

# 论跨国投资

—— 新经济结构中的国家和企业

杜文中 著

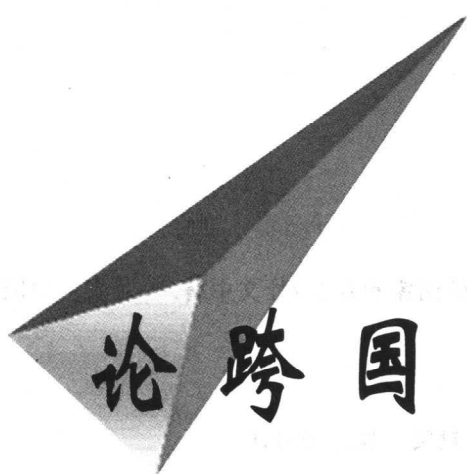


中国财政经济出版社

# 论跨国投资

新加坡国立大学李光前公共行政学院

新加坡国立大学出版



# 论跨国投资

——新经济结构中的国家和企业

杜文中 著

中国财政经济出版社

**图书在版编目 (CIP) 数据**

论跨国投资——新经济结构中的国家和企业/杜文中著. —北京: 中国财政经济出版社, 2005.7

ISBN 7-5005-8417-2

I. 论… II. 杜… III. 对外投资 IV. F831.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 076778 号

中国财政经济出版社出版

URL: <http://www.cfeph.cn>

E-mail: [cfeph@cfeph.cn](mailto:cfeph@cfeph.cn)

(版权所有 翻印必究)

社址: 北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮政编码: 100036

发行处电话: 88190406 财经书店电话: 64033436

北京财经印刷厂印刷 各地新华书店经销

787×960 毫米 16 开 22 印张 364 000 字

2005 年 8 月第 1 版 2005 年 8 月北京第 1 次印刷

印数: 1—2 060 定价: 39.00 元

ISBN 7-5005-8417-2/F·7341

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

# QianYan

## 前言

全球化，尤其是经济全球化，作为一种现象的存在，已经是世人无法否认的。争论的焦点主要在于如何理解全球化“意味着出现了新的经济结构”，而且还在于需要认真研究在这样一种新经济结构形成的历史性演进过程中，国家与企业究竟呈什么样的“排列”或“组合”关系。其中，既包括“同位”主体自身的关系，如国家与国家之间的关系（即“国际”关系）和企业与企业之间的关系（即“企际”关系）；又包括“异位”主体相互的关系，如企业（TNCs）与“母国”（TNCs 基地所在国）以及企业与“东道国”（TNCs 投资目标国）的关系；特别是在关系组合中，还包括事实上由跨国公司“中介”于其间的、特定的国家联系——母国与东道国的关系。

值得说明的是，不要把上述所谓“同位”体、“异位”体之间的排列或组合关系当成是囿于传统国家概念和传统企业概念的一种“同素异构”的现象。全球新经济结构中的国家和企业都应被视为一种与过去意义上的国家和企业有质的不同的新元素。或许可以把新经济结构体理解为新元素的“同素异构”体，而且，从技术上表征，它是全球网络经济的组合体。

约翰·奈斯比特说过的一段话也许可以帮助读者理解所谓的“有质的不同的新元素”的含义：很多年来，人们顽固地认为，全球经济将由大的跨国公司支配。但是，这种情况并没有被证实。事实上，我们必须重新审查我们的词汇和我们对跨国意义的界定。有一家称做大趋势的有限公司（Megatrends Ltd），在 42 个国家有跨国业务。但是，这个公司却不大（只有 4 个雇员）。换句话说，跨国这个词有一种新的意义。假如在新的意义上说全球

经济将由跨国公司支配，那是对的。但是，如果是在旧的意义上说庞大的全球公司将控制一切，那就错了。我认为真正重要的是要对“大”有一种新的概念。这就是庞大的互联网络，而不是大的、主要的组织结构……我们所在世界的真正力量来自庞大的互联网络。通过庞大的互联网络，我认为许多人将连在一起。按规定，一个互联网络不再有任何首脑。在一个运作的互联网络中，每个人都必须感觉到自己处在中心位置。这是互联网络真正力量之所在。

## 二

由于以上原因，我们在思考全球大变革背景下看似寻常的所谓“国际投资”问题时，就不能不推敲一下把“国际”这一专用词语加之于“投资”之前的限定意义。这种习以为常的说法，它究竟如何？

以反映当代资本流动为主要特点的对外直接投资为例，那实际上是指跨国公司主体在全球范围内做出区位优势后的实业投资。近20年来，正是对外直接投资的风起云涌，形成了世界性的以生产资本为中心的产业资本运动。显然，这种投资不是“国际”的，而是“跨国”的。

这里的跨国有双层独立的含义：其一，投资（项目）本身跨越了传统的国家界限经济（Limitary economy & boundary-based economy or domain-based economy）范围；其二，投资者（主体）是以全球为中心定位的企业，即跨国公司（Transnational Corporation or Transnational Enterprises）。

依此，聪明的读者可以自己为本书之名——“论跨国投资”轻松破题。

## 三

近年来，我留意过中外许多高等学校讲授国际经济学的课程安排情况（其中包括15年前我在美国缅因州大学，10年前在复旦大学，5年前在清华大学和去年分别在加拿大哥伦比亚大学和澳洲国立大学等注意到的资料），可以说其分支学科的课程（包括选修课程）因各具特色而五花八门，但是，几乎毫无例外地把国际贸易和国际金融学并列纳入主要的学科分支课程，其原因是这两门课程之间存在既分工又承接的联系。前者以研究国际贸易的产生、发展和贸易利益，揭示其中的特点与运动规律为己任；后者则以研究货币资本在国际间的周转与流通的规律、渠道和方式为己任。当然，两者的研究对象随着世界经济贸易的发展和经济关系的演变而不断充实和扩大。例

如，早期的国际金融理论属于国际贸易和货币银行学基础理论范围，但由于生产和资本的国际化，国际间货币资本的融通逐步脱离了国际贸易，并且有了自己独特的运动方式。正是对这种独特运动方式的研究，形成了独立的学科分支——国际金融学，并且与国际贸易学有了不同的侧重：前者主要研究国际间货币支付和货币转移，后者主要研究国际间商品、劳务、技术流通。那么，国际投资学呢？它是否也应在世界经济的内容和形式“不断充实和扩大”中成为国际经济学的独立学科分支？答案是肯定的。其理由就与当初国际金融学走出国际贸易学一样。

从形式上看，国际投资学研究货币、商品和劳务的跨国界流动，与国际金融学和国际贸易学似无区别。但是，国际投资学只研究那些已转化为资本的货币、商品和劳务的跨国界流动，而不去研究那些未转化为资本的货币、商品和劳务的跨国界流动，而且国际投资学研究的侧重点是货币、商品和劳务的资本特性。但是，国际金融学与国际贸易学研究的范围却既包含了资本的跨国界流动，又包含了非资本的跨国界流动，而且研究的侧重点是货币、商品和劳务的非资本特性。因此，作为独立的学科分支，国际投资学在形式上与国际贸易学、国际金融学的学科内容虽然似有重迭，但实际上有十分明确的划分。

#### 四

鉴于上述分支学科间既“似有重迭”、又有“明确划分”的情况，本书相应地承载以下两项任务：

其一，在所有章节中，尽量以国际间经济活动的客观完整性要求去努力贯通学科分支的联系。在企业投资的实践中，一切有实际经历的读者都不难体会这种学科分支之间贯通的必要性。例如，在分析短期资本市场中各种“平价说”时，国际间的商品套购实现和国际间的资金套利实现很自然地分别涉及了国际贸易和国际投资（资本流动）对国际金融中汇率决定的作用。

其二，本书从一般的投资概念开始，力求完整地概括跨国（国际）投资学的全部内容，并按照投资理论和投资实务两条主线，对涉及到的内容分别进行梳理，而后在梳理的基础上，内含于每一章中（建议读者不妨用“条块结合”来理解这一安排特点）。其具体的做法是：

首先，将投资实务分为跨国投资宏观管理和微观管理两大部分；其中微

观管理部分再分为间接投资和直接投资两部分；其中直接投资又再分为企业型直接投资与非企业型直接投资或称灵活直接投资两小部分。

其次，将投资理论分为一般国际资本流动理论、跨国直接投资理论、跨国间接投资理论或称金融投资理论等三部分。

最后，将分头梳理的投资理论与投资实务的“条条”内含于各章内容中，力求使之融为一体。

## 五

根据以上思路，全书结构安排如下：

第一章，导论，分七个方面论述跨国投资的全球化背景。通过本章的阅读，可以初识“新的经济结构”的含义，并切入对国家、国家集团化竞争以及企业、企业内部化、企业策略联盟与跨国投资的关系的研究。

第二章，投资概述，从最抽象的角度分析投资的基本概念和基本原理，并为具体研究跨国（国际）投资奠定基础。

第三章，跨国投资，内容包括国际投资的特性与分类以及对国际投资主体特别是TNCs的综述。其中，在国际投资的发展和现状一节中，以尽可能远的景深和尽可能宽的视角考察跨国投资对典型国家（主要以美国为例）的作用和跨国投资受典型事件（以“9·11”事件和伊拉克战争为例）的影响情况。

第四章和第五章，分别讨论跨国直接投资和跨国间接投资。这两章最好地体现了总体框架的要求，在分别梳理投资实务与投资理论这“两条线”的时候，系统地介绍了较有影响的理论流派，并深入地探讨了看似矛盾的流派（如日本小島清的边际产业扩张理论与美国雷蒙德·弗农的产品生命周期理论）在时间与空间上的关联性，同时分析了原理论产生的原因及局限性。

第六章，企业跨国投资的国家环境，从投资环境选择角度，站在作为跨国投资主体的TNCs立场上，分析发达国家与欠发达国家对国家主权这一敏感问题的判断，客观地对国际投资环境要素进行定性与定量结合的辨析。最后，以企业对国际市场的进入方式，特别是对投资式进入方式的选择结束本章，力图与导论前后呼应，总结性地提示新经济结构下国家与企业的关系。

众所周知，从学科发展的角度讲，跨国投资至今在理论上尚未形成一门完整学科，而且实践还在继续不断地展示跨国投资的新特征。因此，本书的

写作始终面临着新的、不断的挑战。好在本书的完成过程始终得到高校和企业界各方面的专家们的指导，特别是得到山东理工大学暨经济学院的领导、同仁及学生的支持，在此深表谢意。

谨以此书奉献给读者。由于受本人水平所限，本书的研究和论述不可避免地带有局限性，在此，恳请读者不吝指正。

杜文中

2005年5月

于山东理工大学

# 目 录

|                     |         |
|---------------------|---------|
| 第一章 导论              | ( 1 )   |
| 第一节 认识全球化           | ( 2 )   |
| 第二节 新的经济结构          | ( 4 )   |
| 第三节 国家与企业的竞争优势      | ( 9 )   |
| 第四节 国家集团化的投资效应      | ( 22 )  |
| 第五节 企业跨国投资的内部化      | ( 30 )  |
| 第六节 国际竞争中的企业策略联盟    | ( 35 )  |
| 第七节 跨国投资的集聚化        | ( 47 )  |
| 第二章 投资概述            | ( 52 )  |
| 第一节 投资的本质属性         | ( 53 )  |
| 第二节 投资的构成与分类        | ( 55 )  |
| 第三节 投资的运动过程         | ( 57 )  |
| 第四节 投资决策与风险         | ( 58 )  |
| 第五节 投资总量与经济总量增长     | ( 73 )  |
| 第六节 投资结构与经济结构       | ( 76 )  |
| 第三章 跨国(国际)投资        | ( 86 )  |
| 第一节 跨国(国际)投资的特性与分类  | ( 87 )  |
| 第二节 跨国(国际)投资的主体     | ( 98 )  |
| 第三节 跨国(国际)投资的发展与现状  | ( 107 ) |
| 第四章 跨国直接投资          | ( 182 ) |
| 第一节 企业进行国外直接投资的基本类型 | ( 183 ) |
| 第二节 企业型跨国直接投资       | ( 193 ) |
| 第三节 非企业(灵活型)跨国直接投资  | ( 200 ) |
| 第四节 跨国直接投资理论        | ( 234 ) |
| 第五章 对外(国际)间接投资      | ( 262 ) |
| 第一节 金融投资从产品角度的分类    | ( 264 ) |

|                           |       |
|---------------------------|-------|
| 第二节 对外（国际）间接投资理论.....     | (292) |
| 第六章 企业跨国投资的国家环境.....      | (305) |
| 第一节 投资环境选择——对国家主权的判断..... | (306) |
| 第二节 对跨国投资环境要素的辨析.....     | (312) |
| 第三节 企业对国际市场的投资式进入.....    | (327) |
| 参考文献.....                 | (335) |

# 第一章



## 导 论

诺贝尔经济学奖得主威廉·阿瑟·刘易斯<sup>①</sup>认为：“创新者总是少数人。新思想往往首先是由一个人、两个人或几个人付诸实现的，无论这种新思想是新技术思想、新组织形式、新商品，还是其他新奇的东西。新思想可能迅速被其他人接受。但更可能的情况是，这些新思想受到怀疑和不信任，这就使新思想开始时即使能发展也相当缓慢。在过了一段时间以后，这些新思想被视为是成功的，并被越来越多的人所接受。因此，人们往往说，变化是精英分子的工作，或者说，变化的大小取决于一个社会领导阶层的质量。如果这只是意味着大多数人并不是创新者，而仅仅是在模仿其他人所做的事情，那么，这种说法就是正确的。”而且，“每个创新者都是一个人，所以，他可能在某些事情上是进步的，而在另外一些事情上则是反动的”。

相信当我们以这样的宽容态度来认识各种全球化学说，来关注新的经济结构中的国家与企业时，我们所讨论的跨国投资主题就会立即呈现出一种多维图像。

<sup>①</sup> [美] W. 阿瑟·刘易斯著，梁小民译：《经济增长理论》，上海三联书店、上海人民出版社1994年版，第184页。



## 第一节

### 认识全球化

全球化作为一种观念在我们这个时代的存在,至少反映了一种广泛的认识:在第一生产力即科学技术力量的推动下,反映经济的、社会的本质特征的生产关系正在发生着质的变革。

全球化,作为一种感觉,是人们普遍承认在长期以来的经济活动方面,以国家为界限的距离感减少了。国际事件或国际间的交往,从“9·11”恐怖袭击到奥林匹克运动,从作为区域一体化典范的欧洲联盟进程到全球性企业的跨国收购与兼并,所有即时发生的新闻都可能通过媒介在转瞬之间传遍世界各个角落,这一事实很客观地阐释了我们已耳熟能详的“地球村”的语义。

然而,我们也发现,当人们深入思考全球化的定义,仔细推敲全球化的动力以及围绕着应该如何界定全球化的结构性后果时,大家就产生了深刻的分歧。对极端全球主义者来说,全球化标志着—一个世界各个民族日益服从于全球市场约束的新时代<sup>①</sup>;而持怀疑论观点者却认为全球化在本质上是一个神话,一个掩盖了国际经济不断分裂为几个地区集团而国家政府却依然强大的现实的神话<sup>②</sup>。相比之下,变革论者则承认,全球化的当代模式是前所未有的,因此,全球的国家和社会正经历着一个深刻的变革过程,它们努力适

① 大前研义(Kenichi Ohmae)于1995年出版的《民族国家的终结》一书中认为,从四个“I”(投资、工业、信息技术以及消费者个人J)方面可以看出国界的作用正在消失,民族国家正在终结。“简单地说,从经济活动的真实流动角度讲,民族国家已经失去了它们作为今天无国界的全球经济中的有意的有参与单位的作用。”这方面的另一个最突出的代表人物是福山。在他的《历史的终结和最后的人》一书中认为,全球化这股力量正在通过三种方式来终结传统冲突:(1)消费文化的全球扩散,缩小了文化之间的价值差距;(2)企业的全球扩展使政府不会发动战争;(3)世界统一为一个单一的全球市场使国家更加相互依赖,而生活水平的提高使它们更少攻击性。详见[英]戴维·赫尔德等著:《全球大变革》,社会科学文献出版社2001年版。

② 主要代表有汤普森、赫斯特以及韦斯等人,Paul Hirst, Grahame Thompson, 1996, “Globalization in question: the international economy and the possibilities of governance”, London: Polity Press. Linda Weiss, 1998, “The Myth of the Powerless State”, Ithaca, NY: Cornell University Press.

应着这个相互联系更紧密但又非常不确定的世界<sup>①</sup>。实际上,全球化既不是单一的状态,也不是线性的过程,而且最好把它看做一个涉及到政治、军事、经济、文化、移民以及环境等各种领域的活动和交往高度分化的现象。每一个领域都涉及到不同的关系和活动模式,可以把它们看做“权力的地点”,即交往的背景或组织环境,权力在其中并且通过它们来发挥作用,规范各个民族和共同体的行动,也就是塑造和限制它们的实际机会、生活机遇以及资源基础。在一个特定地点,交往背景的组成因素可能在很大程度上自主发挥着作用,也就是说在那个地点,权力的关系和结果可能是从内部产生并且被应用的。例如,在某些组织内部,严格的等级能够产生资源,巩固权威,并且在严格限制的情况下形成明确的干预权力。然而,在权力的某些地点,压力和力量可以扩展到边界之外,并且塑造和限制其他地点的实际机会、生活机遇以及资源基础。在组织强度的、广度权威的以及分散的社会关系方面,某些交际网络比其他网络更有能力。这些权力地点在一定程度上成为其他地点的权力源泉。当代强大的生产企业和金融公司对政府的影响就是这方面的例证<sup>②</sup>。

一项最新的研究成果认为<sup>③</sup>,全球化可以被定位在一个具有本土、国家以及区域特征的连续统一体上。在连续统一体的一端,是在本土和国家基础上组织起来的社会、经济关系和网络。全球化可以指那些变化的时空过程,它们通过把不同区域和大陆的人类活动联系在一起,并且扩大这些活动,从而为人类事务组织的变革提供基础。如果不参照这些扩大的空间联系,那么就无法清楚连贯地定义这个概念。因此,全球化概念首先意味着社会、政治以及经济活动跨越了边界……除此之外,全球化还意味着跨边界联系不仅仅是偶然的或者随意的,而且是有规则的。因此跨越了世界秩序中的选民社会和国家的相互联系、交往和流动的模式,具有可以察觉到的强度,或者不断加强。而且,随着世界范围的运输通信体系的发展,观念、产品、信息、资本以及人口在全球流动的潜在速度得到了提高。全球相互联系的广度和强度

① Anthony Giddens, 1990, "The Consequences of Modernity", London: Polity Press; Ulrich Beck, 2000, "What is globalization"? London: Polity Press; Roland Robertson, 1992, "Globalization: Social theory and global culture", London: Sage.

② 杜文:《界限经济与市场主体行为——解读全球视野中的跨国现象》,经济科学出版社2004年版,第311~318页。

③ D. Held, A. McGrew, D. Goldblatt & J. Perraton Global Transformations, "Politics, Economics & Culture".

的不断提高也意味着全球交往和过程的不断加速,而且全球交往的广度、强度和速度的提高可能也与本土和全球交织程度的深化有关。全球化能够被看做:一个(或者一组)体现了社会关系和交易的空间组织变革的过程——可以根据它们的广度、强度、速度以及影响来加以衡量——产生了跨大陆或者区域间的流动以及活动、交往以及权力实施的网络……在这里,流动指的是物质产品、人口、标志、符号以及信息的跨空间和时间的运动,而网络指的是独立的能动者之间有规则的或者模式化的交往、活动的接点或者权力的地点。这个定义有助于解决现有研究方法无法把全球化与更有空间界限的过程——我们把它们称作“本土化”、“国家化”、“区域化”以及“国际化”——区分开来的问题。因为按照上面的定义,全球化能够与更有局限的社会发展区分开来。本土化只是指特定地方的流动和网络的加强。国家化是社会关系和交易在有固定领土边界的框架内发展的过程。区域化可以被解释为在国家或者社会的功能性或者地缘性团体之间进行和存在的众多交易、流动、网络以及交往。而国际化指的是任何地方的两个进行多个民族国家之间的交往和相互联系的模式。因此,当代全球化可以指世界经济中的主要地区之间的贸易和金融流动,而这些地区内部的流动可以分为本土的、国家的以及区域性的。对这些概念进行更精确的定义,关键是要表明,全球化在这里与更有空间限制的过程不是对立关系,而是复合和动态的关系。

## 第二节

### 新的经济结构

正是从上述意义上我们同意这样的说法:具有空间广度与密度的全球和跨国联系把个人、国家、共同体、非政府组织以及跨国公司之间的关系编织成复合的网络,从而形成了全球秩序;随着经济社会以及政治活动逐渐扩展到全球范围,它们的主要或者惟一的组织原则也不再是领土性的了。虽然它们可能扎根在特定的地方,但摆脱了领土的限制。在全球化条件下,“本土的”、“国家的”甚至“大洲的”政治、社会和经济空间得到了重构,因此,它们不再一定与既定的法律和领土边界相符合。另外,随着全球化的加强,它

产生了社会—经济活动重新领土化的压力。这些活动的形式包括次国家的、区域性的、超国家的经济区、治理机制以及文化复合体。因此，全球化涉及到政治经济权力复杂的“解领土化和再领土化”。从这个角度，我们同意最好把全球化管理为“无领土的”。

但是，我们从现有教科书上看到的对经济全球化的定义是：世界各国经济无一例外地参与国际分工和国际交换。其核心是无歧视的公平的自由竞争，是物流、资金流、技术流和信息流的加速运动，实现资源在世界范围内的优化配置；是社会化大生产冲破国界限制，实现资本全球化和生产全球化；是多边经济贸易规则和惯例的不断发展和健全。

注意，这里讲的主体只有“世界各国”，难怪全球化的怀疑论者<sup>①</sup>一针见血地指出：现在被广泛谈论的（经济）全球化实际上只是一种（经济）国际化，国家依然是经济的主要范围和管理者。经济国际化的根本特点表现为交换是在相对不同的国家经济体之间进行的，公司的竞争过程实质上由国家层次上发生的过程所决定的。而全球化则应当意味着出现了新的经济结构，而不仅仅是表现为在既有经济关系中有更大的贸易量及投资的重大变化等。

应该说，用新的经济结构标识全球化是一种深刻见解。我们认为，它至少给出了经济的国际化与经济的全球化之间的三点迥异之处：

第一，国际化是以独立国家之间的界限关系即“国际”关系为基础的，在此基础上的双边关系、多边关系等等，均发生在国家层次上。国家在各种区域一体化组织以至 WTO 组织中做出的部分“主权让渡”，说到底是国家与国家间的妥协，这种妥协是以国家为界限的经济利益主体在新的国际政治与经济条件下利弊权衡的结果。

第二，既有的企业实体包括跨国公司的竞争过程被动地取决于由国家界定的经济利益的得失，其结果如何，将最终由国家层次上发生的过程来决定。

第三，全球化的特征是出现了新的经济结构，这种新的经济结构的出现是质的变化，而不是仅仅表现为在既有的经济关系中量的变化（如投资量、贸易量等）。

显然应该看到，类似的分析的确包含了一些独到的见解。但是，孕育于现有经济关系中量的重大变化之中的质变的端倪似乎还没有得到应有的揭

<sup>①</sup> Paul Hirst, Grahame Thompson, 1996 年。

示。首先,根据我们的研究,认为“新的经济结构”已经并继续在萌芽,其表现为以下三点:一是国家主权“让渡”的对象关系已经并正在继续从国家与国家之间拓展到国家与企业实体(特别是“富可敌国”的跨国公司)之间;二是当代全球(世界)的资本运动(权且仍称为国际资本流动)本质上已经是以全球性企业(被称为TNCs)为主体的以生产资本为中心的产业资本运动;三是全球市场主体间的交往从组织到形式日渐呈现网络经济的特点。

对以上三点的进一步分析将在后续章节中多重展开,这里仅提出当代确已存在“国家”与“企业”竞争和合作的“平台”,而且这种“平台”是以“实力”为基础的,而不是以“理念”为基础的。

我们看到,目前世界上有各种类型的主权国家195个,有大小不同的跨国公司约6万个。据一项调查报告显示,早在20世纪90年代后期,全世界100支最大的经济力量当中,就有一半以上(51家)是企业<sup>①</sup>,另一半(49个)是国家。其中居于第二十六位的美国通用汽车公司,年销售额为1680亿美元(1995年),超过丹麦或泰国的GDP;居于第三十一位的福特汽车公司在经济实力上超过中国香港、土耳其、南非和沙特阿拉伯。

实际上,每一家这样的大公司都是一个“帝国”。这些“帝国”虚拟的“企业边界”无可避免地与“主权国家”的界限“搭界”。有关专家通过对这一现象的研究得出的结论是:全球性企业(主要指TNCs)的行为“对东道国的净效应取决于四个方面的因素”:资源转移效应、贸易和国际收支效应、竞争与反竞争效应、主权与自治效应。

<sup>①</sup> 当时的51家公司实体是:通用汽车公司(General Motors Corporation),福特汽车公司(Ford Motor Company),艾克林石油公司(Exxon Corporation),英荷壳牌石油(Royal Dutch/Shell Group),国际商业机器公司(IBM Corporation),丰田汽车公司(Tokyo Motor Corporation),通用电器公司(General Electric Company),莫比尔石油公司(Mobil Corporation),日立公司(Hitachi Limited),英国石油公司(British Petroleum Company),松下电器(Matsushita Electric),戴姆勒-本茨公司(Daimler-Benz AG),菲立普·莫里斯公司(Philip Morris Company),菲亚特公司(Fiat S. P. A.),克莱斯勒公司(Chrysler Corporation),日产汽车公司(Nissan Motor Company),尤尼莱佛公司(Unilever NV),杜邦公司(Du Pont),三星集团(Samsung Group),大众汽车公司(Volkswagen AG),西门子公司(Siemens AG),得克萨斯石油公司(Texaco Incorporated),东芝公司(Toshiba Corporation),雀巢食品公司(Nestlé SA),雷诺汽车公司(Renault),国家碳化氢公司(ENI),本田汽车公司(Honda Motor Company),巴斯夫公司(BASF AG),日电公司(NEC Corporation),赫希勒特公司(Hoechst AG),普吉奥公司(Peugeot SA),埃尔夫·阿奎坦公司(Elf Aquitaine),拜耳公司(Bayer AG),帝国化工(Imperial Chemical),普罗克特-甘布尔公司(Procter & Gamble Company),三菱电机(Mitsubishi Electric Corporation),ABB公司(Asea Brown Boveri),日本钢铁公司(Nippon Steel Company),波音公司(Boeing Company),西方石油(Occidental Petroleum),大宇公司(Daewoo Corporation)。(资料来源:Across the Board, 1991, 12;转引自Rugman and Hodgetts,《国际商务》,1995)。