美国对中国直接投资的争夺将白热化

如果中国国内市场难以在尽量短的时期扭转不利影响，美国市场的比较优势就会进一步突出，中国的产业要素就会加速向美国市场转移。

中美这两个全球最重要的市场，分布了诸多不同类型与规模的跨国公司。新冠疫情加剧了美国政府对跨国公司以及国家“再工业化”的重视。在美国政府以关税和限制投资等手段进一步削弱中国的出口贸易和资本优势之际，在中国的跨国公司尤其是对美有出口业务的公司，往往面临艰难的选择，即在中国“动态清零”的时局下，如何安排未来的全球化战略？是否需要实施跨国投资？是否需要直接去美国实施绿地投资？

可能很多中国人很难感受到中美对跨国公司争夺的激烈程度。最近笔者采访了一位在美国长期服务中国客户赴美投资的专业人士，也是我的老朋友，他告诉我，此前接手的一个中国项目由于中美旅行限制，停滞了近两年，目前终于动起来了，这一波会比较猛。而 7 月他连续签了两个项目，其中一个是大型研发项目，近 5000 万美元的投资。这家中国公司是全球该行业的头部企业，也是上市公司。他告诉笔者，他还没有和对方公司任何一个人见过，但两年前开始和对方全球研发负责人有电话和邮件联系，当时也没有谈及具体的项目，直到今年年初事情有了转机。最初公司总部也没有请他作顾问的打算，因为公司在美国就有十多人的中美团队，不少有博士学位，而我这老朋友说自己没有去追这个项目，他们有什么问题就尽量给些建议，近期已帮他们将加州州府萨克拉门托的一个近 1 万平方米的厂房买下来了，目前正在进行尽职调查，不久就能过户。

另外一个是太阳能项目。上个月他带中国客户看了几个地块和建筑物。我这老朋友坦言，这个行业不来美国几乎是无法服务美国客户了，因为想通过东南亚工厂出口美国的方式走不通了。美国国会已经通过相关立法，这个行业会使中国企业来美国投资变多。而这个月大概率会签另外一个项目，对方公司的产品供应给美国电力公司和输电电网公司，公司的美国客户明确提出，来美国就有长单，不来美国就没有订单，因为电力行业对价格敏感度不高，对供应的稳定性要求高。而在 9 月初，我这位老朋友还带一个客户考察了两个厂房，是一个亿美元

级的金属材料投资项目。而最近还有一个老年公寓项目，一个中资企业已经在美国搞了五家，准备继续扩张，每一家需要有近 40 个雇员，而这些雇员由于从事老年康养业务，更方便移民美国并拿到绿卡。一些企业，从中国大陆搬迁到东南亚，以为就近中国市场，可以实现进可攻、退可守。有一家企业在东南亚投了一个多亿美元，这两年靠出口美国赚了很多钱，最近却被美国商务部告知需要展开调查，这时候客户就选择离开东南亚去美国实施投资。还有太阳能行业也是这样，再过两年，东南亚光伏产品也来不了美国了。美国政府会设置贸易壁垒，不符合美国产地标准、技术标准、环保标准的企业的货物将进不了美国市场。而电动汽车、锂电池同样如此，最近两周，美国就宣布了 70 多亿美元的锂电池项目和 100 多亿美元的芯片投资项目，中资企业在这一领域存在优势，美国市场表现出很强的吸引力。

中国尽管是一个庞大的市场，但随着国内房地产经济低迷，债务问题凸显，经济总体形势不容乐观。8 月，台海局势紧张，中美发生了罕见的涉军事要素的外交冲突，这使部分企业担心中美地缘政治冲突会影响到自身的经营以及利润。不仅是中国本土企业，欧美企业也对时局存在担忧。中国欧盟商会（EU Chamber of Commerce in China）主席伍德克表示，很多企业都在思考各种可能情况及应对方式——“万一发生战争，我们该怎么办？应该关闭在中国的业务吗？如何才能维持业务并克服可能的封锁？”上海美国商会的郑艺表示，对于许多拥有全球供应链的美国制造商来说，台湾危机加剧了恶化的中美关

系，给商家带来了贸易、关税等方面的“实质性”影响，迫使他们认真考虑在其它国家建立工厂。可见，中美关系的紧张不仅带来中美在贸易与投资领域的双重受挫，还使诸多外资企业存在不确定感和不安全感。

在动荡的世界中，美国独特的地缘优势以及市场优势会越发明显。而此刻的美国政府正在动用外交以及立法甚至胁迫手段吸引跨国公司来美国投资。实际看，产业链的编织离不开跨国公司，而目前流行的国与国之间签署双边投资协定（BIT）的方式并不能完全建立投资信任。在中美进行的长时期双边直接投资谈判中，结果是“议而不决”、“谈而无果”，这不仅反映了中美两国制度距离的冲突，也显示了中美在政治信任上的不足。实际上，双边投资协定主要被美国用作巩固外交政策的工具，或用来改善与具有重要战略意义的发展中国家的关系，也就是说，它不完全是基于商业目的，而是背后存在特定的政治设计。现实中，美国从特朗普时代开始就公开定义中国是“竞争对手”，而停止了由奥巴马总统开启的中美密集 BIT 谈判。目前看，美国拜登政府已经没有动力再推动中美 BIT、中美战略与经济对话，而是要实施赤裸裸的竞争。中美在直接投资领域的冷却，其实是中美关系的一种真实写照。

美国在对外经济关系中，奉行明显的现实主义策略，即以权力为媒，充分利用本国的投资市场优势，在政府产业政策支持下，寻求有助于

推动就业，有助于推动国家竞争优势累积、保护国家经济和商业利益、维护本国和企业竞争力及国家安全的政策，实现美国关键供应链的韧性。

往后看，中国与美国市场具有强关联的特定企业不得不面临这样一种困境，即在中国与美国之间必须做出选择。美国甚至不容许居中，比如说转移到东盟，然后利用这些国家进行转口贸易。也就是说，美国正在实施某种“非此即彼”的游戏规则。如果中国国内市场难以在尽量短的时期内扭转疫情、经济下行、税收等因素带来的不利影响，那么，美国市场的比较优势就会进一步突出，中国国内的产业要素就会加速向美国市场转移。

而同时，并非所有的中国企业都有机会去美国实施包括收购在内的直接投资。拜登最近签署了一项新的行政法案（《确保美国海外投资委员会有力防范日趋发展之国家安全风险的行政令》），旨在加强对人工智能、量子计算和生物技术等高科技行业涉及外国公司的交易审查，并影射中国在美的技术间谍活动对美国国家安全构成了威胁。此外，美国国家反情报与安全中心（NCSC）牵头的机构不断地提醒美国企业，中国可能带来威胁和挑战。所以，即使美国吸收中国企业去美投资，更大程度上只能给民用产业发“通行证”，而在涉及军民两用技术产业上，中国企业的投资和商贸腾挪空间会变得越发狭窄。

由于中国产业链门类比较齐全，对中国民营公司尤其是头部民营企业的争夺，将是中美在直接投资领域竞争的新动向。