



经济学系列

跨国公司 与直接投资

张纪康 ■ 主编

复旦大学出版社



经济学系列

跨国公司 与直接投资

隶 ■ 主编

复旦大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

跨国公司与直接投资/张纪康主编. —上海:复旦大学出版社,2004.7
(复旦博学·经济学系列)
ISBN 978-7-309-04044-9

I. 跨… II. 张… III. 跨国公司-对外投资:直接投资 IV. F276.7

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 050739 号

跨国公司与直接投资

张纪康 主编
责任编辑/徐惠平

复旦大学出版社有限公司出版发行
上海市国权路 579 号 邮编:200433
网址:fupnet@fudanpress.com http://www.fudanpress.com
门市零售:86-21-65642857 团体订购:86-21-65118853
外埠邮购:86-21-65109143
上海浦东东北联印刷厂

开本 787×960 1/16 印张 22.5 插页 2 字数 428 千
2012 年 12 月第 1 版第 7 次印刷
印数 14 601—16 200

ISBN 978-7-309-04044-9/F·883
定价:40.00 元

如有印装质量问题,请向复旦大学出版社有限公司发行部调换。
版权所有 侵权必究

内 容 提 要

全书共分九章，分别对跨国公司的定义、性质、发展与变化，企业经营国际化、国际直接投资、直接投资理论、跨国公司战略联盟、跨国公司与兼并收购、跨国公司内部贸易和转移价格、跨国公司与技术转移等方面作了系统的介绍。

本书适合各大专院校贸易、管理、投资、经济、金融等专业师生。

A large, faint, circular watermark of the Fudan University seal is centered on the page. The seal contains the university's name in Chinese and English, along with the founding year 1905.

“博学而笃志，切问而近思。”

(《论语》)

博晓古今，可立一家之说；
学贯中西，或成经国之才。

复旦博学 · 复旦博学 · 复旦博学 · 复旦博学 · 复旦博学 · 复旦博学

作者简介

张纪康,复旦大学经济学院金融学教授,博士生导师。本科1982年1月毕业于华东理工大学自动控制与电子工程系自动化专业,1985年考入复旦大学世界经济研究所世界经济专业攻读硕士学位,1988年毕业获硕士学位并留校。1995—1998年在职攻读经济学博士学位,学习期间1995—1996年间受英国太古奖学金资助赴英国牛津大学圣安东尼学院学习,曾作为客座教授分别在英国格拉斯哥苏格兰大学、瑞典隆德大学、日本国际大学、新加坡国立大学、法国EDHEC商学院、德国汉堡世界经济研究所、瑞典全国欧洲经济与商务研究会做研究、教学和报告,现为法国EDHEC商学院常年客座教授,复旦大学欧洲问题研究中心主任,近十五年来已经出版著作、编著、教材10余本,在《世界经济》、《中国工业经济研究》、《国际贸易》、《世界经济与政治》、《经济学动态》、《欧洲》等各类杂志发表论文数十篇。近年主要研究领域为跨国公司与国际投资、金融市场。

目 录

第一章 绪论	1
第一节 跨国公司定义	1
一、结构标准下的定义	2
二、股权意义上的定义	5
三、从管理控制角度下的定义	7
四、按经营业绩标准下的定义	8
第二节 跨国公司的组织、性质	11
一、跨国公司的企业组织形态	11
二、跨国公司的管理组织结构	15
三、跨国公司的国际经济性质	20
第三节 直接投资概述	31
一、概述	31
二、直接投资的决定因素与过程	33
第四节 直接投资的类型、方式	36
一、直接投资的利益目标和动机	36
二、基于不同动机下的直接投资	37
第五节 跨国公司发展与变化：行业特点与发展趋势	44
一、1997—2000 年的数据分析	45
二、服务业正成为大公司、大跨国公司存在的主体行业	46
三、结论与讨论	48
第二章 企业经营国际化与产业国际化	50
第一节 企业经营国际化	50
一、含义和相关概念	50
二、相关概念	52
三、企业国际化的几个简要理论	53
第二节 跨国公司经营国际化的发展与特征	54
一、国际化经营发展的阶段理论	54
二、国际化经营的特征	56

第三节 企业国际化经营的表现和趋势	59
一、跨国指数	59
二、跨国经营程度差异	65
三、企业国际化的趋势	67
第四节 产业国际化	71
一、概念和度量	71
二、特征	73
第五节 产业国际化的跨国、跨行业总体比较	78
一、三大产业的简要比较	78
二、第二产业的国际比较	81
三、第三产业的国际比较	82
第六节 产业国际化的制造业、服务业比较与跨国综合比较	83
一、制造业比较	83
二、服务业比较	83
三、跨国综合比较	86
 第三章 国际直接投资：发展、现状和趋势	87
第一节 跨国公司与直接投资：早期发展	87
一、第二次世界大战前的发展与特点	87
二、两次世界大战间的国际直接投资	93
第二节 第二次世界大战后的国际直接投资	95
一、动因	95
二、特征	97
三、对发展中国家的直接投资	100
第三节 20 世纪 90 年代及近期的直接投资的现状	102
一、工业经济向知识经济转型	102
二、主要发达国家仍是投资主体	103
三、北美、欧盟、亚太三大经济圈内部投资加强	113
四、对发展中国家直接投资有所增长	113
五、新世纪初的现状	115
第四节 国际直接投资的发展趋势	117
一、外国直接投资规模与主要流向	117
二、影响当前全球外国直接投资变化的主要因素	120
三、大型跨国公司经营状况	122

四、2002 年国际直接投资和跨国公司总体经营形势的预测	125
第五节 发展中国家的对外直接投资	126
一、简要发展进程	126
二、跨国公司发展情况	127
第四章 直接投资理论(一)	130
第一节 垄断优势理论	130
一、理论提出与主要内容	130
二、理论的发展和完善	133
三、垄断优势理论的评价	135
第二节 产品生命周期理论	135
一、产品生命周期模型 I (PCM I)	135
二、理论评价	140
三、模型修正: 产品生命周期模型 II (PCM II)	142
第三节 小岛清比较优势投资论	143
一、理论的产生	143
二、模型与主要内容	144
三、日本对外直接投资的理论验证	145
四、政策意义	145
第四节 内部化理论	147
一、理论产生	147
二、主要内容	147
三、对内部化理论的评价	151
第五节 国际生产折衷理论	152
一、理论的产生基础	152
二、主要内容	153
三、折衷理论的动态发展——投资发展周期论	156
第五章 直接投资理论(二)	160
第一节 直接投资动因假说	160
一、特有优势说	160
二、资本富裕说	163
三、研究开发说	163
四、“进入壁垒”说	164

五、关税说	165
六、低生产成本说	166
七、外国政府劝诱说	167
第二节 直接投资综合动因模型	168
一、空间偏好	168
二、决定跨国投资的经济因素	170
三、厂商的直接投资决策	172
第三节 其他直接投资理论	175
一、直接投资竞争优势理论	175
二、货币差异理论	178
三、投资诱发要素组合理论	179
四、拉奥的技术地方化理论	181
第四节 发展中国家直接投资理论的新发展	182
一、邓宁的投资发展阶段论	183
二、威尔斯的小规模技术理论	184
三、技术创新和产业升级理论	185
 第六章 跨国公司战略联盟	187
第一节 概述	187
一、含义与特征	187
二、性质	188
三、类型	190
第二节 国际战略联盟的理论	196
一、国际战略联盟的若干理论	196
二、企业战略联盟产生与存在的各种解释	198
三、国际战略联盟的选择、稳定与联合效应	200
四、跨国战略联盟的竞争与垄断	202
第三节 国际战略联盟的目标与动因	204
一、目标	204
二、动因	205
第四节 跨国公司战略联盟的发展及现状	207
一、发展与格局	207
二、国际战略联盟的演变趋势	209
第五节 中国跨国公司的战略联盟	210

一、战略联盟在我国的发展	210
二、战略联盟存在的问题	211
三、展望战略联盟在我国未来的发展	212
第七章 跨国公司与兼并收购	215
第一节 概述	215
一、定义	215
二、跨国并购的分类	216
三、若干概念的差异	221
第二节 跨国并购的趋势和特征	222
一、全球趋势	222
二、地区趋势	227
三、部门与行业趋势	235
第三节 跨国并购的理论和动因	242
一、并购效率理论	242
二、并购方式选择理论	245
三、跨国并购的 OIL 理论解释	246
四、跨国并购动机的理论解释	248
五、跨国并购的外部环境刺激因素	252
第四节 跨国并购的特点及对东道国的影响	257
一、跨国并购发生的特点	257
二、跨国并购的市场结构作用	259
三、对东道国的影响	262
第八章 跨国公司内部贸易和转移价格	265
第一节 概述	265
一、含义和特征	265
二、跨国公司内部贸易的分类	267
三、跨国公司内部贸易规模	268
四、内部贸易对国际贸易的影响	270
五、跨国公司内部贸易受到的约束	270
第二节 内部贸易的理论及动因	273
一、内部贸易的理论	273
二、内部贸易的动因	275

第三节 内部贸易的程度和特征	278
一、内部贸易的程度	278
二、内部贸易的结构特征	280
三、子公司与母公司的内部贸易特征	284
第四节 清洁价格及其确定	285
一、内部贸易的价格	285
二、内部清洁贸易与清洁价格	285
三、清洁价格的确定模型	286
第五节 转移价格及其确定	287
一、转移价格的定义及其形成	287
二、转移价格的决定机制	288
三、对转移价格确定方法的总结	294
第六节 跨国公司转移价格决定的微观模型	296
一、赫斯特模型	297
二、考匹绍模型	299
第七节 跨国公司转移价格的作用	300
一、逃避税收	300
二、规避风险	301
三、调拨资金、对付管制	302
四、转移价格的其他作用	303
第八节 20 世纪 90 年代转移价格问题的发展	304
一、跨国公司利用转移价格动机的变化	304
二、转移价格的法规约束	304
三、各国转让定价法规动向对国际间利润归属带来的问题与解决途径	305
第九章 跨国公司与技术转移	307
第一节 概述	307
一、技术	308
二、技术转移	309
三、技术转移与技术转让	310
四、技术转移与技术扩散	311
五、技术转移与技术引进	312
六、国际技术转移	312

第二节 跨国公司国际技术转移理论	313
一、技术势差与技术扩散	313
二、垄断优势论中的技术转移理论	315
三、周期动态论	317
四、内部化理论	320
第三节 跨国公司与技术转移的特点、因素、效应	321
一、技术转移是跨国公司经营活动的重要内容	321
二、跨国公司技术转移的特点与方式	322
三、影响跨国公司技术转移的因素	324
四、跨国公司技术转移的动机与商业限制	325
五、直接投资和技术转移的成效	328
第四节 国际技术转让的方式、定价与支付	330
一、转移方式途径	330
二、跨国公司技术转让方式	332
三、技术转让的定价与支付	335
第五节 跨国公司的技术转让策略	337
一、跨国公司技术转让内容的选择策略	337
二、跨国技术转让方式的选择策略	339
三、技术转让的时间选择策略	340
参考文献	343
后记	349

第一章 绪 论

第一节 跨国公司定义

作为一种企业或经济法人的组织存在形态,跨国公司这一名词可谓人人皆知,但到底什么是跨国公司,为何要从公司这一更常见的机构组织形态中单独列出跨国公司,跨国公司存在的原因或有别于其他企业组织的特征何在,却又是在当今世界经济一体化和企业国际化的潮流中必须首先加以界定和明确的。因为事实上自从1960年4月戴维·E·李连塞尔在卡内基技术大学(Carnegie Institute of Technology)的演讲中首先使用多国公司一词以来^①,社会各界就一直对跨国公司的定义或其经济现象存在着争议。

我们现在所通用的跨国公司一词是在诸多相类似的名称,例如跨国公司(Transnational Corporation)、多国公司(Multinational Corporation)、国际公司(International Corporation)、国际企业或多国企业(International or Multinational Enterprise)、全球公司(Global Corporation)、宇宙公司(Cosmocorp)、超国家公司(Super-national Corporation)基础上产生的。实际上尽管当初大多数人已经认可了多国公司(Multinational Corporation)这一名称,但由于当时该名称与安第斯条约国家共同创办和经营的多国联营公司名称相重复,因此,在1974年联合国经社理事会上讨论知名人士小组^②提交的题为《多国公司对发展和国际关系的影响》的报告时,经来自拉丁美洲的代表建议,联合国由此正式使用沿用至今的跨国公司(Transnational Corporation)名称,尽管学术界至今仍然在各种场合各用各的,分歧犹存。

因为各界对跨国公司的认定存在争议,因为各方对跨国公司的观察角度存在差别,所以在跨国公司的定义上,因为标准的不同而导致对跨国公司的不同定义。

① S. H. Robock and K. Simmonds, *International Business and Multinational Enterprises*, 1983, p. 4.

② 此后成为著名的联合国跨国公司中心。

一、结构标准下的定义

1. 联合国经社理事会的定义

这一定义基本上是从字面上对跨国公司确定了它的含义,即“跨国公司就是在它们的基地所在国家之外,拥有或控制生产或服务设施的企业”,“跨国公司更好地表达了这些公司从事以本国为基地跨越国界经营的概念”^①。

实际上,联合国根据综合的因素也提出过一个有关跨国公司的定义,即“凡是在两个或更多国家里控制有工厂、矿山、销售机构和其他资产的所有企业,不管是私营或是国营、股份公司或合作经营,都属于跨国公司”。联合国跨国公司中心1983年进一步明确了他们的定义,即:

(1) 包括设在两个或两个以上国家的实体,不管这些实体的法律形式和领域如何;

(2) 在一个决策体系中进行经营,能通过一个或几个决策中心采取一致对策和共同战略;

(3) 各实体通过股权或其他方式形成的联系,使其中的一个或几个实体有可能对别的实体施加重大影响,特别是同其他实体分享知识资源和分担责任。

可见,这个定义同样强调的是企业内部管理、战略实施的统一^②,但同时也突出了与外部建立联系(如合资企业)时的控制问题。应当说联合国的上述综合性定义确实比较合理地把有关的要素都包括进去了,既点明了跨国性及在跨国经营条件下的独有经营和管理特征,又强调了控制力,特别是其涉足的行业的广泛性,这也许是该定义目前被人们所广泛接受的主要原因所在。

2. 邓宁的定义

著名的跨国公司研究专家约翰·邓宁也主要是从企业跨越国家界限从事直接生产经营活动的角度来定义跨国公司的,即“跨国的或者多国的生产企业的概念,简单地说,就是在一个以上的国家拥有或者控制生产设施(例如工厂、矿山、炼油厂、销售机构、办事处等)的厂商”^③。

与邓宁的定义基本相似的是胡德和杨对跨国公司所下的定义,即“一个多国

① United Nations Economic and Social Council, The Impact of Multinational Corporations on the Development Process and on International Relations: Report of the Group of Eminent Persons, E/5500/ADDI, New York: UN1974.

② 但C·金德伯格认为所谓的跨国公司并非是统一化的厂商(unified firm),而是地处不同国家的若干利润中心的松散聚合体(loose agglomerations of profit centres)。Charles P. Kindleberger, The “New” Multinationalization of Business, ASEAN Economic Bulletin, 5, November, pp. 113—124.

③ Dunning, J. H., The Multinational Enterprise, edited Prager Publishers, New York, 1971, p. 6.

企业是指在一个以上的国家拥有(全部或部分地)、控制、经营赢利资产的企业”^①。

1977年,国际法学会在挪威奥斯陆会议上曾就跨国公司问题通过一个决议,其中有一个“法律”性的定义,即“凡由位于一国的决策中心和位于一个以上他国的营业中心(具有或不具有法人资格)所组成的企业,应被视为多国企业”^②。

1993年,邓宁在其一本名著中对跨国公司下了一个突出跨国生产经营活动的定义,即多国企业(Multinational Enterprise)或跨国企业就是从事对外直接投资、并在一个以上国家拥有或控制着从事增值活动(Value-adding Activities)企业的机构^③。

显然,以上的两个主要定义都突出强调了多国这一地理概念上的意义,也就是在一个以上的国家建有下属分支企业和机构的国际经营企业。但必须指出的是,这类定义所涵盖的公司并没有区分:

(1) 企业的规模大小,市场势力强弱;

(2) 一国企业单独在海外设立和两个或两个以上国家的企业联合在第三国设立分支企业不同,从严格的意义上说,后者恐怕才是标准意义上的多国公司;

(3) 未指明那些为避税或其他原因而将母公司设在特定国家或地区的所谓“无国籍化”跨国经营企业的情况,因而联合国定义中所突出的以本国为基地的定义要素对那些无国籍化跨国经营企业来说并不适用。

以上的定义,特别是邓宁的定义特别突出了直接投资和价值创造活动在认定跨国公司上的重要性,即给人的印象是只有从事对外直接投资并主要是生产性直接投资的企业才属于跨国公司。如果我们依从这一定义来分类全球的跨国经营企业,则恐怕唯有第一、特别是第二产业的企业才有可能被视为跨国公司;另一方面,在制造业内部,哪怕一个厂商的对外直接投资规模极其有限,跨越的国别、拥有的海外企业数量相当少,却也因此可被顺理成章地计入跨国公司之列。显然,这一定义的不足是显而易见的。事实上恐怕将这类企业划归有国外经营业务的企业才更合理些^④。

3. 特有经营管理基础上的定义

这是建立在跨国公司拥有内部经营管理独特优势基础之上的。也就是说,跨

① Hood, N. & Young, S., *The Economics of Multinational Enterprise*, Longman Group Ltd., London, 1979, p. 3.

② 这一定义并非被官方接受为法律的定义,参见 Wallace, C. D., “Legal Control of the Multinational Enterprise”, 1983, p. 13.

③ John H. Dunning, *Multinational Enterprises and World Economy*, Adison Wesley 1993.

④ 张纪康:《直接投资与市场结构效应》,上海财经大学出版社1999年,第55—56页。

国公司就是拥有跨越国界的多单位或多工厂的企业^①。它与多工厂企业的根本区别在于它是跨越国界的。特别是由于经营范围的不同,因为所处市场的特点和不同国家间市场的差异,在企业的组织形式和经营管理上,在生产的组织方式(如纵向或横向一体化)上,跨国公司和国内企业的确存在着不小的差别。

我们认为,从作为市场中的一个经济组织单元来说,主要在一国境内市场从事经营的多厂企业和在国际市场上有重要经济活动内容的所谓跨国公司在质上并无根本区别^②,差异只在于外部市场的不完全程度。当世界经济和全球市场实现了高度的一体化,经济上需要跨国分工协作的产业实现了充分的国际化,适合于在一定区域范围或国境界限内的多厂经营企业与跨国公司并无差异^③。所以,从经济发展的角度看,跨国公司是企业发展进程中的一个重要阶段,是市场发展进程中以企业内部市场弥补外部市场不足的一种重要且有效的过渡形式。从理论上说,跨国公司的存在是因为外部市场的不完善^④,而当市场走向完善时,现在意义上的跨国公司应当会自动消失。

以上无论是邓宁的定义还是特有经营管理基础上的定义,都只是侧重从一个方面,即跨越国界^⑤或经营管理上的独特性来定义跨国公司,这似乎简单片面了些,而且特别指出的以本国为基地的提法事实上不能解释跨国公司的“无国籍化”经营的现实。

4. 综合因素基础上的定义

这是从多种因素综合的角度所下的定义。典型的是弗农的定义:“一个多国企业也就是控制着一大群在不同国家的公司的母公司。各个自成一群的公司,对人力和财力资源实行统筹使用,并根据一个共同战略要领行事。规模也是重要的。这样,每一群的销售额在1亿美元以下者,不认为是跨国公司”^⑥。

显然,这是一个考虑到规模因素和内部管理方式的定义。若将衡量的规模定在一个较高的层次,并将其作为跨国公司认定的充分条件之一,那么,实际上有海外直接投资的企业就未必一定是跨国公司。的确,弗农提出这个标准时,在美国,

① Richard E. Caves, *Multinational Enterprises and Economic Analysis*, 1982, p. 1.

② 一些产业组织理论领域的经济学家认为,产业组织理论所研究、揭示的规律、现象、结论等同样适合于国际经营学(International Business)中的相关问题研究。

③ 从经济学的一般概念基础上探讨多厂经营问题,可参见 F. M. Scherer, A. Beckenstein, E. Kaufer, and R. D. Murphy, *The Economics of Multi-Plant Operation*. (Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1975).

④ J. H. Dunning, *Enterprises and World Economy*. Adison Wesley 1993.

⑤ 跨越多少个国家才算是跨国公司? 欧共体 1973 年的标准为两个以上;弗农等认为需 6 个以上,也有认为最低限度 4—5 国以上。

⑥ Vernon, R., *Sovereignty at Bay*. Harmondsworth: penguin Books 1971.