



法经科  
理论丛刊

王贵国 著

# 发展中的国际投资 法律规范

法律出版社

发展中的国际投资法律规范

王贵国 著

法律出版社出版 新华书店经销

法律出版社印刷厂印刷

850×1168毫米 32开本 11.625印张 309,000字

1988年11月第一版 1988年11月第一次印刷

印数0,001—4,000

ISBN 7-5036-0351-8/D·261

定价5.45元

## 说 明

国际投资是国际经济交往的高级形式，是国际贸易和世界经济相互依赖关系纵深发展的结果。国际投资不仅受到世界商品市场的影响，同时亦受到国际金融和货币市场的左右。相关国家的法律、政策、政治和经济形势、社会结构、以及人力和物力资源等多种因素均对资本的国际流动有重要作用。由于国际投资的历史相对较短、涉及面较宽、形式多样、内容繁杂，国际社会尚未就此问题达成较为一致的或较有系统的法律规范。尽管一些国际组织和区域性组织已就跨国公司的行为、技术转让和投资税务等多边安排进行谈判并取得相当的进展，但国际性投资活动仍然主要依相关国家的国内法和双边条约的规定以及国际惯例进行。

本书以较具代表性国家的法律、司法判例、国际习惯、双边及多边协议，包括尚在谈判中的多边安排为基础，横向研讨与投资相关的重要法律问题，评析国际投资规范的发展及动态。当然，由于国际投资的法律规范尚属较新的课题，本书亟待改进之处尚多，竭诚欢迎读者批评指正。

王贵国

1987年3月

# 目 录

|                           |         |
|---------------------------|---------|
| 第一章 国际投资的经济法律原则.....      | ( 1 )   |
| 第一节 导论.....               | ( 1 )   |
| 第二节 国际投资理论.....           | ( 4 )   |
| 第三节 投资东道国的法律与国际投资.....    | ( 13 )  |
| 第四节 投资母国的法律与国际投资.....     | ( 25 )  |
| 第二章 投资形式.....             | ( 32 )  |
| 第一节 投资战略.....             | ( 32 )  |
| 第二节 非直接性投资安排.....         | ( 37 )  |
| 第三节 独资经营.....             | ( 43 )  |
| 第四节 合资经营企业.....           | ( 50 )  |
| 第三章 跨国公司.....             | ( 66 )  |
| 第一节 对国家经济及社会的效果.....      | ( 67 )  |
| 第二节 国家与区域性法律规范.....       | ( 79 )  |
| 第三节 国际立法.....             | ( 92 )  |
| 第四章 技术转让.....             | ( 108 ) |
| 第一节 国际技术转让与发展.....        | ( 111 ) |
| 第二节 技术转让方式之策略选择.....      | ( 122 ) |
| 第三节 技术转让合同的重要条款与国家立法..... | ( 130 ) |
| 第四节 国际立法.....             | ( 139 ) |
| 第五章 投资税务.....             | ( 156 ) |
| 第一节 税收理论与国家政策.....        | ( 157 ) |
| 第二节 税务条约的政策与历史.....       | ( 166 ) |
| 第三节 税务条约的主要规定.....        | ( 175 ) |

|     |             |       |
|-----|-------------|-------|
| 第四节 | 国际税务合作的前景   | (187) |
| 第六章 | 国际投资保护      | (192) |
| 第一节 | 国家主权豁免原则    | (193) |
| 第二节 | 国家行为主义      | (204) |
| 第三节 | 国家保护制度      | (216) |
| 第四节 | 国际保护制度      | (223) |
| 第七章 | 争端解决        | (238) |
| 第一节 | 非司法解决方式     | (239) |
| 第二节 | 司法解决方式      | (243) |
| 第三节 | 法院地之选择      | (252) |
| 第四节 | 适用法律之选择     | (263) |
| 第五节 | 国际商业争端解决之趋势 | (269) |
| 第八章 | 投资融资        | (285) |
| 第一节 | 官方机构融资      | (286) |
| 第二节 | 商业银行信贷      | (298) |
| 第三节 | 债券融资        | (311) |
| 第九章 | 反托拉斯法       | (326) |
| 第一节 | 法律结构与司法原则   | (327) |
| 第二节 | 阻碍自由贸易行为    | (334) |
| 第三节 | 垄断与合并       | (342) |
| 第四节 | 反托拉斯之豁免     | (350) |
| 第五节 | 反托拉斯法的域外性   | (353) |

# 第一章 国际投资的经济 法律原则

## 第一节 导 论

投资的形式有多种，从地域上划分，可分为国内和国际投资两类。国内投资不言自明。国际投资系指投资人在其所在国地域以外的其它地区的投资；从性质上划分，投资亦可分为直接和间接投资两类。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另外一个国家的公司注资并进行有效控制。有些观点认为投资人对相关公司管理权和决策权的有效控制亦属于直接投资的范围。<sup>〔1〕</sup>当然，对何为“有效”控制，各人和各国亦有不同的解释。美国政府认为投资人至少应掌握10%的股权，否则便不能实现有效控制。有的国家认为，最低股权比例应为5%，但亦有的国家定为50%。<sup>〔2〕</sup>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。<sup>〔3〕</sup>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二次大战以后，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：

一、五十年代末期以前。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。

二、从1958年起到七十年代初为止。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1958年和1960年组建。这些经济体系的形成，扩大了该地区的市场，吸引大量外资流入。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，联邦德国于1961年取消德国公司向海外投资的限制；日本亦于1967年开始放松对外投资的限制。总的看，在这一阶段美英两国在世界的投资仍居主导地位，分别占外国总投资的50%和16%。〔4〕

三、七十年代初到现在可划为第三阶段。在这期间，日本和西德等国的经济有长足的长进，美国经济则相对下降。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以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。美元的贬值使得其它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40%，英国下降到12%。然而，外国在美、英两国的投资则增加了约两倍。同期，日本和西德在国外的投资分别增加了五倍和四倍。〔5〕

总的看，国际投资主要在发达国家间进行，其投资额相当于国际投资总额的3/4，而发达国家向发展中国家的投资仅相当于世界投资总额的1/4。〔6〕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2%，但其所接受的外国投资则相当于世界总投资额的14%。近年来，随着对外投资的减少，美国越来越多地接受外国投资。英国和其它西欧国家亦为外国投资的重

要场所。在发达国家中，日本是接受外国投资最少的国家，这主要是因为日本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。

国际投资的另外一个特点是其与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中在产油国和税务天堂(Tax Havens)国家。这些国家接受的外国投资达世界总投资的1/4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、香港和菲律宾等十多个国家和地区，约占发展中国家外国投资的60%。其它发展中国家外国投资占世界性投资总额的比例便很小。

外国投资在发展中国家亦经历了不同的阶段。最初，即六十年代以前，发达国家企业向发展中国家的投资一般占有100%的股权，几乎没有当地企业的参加。并且，由于发达国家企业经济力量强大，它们一般均可在发展中国家取得较优惠的投资条件。然而，自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100%股权转为接受其它形式的投资，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，涉及外国资本管理和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的发展和主权受到任何影响。

进入七十年代以来，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投资的交叉进行。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。

目前，国际投资的总形势是大幅度 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。东欧国家在外国投资的数额不公开。但到1976年，各该国在其它国家设立的制造业和贸易公司达700家之多。<sup>〔7〕</sup>国际投资的全方位主要表现形式是投资东道国包括发达国家和发展中国家。各该国亦同时对其它国家投资。例如，1980年，科威特购买沃克维根(Volkswagen)公司在巴西子公司10%的股权。同时，科威特亦先后取得联邦德国奔驰汽车制造公司14%的股权和卡夫(Korff—Stahl)钢铁公司25%的股权。<sup>〔8〕</sup>其它一些发展中国家和地区，如巴西、香港、印度、墨西哥、菲律宾、南朝鲜等近年来亦开始在外国投资。中国的对外直接投资于八十年代中开始起步。国际投资的主要参加者是跨国公司，但一些较小的公司亦在外国进行投资。

虽然国际投资的历史已经很长，但关于国际投资的法律尚未形成体系。在很大程度上，国际投资主要是由投资者母国和东道国的法律加以规范。最近一些年来，许多国家以签订双边协定和条约的方式，便利国际投资的进行。联合国和经合组织亦曾先后努力达成可为各国接受的关于国际投资的多边条约，但目前尚未取得显著成果。国际投资法律的理论亦处于初级阶段。国际投资法的性质、范围和归属等尚存有很大争议。

## 第二节 国际投资理论

国际投资是国际贸易的纵深发展和继续，因此，适用于国际贸易的理论大多同样适用于国际投资。<sup>〔9〕</sup>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。本节将主要介绍目前在西方比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。

### 全球性横向发展

耶尔·艾尔若尼 (Aharoni) 在六十年代中所作的《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。<sup>〔10〕</sup> 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它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，其它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几个地区，从一个国家扩大到几个国家。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均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它私人企业进行投资。

### 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司所占有的地位，取得那些尚未被当地公司用尽的优势。<sup>〔11〕</sup> 市场不健全说的基础是任何公司进入外国市场必须付出一定代价，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，一个外国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、生产等诸因素中均具有同样的机会。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。其它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，并且充分利用其它公司进入当地市场的政治、法律、技术等方面的困难，其便可取得优于其它公司的竞争优势。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。<sup>〔12〕</sup>

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它生产必需品，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，其它公司便不得不追随这些所谓寡头的领导。<sup>〔13〕</sup>寡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它公司取得优势均必须追随其竞争者的作法，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有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它形式，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。

### 内部系统化

内部系统化沿用市场不健全说的理论，重点强调中间市场或次级市场的不健全性。<sup>[14]</sup>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须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。〔15〕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。

总的看,内部系统化是一般性的理论。它有助于理解相关企业国内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序,忽略了相关公司本身或东道国的社会经济政治气候以及相关国家的行政管理等可能对外国投资的影响。

### 产品循环论

首先提出产品循环论的作者是雷蒙德·沃南(Vernon)。〔16〕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、市场的其它因素以及除直接投资外相关公司可能具有的其它选择。

### 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查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

它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，以及控制的区别。

地域商业理论将决定条件的区别再次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。

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情况等均为重要的因素。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它竞争者的挑战，其它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，在考查一个企业、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。

与其它几种理论相比，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的地——利润。

### 资源国际转移说

资源国际转移说是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。<sup>[17]</sup>费聊维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。面对不同的投资环境，跨国公司需要作出的抉择是采用何种方式转移资源，选择哪些国家进行投资。费聊维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该学说中占有重要位置，被认为是直接影响各国间资源流通以及外国公司进入其它国家市场的重要因素。它同时将跨国公司与国家公司的战略决策加以区别，特别强调公司的组织形式直接决定资源的转移。另外，该理论还着重突出跨国公司的生产活动以及国际市场的促进作用。从某种程度上讲，该理论属于宏观性，因为它并不十分强调跨国公司在转移资源方面的内部决策以及决策的因素。同时它并未分析或解释为何相关公司在一定的时期，在一定的条件下，必须进行国际投资。

## 国际生产说

在现代国际投资的理论中，许多学者均从跨国公司投资的动机方面研究国际投资问题。他们大多不着重国际投资的走势，即哪些国家容易吸引外资以及为何容易吸引外资。在这方面，只有国际生产说开辟国际投资理论的先河，将吸引外资的地区理论首次纳入跨国公司的活动和决策过程考查。<sup>〔18〕</sup>该理论在传统国际投资理论的基础上，将决定国外投资的因素扩大为包括投资公司本国以及东道国的投资环境。它强调，决定一个公司是否进行国外投资，即国际性生产取决于该公司本国投资环境与潜在东道国投资环境的比较。同时，相关国家政府的支持，资本市场的效率，规模以及相关政府在科研方面向私人公司提供的援助等，均可能成为决定一个公司是否走向国外的因素之一。

上述诸家学说的基本倾向是各自强调某一种因素对国际投资的影响，而未能从宏观的角度考查国际投资的发生与发展。事实上，各个国家在自然资源、科学技术、金融和市场（广度和深度）等方面的差异促使各该国的企业向海外发展，寻求收益较高的投资机会。这种国家间经济上相互依赖的不断深入为国际投资持续和纵深发展奠定了基础。

在上述大前提下，决定一个企业是否向海外投资或何时进行投资取决于该企业的生产潜力是否全部发挥以及其在相关工业的地位是否受到挑战。这可从下述几个方面进行考查：技术水平、管理专长、市场销售系统、原材料、资金以及生产规模等。在一个企业对上述诸项均具有绝对控制的情形下，海外投资便不会发生，因为它可以充分发挥其已有的优势，充分利用尚未完全开发的国内市场。对比在海外投资相对大的风险，无论东道国采用何种吸引外资措施，均不可能对上述公司有效。然而，一个公司对生产销售等诸因素的绝对控制权并非一成不变。时间的延续、技术的发展、金融市场的变化均可能使其失去对一种或几种因素的控制，从而使得在海外投



资变得具有吸引力。例如，七十年代以前，美国LBM公司拒绝向日本投资，打入日本市场。当时，LBM对上述诸因素具有绝对控制权。并且日本政府的政策和法律要求海外投资者必须与当地公司合作，以合资经营的方式进行投资。在这种情势下，LBM自然不愿将其先进的技术 with 日本生产商分享，因为它即使不在日本生产，其产品亦有足够的市场（因其技术较先进）。随着计算机技术的不断发展，市场竞争日渐激烈，许多公司均掌握了计算机生产技术。LBM便不得不改变战略，开始以合资经营方式打入日本市场。其它企业亦有类似情形。

当然，各个国家间和各个经济领域的相互依赖之程度不尽相同。例如，发达国家拥有先进的技术、大量的资金，而发展中国家则有较充足的自然资源、较廉价的劳动力，并可提供商品市场。但这并不是说发达国家的资源已经枯竭，而是指在发达国家开发资源所付出的代价（劳动力）要比在发展中国家大。企业为了保持其已经占有的市场，便必须适当利用不同地区、不同国家间的相互补充关系，使其产品的成本保持在最低水平，从而谋取最大的利润。总的看，在相互补充和依赖关系较重的工业或领域，国际投资较为显著。否则，国际投资便可能不会发生。最明显的例证就是高科技投资大多是在发达国家本国进行，因为其国内市场尚未饱和，企业尚有巨利可图。但在比较低级技术方面的投资则不同。首先，该技术发明国家的市场可能饱和，许多企业可能已掌握该项技术。为了降低生产成本，保持在国际市场的竞争能力，相关企业便有必要寻求低成本原材料和廉价劳动力。其次，接受国外投资的地区必须有能力提供具有一定技术水准的劳动力。这方面较为明显的例子是欧洲国家在东南亚地区的电子工业投资。东南亚的简单收音机的生产费只相当于欧洲的1/3，加上东南亚可以提供较廉价的原材料，其出厂价加运费比欧洲的同类产品成本低20%。其它因素亦可构成投资人决策的要点。例如，投资东道国的政治和经济形势、税收制度、关税制度、法律的健全与否、基本建设和设施的水平（包括运输、通讯、办公、