



VALE COLUMBIA CENTER
ON SUSTAINABLE INTERNATIONAL INVESTMENT
A JOINT CENTER OF COLUMBIA LAW SCHOOL AND
THE EARTH INSTITUTE AT COLUMBIA UNIVERSITY

哥伦比亚国际直接投资展望

哥伦比亚大学维尔可可持续投资中心 FDI 热门问题的观点
系列 13 2009 年 8 月 17 日

总编辑: Karl P. Sauvant (Karl.Sauvant@law.columbia.edu)

编辑: Lisa Sachs (Lsachs1@law.columbia.edu)

执行编辑: Vishwas Govitrikar (Vishwas.Govitrikar@law.columbia.edu)

巴西海外直接投资的增长与面临的挑战

Luís Afonso Lima 和 Octavio de Barros*

巴西企业国际化是一个较近期的现象。在 2000-2003 年间, 平均每年的对外直接投资额仅 7 亿美元, 2004-2008 年间则跃升至近 140 亿美元。2008 年尽管全球对外直接投资估计下降了 15%, 但是巴西对外直接投资增加到 210 亿美元(如图 1)。中央银行的数据显示当前巴西对外直接投资达到 1040 亿美元, 比 2003 年增加了 89%。但还应对这些数字持谨慎态度, 因为很难将巴西对外投资中真正的 FDI 与以 FDI 为名义的单纯金融投资区分开来。最新数据表明, 有 887 家巴西企业已经进行了海外投资。

巴西与其他新兴国家一起经历了全球金融危机的影响。经合组织(OECD)预测 2009 年来自巴西、俄罗斯、印度、中国、南非和印度尼西亚的并购将比 2008 年减少 85%¹。这也与公布的数据相吻合: 2009 年 1-5 月巴西对外直接投资相比 2008 年同期下降了 87%, 从 80 亿美元降低到 10 亿美元。如果这种趋势继续下去, 巴西对外直接投资在 2009 年将不会高于 40 亿美元, 而 2008 年为 210 亿美

* Luís Afonso Lima 是西班牙国际电信运营巨头 Telefonica Group 首席经济学家和巴西研究跨国企业的智囊机构 SOBEET 的总裁。联系邮箱是 luis.lima@telefonica.com.br。Octavio de Barros 是巴西布拉德斯科银行(Banco Bradesco)的首席经济学家。联系邮箱 4968.octavio@bradesco.com.br。作者感谢 Afonso Fleury, Marcílio Moreira, Michael Mortimore, 和 Marcia Tavares 提出的建议。文责自负。

¹ 经合组织投资新闻, 2009 年 6 月, 第 10 期。

元。

尽管增长还很明显，但是巴西对外直接投资需要公共政策的支持。正如我们下面所述，巴西对外投资的研究者也认识到了这一问题。

巴西对外直接投资的特征

尽管巴西企业的国际化时间不长，但已经延伸到了较广的地域。如今巴西对外直接投资可以在 78 个国家找到。截至 2007 年，巴西向避税港的投资占到了总投资的 67%，剩余部分的一半投资流向了丹麦、美国和西班牙，而对发达国家的总投资占到了 75%。（如图 2）。在新兴市场中，阿根廷领先，其次是乌拉圭。就行业分配而言（包括避税港），中央银行数据显示到 2007 年巴西外商直接投资的 54% 进入了金融服务行业（如表 1）。但是假如因避税港的存在而导致流量发生扭曲，就很难了解这些投资在地理或其他方面最终流向的情况。

巴西企业的国际化由私有企业主导，国有企业的作用较为有限。例如巴西石油公司已经将其海外业务拓展到三大洲的 15 个国家。在拉丁美洲，该企业正积极实施天然气的地区整合战略。

为什么越来越多的巴西企业走出去？最常提及的原因是追随国际市场的客户。但还有很多其他原因，例如维护竞争地位，关注国际市场竞争能力，满足国际市场需求和减少对国内市场的依赖。许多巴西企业是自然资源导向，但是也有一些企业在寻找低成本、更好的基础设施和更有吸引力的财政激励。总体来讲，巴西对外投资者目的有三：市场、自然资源和投资环境。

与早期国际化模式一致，巴西对外直接投资的最初形式是建立海外销售机构，尤其以消费品行业和服务行业最为常见。海外商品制造和服务提供占据对外直接投资相当大的部分。根据巴西 SOBEET 智囊机构对 211 家公司 30% 回应比例的调查显示²，38% 的对外直接投资企业建立有销售机构，仅 23% 有海外生产厂家。但是，后者比前者占有更大的海外投资比例。随后，巴西海外企业往往扩展到新的领域，例如制造商品和提供服务。物流和研发这些更高端的领域也逐渐进入其海外活动之中。

2004 年以来巴西企业国际化的速度和规模异常惊人。大部分投资海外的巴西企业称其自有资本是资金的主要来源，但未提及其自有资本的公司，也未提及

² Carta Sobeet, 系列 46, “巴西跨国公司：调查结果”, 2008 年 11 月。

其他来自巴西的支持。这表明来自巴西发展银行的资金和国内银行的资金仍是有限的。如果这一问题得到解决，国际化的进程会更有活力。但是巴西财政的缺乏并不仅仅是企业国际化进程的唯一障碍。许多巴西企业也提到他们缺乏掌握关于潜在市场的必备知识和技能的人才。

税收压力是外部障碍中最显著的。根据巴西跨国公司 SOBEET 的 2008 年调查显示，税收——尤其双重征税的预期——是国际化的主要问题。巴西在过去 10 年只签署了 12 份避免双重征税协定。事实上，缺乏避免双重征税协定是巴西跨国公司主要关注的问题。

结论：需要公共政策消除巴西对外直接投资的障碍

巴西企业国际化和其他新兴市场国家的企业国际化一样，并不只是昙花一现。并且这种国际化只是刚刚开始。对外直接投资的利益实际就是刺激出口³，另外就是提高企业竞争力。巴西政府重新审视他们的政策很重要，尤其要审查那些阻止巴西对外直接投资的政策。

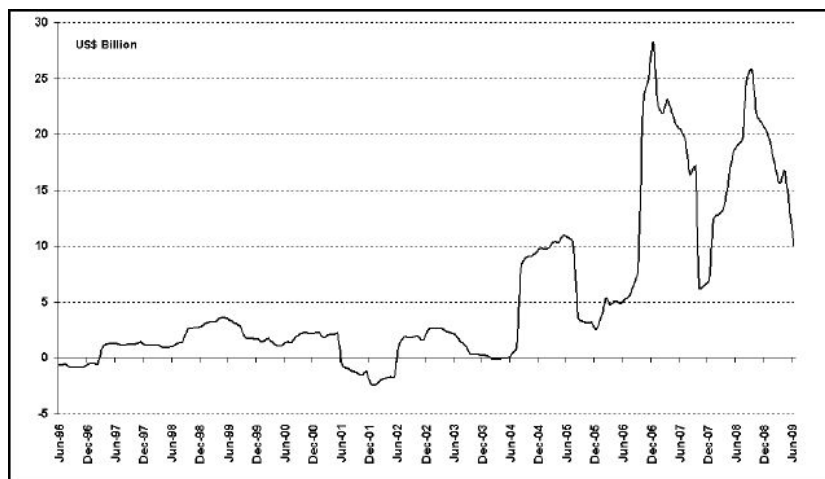
需要重新审视的政策包括国际税收以及保护和促进投资的双边协议。也许最需要改革的政策是融资支持。巴西发展银行对海外直接投资仍存在具体的贷款限额，而在当前的危机后全球信贷紧缩时期，企业的海外投资需要更加宽松的银行信贷。

（南开大学国际经济研究所博士生田珍翻译，葛顺奇、关秋校）

³参见 Glauco Arbix, Mário Sérgio Salemo and João Alberto De Negri, *Inovação, via internacionalização, faz bem para as exportações brasileiras* (Brasília: Ipea, 2004)。

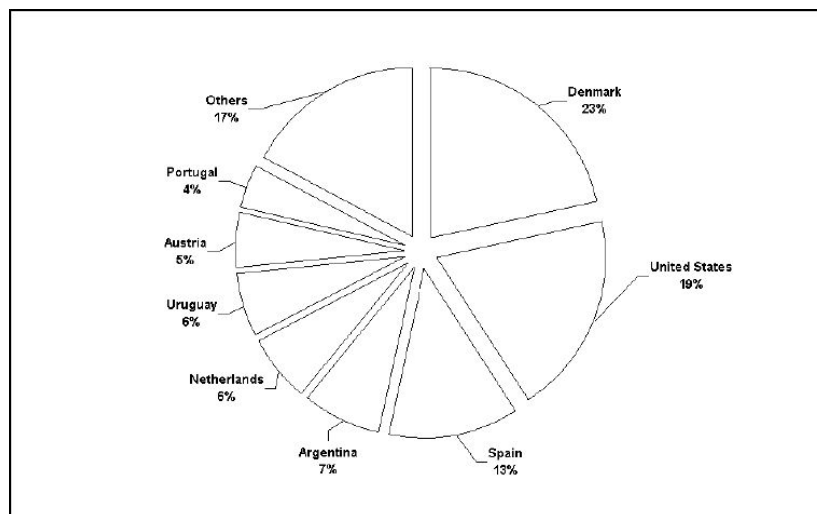
附录

图 1: 1996 年 6 月-2009 年 6 月对外直接投资



来源：巴西中央银行

图 2: 2007 年巴西对外直接投资目的地（排除避税港）



来源：巴西中央银行

表1: 2007年巴西对外直接投资行业分布占比（包括避税港）

Activities related to financial services	53.8
Administrative support	10.5
Other technical activities	8.8
Consulting	5.9
Auxiliary financial services	3.5
Wholesale activities	3.4
Oil and natural gas	1.9
Others	12.3

来源：巴西中央银行

转载请注明“Luís Afonso Lima 和 Octavio de Barros ‘巴西海外直接投资的增长与其面临的挑战’ 哥伦比亚国际直接投资展望，系列13，2009年8月17日。

转载需经哥伦比亚维尔可持续国际投资中心授权 (www.vcc.columbia.edu)”

请将副本发送到哥伦比亚维尔可中心 vcc@law.columbia.edu。

如需详细信息请联系：维尔哥伦比亚国际可持续投资中心，Karl P. Sauvant，执行编辑，(212) 854-0689，Karl.Sauvant@law.columbia.edu。或Lisa Sachs，副编辑，(212) 854-0691，Lsachs1@law.columbia.edu。

由Karl P. Sauvant博士领导的哥伦比亚维尔可持续国际投资中心（VCC）是由哥伦比亚法学院和地球研究所联合建立的研究机构。它力图成为全球经济环境下的对外直接投资事务的领导者。VCC致力于分析和讲授对外直接投资公共政策和国际投资法的含义。