

第一编

外商投资与中国利用外资

第一章 外商投资

本书的主要目的在于阐述中国外商投资企业的法律制度，但在阐述之前，有必要在本编中对与外商投资有关的国际投资、外商直接投资以及我国利用外资的状况等问题加以论述。只有这样，我们才能真正地理解党的“对外开放”政策的正确性，才能更好地学习中国外商投资企业的法律制度。

第一节 外商投资的概念和国际投资分类

一、外商投资的概念

外商投资是指外国投资者将资本（包括资金、机器设备、专有技术、专利、商标、有价证券、能兑现的权益等）从一国或地区投放到其他国家或地区，以营利为目的进行的生产或金融等方面的资本流动。

从国际资本的流动来看，投资者在本国的利润率较低或利润率下降时为使资本获取更大利润，往往会将其资本投向海外市场，以获取海外投资利润；而东道国为了发展本国的经济，除了可以筹集本国的资金外，还可以通过吸引国际资本予以补充，这就形成了外商投资的客观环境。第二次世界大战后，国际间资本流动的迅

速发展 已成为促进世界经济发展的重要因素 它推动着生产要素的国际移动和经济全球化。

国际投资有广义和狭义之分。狭义的国际投资包括国际直接投资和国际证券投资 广义的国际投资还包括国际贷款、国际援助等。对资本输入国来讲 国际投资是利用外资或吸引外资 对资本输出国来讲则是对外投资。

外商投资属于国际投资中私人直接投资的范畴。

二、国际投资分类

国际投资可以按照不同的标准进行分类：

1. 以投资时间的长短为标准，国际投资可分为长期投资和短期投资。一般讲 期限在五年以上的投资被称为长期投资 期限在五年以下的投资被称为短期投资。

2. 以投资的来源以及用途为标准，国际投资可分为公共投资和私人投资。公共投资一般是指由政府或者国际组织出于公共利益的目的而做出的投资 如政府拨款兴建公共设施 国际货币基金组织投资开发某国的水力设施、农业等 私人投资即外商投资 是指投资的资本由私人或法人筹集，并完全是为了谋求私人投资者利益的投资。

3. 以资本的特性和作用为标准，国际投资可分为国际间接投资和国际直接投资。国际间接投资是指不直接由投资者掌握的国外投资对象的动产或者不动产的所有权，或者在国外的投资对象中没有管理控制权的投资。间接投资可分为证券投资和借贷投资：证券投资是指投资者在国际证券市场上购买外国企业或政府的中长期债券，或在股票市场上购买上市的外国企业股票的一种投资活动；借贷投资则是以贷款或出口信贷的方式把资本供给外国政府或企业 这种投资方式一般包括政府援助贷款、国际金融机构贷款、国际金融市场贷款、出口信贷等。国际直接投资是指投资者在国外对其所投资的企业拥有足够的所有权或者具有足够程度的控制的 投资。从目前来看，国际直接投资已成为经济全球化不

断发展的动力。根据联合国贸发会议公布的《1998 世界投资报告》自 1985 年以来（除 1991 年外），国际直接投资流动额稳步增长。1997 年的流入额比 1996 年增长了 19% 达到了 4 000 亿美元，创造了新的纪录，比 1990 年增加了 1 倍，比 1980 年增加了 6 倍。1997 年的流出额为 4 240 亿美元，增长了 27%。1997 年全球对外直接投资流入存量达 34 560 亿美元，流出存量达 35 410 亿美元。流入流出的存量相加占全球所有国家国内生产总值的 21%。从而我们可以看出：国际直接投资已成为推进经济全球化的主要动力，同时它也是经济全球化和经济自由化的直接结果。

国际直接投资可以依据投资者是否拥有投资企业的股权分为股权参与式投资和非股权参与式投资。

(1) 股权参与式直接投资。按照股权参与式直接投资方式所设立的子公司，以母公司拥有子公司股权的多少为标准，又可分为全部控股子公司（又称独资子公司，在我国则称为外商独资企业）与部分控股子公司（又称合营企业，在我国则称为中外合营企业）。

全部控股子公司，即母公司提供全部资本，独立经营，获取全部利润，承担全部风险。这种公司的优点在于：可以避免合营企业中各合营者在经营管理方法、市场目标、经营策略等方面的冲突和不一致；并避免可能给投资者带来的潜在竞争压力。

部分控股子公司又可分为多数控股子公司、半数控股子公司、少数控股子公司。多数控股子公司即母公司拥有子公司 50% 以上股权的子公司；半数控股子公司即母公司拥有子公司 50% 的股权；少数控股子公司即母公司拥有低于 50% 子公司股权的子公司。

部分控股子公司以投资者的风险和利润分担方法为标准又可分为股权式合营企业和契约式合营企业。股权式合营企业是指不同国家或地区两个或两个以上的法人、自然人共同投资设立的，并由投资各方共同经营、共同承担风险、共负盈亏的企业；契约式合营企业是指两个或两个以上的国家或地区的投资者，按企业合同

的约定分配收益或者产品、分担风险和亏损的企业。

(2) 非股权参与式直接投资。它是指投资者并没有在投资东道国企业中参与股份，而是通过与东道国的企业签订有关技术、管理、销售、工程承包等方面的协议，取得对该东道国企业的某种控制权。其主要形式有许可协议、管理协议、销售协议、技术咨询协议、承包协议等。

国际投资中直接投资与间接投资的主要区别在于：

(1) 国际直接投资的投资者对所投资的企业具有有效控制权，而间接投资则没有这种控制权。依据国际货币基金组织的解释，这种有效控制权是指投资者拥有所投资企业一定数量的股份，因而能在企业的经营决策和管理中享有表决权。如果没有这种股权参与，即使能通过其他途径或方法对企业产生影响，也并不构成直接投资。间接投资则是取得股权证券进行投资，但并不构成对企业经营管理的有效控制。国际货币基金组织出版的《国际收支手册》中认为在所投资的企业中拥有 25% 或更多的投票权，可以作为控制所投资企业的合理标准。

(2) 国际直接投资的过程与间接投资的过程相比较要复杂得多。投资者的直接投资，必须经东道国政府依照一定的法律程序审查批准，投资的企业在生产经营过程中必须依照东道国法律接受监督和检查。间接投资则通过证券的买卖或收回贷款及利息，以获取自己的投资利润。

(3) 一般来说，间接投资的收益是相当固定的，而直接投资的收益是不确定的。这种不确定性从宏观角度讲，取决于东道国的投资环境及其变化是否有利于投资者的投资活动；从微观讲，取决于投资企业的生产经营状况。因此也可以说，直接投资较之间接投资的风险更大一些。

第二节 国际投资的原因和特点

一、国际投资迅速发展的原因

第二次世界大战后，国际投资特别是外商直接投资迅速发展的主要原因有：

1. 国际经济相互依存度提高，生产和资本市场的国际化迅速发展。这是战后国际资本流动，特别是国际间直接投资迅速增长的客观基础。由于生产的国际化，各国在生产过程中实现专业化协作，使得国与国之间的投资成为可能。而资本市场国际化的发展，又为各国的投资提供了更为良好的环境。

2. 科技的迅速发展和新技术革命的兴起加速了国际资本的流动。这是因为科技进步引起世界各国产业结构的变动和调整，这突出表现在发达国家把劳动密集型的传统产业向发展中国家转移，与此同时带动了对这些劳动密集型产业部门的资本输出和输入。另外，发达国家科学技术发展的不平衡也导致了相互之间资本的渗透。

3. 国际市场竞争加剧、贸易保护主义盛行是国际直接投资迅速增长的助推器。实际上，在二次世界大战后就已出现了争夺市场的贸易摩擦。20世纪70年代中期以来，以非关税壁垒为特征的新贸易保护主义泛滥，各国纷纷采取贸易保护的政策，贸易摩擦进一步加剧。因而，为占领对方市场、避开及回避贸易对手设置的贸易壁垒，投资者通过国际直接投资的方式，提高在当地生产的比重，便可占据对方市场，同时可以减缓贸易摩擦。在世界经济中，区域经济一体化和贸易集团化趋势的加强，使集团成员间在贸易上呈现出排他性和不可避免的对非成员国的歧视性；同时，经济贸易集团建立内部市场的预期，也迫使各国为维护自身经济利益而竞相在对方扩大其投资，争夺有利的投资领域，这在一定程度上，客观地造成了国际投资规模的进一步扩大。

4. 跨国银行和区域性金融投资机构的兴起与发展，促使国际资本市场进一步扩大，为资本移动提供了良好的环境。第二次世界大战以后，跨国银行通过其海外的分支机构、参股银行、国际联合银行等形式来经营国际性的金融投资业务。国际联合银行的建立分散了独家从事大规模国际借贷活动的风险，它使由一国以上的银行组成的银团对某一国或某一项目提供贷款成为可能，这也扩大了国际投资的规模和活动范围。

5. 货币的升值、贬值影响国际资本移动。第二次世界大战以后，日本贸易顺差持续增长，20 世纪 80 年代中期其经常项目的顺差不断扩大，并成为世界上最大的债权国。日元升值加速了其对外直接投资的增长。与此同时，发展中国家诸如韩国、新加坡等国的货币升值也增强了其对外投资的增长势头。

6. 西方发达国家经济发展的不平衡。二战后初期，美国处于国际经济贸易的霸主地位。但经历了战后恢复时期的西欧国家和日本经济迅速发展，经济实力大大增强，与美国的差距逐渐缩小，恢复了在国际资本移动中的地位，使得这些国家也开始在激烈的竞争中寻找有利的投资场所。

7. 发展中国家和地区经济实力的增强促进了这些国家和地区资本输出能力的增强。20 世纪 70 年代以来，新兴工业化国家和地区的经济实力得以增强，产业结构也趋于高级化。这些国家和地区在一定程度上具备了参加国际投资活动的资本和技术能力，它们努力寻求国际分工中的比较优势，加强对其他一些相对落后的发展中国家的直接投资，促进了资本移动。

8. 发达国家政府鼓励对外投资、发展中国家积极引进外资的政策，促进了国际资本移动。在经济生活日益国际化、全球化的过程中，发达国家为了维护和增强本国的经济竞争力，保护自己的经济贸易利益，采取了许多鼓励对外投资、扶植本国跨国公司发展的政策措施。而广大的发展中国家，由于普遍遇到资金缺乏、生产技术水平落后、人员素质不高、管理经验缺乏等困难，大都设法积极

改善本国或本地区的投资环境，这些因素也加快了国际资本移动的步伐。

二、国际投资的特点

第二次世界大战后，尤其是 20 世纪 80 年代以来，国际投资，特别是外商投资，与二战前相比发生了很大的变化，主要的特点表现为：

1. 国际投资的投资目的多元化。国际投资和国内投资通常的目的是为实现资本的增值，获取更大的经济利益。但近来国际投资活动除以获利为目的外，还存在其他不以牟利为目的的投资，如政府为建立和改善国家间的双边关系或其他明显带有政治意图的投资。

2. 国际投资的投资风险较大。投资的过程往往并不是能在很短的时间内就能完成的，投资需要对所投资本进行适当地和有效地经营，才有获利的可能。而相比国内投资，国际投资存在更大的投资风险，如外汇汇率的涨落、国家政局的动荡、贸易政策的改变等都可能使得投资收益大大改变，有时甚至会导致整个国际投资行为的失败。

3. 国际投资的投资环境各异。国际投资不仅受到不同国家的自然地理条件和城市基础设施等因素的影响，而且涉及不同国家的不同的政治制度和经济制度、不同的经济发展水平、不同的法律环境和文化背景以及不同的国家利益和民族利益等等。这些因素的差异在很大程度上影响着国际投资的投资风险和预期收益，决定着投资环境的优劣。

4. 国际投资涉及的法律体系繁杂。国际投资关系是国际投资法的调整对象，国际投资法在国内法中包含资本输入国的外国投资法律、资本输出国的对外投资法律，在国际法中包含双边投资条约、区域性多边条约、世界性多边公约、联合国有关文件以及国际惯例等等，是由有关国际投资的国内法和国际法综合形成的一个独立的法律体系

第三节 国际投资环境和外商投资保护

一、国际投资环境

国际投资者在投资过程中会十分关注东道国投资环境的好坏，这是因为东道国投资环境的好坏直接关系到投资者的投资利益。

国际投资环境是指东道国足以影响国际资本流动及其基本职能的一切外部条件。从法律含义上讲，是指特定国家对外国投资的一般态度，特别是指对外国投资者期待的利益可能给予的影响。国际投资环境主要包括：

1. 政治因素。这主要表现为：东道国政治上是否安定、有没有战争或者发生战争可能的风险、国内政治形势是否稳定、有没有国家政权和社会制度变革的风险等。从资本输出国来看，为保证其海外利益，扩大其经济势力，既要鼓励私人对外投资，又必须考虑确保本国投资者的利益和安全；从投资者来看，更不能不考虑其投资是否会因资本输入国将来国内政治形势的变化而受影响，能否确保其投资安全与投资利益。因此，东道国的政治因素是影响国际投资的一个重要条件。

2. 经济因素。这主要表现为：东道国的市场、资源条件，市场是否对外开放，劳动力、原材料资源是否丰富，并且能以较低的价格被投资者加以利用等。

3. 法律因素。这主要表现为：东道国的法律制度是否健全，外国投资者来此投资，其权益能否受到法律保护，东道国所制定的税法、海关法、外汇管理法、外商投资企业法等能否保证投资者获得较高的利润，并且其投资和利润能否汇回国内等。就投资环境而言，起决定性作用的因素是法律因素，因为影响外国投资的各种因素，主要是通过一定的法律规范对外国投资者直接予以影响。例如税收的高低，有无优惠，外汇的管理和限制，特定营业活动的限

制及其范围，经营管理权与雇用人员的限制乃至外商投资企业的征用、国有化措施等都是通过一定的法律形式来表现。而且，要使一国的投资环境在一定的期间内得到改善，就必须通过法律手段加以实施。

一个好的投资环境，应当是一个包括自然、经济、政治、法律、社会、文化等各种因素形成的最佳结构整体，只有这样才能对外国投资者具有较大吸引力。

二、外商投资保护

外商投资保护一般是由资本输出国与资本输入国单独或共同采取的保护性法律措施。外商投资法律保护的法律形式主要分为四种：

1. 资本输入国国内法所提供的法律保护，即以特别立法的形式，明确规定对外国投资者予以保护；

2. 资本输出国国内法所提供的法律保护，即对本国国民或企业的海外投资可能遇到的政治风险实行投资保险或保证制度；

3. 资本输出国与资本输入国之间缔结的关于投资保护的双边协定；

4. 国际间签订的条约或公约，规定缔约国之间对投资者给予公正待遇的保证，以及共同设立关于国际投资保证机构和对国际投资者进行保险及解决投资争议的程序等。

三、外国投资者的待遇

东道国给予外国投资者何种待遇，是外国投资者及其所属国最为关心的问题，也是保护国际投资的关键所在。因此，外国投资者的待遇标准是国际投资法的基本问题，其实质是为解决东道国与投资者本国之间在投资管辖权方面的冲突提供法律基础。外国投资者的待遇标准，可以由东道国以其国内法确定，也可以由东道国与投资者本国通过缔结双边投资条约的方式来确定。对外国投资者的待遇标准主要有：

1. 国民待遇。国民待遇是指一国依据本国法律对他国国民

在享有权利和承担义务方面，给他国国民以与本国国民享有待遇同等的待遇。只要他国国民遵守适用于本国国民有关待遇的规定，就可以享有与本国国民同样的权利保障，而当他们的权利遭受任何损害时，也可以得到同样的法律救济。从国际投资的角度来说，国民待遇即东道国给予外国投资者的权利不低于东道国本国投资者所享有的权利。

国民待遇可以使东道国境内的外国投资者在享有权利和承担义务方面与东道国本国投资者处于同等的地位。国民待遇既可以防止对外国投资者的不公正的歧视性待遇，又可以避免外国投资者获取不合理的特权地位。一方面，外国投资者可以按照经济效益的要求组织生产和经营，而不必担心东道国投资者因拥有特殊地位而导致竞争秩序的不公；另一方面，外国投资者也不得享有超过东道国法律之外的特权而破坏东道国公平有序的生产经营环境。国民待遇标准立足于东道国的国内法律，具体标准有法可依，具有规范性，便于运用，有利于维护正常的国际投资关系。

对于国际投资中国民待遇的适用，或者说国民待遇的给予，一般以互惠原则为基础，即甲国给予乙国投资者以国民待遇，通常是以乙国给予甲国投资者以国民待遇为前提的。国民待遇的给予一般有其特定范围和适用限制，如在涉及一国为保障国家安全、维护社会稳定或者其他对本国有重大利害关系且有可能产生不利效果的投资领域，则排除外国投资者国民待遇标准的适用。

2. 最惠国待遇。最惠国待遇是指一国依据本国法律对他国国民在享有权利和承担义务方面，给他国国民以与任何第三国国民已经取得或者将来取得之待遇的同等待遇。只要他国国民遵守适用于任何第三国国民的有关待遇的条件和手续，就可以享有与任何第三国国民同样的权利保障，而当他们的权利遭受任何损害时，也可以得到同样的法律救济。最惠国待遇涉及三方：施惠国、最惠国和受惠国，其中最惠国即已经或者将来取得施惠国给予的优惠待遇的任何第三国，受惠国即根据与施惠国之间的最惠国待

遇约定，享有与任何第三国同等待遇的缔约国。从国际投资的角度来说，最惠国待遇，即东道国给予某一外国投资者的权利不低于东道国已经给予或者将来给予任何第三国的投资者的权利。

最惠国待遇，可以使东道国境内的不同外国投资者之间在享有权利和承担义务方面处于同等的地位。对于国际投资中最惠国待遇的适用，或者说最惠国待遇的给予，一般也是以互惠原则为基础的。受惠国只有在给予施惠国投资者以议定的最惠国待遇的情况之下，才能取得最惠国待遇。非互惠的最惠国待遇曾多出现在以往的不平等条约之中，现在已极少使用。最惠国待遇的给予，也不是外国投资者之间待遇的完全相同，在法律意义上也是大致对等，而不绝对。最惠国待遇通常可以作出一定的限制或例外规定，例如，一国因地缘关系给予第三国，如给予邻国的边境贸易和运输方面的优惠，给予关税同盟内部成员国或者国际经贸协议缔约国的特殊优惠，以及其他为有特殊的历史、政治、经济关系的国家所提供的特惠等等，则可以规定不适用于享有最惠国待遇的受惠国投资者。

较之国民待遇，最惠国待遇不以国内立法的形式而只能采用双边或多边国际条约的形式加以规定。最惠国待遇也不可能仅仅局限于两个国家而不涉及第三国，也无须在法律或条约中加以明确规定 即凡一国施惠于任何第三国 即最惠国的最优惠待遇 受惠国就可以根据最惠国待遇条款的规定，自动取得与第三国相同的待遇，无须再向施惠国作出有关待遇的任何请求。

3. 不歧视待遇。不歧视待遇是一国与另一国约定，对方不把对其他国家所施予的或者是仅对个别国家施予的限制加在自己的身上，从而使自己不处于比一切或大多数国家不利的地位。不歧视待遇和最惠国待遇的目的，都在于为缔约国的任何一方创造与第三国相同的贸易条件，不过，不歧视待遇是从消极方面着手，最惠国待遇则是从积极方面着手的。

4. 优惠待遇。优惠待遇是指一国给予另一国投资者以高于

本国投资者的特定优惠的一种待遇。优惠待遇和国民待遇不同，优惠待遇总是就具体事项（如税收等）作出规定，而国民待遇往往是泛指，范围较广。优惠待遇和最惠国待遇也不一样，优惠待遇通常是在内国投资法中特别规定，从而根据内国授予优惠待遇的规定可以直接享有，而不像最惠国待遇那样必须借助于最惠国条款。

第二章 跨国公司在外商投资中的作用

跨国公司从其自身的经济利益和全球发展战略角度考虑，积极地从事国际投资活动，并成为经济全球化的主体。从目前来看，对外直接投资是跨国公司向外扩张的主要手段。因此，我们有必要在本章中研究跨国公司在国际投资中的作用以及其对东道国经济的影响。

第一节 跨国公司的概念及其特征

一、跨国公司的概念

跨国公司又称多国公司、国际公司等。关于跨国公司的确切定义，国内外尚无定论。1974年联合国经济与社会理事会第五十七次大会对跨国公司的内涵进行了界定，即凡是在两个或更多国家里控制有工厂、矿山、销售机构或其他资产的企业，都称为跨国公司。《跨国公司行为守则草案》中对跨国公司作出了进一步定义：“本守则中使用的跨国公司一词系指在两个或更多国家的实体所组成的公营、私营或混合所有制企业，不论这些实体的法律形式和活动领域如何；该企业在—个决策体系下营运，通过一个或一个以上的决策中心得以具有—致的政策和共同的战略；该企业中各个实体通过所有权或其他方式结合在一起，从而其中一个或更多的实体得以对其他实体的活动施加有效的影响，特别是与别的实体分享知识、资源和责任。”

从上述定义中可以看出，跨国公司并不是资本主义所特有的产物，该定义排除了所有制和资产所有权形式，也不以其所属国是

发达国家还是发展中国家来划分。因此，发展中国家从事国际化生产和经营的企业，当其经济实力达到一定的水平时也可以发展为跨国公司。

根据《1998 世界投资报告》显示 截至 1997 年 全球约有跨国公司 53 000 家 其共拥有 45 万家国外的分支机构，对外直接投资存量达 35 000 亿美元 比 1996 年增长 10%。海外机构的全球销售额增加了 6 000 亿美元，达 95 000 亿美元，比 1996 年增长了 7.3%；海外机构的总资产达 126 060 亿美元 增长了 13%；海外机构的产值达 21 000 亿美元 增长了 7.7% 其出口额达 2 万亿美元，占世界出口总额的 1/3。这些跨国公司控制着世界私营生产性资产的 1/3。对外直接投资高度集中于大型、巨型跨国公司，最大的 100 家跨国公司就占了全球跨国公司直接投资总额的 1/3。最重要的工业（汽车、电子、航空等）和最重要的服务业（金融、保险等）都已基本纳入了跨国公司的一体化国际生产和服务网络系统，这是跨国公司配置资源，促进资本增值活动的直接结果。从以上的数据和材料我们可以得出这样一个结论，即跨国公司不仅是国际直接投资的主体，同时也是经济国际化的主体。

二、跨国公司的特征

跨国公司在经营管理活动中一般具有以下特征：

1. 环球工厂化。今天，跨国公司创造了环球工厂。与一般国内垄断企业不同，跨国公司不仅是指它们在全世界各地进行直接投资，设立分支机构，从事国际生产，而且也指它们在世界范围内通过各种渠道进行销售活动；同时也表明它们的组织机构、管理体制、决策程序以至人员配备都要适应在多国从事生产贸易活动的要求。跨国公司已经将规范化的生产流程转移到相对不发达的国家，而行使管理和控制职能的部分则留在发达的工业化国家中。这种管理中心化、生产和销售统一化构成了跨国公司的环球工厂的巨大网络。这种特征可如图 2-1 所示。

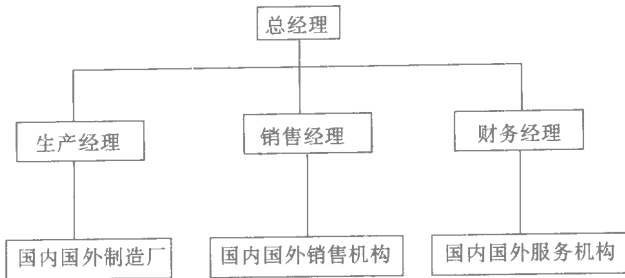


图 2-1 按职能划分的全球性组织机构

2. 内部生产一体化。跨国公司从国际经济竞争的环境考虑对其环球工厂从生产、销售、财务、科技等方面作统一的筹划，将世界各国或地区的自然资源及人力资源进行合理分布，从而降低各个环节的成本，以提高跨国公司在国际市场的竞争力。在环球工厂中，母公司与子公司、子公司与子公司之间相互协调，形成一个有机的整体。可以看出，跨国公司的生产体系实际上是跨国企业内部的分工在国际范围内的集中表现。

3. 外部经营国际化。无论是生产型还是服务型的跨国公司，它们普遍实行经营国际化的战略。跨国公司从事国际化经营，必然要求商品、生产要素、服务要素的国际间流动。跨国经营与货物进出口贸易的不同之处在于当商品、生产与服务要素转移到国外后，仍需对其控制，以便使跨国公司从全球的角度考虑其经营活动。经营国际化的实质在于：跨国公司能够克服国内外经营环境的差异给跨国公司带来的经营活动中的不利影响，减少风险，适应各种环境的变化，调度和运用跨国公司拥有的一切有形和无形的资源，开展国际化经营活动，从而实现跨国公司既定的经济发展战略。

为了实现这一经济发展战略，跨国公司要建立统一的分配和销售渠道，这一过程被西方学者称之为“前部纵向联合”，而它们通过子公司获取原材料及其他供应的过程被称为“后部纵向联合”。

纵向联合的目的在于加强现有的跨国公司的力量，从而使新兴的东道国企业难以在本行业内立足。跨国公司同时也进行横向扩张，它们利用海外的便利条件来扩充自己的生产能力以满足市场的需求。横向联合的目的在于将一个行业的经济实力集中在少数几个占统治地位的卖主手中，从而将市场从竞争状态引向少数制造商垄断的状态。

4. 产品科技先进化。如果跨国公司与它的东道国竞争对手处于相同的竞争环境中，那它将很难取胜。因此，跨国公司必须拥有大量可以利用的竞争优势：有较大的公司规模、高效的销售渠道、先进的科学技术、雄厚的资金、较好的企业管理以及战略性的发展规划，特别是现代化的生产技术和新产品。为了保持技术优势，跨国公司从销售收入中拨出大量资金，从事研究与开发工作，并在世界范围内有组织地设立科研机构，把主要的、综合的研究机构设在母公司所在国内，使研究成果掌握在母公司手中，以保持跨国公司在技术上处于领先的地位。产品科技先进化是跨国公司在东道国取得竞争优势的重要因素之一。图 2-2 所示的是常见的按产品划分的全球性组织形式。

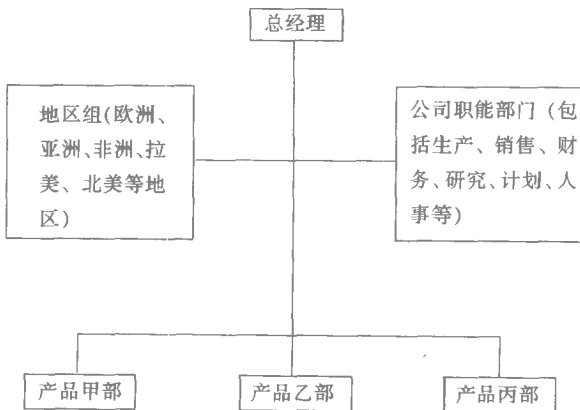


图 2-2 按产品划分的全球性组织形式

5. 发展战略全球化。作为跨国公司，通常都有全球性发展的战略目标和战略部署。跨国公司经营活动的高度国际化，决定了它们必然要从全球着眼对公司的各项经营活动作出全面安排。在进行这种安排时，并不是着眼于某一个子公司的局部利益，而是从跨国公司的整体利益出发来予以考虑的。因此，在跨国公司全球发展战略的指导下，各海外子公司可以有自己的地区经营战略或规划。跨国公司在评价子公司的“业绩”时，并不只看它本身赚取了多少利润，更重要的是看它对完成跨国公司发展战略中指定给它的任务所作出的成绩的大小。

第二节 跨国公司的发展原因和它对东道国经济的作用

一、跨国公司的发展原因

跨国公司的产生可以追溯到 19 世纪末 20 世纪初。当时，在垄断的形成和巨额资本输出的基础上，主要资本主义国家的一些垄断企业开始通过对外直接投资在国外投资建厂进行生产，发展成为早期的跨国公司。如英荷壳牌石油公司、尤尼莱佛公司、美孚石油公司、福特汽车公司、德国电气总公司等。第一次世界大战以后，这些早期的跨国公司又有了进一步的发展。但那时跨国公司的数量、经营规模、活动范围以及其对世界经济的影响，都还非常有限。

第二次世界大战以后，跨国公司得到了迅速的发展。其主要原因有：

1. 从经济学理论讲，美国学者海默在其博士论文《民族厂商的国际化经营：一项对外直接投资的研究》中指出：企业到国外去进行直接投资，其原因主要在于其特定优势，并力图凭借其优势获取更大的利润。他认为：海外当地（即东道国）的民族企业较之美国