

FE
&P

IN
CN

International Investment and Transnational Corporation

国际投资与跨国公司

◇ 张小蒂 王焕祥 著

浙江大学出版社

浙江大学重点学科(国际贸易学)建设专著

International Investment and Transnational Corporation

国际投资与跨国公司

◇ 张小蒂 王焕祥 著

浙江大學出版社

SBV3108

图书在版编目 (CIP) 数据

国际投资与跨国公司 / 张小蒂, 王焕祥著. — 杭州:
浙江大学出版社, 2004. 9

ISBN 7-308-03818-1

I. 国... II. ①张... ②王... III. ①对外投资
— 研究 ②跨国公司 — 研究 IV. ①F831.6 ②F276.7

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 078583 号

责任编辑 傅百荣

封面设计 刘依群

出版发行 浙江大学出版社

(杭州浙大路 38 号 邮政编码 310027)

(网址: <http://www.zjupress.com>)

(E-mail: zupress@mail.hz.zj.cn)

经 销 浙江省新华书店

排 版 浙江大学出版社电脑排版中心

印 刷 浙江大学印刷厂

开 本 787mm×960mm 1/16

印 张 20.75

字 数 384 千

版 印 次 2004 年 9 月第 1 版 2004 年 9 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 7-308-03818-1/F·531

定 价 30.00 元

目 录

第一篇 国际直接投资的决定因素

第一章 绪论	3
第一节 引言	3
第二节 定义与特征	7
第三节 国际投资的历史回顾	12
第四节 规模经济	18
第五节 不完全竞争与产品特异	21
第二章 国际直接投资理论(一)	25
第一节 麦氏模型和“两缺口”模型	25
第二节 垄断优势理论	29
第三节 垄断优势理论的发展	32
小 结	39
第三章 国际直接投资理论(二)	40
第一节 “经济人”的行为假定	40
第二节 交易成本	42
第三节 内部化理论	44
小 结	49
第四章 国际直接投资理论(三)	50
第一节 国际生产折衷理论	50
第二节 产品周期理论	59
第三节 小岛清的投资理论	63
小 结	66

第二篇 国际直接投资和国际贸易

第五章 国际贸易的基础理论	71
第一节 近年来世界贸易的某些特点	71
第二节 贸易理论的发展	75
第六章 国际贸易理论与国际直接投资理论的综合	85
第一节 国际贸易理论的补充和扩展	85
第二节 里昂惕夫之谜的解释	89
第三节 规模经济贸易论与收入相似贸易论	91
第四节 贸易理论与 FDI 理论的趋同	94
第七章 国际直接投资中的内部贸易	98
第一节 跨国公司内部贸易的特点	98
第二节 转移定价	100
第三节 反国际避税的措施	103

第三篇 现代大企业的组织原理和结构

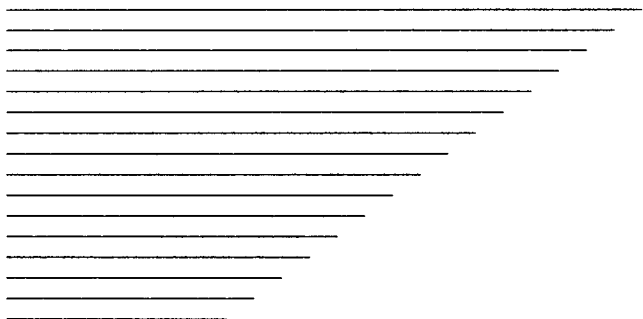
第八章 跨国公司的组织形成原理和结构	109
第一节 跨国公司的扩展方式	109
第二节 自组织原理	110
第三节 企业规模的极限	119
第四节 两种基本的公司组织结构	123
第九章 企业集团	128
第一节 几种典型的垄断联合组织	128
第二节 企业集团的结构、特征与经济功能	132
第三节 并购:企业集团扩展的捷径	137
第四节 集团化:中国企业国际化的基础	142

第四篇 国际直接投资的新发展

第十章 跨国公司 FDI 与战略联盟	149
第一节 企业战略联盟理论	149
第二节 跨国公司战略联盟的产生、类型及其特点	154

第三节 跨国公司的技术联盟·····	159
第十一章 跨国公司 FDI 中并购行为的理论诠释 ·····	161
第一节 以新古典及行为学派企业理论为体系的跨国并购研究·····	163
第二节 以新制度经济学为体系的跨国并购研究·····	165
第三节 以对外直接投资理论为体系的跨国并购研究·····	166
第四节 以战略管理理论为体系的跨国并购研究·····	169
第五节 我国学者关于跨国并购问题的研究·····	171
第十二章 跨国公司 FDI 中基于并购的要素整合优势 ·····	174
第一节 20 世纪全球跨国并购的发展 ·····	174
第二节 FDI 新趋势及其主流理论的局限性·····	177
第三节 T-OLI 模型:关于跨国公司竞争优势的一个分析框架 ·····	180
第四节 跨国公司要素整合优势的效率·····	183
第五节 再看跨国公司的整合优势——基于东道国视角·····	188
第十三章 跨国公司 FDI 中次国家层面的区位优势 ·····	194
第一节 FDI 中的区位集聚现象凸现·····	194
第二节 东道国视角:国家与次国家层面区位优势理论 ·····	197
第三节 跨国公司 FDI 中一种次国家层面的区位优势 ·····	202
第十四章 发展中国家的对外直接投资 ·····	209
第一节 发展中国家对外直接投资的发展·····	209
第二节 文献述评:发展中国家 FDI 的优势 ·····	215
第三节 中国对外直接投资的发展·····	219
第十五章 模块化生产、新产业结构与 FDI ·····	225
第一节 新经济时代的模块化生产·····	225
第二节 模块化生产的含义及理论解释·····	226
第三节 新产业结构与跨国公司的 FDI ·····	229
第五篇 国际间接投资	
第十六章 国际间接投资概述 ·····	237
第一节 国际间接投资的特点及主要形式·····	237

第二节	影响国际间接投资的因素·····	241
第三节	国际间接投资理论·····	244
第十七章	股票投资·····	252
第一节	股票概述·····	252
第二节	普通股和优先股·····	255
第三节	股票的价格及价格指数·····	260
第四节	国际股票市场·····	266
第十八章	债券投资·····	272
第一节	债券概述·····	272
第二节	政府债券和公司债券·····	274
第三节	债券的价格及收益率·····	280
第四节	国际债券市场·····	284
第十九章	新型的国际投资方式·····	290
第一节	国际租赁·····	290
第二节	国际基金投资·····	294
第三节	BOT 投资 ·····	296
第四节	ADR 投资 ·····	303
附 录 ·····		305
主要参考文献 ·····		311
后 记 ·····		324



第一篇

国际直接投资的决定因素

第一編

卷之四 雜著及附錄

第一章 绪 论

第一节 引 言

亚当·斯密在《国富论》中揭示了这样一种机制,即成千上万个处于微观层次的经济主体,为了追求自己的利益,独立、分散地进行的决策和行动,能在市场的引导下不自觉地促进宏观层次上社会总体利益的增进。这一被称为“看不见之手”的机制得以实现的基本途径可以概括为“分工→交易→社会福利增进”。这一途径也是多数国家经济发展的一条具有某种共性的主要线索。确实,尽管世界各国经济发展的历程形形色色,但却有一条总的类似的“轨迹”,即随着社会的进步,人们的分工越来越细、越来越专,而人们得以交换各自所需的市場则越来越大,社会福利水平越来越高。显然,交易活动一旦越出本国的范围,国际分工就出现了。

现代世界经济正沿着上述“轨迹”迅速发展,呈现出一种国际化的大趋势。具体表现有:(1)各国对外贸易的发展导致了国际市场的形成和扩大。(2)国际贸易的发展又带动了国际投资与生产,促进了生产要素(如资本、部分自然资源和技术等)在国际间的大规模流动,从而形成了经济资源超出民族国家的固有范围,在全球寻找优化配置的格局。(3)科技进步的一系列成果加快了经济国际化的进程,汽车、铁路、飞机这些现代交通工具和电话、卫星、传真、网络等现代通讯工具以至电子金融等的先后出现都推动了国际贸易和投资的发展,极大地便利了各种信息的传播和交流。(4)战后世界生产力得到了极大的发展,国际分工进一步加深,各国间经济联系日益增强。各种区域性多国经济集团的兴起标志着各国经济相互依存的日益深化。(5)数万家跨国公司及其分支机构活跃在世界经济舞台上,使得遍布各国的生产要素高度融合,跨国并购与联合频频发生。全球国际直接投资累计存量已突破6万亿美元,跨国银行在全球运转的借贷资本存量已超过了5万亿美元。(6)以世界银行、世界贸易组织、国际货币基金组织和联合国有关机构为代表的一批世界性经济组织相继成立,并在经济国际化进程中发挥着越来越重要的作用。这些表明,国际分工与合作的广度、深度和力度

都在加大,经济国际化的发展趋势正成为势不可挡的世界潮流。

然而,不能忘记的是,在中国数千年的封建社会中,闭关锁国曾经是长期的“国策”,也是我们这个古国一度积弱积贫的重要根源之一。虽然也曾有“丝绸之路”、“郑和下西洋”等少数闪光的篇章,但在大多数年代里,封建王朝均贬抑工商,妄自尊大,而科学技术则被视为“奇技淫巧”。一直到19世纪中叶以后,“东方睡狮”才在欧美列强的炮声中渐渐苏醒过来。“闭关导致落后,而落后就要挨打”,这既是一个沉痛教训,也是中国历史(尤其是近代史)给我们后人的一个警示。

建国以来,中国经历了从内向型经济到对外开放的变化过程。1979年以前,中国实行的内向型经济体制,基本上是在高度集中的“计划经济体制”基础上产生和发展起来的。这与当时外国势力对中国的人为经济封锁也是分不开的。从20世纪60年代,中苏关系恶化后,中国同主要西方国家建立了一些经济关系。但由于文化大革命,极左思想泛滥,片面强调“自力更生”,排斥发展对外经济关系,把中国又一次推向了闭关锁国。事实证明,这种封闭的内向型经济模式严重阻碍了我国经济的发展。据统计,从20世纪60年代初到1978年,我国国民生产总值平均每年实际增长率仅有4.6%,远远落后于同一时期那些采取外向型经济模式的发展中国家。

十一届三中全会以后,我国制定和实施了对内改革、对外开放的重要政策,开始实现从计划经济体制向社会主义市场经济体制的战略性转变。二十多年来,我国的对外开放政策取得了举世瞩目的巨大成就,经济高速增长,社会生产力明显提高,国家综合经济实力显著增强,人民生活水平上了几个台阶。

我国的对外开放政策,实质上就是把我国经济与国际经济联系起来,改变过去那种闭关自守的内向型经济格局。事实证明,中国的经济要发展,要跻身于世界发达国家之林,就必须顺应国际经济发展的规律,把自己的经济汇入世界经济竞争和合作的大潮流中,积极参与国际分工,充分利用我国的优势和国际经济的有利条件,发展外向型经济。我国选择外向型经济的具体理由可概括如下:

(1) 经济发展战略的目标不能只是独立民族工业体系的建立,更重要的是建立起来的民族工业体系应成为具有国际先进水平的产业体系。但这不可能一厢情愿地在封闭型的国内市场实现,因为各国经济竞争力量的对比、涨落不是静态的,不是一次到位、一劳永逸的。进口替代的内向型经济发展战略在建国初期为了尽快建立国家工业化体系阶段是必要的,但它无力承担起整体上实现赶超世界先进科技水平的重任。

(2) 就业是发展经济的一个重要目标。经济发展不仅要看速度和收益,还要把吸纳多少剩余劳动力就业作为一个重要尺度。目前,劳动力资源丰富是中国

的优势,在今后一个时期里,尤其是在中西部,劳动密集型的经济发展模式还不能过早抛弃。从宏观经济上看,一国的整体经济效率的高低,很大程度上取决于资源利用的状况,包括是否存在闲置和过度利用这样两种浪费形式。资源,尤其是人力资源的闲置是使经济效率低下的重要原因。在我国,目前约有2亿以上的剩余劳动力。因而,具有中国特色的紧迫问题是“人”往哪里去?“钱”从哪里来?发展外向型经济可以更好地利用国际经济资源和国内的闲置资源,获得宝贵的资源和技术,增加就业机会,提高我国的劳动生产率,增加有效供给,并导致整个经济的生产可能性边界外推。因此,依靠“劳动成本较低”这一基本的比较优势,来吸引海外资本和技术到我国来与我们的劳动力相结合,是实现剩余劳动力从农村向工业、服务业转移,提高人均国民收入,扩大资本积累,在较短时期内实现经济工业化、现代化的一条捷径。

(3)许多适合社会化大生产的产品生产,需要有比国内市场容量大得多的国际市场才能体现其规模经济效益,而封闭的内向型经济显然与这种跨国界的规模经济原则明显冲突。

(4)发展外向型经济可分享当代科技进步的成果,加快引进和吸收国外先进的科学技术和管理、市场技能,缩小中国经济技术同世界先进水平的差距,并提高我国劳动力的素质。

(5)取得国际分工的利益,节约本国相对稀缺要素的投入,促使本国的生产要素投向国民经济中拥有比较优势的产业部门,尽可能多地获取比较利益,并培养具有潜在比较优势的产业。

(6)世界市场上激烈的竞争会给我国的涉外经济部门,乃至整个经济带来压力,促进产品成本降低、质量提高,并加速淘汰效率低下的企业。

(7)外向型经济可刺激和带动我国能源、交通等短线产业部门的发展,加快改革封闭条件下形成的不合理的传统产业结构,优化我国的经济结构。

应该指出,中国作为一个有十几亿人口的大国,即使实现完全的外向型经济,产品的主要市场仍然是在国内,国内的需求增长将始终是我国经济发展的主要推动因素。但正如法国学者芒图所说的,尽管在1710年时英国的进口只有它全年消费额的1/15,“但是,如果我们可从自然科学中找来这样的类比,那么,只需很小数量的酵母就能改变其内部组织中的大量物质。”^①20世纪初,美国商务部长雷德菲尔也指出:“曾经有人说,对外贸易的总数仅仅不过是国内贸易总额的10%,国内市场毕竟是最重要的事情。对此我的回答是:钟摆决不会像钟

^① 芒图:《18世纪产业革命》,商务印书馆,1983年版,第79页。

那样大,但是它控制着这架机器的全部运转。”^①因此,对于我国来说,外向型经济的发展是为了促进整个经济更好更快地发展,而决不是以外向型经济发展来否定或忽视本国国内市场的重要性。我国实行对外开放以来十几年的实践充分证明,外向型经济为我国经济现代化开辟了一条崭新的道路。它是中华民族在世界上重新崛起的必由之路。在世界经济国际化的潮流中,如果中国关起门来孤立地发展本国工业,我们就会因自我封闭而被排除在一体化国际生产网络之外,就会游离于世界经济发展的主流,就会陷入低水平、低层次的贸易、投资和生产活动,就会与许多新形式和新来源的贸易和投资利益失之交臂。

世界经济进入 20 世纪 90 年代后,主导国际形势变化格局的诸大国之间的关系,正由政治、军事上的对抗越来越转向经济上的竞争与合作。而国际经济中的竞争,也已开始从单一的国家利益主体之间,转向在多国、多企业的利益主体之间进行。在这种世界经济竞争多元化、全球化的背景下,经济国际化的标志已不再仅仅是各国对外贸易比重的扩大,也是国际投资地位的不断上升。世界各国生产基地的转移不仅带动了国际贸易,而且极大地推动了国际间投资的发展。国际投资已成为各国经济主体参与国际经济的重要手段。参与国际投资的程度、范围与规模已成为衡量一国经济发展水平、对外开放程度以及国际竞争能力的重要标志。中国要发展外向型经济,不仅要发展以商品流动为基本内容的进出口贸易,而且要发展更深层次的以生产要素流动为基本内容的国际投资。英国古典经济学家大卫·李嘉图早在一百多年前就认识到了,如果允许生产要素像商品一样地自由流动,那将不仅有利于要素的所有者,而且也有利于全世界的消费者,人类社会将因此获得更大的福利。但他同时又认为这种转移存在太多的障碍,几乎不可能。他因此将生产要素在国际间不可流动这一点作为其国际贸易理论的假设前提。现代经济发展的现实否定了这一古典假设,国际投资的迅速发展不仅没有影响国际贸易的发展,而且还能有力地促进它的发展。实际上,商品的流动与生产要素在国际间的流动是有着密切联系的。当然,后者要比前者更为复杂。当代的国际投资理论体系是在二战后才逐步形成的。它作为一门年轻的新学科,是专门研究跨国投资运行及其规律的经济学科。

世界历史的航船已经驶入 21 世纪,中国经济作为世界经济的一部分,既可以从世界经济繁荣中获取巨大的利益,同时,中国经济的高速增长和国内消费水平的迅速提高又为世界经济的增长提供着巨大的市场,更多的就业机会,以及更好的国际资源配置机遇。可以说,中国经济的发展离不开世界经济,世界经济的繁荣也离不开中国。而无论是世界走向中国,还是中国走向世界,国际投资作为

^① 转引自姚曾荫主编:《国际贸易概论》,人民出版社,1987 年版,第 32 页。

一种主要的国际经济活动都可在其中扮演举足轻重的角色。中国发展国际投资将有助于实现生产要素的跨国流动和优化配置,开掘中国的动态比较优势和经济增长潜力。目前,世界经济正处于一个重新调整、完善的阶段,这给中国经济创造了许多新的机遇和回旋余地。掌握国际投资的规律,有效地利用这些机遇和余地将使后起的发展中的中国经济获得前所未有的发展。

当然,应当承认,我国目前还有许多人国际投资颇感陌生。在世界经济国际化的“列车”呼啸而来之际,人们迫切希望对它有所了解。现实需要我们总结和借鉴国际投资领域里已有的研究成果,并作理论上的深入探讨,以进一步指导实践。本书正是在这一背景下撰写的,目的在于向读者介绍跨国公司与国际投资的概念及相关的经济学原理。与其他介绍国际投资的书籍不同,本书偏重于理论的介绍和分析。

第二节 定义与特征

在考察国际投资的基本理论之前,我们先对国际投资和跨国公司的定义以及国际直接投资的特征作以下初步介绍。

一、国际投资的含义

国际投资(International Investment)主要指投资主体为获取经济利益而将货币、实物及其他形式的资产或要素投入国际经营的一种经济活动。国际直接投资和国际间接投资是国际投资的两种形式。国际间接投资一般是指不以控股为目标的国际证券投资以及中长期的国际信贷。国际直接投资虽然在主要形式上也表现为股权投资,但其特有的标志是投资者对有关的海外经营性资产拥有控制权。国际货币基金组织(IMF)对其描述为:“从事获取投资者所在国之外的企业的长期利益的投资活动,投资者的目的是能够对企业的管理拥有有效的控制。”

国际直接投资也可称为对外(或海外)直接投资(Foreign Direct Investment, 简称为 FDI)。其形式一般有:(1)到本国以外的国家或地区创办新企业;(2)购买外国企业的股票并达到控股水平;(3)利用以前 FDI 的利润在海外进行再投资。对国际直接投资之定义的理解应注意以下几点:

1. 投资者对海外企业实现有效控制的基本途径之一是控股。控股有绝对控股与相对控股之分。所谓绝对控股是指投资主体拥有企业 50% 以上的股权;而相对控股是指投资主体只在相对份额上比他人控制更多的股权从而达到控制该

企业的状况。在现代股份公司的股权结构中,由于股东的分散,投资主体往往无需持 50% 以上的股权就可实现相对控股。股东的分散程度越高,实现相对控股所需持有的股权百分比越低。在股东高度分散的情况下,仅持很低比例的公司股权即可实现控股。例如,美国就把对外直接投资定义为“指控制国外企业所有权 10% 以上的投资”。这就是说,凡持股超过某企业股份 10% 以上者即可实现相对控股,从而达到对企业的有效控制,而持股不足 10% 者,则被视为有价证券投资。同时,如果某企业向其拥有相对控股权的海外子公司注入资金,那么无论注入资金的方式是购入新股还是提供贷款,则都被视为该企业的对外直接投资。

2. 在国际直接投资中,货币及实物资本的提供往往伴随着技术和管理技能(也可视为特殊的技术或某种人力资本)的转移,所以,“有效控制”除了可由持股比例来体现外,还可由投资者对海外企业经营资源的直接支配程度或者营销网络、市场及技术标准等来体现。跨国公司在国际直接投资中大都提供的是一揽子生产要素,即既可包括货币、实物等有形资本,也可包括知识、技术、企业家经验等无形资本。正如邓宁(J. H. Dunning)所说:“跨国企业作为企业资本供应者的传统作用或许已经过去,取代它的将会是技术和管理服务相结合的各种形式。”^①

3. 国际直接投资的主体有二:一是跨国公司,二是政府。由于由政府直接从事的对外直投资并不多见,本书的讨论集中于跨国公司的 FDI。国际间接投资的主体一般为个人与金融机构。而某些跨国经营的金融机构,如跨国银行也在跨国公司之列。

本书在讨论国际直接投资中,还会经常涉及到这样几个概念:

1. 母国(Home Country),指跨国公司最初发展和扩张业务的所在国,也是跨国公司对其世界经营活动实行最终控制的总部所在地,尽管那里已不再是跨国公司最大的经营场所,或不再是它的大多数股东的所在地。

2. 东道国(Host Country),指跨国公司从事海外经营活动的所在国。

3. 母公司(Parent Company),指跨国公司在其母国依照该国公司法律登记的法人企业。

4. 海外子公司(Abroad Subsidiary),指由跨国公司的母公司出资(独资或合资),在东道国依照该国有关法律注册的法人企业。

^① J. H. Dunning, "Multinational Business and the Challenge of the 1980's", Multinational Business, London: Economist Intelligence Unit. No. 1, 1978. 说明所有权不等于控制权的另一事例是,如果东道国对跨国公司在其境内的经营活动有种种限制,那么即使外国企业拥有全部股权或多数股权,东道国也可实际上减少外国跨国公司对其境内子公司的有效控制。

二、跨国公司的定义

跨国公司是国际直接投资的主体,当今世界上绝大部分的直接投资是由跨国公司进行的。跨国公司,顾名思义是指从事跨国经营的公司,但在具体定义上,什么样的公司才可称为跨国公司,学术界至今尚无统一的、可供划分的标准。目前较具代表性的定义有这样几种:

1. 从企业的经营取向来定义跨国公司。

帕尔马特(H. V. Perlmutter)把企业的经营取向分为三类:一是所谓本国中心型企业,这类企业的经营虽然可能有少量涉外份额,但其经营决策的取向是面向本国的,只能算是国内企业。二是所谓多中心型企业,这类企业具有向“无国籍”多国公司发展的倾向,并不特别忠于哪一国,而只是权衡利弊,在各个国家安排业务,经营取向着眼于所在国或东道国。这类企业的生产经营虽已分布在海外,但却缺乏统一、系统的国际化经营。三是所谓全球型企业,其经营取向完全是世界性的。他认为,只有全球型企业才是严格意义上的跨国公司。^①梅森劳基(J. Maisonrouge)则认为企业只有在经营、研究与发展、管理和股权四个方向具有多国性才可视为真正的跨国公司。^②

2. 从企业的国外经营比率来定义跨国公司。

如果用F表示企业在国外经营的份额,用T来表示企业总的经营份额,那么比率(F/T)即可作为衡量该企业是否可属跨国公司的标准。经济学家罗尔夫(Rolfe)认为:“一个‘国际公司’可以定义为有25%或者更多的国外业务份额的一个公司;‘国外份额’的意思是指企业在国外销售、投资、生产或雇用人数的比例。”^③另一位经济学家,哈佛大学“跨国公司研究中心”的维农(R. Vernon)教授则认为:“跨国公司是指控制着一大群在不同国家的公司的总公司。拥有一大群公司的这类公司能使用一个共同的人力和财力资源,而且似乎是根据一个共同的战略行事。规模也是十分重要的……最后,这些企业一般都有相当范围的地区分布,一个在本国基地以外只在一、两个国家拥有股权(子公司)的企业,往往也不列入跨国公司的行列。”^④该中心还认为,跨国公司拥有的能创造收益的资产应有一个最低限度的分布国家数,一般要求6个国家;同时,它在国外子公司所拥有的股权应至少达到25%以上。

① H. V. Perlmutter: 多国公司的曲折发展进程,《哥伦比亚世界商业杂志》(美),第四卷,1969年。

② J. Maisonrouge:《国务院有关多国公司的会议记录》,1969年2月14日。

③ 罗尔夫:《多国公司展望》,引自联合国跨国公司中心《世界发展中的多国公司》,1970年。

④ R. Vernon, "Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of US Enterprises", New York, Basic Books, 1971.

3. 从企业的跨国经营内容来定义跨国公司。

英国学者胡德(N. Hood)和杨(S. Young)指出,跨国公司经营活动的基本要求是:与证券投资不同的对外直接投资使它有权控制国外企业的决策;在集团内转移资源(既包括货币资本,也包括知识和企业家经验等投入要素);最后要求把这个进程中所获得的能产生收益的资产分布到许多国家。因而他们把跨国公司定义为:“指在一个以上国家拥有(全部或部分)、控制和管理能产生收益的资产的企业。这就是从事国际生产,即通过对外直接投资、筹资进行的跨国界生产。”^①另一位英国跨国公司研究专家邓宁教授则认为:“国际的或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控制生产设施(例如工厂、矿山、炼油厂、销售机构、办事处)的一个企业。”^②

以上三种有关跨国公司的定义,虽然不尽一致,但都从不同的角度描述了跨国公司的涵义。这一方面说明了人们在跨国公司定义的界定上还存在着不同的理解和看法,另一方面也说明了跨国公司——国际投资的经济活动正受到人们广泛的重视。随着国际投资在二战后的迅速发展,跨国公司在全球经济中的地位不断提高,成了世界经济学界的一个研究热点,也成为联合国有关组织所关心的重要问题。1973年联合国经社理事会提出了一份名为《世界发展中的跨国公司》的报告。该报告将跨国公司的定义为:“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企业。”不久,该理事会委托的知名人士小组在其提交的一份研究报告中把跨国公司定义为:“在它们基地所在国家以外拥有或控制着生产或服务设施的企业。这样的企业并不总是股份联合的或私人的公司,它们也可能是合作社或国有的实体。”^③联合国的定义由于包括了几乎所有行业的各种规模和不同的海外经营比重的企业,故可利用多数国家政府公布的有关资料。从所有制上看,跨国公司确实并不一定是纯粹的私人企业,它们可以是政府部分拥有和管理的企业,也可以是按东道国的法规,而建立的混合所有制企业。正因为联合国的上述对跨国公司的定义适用面较宽,故在多种场合被广泛引用,且具有一定的权威性。本书所言的跨国公司也以此定义为准。从总体上看,我们应把跨国公司看作是一个经营一体化的企业体系。此外,还要说明的是跨国公司的名称问题。与跨国公司的定义类似,这类企业的名称也有多种,除了跨国公司(Transnational Corporation)外,还有多国企业(Multinational Corporation)、全球企业(Global Corporation)、国际公司(International Corporation)、超国

① N. Hood and S. Young, "The Economics of Multinational Enterprise", Longman Group Ltd., 1979.

② J. H. Dunning, "The Multinational Enterprise", Praeger Publishers, 1971.

③ 《再论世界发展中的跨国公司》,商务印书馆,1982版,第217-218页。