

1

绪 论

在 1986—1996 年的 10 年里，国外直接投资（FDI）的巨大浪潮在历史上最大限度地加快了世界经济的一体化。国外直接投资是世界全部固定资本构成的一部分，它增长了近 80%。现在国外直接投资占美国和欧洲整个资本构成的 5%~6%，占中国的比例达到令人吃惊的 20%。^①

但是国外直接投资不仅仅是为世界经济提供资本。假如允许进入其他国家的市场，则大型多国企业的国外经营通过技术转让、引进新的和更好的管理技术以及加强竞争，有利于改变其所在经营国的经济状况。

最近的国外直接投资浪潮已迫使许多政府重新调整对国外直接投资和全球性公司的政策和态度。特别是在发展中国家，这些企业长期以来受到怀疑。在许多国家中，这些企业面临如下指责：剥削本地经济而使企业的母国受益，以及造成东道国对国外资本的不健康依赖。但是在过去的 10 年里，国外直接

更为准确地说，国外直接投资是通过国外资本净流入使国外直接投资占国民总储蓄的比例增加来作出贡献的。因为根据国民收入等式 $I = S + NCF$ ，这里 I 是国内总投资， S 是国内总储蓄， NCF 为国外资本净流入（如果是资本净流出，则 NCF 为负值）。又因为国外直接投资是国外净资本流入的一个组成部分，所以国外直接投资对 I 的贡献比例与国外直接投资对 $S + NCF$ 的贡献比例是相同的。国外直接投资最好被视为国内实际投资的一个融资来源，而不是一个实际的组成部分。

投资和全球性公司对许多东道国的经济发展作出了积极的贡献（最明显的例子是总人口几乎处于两极的中国和新加坡）。这些积极的贡献表现在其对提高经济增长速度、经济效率和生活水平起着重要作用。

本书研究的重点是，从这种变化的角度来研究各国政府和全球性公司之间的关系。得出的主要结论是：迫切需要制定全球性公司的国际投资和其全球经营的新规则。

这些规则应该主要地加强世界范围内的对国外直接投资政策自由的趋势，以抵消 20 世纪 70 年代和 80 年代早期的较严厉的干预主义政策。当采取自由政策（即限制最小）时，国际资本流动和技术转让的全球利益以及对个别国家增加的利益都是最大化的。因此，需要制定国际新规则的一个原因是维护已有的自由政策和继续推行它。但是，即使面对这种自由化趋势，仍有政府制定扭曲国际投资流动及由此形成的商业活动的法律和政策。这种扭曲以减少产出的形式增加了世界经济的主要成本。因此，建立新规则的第二个原因是消除这种扭曲行为来获取重大的潜在收益。第三个原因是减少关于国外直接投资方面政府与多国企业之间的冲突，这种冲突也能降低从国外直接投资产生的净增加收益。

管理投资的国际新规则应建立在四个前提之上：全球化正在增加，全球企业面临各国政策，冲突是不可避免的，以及全球企业和政府的目标都是合法的。

（1）从经营范围和特征来看，全球性公司的数量迅速增加，遍布全球。显然，国际化经营不再是一个新鲜事物（见第 2 章的国际化经营的一些历史）。史无前例的国外直接投资浪潮大约是从 10 年前的 1986 年开始的，并持续至今。结果是公司扩展了在全球范围的活动，极大地改变了世界经济状况，但其意义尚未被充分理解。

全球化规模是如何巨大呢？第 2 章详细给出显著的事实和数据。然而，作为一种介绍方式，让我们注意在 1993 年全世界国外直接投资流量占全世界固定资本形成总额（GFCF）的 4.1%，^① 在 1981—1985 年，这个比例是 2.3%（联合国贸易和发展会议，《世界投资报告 1995》附表 5）。这个比例在国与国之间、地区之间有很大的不同。例如，1993 年美国国外直接投资流入量占固定资本形成总额的比例为 5.1%，欧盟为 5.8%，东亚为 9.1%，中国为 20%，新加坡为令人难以置信的 43%（然而，该国有些特殊情况，整个国家是一个单一城市）。但对于渴望资本最不发达的国家，这个比例仅为 3.3%，对于这样的一些国家，这个比例更低（例如，肯尼亚仅为 0.2%）。

关于这些数据必须记住两件事：第一，国外直接投资主要是由世界上最大的且最具有技术动力的企业进行；第二，这些企业的国外投资并不代表其所有的直接投资，典型地他们也在其母国投资（这样，差不多可以肯定全球数字低估了这些企业在全世界资本形成中的重要性，这是下面一章讨论的一个主题）。

② 尽管全球化经营趋势始于 20 世纪 80 年代中期，持续到 20 世纪 90 年代中期，经历了 10 年，但是全球性公司经营仍面临着世界经济不完全一体化的状况，而且在政治制度中，各国为了追求自身必要的利益，制定了管制和其他政策。这些包括保护国家货币（和汇率及贸易平衡）的政策、国际生产中不易流动要素的政策（最明显的是非技术熟练工人和部分土地）和国家安全政策。而且，许多政府关心本国企业的国际竞争力以及如何提高其竞争力。

国外直接投资流出量为 2220 亿美元，而固定资本形成总额是 53510 亿美

元。

国家优先权及目标并不一定与企业的相一致。因此，在许多国家中有一个重要的争论：政策多大程度上可以确保全球企业符合国家优先权及目标。但这里就出现一个问题。政策可以有效地使一国单方面从全球企业活动中获取的利益最大化，但从全球角度来看它们可能不是最优的。的确，这样的政策可能产生“以邻为壑”的效应，于是利益从一国转移到另一国。同样，如果所有国家都同时实行这样的政策，则随之而来的是资源配置不合理，造成世界经济效率及福利的净降低。^①最后，从全球企业角度来看，这些政策可能不是最优的，因为全球企业努力使其全球活动合理化。

这里需要国际新规则的一个原因是：限制“以邻为壑”政策，因为它造成共同的自我打败。政府已在其贸易政策中接受限制，正如在世界贸易组织（WTO）规则中表述的，人们已经很好地理解这些令人满意的限制。本研究将建立与之相似的案例，用于规范国外直接投资政策。

（3）政府间及政府与企业间产生冲突是不可避免的，这可能导致无效率和资源配置不合理，从而降低世界和国家福利。潜在的冲突不仅仅限于东道国和全球企业之间。母国也可能采取政策，确保以母国为基地的企业满足本国目标（20世纪70年代美国失败的伯克—哈特基法案为典型代表；相似的政策在其他国家已有讨论，这些国家是国外直接投资的母国，包括法国和日本）。这些政策与东道国的政策一样引发潜在的无效率（或者）资源配置不合理问题。

废除这些不当政策会产生非常大的潜在利益。1992年，多国公司国外关联企业的销售额估计达5.2万亿美元左右（联合国贸易和发展会议，《世界投资报告1995》，表I.13）。这

些销售额说明了这些公司经营所在国的产出（虽然不仅仅是关联企业自己）^① 如果根据国际规则能够遏制因政府政策而产生的扭曲和无效，其遏制的价值占整个增加值 1% 的话，则世界产生每年将增加 520 亿美元，这个数字本身就说明有必要作一些努力去制定这种规则。

但这个 1% 的数字是否更准确，虽然没有人真正知道准确的数字，但是若有不同的话，这个数字可能更高。这里惟一要声明的是：废除政府对国际商业活动无效率的政策，即使很保守的估计，带来的潜在收益也是巨大的。这个保守的估计虽未经证明，但可通过下面的例子说明：

■在 20 世纪 80 年代后期，一个运用高科技生产化工基础产品的多国企业，在东亚市场面临着需求的不断增长，而且认识到有必要扩大生产能力。有两种可行的选择方案：第一种是，它可在大多数东亚国家扩大现有设施的生产能力；第二种是，它可在东亚其他的某个国家中建设一个全新的工厂。

企业的经济分析表明：不管新工厂的位置在哪里，第一种方案的成本比第二种方案低（即效率增加）。然而，东亚某国对多国企业在其领土建立的新工厂提供大量补贴。多国企业与该国进行谈判，得到更多的补贴，足以补偿建立新工厂的高成本（和其他一些成本），那么就选择第二种方案，在那个国家建立全新的工厂。

在这个案例中，补贴意味着从本国纳税人向多国

然而，有时这些数字被重复计算，因为有些关联企业是销售给其他关联企业的。这些销售额应从总量中扣减，若允许调整，这些数据就不存在了。

企业和其股东的转移，对企业和其股东给予了投资鼓励。但是，更令人担忧的是，补贴意味着对增加成本的补偿（由此降低了效率），其含义是潜在的世界产出减少了。该补贴在 1 亿美元之内。

■很多政府限制外国企业直接进入本国市场，以保护本国企业免遭国际竞争。典型的结果是国内市场出现垄断竞争或寡头竞争，产生了不完全竞争成本，这容易理解（对消费者来讲，较高的成本是来自垄断定价和生产与分配中的低效率）。

通常这样的保护在市场高度管制的国家中最为盛行。例如，许多国家对那些基础的电信和金融服务进行管制。管制本身（或至少最初）通常认为是合理的。它作为一种保护消费者的手段，防止认为是“自然垄断”的市场（即市场成为一个或少数几个企业存在的市场）垄断过度。在现代，以前许多情况下曾经导致自然垄断的最初条件已不存在，但管制还存在。结果管制常常是更多地保护现有的生产者而不是消费者。开放这样的市场，使之参与国际竞争，多数情况下可以提高效率，降低价格。

■不管政府在哪方面管制企业，实行不同政策的政府间易发生冲突。如果不以恰当的经济手段解决，这样的冲突可能以产出减少或经济无效率的方式增加成本。例如，假设两个互相作用的政府都要求多国企业在其领土内生产产品或提供服务本地化，并将本地化要求作为多国企业的经营条件。如果合并成一个工厂后生产比两个工厂经营更有效率的话，有这样的要

求比无此要求的成本要高。

■某大型生产企业寻求在一个大的发展中国家建立一个关联企业，但是必须获得政府的许可才可以建立关联企业。这个许可条件是关联企业要按一定比例出口其生产的产品。

这个企业将不选择这个特定国家，因为企业的市场分析表明，当地生产当地销售是经济的，而出口则是不经济的。然而，企业获准进入该国市场的价值大大超过要求其出口的负价值。

这样的出口业绩要求扭曲了世界贸易，并由此增加了世界经济成本。事实上，根据世界贸易组织实施的（与贸易有关的投资措施）（TRIMs）协议，这样的要求现在被禁止。然而，其他类型的所谓业绩要求可能有类似的扭曲效应，它们仍是被允许的。新的规则可能扩大（与贸易有关的投资措施）的覆盖范围，禁止这类增加世界经济体系成本的要求。

冲突是不可避免的，这一前提必须从第四个前提的角度来观察。

（4）全球公司和各国政府的目标及优先权都是合法的。这个前提与 20 世纪 70 年代对多国企业持批评的观点有着根本不同，那时一般认为只有政府的利益是合法的，当时的许多相关学术论文支持这一观点。这些文献经常强调多国企业的垄断性及由此推断出这些企业置国家利益于不顾。

最近的许多文章（见第 3 章的评论）对多国企业持更为积极的观点。例如，强调这些企业间存在着大量的竞争，而且同以前没有这些企业的时代相比，这种竞争导致更为迅速的发展

和有前景的新技术的迅速传播。进一步的假定是，为了使一国企业具有国际竞争力，国内企业必须被推出去，参与外资企业的竞争，发展和经营其自身关联企业及国际联盟网络。这些思想将在第 2、3 和 4 章中进行深入探讨。

金德尔伯格和伯格斯坦很久以前就认为，扩展和重新构造国际投资规则将大大地提高效率和减少资源配置不合理。全球体系需要彻底检修，以便处理工业全球化引发的新问题，它早在 20 世纪 60 年代末 70 年代初以及最近一直被争论。然而，与大多数研究不同，本书试图设计出需要的国际新规则。

从理想的角度讲，这样的规则应是补充世界贸易组织管理下的国际贸易规则。实际上，乌拉圭回合产生了一些这样的规则（见第 5 章），但是在该领域遗留许多未完成的事情。扩展世界贸易组织的作用，使之包括国际投资和与投资有关的问题，这将是一个理想的途径，通过它来完成研究设想的规则。经济合作与发展组织正努力达成多边投资协定（MAI）和发起其他的国际投资协议，这可能是通往扩展世界贸易组织作用路途上最重要的一站。特别是第 4 章描述特定变化和改进可能是什么，第 5 章根据现行要求评估现有的国际政策框架，第 6 章彻底检修国际投资政策，研究与其相关的制度问题，并得出结论。

2

全球化经营的新趋势

根据对国外直接投资流量的计算，在 20 世纪 80 年代的后半期，全球化经营的速度和程度是非常突出的。1990 年以后，随着世界范围内经济开始衰退，全球企业扩张的速度在世界大部分地区相当大地降了下来。但早期的指标表明自 1992 年以来扩张速度已明显加速。^①

尽管 20 世纪 80 年代直接投资的浪潮主要发生在高度工业化国家中，但 20 世纪 90 年代中期的许多活动看起来直接朝向新型工业国家，尤其是经济迅速增长的东亚国家和中国。本书的目的不是解释自 20 世纪 80 年代后期以来国际商业活动的兴衰。确切地说，这里重点是放在扩张的后果上。

国外直接投资主要是由在各国的关联企业而不是母国投资者企业的权益和债务组成。^② 于是国外直接投资的流量成为公司国际扩展的一个指标。在表 2.1 可以看出国外直接投资及相

早期的指标最明显的是国外直接投资在美国的流入和流出信息，许多其他国家预先发布此信息。美国国外直接投资资本流入量与国外直接投资流出量之和从 1992 年的 602 亿美元上升到 1993 年的 1130 亿美元和 1994 年的 980 亿美元。

② 不幸的是，在如何计量国内公司对国外关联公司的权益拥有量问题上，各国并不一致。一些国家遵守国际货币基金组织的指导，把留存收益作为持有量的一部分，而其他国家并不这么做。在其他问题上，这导致各国报道的国外直接投资存量和流量有差异。文中给出的数字是报告的国外直接投资流出量。由于计量的不一致，因此它们并不等于报告的流入量。

关的活动在 1981—1985 年处于低迷状态，在 1986—1990 年迅猛增加，在 1991—1993 年又变得非常慢。

现在把重点放在高潮时期（1986—1990）的数字上，表 2.1 的这些数字包括通胀因素部分，必须剔除它从而得出真实的增长率。如果这个通胀因素部分每年大约为 5%，则这个时期收入的真实增长率大约为 6%，出口大约 9%，国外直接投资流量大约 23%。——一个非常令人吃惊的数字。其他学者已独立地研究 20 世纪 80 年代的迅速增长浪潮。例如，朱利叶斯（1991）计算出五国（美国、日本、德国、法国、英国）同期国外直接投资流出的真实年增长率大约是 27% 以上。这个数字被广泛引用，但看起来稍微有些偏高。不管怎么说，国外直接投资以令人瞩目的速度增长。

表 2.1 世界国内生产总值、国际贸易及国际商业扩张的计量，
1981—1993 年，以美元计的年复合增长率）

	1981—1985	1986—1990	1991—1993
国外直接投资流出	0.8	28.3	5.6
国外直接投资存量	5.4	19.8	7.2
多国公司的销售额	1.3	17.4	-2.6
商品和非要素服务的出口	-0.1	14.3	3.5
世界国内生产总值	2.1	10.6	3.3

来源：联合国贸易和发展会议，《世界投资报告 1995》，表 1.1。

世界国外直接投资现有存量的精确数字还不知道，但合理的估计表明它非常大。例如，联合国估计世界范围的国外直接投资存量在 1980 年末大约为 5030 亿美元（联合国贸易和发展会议，《世界投资报告 1995》），1990 年末上升到 1.7 万亿美元，1993 年末达到 2.14 万亿美元。朱利叶斯在 1991 年得出稍微低的估计量，计算出 5 国的存量在 1989 年末是 9290 亿美

元，她进一步估计这些国家拥有国外直接投资世界存量的 75% 稍多一点，表明整个世界范围内的数字是 1.2 万亿美元。

不管数字是否精确，必须指出的是这里所引用的国外直接投资是衡量国外关联企业权益与母公司对这些关联企业的净贷款的总和，而且是用历史价值不是市场价值计量的（国外直接投资有时被误解为这些关联企业的资产，其实不是那样）。为勾画出国外直接投资的清晰图像，显然用现行市场价值来估计它是理想的。但是全世界国外直接投资的现行市场价值是未知的，尽管如此，几乎可以肯定它大大高于历史价值。

为了得出一个世界范围内国外直接投资存量现行市场价值的粗略估计值，一种方法是可从美国政府估计值中推测。与其他国际政府不一样，美国政府备有国外直接投资的现行市场价值和历史成本价值的估计值。有人可能认为美国流出国外直接投资存量的现行市场价值与其历史成本价值的“楔子”比许多其他国家要高。平均来看，美国企业的国外关联企业比以其他国家为基地国外关联企业历史更悠久，而且有理由预计该楔子会随着时间而增长。^① 特别地，可以预期美国对外直接投资市场价值中的楔子比位于美国的国外直接投资的楔子更大，因为总的来看后者具有更近时代的优势。实际上这是一种情况。对美国直接投资存量价值（“直接投资流入状况”）的历史成本在 1994 年末是 5044 亿美元，而估计的其市场价值是 7711 亿美元。计算市场价值与历史价值之比，从而对美国直接投资的楔子是大约 1.53。美国对外直接投资的存量价值（“直接投资流出状况”）的历史成本是 6121 亿美元，估计的市场价值是 10484 亿美元，得出的楔子是 1.71。

如无其他原因，随时间增长是真实的。因为通胀倾向于提高任何资产的现行名义价值，它高于购买该资产时的名义价值。

运用这两个估计比例的平均值 (1.62)，则可估计出世界范围内国外直接投资的市场价值，在 1993 年末稍少于 3.5 万亿美元，它是运用联合国估计的历史基础价值得出的。但是，正如刚刚指出的，这个数字必须仅当作一个非常粗略的近似数看待，而不是别的什么。

在 20 世纪 80 年代后期浪潮中国外直接投资存量的增长慢于流量的增长。如果在此期间初期国外直接投资的存量已非常高，但流量由于 20 世纪 80 年代早期世界范围内的经济衰退有些被抑制的话，则可以预期这种结果。不管怎么说，真实的（通胀调整后的）世界范围国外直接投资存量的年复合增长率超过过去整个十年的 11%。

尽管国外直接投资增长的数字给人留下深刻的印象，但是他们实际上低估了过去十年工商业国际化的真实程度。例如，一般来讲这些数字没有充分说明国际工商业所谓非传统形式的扩展。这些中重要的是不同国家企业间的“战略联盟”。这些联盟采取风险共担和进行其他企业间合作活动，否则他们是相互竞争的。战略联盟好像在高技术工业中特别盛行，这将在以后详述。现在，仅简单指出人们认为这些和国际工商业其他非传统形式（包括一个企业非权益参与另一个企业活动）有重要意义，但非常难以衡量其重要性程度。

国际工商业通过国外直接投资途径扩展，这已导致数千家公司产生，它们跨越国家边界经营。这样的企业有多种称呼：多国企业（MNEs）、多国公司（MNCs）、跨国公司（TNCs）和全球公司。一些分析家试图区分这些术语，在下一章将讨论命名的差异。尽管付出了这些努力，但仍不存在广泛接受分类学；实际在很大程度上这些名词术语是相互使用的。联合国估计 1992 年已存在 37000 多家这样的企业，但承认在估计中有一些重复计算（联合国跨国公司中心，（世界投资报告 1993））。

在那一年，这些企业控制着其母国以外国家中的 200000 家左右的关联企业，估计雇佣世界范围内的 7300 万全日制人员。

直接投资的数字不包括母公司的权益价值，仅包括母公司拥有的其海外关联企业的权益价值。遗憾的是，无全球公司的综合净价值的资料。但大胆地进行一个非常粗略地估测，如果我们假设海外关联企业的权益账面价值平均占全球公司综合净价值的 35%，^① 则这些公司的净价值总和（全部权益的历史价值）大约为 6.5 万亿美元。但是，这个数字可能又大大地低估了这些公司的现行市场价值。按照上面所估计的，运用市场价值与历史价值之比的 1.62，市场价值就达 10.5 万亿美元，这也是一个粗略地估计。

为了某些目的，有必要知道这些公司所控制的资产价值。这个资产价值也不存在全球性资料，所以我们再次根据美国资料作一个大胆的估计。一种猜测可以在资产与权益之比的基础上进行。美国公司拥有的主要关联企业的资产与所有者权益之比在 1989 年稍微大于 3.9。^② 如果认为这个数字等于 1993 年所有多国企业的资产权益比，则全球这些企业的所有资产价值在那年将超过 25 万亿美元。联合国的一个更粗略估计是世界上最大 100 家多国企业控制的资产在 1993 年是 3.7 万亿美元，比估计的 25 万亿美元的 15% 稍少一点。

估计整个资产 25 万亿美元包括金融资产、固定资产及存货。即，整个资产并不代表计算这些公司拥有的真实资本的存量。对于美国多国企业的非银行关联企业来说，净固定资产是

① 35% 这个数字是世界上最大 100 家多国企业的海外关联企业拥有的资产占总资产的一个大致的百分比（联合国贸易和发展会议，《世界投资报告 1995》，第 19 页）。

② 之所以选 1989 年是因为它是可从美国商业部（1992 年）获得的关于美国海外直接投资的全面“基准资料”的最近的年份。

真实资本存量的最好衡量，它几乎占整个资产的 25%。如果将这个比例运用于世界范围内所有多国企业，则这些企业的净固定资产将大约为 6.25 万亿美元。

国外直接投资和贸易

根据一些指标，国外直接投资甚至变得比国际贸易更重要，虽然仅仅在边际上如此。联合国估计货物和非要素劳务的出口总价值在 1993 年大约是 4.8 万亿美元，而多国企业国外关联企业的整个销售额大约是 5.2 万亿美元（联合国贸易和发展会议，《世界投资报告 1995》，表 1.1）^①。以美国为基地的企业，其关联企业海外销售额与美国出口之比将高于所显示的这些数字。例如，朱利叶斯估计，1987 年以美国为基地企业的海外关联企业在世界范围内的当地销售额超过美国出口，二者之比高于 2.1:1。恩卡纳西翁也提供了类似的结果。^②这可能反映出，在经营全球业务上，美国企业比其他大多数国家同类企业平均来讲具有更长的经历。

另外，同样重要的是国际贸易本身正逐渐被多国公司的经营所控制。例如，1991 年对美国企业拥有多数股权的海外关联企业的出口占美国商品出口的 26.2%，而在美国的国外拥

试图声明的是：以销售数字为基础，海外关联企业及其供应商大约占世界国内生产总值的 23%（估计 1993 年世界国内生产总值已达 23.3 万亿美元）然而，这种声明将忽略：关联企业销售额中有较大但不知道的部分是由中间产品和服务组成的。这些中间产品和服务被其他这样关联企业购买并作为投入量，因此应从总销售额中减去这一部分，以免重复计算。我们要说的是这些关联企业及其供应商的确占世界国内生产总值一个非常大的比例（例如，如果重复计算是总销售额的 1/3，则这个比例将是 15% 左右）

多国企业销售额与出口额的比较提出了类似于“苹果与橘子”的问题。用多国企业的增加值与出口比将会更好些，但目前国际水平上这样的资料得不到。

有的企业出口占另外的 23.3%。^① 同样，同一年美国企业从其海外关联企业的进口占美国商品总进口的 18.5% 以上；在美国的国外拥有企业的进口占这些进口的另外 36.5%。这样，多国公司之间的企业内部贸易在 1991 年占美国商品出口的近 50%，占美国商品进口的 50% 以上。^②

联合国计算出 1994 年多国公司的企业内部贸易占世界总贸易的 1/3 左右（联合国贸易与发展会议，1994）。总的来讲，通过与海外关联企业的贸易，以美国为基地的企业的高比例又反映出它比以其他大多数国家为基地的企业有更悠久的历史。

一个长期存在（且大部分未得到解决）的问题涉及国际贸易与直接投资之间的关系：他们是相互替代的还是相互补充的，如果他们是相互替代的，则国外直接投资存量的增加将减少贸易；如果二者是互补的，则国外直接投资的增加将增加贸易。这个问题未能从理论上解决，双方都有理论原因支持。但是相当多的经验证据被收集并加以分析。^③ 最好的证据可能暗示：在制造业部门中，净国外直接投资与出口和进口是相互补充的而不是相互替代的。这个结论如在一定程度上是正确的，则国外直接投资进一步的生长将推动世界贸易的同步增长。

这些比例是通过来源于下列报告中的进口和出口数字计算出来的：关于以美国为基地的多国公司，美国商业部，经济分析局（BEA），《美国海外直接投资：美国母公司及其海外关联公司的运营》，对 1991 年估计的修正（1994）；关于在美国的国外控制的关联企业，经济分析局，《国外对美国的直接投资，国外公司在美国的关联公司的运营》，对 1991 年估计的修正；关于美国商品的进口和出口，经济分析局“美国国际交易 1991”，《当前工商业调查》，1993 年 3 月。这些比例并未调整，反映出这三个来源报告的数据基础有细微的差异。

这些估计可能低估了美国贸易总额中多国企业所占的份额；例如，他们不包括以美国为基地的多国企业对与其无关联的海外实体销售或购买而产生的出口和进口。

在格莱汉姆的书中，回顾了相关的文献并提出一些原始的分析结果。

国外直接投资和研究与开发

多国企业在世界范围的技术进步中有重要作用，而且实际上，各国寻求国外直接投资的主要原因之一在于鼓励多国企业进行技术转让。遗憾的是，这些企业与技术有关活动的全球数据不可得。但可从美国资料中进行一些洞察。1989 年美国多国企业花费 822 亿美元用于内部研究与开发，即由他们自己进行研究与开发。其中，576 亿美元是为自己所用，219 亿美元为联邦政府所用，27 亿美元为其他团体所用。^①另外，这一年这些企业在美国也花费 23 亿美元购买和使用由其他团体完成的研究与开发。而且，同一年中这些企业主要控股的海外关联企业花费 79 亿美元，其中 63 亿美元为他们自己所用，16 亿美元是为其他团体使用。这些关联企业也花费 7 亿美元购买和使用由其他团体完成的研究与开发。

美国母公司实施的研究与开发（822 亿美元）占美国实施的所有研究与开发的 58% 以上，占私人进行的研究与开发的 80% 以上。这些公司为自己所用而实施的研究与开发（576 亿美元）占美国公司为自己所用进行研究与开发总额的 88% 以上。这样，差不多从任何角度看，全球性公司在美国工业研究与开发中占主导地位。虽然这些公司在国外进行的研究与开发占这些公司所有的研究与开发的比例不大（如考虑到这些公司进行的所有研究与开发，则占 8.8%，如仅考虑为自己所用的研究与开发，则占 9.9%），但是这些公司在美国以外进行的

用 1989 年的资料是因为这是可获得的最近年份的广泛“基准”资料。

研究与开发费用的绝对数量是非常大的。^①

国家间的比较

20 世纪 80 年代国外直接投资流量的大部分起源于而且流向三个地方——西欧国家、北美和日本。表 2.2 给出了一些陈述性的数据（读者应注意阅读该表的来源注解）。

需指出几点。表 2.2 中几乎所有国外直接投资的综合增长率都很高，日本、西欧、新加坡和中国的国外直接投资流入流出的增长率及从东西其他国家国外直接投资流出（而不是流入）的增长率特别高。分类中加拿大和“世界其他地区”国外直接投资流入和流出的增长率是低的。记住日本数字相对于其他数字来说有点被低估，因为日本当局在计算国外直接投资流出量时并不把以日本为基地企业的国外关联企业的留存收益计入直接投资，在计算国外直接投资流入量时也不把国外公司在日本的关联企业的留存收益计入在内（而其他大多数国家是计入的）。

在日本，国外直接投资存量增长最迅猛是因为他们是从 1985 年低的初始水平起步的，甚至到期末这些存量数字相对于经济规模来说仍是低的，至少日本与其他先进国家相比时是如此。这是被广为注意的事实。实际上，在先进工业国家中日

从质量角度看，研究与开发也有重大意义。例如，诺贝尔奖几次授予美国公司拥有的但不在美国的实验室里工作的研究人员。同样，诺贝尔奖几次授予非美国拥有的公司但在美国的实验室里工作的人员。

不管怎么说，应指出的是，最好的证据表明所有的而不仅仅是以美国为基地的多国企业在其母国进行大量的研究与开发（或者，以欧洲某些小国为基地的大型多国企业，如不在其母国内则在欧洲内进行研究与开发）。关于这个问题，请看坎特韦尔在 1994 年的论文。