

21st 21 世纪法学系列教材

国际投资法

王贵国 著

■ 国际经济法系列 ■

北京大学出版社



21世纪法学系列教材

■ **国际经济法系列** ■

国际投资法

王贵国 著

北京大学出版社

北 京

图书在版编目(CIP)数据

国际投资法/王贵国 著. —北京:北京大学出版社,2001.5
21 世纪法学系列教材
ISBN 7-301-04675-8

I. 国… II. 王… III. 国际投资法学 IV. D996.4

著作权合同登记 图字:01—2001—0712 号

书 名: 国际投资法

著作责任者: 王贵国 著

责任编辑: 杨立范

标准书号: ISBN 7-301-04675-8/D·490

出版者: 北京大学出版社

地 址: 北京市海淀区中关村北京大学校内 100871

网 址: <http://cbs.pku.edu.cn/cbs.htm>

电 话: 出版部 62752015 发行部 62754140 编辑部 62752027

电子信箱: zpup@pup.pku.edu.cn

排版者: 兴盛达激光照排中心

印刷者: 中国科学院印刷厂

发行者: 北京大学出版社

经销者: 新华书店

787 毫米×1092 毫米 16 开本 32.25 印张 615 千字

2001 年 5 月第一版 2001 年 5 月第一次印刷

定 价: 41.00 元

代 序

书稿付梓之际,照例应该说几句话。回想十五年前从美国返国时的心愿便是写一套涵盖国际贸易、国际投资和国际金融法律与制度的国际经济法丛书,以便就教于学界的前辈和同仁。几经努力,终达成愿望。《发展中的国际投资法律规范》,即本书的初版,便是于当时出版。后应邀赴北美讲学并滞港任教至今。中国香港的大学所提供的科研条件可以说是世界一流的,但学术氛围与世界一流的大学相比则相去甚远。过去数年,一方面要根据教学需要编撰教材,另一方面亦因前港英政府不承认中文著作,后来即使承认亦甚难找到其认可的专家评议,为生计许多精力都花在英文文章和书籍上;加之一段时间俗务缠身,故始终未及更新、充实原书内容。后承蒙学界同仁多次鼓励,现终于可以新版与读者见面。首先应感谢督促我完成此项工作的学界相知。

本书再版适逢世界经济全球化进入高潮,关于与经济全球化相适应的列国法律趋同化或曰法律全球化的讨论已经展开的大环境。因此,新版的结构和内容都不可避免地反映出作者对法律全球化等问题的看法。总的讲,新版在原书的基础上增加了很多内容,也对原书的内容有一定的删改。无论是增、是删还是改都是为了将自己的想法说得清楚一些。是否做到尚待读者评定。

如前所述,本书的面世得到学界诸多好友、同仁的鼓励和支持。我的科研助理马嘉美小姐勤勤恳恳、任劳任怨、认真负责,对本书再版起到了不可或缺的作用。本书的出版亦得到北京大学出版社的领导和编辑部同仁的鼎力支持和协助。张晓秦副社长、杨立范先生等兢兢业业、严格把关的精神和工作态度给我留下了深刻印象,谨此致谢。

太太美芬、子女茜茜、宏曦、宸曦为本书面世牺牲了许多家庭团聚、共享天伦的机会。可以说书中的每一个字都凝聚着她/他们的理解、支持和合作。

王贵国

2001年2月于香江

作者简介

中国香港城市大学中国法与比较法讲座教授；比较法国际(海牙)科学院院士；美国哥伦比亚大学法学硕士、耶鲁大学法哲学博士；中国国际经济法学会副会长；中国人民大学、南开大学客座教授；世界贸易组织上海研究中心高级顾问；中国国际经济贸易仲裁委员会仲裁员；早年曾在美国、加拿大一些著名律师事务所任职。

曾多次在国际学术会议发表论文；并曾数次赴美国、加拿大、英国、德国、法国、日本、韩国、澳大利亚、中国台湾等国家和地区著名学府访问、讲学；出版中、英文专著、著作十余种，学术论文五十余篇；主要著作包括：《中美经济交流——法律之贡献》，《国际贸易法律秩序》，《发展中的国际投资法律规范》，《国际投资法》，《国际经济法》，《国际货币金融法》，《王氏中国经济法》等。



目 录

第一章 引论	(1)
第一节 国际投资简史.....	(1)
第二节 国际投资理论.....	(5)
第三节 投资东道国和投资母国的法律对国际投资的影响	(12)
第二章 国际经济法与国际投资法	(34)
第一节 新理学与法	(34)
第二节 势:国际经济法之发展.....	(48)
第三节 国际经济法的类与性	(55)
第四节 气:国际经济法的基本原则.....	(69)
第五节 小结	(81)
第三章 主权原则与国家行为	(84)
第一节 国家主权豁免原则	(85)
第二节 普通法系国家关于国家行为的实践	(93)
第三节 大陆法系国家关于国家行为的实践.....	(107)
第四节 中国与国家行为学说.....	(112)
第五节 评述.....	(116)
第四章 国家契约	(126)
第一节 国家契约的性质.....	(126)
第二节 国家契约与合同法原则.....	(131)
第三节 国家契约国际化与赔偿责任.....	(134)
第四节 国家契约的形式.....	(139)
第五节 稳定条款与情势变迁.....	(141)
第六节 适用法律.....	(146)
第五章 国际投资待遇原则	(151)
第一节 国际贸易实践.....	(152)
第二节 主权原则与国民待遇.....	(156)
第三节 国民待遇与国际投资.....	(161)
第四节 当代国际投资待遇的特点.....	(165)
第五节 现代国际投资中的国民待遇原则.....	(173)
第六节 小结.....	(182)

第六章 国际投资保护	(184)
第一节 国家保护制度.....	(184)
第二节 双边条约保护制度.....	(189)
第三节 多边投资保护制度.....	(197)
第七章 国有化与国有化赔偿	(208)
第一节 合法与非法国有化.....	(208)
第二节 国有化与国有化赔偿.....	(216)
第三节 国际司法和仲裁实践.....	(223)
第八章 投资形式	(232)
第一节 投资策略.....	(232)
第二节 非直接投资.....	(236)
第三节 独资经营.....	(241)
第四节 合资经营.....	(247)
第九章 跨国公司	(257)
第一节 对国家经济及社会的影响.....	(258)
第二节 国家与区域性法律规范.....	(270)
第三节 国际立法.....	(283)
第十章 反垄断制度	(292)
第一节 法律结构与司法原则.....	(293)
第二节 阻碍自由贸易行为.....	(300)
第三节 垄断与合并.....	(308)
第四节 反托拉斯之豁免.....	(317)
第五节 反托拉斯法的域外性.....	(320)
第六节 世纪之战:微软公司案	(326)
第十一章 知识产权的国际制度	(338)
第一节 专利与实用新型.....	(339)
第二节 商标.....	(342)
第三节 版权保护.....	(345)
第四节 世界知识产权组织.....	(347)
第五节 世贸组织与知识产权保护.....	(350)
第六节 知识产权保护与电子商务.....	(354)
第十二章 技术转让	(363)
第一节 国际技术转让与发展.....	(366)
第二节 技术转让方式之策略选择.....	(374)
第三节 技术转让合同的重要条款与国家立法.....	(381)

第四节	国际立法·····	(388)
第十三章	投资税务·····	(399)
第一节	税收理论与国家政策·····	(400)
第二节	税务条约的政策与历史·····	(407)
第三节	税务条约的主要规定·····	(414)
第四节	国际税务合作前瞻·····	(424)
第十四章	争端解决·····	(427)
第一节	非司法解决方式·····	(427)
第二节	准司法解决方式·····	(430)
第三节	法院地之选择·····	(445)
第四节	适用法律之选择·····	(454)
第五节	微型法庭程序·····	(459)
第十五章	仲裁规则·····	(468)
第一节	解决投资争端国际中心仲裁规则·····	(468)
第二节	解决投资争端国际中心附加仲裁规则·····	(477)
第三节	联合国国际贸易法委员会仲裁规则·····	(478)
第四节	世界知识产权组织仲裁与调解中心·····	(483)
第十六章	仲裁裁决的承认与执行·····	(489)
第一节	中国香港承认与执行境外裁决的制度概要·····	(491)
第二节	适当程序·····	(493)
第三节	公共政策·····	(502)
第四节	其他拒绝执行的理由·····	(505)

第一章 引 论

第一节 国际投资简史

投资的形式有多种,从地域上划分,可分为国内投资和国际投资两类。从性质上划分,投资亦可分为直接投资和间接投资两类。直接投资主要是指对相关企业的控制,如一个国家的国民向设于另外一个国家的公司注资并进行有效控制。有人认为投资人对公司管理权和决策权的有效控制亦属于直接投资的范围。^①当然,对何为“有效”控制,每个人可能有不同的理解。美国政府认为投资人至少应掌握百分之十的股权,否则便不能实现有效的控制。有的国家认为,最低股权比例应为百分之五,但亦有有的国家将之定为百分之五十。^②非直接投资的形式有多种,包括贷款、提供管理服务、技术特许、设备出售和现场指导等。

国际投资的历史可追溯到资本主义开始形成的时期。欧洲沿海国家最早的海外投资包括“东印度公司”、“哈德逊湾公司”等。^③这些公司的建立均有其历史和政治的背景。不同形式外国投资公司的设立亦有其不同的目的,如为了取得廉价劳动力,或为了打入潜在市场或取得原材料等。

虽然国际投资早在资本主义社会形成时即已开始,但现代国际投资主要起始于第二次世界大战以后,特别是原殖民地国家独立以后。总的看,国际投资大致上可分为下述几个阶段:

1. 二十世纪五十年代末以前。这一阶段的国际投资主要在发达国家间进行,特别是美国向欧洲和加拿大等国的投资;而欧洲诸国为了医治战争的创伤,不得不停止向海外的投资而首先恢复国内经济建设。当时的主要国际投资者是美国和英国的跨国公司,主要投资领域为外国石油企业和原料生产项目。

① 关于外国直接投资的定义,参阅国际货币基金组织,《国际货币基金组织收支平衡年刊》(IMF Balance of Payments Yearbook),美国华盛顿,国际货币基金组织,1964年,第16卷,第10页。

② 关于私人直接投资的定义问题,参阅世界银行,《发展中国家的外国私人直接投资》(Private Direct Foreign Investment In Developing Countries),世界银行职员论文第348号,美国华盛顿,1979年。

③ 参阅A.F.罗文费(Andreas F. Lowenfield),《国际私人投资》(International Private Investment),纽约,Matthew Bender,1982年,第1页。

2. 从二十世纪五十年代末至七十年代初。这种划分主要是因为欧洲共同市场和欧洲自由贸易联盟分别于一九五八年和一九六零年成立。这些经济体系的形成,扩大了该地区的市场,吸引了大量外资流入。西欧国家和日本放宽对外资的限制进一步加速了国际投资的进行。例如,前联邦德国于一九六一年取消德国公司向海外投资的限制;日本亦于一九六七年开始放宽对外投资的限制。总的来看,在这一阶段美、英两国在世界的海外投资仍居主导地位,分别占外国总投资的百分之五十和百分之十六。^①

3. 二十世纪七十年代初至八十年代末。在这期间,日本和西欧诸国的经济有长足的长进,与美国经济形成三足鼎立之势。美国在世界经济活动中的影响力相对下降;其表现形式是美国占世界外国总投资的比例下降,日本和西欧国家扩大向美国的投资。这种情势与进入七十年代后美国宣布放弃承担美元兑换黄金的义务和实行浮动汇率,最后造成美元贬值密切相关。美元的贬值使得其他国家可以廉价收购美国企业,亦使得直接向美国出口产品不如在美国生产更为经济。七十年代末和八十年代初,美国在国外的投资占世界总投资的比例下降到百分之四十,英国下降到百分之十二。然而,外国在美、英两国的投资则增加了约两倍。同期,日本和原联邦德国在国外的投资分别增加了五倍和四倍。^②

总的来看,二十世纪七十年代末期以前,国际投资主要是在发达国家间进行,其投资额相当于国际投资总额的四分之三,而发达国家向发展中国家的投资仅相当于世界外国投资总额的四分之一。^③就发达国家而言,加拿大一直为外国投资的较理想场所,是具有较长历史的投资东道国。据统计,加拿大的国民生产总值仅相当于世界生产总值的百分之二,但其所接受的外国投资则相当于世界外国投资总额的百分之十四。随着对外投资的减少,美国越来越多地接受外国投资。英国和其他西欧国家亦为外国投资的重要场所。在发达国家中,相对而言,日本是接受外国投资最少的国家。这主要是因为日本当时的政策不鼓励外国投资,任何外国投资者进入日本市场均必须以合资或技术转让的形式进行。

二十世纪七十年代末期以前国际投资的另外一个特点是与其地域和历史联系密切相关。地域毗邻的国家,如美国和加拿大、西欧等国之间的投资比较活跃。具有历史联系的国家,如英、法等国的前殖民地,即英联邦成员国和原法属殖民地,一直成为英、法等国的重要投资场所。发达国家向发展中国家的投资主要集

① 参阅斯蒂芬·罗伯克(Robock)和肯尼思·西蒙斯(Simmonds),《国际商业与跨国公司》, (International Business and Multinational Enterprises), 美国伊诺斯: Richard D. Irwin, Inc. 1983年,第2页。

② 同上书,第28页。

③ 同上。

中在产油国和税务天堂国家。这些国家接受的外国投资达世界外国投资总额的四分之一左右,所谓的税务天堂国家系指以低税率吸引外国投资的国家,其中巴西、墨西哥、阿根廷、秘鲁、特立尼达和多巴哥、印度、马来西亚、新加坡、中国香港和菲律宾等十多个国家和地区,约占发展中国家和地区外国投资的百分之六十。其他发展中国家外国投资占世界性投资总额的比例则很小。

就外国投资者向发展中国家的投资而言,其亦经历了不同的阶段。二十世纪六十年代以前,发达国家投资者向发展中国家的投资一般占有百分之一的股权,几乎没有当地企业的参加。并且,由于发达国家投资者经济力量强大,他们一般均可在发展中国家取得较优惠的投资条件。然而,自二十世纪六十年代许多原殖民地国家独立及其经济开始发展以来,发展中国家吸收外资的形式亦发生了很大的变化。外国投资者从坚持百分之一的股权转为接受其他形式的投资,如合资企业(包括外资占有较多股份或较少股份)管理合约、交钥匙工厂、专利、商标版权和商业诀窍等的转让、单项技术转让、涉及外国资本管理技术的一揽子交易等。此种形式的投资使得投资东道国有能力逐步学习和掌握先进的技术而不使其国民经济建设和发展主权受到严重影响。

二十世纪七十年代初至八十年代末国际投资的另一特点是发达国家、发展中国家和社会主义国家相互接受外国的投资。这一方面体现了国际社会经济相互依赖关系的纵深发展,另一方面亦表现为发展中国家在过去的一段时间已经变得越来越成熟,在接受外国投资的同时,基本可以保证主权不受损害。同时,世界相互依赖关系的发展,使得包括中国在内的社会主义国家越来越清醒地认识到,实现国际性合作是发展国民经济的必要途径。

二十世纪七十年代初至八十年代末国际投资的总趋势是大幅度 and 全方位。大幅度是指投资额巨大。据统计,进入八十年代以后,仅市场国家在海外的投资就高达五千亿美元。这一数额再加上东欧国家的投资数目就更为可观。原东欧国家在外国投资的数额从不公开。但到一九七六年,各该国在其他国家设立的制造业和贸易公司达七百家之多。^① 国际投资的全方位主要表现形式是包括发达国家和发展中国家投资东道国同时亦在其他国家投资。例如,一九八〇年,科威特购买沃克维根(Volkswagen)公司在巴西子公司百分之十的股权。同时,科威特亦先后取得前联邦德国奔驰汽车制造公司百分之十四的股权和卡夫(Korff Stahl)钢铁公司百分之二十五的股权。^② 其他一些发展中国家和地区,如巴西、中国香港、印度、墨西哥、菲律宾、韩国等亦不断在外国投资。

① 参阅联合国编,《跨国公司与世界发展》(Transnational Corporations in World Development),美国纽约,1978年,第53页。

② 参阅《华尔街日报》1980年6月6日。

4. 二十世纪九十年代初至二十一世纪初。这一阶段国际社会的特点是经济一体化。当然,全球经济一体化的形成有多种因素,最重要者包括以信息技术为标志的技术革命。科学技术的崭新发展使得许多传统观念、习惯做法受到严重的冲击。而世界贸易组织和一些区域性组织的建立以及能源宪章条约等的签订无疑将由科学技术发展激发的国际经济交易和交往方面的变革法律化、制度化和国际化。反映到国际投资领域便是国界的藩篱不再是国际投资的必然障碍,传统的主权意识变得相对淡薄。在这一阶段,世界范围的国际投资有长足的发展。如本章附件一所示,一九八七年至一九九二年间,世界范围国际投资的年平均额为一万七千三百五十三亿美元,但到一九九八年则激增到六万四千三百八十八亿美元,十年间增长了约三点七倍。值得指出的是,发展中国家吸收外资的情况大为改观,从一九八七年至一九九二年的年平均吸引外资三百五十三亿美元一下增加到一九九八年的一千六百五十九亿美元,增长了四点七倍。亚洲国家吸引外资的情势亦反映了这一发展趋势。一九九七年至一九九八年,亚洲国家饱受金融风暴之苦。然而,金融风暴刚刚过后,亚洲等新兴市场国家再次成为国际投资者的理想投资地。据国际金融研究所(Institute of International Finance)预测,二〇〇〇年,外国企业在这些国家的投资会高达一千九百亿美元。^①当然,整体上讲,国际投资主要还是在发达国家间进行。目前,发达国家吸收的外国投资达四千六百零四亿美元,相当于世界范围外国投资总额的百分之七十二。发展中国家吸引的外资相当于世界外国投资总额的百分之二十八。

从国际投资的领域来看,进入二十世纪九十年代以后,国际投资的重点亦从传统的制造业开始向服务业转移。根据联合国贸易与发展会议的调查,一九八八年,在世界范围的外国直接投资总额中,初级产品占百分之八点六,制造业占百分之四十四,服务业占百分之三十八点九。到了一九九七年,外国企业在初级产品业的直接投资占世界范围外国投资总额的比例下降到百分之四点五,制造业下降到百分之四十二,服务业则上升到百分之四十七点七。^②

总的来讲,国际投资的上述发展系由多个因素造成。其中,世界贸易组织的建立和信息技术的跳跃式发展是关键因素之一。此外,列国市场的不断开放、知识经济在国民生产份额的增加、列国涉外投资法律制度的逐步开放以及国际社会海外投资法律制度的逐渐构架都是导致外资投入大幅增加和投资领域变化的重要原因。

① 参阅《国际货币基金组织调查》(IMF Survey),2000年2月7日,第45页。

② 参阅联合国贸易与发展会议编,《1999年世界投资报告》,第418—421页。

第二节 国际投资理论

国际投资是国际贸易的纵深发展和延续,因此,适用于国际贸易的理论大多适用于国际投资。近年来,西方一些经济学家在国际投资理论方面不断作出贡献。虽然这些理论尚不完善,尚不足以完全说明国际投资的发生和发展过程,但其有助于人们了解国际经济交易的内在联系。本节将主要介绍在西方较流行的几种国际投资理论,以便读者能从根本上了解和理解关于国际投资法律的内在问题。

一、全球性横向发展说

耶尔·艾尔若尼(Abaroni)在二十世纪六十年代中所作的《对外投资决策过程》一书中首先提出全球性横向发展的理论。^①这种理论不同于传统的经典经济理论学说。根据传统的经典经济理论,各企业公司均可得到对其生产和销售至关重要的情报和知识,而不必付出任何代价。各企业或公司可根据其所掌握的情报,利用最好的机会进行投资。艾尔若尼则指出,现实生活中企业公司的投资活动和其他商业活动均受到地域的限制,即其所能得到的商业情报及商业机会仅限于其所在国家或地区。虽然国外可能有更好的投资机会,但是由于地域的限制,其他国家的企业公司便可能无法了解这些机会的存在。为了取得最大的投资效益,原来仅在一个国家或地区活动的公司便不得不扩大其营业范围,即将其投资从一个地区扩大到数个地区,从一个国家扩大到数个国家。这种扩大投资地域的决策可能受多种因素的影响。本国竞争的不断激化,新技术新产品的发明制造,对国外原材料的依赖,为了处理老化设备或扩大市场等都可能促使生产企业横向发展。当然,相关外国政府政策及法律的制定及实施,国外市场竞争的加强等亦均可能诱使其他私人企业进行投资。

二、市场不健全说

简单地讲,市场不健全说假定每个公司、企业均有能力在世界横向发展,而决定某个企业是否进行国外投资取决于该企业是否愿意占领那些尚未被当地公

^① 参阅耶尔·艾尔若尼(Abaroni),《对外投资决策过程》(The Foreign Investment Decision Process),美国波士顿:哈佛大学商学院,1966年。

司所占有的地位,取得那些尚未被当地公司用尽的优势。^① 市场不健全说的基础是任何公司进入外国市场均必须付出一定代价,并必须改变其与当地企业竞争的劣势。因为当地公司对其营业地的经济、社会、法律、政府机构等方面均具有良好的认识。外国公司为了取得上述认识便必须付出代价,即增加投资。此外,一个企业向国外投资时亦必须考虑相关国家的文化差别可能带来的,以及由于母公司和子公司距离较远等可能导致的开支。基于此种情况,支持市场不健全说的学者认为,企业在外国投资主要是因为其与当地公司相比具有竞争优势。市场不健全说同时假设不同的企业分别生产不同类型的产品,并且在市场销售、生产等诸因素均具有同样的机会。该学说认为,在现实社会中,各企业通过生产不同产品、不同系列产品、特殊推销技术或业已存在的市场限制等取得竞争优势。其他促成竞争优势的因素还包括技术与知识的占有、资金的拥有、市场力量的存在等。

市场不健全说认为,假如一个公司具有优秀的推销网,不断换代产品,并且充分利用其他公司进入当地市场的政治、法律、技术等方面的困难,其便可取得优于其他公司的竞争优势。市场推销技术、公司结构、管理技术等均被列为技术的竞争优势。总的来看,所谓技术优势是指专业知识、技术和管理技能的掌握。一般地讲,这种技术和专业知识在子公司和母公司之间转移较为简便,费用较低,同时亦较为实用。这种知识的内部发挥(而不是向第三者出售),从长远看有时可取得较大的收益。^②

市场不健全说可以用来解释公司企业的横向和纵向发展。一个公司的横向发展主要是为了在外国生产同样的产品。而其纵向投资则主要是为了取代其本国的供应网络。一个企业在国外建立一个子公司,直接取得原材料或其他生产必需品,便可取代其对本国资源的依赖。一个公司之所以能够取得竞争优势主要是因为其掌握较好的原材料来源,其本身具有打入市场的能力,管理机构效率较高,或因其拥有资金等。

一些企业所形成的寡头垄断亦可能促进国际投资的进行。由于相关工业被少数一个或几个企业所垄断,其他公司便不得不追随这些所谓寡头的领导。^③ 寡

① 关于市场不健全说,参阅史蒂芬·海墨(Hymer),《国内企业的国际运作:直接投资研究》(The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment),美国,马萨诸塞州,MIT Press, 1976 年。

② 参阅理查德·卡维(Caves),“国际公司:国外投资的知识经济学”,载于《经济学家》(Economics)第 38 期,1971 年 2 月,第 5—6 页。

③ 参阅 F. T. 艾克拔克(Knickerbocker),《寡头反映与跨国企业》(Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise),美国波士顿,哈佛商学院,1973 年。

头垄断市场的特点是处于主导地位的企业很少,并且进入市场的限制重重。后者主要是指那些与市场相关的不公开的技术资料 and 知识,或进入市场所需要的大量资金或经济开发能力等。但这种寡头垄断市场可能存在于一个或多个国家。在寡头垄断制度下,每个公司为了避免其他公司取得优势均必须追随其竞争者的做法,如在国外进行投资,以避免失去竞争力量。

市场不健全说有助于人们理解哪些企业人可能扩大其国外直接投资。但它并未能明确指出企业向外发展时均需要首先了解当地的情况,而这些知识在很大程度上需要以金钱换取。另外,它亦未能解释为了扩大市场或取得原材料,企业为何必须进行直接投资而不采用其他形式,如技术转让或直接出口产品等,以达到充分利用其竞争优势的目的。

三、内部系统化

内部系统化沿用市场不健全说理论,重点强调中间市场或次级市场的不健全性。^① 内部系统化的理论基础是假设进行国外投资的公司已经具有横向发展的能力,并且该公司已经意识到,如其所具有的竞争优势发挥得当,它可成为有价值的财富。该学说在分析进行国外投资公司的动机时,强调其内部的发展而不是外部市场的利用。任何公司在进行横向发展时,均必须为其产品寻找次级市场,为取得其所需要的原材料而不得不利用某些中间公司。内部系统化学说认为,一个企业在发展次级市场的同时必向该市场的公司转移技术和知识,否则便不能保证该市场的发展。这方面最明显的例子就是计算机公司在世界各地设立的总代理和代理等。国际性的计算机公司为了满足其客户的要求必须对各该总代理和代理进行一定的训练,并不断提供一定的技术情报和资料。假如一个公司可以不必通过总代理或代理而直接进入一个地区的市场,它便可完整地保持其所拥有的知识,即财富。为了实现这一目的,根据内部系统化理论,相关企业便必须横向发展,进行国外投资。这种发展的结果便使得相关公司的资源得以充分利用,并可继续投资。从这个角度讲,内部系统化理论与充分利用资源学说有相通之处。^② 根据内部系统化学说,决定某个企业是否进行国际投资的因素包括,企业内部机构间的相互关系,营业所在地区的经济社会环境,相关国家的政治和财政关系以及其本公司的管理能力等。

① 关于内部系统化,参阅彼得·巴克利(Buckly)和马克·凯森(Casson)著,《跨国企业的前途》(The Future of Multinational Enterprise),美国纽约:Holmes & Meier, 1976年。

② 史蒂芬·梅直(Magee),《情报与跨国公司:国外直接投资的充分利用说》,载于D. R. 赖萨德(Lessard)编,《国际金融管理》(International Financial Management),美国波士顿:Warren, Corham & Lamont, 1979年。

总的来看,内部系统化是一般性的理论。它有助于理解相关企业间或国际性发展的内在原因。但该理论过分依赖公司的发展动机及决策程式,忽略了相关公司本身或东道国的社会经济政治环境以及相关国家的行政管理等可能对外国投资的影响。

四、产品循环论

首先提出产品循环论的作者是雷蒙德·沃南(Vernon)。^①根据这一理论,国际贸易与国际投资是随着产品的更新换代反复循环。沃南认为,任何新产品的发明与制造均首先在其本国开始,服务于本国市场。然后,该新产品从国内销售转为出口。最后,在该产品的成熟阶段,相关公司便开始在国外生产同类产品,在当地市场销售。随着竞争的不断加剧和产品制造的不断完善,价格,也就是产品的成本,成为竞争的重要因素。为保持其竞争地位,相关公司便必须在低收入、低工资的国家生产同类产品。此种产品不仅在当地销售,而且返销到该公司的母国。这种理论主要是基于美国战后对外贸易和对外投资的基本模式。它只是从产品的更新换代作为公司进行外国投资的决定因素,并不考虑投资公司本身的经济战略、市场的其他因素以及除直接投资外相关公司可能具有的其他选择。

五、地域商业理论

地域商业理论是由罗伯克和西蒙斯在其所著《国际商业与跨国公司》一书中首次提出,具有一定影响力。地域商业理论事实上是指国际商业与不同国家或地区地理位置之间的关系。地域商业一词是地域政治一词的翻版。地域商业理论的特点在于其在考察国际投资时不仅分析跨国公司进行外国投资的动机与行动,而且研究其他非跨国性商业公司或企业的投资趋势,在分析方法上,它采用比较方法,重点强调在投资领域不同因素的相互作用。地域商业理论将国际投资诸因素归纳为三个主要方面,即决定条件的区别,动机的区别,以及控制的差别。

地域商业理论将决定条件详细划分为产品的具体结构,相关国家的具体情况,相关的不同国家间的因素三个方面。产品的结构情况主要是指相关产品的生产与制造与所需要的生产条件以及相关技术和生产的特征。相关国家的具体情况是指该国市场对相关产品的需求情况,自然资源与人类资源的比例及差别,该国技术、文化、制度、经济和政策诸因素的分布情况。相关国家间的因素则主要是指各该相关国家间的金融贸易关系、运输及通讯系统的一般状况,各该国政府是否就情报技术转移、外汇汇出、货物出口、劳务输出等签有协议。

^① 参阅雷蒙德·沃南(Vernon),《产品循环中的国际投资与国际贸易》,《经济学季刊》(Quarterly Journal of Economics),1966年5月,第190—207页。

动机的区别是指相关企业的具体情况以及市场的竞争情形。就企业的具体情况而言,其在营业所在地区的影响力、占有的市场份额以及原材料的供应等均作为重要的因素。该企业是否具有足够强大的竞争力量,在多大程度上受到其他竞争者的挑战,其他竞争者所采取的行动等亦为重要因素。从某种程度上讲,地域商业理论类似于上述寡头垄断的论断。

地域商业说的控制因素主要包括东道国及投资企业母国的行政措施、法律、政策等可能对国际投资带来的直接或间接的、积极的和消极的影响。该理论的倡导者同时指出国家间的协议、条约、多边或双边行动纲领等亦可能对国际投资有一定的作用。因此,在考察一个企业、一个工业的可能发展时,应将上述诸因素考虑在内。该理论认为,就国际投资而言,即使相关企业有足够的动机进行国际投资,但是由于相关国家法律政策的影响,或者由于两国之间关系的变化,该企业可能不得不放弃在国外投资的动机。当然,相关国家采取的措施或达成的国际协议亦可能促进国际投资的进行。

与其他几种理论相比,地域商业说比较全面地反映了决定国际投资的因素,有助于人们研究和认识国际投资的发展趋势。然而,它并未能从宏观的角度指出国际投资的必然性以及外国投资者所追求的最终目标——利润。

六、资源国际转移说

资源国际转移说根据跨国公司在不同国家间转移资源的做法,分析国际投资的发展趋势。这种理论事实上是国际贸易理论关于资源转移的延伸与发展。与国际贸易理论中的资源转移不同,国际投资的资源转移包括技术、公司的管理、企业发展的技巧、自然资源、资金以及劳工等方面的转移。^① 费耶韦瑟强调由于各国间对于资源的需求关系的差别,使得资源在各国间相互流通并为跨国公司的投资创造了机会。国家政府在制定政策或采取措施时往往打破这种自然存在的供求关系,改变各国间资源方面需求关系的不同,从而制造或抑制国际投资的机会。而对不同的投资环境,跨国公司需要作出的抉择是采取何种方式转移资源,选择国家进行投资。费耶韦瑟指出上述决策取决于相关跨国公司的战略以及其本身所固有的特点。他认为,总的来讲,决定跨国公司政策选择的因素包括不同国家的资源,国家政府的政策以及相关企业所具有的竞争优势和劣势。资源国际转移说的研讨范围包括国际贸易、国际投资以及跨国公司行为等诸方面。它并且将寡头垄断作为重要因素进行分析。政府政策及其行为对国际投资的影响在

^① 资源国际转移说的创始人是约翰·费耶韦瑟。《资源的国际转移》,载于《国际企业管理:概念的架构》(International Business Management: A Conceptual Framework),美国纽约:McGraw-Hill,1969年,第15—50页。

