲，一些海外投资来自于南非中小型企业。

表 1. 南非：1990年至2003年外国
直接投资流入量和流出量
(单位：百万兰特)

年 度	外国直接投资流入量	外国直接投资流出量
1990	-203	71
1991	685	574
1992	10	5 524
1993	33	974
1994	1 348	4 388
1995	4 502	9 059
1996	3 515	4 485
1997	17 587	10 831
1998	3 104	9 841
1999	9 184	9 659
2000	6 158	1 878
2001	58 404	-27,359
2002	7 958	-4,195
2003	5 443	4 365

资料来源：南非储备银行。

³ 在种族隔离年代，南非企业通过收购在南非撤资的外国股权实现增长。其他方式包括，大型矿业公司收购小型企业作为增长基础。

表 2. 2003 年南非对外直接投资 10 大流向国

(单位：百万兰特)

排 名	国 家	金 额
1	联合王国	44 084
2	卢森堡	43 704
3	比利时	23 080
4	美国	14 936
5	奥地利	11 183
6	澳大利亚	6 804
7	德国	6 559
8	荷兰	5 925
9	莫桑比克	5 071
10	毛里求斯	4 106
	总计(前 10 名)	165 452
	总计对外直接投资存量	180 507

资料来源：(2005 年)南非储备银行季报。

注：根据对外直接投资存量排名。

6. 1990 年代，南非企业在转移到国外证券交易所上市的准备过程中，通过收购国外资产来加强其地位和国际形象。1994 年以来到伦敦证券交易所上市的转移，尤其是在 1990 年代，促进南非对外直接投资迅速增长的关键发展。约四分之三的南非对外直接投资存量在欧洲，另各有 9% 分别在美洲和非洲(表 3)。

表 3. 南非：2003 年按地区分布的南非对外直接投资存量

(单位：百万兰特；百分比)

地 区	百万兰特	百分比
欧洲	137 356	76.1
美洲	16 966	9.4
非洲	15 837	8.8
亚洲	3 510	1.9
大洋洲	6 807	3.8
国际组织	31	0.0
总计	180 507	100.0

资料来源：(2005 年)南非储备银行。

7. 2004年在约翰内斯堡证券交易所(JSE)上市的57家公司同时也在至少另外一个外国股票市场上市。其中27家在伦敦证券交易(LSE)所上市,包括一些主要的南非公司,例如比利顿(Billiton)、英美公司(Anglo American)、耆卫公司(Old Mutual)、南非啤酒公司(South African Breweries)和多维数据公司(Dimension Data)。

8. 自1994年以来,南非对该地区的对外直接投资不断增长;这使得它成为莫桑比克最大的投资国和其他许多非洲国家的主要投资国。⁴ 1994年以来的10年中,在非洲营业的南非公司数目翻了一倍多。到2005年初,约翰内斯堡证券交易所上市公司100强中的34家公司,在27个非洲国家拥有232项投资项目,雇用71874名员工。⁵ 在非洲的南非对外直接投资行业跨度很大,从移动通信直至采矿活动(表4)。

⁴ 见(<http://www.sabcnews.com/economy/business/0,2172,89935,00.html>).

⁵ "Africa Inc", Who Owns Whom and the South Africa Institute of International Affairs, published in "Who Owns Whom 2005", Dun and Bradstreet, 2005.

表 4. 南非：2000 年至 2004 年南非公司在非洲的部分
对外直接投资项目

年度	收购公司	行业	被收购公司	东道经济体	外国直接投资形式	交易金额 (百万美元)	投资原因
2004	Metorex Ltd.	资源	Ruashi Mining	刚果民主共和国	新设	86	具有高回报前景的大矿体
2004	Randgold Resources	资源	Loulo Concessions,	马里	新设	80	内部增长 地域多元化
2004	Randgold Resources	资源	Licences and assets	安哥拉	兼并和收购	15	
2003	AngloGold	资源	Ashanti Zimbabwe	加纳	兼并和收购	274	多元化
2003	Impala Platinum	资源	Platinum Mes Hartley Platinum	津巴布韦	扩张	85	资产价格有吸引力
2003	Impala Platinum I	资源	Mines	津巴布韦	扩张	80	资产价格有吸引力
2003	Industrial Development Corporation	基础工业	Kolwezi Tailings project	刚果共和国	兼并和收购	33	收购控制权
2003	Nedbank	金融	Commercial Bank of Namibia	纳米比亚	扩张	33	股权
2003	DeBeers	金融	Building	安哥拉	新设	30	未说明
2003	Stanbic Africa	金融	Banco Standard Totta de Mozambique	莫桑比克	扩张	22	扩张驱动
2003	Stanbic Africa	金融	Investec Bank (Botswana)	博茨瓦纳	兼并和收购	21	
2003	Impala Platinum	资源	Platinum Mines	津巴布韦	扩张	19	资产价格有吸引力
2003	Sasol	资源	Escravos gas to liquid plant	尼日利亚	新设	未披露	利用现有技术
2002	Eskom Holdings	公用事业	Grand Inga Falls hydroelectric project	刚果民主共和国	意向中	1200	保障集团能源需求
2002	Vodacom	电信	Vodacom Mozambique	莫桑比克	新设	260	地域扩张
2002	Ressano Garcia Railway company	周期性服务	Caminhos de Ferro de Mozambique	莫桑比克	新设	78	地域多元化
2001	Saso Oil	资源	Pande & Teemanegasfields	莫桑比克	新设	581	为集团需求勘探能源
2001	MTN	电信	MTN	尼日利亚	新设	285	地域扩张
2001	Industrial Development Corporation	基础工业	Mozal II	莫桑比克	扩张	160	支持区域项目
2001	Vodacom	电信	Vodacom Congo	刚果共和国	新设	94	地域扩张
2000	Vodacom	电信	Vodacom Tanzania	坦桑尼亚联合共和国	新设	142	地域扩张
2000	AngloGold	资源	Ashanti Goldfields Geita project	坦桑尼亚联合共和国	私有化	83	地域扩张

资料来源：BusinessMap 基金会。

9. 1994年至2004年期间南部非洲发展共同体(南非洲发共体)接受的外国直接投资流量的22%多来自于南非,有些年度其份额超过了40%(表5)。尽管早先存在外汇管制,但是南非对共同货币区周边国家(博茨瓦纳,莱索托,纳米比亚和斯威士兰)的对外直接投资没有限制,例如早在兴起对南非洲发共体的投资浪潮之前,南非的大银行已经建立了子公司。

表 5. 南非：1994 年至 2004 年对南非洲发共体的对外直接投资
(单位：百万美元；百分比)

年 度	对南非洲发共体的 外国直接投资总量	南非对南非洲发共 体的对外直接投资	南非的外国直接投资在 南非洲发共体的比例
1994	60	26	43%
1995	1 420	214	15%
1996	1 149	97	8%
1997	2 517	1 062	42%
1998	5 085	1 988	39%
1999	1 282	114	9%
2000	904	281	31%
2001	9 808	1 585	16%
2002	4 600	1 884	41%
2003	7 443	932	13%
2004 (上半年)	4 976	597	12%
总计	39 244	8 781	22%

资料来源：BusinessMap 基金会的已公布外国直接投资数据库

注：南非洲发共体包括安哥拉，博茨瓦纳，刚果民主共和国，莱索托，马拉维，毛里求斯，莫桑比克，纳米比亚，塞舌尔，斯威士兰，坦桑尼亚联合共和国，赞比亚和津巴布韦。

10. 2003年南非对外直接投资存量的绝大部分来自于民营非银行业(表6)。国有企业的对外直接投资活动对外直接投资存量的贡献仅为2.5%。这并不令人吃惊,因为在1994年之前南非国有企业的活动主要集中在国内。与民营企业相比,国有企业接触对外直接投资只是近来的发展。政府在促进非洲发展新伙伴关系中强有力的承诺,鼓励了国有企业在非洲扩张。因此,在2000年之后南非国有企业才

开始进入非洲，比较明显地促进该地区的基础设施发展。⁶ 南非在非洲的对外直接投资的一个有趣的特征是，国有企业在非洲大陆投资巨大，尤其是在莫桑比克。相反，国有企业在非洲之外的对外直接投资微不足道。

表 6. 南非：2003 年按机构和资金类型划分的对外直接投资存量
(单位：百万兰特；百分比)

公司类型/资金成份	金 额	百分比
公共公司		
	4 707	2.6
权益资本	81	0.04
再投资收益	1 653	0.9
其它资本	2 973	1.6
银行业		
	3 758	2.1
权益资本	2 605	1.4
再投资收益	1 153	0.6
民营非银行业		
	172 042	95.3
权益资本	58 909	32.6
再投资收益	102 727	56.9
长期资本	4 231	2.3
短期资本	6 175	3.4
对外直接投资总额	180 507	100

资料来源：南非储备银行 (2005 年)。

11. 由于南非银行有着在非洲开展业务的长期经历，银行业在该地区对外直接投资的数目有可能比现有统计资料显示的数目更大。但是，个别案例证据显示，在非洲收购的银行资产经常是以很便宜的价格收购而得，这个事实部分解释了南非银行对外直接投资水平低的原因。对该地区私有化中出现的投资机会的反应，推动了南非银行对外直接投资，这种情况下待售资产的价格非常具有吸引力。

⁶ 2004 年 3 月 29 日，公共企业部长 Jeff Radebe 在比勒陀利亚对 HSRC 论坛 150 会议的主旨发言，“通过发展弥合南非和该地区的隔阂”。

12. 南非对外直接投资的融资战略有别于机构投资者使用的类型。民营非银行业对外直接投资活动中收益再投资融资占了最大的份额，而银行业更倾向于使用股权资本，国有企业则是使用其他诸如公司间贷款这样的资本。不同的融资策略反映了不同类型机构国际化的广泛程度和置身程度的不同，以及政府对公司在外国融资的管制所造成的不同程度影响。南非企业直到最近才被允许在外国市场以国内资产抵押借款。民营非银行企业较多使用再投资收益，反映了其在对外直接投资方面的经历较长、利润较高以及保留收入以供资本扩张的作法。有利的对外直接投资“经验效应”和支持公司长期增长的海外经营活动的前景，也发挥了重要的作用。银行业和国有企业较低水平的收益再投资，表明了它们最近才接触对外直接投资，而且利润率也不象其他地方的那么高，或者内部产生的资金还不足以提供对外直接投资活动所需的资本。因此，有必要诉诸于股权资本或贷款融资协议。2004年之前南非政府所征的外国股息税，也促使南非公司在对外直接投资活动中进行再投资。

三、动力和动机

13. 南非公司出于不同的原因在国外投资，时间、行业、公司类型和投资接受地点均各异(表7和表13)。南非对外直接投资的动机通常出于两类因素：(1)宏观经济影响，包括本国市场状况和政策导向；以及(2)公司方面推动对外直接投资的因素。

表 7. 按企业和行业类型划分的南非企业对外
直接投资的动力和动机

行 业	动力和动机	企 业
国有企业	政府政策支持地区合作和基础设施发展 投资机会 东道国私有化 地区经营网络	Industrial Development Corporation Eskom PetroSA Transnet South African Airways
民营企业		
自然资源和农业	获得自然资源 私有化提供的投资机会 控制价值链 进入市场 低成本生产	Anglogold Ashanti Illovo Sugar Metorex Sappi
制造业	进入市场和扩大增长 提供原材料来源 多元化 贸易支持	Mondi Sappi Steinhoff DPI Plastics Spanjaard Universal Footwear Sasol, Illovo Sugar
服务业	进入市场和扩大增长 私有化提供的投资机会 加强市场地位 地区网络 财务动机 上转移市和筹集资本	Datatec MTN Standard Bank Absa Bank Dimension Data Anglo American

资料来源：贸发会议。

14. 南非对外直接投资的关键动力之一是，1990 年代结束了政治孤立，这给南非公司国际化提供了机会。在此之前，南非公司向国外投资是为了在本国经济环境之外进行多元化，并准备转移至国外证券交易所上市。2003 年 BusinessMap 在对伦敦上市公司的研究中指出，尽管南非公司改变其上市地点的原因不一，但其核心动机都是一样的(Goster, 2002)。原因包括如下：

- (1) 获得更多和更便宜的资本来为扩张提供资金；
- (2) 在伦敦证券交易所上市的可能性；以及
- (3) 南非市场已经无法容纳公司的成长，需要建立国际业务。

15. 本土不断加剧的竞争和市场饱和，促使南非公司走向国外来提高竞争力和利润率。历史上的联系在国际化中发挥了重要的作用，周边国家私有化中出现的投资机会(插文 1)也同样如此。例如，对联合王国商业环境的长期熟悉以及和东道国强有力的个人和历史联系，都是南非在联合王国进行对外直接投资的关键原因。政府在加强地区合作方面的政策导向，引导了南非国有企业在该地区投资发展基础设施，并在“非洲复兴”的旗帜下支持非洲重建。在南非洲发共体地区的对外直接投资受到了选择性放松外汇管制的影响。改善了的对外直接投资政策环境(自由化和外汇管制的放松)也促进了南非公司的国际化。

插文 1. 私有化和南非对外直接投资面临的投资机会

周边国家诸如莫桑比克和坦桑尼亚联合共和国等的私有化和投资机会，促使了南非公司和国有企业在这些国家投资。国有工业发展公司(IDC)通过持有项目股权，支持了南非洲地区的基础设施发展。例如，它在(莫桑比克)马普托的 Mozal 铝厂第一期项目中持有 25% 的股权，并参与了 Mozal 的 2 期扩建项目，累计投资金额达到 5.38 亿美元。⁷ 工业发展公司在 28 个非洲国家的 89 个项目和海外活动中参股。⁸ 它在非洲大陆投资，以实质性的方式证明了南非政府支持非洲地区合作的政策，以及东道国私有化提供的投资机会。同样，Eskom，一家国有公共能源企业，在莫桑比克投资了一个向 Mozal 项目供电的合资企业项目。2002 年它也向莱索托主要的电信服务提供商投资了 3200 万美元。Transnet(一家国有运输企业)，通过其航空子公司南非航空有限公司(SAA)，取得了坦桑尼亚国家航空 49% 的股权，并在赞比亚的铁路系统中获得了 19% 的股权。联合银行在 4 个非洲国家开展经营业务：莫桑比克、津巴布韦、坦桑尼亚联合共和国和纳米比亚。前三者都是私有化的结果，莫桑比克南方银行、津巴布韦商业银行和坦桑尼亚联合共和国的国家商业银行提供了投资机会。

资料来源：贸发会议。

⁷ BusinessMap 外国直接投资数据库。

⁸ 工业发展公司网址：www.idc.co.za。

17. 南非对外直接投资公司方面的因素，同其他发展中国家对外直接投资的因素一样：寻求市场、寻求资源和寻求效率。下述个案说明了南非对外直接投资的国际化程度、地域分布和公司方面的动机。

寻求资源的动机

18. 获取自然资源这个动机，促使南非公司在非洲以及远在澳大利亚投资。2003年 **Petro SA** 在加蓬和阿尔及利亚的近海设施获得了部分股权。2004年，它在尼日利亚的近海油田获得了部分股权。公司在伊朗伊斯兰共和国液化气燃料项目和卡塔尔的燃料级甲醇项目中购买了股权。**Petro SA** 对外直接投资，是为了获得石油和天然气方面的自然资源。**Anglogold Ashanti**(黄金生产)是盎格鲁黄金(南非)和**Ashanti**(加纳)的合并，它在11个国家经营业务。东道国开放采矿行业提供的投资机会，获取自然资源，都是进行对外直接投资的关键动机之一。**Illovo Sugar**(农业公司)出于各种不同的原因在南非之外进行投资，这包括获得周边发展中国家向欧洲联盟出口食糖的贸易优惠，增加区内出口的机会和周边国家私有化方案提供的投资机会。⁹ **Illovo** 大部分的对外直接投资在非洲，诸如马拉维、坦桑尼亚联合共和国、莫桑比克、斯威士兰和赞比亚等国(表8)。在这些国家生产食糖，比在南非生产成本要低。**Illovo** 通过周边国家可以在地域上多元化，获得更低成本的资源，并向有利可图的欧洲市场提供产品。

表 8. Illovo Sugar: 2003 年对外直接投资活动及利润率

东道国	收 购	投资原因	营业利润率(%)
赞比亚	Zambia Sugar Company	私有化机会	38
马拉维	Sugar Corporation of Malawi (Sucoma)	私有化机会	34
坦桑尼亚联合共和国	Kilombero Sugar Company	私有化机会	17
南 非	13
斯威士兰	5
莫桑比克	-1
美利坚合众国	..	地域多元化	-6
总 计			100

资料来源: 公司资料, Illovo 2004 年年报。

⁹ 2004 年 10 月 12 日约翰内斯堡《商业日报》。

寻求市场的动机

19. **Mondi**(造纸业)出于市场原因跟随其竞争者 **Sappi** 走向国外。它走向国外是为了扩大市场和获得资源，这是一个从南非基地走向更远的全球化过程。小规模的非南市场促使了 **Datatec** 走向国外。公司在解除了电信和互联网服务管制的国家投资，尤其是在发达国家。移动服务供应商 **MTN** 集团在非洲积极投资(表 9)。2005 年 6 月，**MTN** 收购了 **Loteny** 电信(象牙海岸共和国)51%的股权。集团也对在伊朗投资表示了兴趣。**MTN** 扩张的主要理由是，作为在南非移动电话市场占支配地位的公司，为了寻求快速增长，不得不寻找新的市场。标准银行在非洲广泛开展经营业务(表 10)。它的网络遍布 17 个非洲国家。标准银行也通过标准国际控股公司，在亚洲、美利坚合众国、巴西、俄罗斯联邦和土耳其拥有子公司。

表 9. MTN: 1998 年至 2001 年部分对外直接投资活动的地域分布

子公司/分支机构	东道国	年 度	股 权	员工人数
MTN 喀麦隆	喀麦隆	2000	70%	339
MTN 尼日利亚	尼日利亚	2001	75%	1 619
MTN 卢旺达	卢旺达	1998	40%	340
MTN 斯威士兰	斯威士兰	1998	30%	90
MTN 乌干达	乌干达	1998	52%	396

资料来源: MTN 集团, 公司资料。

表 10. 标准银行：在非洲对外直接投资的地域分布

子公司/东道国	股 权
博茨瓦纳斯坦比克银行(Stanbic Bank Botswana)	100%
莱索托标准银行(Standard Bank Lesotho)	100%
斯威士兰标准银行(Standard Bank Swaziland)	65%
莱索托银行(Lesotho Bank)	70%
刚果斯坦比克银行(Stanbic Bank Congo)	100%
加纳斯坦比克银行(Stanbic Bank Ghana)	97%
肯尼亚斯坦比克银行(Stanbic Bank Kenya)	96%
马拉维斯坦比克银行(Stanbic Bank Ltd Malawi)	60%
尼日利亚斯坦比克银行(Stanbic Bank Nigeria)	93%
赞比亚斯坦比克银行(Stanbic Bank Zambia)	100%
津巴布韦斯坦比克银行(Stanbic Bank Zimbabwe)	100%
津巴布韦斯坦比克银行财务公司(Stanbic Bank Finance Zimbabwe)	100%
毛里求斯标准银行(Standard Bank Mauritius)	100%
莫桑比克标准银行(Standard Bank s.a.r.l Mozambique)	96%

资料来源：标准银行，公司资料。

国外收购

20. 南非公司长期以来将在国外购买资产作为它们国际化战略的一部分。公司出于不同的原因进行并购，从财务行为和证券交易所上市行为到获得市场和自然资源。大部分并购发生在发达国家，尤其是在联合王国、澳大利亚和美国(表 11)。较少的并购发生在发展中国家，而且它们主要集中在非洲，一定程度上是受到东道国私有化的促进。1995 年至 2004 年，在发展中国家中津巴布韦和赞比亚是接受南非并购最多的国家。

表 11. 南非：1995 年至 2004 年按经济体划分的跨国并购
(交易数量)

经济体	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	1995-2004
世界	23	25	36	45	71	66	34	32	19	21	372
发达国家和地区	13	15	24	35	61	52	25	22	14	14	275
联合国	3	2	10	11	19	16	6	9	4	3	83
澳大利亚	-	6	3	12	14	11	9	6	6	5	72
美国	2	2	5	4	9	11	6	3	1	1	44
德国	4	2	1	1	3	3	1	1	-	-	16
荷兰	-	-	1	1	3	-	1	1	1	-	8
加拿大	-	1	-	1	2	2	-	1	-	1	8
发展中国家和地区	10	10	12	10	9	14	9	10	4	7	95
非洲	9	7	10	5	6	8	5	5	3	6	64
津巴布韦	1	1	1	-	4	-	-	2	-	2	11
赞比亚	1	-	4	2	-	2	1	-	-	-	10
纳米比亚	-	-	2	-	-	1	-	-	2	1	6
马拉维	-	3	-	1	-	-	1	-	-	-	5
坦桑尼亚联合共和国	2	-	-	1	-	2	-	-	-	-	5
博茨瓦纳	1	1	1	-	-	-	1	-	-	1	5
莫桑比克	-	1	1	-	-	1	1	-	-	-	4
拉丁美洲和加勒比地区	-	3	-	3	-	1	-	3	-	-	10
亚洲和太平洋地区	1	-	2	2	3	5	4	2	1	1	21
印度	-	-	-	-	-	2	-	1	-	-	3
泰国	-	-	-	-	2	-	-	-	-	-	2

资料来源：贸发会议跨国并购数据库。

21. 约三分之二的跨国并购发生在服务行业，由金融和贸易活动带头(表 12)；这说明了进入市场、贸易支持、多元化和长期公司增长动机的影响。由于联合王国强有力的资本市场和历史联系，它是并购融资的主要目标国。在软件行业的并购也非常显著，主要集中在欧洲技术发达国家和美国。获得技术和技能，是南非企业在这类商业活动中进行并购的重要动力。采矿业是在国外收购资产的重要领域，以此直接获得自然资源和控制价值链。

表 12. 南非：1995 年至 2004 年按行业划分的跨国并购
(交易数量)

行 业	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	1995-2004
行业总计	23	25	36	45	71	66	34	32	19	21	372
第一产业	2	4	1	5	5	6	7	4	7	4	45
采 矿	2	4	1	4	5	6	7	4	7	4	44
第二产业	5	9	10	4	8	14	4	6	3	8	71
食品、饮料和烟草	2	1	1	-	3	-	-	-	-	-	7
木材和木材制品	-	1	3	-	-	4	-	1	1	2	12
石油和天然气;石油 炼制	1	-	-	-	-	2	1	3	-	1	8
化学品和化工产品	1	2	2	-	1	1	-	-	-	1	8
金属和金属制品	-	2	-	2	1	1	-	1	-	-	7
机 械	-	1	1	-	2	4	-	-	1	2	11
电器和电子设备	-	1	1	1	1	2	2	-	-	2	10
服务业	15	11	25	36	58	46	23	22	9	9	254
建 筑	-	-	1	-	1	1	-	-	1	1	5
贸 易	-	1	6	14	16	7	4	3	-	2	53
运输、储藏和通信	1	-	2	1	3	1	1	-	2	2	13
金 融	12	9	10	11	18	16	11	16	6	3	112
投资和商品公司、 经纪商、交易所	6	7	5	8	11	12	2	12	2	3	68
保 险	2	-	4	1	-	2	1	2	2	-	14
商业活动	1	1	3	8	17	16	7	3	-	1	57
标准化软件	-	1	3	3	7	9	5	2	-	-	30
商业服务	1	-	-	4	7	6	2	1	-	1	22

资料来源：贸发会议跨国并购数据库

22. 市场饱和、本土市场规模限制和海外市场的吸引力，促使了中小型南非跨国公司进行国际化。但是与大型企业相比，它们的国际化较慢，数量较小。尽管对外直接投资的管制环境更有利，而且 1990 年之后南非公司全球化出现了可能性，对约翰内斯堡证券交易所市值最小的 100 家公司的研究，表明只有约 22 家公司拥有一家或更多国外子公司。¹⁰ 中小企业对外直接投资的动机，很大程度上与大型企业一样。但是对前者来说，贸易支持和进入市场是主要原因(例如 Spanjaard、Universal

¹⁰ 这些企业的营业收入和员工人数少，利润也低。它们不是大型公司的子公司，并在国外已经或计划投资。

Footware)(表 13)。大型和中小型跨国公司的地域分布有所差异。后者更倾向于在离本土较近的地方投资，通常是周边国家。而前者远近皆有。获得自然资源这个原因，促使南非中小型企业 and 大型公司一样，在可以保证供应的地方投资。

表 13. 部分南非中小型跨国公司^a

公 司	子公司/东道国	行 业	对外直接投资的理由
Spanjaard Ltd	<ul style="list-style-type: none"> ● 津巴布韦 Molyslip Zimbabwe (100%) ● 联合王国 Spanjaard(100%) 	特种化学品	<p>地域多元化</p> <p>它在联合王国的投资是为了建立向该市场出口特种润滑剂和金属粉末的渠道</p> <p>公司 28% 的营业收入来自于非洲之外</p>
Metorex	<ul style="list-style-type: none"> ● Metorex Burkino Faso BV(荷兰/布基纳法索)(100%) ● Abbey Commodities(瑞士)(100%) ● Chibuluma Mines Plc(赞比亚)(85%) ● Ruashi Project(刚果民主共和国)(68%) 	锌、营销、铜和钴	<p>寻求资源</p> <p>Metorex 是中型矿业公司</p>
DPI 塑料公司	<ul style="list-style-type: none"> ● DPI Oregon(津巴布韦)(50%) ● DPI-Simba(坦桑尼亚)(50%) ● Aqualia(Pty)(毛里求斯) ● DPI 国际公司(毛里求斯)(100%) 	塑料制造	寻求市场
Universal Footwear (Pty) Ltd	两家子公司在中国	零售 — 批发	提供原材料来源和获得生产设备

资料来源：《约翰内斯堡证券交易所证券交易》，各类出版物。

a 这些企业在约翰内斯堡证券交易所上市公司中排名较后。它们营业收入和员工人数少，利润低。它们不是大型公司的子公司，并且已经或计划在国外投资。

四、南非企业的对外直接投资和竞争力

23. 2002 年发展中经济体非金融跨国公司 50 强中，7 家是南非公司，而 1997 年只有 3 家，这表明和其它发展中国家跨国公司相比，南非公司的地位得到了加强

(表 14)。¹¹ 南非跨国公司超过一半的资产在海外，而且它们销售额的很大一部分来自国外经营业务。7 家跨国公司中，5 家公司的跨国指数¹² 至少为 50%。这表明它们是跨国程度很高的实体。

表 14. 南非：2002 年根据国外资产排名的大型非金融跨国公司^a
(单位：百万美元)

公 司	行 业 ^c	资 产		销 售 额		TNI ^b (百分比)
		国 外 ^e	总 额	国 外 ^e	总 额	
Sappi Limited	纸业	3733 ^d	4641	2941	3729	71.7
Sasol Limited	工业化学品	3623	8960	3687	7114	38.4
MTN Group Limited	电信	2582	3556	729	1991	52.1
Anglogold Limited	黄金矿	2301	3964	831	1761	54.4
Naspers Limited	媒体	1655 ^d	2498	412	1148	39.0
Barloworld Limited	多种经营	1596	2569	1984	3409	54.5
Nampak Limited	橡胶和塑料	782 ^d	2281	328	1317	48.9

资料来源：贸发会议(2004 年，第 22 至 23 页)。

^a 除非另有说明，所有数据都基于公司年报。

^b TNI 是“跨国指数”的缩略语。跨国指数是平均下列三个比率而得：国外资产/资产总额，国外销售额/销售总额和国外员工/员工总数。

^c 公司行业分类沿用美国证券交易委员会(SEC)的“美国标准行业分类”。

^d 在一些个案中，公司只报告了部分国外资产。在这些个案中，将部分国外资产/部分资产(总额)的比率乘以资产总额，计算得出国外资产总额。在所有个案中，将所得数目都已发往公司确认。

^e 国外销售额是基于销售的发售地。在有些个案中，公司只报告根据销往地划分的销售额。

24. 其它公司证据表明，外国直接投资已经在以下方面提高了南非公司的竞争力：利润率和营业收入提高、市场和资产扩大、获得技术、接触国际商务，没有外

¹¹ 根据国外资产排名。

¹² 跨国指数是三个比率的平均值：国外资产/资产总额，国外销售额/销售总额和国外员工/员工总数。

国直接投资这些都不可能(表 15 和表 16)。例如 AngloGold Ashanti、Naspers、Barloworld、Sappi、Nampak、Alexander Forbes 和 Illovo Sugar 等公司，它们 50% 以上的营业收入和相当大部分的资产都来自于国外。2003 年 Illovo Sugar 五分之四的利润来自于国外，主要是来自于周边国家。Mondi 的营业收入在一年里增加了两倍至 70 亿美元，其中 55 亿美元来自于欧洲的经营业务。¹³ Steinhoff Ltd，一家家具制造商，73% 的营业收入来自于欧洲联盟和环太平洋地区，17% 来自于非洲。它 74% 的净资产在非洲之外。Steinhoff 在波兰、其他欧洲国家和澳大利亚也开展经营。Datatec 是南非跨国程度最高的信息技术公司，2004 年 95% 的营业收入来自于海外活动，主要是来自于美国和欧洲联盟(表 17)。MTN 约五分之一的用户目前在南非之外，其中 31% 的用户在尼日利亚。2004 年财务年度，它在尼日利亚的每用户平均营业收入为 51 美元，较之 2003 年的 57 美元有所下降，但还是比其本土基地——南非的数额高出许多，在南非的每用户平均营业收入大约为 31 美元。

表 15. 南非：按类型及企业划分的对外直接
投资和部分竞争力指标

类型/竞争力指标	企 业	评 价
营业收入增加和市场扩大	Sappi, Sasol, AngloGold, Barloworld, Mondi, Steinhoff, MTN Group, Datatec, Illovo Sugar	相当大部分营业收入来自于国外。获得有助于扩大市场的海外市场；提高市场地位。
相当大部分资产在国外	Sappi、Sasol Ltd、AngloGold Ashanti Ltd、Naspers、Barloworld、Nampak Ltd、Steinhoff、MTN Group Ltd、Datatec	更多接触国际商务。可以分散风险。
利润率提高	Illovo Sugar、MTN Group	海外经营活动比本国利润更丰厚。相当大部分利润来自于国外。
获得技术	Dimension Data Holdings、Datatec、Datatec	获得有助于提高竞争力的东道国研发和技术基础设施

资料来源：贸发会议。

¹³ 2003 年 Mondi 对英美公司贡献了 22% 的收益，因此成为 the Anglo group 的第二大创利者。

表 16. 2005 年主要南非跨国公司的增长和利润

公 司	平均增长百分率 — 过去 5 年(财务)			
	市 值	可分配收益	南非之外营业 收入的百分比	南非之外资产 的百分比
Sasol Ltd	28.8%	16.8%	38.0%	37.7%
MTN Group Ltd	43.3%	96.2%	36.5%	56.9%
Anglogold Ashanti Ltd	29.1%	31.3%	67.0%	50.0%
Gold Fields Ltd	29.5%	2.9%	49.7%	67.4%
Naspers Ltd	53.6%	71.2%	58.0%	32.0%
Bidvest Ltd	2.2%	1610.0%	35.0%	44.0%
Barloworld Ltd	82.0%	107.7%	54.0%	51.0%
Steinhoff International Holdings	21.1%	25.0%	73.0%	74.0%
Sappi Ltd	17.2%	-17.2%	74.0%	68.3%
Nampak Ltd	11.0%	17.2%	74.0%	68.3%
Alexander Forbes	2.6%	2.6%	52.0%	71.0%
Illovo Sugar	20.7%	-1.7%	52.0%	-
Datatec Ltd	24.4%	68.1%	95.2%	-

资料来源：约翰内斯堡证券交易所(2005 年 7 月 26 日提取的数据)，媒体资料和年报。

表 17. Datatec: 2004 年地区划分的营业收入地域细分

地区/国家	千 美 元	百 分 比
北美	1,206,775	51.4%
南美	19,412	0.8%
联合王国和欧洲	807,239	34.4%
亚太	200,313	8.5%
南非	113,209	4.8%
总计	2,346,948	100.0%

资料来源：Datatec 公司，公司资料和年报。

25. 南非公司一般随着它们在非洲的对外直接投资活动而兴盛。但是，对外直接投资活动也在一定程度上削弱了一些南非公司，尤其是当它们的海外投资没有集中于它们的核心业务，当公司过于急切地去抓住出现的投资机会时。南非公司有并

购失败的情况，特别是那些对整体公司目标没有增加很多协同作用的并购。这支持了这样一种观点：对外直接投资战略应当是选择性的，并应集中于特定的国际化驱动因素。

五、对外直接投资的障碍

26. 1997 年以来，外汇管制逐渐放松。以前，各种措施完全都是为了阻止投资的对外流出，不管是直接投资还是组合投资。居民不可以拥有外国银行账户或投资于外国基金。无论是对外直接投资或对内直接投资，在 1970 年代和 1980 年代政治动荡时期都没有被当作重要任务。禁止南非公司以国内资产抵押融资，也限制了对外直接投资。缺乏体制型支持也有一定作用。

27. 尽管认识到需要借助国际化来提高竞争力，南非中小型企业走向国外时还是面临限制。无法获得资金和市场信息，对在不熟悉环境经营的额外风险的担心，和在处理国际商务活动时管理技能和专业知识的不足一样，都是限制性因素。

六、对外直接投资政策

28. 对居民的外汇管制，是南非大公司决定向海外转移注册地和主要上市地的关键因素。1961 年南非加强了外汇管制。国际收支的恶化也使得必须限制该国的资本外流。¹⁴

29. 由于一般原则是禁止，如果允许对外直接投资，则是特批。允许此类特批的构想是，这样的投资一定会给经济带来长期利益，例如通过保护现有市场和开拓新市场来促进出口商品和服务，包括技术，以及保护进口必要的商品和技术。

30. 对外汇管制有选择性的放松，首先用来支持在南非洲的投资，尤其是在南非洲发共体，然后是在非洲。1997 年 3 月，政府放松了外汇管制，允许南非公司 3000 万兰特及以下的国外投资，在南非洲发共体成员国投资可另增 2000 万兰特。1999 年进一步放松了管制，允许南非常驻企业在南非洲发共体地区的每次投资批准金额达 2.5 亿兰特。在世界其他地区新设企业的固定投资提高至 5000 万兰特。在以

¹⁴ 《1961 年交易控制条例、命令和规则》，颁布于 1961 年 12 月 1 日的政府通告 R1111 和 R1112，在《货币和交易法案》（1933 年第 9 号法案）下发布。

后几年中，最高投资限额进一步放宽。2004年，南非公司在非洲的每个项目允许投资额达到20亿兰特，在非洲之外是一半。此外，企业在最高投资限额之外，在当地筹集贷款的金额从10%上升到了20%。联邦储备银行仍然得批准这些对外投资。

31. 2004年6月政府取消了对国外股息所征的税收，即南非股东持有25%以上股权的公司返给这些股东的股息。这似乎出乎意料地鼓励了在发达国家或资本输出国投资，而不是在诸如非洲国家等发展中国家投资。¹⁵

七、结 论

32. 南非公司(无论是国有企业还是民营企业，也无论大型企业或中小企业)已经在海外投资来提高竞争力。它们投资于绿地项目和收购国外资产来加强它们市场地位、进入新市场、保障自然资源、提高利润率、获得对其价值链的更好控制，并获得技术、技能和管理特长。改善的政治环境、自由化和外汇管制放松，都促进了南非的对外直接投资。在这方面，南非对外直接投资的前景很有希望。

33. 和大型企业相比，南非中小企业的对外直接投资有限。这是因为它们在走向国外时面临更多的限制。如果中小企业为了增强竞争力而对外投资，一些有助于提高这方面能力的政策选择和措施应予以考虑。

34. 这样的措施可以包括提供目标东道国或地区的市场信息和投资机会。体制性支持至关重要。如果中小型企业对外投资活动和国家发展目标一致，支持这类活动的财务措施也应当予以鼓励。建立一个对外直接投资的机构或部门，来满足南非公司在国际化方面的具体需求，这也同样有用。诸如对外投资代表团这样的对外直接投资促进项目很有用，就像从中小企业角度出发的、交流通过对外直接投资进行国际化方面经验(包括政策问题)的公共—民营部门对话和论坛，诸如这样的促进活动也很有用。工商管理学院的培训及其联系可以在加强能力建设方面发挥重要的作用，尤其是有关国外经营、风险管理、文化差异和国际管理。中小企业和大型跨国公司一样应当实行良好的公司治理，作为一个负责的公司公民开展经营，并对东道国发展做出贡献。

¹⁵ 2003年11月12日，南非共和国国库署《2003年中期预算政策报告》(<http://www.finance.gov.za/>)。

35. 本文件对南非中小企业通过对外直接投资进行国际化的分析,由于缺乏统计资料受到限制。应当在这个领域给与关注,以便深入研究南非中小企业在走向国外提高竞争力方面的战略、动力、挑战、利益、障碍和风险。

References

- Goster, K. (2002). An assessment of the economic impact of the primary listings by South African companies on the London Stock Exchange, 1997-2001, *BusinessMap*.
- UNCTAD 2004. *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services*. New York and Geneva: United Nations, United Nations publication, Sales No. E04.II.D.36
- UNCTAD 2005. *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*. New York and Geneva: United Nations, United Nations publication, Sales No. E.05.II.D.10.
- South African Reserve Bank (2005). *Quarterly Bulletin*, June.

-- -- -- -- --