

## 第一章

# 国际直接投资与全球化经营趋势

国际直接投资出现至今仅有一个半世纪的历史。作为一个重要的国际经济现象，国际直接投资不断发展，规模日益扩大。尤其是上世纪 50 年代末、60 年代初以来，更呈迅猛发展之势。发达国家之间双向的直接投资使他们互为母国与东道国，美国、欧洲和日本三足鼎立或三位一体的格局，形成了发达国家对外投资的主渠道。20 多年来，流向发展中国家的外国直接投资持续增长，其中那些经济增长较快、对外直接投资采取开放政策的新兴工业化国家和地区，在吸收外国直接投资过程中更占有举足轻重的地位。从吸收外国直接投资及其流向上看，中国是近几年世界上位居前列的东道国。作为世界经济发展的重要动力，国际直接投资对各国经济生活和世界经济发展已经并将继续产生深刻的影响。

## 一、国际直接投资概述

### 1. 国际直接投资的涵义

对国际直接投资问题的研究，一般是从国际投资这个范畴开始的。国际投资作为国际间的一种资本流动，分为直接投资和间接投资两种。一般的理解，国际直接投资，从投资国的角度，参与国际直接投资意味着本国的投资者将生产要素如资金、技术、原材料和零部件、管理经验等，投放到东道国，从事生产经营活动的经济行为。从东道国的角度，则是吸引外国投资者到本国投资建厂。而国际间接投资，则主要是指一国的投资者或机构，通过资本市场购买外国企业股票或债券，依靠股息或债券利息作为回报的投资。

明确国际直接投资与国际间接投资的区别，对于准确、深入地了解国际直接投资有重要意义。在西方国际投资理论界和各国公布的国际投资统计资料中，关于国际直接投资与国际间接投资的划分标准一直存在着争议，处理方法也不尽相同。西方国际投资理论界普遍认为，国际直接投资与国际间接投资的主要区别在于是否获得生产经营的控制权。国际货币基金组织关于国际直接投资的定义，基本上采用了西方学者的看法，即：国际直接投资是一种“在投资人以外的国家（经济区域）所经营的企业中拥有持续利益的一种投资，其目的在于对该企业的经营管理具有有效的发言权”。<sup>①</sup>这个定义说明了国际直接投资即包括传统意义上的

<sup>①</sup> IMF: “BALANCE OF PAYMENTS STATISTICS MANUAL”, fourth edition, 1977, p1.

对外直接投资，也包括过去与直接投资相对立的部分间接投资，如企业债券、股票等形式的投资。投资者拥有了本国以外的一个企业的股票和债券，笼统地讲，应是间接投资，但当这种拥有股票和债券达到一定的比例，自然有了参与这个企业的经营、管理和发展规划的某种权利，通过股票、债券形式的长期控制，就理所当然地获取了对这个企业持久的生产和经营利益。世界银行也认为，国际直接投资是指向东道国企业提供一定数量的融资，从而能够直接参与企业管理过程的外国投资。

但是，这种“控制”的具体数量如何确定，又有不同的认识。

美国经济学家彼得·林德特、查尔斯·金德尔伯格认为，如果外国投资者购买东道国企业 10% 以上的股权，则构成对外直接投资；如果低于这一比例，则属于对外间接投资。<sup>①</sup> 美国商务部将持有 25% 的股份作为划分二者的界限。

在日本的官方统计资料中，将日本在外国企业中出资比例占 25% 以上的投资或贷款，作为对外直接投资处理。如果日本的投资或贷款虽然不到 25%，担负下列项目中的一项者，也属于对外直接投资，即：派遣董事；提供制造技术；供给原材料；购买产品；援助资金；缔结总代理商合同；与被投资企业建立其他永久性的经济联系。

日本经济学家小岛清认为，国际直接投资与国际间接投资之间的界限并不是很明确的。在有些情况下，仅获得 10% 的股份就能控制经营权。而在另一些情况下，即使获得 49% 的股份，也不能获得控制经营权（因另外 51% 的股份被另一投资者所独享）。因此，应根据实际情况加以判断。进而小岛清认为，符合

（美）彼得·林德特、查尔斯·金德尔伯格：《国际经济学》（英文版），理查德·欧文出版公司，1982年版。

下列标准的则为对外直接投资：以参加企业经营管理为目的的，取得外国现有企业的股份，或将现有企业收买、合并过来；在国外建立新的完全属于自己的子公司（即 100% 控股），或建立合办法人企业，并持有其股份；取得开办事业活动所需的实物资产，伴有参加经营因素的长期贷款（如跨国公司总公司对其国外子公司的贷款）等。<sup>①</sup>

从经济学理论的角度来讲，国际直接投资与国际间接投资的主要区别在于：

（1）投资者的权限不同。直接投资者亲自到东道国开办企业，参与被投资企业的经营管理；而间接投资者并不亲自到东道国开办企业，因而对被投资企业无经营管理权。

（2）资本的构成不同。这两种投资方式都表现为资本在国际间的流动。直接投资表现为货币、原材料和零部件、设备、技术知识、管理能力等由投资国流向东道国；间接投资则表现为货币资本由投资国流向东道国。

（3）风险程度不同。直接投资者要承担全部的经营风险。而间接投资风险相对较小，如果投资者是债权人，则经营风险一般由债务人承担；如果投资者是优先股股东，其承担的风险也要小一些。

（4）投资的主要目标不同。直接投资的主要目标是获得经营权以取得长期稳定的投资效益，而间接投资的主要目标则是获得股息收益和利息收益。

当然，在国际投资的实际运行中，要对国际直接投资和国际间接投资作出准确的区分是较为困难的。同时，从理论上讲，由间接投资引起的国际资本流动会带来很大的好处。它使世界范围

（日）小岛清：《对外贸易论》，周宝廉译，南开大学出版社

内的储蓄与投资划拨更为合理，资源的配置更为有效。不过，其负面影响也是不容忽视的。

## 2. 投资方式

投资者到别国进行直接投资，首先要选择以何种方式进行投资。投资方式很多，其中最主要的投资方式有以下类型：从直接建立企业的方式看，主要有独资企业和国际合资企业，也称绿地投资；从非直接建立企业的意义看，主要有购并方式。

独资企业，亦称外商独资企业，是根据有关法律规定而在东道国境内设立的全部资本由外国投资者出资，企业的所有权、经营权和决策权等均为外国投资者控制的一种国际直接投资方式。独资企业是国际直接投资的一种传统方式。从国际直接投资发展的实践来考察，长期以来美国和欧洲的大型企业凭借政治、经济和技术优势，大多倾向于建立独资企业的形式进行对外直接投资。而日本对外直接投资的重要目标之一是获得自然资源，因而大都倾向于建立合资企业。上世纪 80 年代以来，随着经济和技术实力的增强，日本也在向外大举建立独资企业。

国际合资公司，亦称合资经营企业或股权式合营企业，是指外国投资者与东道国的企业，依照东道国的法律，并经东道国政府批准，在东道国境内设立的以合资方式组成的经济实体。合资企业具有法律上的独立人格，即法人资格，能以自己的名义享受权利、承担义务。合资企业已发展成为国际直接投资的主要形式。一般来讲，生产规模小、技术水平不高、在国际市场竞争中无垄断优势的小型跨国公司可偏向于建立合资企业的形式进行对外直接投资，其目的在于占领东道国的市场，并获得东道国政府的支持。从跨国公司发展的实践来考察，日本对外直接投资的主题曾大多是中小企业，一般采取合资形式。

购并企业。从外国直接投资的意义来说，这里的购并企业是指外国投资者并购东道国企业的股票，它可以是购并一个企业的部分股权，也可以是全部股权。主要在于当地政府在外国并购政策上所允许的范围。通过购买，外国投资者可以兼并或接管一个或多个当地企业。按照不同的性质，因产业或资产转移购并手段不同而不同。如按产业性质来说，它可分为横向购并、纵向购并和复合购并三种方式。横向购并是两个生产销售相同或相似的企业之间实现的，这种购并有利于避免设施重复，可以形成行业规模，强化自己力量，扩大市场份额，提高产品研究开发水平，增强竞争力。纵向购并发生在相同或相似产品不同层次的生产经营企业之间，如资源开发、加工制造部门。复合购并主要是在不相同或不相似的企业之间进行，是具有较强实力的企业对与其业务不相关的实力较小的企业的购并行为，目的在于使企业经营多样化，使经营风险分散化。

比较三种投资方式，对于独资企业来说，由于外国投资者独自占有企业所有权，在遵守东道国法律的前提下，受当地政府控制和影响较小，企业的经营和决策均为投资者所掌握，自主性很突出。例如，在经营战略方面，子公司调整经营战略，或者与母公司的的发展进行协调时，不受东道国的影响或掣肘，在诸如企业发展规划以及人事安排和解决企业内部出现的问题时，也可以不受更多的牵制。这样，母公司的总体战略完全可以得到较好的贯彻；在技术转移这个跨国经营较为敏感的环节上，虽然母公司不会彻底放开，但也不必缩手缩脚。因此，相对于其他经营形式，独资企业可更好的保护自己 and 母公司的技术专利、企业秘密；在经营利益问题上，企业可以独享专利、商标和企业经营成果，在自己经营具有垄断利润性质的行业时，这种独享利益的情况更为突出；它还可以通过“转移价格”进行避税，通过跨国公司的内

部贸易节约经营成本和开支，使母公司的税收利益不至于分流；在进行财务管理时，这种独享的权利也是一样的，企业可以自己决定内部融资、收益汇出、增加股本或追加投资等。

外国投资者以独资方式设立企业，可以说是投资者在东道国独闯天下，因此，投资者需要具备一定的条件，要克服的困难也很多。最重要的是要具有企业优势，这不仅需要独资经营的投资者具有较强的资金基础，而且需要有一定的技术和管理甚至包括商品品牌上的优势，这样才能不断地扩张自己和直面各种竞争者；同时，东道国对独资企业的种种限制措施也会使外国投资者面对很多困难。虽然，乌拉圭回合谈判达成了与贸易有关的投资协定，要求加快投资自由化的步伐，但要各国让外国独资企业享有真正的国民待遇，还有很长的路要走。最后，独资企业虽然享有很多垄断性质的权利和利益，它还需要独自承担企业经营方面的风险，而这种风险的严峻程度要比在母国大得多。

对于合资企业来说，外国投资者采取与东道国企业合资而非独自兴建企业的方式，在于合资的优势比独资更为突出。这里优势表现为，一是可以解决资金不足的问题，尤其是中小企业，依靠单干不是明智之举；二是可以更多地享受到东道国投资政策上的优惠，借助东道国的参与，适应于当地的环境；三是由于多方参与、所有权分散，出现风险也可以共同承担。对于东道国而言，与外国投资者合作，并进行积极的产业政策引导，可以直接学到先进的管理经验，掌握较先进的生产技术，提高本国产业的水平。通过合资，还可以利用外方已建立的国际销售网络，更容易为企业的产品找到国外市场。

需要注意的是，合资企业既然是多方参与，而且是不同国家或地区的投资者对企业共同经营、“自主”决策，对各方来说，所受到掣肘因素、利益难以协调的矛盾也是经常发生的，需要在

合作过程中进行“磨合”，克服分歧，寻找更多的共同点，这是合作能进行下去的重要条件。

对于并购企业来说，在全球化迅猛发展的今天，这种投资方式十分普遍。这种方式与创建方式相比，除了可以迅速地实现直接投资，绕过繁琐的投资手续，迅速开始改善经营和进行生产外，它还很容易获得资金融通的便利。在东道国进行生产经营和收购企业，往往需要银行和金融机构的资金融通，由于购并方式时间短、风险小、收益确定且较快，所以往往得到银行和金融机构的支持，在东道国资本市场上融资能获得较多的便利。

购并企业的不足也是很明显的，除了被收购企业资产的评估很难准确，被收购企业的地理位置和规模对跨国经营有所限制外，被收购企业原有模式如果不适应外国投资者的要求，处理不好，往往导致生产经营系统运转不灵、管理失效，甚至购并企业失败。1951—1975 年间美国共有 180 家企业通过收购方式在国外建立了 5914 家子公司，其中 35.5% 的子公司经营失败，而同期通过创建方式在国外建立的 6483 家子公司只有 25.5% 失败。可见，以收购方式建立国外子公司的失败率要比创建方式高。

### 3. 投资环境

投资环境，主要指影响投资者对外国直接投资的各种因素。综合考察，投资环境由母国环境、东道国环境和国际环境三部分组成。

母国环境是由投资者本国的各种环境要素构成，本国的经理们对这些环境最为熟悉了解。这些因素不仅影响国内经营，也影响海外业务。母国的经济、政治和社会状况促使本国政府制定鼓励或限制对外投资的政策措施。例如，当政府面临外汇短缺时，可能限制资金的外流，这将制约以该国为基地的跨国公司的海外

扩张。相反，如果国内失业率高，在海外有生产基地的跨国公司可能会遇到进口限制，等等。

影响外国企业在东道国的生产、经营活动的各种因素，这是外国投资者面对的最主要的环境。可能同样的因素在母国也同样存在，但是在其他国家，这些因素的状况可与本国大不相同。在国内环境中，投资者所面临的许多因素维持不变，单一的货币、同质且成熟的文化、共同的语言、熟悉的基础结构，投资者就是在这样的环境中生长、生活和工作的。他们能对之加以预见、接受、作出本能的反应，因而也就对之加以忽视。而在东道国投资，具有这样特性的因素是少而又少的。当然，不同的东道国的情况亦不一样，各种环境状况可能有很大的差别，所带来的机会以及威胁也大为不同。东道国环境状况与本国环境状况可能有很大差别，而各东道国之间的差别可能较小，尽管有些国家之间存在环境差别，但与国内相比，这种差别就显得很小。例如，对西方国家的投资者而言，在原苏东国家运营时，可能发现政治环境有很大差别，但在非洲国家和亚洲国家运营时可能发现文化差异更大。

当企业进行跨国经营时，涉及到资源和业务在不同国家之间的流动，母国环境和东道国环境之间以及各东道国环境之间的相互作用就构成了对外直接投资的国际环境。国际环境包含一系列多样化的政治、法律与经济因素，主要国际机构、国际货币体系以及国际协议构成国际环境的主体。联合国及所属机构等国际组织、欧洲经济共同体等一类的区域性组织、石油输出国组织一类的国际工业组织的活动都对外国投资者的经营活动构成直接影响。这些组织一般是在工业协议或区域或全球性国际协议基础上形成的。

投资环境的一个重要特点是难以评价和预测。为便于对投资环境进行研究分析，需要有一个可资借鉴的标准。一个有远见的

投资者，要对外投资，就需要根据这一标准考虑多种因素，即使对重大的突发事件，也要尽可能准确估计其影响，以冷静与发展的眼光去估计投资的潜力和条件，不为发生的事态所左右。

不同的投资者对于投资环境的分析，标准是不一样的。从 20 世纪 60 年代起，美国的一些经济学家对分析与评价直接投资环境方面作了一些有意义的研究。美国印地安那大学的法默（F.N.Farmer）教授和多伦多阿尔尼亚大学的奇曼（B.M.Rrichman）教授是两位对企业进行跨国经营颇有研究的经济学家，他们对影响国际经营的主要因素作出了详细的研究，综合分析了经营过程及其国际、国内环境，找出各要素间的相互关系，通过建立模型进行加权，通过累积进行量性分析，最后估计出在国外的企业经营的效率。他们对外国直接投资的国际国内环境的分析是比较系统而周密的。

法默和奇曼把企业经营的国际环境条件分成三大项：其一是“社会因素”，包括国家观念、对外国人的看法和民族主义的性格与态度；其二是“政治法律因素”，包括政治观念、有关外国企业的法律规定、参与国际机构与国际条约的状况、国际投资限制、利润汇出限制以及外汇管制；其三是“经济因素”，包括一般国际收支政策、国际贸易状况和与国际金融机构的关系等。

法默和奇曼认为国内环境因素直接影响国际环境因素，他们把国内环境因素分为 24 类共 292 项。其一是教育因素，主要包括文盲率、专业职业、技术培训以及一般中等教育的普及程度、高等教育普及程度等；其二是社会因素，主要包括对经营者或企业经营的看法、各种社会组织间的和谐状况、对财富和物质利益的看法、对承担风险以及对各种变化的看法等；其三是政治法律因素，主要包括有关法律和规定、国际和外交政策、政治稳定性以及法律变化状况等；其四是经济因素，主要包括经济制度、中

央银行体系与金融政策、财政政策、经济稳定性、资本市场结构、获得经营资源的难易程度和市场规模等。

选定某东道国投资，应对该国的投资环境和其他国家的投资环境进行有效的比较，这就需要对影响这一环境的具体要素进行量性分析。美国投资学家斯托伯提出的综合评分法为此提供了一个较为重要的参考依据。这种方法通过抽取资本抽回、外商股权、歧视与管制、货币稳定性、政治稳定性、关税保护、当地筹资和通货膨胀等 8 个要素；其中每个要素又包括几个子要素，根据对直接投资的影响与意义，对每个要素和子要素定出分值，各要素的评分即投资环境的总评分为 100 分。通过数量化的比较分析，可以比较准确地得出各国投资环境的优劣势。

中国学者马宇通过对中国吸收外商投资要素分析，对投资环境比较进行了很好的实证研究。<sup>①</sup> 他将中国吸收外商投资要素的评价体系分为三个部分、18 个评价指标及若干子指标，并采用“等级尺度法”对 18 个指标打分。总分为 100 分，第一部分 35 分，第二部分 20 分，第三部分 45 分。18 个指标则根据其对中国吸引外商投资的影响程度分别确定为 2—18 分不等。具体分析如下：

第一部分：宏观经济要素指标，包括：

- (1) 市场规模，主要用中国的 GDP 衡量，人口、国民收入、居民储蓄、全社会商品零售总额等指标可作为重要参考（6 分）；
- (2) 经济发展水平，用人均国内生产总值（PGDP）或人均国民收入来衡量（5 分）；
- (3) 国内经济增长和发展前景，用经济增长率来衡量，包括 GDP 增长率和 GDP 每年绝对变量（4 分）；
- (4) 宏观经济环境，包括通货膨胀率和利率的高低、货币政

<sup>①</sup> 马宇：《国际贸易》，2001 年第 10 期。

策、财政政策、信贷政策、产业政策、汇率和外汇管制等（4分）；

（5）劳动力成本，即“效益工资”的高低，计算方法是绝对工资比劳动生产率，或制造业总收入比制造业增加值（4分）；

（6）FDI 存量水平，目前似乎只能用累积外商投资存量衡量，而实际上，用现时外商投资存量可能更好（4分）；

（7）开放度，可用对外贸易（进出口）对 GDP 的比率衡量，但产业开放度（开放产业占总产业的比例、产业的行政垄断程度等）也可采用（6分）；

（8）偏远度，中国与世界上所有其他国家的加权平均距离（2分）。

第二部分：投资硬环境指标，包括：

（1）交通设施（4分）；

（2）通讯设施（4分）；

（3）能源供应（4分）；

（4）自然资源禀赋（4分）；

（5）原材料零部件供应（4分）；

第三部分：投资软环境指标，包括：

（1）政治和社会稳定程度，包括政局的稳定、依法治国程度（法律体系是否健全及执法是否公正、透明），政策是否统一、稳定、公正和透明，失业率的高低和社会保障体系是否健全等（10分）；

（2）语言文化差异，包括国内语言的统一、掌握国际通用语言的人口比例、对不同文化和风俗习惯的包容度等（6分）；

（3）市场化程度，包括市场经济法律体系的建立和完善、政府对经济活动的市场化管理（政府管理体制和管理手段的市场化）、资源（包括资金、人力和物力资源）的市场化配置程度、商品和服务价格的市场确定、劳动力的自由流动、企业的市场化运作等（10分）；

(4) 人力资源, 包括可提供的劳动力数量和质量 (6分);

(5) 对外直接投资 (FDI) 政策, 包括对 FDI 的市场准入 (对外资的市场开放度)、国民待遇的实施、政府对 FDI 的审批管理、对 FDI 的股权限制或投资形式限束 (或不能满足)、FDI 企业生产经营自主程度、融资环境、产业政策、税收政策、财政政策、进出口政策等 (18分);

马宇特别指出, 上述指标是动态性的, 其重要性也可能随时随地发生变化。比如“开放度”指标较为重要, 是因为目前中国市场的开放度仍然不足, 对 FDI 的吸引在某种程度上取决于市场准入的扩大, 但当市场开放的空间缩小以后, 其重要性也会相应降低。再如在市场机制不健全的情况下, “市场化”指标很重要, 但当市场体系基本建立起来以后, 可能劳动力素质的提高会对 FDI 产生吸引力。

总之, 在国际直接投资迅速发展的时代, 可以说, 无论怎样强调投资环境对吸引外资的重要性也是不过分的。良好的投资环境是吸引外国投资越来越重要的因素; 相反, 不佳的投资环境则会遭到外国投资者的冷落。

## 二、国际直接投资的发展历史

### 国际直接投资的产生

从历史发展的进程来考察, 资本在国际范围内的运动首先表现为商品资本的运动, 即国际贸易; 其次表现为货币资本的运动, 即以国际借贷、国际证券投资为主要形式的国际间接投资; 再次, 表现为生产资本的运动, 即国际直接投资。国际直接投资

是资本在国际范围内运动的最高形式。在不同的发展阶段，资本的国际化具有不同的特点

15 世纪末到 16 世纪上半叶的“地理大发现”标志着国际分工进入第一阶段。世界市场的形成与国际贸易的迅速扩大，进一步促进了生产力的发展由手工业生产向工场手工业生产的过渡。这一时期的国际分工在很大程度上表现为宗主国与殖民地国家间的不平等分工，西方殖民主义者依靠强权，对拉丁美洲、亚洲和非洲殖民地国家进行经济掠夺。第一次产业革命从 18 世纪 60 年代开始，到 19 世纪 60 年代基本结束，标志着社会生产向大机器工业的过渡，初步形成了工业国家与农业国家的分工。第二次产业革命始于 19 世纪 70 年代，将原材料的生产主要集中在拉丁美洲、亚洲、非洲，而将工业集中在欧洲和北美洲。到 19 世纪末和 20 世纪初，国际分工体系基本形成，国际贸易得到了极大的发展。在此之后的较长时期内，参与国际贸易一直是一国参与国际分工的主要形式。

资本的本性决定了国际商品资本形态必然要向国际货币资本形态、国际生产资本形态的发展。跨国银行的出现，是国际货币资本运动（即国际间接投资）产生的重要标志。现代银行业起源于欧洲，从金银首饰商、高利贷者发展成为商人银行。最初的银行主要从事货币兑换业务，逐步发展到在国外设立分支机构从事国际间贷款业务，进一步推动了国际商品资本运动。早在 14 世纪后期，意大利佛罗伦萨就建立了梅西迪银行，曾在欧洲各大城市拥有分支机构，是当时最主要的银行。16 世纪以后，地中海银行业务衰落，金融中心逐渐转移，伦敦、巴黎成为银行业务活动的中心。到 19 世纪，英国、德国、荷兰、比利时相继建立了庞大的殖民主义体系，并在殖民地国家也建立了其银行体系。在 19 世纪建立的一些银行几经兼并、改组后，成为著名的跨国银

行。如美国的城市银行（1812）、大陆伊利诺银行（1857）、摩根公司（1860），英国的密德兰银行（1836）、标准渣打银行（1853），德国的德意志银行（1870），日本的东京银行（1880）。到20世纪初，几个少数西方国家（如英国、法国及后来的德国、日本等），为了适应商品资本和货币资本国际化的需要，在国外（特别是在其所属的殖民地国家）建立了众多的分支机构，并形成了广泛的银行网。据统计，在20世纪初，英国32家海外银行拥有2104家国外分支机构，大部分分布于其殖民地国家。法国、德国和荷兰的银行在国外也有242家分支机构。从历史发展的进程来看，国内的“资本过剩”与国外有利可图的投资场所的存在，是国际货币资本运动（及国际间接投资）产生的内在动力，殖民地体系的建立为古典国际货币资本运动（国际间接投资）创造了外部条件。

国际商品资本、国际货币资本的发展，进一步加深了国际分工，促进社会生产力的发展，资本在国际间的运动要求采取更高的形式，于是国际直接投资应运而生。早在中世纪，特别是17、18世纪，威尼斯、丹麦、法国和西欧就有了一些贸易公司，他们拥有了大量钱财，为赚取利润而向贫困和被奴役的国家输出自己的资本。有些西方经济学者认为，此类公司为跨国公司，由此也标志着国际直接投资的产生。大多数西方经济学家不承认中世纪贸易公司是跨国公司的初级阶段，因为其主要业务是利用政治经济优势，从事不平等的国际贸易。例如英国的东印度公司，它是英国在资本原始积累时期进行野蛮掠夺的一种殖民组织，它不仅操纵印度的商业、掠夺其原材料、禁止印度和别国通航、通商，而且还拥有全部特权，所以它并不是真正意义上的跨国公司。大多数西方经济学家认为，国际直接投资产生于19世纪末和20世纪初。当时，一些发达资本主义国家的大型企业通过对

外投资的方式在国外设立子公司。美国的胜家缝纫机器公司率先在欧洲进行直接投资，美国的西屋电气公司、爱迪生电子公司、依斯特曼柯达公司和一些大石油公司也相继开展了对外直接投资活动。英国和荷兰的尤尼莱佛公司、瑞士雀巢公司、英国的帝都化学公司都在这一时期在国外投资建厂，从事跨国性生产经营活动。这些公司都是典型的现代意义上的跨国公司，由此，对外直接投资也就作为重要的动力，推动着国际经济的发展。

## 2. 国际直接投资的发展阶段

国际直接投资发展的历史大体上可以这样划分：

### (1) 第一时期：第一次世界大战前的国际直接投资

在这一时期，主要的投资国是英国、法国和德国，其中英国曾长期居主导地位。英国的这种地位是历史形成的。首先，英国最先进行了产业革命，能生产的制成品越来越多，在较先扩大商品输出的同时，对来自外国初级产品的进口不断增加。其次，经济、政治稳定的年代，使英国国内储蓄增长较快，直接刺激资本市场的发展，使之在较短的时期内在世界金融格局中处于支配地位。再次，随着殖民扩张的加快，庞大的海外殖民市场为英国提供了风险较低的投资场所。截止到 1913 年，英国对外直接投资累计额达 40 亿英镑（约合 180 亿美元），相当于当时英国财富的 1/4，也几乎为其他国家资本输出总和的一半。与此同时，法国和德国也在国外进行巨额投资。到 19 世纪末，法国和德国对外投资总额平均占其国民生产总值的 2%—3%，而同期英国的该比例为 5%—10%。到了 1914 年，英国、法国、德国、美国、日本等主要西方国家的对外投资总额已达到 440 亿美元。

这一阶段的东道国主要是那些比较富裕的、资源较为丰富的北美洲、拉丁美洲和大洋洲国家，它们吸收了世界投资总额的

50%，英国对外投资的 70%。处于第二位的是东欧（主要是俄国）和斯堪的纳维亚地区，它们所吸收的资金约占世界对外投资总额的 25%，法国和德国是该地区的主要投资者。<sup>①</sup> 构成第三位的是其他外围国家，包括中国、埃及、土耳其和一些非洲殖民地国家，流向这些国家的资金一般具有浓厚的政治色彩。

这一时期国际直接投资具有以下三大特点（参阅表 1-1）：

英国是最主要的投资国，几乎占了世界总投资额的一半；

美国和加拿大则是主要的东道国，它们吸收的份额也占了世界总额的一半；

表 1-1 1914 年外国直接投资的存量百分比(%)

按母国分		按部门分		按东道国分	
母国	存量	部门	存量	东道国	存量
英国	45.5	初级产业	50	美国和加拿大	45.8
其他国家	54.5	其他产业	50	其他国家	54.2

资料来源：Dunning and Stopford（1983）。

直接投资主要集中在初级产业中，如石油开采、矿产开采、冶炼和农业等。

## （2）第二时期，两次世界大战之间的国际直接投资

1914—1945 年期间，人类历史上经历了两次世界大战的浩劫。在两次世界大战之间的 1929—1933 年，西方资本主义国家还爆发了一场空前深刻的经济危机。这样一些灾难性的事件，极大地削弱了世界各国的生产能力和对外贸易能力。同时发达国家的对外投资额也基本徘徊不前，增长数额有限，增长速度缓慢，有些国家甚至出现了负增长情况。

<sup>①</sup> 潘英丽：《有效利用外资理论研究》，华东师范大学出版社，1997 年版，第 2 页。