

# 第一篇

## 国际直接投资的决定因素



# 第一章 绪 论

## 第一节 引 言

亚当·斯密在《国富论》中揭示了这样一种机制，即成千上万个处于微观层次的经济主体，为了追求自己的利益，独立、分散地进行的决策和行动，能在市场的引导下不自觉地促进宏观层次上社会总体利益的增进。这一被称为“看不见之手”的机制得以实现的基本途径可以概括为“分工→交易→社会福利增进”。这一途径也是多数国家经济发展的一条具有某种共性的主要线索。确实，尽管世界各国经济发展的历程形形色色，但却有一条总的类似的“轨迹”，即随着社会的进步，人们的分工越来越细、越来越专，而人们得以交换各自所需的市场则越来越大，社会福利水平越来越高。显然，交易活动一旦越出本国的范围，国际分工就出现了。

现代世界经济正沿着上述“轨迹”迅速发展，呈现出一种国际化的大趋势。具体表现有：(1)各国对外贸易的发展导致了国际市场的形成和扩大。(2)国际贸易的发展又带动了国际投资与生产，促进了生产要素（如资本、部分自然资源和技术等）在国际间的大规模流动，从而形成了经济资源超出民族国家的固有范围，在全球寻找优化配置的格局。(3)科技进步的一系列成果加快了经济国际化的进程。汽车、铁路、飞机这些现代交通工具和电话、卫星、传真、网络等现代通讯工具以至电子金融等的先后出现都推动了国际贸易和投资的发展，极大地便利了各种信息的传播和交流。(4)战后世界生产力得到了极大的发展，国际分工进一步加深，各国间经济联系日益增强。各种区域性多国经济集团的兴起标志着各国经济相互依存的日益深化。(5)数万家跨国公司及其分支机构活跃在世界经济舞台上，使得遍布各国的生产要素高度融合，跨国并购与联合频频发生。全球国际直接投资累计存量已突破 6 万亿美元，跨国银行在全球运转的借贷资本存量已超过了 5 万亿美元。(6)以世界银行、世界贸易组织、国际货币基金组织和联合国有关机构为代表的一批世界性经济组织相继成立，并在经济国际化进程中发挥着越来越重要的作用。这些表明，国际分工与合作的广度、深度和力度

都在加大，经济国际化的发展趋势正成为势不可挡的世界潮流。

然而，不能忘记的是，在中国数千年的封建社会中，闭关锁国曾经是长期的“国策”，也是我们这个古国一度积弱积贫的重要根源之一。虽然也曾有“丝绸之路”、“郑和下西洋”等少数闪光的篇章，但在大多数年代里，封建王朝均贬抑工商，妄自尊大，而科学技术则被视为“奇技淫巧”。一直到 19 世纪中叶以后“东方睡狮”才在欧美列强的炮声中渐渐苏醒过来。“闭关导致落后，而落后就要挨打”，这既是一个沉痛教训，也是中国历史（尤其是近代史）给我们后人的一个警示。

建国以来，中国经历了从内向型经济到对外开放的变化过程。1979 年以前中国实行的内向型经济体制基本上是在高度集中的“计划经济体制”基础上产生和发展起来的。这与当时外国势力对中国的人为经济封锁也是分不开的。从 20 世纪 60 年代，中苏关系恶化后，中国同主要西方国家建立了一些经济关系。但由于文化大革命极左思想泛滥片面强调“自力更生”排斥发展对外经济关系，把中国又一次推向了闭关锁国。事实证明，这种封闭的内向型经济模式严重阻碍了我国经济的发展。据统计，从 20 世纪 60 年代初到 1978 年，我国国民生产总值平均每年实际增长率仅有 4.6%，远远落后于同一时期那些采取外向型经济模式的发展中国家。

十一届三中全会以后，我国制定和实施了对内改革、对外开放的重要政策，开始实现从计划经济体制向社会主义市场经济体制的战略性转变。二十多年来，我国的对外开放政策取得了举世瞩目的巨大成就，经济高速增长，社会生产力明显提高，国家综合经济实力显著增强，人民生活水平上了几个台阶。

我国的对外开放政策，实质上就是把我国经济与国际经济联系起来，改变过去那种闭关自守的内向型经济格局。事实证明，中国的经济要发展，要跻身于世界发达国家之林，就必须顺应国际经济发展的规律，把自己的经济汇入世界经济竞争和合作的大潮流中，积极参与国际分工，充分利用我国的优势和国际经济的有利条件，发展外向型经济。我国选择外向型经济的具体理由可概括如下：

(1) 经济发展战略的目标不能只是独立民族工业体系的建立，更重要的是建立起来的民族工业体系应成为具有国际先进水平的产业体系。但这不可能一厢情愿地在封闭型的国内市场中实现，因为各国经济竞争力量的对比、涨落不是静态的，不是一次到位、一劳永逸的。进口替代的内向型经济发展战略在建国初期为了尽快建立国家工业化体系阶段是必要的，但它无力承担起整体上实现赶超世界先进科技水平的重任。

(2) 就业是发展经济的一个重要目标。经济发展不仅要看速度和收益，还要把吸纳多少剩余劳动力就业作为一个重要尺度。目前，劳动力资源丰富是中国

的优势，在今后一个时期里，尤其是在中西部，劳动密集型的经济发展模式还不能过早抛弃。从宏观经济上看，一国的整体经济效率的高低，很大程度上取决于资源利用的状况，包括是否存在闲置和过度利用这样两种浪费形式。资源，尤其是人力资源的闲置是使经济效率低下的重要原因。在我国，目前约有 2 亿以上的剩余劳动力。因而，具有中国特色的紧迫问题是“人”往哪里去？“钱”从哪里来？发展外向型经济可以更好地利用国际经济资源和国内的闲置资源，获得宝贵的资源和技术，增加就业机会，提高我国的劳动生产率，增加有效供给，并导致整个经济的生产可能性边界外推。因此，依靠“劳动成本较低”这一基本的比较优势，来吸引海外资本和技术到我国来与我们的劳动力相结合，是实现剩余劳动力从农村向工业、服务业转移，提高人均国民收入，扩大资本积累，在较短时期内实现经济工业化、现代化的一条捷径。

(3) 许多适合社会化大生产的产品生产，需要有比国内市场容量大得多的国际市场才能体现其规模经济效益，而封闭的内向型经济显然与这种跨国界的规模经济原则明显冲突。

(4) 发展外向型经济可分享当代科技进步的成果，加快引进和吸收国外先进的科学技术和管理、市场技能，缩小中国经济技术同世界先进水平的差距，并提高我国劳动力的素质。

(5) 取得国际分工的利益，节约本国相对稀缺要素的投入，促使本国的生产要素投向国民经济中拥有比较优势的产业部门，尽可能多地获取比较利益，并培养具有潜在比较优势的产业。

(6) 世界市场上激烈的竞争会给我国的涉外经济部门，乃至整个经济带来压力，促进产品成本降低、质量提高，并加速淘汰效率低下的企业。

(7) 外向型经济可刺激和带动我国能源、交通等短线产业部门的发展，加快改革封闭条件下形成的不合理的传统产业结构，优化我国的经济结构。

应该指出，中国作为一个有十几亿人口的大国，即使实现完全的外向型经济，产品的主要市场仍然是在国内，国内的需求增长将始终是我国经济发展的主要推动因素。但正如法国学者芒图所说的，尽管在 1710 年时英国的进口只有它全年消费额的  $1/15$ ，“但是，如果我们可从自然科学中找来这样的类比，那么，只需很小数量的酵母就能改变其内部组织中的大量物质。”<sup>①</sup> 20 世纪初，美国商务部长雷德菲尔德也指出：“曾经有人说，对外贸易的总数仅仅不过是国内贸易总额的 10%，国内市场毕竟是最重要的事情。对此我的回答是：钟摆决不会像钟

<sup>①</sup> 芒图《18 世纪产业革命》，商务印书馆，1983 年版，第 79 页。

那样大，但是它控制着这架机器的全部运转。<sup>①</sup> 因此，对于我国来说，外向型经济的发展是为了促进整个经济更好更快地发展，而决不是以外向型经济发展来否定或忽视本国国内市场的重要性。我国实行对外开放以来十几年的实践充分证明，外向型经济为我国经济现代化开辟了一条崭新的道路。它是中华民族在世界上重新崛起的必由之路。在世界经济国际化的潮流中，如果中国关起门来孤立地发展本国工业，我们就会因自我封闭而被排除在一体化国际生产网络之外，就会游离于世界经济发展的主流，就会陷入低水平、低层次的贸易、投资和生产活动，就会与许多新形式和新来源的贸易和投资利益失之交臂。

世界经济进入 20 世纪 90 年代后，主导国际形势变化格局的诸大国之间的关系，正由政治、军事上的对抗越来越转向经济上的竞争与合作。而国际经济中的竞争，也已开始从单一的国家利益主体之间，转向在多国、多企业的利益主体之间进行。在这种世界经济竞争多元化、全球化的背景下，经济国际化的标志已不再仅仅是各国对外贸易比重的扩大，也是国际投资地位的不断上升。世界各国生产基地的转移不仅带动了国际贸易，而且极大地推动了国际间投资的发展。国际投资已成为各国经济主体参与国际经济的重要手段。参与国际投资的程度、范围与规模已成为衡量一国经济发展水平、对外开放程度以及国际竞争能力的重要标志。中国要发展外向型经济，不仅要发展以商品流动为基本内容的进出口贸易，而且要发展更深层次的以生产要素流动为基本内容的国际投资。英国古典经济学家大卫·李嘉图早在一百多年前就认识到了，如果允许生产要素像商品一样地自由流动，那将不仅有利于要素的所有者，而且也有利于全世界的消费者，人类社会将因此获得更大的福利。但他同时又认为这种转移存在太多的障碍，几乎不可能。他因此将生产要素在国际间不可流动这一点作为其国际贸易理论的假设前提。现代经济发展的现实否定了这一古典假设，国际投资的迅速发展不仅没有影响国际贸易的发展，而且还能有力地促进它的发展。实际上，商品的流动与生产要素在国际间的流动是有着密切联系的。当然，后者要比前者更为复杂。当代的国际投资理论体系是在二战后才逐步形成的。它作为一门年轻的新学科，是专门研究跨国投资运行及其规律的经济学科。

世界历史的航船已经驶入 21 世纪，中国经济作为世界经济的一部分，既可以从世界经济繁荣中获取巨大的利益，同时，中国经济的高速增长和国内消费水平的迅速提高又为世界经济的增长提供着巨大的市场，更多的就业机会，以及更好的国际资源配置机遇。可以说，中国经济的发展离不开世界经济，世界经济的繁荣也离不开中国。而无论是世界走向中国，还是中国走向世界，国际投资作为

转引自姚曾荫主编：《国际贸易概论》，人民出版社，1987 年版，第 32 页。

一种主要的国际经济活动都可在其中扮演举足轻重的角色。中国发展国际投资将有助于实现生产要素的跨国流动和优化配置,开掘中国的动态比较优势和经济增长潜力。目前,世界经济正处于一个重新调整、完善的阶段,这给中国经济创造了许多新的机遇和回旋余地。掌握国际投资的规律,有效地利用这些机遇和余地将使后起的发展中的中国经济获得前所未有的发展。

当然,应当承认,我国目前还有许多人国际投资颇感陌生。在世界经济国际化的“列车”呼啸而来之际,人们迫切希望对它有所了解。现实需要我们总结和借鉴国际投资领域里已有的研究成果,并作理论上的深入探讨,以进一步指导实践。本书正是在这一背景下撰写的,目的在于向读者介绍跨国公司与国际投资的概念及相关的经济学原理。与其他介绍国际投资的书籍不同,本书偏重于理论的介绍和分析。

## 第二节 定义与特征

在考察国际投资的基本理论之前,我们先对国际投资和跨国公司的定义以及国际直接投资的特征作以下初步介绍。

### 一、国际投资的含义

国际投资 (International Investment) 主要指投资主体为获取经济利益而将货币、实物及其他形式的资产或要素投入国际经营的一种经济活动。国际直接投资和国际间接投资是国际投资的两种形式。国际间接投资一般是指不以控股为目标的国际证券投资以及中长期的国际信贷。国际直接投资虽然在主要形式上也表现为股权投资,但其特有的标志是投资者对有关的海外经营性资产拥有控制权。国际货币基金组织 (IMF) 对其描述为:“从事获取投资者所在国之外的企业的长期利益的投资活动,投资者的目的是能够对企业的管理拥有有效的控制。”

国际直接投资也可称为对外 (或海外) 直接投资 (Foreign Direct Investment, 简称为 FDI)。其形式一般有:(1) 到本国以外的国家或地区创办新企业;(2) 购买外国企业的股票并达到控股水平;(3) 利用以前 FDI 的利润在海外进行再投资。对国际直接投资之定义的理解应注意以下几点:

1. 投资者对海外企业实现有效控制的基本途径之一是控股。控股有绝对控股与相对控股之分。所谓绝对控股是指投资主体拥有企业 50% 以上的股权,而相对控股是指投资主体只在相对份额上比他人控制更多的股权从而达到控制该

企业的状况。在现代股份公司的股权结构中，由于股东的分散，投资主体往往无需持 50% 以上的股权就可实现相对控股。股东的分散程度越高，实现相对控股所需持有的股权百分比越低。在股东高度分散的情况下，仅持很低比例的公司股权即可实现控股。例如，美国就把对外直接投资定义为“指控制国外企业所有权 10% 以上的投资”。这就是说，凡持股超过某企业股份 10% 以上者即可实现相对控股，从而达到对企业的有效控制，而持股不足 10% 者，则被视为有价证券投资。同时，如果某企业向其拥有相对控股权的海外子公司注入资金，那么无论注入资金的方式是购入新股还是提供贷款，则都被视为该企业的对外直接投资。

2. 在国际直接投资中，货币及实物资本的提供往往伴随着技术和管理技能（也可视为特殊的技术或某种人力资本的转移）所以，“有效控制”除了可由持股比例来体现外，还可由投资者对海外企业经营资源的直接支配程度或者营销网络、市场及技术标准等来体现。跨国公司在国际直接投资中大都提供的是一揽子生产要素，即既可包括货币、实物等有形资本，也可包括知识、技术、企业家经验等无形资本。正如邓宁（J. H. Dunning）所说：“跨国企业作为企业资本供应者的传统作用或许已经过去，取代它的将会是技术和管理服务相结合的各种形式。”<sup>①</sup>

3. 国际直接投资的主体有二：一是跨国公司，二是政府。由于由政府直接从事的对外直投资并不多见，本书的讨论集中于跨国公司的 FDI。国际间接投资的主体一般为个人与金融机构。而某些跨国经营的金融机构，如跨国银行也在跨国公司之列。

本书在讨论国际直接投资中，还会经常涉及到这样几个概念：

1. 母国（Home Country），指跨国公司最初发展和扩张业务的所在国，也是跨国公司对其世界经营活动实行最终控制的总部所在地，尽管那里已不再是跨国公司最大的经营场所，或不再是它的大多数股东的所在地。

2. 东道国（Host Country），指跨国公司从事海外经营活动的所在国。

3. 母公司（Parent Company），指跨国公司在其母国依照该国公司法律登记的法人企业。

4. 海外子公司（Abroad Subsidiary），指由跨国公司的母公司出资（独资或合资），在东道国依照该国有关法律注册的法人企业。

<sup>①</sup> J. H. Dunning, “Multinational Business and the Challenge of the 1980's”, *Multinational Business*, London: Economist Intelligence Unit. No. 1, 1978. 说明所有权不等于控制权的另一事例是，如果东道国对跨国公司在其境内的经营活动有种种限制，那么即使外国企业拥有全部股权或多数股权，东道国也可实际上减少外国跨国公司对其境内子公司的有效控制。

## 二、跨国公司的定义

跨国公司是国际直接投资的主体，当今世界上绝大部分的直接投资是由跨国公司进行的。跨国公司，顾名思义是指从事跨国经营的公司，但在具体定义上，什么样的公司才可称为跨国公司，学术界至今尚无统一的、可供划分的标准。目前较具代表性的定义有这样几种：

### 1. 从企业的经营取向来定义跨国公司。

帕尔马特 (H. V. Perlmutter) 把企业的经营取向分为三类：一是所谓本国中心型企业，这类企业的经营虽然可能有少量涉外份额，但其经营决策的取向是面向本国的，只能算是国内企业。二是所谓多中心型企业，这类企业具有向“无国籍”多国公司发展的倾向，并不特别忠于哪一国，而只是权衡利弊，在各个国家安排业务，经营取向着眼于所在国或东道国。这类企业的生产经营虽已分布在海外，但却缺乏统一、系统的国际化经营。三是所谓全球型企业，其经营取向完全是世界性的。他认为，只有全球型企业才是严格意义上的跨国公司。<sup>①</sup> 梅森劳基 (J. Maisonrouge) 则认为企业只有在经营、研究与发展、管理和股权四个方向具有多国性才可视为真正的跨国公司。<sup>②</sup>

### 2. 从企业的国外经营比率来定义跨国公司。

如果用  $F$  表示企业在国外的经营份额，用  $T$  来表示企业总的经营份额，那么比率 ( $F/T$ ) 即可作为衡量该企业是否可属跨国公司的标准。经济学家罗尔夫 (Rolfe) 认为：“一个‘国际公司’可以定义为有 25% 或者更多的国外业务份额的一个公司；‘国外份额’的意思是指企业在国外的销售、投资、生产或雇用人数的比例。”<sup>③</sup> 另一位经济学家，哈佛大学“跨国公司研究中心”的维农 (R. Vernon) 教授则认为：“跨国公司是指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能使用一个共同的人力和财力资源，而且似乎是根据一个共同的战略行事。规模也是十分重要的……最后，这些企业一般都有相当范围的地区分布，一个在本国基地以外只在一、两个国家拥有股权（子公司）的企业，往往也不列入跨国公司的行列。”<sup>④</sup> 该中心还认为，跨国公司拥有的能创造收益的资产应有一个最低限度的分布国家数，一般要求 6 个国家；同时，它在国外子公司所拥有的股权应至少达到 25% 以上。

① H. V. Perlmutter : 多国公司的曲折发展进程, 《哥伦比亚世界商业杂志》(美) 第四卷, 1969 年。

② J. Maisonrouge: 《国务院有关多国公司的会议记录》, 1969 年 2 月 14 日。

罗尔夫: 《多国公司展望》, 引自联合国跨国公司中心《世界发展中的多国公司》, 1970 年。

④ R. Vernon, “Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of US Enterprises”, New York, Basic Books, 1971.

### 3. 从企业的跨国经营内容来定义跨国公司。

英国学者胡德 (N. Hood) 和 杨 (S. Young) 指出, 跨国公司经营活动的基本要求是: 与证券投资不同的对外直接投资使它有权控制国外企业的决策; 在集团内转移资源 (既包括货币资本, 也包括知识和企业家经验等投入要素); 最后要求把这个进程中所获得的能产生收益的资产分布到许多国家。因而他们把跨国公司定义为: “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。这就是从事国际生产, 即通过对外直接投资、筹资进行的跨国界生产。”<sup>①</sup>另一位英国跨国公司研究专家邓宁教授则认为: “国际的或多国的生产企业的概念……简单地说就是在一个以上的国家拥有或控制生产设施 (例如工厂、矿山、炼油厂、销售机构、办事处) 的一个企业。”<sup>②</sup>

以上三种有关跨国公司的定义, 虽然不尽一致, 但都从不同的角度描述了跨国公司的涵义。这一方面说明了人们在跨国公司定义的界定上还存在着不同的理解和看法, 另一方面也说明了跨国公司——国际投资的经济活动正受到人们广泛的重视。随着国际投资在二战后的迅速发展, 跨国公司在全球经济中的地位不断提高, 成了世界经济学界的一个研究热点, 也成为联合国有关组织所关心的重要问题。1973 年联合国经社理事会提出了一份名为《世界发展中的跨国公司》的报告。该报告将跨国公司的定义为: “凡是在两个或更多国家里控制有工厂、矿山、销售机构和其他资产的企业。”不久, 该理事会委托的知名人士小组在其提交的一份研究报告中把跨国公司定义为: “在它们基地所在国家以外拥有或控制着生产或服务设施的企业。这样的企业并不总是股份联合的或私人的公司, 它们也可能是合作社或国有的实体。”<sup>③</sup>联合国的定义由于包括了几乎所有行业的各种规模和不同的海外经营比重的企业, 故可利用多数国家政府公布的有关资料。从所有制上看, 跨国公司确实并不一定是纯粹的私人企业, 它们可以是政府部分拥有和管理的企业, 也可以是按东道国的法规, 而建立的混合所有制企业。正因为联合国的上述对跨国公司的定义适用面较宽, 故在多种场合被广泛引用, 且具有一定的权威性。本书所言的跨国公司也以此定义为准。从总体上看, 我们应把跨国公司看作是一个经营一体化的企业体系。此外, 还要说明的是跨国公司的名称问题。与跨国公司的定义类似, 这类企业的名称也有多种, 除了跨国公司 (Transnational Corporation) 外, 还有多国企业 (Multinational Corporation)、全球企业 (Global Corporation)、国际公司 (International Corporation)、超国

① N. Hood and S. Young, “The Economics of Multinational Enterprise”, Longman Group Ltd., 1979.

② J. H. Dunning, “The Multinational Enterprise”, Praeger Publishers, 1971.

③ 《再论世界发展中的跨国公司》商务印书馆, 1982 版 第 217 - 218 页。

家公司(Supernational Corporation)等等。其中使用最普遍的而且常混用的是“跨国公司”和“多国公司”两个。这多半是因为西方学术界对“跨国”(Transnational)和“多国”(Multinational)两个词有同义的理解。后因在拉丁美洲经济一体化的有关文件中,“多国公司”这个名称是被用来指那些由安第斯国家组织赞助,并由该组织成员国共同创办和经营的公司。为了避免概念上的混淆,联合国在以后的有关文件中,就一律以“跨国公司”来称呼这类企业。本书在后面的论述中,也一律使用这一名称。

### 三、国际直接投资的特征

如果我们把国际直接投资(FDI)和一些与其相类似的经济活动作一番对照,就可比较清晰地看出它所具有的某些特征。

与多工厂的国内经营相比,国际直接投资对投资主体的远距离管理和控制技能有更高的要求。同时,FDI的投资主体也会面临比国内经营更为复杂的跨国界经营环境以及伴随产生的各种市场机遇和风险。

与出口相比,国际直接投资与出口的共同之处在于两者都需要考虑外国市场的法律、文化及经济环境的差异,也都需要考虑外国市场消费者的偏好。产品出口一般可使企业冲破国内市场的限制,增加销售额,维持或获取比国内市场所能提供的更高的利润率,且投入资本较少,回收较快。但出口也有局限性:(1)信息成本较高,企业经常难以找到合适的进口商和代理商,也难以及时掌握海外市场需求状况变化的信息;(2)许多技术产品在进口国往往得不到必要的维修、使用指导等服务,出口企业较难与其产品用户保持密切联系;(3)在一定时期内,进口国与出口国之间的相对生产成本会发生变化,故单纯出口企业会面临一定的市场风险,也有一定的谈判履约成本或代理成本;(4)会遇到关税及非关税的贸易壁垒。而国际直接投资则可突破这些限制,FDI的主体不仅在海外销售,还在海外生产,而且其很大一部分出口(包括进口)属于跨国公司的内部贸易。

与进口相比,国际直接投资也有其独到的功能。进口可使企业获得较廉价的投入品从而降低成本,也可使企业获得自己尚无能力研制的关键技术和设备。但由于进口企业缺乏对进口的有效控制,故有时进口尽管是急需的,也会得不到保障。这种限制及其带来的压力会促使企业采用国际直接投资的方式,从事垂直扩展,从而寻求投入品方面的可靠保障。

与发放许可证和缔结技术协议相比,国际直接投资具有难以替代的优点。这是因为:(1)许可证的转让一般涉及较高的履约成本,如企业产品的质量、可靠性和服务标准往往不受转让许可证的企业的有效控制,但发证企业的产品及商誉却被有效地转让了。(2)知识产权市场(Intellectual Property Market)具有固

有的弱点。知识产权是一种易逝产权，即人们对它虽可以保密，但又难以保密，虽可以定价，但又难以定价，且难以确定运用此类产权的经济效果。而跨国公司通过 FDI 则可较好地克服这些弱点，因为对外直接投资的主体拥有对经营的有效控制权，从而可避免其特有的知识产权（包括技术诀窍）被他人染指。

与国际证券投资（间接投资）相比，国际直接投资有其自身的优势。国际证券投资一般是个人或金融机构为获利而购买外国证券，其目的并不是为了获得对海外企业的控制权和参与对海外企业的具体经营管理。这种投资方式的不足之处是：(1)难以发挥投资者拥有的技术或产品的优势；(2)投资者不能直接有效地管理其投资的资产，而国际直接投资却能做到这两点。

从以上的比较中我们可以看出国际直接投资与众不同的特征：

1. 国际直接投资的主体对海外所属公司既有所有权（部分或全部），又有控制权，可对其实施有效的经营管理。

2. 国际直接投资在国际间转移的是组合生产要素，而不是互相独立的单项要素，故可取得比转移单项要素更大的经济利益。<sup>①</sup>

从整体上看，国际直接投资所从事的是一揽子生产要素的国际转移，投资者拥有经营控制权，较适合作为国际中、长期投资的基本形式。

### 第三节 国际投资的历史回顾

国际投资对世界经济产生重要影响的历史可上溯到 19 世纪上半叶。从那时到今天，国际投资的发展大致可分成五个阶段。

#### 一、第一阶段（19 世纪中到 1914 年）

这一阶段，主要的投资国是英国。第一次工业革命使英国成了世界上第一个工业化国家。英国经济的快速发展一方面导致了国内资本的相对过剩，另一方面又使其对原材料的需求以及对海外市场的寻求更为迫切。英国因而成了该历史阶段从事国际投资的主要国家。该阶段的国际投资有这样一些特点：

1. FDI 以私人对外投资为主，投资者到海外创办的企业大多为自由式的独立企业，即往往由企业家在母国筹集资本，然后携其家产移民到海外，创建新的

一般而言，进出口贸易在国际间转移的是商品，许可证和技术协议在国际间转移的是技术或商标使用权等知识产权，证券投资在国际间转移的是资金，而国际直接投资在国际间转移的则是包括三者在内的一揽子要素。

企业。这类企业大都采用英国传统的家族集中管理方式。这一时期英国的对外投资者还常常能得到英国贸易商会分布在世界各地的网点提供的商机信息情报方面的支持，以及伦敦作为当时世界金融中心所带来的各种便利。

2. 由于这一时期各被投资国（东道国）大都还处于自由竞争的市场经济阶段，故私人的对外投资较少受到当地政府的干预和限制。

3. 以借贷资本形式和证券形式的间接投资在国际投资总额中所占比重较大。

4. 对外投资主要流向原料和农产品的重要产地、铁路业以及利率较高的外国证券。

## 二、第二阶段（1914 年到 1945 年）

两次世界大战期间的国际投资具有以下特点：

1. 美国对海外的投资增长较快。第一次大战后，美国开始取代英国而成为中长期国际资本的新的来源地。

2. 国际资本流动和贸易开始受到各国政府的种种限制和干预，如外汇管制、关税壁垒等。

3. 由于世界大战，以及发生在 20 世纪 30 年代初的美国经济大萧条所导致的全球性经济不景气，这一阶段国际投资总的增长比较缓慢。

## 三、第三阶段（1945 年到 70 年代初）

第二次世界大战后，国际投资的整体环境大大改善，如国际货币基金组织、关税及贸易总协定的建立；美元的可兑换使其成了全球使用范围最广的国际硬通货等。这一阶段的国际投资特点为：

1. 美国政府通过马歇尔计划大规模地参与了战后欧洲的经济重建。同时，大多数欧洲国家外汇奇缺，因而美国成了这一时期对外投资的主要母国，而欧洲则成了主要的东道国。

2. 美国政府制订并实施了鼓励美国公司积极对外投资的政策，如对美国跨国公司用于海外再投资的收益免征所得税等。<sup>①</sup> 美国许多公司也通过参加马歇尔计划以及后来的贸易和国际金融的自由化大举向外扩张。该时期全部国际资本流动有近 3/4 来源于美国。

3. 这一时期的科学技术取得了突飞猛进的进步。计算机、喷气式飞机、原子

<sup>①</sup> 美国政府当时的税法规定，美国跨国公司的海外收益只有在汇回国内时才需要付所得税。这实际上就是鼓励了美国跨国公司利用其国外投资的利润进行海外再投资。

能、塑料化工等相继问世，许多生产运输及通讯领域的技术创新一方面为跨国经营带来了方便，另一方面也使资本、技术、管理技能等要素在生产经营中的联系日趋紧密。但由于知识、管理等要素市场的不完全性，无法向人们提供一揽子要素的有效国际转移机制，故直接投资开始取代昔日间接投资的地位而成了国际投资中的主流。据统计，从 1951 年到 1964 年，在国际私人投资总额中，大约有 90% 采用了直接投资形式。

4. 战后，美国新兴的管理资本主义（Managerial Capitalism）逐渐取代了传统的英国式的家族资本主义（Family Capitalism）而在欧美的许多公司中大行其道。专业管理人员构成的职业经理层在这些公司中开始取代由与家族有血缘关系的人员构成的公司管理决策机构。由于大批训练有素的管理人员可有效地协调和控制现代化的大规模生产经营，从而使规模经济得以体现，并为企业引进先进技术和技能，实现跨国界的生产和经营活动提供了可能，一大批跨国公司应运而生。这种企业组织结构和方式创新有力地推动了这一阶段的国际直接投资。

5. 殖民地纷纷独立，这使发达国家难以继续无偿占有原殖民地的经济资源，而必须通过贸易和投资的方式获得。

#### 四、第四阶段（20 世纪 70 年代到 80 年代）

这一阶段的国际投资格局呈现以下特点：

1. 对传统采掘业投资的比重下降，同时对制造业投资的比重上升。如英国在 1973—1981 年期间对发展中国家的私人直接投资中，投资制造业的比重由 40% 上升到 47%，而对采掘业投资的比重则由 25% 下降为 19%。再如美国在其对外直接投资额中，采掘业（不包括石油）的投资比重由 1914 年的 29% 下降到 1975 年的 5%，而制造业的投资比重则由 1914 年的 19% 上升为 1975 年的 42%。1981 年美国在巴西、墨西哥、阿根廷和委内瑞拉的直接投资约有 66% 集中于制造业和加工业。此外，1986 年外国在美国的 FDI 中投资于农林和采掘业的比重仅为 5%，而投资于制造业的比重则达 31%。<sup>①</sup>

2. 对高技术产业、第三产业的投资额上升较快成了这一时期发达国家对外直接投资结构变化的一种共同趋势。例如，20 世纪 80 年代外国对美国高技术产业及商业服务业的直接投资中，仅 1983 年就比 1980 年分别增长了 44.9% 和 13%，两者都超过了同期对制造业投资的增长速度。<sup>②</sup>

<sup>①</sup> U. S. Department of Commerce, Statistical Abstract of the United States, 1989, p778.

<sup>②</sup> U. S. Department of Commerce, Survey of Current Business, Oct. 1984, pp37 - 38.

3. 国际投资呈对流式水平交叉格局，即许多发达国家既是重要的对外投资国，又是重要的外资利用国。据联合国跨国公司中心调查，在 1980 年的国际投资中，95% 的资本来自于经济合作与发展组织成员国，同时，75% 的资本又流向了该组织成员国。<sup>①</sup>

4. 国际投资的总规模增长迅速。1970 年美国的海外资产为 1654 亿美元，1988 年已增至 12537 亿美元，增长了约 6.6 倍。同期，外国在美国的资产也由 1069 亿美元增长到 17862 亿美元，增长了约 15.7 倍。<sup>②</sup>许多经济发达国家的对外投资累计额都超过了它们当年的出口额。在 20 世纪 80 年代，国际直接投资的增长速度比贸易或经济产出的增长速度更快。

5. 各发达国家在国际直接投资领域中的地位发生了一定的变化。1988 年与 1967 年相比，私人对外直接投资累计总额，美国增长了 4.8 倍（从 566 亿美元增长到 3269 亿美元）英国增长了 8.7 倍（由 175 亿美元增长到 1704 亿美元），联邦德国增长了 22.2 倍（由 30 亿美元增长到 696 亿美元），日本增长了 86.9 倍（由 15 亿美元增长到 1319 亿美元）。<sup>③</sup>这表明，日本和德国随国内经济的迅速发展，在对外直接投资领域里也开始急起直追，并已成为世界上名列前茅的对外投资大国。

6. 发展中国家的对外投资异军突起，扩大了国际投资的范围和规模。发生在 20 世纪 70 年代的石油危机导致了世界石油价格的大幅度上升，一些以石油出口为主业的发展中国家因此而积累了大量的“石油美元”，并成了对外投资的重要国家。如 1974—1984 年，石油输出国组织对外投资总额达 3800 亿美元。此外，一些经济发展较快的发展中国家和地区，如亚洲“四小龙”等也在吸收利用投资的同时，积极开展了对外投资。

## 五、第五阶段（20 世纪 90 年代到 21 世纪初）

这一阶段的国际投资具有以下特点：

1. 全球经济国际化的步伐明显加快。在这场被联合国人士称为“战后世界经济结构革命”的国际化进程中，各国之间经济合作的规模和范围越来越大，其中以国际直接投资总额的大幅上升最引人注目。据联合国贸易和发展会议（UNCTAD）《2002 年世界投资报告》统计，1991 年至 1995 年，国际直接投资年

联合国跨国公司中心：《三论世界发展中的跨国公司》（中文版）商务印书馆，1992 年版。

<sup>②</sup> U. S. Department of Commerce, Statistical Abstract of the United States, 1989, p776. Economic Report of the President, 1990, p68.

<sup>③</sup> U. S. Department of Commerce, Statistical Abstract of the United States, 1990.

均增长率为 20%，1996 年至 2000 年，年均增长率为 40%。1990 年国际直接投资总额为 2030 亿美元，2000 年达到创纪录的 12710 亿美元，比 1990 年增长了 526%，而同期世界实际 GDP 增长了 26%，世界商品出口额增长了 86%，服务出口增长了 87%，国际直接投资的增长速度远远超过世界生产和世界贸易的增长速度。

2. 跨国公司的对外直接投资在加强各国之间的经济联系中发挥着重大作用。据 UNCTAD《2002 年世界投资报告》估计，目前大约 6.5 万家跨国公司，在全球大约有 85 万家子公司，这些国外子公司雇员总数近 5400 万（1990 年是 2400 万），子公司销售额近 19 万亿美元，是 2001 年世界商品和贸易出口额（7.6 万亿美元）的两倍多（而在 1990 年这两组数字大致相等）；子公司生产总值 3.5 万亿美元，占世界国内生产总值（31 万亿美元）的 1/10 以上；子公司出口额 2.6 万亿美元，占世界出口总额的 1/3。如果考虑到非产权关系的跨国公司活动（如国际分包、特许经营、合同制造商等），跨国公司在全球经济活动中的重要性还要更加突出。

3. 世界三巨头（The Triad）——欧盟、美国和日本——占国际直接投资的 3/4 以上。2000 年美国对外直接投资总额为 1390 亿美元，占世界的 12%，欧盟为 7729 亿美元，占世界的 70%，日本为 329 亿美元，占世界的 6%，三巨头占世界国际直接投资流出总额的 88%；同年美国吸收外国直接投资 2810 亿美元，占世界的 20%，欧盟为 6170 亿美元，占世界的 54%，日本为 80 亿美元，占世界的 0.6%，三巨头共吸收全球外国直接投资的 75%。

4. 发展中国家参与国际直接投资的成就突出。尽管国际直接投资的来源和目的地大多在发达国家，但在 20 世纪整个 90 年代（除 1998 年外），发展中国家吸收外国直接投资和对外直接投资的数额都在增长。1990—1995 年，发展中国家平均吸收外国直接投资 743 亿美元，对外直接投资 320 亿美元，而到 2000 年，发展中国家吸收外国直接投资达 2379 亿美元，对外直接投资达 1042 亿美元。2001 年，由于世界经济增长放慢，国际直接投资流动急剧减少，但发达国家吸收的外国直接投资缩减 59%，发展中国家仅缩减 14%。2002 年，中国已超过美国成为世界第一大外国直接投资目的地。1990—1994 年，发展中国家吸收了国际直接投资总额的 33%，1995 年上升到 34%，1996 年和 1997 年则在 39% 以上，1998 年受亚洲金融危机的影响下降到 27%，1999 年和 2000 年，由于发达国家之间跨国公司狂热并购活动导致国际直接投资大幅度上升，尽管发展中国家吸收的外国直接投资绝对量持续上升，但占世界的比重分别下降到 21% 和 16%，当 2001 年国际直接投资恢复到“正常水平”后，发展中国家的比重又回升到 27.9%。

5. 国际直接投资自由化进程加快。进入 20 世纪 90 年代后,为了适应全球经济国际化的趋势,各国、各地区以及国际性组织对外国直接投资都予以了极大的关注,各国对外国直接投资均持欢迎、支持和促进的态度。据 UNCTAD《2001 年世界投资报告》统计从 1991 年到 2000 年,各国对外直接投资制度共引进了 1185 项管理上的改变,其中 1121 项(95%)是朝着创建更有利的外国直接投资环境方向的。2001 年又有 71 个国家的外国直接投资法律进行了 208 项修改,其中 194 项旨在使投资环境更有利于吸收外国直接投资。与此同时,双边投资协定网络也进一步扩展,到 1998 年底,双边协定总数达 1726 项(2001 年底达 2099 项)签订双边协定的国家达 174 个,防止重复征税的双边协定达 1871 个。在地区层面上,许多区域性经济组织都把投资自由化作为区域经济一体化的重要内容 欧盟、北美自由贸易区、亚太经济合作组织、东盟等都制定了或正在制定投资自由化规则。在多边层次上,关贸总协定乌拉圭回合达成了《与贸易有关的投资措施协议 TRIMs)》、《与贸易有关的知识产权协定 TRIPs)》、《服务贸易总协议 GATS)》,世界贸易组织成立后,又于 1997 年设立贸易与投资工作组以加大投资自由化谈判的力度。特别是 1998 年经济合作与发展组织(OECD)决定不再继续《多边投资协定 MAI)》谈判后,一些国家建议把《多边投资协定》谈判移交给 WTO,有关专家认为,在国际贸易规则基本确定、多边贸易谈判相对规范后,世界贸易组织必然将工作重心由贸易为主转向贸易与投资并重。

如果说对外直接投资(FDI)肇始于 19 世纪上半叶,那么至今它已经走过了近 200 年。经过近两个世纪的发展,尤其是上个世纪最后十几年,国际直接投资以跨国公司为载体,在世界经济的发展中起着举足轻重的作用。最近十几年来,跨国公司 FDI 的增长已成为全球化的世界经济发展的一个主要推动力量,其庞大的国际生产体系成为资本、技术及商品在全球范围内流动的最重要的载体。与此同时,跨国公司在不断全球化的世界经济中的资源配置作用,仍然在随着其全球扩张而扩大。据估计,在 2002 年,共有大约 64000 家跨国公司在全球经营和治理着大约 870000 家子公司,这些公司对世界经济的影响,可以从不同的角度加以测量:2002 年外国子公司雇佣了大约 5300 万员工,相当于 1982 年的 2.5 倍,它们的销售额近 18 万亿美元,是当年世界出口额的两倍以上,同期外流 FDI 的数额达到了 7.1 万亿美元;目前,外国子公司实现的增加值约占世界国内生产总值的 1/10,世界出口额的 1/3,全球国际贸易总量规模中至少有 2/3 与跨国公司的经营活动有关。而且,如果考虑到世界范围内与非产权关系有关的跨国公司活动(如战略联盟、国际分包、特许经营、合同制造商等形式),跨国公司在这些全球性的经济指标中所占的份额甚至还要大得多。可以说,国际直接投资已经成为世界经济全球化迅速展开和全球经济一体化不断推进的浪潮的最