

序 言

苏东水

摆在读者面前的这本《企业跨国经营论》是青年学者陈荣辉博士近几年来从事国际经济学领域研究的一部力作,我觉得此书是值得推荐给大家的。

当前,随着世界经济日益朝着一体化的方向发展,一体化国际生产体系将是全球化世界经济的生产性核心,而企业跨国经营的发展作为构筑开放经济体系的一项核心组成,它不仅对于一国的经济建设,乃至对于全球经济的进一步发展,都将是一股不可或缺的主要推动力。西方学者对于企业跨国经营现象的解释所归结而成的各种理论流派在很大程度上是有其局限性的,它们或因针对性强而说服面窄,或因涉及面宽而无所创见,因而基本上各自都无法真正全面系统地对企业跨国经营的本质性问题作出科学论证,而且在某种程度上还具有为垄断资产阶级进行辩护的性质。基于此,在本书中作者采用了定性和定量分析、纵向和横向分析、国际和国内分析相结合的分析方法,全面而又系统地对当前企业跨国经营国际新动态进行了一番全新的审视和深层次的理论探索,并且富有创见性地进一步在宏观层次上论述了母国政府和东道国政府的企业跨国经营政策选择依据及其具体的政策内容体系构造,在微观层次上建立了企业跨国经营的战略决策模型,最后,作者还对外商来华直接投资和中国企业跨国经营的现状和存在问题进行了具体分析,有正面和负面效应的理论探讨,也有操作性较强的政策性建议。因而,本书的研究是具有其理论意义和现实意义的。

本书脱稿之后,曾经征求国内一些经济学界同行的评审意见,著名经济学家陈彪如教授、杨公朴教授、张薰华教授、伍柏麟教授、张震教授等都给予了很高的学术评价,认为它是目前国内罕见的一部系统、深入的企业跨国经营论著,反映了作者深厚的经济学理论功底和驾驭娴熟的创作技巧。值得一提的是,本书能够达到现有的这一水准是与这些著名专家学者在作者创作过程中所倾注的热心和关怀分不开的。

跨国经营理论的研究在我国还处于起步阶段,建立起一门先进的、富有积极创新意义的马克思主义国际经济学至今尚是任重而道远。作者的这一研究仅仅是一项有益的尝试,我作为作者的导师而为本书作序,序中难免会有溢美之词,希望作者能够借本书的出版广泛听到来自理论界和实践部门的评议和建议,将这一问题的理论研究开展得更加深入。

1996年6月3日于复旦大学经济管理研究所

目 录

序 言	苏东水
-----------	-----

第一章 导论	1
一、对几组相关概念的经济学界定	2
(一)国际投资与国际直接投资	2
(二)国际化经营与跨国经营	4
(三)跨国公司与跨国经营企业	5
二、对企业跨国经营意义的宏观认识	8
(一)开放中的经济发展	8
(二)经济开放中的企业跨国经营发展	10
(三)企业跨国经营的功能特征	12
本章注释	14
第二章 实践的演变及发展分析	17
一、企业跨国经营演变史的三阶段论	18
二、发达国家企业跨国经营的历史回顾	22
三、发展中国家企业跨国经营的历史回顾	31
四、当前企业跨国经营发展国际新动向	36
(一)主要发达国家的企业跨国经营国际位次格局处于频繁变换过程中	37
(二)发达国家作为企业跨国经营最主要东道国的国际地位呈下降趋势	41
(三)发展中国家作为企业跨国经营主要东道国的国际地	

位呈盘升态势	42
(四)发展中国家的企业跨国经营发展势头强劲	44
(五)跨国直接投资政策的自由化方向发展是 90 年代最 重要的政策趋向	45
本章注释	46
第三章 理论的追溯与评述	48
一、企业跨国经营理论的形成与分流	48
二、早期国际资本流动论及企业经营论对企业跨国经营的 解释	54
三、企业跨国经营的宏观分析理论	56
(一)麦克道格尔和肯普的国际投资利益分配理论及评述	56
(二)钱纳利等人的两缺口模型及评述	58
(三)小岛清的比较优势理论及评述	59
(四)阿利伯的货币区域理论及评述	61
四、企业跨国经营的微观分析理论	62
(一)彭罗斯等人的厂商增长理论及评述	62
(二)海默和金德尔伯格的垄断优势理论及评述	64
(三)巴克利和卡森的内部化理论及评述	65
(四)弗农的产品生命周期理论及评述	67
(五)邓宁的国际生产折衷理论及评述	68
(六)何宪章的跃进理论及评述	70
本章注释	73
第四章 企业跨国经营动力与母国政府政策选择	74
一、企业跨国经营动力机制	74
(一)早期的企业跨国经营动力机制	74

(二)对近代企业跨国经营动力机制的归结	76
(三)构架当前企业跨国经营的动力机制	78
二、母国政府的企业跨国经营政策选择	85
(一)母国政府企业跨国经营政策选择的理论基础	85
(二)从母国角度对企业跨国经营行为的重新审视	88
(三)母国政府企业跨国经营政策选择的体系构造	96
本章注释	101
第五章 企业跨国经营引力与东道国政府政策选择	103
一、企业跨国经营引力机制	103
(一)对外资引力的一般研究	103
(二)企业跨国经营引力的决定体系	110
(三)企业跨国经营引力的数量分析	117
二、东道国政府的企业跨国经营政策选择	122
(一)东道国政府企业跨国经营政策选择的理论基础	122
(二)从东道国角度对企业跨国经营行为的重新审视	125
(三)东道国政府企业跨国经营政策选择的体系构造	130
本章注释	135
第六章 企业跨国经营的发展战略研究	138
一、企业跨国经营战略的一般研究	138
二、当前企业跨国经营的战略调整	145
(一)从多国国内战略向全球经营战略转化	145
(二)从集中化经营向多元化经营转化	146
(三)从“绿地投资”战略向收购与兼并战略转化	147
(四)企业跨国经营战略联盟的迅速发展	148
(五)技术进步战略的全面展开与实施	149
(六)跨国经营的战略重点在产业结构分布上加速向服务	

业转移·····	150
(七)海外子公司经营战略中的“当地化”成分日趋增加 ·····	151
三、国际跨国经营战略比较研究 ·····	151
(一)日本企业跨国经营战略的国际比较·····	152
(二)美国企业跨国经营战略的国际比较·····	157
(三)西欧企业跨国经营战略的国际比较·····	159
(四)发展中国家企业跨国经营战略的国际比较·····	161
四、跨国经营企业的内部贸易研究 ·····	164
(一)对跨国经营企业内部贸易现象的重新认识·····	165
(二)内部清洁贸易的机理透视·····	168
(三)内部管理贸易的机理透视·····	175
五、现代技术创新与企业跨国经营 ·····	182
(一)相辅相成的机理剖析·····	182
(二)跨国经营企业的创新战略一般·····	186
(三)跨国经营企业的高新技术创新机制·····	193
(四)跨国经营企业的技术转移·····	199
本章注释·····	207

第七章 企业跨国经营与中国(一)

——利用外商直接投资研究·····	211
一、从亚洲与拉丁美洲国家的对比研究看中国利用外资 实践 ·····	211
(一)亚洲与拉丁美洲国家利用外资的比较研究·····	211
(二)中国利用外资的现状、问题与对策 ·····	220
二、外商直接投资在中国 ·····	229
(一)外商直接投资在中国的发展·····	229
(二)中国的外商直接投资引力分析·····	238

(三)有效利用外商直接投资的政策性建议·····	242
(四)关于中国外资企业中的文化差异与管理·····	246
本章注释·····	250
第八章 企业跨国经营与中国(二)	
——对外直接投资研究·····	252
一、中国企业跨国经营的发展分析 ·····	253
(一)发展阶段分析·····	253
(二)发展特征分析·····	256
二、中国企业跨国经营的动因剖析 ·····	258
(一)从发展中国家企业跨国经营的一般性角度剖析·····	258
(二)从中国的社会主义市场经济特征的角度剖析·····	262
三、中国企业跨国经营的模式探讨 ·····	266
(一)中国企业跨国经营的产权组织·····	266
(二)中国企业跨国经营的政府政策投入·····	271
本章注释·····	273
主要参考文献 ·····	275
后 记 ·····	281

●第一章 导 论

当今世界是个多极的世界,但是人类从未像今天这样深切地体会到相互依存和共同进步之间的内在关联。作为国与国之间重要联系纽带的企业跨国经营活动,自然成了当前经济学界重点研究和讨论的热门话题。

大约自本世纪 70 年代起,理论学者们的企业研究就已经开始突破传统的以国内企业经营论和国内企业经济论为两大主题的理论范畴,将研究领域拓展到了包括商品和劳务的进出口以及资金外汇流动和跨国直接投资活动等在内的各种企业国际化行为,并且取得了丰硕的成果。企业跨国经营活动在最近这 20 几年来的迅速开展以及它业已成为当前企业经营国际化主要内容的事实,从实践上进一步强调了对这一国际经济现象从理论上进行深入研究的重要性。

作为本书的开篇,我们首先对企业跨国经营的定义和功能特征进行理论界定,这样做的目的,一是可以在研究工作的一开始就通过研究指向的明确化来科学地构筑本书的理论框架,二是想在揭示本研究理论意义和现实意义的同时交代清楚问题的提出依据。

一、对几组相关概念的经济学界定

(一)国际投资与国际直接投资

国际投资是一个比较模糊的经济学概念。在现有的经济文献中,有人认为它是一种“以资本增值为目的的国际资本流动”^①;另有人认为,它至少包括三方面的内容,即:“资本输出、国际资本流动和国际资金流动(社会主义国家的对外投资)”^②;此外还有人笼统地认为,它是指“一国企业、个人或政府对本国境外的投资”^③。由于历史的原因,中国学者进入国际经济学领域的研究尚是近一二十年以来的事情,如何理性地摆脱传统西方经济学对思维定势形成的影响,建立起一门适合我国社会主义市场经济特征的国际经济学,尚是一件任重道远的事情。著名学者陈彪如教授甚至指出:“应该承认,迄今为止还没有马克思主义的国际经济学。”^④因而,科学界定国际投资一词的精确含义也仅仅处于一种努力的探索过程中。我们认为,首先应该区分资本输出与国际投资这两个不同的概念,二者之间互不包容,其内涵具有交叉成分,但也有各自的成分,资本输出并不一定是投资行为^⑤,国际投资也不仅仅包括资本输出中属于投资的那一部分;其次应该肯定国际投资的主体既可以来自资本主义国家也可以来自社会主义国家,因而在国际间进行转移的就不仅是资本主义国家的资本(货币资本或生产资本),而且还可以是社会主义国家的资金、设备、技术等。所以,比较详细的定义应该是,国际投资是指以获得收益为目的的资本或资金及其他各种生产要素的国际间转移行为。

国际投资包括国际直接投资和国际间接投资两种方式,这已经成为我们的共识。国际直接投资是指自然人、合伙人、企业或公司通过对外投资全部或部分地拥有某一国外企业并控制其生产和经营的跨国投资行为。它与国际间接投资的根本区别在于对国外

企业经营管理权和控制权的获得。国际直接投资的形式既可以采用收购兼并国外现存企业的办法,也可以采用创办新企业(或开设新项目)的办法,其方式则包括独资经营、合资经营、合作经营、合作开发、BOT 投资等。在这里,独资经营和合资经营都直接涉及到股权关系—资产所有权关系;合作经营与合作开发均为一种契约式的合营方式,各方的投资一般不折算成出资比例,利润也不按出资比例分配;BOT 投资即“建设(Build)—经营(Operate)—移交(Transfer)”方式,反映在国际直接投资上即外商通过与东道国政府签订合同,筹资建设东道国的基础设施项目,外商对该项设施的产权及经营权的拥有仅限于协议期内^⑥。

经济学界至今对国际直接投资的界定问题仍存在着争议。由于沿用世界银行的惯例而将创办海外合同制企业的这种并不涉及股权关系—资产所有权关系的活动也划归国际直接投资领域的做法,虽然得到了大多数人的认可,但总是给人以牵强附会的感觉。此外,严格意义上的国际直接投资虽然通过股权份额的拥有以及管理控制权的获得给予了双重界定,但仍经不起严格的推敲。事实上,股权份额与管理控制权之间的关系在一定程度上是缺乏明确的正相关性的。在一个股权比较分散的企业里,投资者有时尽管所拥有股权比例并不大但也足以保证其对该企业的经营管理实施有效的控制;相反,在特定的条件下,如东道国政府对外商投资企业的人员雇佣、产品销售定价以及收益分配等均实施严格的行政规定,那么,投资者即使拥有 100 % 的股权也并没有获得实质性的控制权。基于此,实际操作部门如政府的统计机构往往人为地划定一个直接投资所必须达到的最低股权拥有的比例,同时将这一比例视作控制所有权的合理标准,达到这一比例即认同其存在控制。这一比例的规定因人而异,美国商务部认为是 10%,国际货币基金组织认为是 25%,而加拿大政府则认为至少应达到 50%。

(二)国际化经营与跨国经营

国际化经营与跨国经营是两个不同的企业经营学概念,但在现有的经营学文献中,经常被以下两种不同的方式所混淆使用。一种是将国际化经营的内涵缩小,将其等同于跨国经营的概念,认为“进行国际化经营,必定在国外设立机构,在国外有经营网络或广告、促销机构”^⑦;另一种是将跨国经营的内涵扩大,赋予了其与国际化经营等同的含义,认为“面向海外超越国境的企业经营活动”就是跨国经营活动^⑧。将国际化经营与跨国经营区别开来并分别对其内涵和外延给予一个明确的界定将便于我们以下研究工作的开展。

国际化经营是指直接面向国际市场,积极参与国际分工与国际竞争,以产品出口或外部资源利用为导向的企业经营活动。美国农工商管理学教授里基·W·格里芬认为,从国内企业和国际发生关系的角度来看,大体上可分为以下五种情况:(1)纯属国内性的企业公司:这些公司的原料来源和产品的销售均在国内,它们可能也要从国外进口一些原料,但是它们自己并不直接向国外某一公司或企业采购,而是从国内某一专门进口这种原料的公司手中或从其他中间商手中购买这些原料;(2)进出口公司:这是专门从事国际贸易的公司,它们从国内组织货源出口,从国外进口商品,从事国与国之间的商品流通活动;(3)在国外设立办事处的贸易公司;(4)在国外开办工厂的公司;(5)与国外公司合资经营的公司^⑨。结合我们给国际化经营所下的定义,因而我们认为,国际化经营与国内经营相对而言,国内经营仅局限于以上第一种类型的企业经营情况,而以上其余四种情况的企业或从事与这四种类型的企业相同业务的企业(如设有进出口贸易部门的生产企业)的经营活动均属于国际化经营的范畴。国内华东师范大学教授金润圭

认为,企业的国际化经营一般可以划分为四个阶段:(1)间接的或被动的进出口阶段;(2)直接的或主动的进出口阶段;(3)设立海外代理机构阶段;(4)成熟的多国导向型阶段^⑨。是否将第一阶段也划归国际化经营阶段,我们认为是值得商榷的,在这一阶段里,企业的组织结构还是传统的国内结构,不存在一个国际性经营管理的问题,因而它更多的只是国际化经营的一种前期准备,而不属于国际化经营本身,这一阶段与格里芬所指的第一类情况是相类似的。

跨国经营是国际化经营的深层次内容。跨国经营的第一个基本要素就是要进行对外直接投资,这就将国际化经营的初期阶段即仅从事商品和劳务进出口业务国际化经营活动排除在跨国经营范畴之外,但是,并非所有的对外直接投资活动都将导致跨国经营的产生,首先必须除外的是那些投资者是自然人或合伙人的对外直接投资活动;跨国经营的第二个基本要素是要在国外设置生产经营基地,并以此为基础在母国之外的其他国度里展开以盈利为目的的生产经营活动,贸易公司、金融企业、保险公司等非生产性单位的海外分支机构的设置也在此列。因而,我们将跨国经营的定义界定为国内企业通过对外直接投资,在国外建立子公司或分支机构,并以此为基础所展开的跨国界的以盈利为目的的经营活动。

(三)跨国公司与跨国经营企业

企业的跨国经营行为早就伴随着 19 世纪殖民地扩张时代的以李嘉图型的原料垄断为目的的海外直接投资活动的开始出现而产生,但是,首次对这些从事跨国经营活动的企业给定一个经济学名称的,据说是 1960 年 4 月在卡内基理工学院经营研究生院成立十周年的纪念会上一位名叫里里恩瑟尔(David · E · Lilienthal)的学者所发表的演讲中出现的,当时,他将这些企业称为“多国公

司”(Multinational-Corporations—MNCs)^⑩。此后,这一名称逐渐被包括联合国机构在内的国际组织、政府机构以及学术界、企业界所接受。直至1974年,拉丁美洲代表提议联合国经社理事会,为了避免与那些在安第斯国家组织赞助下,由该组织的成员国共同创办和经营的多国联营公司相混淆,应采用“跨国公司”(Transnational-Corporations—TNCs)一词来替代国际间关于“多国公司”的叫法,这一提议最终被理事会所接受,在此后的联合国有关文献中均使用跨国公司一词^⑪。于是,在经济学的其它各种文献中也开始出现跨国公司一词。

关于跨国公司的具体内涵和定义,国际经济学界至今尚无定论。不同国家的不同人士出于不同的角度和目的有着不同的认识和理解。在1974年之前尚使用“多国公司”的称谓之时,美国商务部1970年的定义是,“多国公司是由以完全集中起来的国内企业为基础的美国公司与其海外子公司共同组成的世界性组织”^⑫;加拿大政府1972年的定义是,“多国公司是海外直接投资的实体,它跨越几个国家的经济(至少是4国或5国)而存在,它将具有世界规模的活动分散给几个不同的国家,以此来实现企业的综合目标”^⑬;英国学者邓宁1971年指出,多国公司,“简单地说,就是在一个以上的国家拥有或者控制生产设施(例如工厂、矿山、炼油厂、销售机构、办事处等)的一个企业”^⑭;美国学者弗农则于1971年指出,“一个多国公司就是一个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对人力和财力资源实行统筹使用,并且(各个子公司)根据一个共同的战略要领行事。……最后,这些公司一般都有相当广泛的地区分布,一个在本国基地以外只在一个国家或两个国家有股权关系的企业,往往也不被列入多国公司的行列”^⑮。1974年之后,各国政府部门和学术界对跨国公司的概念又有了新的注释和内涵界定。英国学者尼尔·胡德和斯蒂芬·杨在他们于1979年出版的一部著作中认为,跨国公司“是

指在一个以上的国家拥有(全部或部分地)、控制、经营盈利资产的公司”,至于要至少在多少个不同国家中从事跨国经营活动,这两位学者认为,通常要五六个^⑤;美国学者弗农也于1989年进一步完善了他对跨国公司的解释,他与威尔斯共同指出,跨国公司的特征是“在一个国家设立母公司,并在其他许多国家拥有一些分支企业”,这些分布在不同国家里的分支企业“以共同的所有权为纽带而相互联结”,“依赖于共同的资源组合,如货币和信用、信息和系统,以及商标和专利”,并且“受控于某个共同战略”^⑥。以上种种定义更多地是在企业的海外股权拥有、管理控制权拥有以及地区分布等方面设置标准来划归跨国公司集合的,另有学术界人士指出,可以采用一些经济指标去对一个企业的“跨国性”(Transnationality)进行衡量,并以此作为判别是否称作跨国公司的标准。如经济学家罗尔夫(Rolfe)就持这一主张,他认为跨国公司就是“有25%或者更多的国外业务份额的一个公司,‘国外份额’的意思是指国外销售、投资、生产或雇佣人数的比例”^⑦。但是,格里菲斯(Griffiths)和沃尔(Wall)随即指出,对一家企业的“对外参与”(Foreign-Participation)情况进行衡量是一个比较复杂的问题,他们通过对英国石油公司等5家大型跨国公司的跨国经营情况进行分析发现,不同的权衡指标所得出的5家公司的跨国性排列是各不相同的,如以在外资产占国内资产的比重作为衡量标准,英国石油公司的跨国性是最低的,但若以对外销售占国内销售的比重来衡量,其跨国性却又是最高的^⑧。因而,由于跨国性自身的难以测定,以此来作为判别跨国公司的标准也就成为不科学。

联合国经济社会理事会在1973年8月的报告书中以及联合国跨国公司中心在1980年5月的第六次会议上都曾经对跨国公司的内涵和定义提出了权威性的界定,在1983年联合国跨国公司中心发表的第三份调查报告《世界发展中的跨国公司》中,该中心再一次界定了跨国公司的概念内涵,认为“跨国公司的定义应指这

样一种企业：(1)包括设在两个或两个以上国家的实体，不管这些实体的法律形式或领域如何；(2)在一个决策体系中进行经营，能通过一个或几个决策中心采取一致对策和共同战略；(3)各实体通过股权或其他方式形成的联系，使其中的一个或几个实体有可能对别的实体施加重大影响，特别是同其他实体分享知识资源和分担责任⁷⁶⁰。这一定义目前已被国际上的官方机构、企业界和学术界所广泛接受，我们在以下的研究中所提及的关于跨国公司规模、行业分布、地区分布等方面的数据均专指联合国跨国公司中心这一定义所界定的跨国公司。

正是基于国际间对跨国公司的内涵已经作出了特殊的界定的这一层意义的理解，因而必须指明本书中所论及的跨国经营企业的概念与国际间的跨国公司概念在其概念内涵上存在着差异。一家企业从开始进行第一次对外直接投资并展开跨国经营活动起，便成为本书中所指的跨国经营企业。因而，正如以上跨国公司概念所界定，跨国经营企业并不一定是跨国公司，跨国公司是跨国经营企业的深层次发展的未来模式，但是，反过来说，一家可以称得上是跨国公司的企业，它本身必定是跨国经营企业，凡是跨国经营企业中的一些经营特征，跨国公司也同时具备。认识到了这一点，我们以下的研究也便因国际间关于跨国公司的资料较为详尽而增添了方便，从而使得在当前对企业跨国经营作一番全新研究成为现实可能。

二、对企业跨国经营意义的宏观认识

(一)开放中的经济发展

开放经济或称外向型经济是相对于封闭经济而言的。自从本世纪30年代大危机以来，经济学者们在进行宏观经济分析时总是习惯于以封闭经济为假设，这种习惯性做法作为一种传统一直延

续至二战以后。较早提出“外向型经济”概念的是美国经济学家贝拉·巴拉萨,他认为,所谓“外向型经济”即政府给予国内销售和出口以相似的刺激^⑨。二战以后,尤其是进入 70 年代以来,国际经济形势发生了巨大的变化,传统的封闭经济结构内构思的宏观经济理论与经济实践的不适应性日益显化,人们开始正视开放经济现实存在的事实并以此为基本框架来展开当前的经济研究。我国著名学者杨公朴教授认为,外向型经济是指“一国或一地区为推动区域经济发展而面向国际市场(不仅仅是国内市场)建立的经济结构和经济运行体系”,他同时指出,“‘外向’就是要面向一个包括商品、资金、技术、劳务、信息、人才、旅游、房地产等领域的市场,面向一个包括发达国家和发展中国家、包括五大洲不同民族和国家、地区的市场。这种面向,从总体上而言是区域市场与国际市场间各种要素和产品的双向流动,这种双向流动已经达到相当的量或程度,以致于要求或促进区域经济结构和经济运行机制具有一系列不同于内向型经济的特征,带动经济发展的机制已根本不同”^⑩。这是目前在关于开放经济或外向型经济的一个比较完整的解释。

对外开放与经济发展的内在关联首先可以从西方发达国家的近代经济成长过程中得到充分的体现^⑪。根据西方学者的一项估计,从公元 1 世纪到本世纪 50 年代,全球生产的年均增长率大约为 0.1%。发达国家中自从英国于 15 世纪率先进行对外扩张之后直至二战前夕一直是集中于通过血腥的殖民扩张来构筑其开放经济的基本框架,这种开放经济体系自身的不健全影响了它进一步发展的速度。在 1850 年至 1913 年的 60 余年里,世界贸易量仅增长了 10 倍。发达国家的近代经济发展自从二战以后才开始驶入了快车道。而在这段期间里也正是其开放经济体系基本构成并取得飞速发展的阶段。自从 1948 年至 1981 年,为发达国家所主宰的世界出口贸易量年均增长率达到了 6.8%,同时,国际投资额也急剧上升,至 1990 年,跨国公司的海外总产值高达 5.5 万亿美元,有

史以来第一次超过了世界贸易总额。西蒙·库兹涅茨在《现代经济增长》一书中写道：“商业资本主义时代人们认识到，海外扩张与开发新世界是西欧许多国家经济增长加快的主要源泉。现在我们也这样看。”这是对开放经济促进发达国家经济发展的客观总结。其次，发展中国家在二战以后走过的经济发展历程同样印证了对外开放与经济发展之间的密切关联。世界银行在《1987年世界发展报告》中根据41个发展中国家和地区的外向经济发展程度不同将它们划分为坚定外向型经济、一般外向型经济、一般内向型经济和坚定内向型经济四大类，相比之下，采用外向型经济发展模式的发展中国家和地区的经济发展情况要显著得多。亚洲的“四小龙”在70年代里创造了世界经济发展中的一个奇迹，其外向型经济特征是相当明显的，在1989年，其对外贸易总额比1970年增长了38.9倍，而同期全世界贸易总额增长了10.1倍^⑧。另据世界银行1987年提供的报告表明，“四小龙”的出口依存度，新加坡为118.4%、香港为86.5%、韩国为34%^⑨。此外，泰国、马来西亚、巴西、智利等发展中国家的外向型经济也取得了很大的进展，这也在很大程度上促进这些国家经济的起飞。日本学者在其后发性利益论中也总结道，新兴工业化国家经济的飞跃发展是外在条件和内在能力相结合的结果。而这种外在条件的充分利用的前提条件首先便是要建立一个开放的经济体系。

（二）经济开放中的企业跨国经营发展

反映一国经济开放主要成就的两大指标，一是其国际贸易总额，二是其国际投资规模。英国古典经济学家大卫·李嘉图一个多世纪以前还曾经颇有见地地指出，尽管资本的国际转移将给人类社会增添福利，但是由于这种转移存在着太多的障碍，以致于使得它像商品一样进行自由流动几乎成为不可能^⑩。历史否认了他的这一见解。事实上，国际间的跨国投资现象早在130多年前就成为