

第一篇

历史、发展和动向

第一章 国际经营进入与 产业国际化

国际经营 如果把古时的边境贸易也看作为一种跨国贸易 更确切的，也许该称之为国境交易或交换）的话，那么无论是在中国还是国外，历史是相当悠久的了。但是即使我们从符合现代意义上的国际贸易的角度看，国与国之间的商品贸易早在数百年前就已达到相当的规模了。毫无疑问，我们这里所说的国际经营，当然就包含传统的国际贸易了，而且事实上直到现在，也还是最重要的国际经营方式。所以，如果把最初的国际贸易视为国际经营进入的一种形式的话，那么国际经营性进入在国际直接投资进入之前就已经有很长的历史了。

国际经营进入 从进入的形式来说 按现代的国际经营交往的内容、规模、深度来看，形式已远远超过了传统意义上的国际贸易进入和国际投资进入。即便是从次一层次看，国际贸易的进入已有很多种除商品贸易之外的国际贸易进入方式，而国际投资进入则也有国际间接投资进入、国际直接投资进入和种种所谓新投资进入方式。

国际经营进入 从其作用和影响的角度来看 其意义 特别是在现在，已远远超出了它作为企业的一种跨国经营，或更高层次的国际化经营本身，这可以从三个方面来看：

1. 对企业来说，它进一步推动了企业的跨国化经营或经营国际化，对已实现全球范围大规模进入年厂商而言，随着其经营的国际化、战略化、无国籍化乃至无国境、产业进入壁垒 国际经营进入

将逐步失去其进入的意义。当然我们应当承认那可能将是相当久远的景象了。

2. 作为国际进入的直接结果，企业经营的国际化还导致了产业市场的国际化，尽管这种国际化的程度在不同的行业、不同的国家差别很大。

3. 在企业国际化和产业国际化的基础上，国家与国家之间因国际分工而形成的相互依赖使市场趋于区域化、一体化，它对经济的全球化起了实质性的推动作用。

第一节

企业国际化 理论发展

从严格的意义上说，早期的国际贸易理论是与当时的国际间商品交换和其后的国际间商品贸易相适应的，并且也可以说是企业国际经营理论的初期发展。16世纪至17世纪的重商主义理论以及之后以早期国际分工理论为基础的亚当·斯密和大卫·李嘉图古典学派国际贸易理论，包括再后来的赫克歇尔—俄林“资源秉赋说”，都为早期的企业国际经营理论的发展奠定了基础。

20世纪初以来，随着资本的国际转移成为国际经济活动中的一个新的重要领域，国际经济学对古典学派国际贸易理论有关商品国际交换中不发生资本的跨国转移的假定前提进行了修正，并试图寻找一种新的理论工具来解释日益普遍的资本国际流动和企业的跨国经营现象。鉴于当时的历史阶段，在国家与企业关系上国家对企业跨国经营活动的控制以及企业自身跨国经营活动中国家利益倾向的显著性，早期的跨国经营理论是隐含在以国家这个

利益主体为基础的理论体系之中的。在这方面，纳克斯的利差理论比较具有代表性。他于 1933 年发表了题为《资本流动的原因和效应》的论文，将国家之间的利益差异视为资本国际流动的关键因素，同时，将企业的跨国经营解释为国际资本在国与国之间的松紧度不一所诱发的利益机会所驱使。

第二次世界大战以后，随着世界经济国际化第三阶段的到来，跨国直接投资开始成为国际资本流动的最主要形式。由此，以国际直接投资来实施跨国经营活动成了这一时期企业国际经营和国际化经营的主要形式（尽管从 80 年代以来国际间接投资和一些全新的创意型直接投资与直接投资已旗鼓相当），相应的，在经济学界，有关企业的跨国经营理论得以从传统的经济学的国际资本流动理论中分离出来，作为一种独立的理论取得成长，并发展成为经营管理学内的一个重要分支。必须指出的是，这一新的研究对象在经济学和经营管理学中都得到了发展，在经济学界，这些年来发展迅猛的数理研究方法，包括博弈论、泛函分析等也开始在企业的跨国经营研究上得到了应用。

在企业跨国经营研究理论的主流发展中，已经出现了重要的分流。继承以最终使投资国和受资东道国国家利益受益为基本立论依据和分析方法的学派，将国家延伸为企业跨国经营活动的基本行动主体来考察企业的跨国经营活动，典型的代表人物有麦克道格耳、肯普、钱纳利和小岛清等。而另一理论学派则鉴于企业事实上已经成为国际资本流动中一个最为普遍而又高效的主体，其跨国经营活动已经随着企业自身力量的壮大及经营思想的转变而具有相对独立性的现实，因而从一开始就将企业作为一个能够完整充分地追求自身利益的市场行为主体来考察其跨国经营活动，这一学派的代表人物有庞罗斯、金德尔伯格、海默巴克利、弗农、邓宁、林升一等。

自 60 年代起，以企业利益为立足点的企业跨国经营理论开始

占据优势地位，而从国家利益角度出发的企业跨国经营论则进展有限。1978年，日本学者小岛清针对美国企业跨国经营活动中以企业利益为核心所导致的国际收支逆差扩大，产业空心化，传统产业比较优势丧失等现状，借鉴日本的企业跨国经营，再次提出了以国家利益的获得为立足点的企业跨国经营理论即“比较优势论”。小岛清认为，国家应该选择那些本国已经或正在失去比较优势的产业部门进行跨国经营，而对于那些仍具有比较优势的产业，则应当鼓励通过出口贸易来拓展国外市场。至于在投资对象国的选择上，应挑选那些预期利益前景良好，生产要素成本低，资源丰富且目前暂时国际比较优势不突出的国家进行投资。这样，就可使投资国和受资国双方都能从产业的跨国转移中受益于产业的升级换代。

随着对企业国际化研究的深入，在市场的国际化趋势不断发展的形势下，经济学领域的一些新的学科，新的发展成果被不断引入这一领域。例如，产业组织理论中的市场结构理论，企业行为理论，制度经济学的产权理论，组织经济学的企业内部结构理论等都被大量地引入直接投资和跨国公司的研究，正如金德尔伯格所说“直接投资与其说是属于国际资本流动理论，还不如说是属于产业组织理论”。

在企业跨国经营和市场结构的研究方面，海默认为，由于产品和生产要素市场本身的不完全性、企业规模不同所导致的经济效益差异，以及政府的市场干预使得国际贸易不可能完成当代国际交换和国际经济活动的所有方面，国际生产、经营在现代国际市场已变得极其必要，而企业基于国际市场的不完全性所建立起来的垄断优势恰恰又使得它们的跨国经营成为可能，并且也是垄断优势理论和市场进入“跟随论”对企业跨国经营与市场结构的研究起了进一步的推动作用。

在跨国经营企业的组织结构理论研究方面，英国经济学家巴

克利·卡森将科斯在 20 世纪 30 年代提出的市场交易内部化理论引入了企业的跨国经营研究，创立了“内部化理论”，而威廉森则进一步提出了企业内部的“完全子市场”及其企业分部在市场实施内部充分交易的概念。它们认为，企业通过内部市场转移机制，转移其内部产品以及那些具有价值创造能力的载体如管理技能、生产技术等，使企业内部物流、信息流免受外部市场不完全性的制约。

弗农则在跨国经营理论的研究上首先引入了动态研究的方法，并在此基础上建立了“产品周期理论”。他认为，在企业产品进入成熟期后，生产技术的垄断优势由于其他的竞争和仿制行为而日益丧失，从而到国际上去寻找更优的生产要素组合以降低其生产成本成为必要。这时，企业便会开始其跨国经营活动。

邓宁的跨国经营理论在现在是影响最广泛的。他从企业利益的角度提出的跨国经营三大优势理论：所有优势、内部化优势和区位优势对跨国经营理论进行了综合，并将这一理论的研究推进到了宏观的层次，提出了“直接投资发展阶段论”，认为企业的上述三大优势的形成和发挥受企业所处地区的经济发展状况的影响。

第二节

企业国际化：实际的进入发展

企业的经营跨出国界起始于 18 世纪中期第一次产业革命，延续至 19 世纪末，是商品国际化几乎独居世界的阶段。在这一阶段里，开展对外贸易是一国经济国际化的主要表现，与此相对应，商品的国际交换则成了当时企业经营国际化的主旋律。尽管在当时，作为企业跨国经营的先驱，德国的拜耳公司已经在美国的纽约

爱尔班开办了海外工厂，尾随者还有瑞典的诺贝尔公司和美国的胜家缝纫机器公司等。但当时的社会经济发展程度还不可能形成规模化的国际化生产。

企业国际化经营的第二阶段始于 20 世纪初至第二次世界大战前。随着世界资本主义从自由竞争阶段进入到垄断资本主义阶段，世界经济开始了初期的资本国际化阶段。在这一阶段，那些老牌资本主义国家内的相对过剩资本，为追求更大的利润，开始纷纷进入到那些属下的殖民地国家和矿藏丰富的不发达国家，所以当时的投资对象国都是那些资本少、地价低、原料廉的经济落后国家。但与后来的资本来源和资本国际化流动的动因不同，当时的企业资本主要还是作为非金融的商品资本，作为鼓励商品输出的促进手段依附于商品资本而存在的。显然，由于当时的生产社会化程度不高，特别是企业的经营基本上只是立足于本国的生产和产品的向外出口这一低级经营目标，因此，即使我们可以说当时已有商品国际流动和资本国际流动的并存，但那只能是企业跨国经济的酝酿或准备阶段。特别是，这一时期正包含有两次世界大战，使企业国际化经营的进程显得非常缓慢。另外，由于当时的企业受本身发展实力的制约，并无，也没可能形成自己的跨国化经营战略，况且当时尽管是所谓的自由资本主义制度体系，但国家和企业，尤其是规模较大的企业间的关系尚属于绝对意义上的主从关系，在当时的国际市场上，企业的跨国经营仍然在许多情况下受国家主体利益的支配，接受国家政策的支使、指导和保护。国家在相当程度上不仅大大影响本国企业的国外经营活动，而且由于相应法律条规的缺乏，资本主义国家政府在当时还以经济和非经济的手段来干预外国企业在其本国的经济活动。例如，当时的德国政府就要求其国内企业必须宣誓它是纯德国企业，保证不接受“外国人、犹太人和马克思主义者”的控制。法国议会 1936 年也曾经通过一项法令，严禁外国人在法国建立制鞋厂或扩大现有企业。

真正的企业国际经营起始于第二次世界大战之后，世界经济在经历了战前的准备阶段之后进入了促进世界经济质的变化的时期，与此相对应，伴随着以规模化的生产国际化的到来，企业的跨国经营也进入了它的迅速发展的第三阶段。第二次世界大战以后，各国经济的重建和发展以及在这期间发生的第二次科技革命使国际分工开始大规模地扩展，同时，国际贸易领域关税与贸易总协定的签订以及国际金融领域布雷森林体系建立等原因，资本、资源、技术、人力等要素可比以往任何时候都更顺畅地流动，企业受利润最大化的基本动因驱使而对这些生产要素进行国际优化组合的愿望被不同国家不同企业不同程度地加以贯彻实施，正如我们现在已看到的，企业的国际经营如今已达到了相当发达的程度。

值得指出的是，各国政府在这第三阶段角色和作用的变化。在这一时期，政府不再是最主要的推动力量或限制因素，跨国经营战略的普遍形成和全面推行已是不受政府政策变化影响的企业国际经营的关键推动力。如果说政府的作用，则表现在以下两个方面：

1. 各发达国家政府都在不遗余力地一直在为本国企业的跨国经营活动提供各种方便和保护，必要时还主动或被动地充当“清道夫”的作用：①通过对亏损企业和其他企业实施“国有化”或“公私合营化”，借助国家垄断资本主义的力量壮大本国企业的跨国经营实力； 调动行政手段（如 1948 年的“马歇尔计划”）和法律手段（如韩国 1987 年出台的《搞活海外投资方案》和各国政府间出面签订“避免双重征税协定”等）并主动设立各种官方和非官方的海外投资主管机构、保险机构、信息咨询机构等。

2. 政府主导推进地区经济的一体化，并直接推动跨国、跨地区企业集团和企业联盟的形成和发展，以促进生产要素在本地区本地企业集团内部的跨国流动，抵御地区外国家企业向本国、本地区市场的渗透。

第三节

产业国际化 概念和特征

一、国际化产业的定义

企业的跨国经营和企业的经营国际化应当是有区别的。就前者而言，它一般只是指企业的：

1. 一部分生产布点扩展到海外，目的可能只是为其产品的生产成本、销售的运输成本或其他原因，此时的海外经营单位在职能上只是在充当着生产车间的功用；

2 一部分的产品价值在海外得以实现，即这时的海外机构是企业营销整体在国外一或若干国家的销售网点，企业的产品市场主要还是集中在本公司所在国；

3. 即使其产品大量销往海外市场，但若其产品相对单一，只为下游厂商提供配套产品 生产批量、交货周期、品质安排、产品价格很大程度上依赖于大厂商的定单，即企业只是跨国公司纵向准一体化体系中的一个点或一个环节。即使它有可能同时向多个厂商供货，但这种企业并无自己独立的全球生产、经营战略。

所以，从概念上来说，可以将这类公司中规模相当大的一部分称之为多国公司。从严格的意义上而言，它们的确属于经济范围已跨出一国界限的跨国公司的范畴，但只能说还只是处于跨国公司的初级形态或发展阶段。

而就后者来说，企业的经营国际化是指这类企业不仅规模庞大，而且更重要的是，它们有着立足于全球市场的真正的国际化经

营战略，尽管它们的母公司可能是从某一国家注册并在那基础上发展起来的，但现在，公司的经营运转已与具体的国家概念脱钩，即我们现在常将它们称之为经营“无国籍化”的跨国公司，是各类跨国公司中已处于高度经济组织形态的、真正意义上的国际化公司。

实际上，上述两类公司概念的区分是与国际化产业（*Internationalisation of Industry*）和国际产业（*International Industry*）两概念的区分相类似的。就国际化产业概念来说，随着跨国公司生产经营体系日益向全球的角色落伸展、扩充，在现代的世界经济中实际上已经形成了若干达到或趋向成熟的所谓国际化产业。

二、国际化产业的特征

1. 其产业的主要产品形成过程已经不是在一个或若干个国家完成，而是由遍布全球的各国企业，包括产业市场中的跨国公司全球生产经营企业群体和遍布相关各国的关系企业（主要是建立在纵向准一体化产销市场从属关系基础上的企业），以高度专业化分工为基础而共同合作完成；

2. 产业市场整个生产工艺过程和经营跨越全球，任一国家，即便它是产业市场内主要跨国公司（达到了无国籍化公司的生产经营水准）的原注册地，也主要只是承担着某一工艺生产环节的生产，甚至只是承担着再生产循环过程中的某一职能，诸如管理、研究与开发、投入产出品的配发等等；

3. 由于再生产过程的生产经营分工已经高度专业化，因此与非国际化产业相比，其在任一国家主要工序阶段的生产企业的大部分被纳入其产业全球再生产链环的企业，一般都达到世界市场需求相适应的有效规模经济水平；

4. 整个产业的市场结构和主要厂商间的市场竞争格局不再是以一国或一个地区为界限，因此，产业市场的主要厂商的市场竞争

战略的制定、实施是建立在产业市场全球一体化基础上的。举个简单例子，衡量一国产业市场结构的传统指标——市场集中率此时已肯定不适用于这种国际化产业，而必须用所谓多厂商集中率这一新指标才能相对准确地描述其产业市场结构。

在一个已实现产业国际化的世界产业市场中，居市场支配性地位的、处于高发展阶段的跨国公司，数量一般较少，我们一般将其称之为国际公司、无国籍公司、国际寡头。显然这些国际寡头公司对其所处国际化产业的竞争格局、市场结构有着很大的影响，有时候这种影响在某一地区或某一工序阶段具有显著的市场支配特征，但必须指出的是，在这样的产业市场中，国际寡头已明显不同于传统的、主要以一国特定产业市场为界限的垄断性寡头（事实上，由于现代市场的主要竞争变量已由价格或准价格变量——成本转化为不易达成中长期默契串谋的非价格竞争变量，所以即使是在非国际化的成熟产业市场中，现在也已很少有标准的垄断性寡头，现实中更多的是寡头竞争，或建立在产品差异化基础上的寡头竞争和寡头垄断的混合体），而是既相互竞争，又彼此进行跨国联合、合作甚至是合资经营的竞争性寡头。世界汽车巨头在全球范围内近年来兴起的、在彼此激烈竞争的同时又相互交叉投资联营就是国际化产业寡头已形成新的市场关系格局的典型。

就国际产业来说，它要比国际化产业的概念具有更广的内涵，除了上述的国际化产业之外，凡是在行业内其产品存在有国际交换的，我们都可以将其归之为国际产业。所以，就此意义上来说，国际产业是产业发展进程中的一个历史更长久且至今未结束的阶段，即产业国际化进程中的商品国际化阶段，其后才有资本的国际化阶段和生产的国际化阶段。经营国际化企业只可能存在于生产与经营已国际化的产业，正如克斯托费·M·科斯的理论，企业国际化经营的前提和基础是其国际化战略的形成和发展，以及其所处行业国际化程度的日益加深。而在存在有国际商品交易和国际资

本流动的产业，无疑有着大量的跨国经营企业。显然，在这些企业间，经营的跨国程度，或说得具体些，有着生意往来的国家数量上的差别必然是很大的。

第四节

产业国际化 程度比较

一、产业国际化经营程度的衡量

在介绍当代世界的国际化经营现状之前，我们首先有必要介绍一下实际使用中的几个重要统计指标，并以此来反映各国和相关行业的产业国际化程度：

有一项指标经常被经济学家和统计学家们用来描述一个行业和一个公司的国际化经营程度，即行业或公司的外向重要比率（The Outward Significance Ratio）其基本表达式为：

$$OSR = \frac{\text{一个行业或公司在母国之外的产量（或资产、雇员数）}}{\text{一个行业或公司在其母国的产量（或资产、雇员数）}}$$

用这一指标来研究各国各行业的外向经营程度后可大致看出：

1. 总体说来，化工、电气工程、汽车、石油等行业的国际化经营程度最高，而大多数服务行业的产业国际化程度最低；
- 2 若就各国的不同行业来比较，由于资源条件、经济发展水平、产业和国民经济结构以及国际化经营的历史和经验的差异，它

们的产业国际化经营程度亦有明显差别。例如，在以下这些行业，有关国家的国际化经营程度较高：①化工行业：比利时、德国、英国；②电气工程行业：荷兰、瑞典；③汽车行业：美国；④初级产品、食品、饮料行业：日本。

第二项是在产业经济学中为人们所熟知的指标，即 R&D(研究与开发费支出)用其来衡量。则我们可看到：①凡中、低研究开发度的行业，从各国的比较来看，英国和日本的国际化经营程度相对最高；②凡高、中研究开发度的行业，从各国的比较来看，美国、德国和瑞典的高技术产业的国际化经营程度最高。

第三项指标：外销比例 (Foreign sales ratios) 则是反映各国国内产业外向经营程度的一项重要指标。从各行业的统计数字看，小规模工业化国家的产业国际化经营程度普遍在各国的平均水平以上，英国则由于其长期的海外殖民经营和国际投资经验，其产业的国际化程度也较高。相比之下，由于国际化经营的历史较短，经验缺乏，所以日本和绝大多数发展中国家的产业国际化经营程度都较低，尽管日本及一些新兴工业国的产品出口业绩已很令人瞩目。

二、企业国际化经营程度最高的行业

正如上述，尽管在许多行业都有跨国公司，但同样是跨国公司或多国公司，由于种种条件的制约和影响，不同行业的跨国公司的国际化经营程度并不一致。从总体上看，目前世界市场上以下四个行业中有着比较多的国际化经营的跨国公司：

1. 在本国(母国)全部或部分生产必然是不经济的产品生产行业，例如对自然资源较多依赖的石油、林木加工、烟草、橡胶等行业。

2. 研究强度高 (Research intensive) 的高技术产业 如计算机、电子设备、医药产品等行业 但必须指出的是 这当中也有例外，一些历来被视作敏感行业的航空和宇航工业，各国政府都从本国的利

益出发对其国际化加以不同程度的限制，例如各国都不准许外商投资比例在这些行业的企业中超过 50%。

3. 大众集约化生产 (Mass production) 的装配工业，例如汽车、消费电子产品生产行业等。

4. 过程加工行业 (Processing industries) 中资本密集度高、高需求收入弹性的差异产品生产行业。

三、各国非制造业产业的国际化经营程度

我们不难发现，以上的行业主要是围绕着第二产业来研究的，那么，第一、第三产业的情况又如何呢？

一般比较而言，日本、英国第一和第三产业的国际经营最高，而德国、美国、法国第一和第三产业的国际经营程度在发达国家中反而却最低。

就近些年来在世界经济中变得日趋重要的第三产业看，各国或地区国际经营程度最高的简单排列顺序是：①批发贸易、银行，国际经营度最高的是日本；②金融、广告、零售、会计、商务咨询、快餐食品等行业，美国的国际经营程度最高；③贸易、银行、出版、保险、法律、宾馆，英国企业的国际经营度平均最高；④再保险、航空，则国际经营度最高的首数德国、瑞士；⑤铁路运输，以德国为高；⑥旅游、建筑工程的国际经营程度，则首推法国；⑦在船务运输的国际经营方面，希腊自然是当仁不让；⑧贸易、建筑工程 韩国企业在这些领域的跨国经营世界著名；⑨航空运输及旅游宾馆，弹丸之地的香港在国际经营上位居世界前列。

实际上，尽管美国的第三产业在世界上最为发达，但就其国际化经营的程度而言，由于更多地依赖于本国庞大的市场，使得其企业的国际经营程度并不如人们所想象的那样。事实上，业务经营收入有 20% 或以上面向全球的行业是广告、工程服务、动画制作、建筑工程、零售贸易 而外销比例在 3.1% ~ 7.6% 之间的行业

是运输、通讯、公用事业、旅游宾馆、设备租赁、健康服务。但就平均而言，即考虑三个产业的全部，我们还是应当承认，美国企业的国际化经营，尤其是其跨国公司的国际化经营程度，在世界市场上还是位居前列的。

第二章 直接投资进入、扩张： 历史和现状

第一节

第二次世界大战前的资本输出历史

一、跨国投资进入早期发展

跨国公司的生成，如果不考虑其确切的含义界定范围，把凡是将企业的经营范围扩展到本国市场界限之外的，都在此认作为跨国公司的话，那么我们可以将其追溯到 19 世纪 60 年代 ~ 70 年代，即以资本输出为主要海外经济扩展方式的资本主义时期。那时，尽管资本主义列强的主要资本输出方式为间接投资，即主要采取借贷资本输出的形式 例如当时的英、法、德、美国等列强购买国外政府发行或担保的铁路建设债券、政府公债等。但是，那时实际上已有了直接投资的形式。主要的投资行业是当时落后国家的铁路修建和矿业的开采，后者决定了当时尽管直接投资的数额和比重都很小（1870 年，当时两个主要资本输出国，英国和法国的对外直接投资累计金额也仅有 50 亿美元，1890 年才达到 120 多亿美元，其中英国为 84 亿美元，占到 2/3 以上^①）但却是典型的相对发达

叶刚：《遍及全球的跨国公司》，15 页，上海 复旦大学出版社，1989。