



哥伦比亚国际投资展望

哥伦比亚大学可持续投资中心

FDI 热点问题的观点

系列 187 2016 年 11 月 21 日

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

执行编辑: Daniel Allman (daniel.allman@columbia.edu)

为何发达国家企业更青睐中国收购者

Jan Knoerich^{*}

数量与交易规模方面，中国跨国公司对发达国家龙头企业的投标已创历史新高。2016 上半年，跨国并购投资数量已经超过中国 2015 全年对外投资规模。中国化工集团斥资 430 亿美元收购瑞士农化集团先正达（Syngenta）就是其中一例。

对于此类来源于中国的 FDI，观点各不相同。

关于中国并购，普遍批评基于大部分收购方的国有身份，国家支持导致全球并购中不公平竞争、高负债水平、缺乏国际市场运作经验，以及渴望获取技术与战略性资产。此外，存在相当数量的收购失败案例。

然而，尽管存在上述担忧，中国在发达国家的并购交易数量和规模仍逐年上升。这些交易通常获得目标方批准，许多目标公司的所有者或高管有意地选择中国收购方，而非来自发达国家的竞争方。为何出现这种情况？

对许多目标公司而言，中国收购者在某些方面具备独特吸引力。尤其是，目标公司发现中国收购方动机与公司战略目标存在互补性，并且表示打算充分利用该互补性。¹

例如，许多目标公司寻求中国收购方的帮助，以便更好地进入中国市场。在大部分行业，打入中国市场是如今成功和生存必不可少的条件，但如果缺乏本地支持，管理该市场可能十分困难。作为交换，目标公司提供国际经验，以支持中方收购者全球化经营。

同样，一些目标公司寻求其收购方关于成本削减的帮助，以便扩大具备成本优势的市场份额。例如，中国企业能够帮助目标公司在中国建立自己的生产基地，或协助

其降低采购和其他领域成本。反过来，目标公司通常乐意给予收购方经考虑过，但有限的专业知识和技术，并且参与共同研究和开发。这是中国收购方企业实现获取战略性资产和升级产品，以便进入高端市场，而非原先在国际和中国市场所占据部分的重要一步。

此外，目标公司通常看重中国收购方的资本注入，因为他们迫切需求资金以避免破产，或进一步开拓业务。中国企业是具有吸引力的投标者，因为他们现金流充裕——来自中国市场产生的利润或国家支持。

对于目标公司，通过维持公司与收购方的严格界限，该类交易的吸引力被进一步加强，随之而来“低干涉”并购后的重整战略。² 在这种方式下，目标公司能够保持其身份和组织结构，并且能在原来位置继续开展业务，管理层仍保留大部分决策权。该策略有助于缓解关于潜在非期望专业技术丧失的担忧，以及减少其他关于中国投资者的疑虑。

发达国家多数行业并购案中，大部分中国企业奉行该方式。尽管成功率没有保证，但该方式符合他们作为迟到者的独特环境，并且便于减缓关于中国并购的上述忧虑。

发达国家政府受到冲击和挑战，需要权衡目标公司的获益与国家利益的潜在威胁。政策制定者应该探究利用何种规章和政策工具以最小化长期负面影响，同时治理公司效益。例如，政府可能需要采取有效措施以审查提议的并购案，并且监管该交易产生的对外专业技术输出。他们也鼓励目标公司向并购合同中引入长期保障条款。此外，中国政府能够为中方并购者意图提供再三保证，并且减少中国对外 FDI 国家参与度。最后，未来中国政策应该确保北京提供外国收购方相同市场准入程度，正如许多发达国家目前提供给中国企业的条件。

（南开大学国经所黄佳翻译）

* Jan Knoerich (jan.knoerich@kcl.ac.uk) 讲师，国际事务中国经济，国王学院，伦敦。作者对 Louis Brennan, Klaus Meyer 和 Ravi Ramamurti 的同级审评表示感谢。 *Perspective* 该作者观点不代表哥伦比亚大学，以及其支持者的观点。 *Columbia FDI Perspectives* (ISSN 2158-3579) 是一个同级审评系列。

¹ Jan Knoerich, “Gaining from the global ambitions of emerging economy enterprises: an analysis of the decision to sell a German firm to a Chinese acquirer,” *Journal of International Management*, 卷 16 (2010), 页 177-91.

² Yipeng Liu and Michael Woywode, “Light-touch integration of Chinese cross-border M&A: the influences of culture and absorptive capacity,” *Thunderbird International Business Review*, 卷 55 (2013), 页 469-483.

转载请注明：“Jan Knoerich, ‘为何发达国家企业更青睐中国收购者，’ No. 187, 2016 年 11 月 21 日。” 转载须经哥伦比亚大学可持续投资中心授权。转载副本需发送到哥伦比亚中心的 ccsi@law.columbia.edu。

如需详细信息请联系：哥伦比亚可持续投资中心，Daniel Allman, daniel.allman@columbia.edu。

哥伦比亚可持续投资中心（CCSI），是哥伦比亚大学法学院和地球研究所联合建立的研究中心，也是致力于对可持续国际投资加以研究、实践与讨论的应用研究中心和论坛。为扩大国际投资对可持续发展的影响，CCSI 通过跨学科研究、项目咨询、多方利益相关者对话、教育项目、资源和工具开发，承担着研究并推广实用方法和解决方案、分析热点政策性议题的重要使命。如需更多信息，请访问：<http://www.ccsi.columbia.edu>。

最新哥伦比亚国际直接投资展望文章

- No. 186, Jose Guimon, “From export processing to knowledge processing: upgrading the FDI promotion toolkit,” November 7, 2016.
- No. 185, Frank J. Garcia, “Investment treaties are about justice,” October 24, 2016.
- No. 184, Lukas Linsi, “Less compelling than it seems: rethinking the relationship between aggregate FDI inflows and national competitiveness,” October 10, 2016.
- No. 183, Karl P. Sauvant and Güneş Ünüvar, “Can host countries have legitimate expectations?,” September 26, 2016.
- No. 182, Tania Voon and Andrew D. Mitchell, “Philip Morris vs. tobacco control: two wins for public health, but uncertainty remains,” September 12, 2016.

所有之前的《FDI 展望》可通过以下网站获得：

<http://ccsi.columbia.edu/publications/columbia-fdi-perspectives/>.