

## 第二版前言

本书第一版是作者在其博士学位论文“中国公司战略竞争与国际直接投资过程论”的基础上，经补充、修改、整理而成。博士学位论文答辩通过时间在 1993 年 6 月。

论文的指导教师是武汉大学世界经济专业郭吴新教授。从论文的选题、构思、方法论、资料收集到具体的写作过程都得到了郭老师的精心指导。

南开大学博士生导师熊性美教授和博士生导师薛敬孝教授、中国社会科学院世界经济研究所博士生导师王怀宁研究员、博士生导师李琮研究员、中国社会科学院技术与数量经济研究所博士生导师李京文研究员、复旦大学经济学院博士生导师洪文达教授、吉林大学国际经济学博士生导师池元吉教授、湖北省社会科学院博士生导师夏振坤研究员、中国社会科学院美国研究所郑伟民研究员等 9 位专家对该论文进行了评阅。由博士生导师熊性美教授任主席，由博士生导师王怀宁教授、博士生导师薛敬孝教授、博士生导师夏振坤研究员、郑伟民研究员、博士生导师吴纪先教授和郭吴新教授 7 名专家组成的答辩委员会，主持并通过了论文答辩。老师们对论文给予的充分肯定和较高的评价是对我的鼓励，也是对论文进行修改、补充的指导。论文出版过程中，再次得到了郭吴新教授的指导，郭老师还为本书第一版写了序。

本书第二版的研究获得国家社会科学基金项目“世界贸易与对外直接投资关系研究”的资助。该项资助，使本书第二版中有关对外直接投资的新趋势及对世界贸易与对外直接投资关系的研究成为可能，因而对第一版书中的有关内容进行了大量的补

充。值得提及的是，作者还获得德国科学联合会（DFG）的资助，于 1998 年赴德国纽伦堡大学，与 B.N 科玛（kumar）教授进行了合作研究。该项研究对德国在华投资的母公司进行了问卷调查，形成若干论文在公开刊物发表，并在此基础上形成了本书第二版新增的第八章内容。

从本书初稿形成（作者的博士学位论文算起），距今已有 8 年，从本书的第一版到现在也有 4 年。其间国际经济技术环境发生重大变化，对外直接投资的特点也有变化。但是细心的读者将会看到，本书第一版中所强调的主要观点与正在发生的某些重要变动是一致的。作者在 1993 年 6 月所提交的博士学位论文和在此基础上于 1994 年发表于“南方经济”的论文中所强调的观点，诸如，“转向知识导向的经济增长”、“新产品开发正跨越多重技术领域”、“创新优势越来越多地依赖于资本积累与技术积累”、“竞争的时间因素越来越重要”等，对于认识 20 世纪 90 年代中期以来的跨国公司行为显得更有价值。

本书第二版补充修改的内容有：结合新的数据进行补充与说明。对“对外直接投资四维分析模型”进行适当抽象以得出其一般化的形式。自该模型提出以来，受到中国跨国公司研究领域专家学者的关注，并有若干研究生将该模型作为学位论文的分析框架。此次修改也对一些地方作了删节，以使内容更为集中，更能体现作者原博士学位论文的思想、观点。

我愿借本书再版的机会，再次感谢我的导师郭吴新老师、我的妻子文师平，他们对于本书问世起了不可替代的作用；感谢在论文评阅和答辩中付出辛劳的名位老师。本书第一版的出版曾获广东省高教厅人文社会科学著作出版基金的资助；此外，对支持、关注本书出版的朋友与读者也一并表示谢意。

毛蕴诗 2001 年 1 月于中山大学

## 序

第二次世界大战结束以来，世界经济活动中的一个重要趋势就是跨国公司与对外直接投资的迅猛发展。与之相应，对外直接投资理论也随之迅速发展，并对解释跨国公司的对外直接投资行为作出了重大贡献。20 世纪 60 年代初至 20 世纪 70 年代可以说是对外直接投资理论的大发展时期，从海默的垄断优势理论开始，先后提出了约 20 种不同理论来解释对外直接投资行为。20 世纪 80 年代以来，对外直接投资进入了一个极为活跃的崭新时期，其方式、规模、范围、方向与结构方面都有了重大变化。这些变化包括，美国从最大的投资流出国变为最大的流入国，西欧、日本的对外直接投资活动的扩展，以及发展中国家的对外投资的兴起，中小企业广泛地介入对外直接投资，这使得原有的理论思路出现难点。书中第二章有关对外直接投资理论研究的进展与不足部分对此作了一定的评价。事实上，跨国公司与对外直接投资越是变得普遍，越是需要更一般的理论来解释，即从公司的一般理论来解释。

长期以来，跨国公司的对外直接投资理论一直是西方发达国家学者所研究的课题。毛蕴诗教授的研究，是中国学者在上述领域的富有意义的探索，为这一领域的研究带来了新的气息。具体体现在以下几方面：

第一，鉴于原有理论的基本思路、框架在解释当前复杂的对外直接行为方面难以取得进展，作者提出了一条新的思路，把对外直接投资作为一种过程来研究，并具体从公司目标、战略竞争、环境三个不同的视角出发来构造对外直接投资四维分析模型的框架，并就对外直接投资行为提出新的种类划分。

第二，提出了跨国公司战略竞争的概念和四种不同的分析方式，把获取战略竞争能力的源泉与对外直接投资相联系，书中所提出的一些概念和分析方法与国内外研究国际直接投资的专著相比，颇具特色，在一定意义上也算是此书的创新。

第三，提出对外直接投资过程四维分析模型。该模型将第五章中的对外直接投资决策五要素纳入，作为对外直接投资决策的内容；将第四、五章中所确定的对外直接投资目标纳入，作为投资主体的动机（或原动力），即第一方向的作用力；将第三章中对国际、目标国与母国环境的分析结果纳入，构成影响对外直接投资决策的诱发因素、促动因素、阻碍因素、相关因素等方面，分别作为第二、三方向的作用力；将公司内部环境的人力、物力、财力、智力、组织、技能等方面的要素纳入，形成第四个方向的作用力。这样构成决定和影响对外直接投资决策四个方面作用力的框架，利用模型定义了主动、诱发、迫动型投资，并进一步结合对外直接投资目标动机提出了新的对外直接投资的矩阵分类方式，以便更好地解释对外直接投资行为。

第四，通过对日本对外直接投资的经验研究，对外商对中国直接投资的经验研究，为四维分析模型及相应的投资行为分类提供了支持证据。

第五，就对外直接投资与垄断优势的关系，进行了较详细的探讨，力图从理论分析和经验研究两方面回答对外直接投资中拥有优势与寻求优势、保持优势、发挥优势之间的关系问题。通过分析得出以下结论：① 随着跨国公司越来越成为一种普遍现象，交叉投资，特别是行业间交叉投资的发展，企业优势对直接对外投资的解释能力越来越低。企业优势是对外直接投资的重要条件，但它既不是充分条件，也不是必要条件。优势存在于多领域、多方面和多层次；它存在于企业内部，但更多地存在于企业外部（包括其他企业）。企业拥有优势是暂时的、静态的；企

业拥有的优势是对过去活动，特别是跨国企业过去投资活动的酬报；而寻求优势则是长期的、动态的。 跨国公司对外直接投资的实质在于寻求、保持和发展优势，从战略竞争的角度看，跨国公司既有这方面的动机，也存在这方面的巨大压力。 ⑥跨国公司通过对外直接投资以取得更大、更全面的优势，实现全球范围内资源的有效配置。

从以上五个方面我们可以看出，作者在对外直接投资的一系列问题上进行了全面深入的分析，发表了自己的独到见解，很有启发性，这充分表明了作者具有开阔的视野和相当强的研究能力。当然，本书也有一些不足之处，由于时间和资料的限制，书中的经验研究部分有待加强，对某些问题的分析较为简单，展开不够。

总的说来，毛蕴诗教授的这部新著，是中国学者在跨国公司的对外投资理论这一研究领域所进行的积极的富有创意的探索，是研究当前跨国公司对外直接投资问题的一部力作，在国内这一领域的研究方面居于领先地位。由于对外直接投资在世界经济活动中成为越来越重要的发展趋势，更迫切需要我们从事理论和实践两个方面提出各种新的问题，这已成为目前理论研究的热点课题。在此形势下，这部著作出版是及时和有益的。希望它的出版能够引起广大读者对这一问题的关注，并能促进国内学术界加强对这一问题的研究和讨论，从而引出更多、更高、更新的研究成果。

武汉大学世界经济系  
博士生导师 郭吴新  
1995 年 12 月

## 绪 言

### 一、主题概述

本书通过阐明跨国公司和对外直接投资的性质与主要趋势特征，系统分析主要对外直接投资理论在解释对外直接投资行为方面的贡献与不足，据此提出研究跨国公司对外直接投资的基本思路和分析模式：把跨国公司作为一般公司的特例，从公司目标理论寻求解释对外直接投资行为的渊源；把跨国公司放到变动的国际经济技术环境之中，放到直接竞争环境之中，提出跨国公司战略竞争的概念，去寻求解释其对外直接投资行为的渊源与理论框架。其要点如下：

(1) 提出跨国公司战略竞争的概念。将该战略竞争视为跨国公司在竞争中为实现战略目标和对环境所作出的战略反应，而对外直接投资则是该反应的结果。跨国公司战略竞争是涉及其生死存亡与发展的竞争。分析跨国公司战略竞争有四种方式：第一种分析方式从“跨国公司是一般公司的特例”出发，从公司目标的一般理论演绎出跨国公司的战略目标；第二种分析方式是从跨国公司对其所处的经济技术环境的变动的战略反应出发进行分析；第三种分析方式是从跨国公司对竞争中地位变动的战略反应出发分析；第四种分析方式是从跨国公司竞争内容和所作出的战略反应出发进行分析。结合经验研究，书中提出两组对外直接投资的主要目标体系，并得出综合结果。

(2) 建立对外直接投资决策过程四维分析模型与投资行为分类。该模型可分别从四个方向，即从对外直接投资目标；从国际

环境与投资目标国环境；从投资流出国环境；从公司内部环境中的一个方向出发并结合其余三个方向的各种因素，就对外直接投资决策过程展开分析；并据此对跨国公司的对外直接投资行为进行了新的分类，提出了主动型、诱发型、迫动型投资，构成新的解释框架——对外直接投资目标行为分析矩阵，以便能更好地解释日益复杂的对外直接投资行为，并在此基础上讨论四维分析模型与其他理论的关系。

此外，在研究对外直接投资目标和战略竞争行为的过程中，还提出并探索了关于跨国公司拥有优势与寻求、保持和发挥优势的问题，认为：对外直接投资作为资源的重新组合和转移过程，其目的在于在世界范围寻求新的优势，保持和发挥现有优势，从而概括出跨国公司全球战略与对外直接投资的实质。

## 二、各章内容简述

第一章题为跨国公司与对外直接投资趋势。全章内容分为两部分。

第一部分重点讨论跨国公司与对外直接投资的性质。首先是简述跨国公司和对外直接投资概念，着重点在跨国公司的性质问题（限于非生产关系方面），即跨国公司与一般公司（国内公司）的关系。本书赞同“跨国公司是一般公司的特例”的论点，认为就其性质而言，跨国公司与一般公司在所追求的目标上，在进行资源转换的职能上，在运行机制上并无本质的区别。但在另一方面，跨国公司的直接运行环境远比国内公司复杂，这可能会影响到对目标有不同方面和程度的强调。接着从对外直接投资过程分析跨国公司与对外直接投资之间的关系。这一关系可归结为：一方面对外直接投资实施的结果是跨国公司的形成或扩展；另一方面跨国公司又是对外直接投资的主体。这对于后面论述对外直接投资的实质，动态地看待对外直接投资与跨国公司的行为，提供

了分析的依据。

第二部分主要从断面和时序角度描述世界对外直接投资图景与趋势特征。这些趋势特征涉及六个方面，表明了二次世界大战以来传统的跨国公司模式的终结，即如邓宁所说：“毫无疑问的是，跨国企业过去扮演的传统角色和特征——如一家大型美国（或欧洲）跨国企业，主要投资于资本密集的资源开发行业，或从事高技术制造生产经营活动，通常又对其子公司拥有 100% 股权——已经越来越不适宜了”。这些趋势特征为说明现有跨国公司与对外直接投资理论的不适应性提供了依据，从而与本书第二章形成了逻辑上的联系。

第二章题为国际对外直接投资理论及其进展。全章内容分为两部分。

第一部分介绍主要的对外直接投资理论，具体包括：市场不完全性理论，垄断优势理论，内部化理论，以维农为代表的产品周期理论，区位因素理论，日本小岛清的比较优势理论，邓宁的国际生产综合理论。在对上述每一种理论作出简介之后，也简要地对其加以评价，讨论该理论在解释对外直接投资行为方面的贡献与不足。此外是简介其他四种理论，即投资行为过程学派、市场力量理论、国际产业竞争理论、演进理论的要点。

第二部分从总体上评价现有对外直接投资理论在解释对外直接投资行为上的进展与不足。尽管现有对外直接投资理论在理论探索方面作出了大量努力，但仍然缺乏统一的理论。现有的主要对外直接投资理论大体上以一定时期、一定国别的跨国公司行为为其研究基础，因而所解释的范围相对狭小；既不能构成对其他理论的兼容，也不能构成对其他理论的排斥。另外，理论在宏观与微观分析上相互脱离，缺少动态的观点，对投资主体目标强调不够等也影响了其解释能力。20 世纪 70 年代和 20 世纪 80 年代初，许多学者致力于提出一种能兼容其他理论的综合理论，但是

直到 20 世纪 80 年代后期也未能取得实质性进展。虽然一些学者如邓宁、维农等在提出综合理论方面作出了努力，但其方式仅立足于两种以上不同理论的简单组合，仍然存在很大的局限性。

第三章题为跨国公司的运行环境分析。全章内容分为四部分。

第一部分分析跨国公司与一般公司环境的不同特征，具体包括：更多层次（三层次）的外部环境，更大的风险，更严重的市场不完全性，更高的运行成本，更多的发展机会。

第二部分着重描述近期国际经济与技术环境变化的 11 个特征趋势。

第三部分以瑞士跨国公司为例，探讨环境因素对对外直接投资行为不同的影响作用，并在此基础上对这些环境因素进行分类，以便为第六章提出对外直接投资的四维分析模式作准备。

第四部分考察环境因素对跨国公司的行为产生直接影响的六个方面。

第四章题为公司目标、跨国公司目标和对外直接投资目标。全章分四个部分。

第一部分从“跨国公司作为一般公司的特例”出发，着重考虑公司目标与跨国公司目标之间的关系，再考虑跨国公司目标与对外直接投资目标的关系。

第二部分介绍公司目标的一般理论，分别介绍利润最大化、令人满意的利润、一定利润水平的销售最大化、质量、生存、发展、市场份额、经理个人动机等公司目标。

第三部分介绍两项对跨国公司的对外直接投资目标的经验研究结论。

第四部分在考虑跨国公司特定的运行环境，考虑对外直接投资与日常经营活动区别的基础上，从跨国公司目标中区分出对外直接投资目标。

第五章题为跨国公司战略竞争与对外直接投资。全章内容包括四个部分。

第一部分从战略过程与战略内容出发，提出作为跨国公司战略手段的对外直接投资的决策五要素：行业选择、技术选择、国别选择、时机选择与方式选择。

第二部分从公司竞争的一般内容演绎出跨国公司战略竞争的内容，并进而与对外直接投资相联系。此外，还结合公司在战略竞争中所处的五种地位，分析对外直接投资的战略竞争目标。

第三部分讨论对外直接投资与跨国公司主要领域竞争能力源泉之间的关系。

第四部分在一定意义上是全书的总结。对第二章提出的问题——对外直接投资与垄断优势的关系，进行了较详细的探讨，力图从理论分析和经验研究两方面回答对外直接投资中拥有优势与寻求优势、保持优势、发挥优势之间的关系问题。结论是：随着跨国公司越来越成为一种普遍现象，交叉投资，特别是行业间交叉投资的发展，企业优势对直接对外投资的解释能力越来越低。企业优势是对外直接投资的重要条件，但它既不是充分条件，也不是必要条件。③优势存在于多领域、多方面和多层次；优势存在于企业内部，但更多地存在于企业外部（包括其他企业）。④企业拥有优势是暂时的、静态的；企业拥有的优势是对过去活动，特别是跨国企业过去投资活动的酬报；因此寻求优势是长期的、动态的。跨国公司对外直接投资的实质在于寻求、保持和发展优势，从战略竞争的角度看，跨国公司既有这方面的动机，也存在这方面的巨大压力。⑤跨国公司对于优势的寻求可以按两个层次分类。第一层次着重在对某一或某些方面优势的寻求。第二层次是拥有某一优势后，尽量发挥、利用这一优势；通过对外直接投资以取得更大、更全面的优势，实现世界范围内企业内、外部资源的有效配置。这两个层次优势都要求通过对

直接投资来取得。

第六章题为对外直接投资的四维分析模型。全章内容共分五个部分。其内容作为全书的综合而与前五章的内容相联系，在综合的基础上提出——对外直接投资四维分析模型以及与之有关的对外直接投资分类方式，即主动型、诱发型、迫动型投资方式。

第一部分是第四、五章从不同角度提出的对外直接投资目标的综合，两部分目标有一定的交叉，并构成目标层次。

第二部分提出对外直接投资过程四维分析模型。该模型将第五章中的对外直接投资决策五要素纳入，作为对外直接投资决策的内容；将第四、五章中所确定的对外直接投资目标纳入，作为投资主体的动机（或原动力），即第一方向的作用力；将第三章中对国际、目标国与母国环境的分析结果纳入，构成影响对外直接投资决策的诱发因素、促动因素、阻碍因素、相关因素等方面，分别作为第二、三方向的作用力；将公司内部环境的人力、物力、财力、智力、组织、技能等方面的要素纳入，形成第四个方向的作用力。这样构成决定和影响对外直接投资决策四个方面作用力的框架。利用模型定义了主动、诱发、迫动型投资，并进一步结合对外直接投资目标动机提出一种新的对外直接投资的矩阵分类方式，以便更好地解释对外直接投资行为。

第三部分通过四维分析模型论述对外直接投资决策过程。具体是分别从四个方向作用力之一出发，同时考虑其他三个方向力量作用，进行过程论述，以便通过动机与影响因素的不同作用与相互作用，解释复杂的对外直接投资行为。

第四部分是对日本对外直接投资的经验研究，着重分析其投资动机，影响因素。其次利用四维分析模式来解释两类典型的日本公司对外直接投资行为：①以寻求、占领市场为目标，并由以支持出口为主的战略转向直接投资的大公司的投资行为；寻求生存的迫动型投资行为。

第五部分讨论四维分析模型与几种主要对外直接投资理论的关系。借助模型分别解释：以寻求技术为目标的主动型投资、以寻求利润目标的诱发型投资和涉及寻求生存的迫动型投资，通过用模型拟合垄断优势理论与寡头垄断竞争反应理论来说明模型的动态特性，从而表明模型在解释对外直接投资行为上的意义。

第七章题为对外商在中国直接投资的经验研究。全章内容包括四个部分：第一部分简述改革开放以来外商对中国直接投资的趋势与一般特点。该部分着重论述了 20 世纪 90 年代以来外资高速流入中国的趋势及其有关项目规模、地区分布、行业分布等方面的特点。第二部分从中国作为对外资的需求方出发，考察中国投资环境的若干重要特征。考察着重在四维分析模型中所提出的若干重要因素，特别是着重在市场特征、市场结构以及体制方面的变动。这样能较充分地反映对投资需求方的拉动、诱发作用，甚至是竞争性的引资行为。第三部分考察外商企业进入中国的投资行为、方式、动机。在重点考察 20 世纪 90 年代以来，在以独资、合资方式变动的基础上，对若干行业的外资状况、趋势进行了较详细的分析，并就若干跨国公司在投资行为与交易行为方面的状况、投资动机进行了考察。第四部分将前三部分的经验研究与四维分析模型拟合，验明模型的应用价值。

第八章题为德国企业对华投资研究，是立足于第六章的四维分析模型所作的经验研究。

第八章内容包括两个部分：第一部分从投资的总体规模，从对外直接投资的战略决策要素，从政府层面来分析德国企业对华投资的趋势、特点。该部分的分析框架与第六章中的四维分析模型有关。第二部分立足于就德国企业对华投资的母公司所进行的问卷调查，并以此为据进行经验研究，重点考察其成功的方面与成功的因素。该部分的分析框架实际上是第六章四维分析模型的简化。

## 第一章 跨国公司与国际直接投资趋势

### 第一节 跨国公司与国际直接投资的性质

跨国公司（TNC：Transnational Corporation）是生产和资本国际化的产物。跨国公司的形成可以追溯到 19 世纪末 20 世纪初。经过一个世纪的发展，跨国公司的数量、规模及其结构都有了很大变化。跨国公司海外投资已成为国际经济首要联系，成为比世界贸易更为强大的推动世界经济力量的力量。

据联合国《世界投资报告》的资料，1990 年世界跨国公司总数超过了 35 000 个，其海外子公司达 150 000 个，跨国公司海外子公司的销售额达 55 000 亿美元，而同期世界贸易出口总值是 40 000 亿美元。由于衡量上的困难和跨国公司模式的不同，上述估计数字低估了跨国公司真正的影响（如未包括非股权投资公司）。进入 20 世纪 90 年代以来跨国公司及其经营活动又有了很大发展。到 1998 年全球跨国公司（母公司）已达 60 000 个，其海外公司则达 500 000 个。如表 1.1 所示，1998 年跨国公司海外公司的销售额达 114 270 亿美元，而同期世界贸易出口（商品与非要素劳务）为 65 760 亿美元，两者之间的差距比 1990 年大大增加；1998 年海外公司的出口额达 23 380 亿美元，为世界出口总额的 35.6%。1998 年跨国公司海外总资产估计达 14.6 万亿美元。从表 1.1 可以看出 20 世纪 80 年代中期以来，海外公司的资产增长、产出增长、销售额增长、出口增长均明显高于世界的

## GDP 增长、资本形成增长及出口增长水平。

表 1.1 外国直接投资和国际化生产的一些衡量指标

|                          | 总量(按 10 亿美元现值)    |                    |                    |                   | 年均增长率(%) |                   |                   |                   |
|--------------------------|-------------------|--------------------|--------------------|-------------------|----------|-------------------|-------------------|-------------------|
|                          | 1996              | 1997               | 1998               | 86-90             | 91-95    | 1996              | 1997              | 1998              |
| 外国直接投资流入量                | 359               | 464                | 644                | 24.3              | 19.6     | 9.1               | 29.4              | 38.7              |
| 外国直接投资流出量                | 380               | 475                | 649                | 27.3              | 15.9     | 5.9               | 25.1              | 36.6              |
| 外国直接投资流入总存量              | 3086              | 3437               | 4088               | 17.9              | 9.6      | 10.6              | 11.4              | 19                |
| 外国直接投资流出总存量              | 3145              | 3423               | 4117               | 21.3              | 10.5     | 10.7              | 8.9               | 2.3               |
| 跨国购并 <sup>a</sup>        | 163               | 236                | 411                | 21.0 <sup>b</sup> | 30.2     | 15.5              | 45.2              | 73.9              |
| 海外子公司销售额                 | 9372              | 9728 <sup>c</sup>  | 11427 <sup>c</sup> | 16.6              | 10.7     | 11.7              | 3.8 <sup>c</sup>  | 17.5 <sup>c</sup> |
| 海外子公司总产出                 | 2026              | 2286 <sup>c</sup>  | 2677 <sup>c</sup>  | 16.8              | 7.3      | 6.7               | 12.8 <sup>c</sup> | 17.1 <sup>c</sup> |
| 海外子公司总资产                 | 11246             | 12211 <sup>c</sup> | 14620 <sup>c</sup> | 18.5              | 13.8     | 8.8               | 8.6 <sup>c</sup>  | 19.7 <sup>c</sup> |
| 海外子公司出口                  | 1841 <sup>c</sup> | 2035 <sup>c</sup>  | 2338 <sup>c</sup>  | 13.5              | 13.1     | -5.8 <sup>c</sup> | 10.5 <sup>c</sup> | 14.9 <sup>c</sup> |
| 海外子公司雇员人数(千人)            | 30941             | 31630              | 35074 <sup>c</sup> | 5.9               | 5.6      | 4.9               | 2.2 <sup>c</sup>  | 10.9 <sup>c</sup> |
| 要素成本计国民生产总值 <sup>1</sup> | 29204             | 29360              | —                  | 12.0              | 6.4      | 2.5               | 1.2               | —                 |
| 固定资本形成总额                 | 6072              | 5917               | —                  | 12.1              | 6.5      | 2.5               | -2.5              | —                 |
| 特许经营费收入 <sup>2</sup>     | 57                | 60                 | —                  | 22.4              | 14.0     | 8.6               | 3.8               | —                 |
| 商品和非要素劳务出口 <sup>3</sup>  | 6523              | 6710               | 6576 <sup>c</sup>  | 15.0              | 9.3      | 5.7               | 2.9               | -2.0 <sup>c</sup> |

资料来源：UNCTAD；世界投资报告 1999 年第 9 页

a 仅包括取得大部分股份的投资

b 仅包括 1987~1990 年的数据

c 为估计数

1, 2, 3 对应的英文为 GDP at factor cost, Royalty and fees receipts, Experts of goods and nonfactor services

注：海外子公司的销售收入不包括它们的母公司通过非股权安排而使其获得的收入，也不包括母公司的销售额。海外子公司的销售额、雇员人数、出口额、总产出、总资产是分别根据法国、德国、意大利、日本、美国的跨国公司的海外子公司的销售额和雇员人数，日本、美国的跨国公司的海外子公司的总出口，美国的跨国公司的海外子公司的总产出，德国、美国的跨国公司的海外子公司的总资产，以及这些国家在全世界外国直接投资流出总存量所占的比例推算出来的

与此同时，世界对外直接投资 FDI (Foreign Direct Investment)<sup>①</sup> 的数量、流向、结构和总规模也都发生了很大的变化。1992 年，全球对外直接投资流出量存量已达到 20 000 亿美元，其中最大部分的拥有者是美国，4 740 亿美元；其次是英国，2 590 亿美元；第三则是 20 世纪 80 年代初以来迅速突起的日本，已达到 2 510 亿美元。90% 以上跨国公司总部在发达国家，近 60% 的母公司属于制造业，37% 属于服务业，只有 3% 属于原材料工业。值得注意的是 90% 的对外直接投资是流向工业化国家的，8% 流向亚洲和拉丁美洲的 10 个国家。经历了 20 世纪 70 年代初的波动，自 90 年代后半期以来，跨国公司活动与对外直接投资又有了大幅度的增长。1998 年全球对外直接投资（流出量）存量达 41 170 亿美元，比 1992 年的存量增加一倍还多。1997 年、1998 年全球对外直接投资流出量分别达 4 750 亿、6 490 亿美元，比上年增长 25.1% 与 36.6%。跨国公司与对外直接投资愈来愈成为一种普遍的经济现象。近来许多国家在通讯、交通设

对外直接投资通常根据需要，按流出量 (outflow)、流入量 (inflow)、流出量存量 (outward FDI stock)、流入量存量 (inward FDI stock) 衡量。另外，本书中对对外直接投资、国际直接投资、外国直接投资有等同的意义，并交替使用。

施、保险等领域采取了对外国直接投资越来越友好的政策。

对于跨国公司和对外直接投资的变化趋势，用英国里丁大学教授邓宁的观点进行研究是颇为合适的。邓宁在其为 1979 年出版的《跨国企业经济学》一书所写的序言中指出了传统跨国公司模式的终结：“毫无疑问的是，跨国企业过去扮演的传统角色和特征——一家大型美国（或欧洲）跨国企业，主要投资于资本密集的资源开发行业，或从事高技术制造生产经营活动，通常又对其子公司拥有 100% 股权已经越来越不适宜了”。对外直接投资在 20 世纪 70 年代以前的本质特征是美国资本、技术向海外的单向流动。进入 20 世纪 70 年代以来，特别是 20 世纪 80 年代以来各方面的证据表明，跨国公司的特征和对外直接投资趋势有了更为重大的变化。而 20 世纪 90 年代以来，随着经济活动全球化，世界经济进一步转向知识导向的增长，以及社会信息化的程度的提升，跨国公司也在调整自身的战略，对环境的变动作出战略反应。这些都需要加以深入研究。邓宁的论点为我们展开更为全面、深入的讨论提供了很好的出发点。

### 一、跨国公司的性质——作为一般公司特例的跨国公司

由于跨国公司的运行环境、经营目标、运行模式等方面正在不断地变化，因而对跨国公司的基本看法各自有所强调，存在不同的定义。而在实践中，应当把哪些活动纳入跨国公司的范围，不同国家、机构之间也存在差别。按字面解释，跨国公司就是跨越一国以上的国家进行业务活动的企业。例如，英国尼尔·胡德，斯蒂芬·杨所著的《跨国企业经济学》中的定义为：跨国公司是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（在本书中公司与企业有时是交互使用）。例如，一个广义的定义是：“所谓跨国公司是指在总公司所在国家以外的国家拥有控制生产设施或服务设施的企业。这种企业不一定是

公司或私人企业，也可能是合作组织或国有企业。”另一方面，一个“狭义”的跨国公司的定义是：“在世界各地适当地点布下许多工厂和销售据点组成为密网，以其世界战略为基础，追求整个公司的最大限度利润和发展的企业。”无论跨国公司定义如何，理解现代跨国公司的合乎逻辑的方式是将其视为公司向特定方向的扩展，而这一扩展的行为主体就是原有的公司或新组建的公司，当其以对外直接投资的方式进行扩展时，原有的公司或新组建的公司就会演变为跨国公司。换句话说，所谓跨国公司必是涉及对外直接投资的企业。因此有必要把跨国公司与对外直接投资联系在一起研究。例如，“根据美国商务部 1982 年修订的定义，如果某一机构 10% 或 10% 以上的股权直接或间接地为‘外国人’（外国政府、公司、个人、外国在美机构等）所控制，便称之为外国机构，并计入外国直接投资范围”<sup>①</sup>。而按照联合国“World Investment Report”的定义，“跨国公司（Transnational Corporation）是法人或非法人企业，它由母公司和它们的国外企业（Affiliates）组成。这些国外机构包括三种类型：具有法人资格的子公司或分公司（Subsidiary）；具有法人资格的关联公司（Associate）；不具法人资格的分支机构（Branch）。

关于如何认识跨国公司的性质这一问题，人们会自然地吧跨国公司与国内公司（或一般公司）作比较。一种较有代表性的观点认为，尽管跨国公司的经营范围远大于一般（国内）公司，但在实质上与后者并无区别。一些著名的研究跨国公司的学者，如巴克莱、卡森等认为，跨国公司不过是一般企业的特例。Ahiakpor 在其著作《跨国公司与经济发展》一书中专门用一章把跨国公司作为企业的一种类型加以讨论。

就跨国公司作为一般公司而言，是指其在本质上与一般企业

美国经济统计手册，北京：时事出版社，1992