

北京市教委人文社会科学项目资助

跨国公司在中国的投资分析

——以北京为例的实证研究

谢光亚等 著

经济管理出版社

图书在版编目(CIP)数据

跨国公司在中国的投资分析:以北京为例的实证研究/谢光亚等著. —北京:经济管理出版社, 2006

ISBN 7—80207—534—3

I. 跨... II. 谢... III. 跨国公司—投资—研究—中国 IV. F832.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 022544 号

出版发行:经济管理出版社

北京市海淀区北蜂窝 8 号中雅大厦 11 层

电话:(010)51915602 邮编:100038

印刷:北京晨旭印刷厂

经销:新华书店

责任编辑:郭丽娟

技术编辑:蒋 方

责任校对:张晓艳

880mm×1230mm/32

9.5 印张

225 千字

2006 年 4 月第 1 版

2006 年 4 月第 1 次印刷

印数:1—3000 册

定价:26.00 元

书号:ISBN 7—80207—534—3/F·453

· 版权所有 翻印必究 ·

凡购本社图书,如有印装错误,由本社读者服务部

负责调换。联系地址:北京阜外月坛北小街 2 号

电话:(010)68022974

邮编:100836

目 录

绪论	1
第一章 国际直接投资理论	3
一、跨国公司与国际直接投资	3
二、国际直接投资的主流理论	6
三、发展中国家对外直接投资理论	24
四、国际直接投资理论的新发展	28
第二章 跨国公司与经济增长	32
一、经济增长理论	32
二、跨国公司对外直接投资对东道国经济增长 作用机制的理论分析	46
三、跨国公司对外直接投资对东道国经济增长 产生的经济效应	54
第三章 跨国公司海外子公司战略理论	63
一、国外学者关于跨国公司及其海外子公司 战略理论的研究	63
二、国内学者关于跨国公司海外子公司战略理论的研究	70
三、跨国公司海外子公司战略选择的模型分析	73

第四章 中国外商直接投资政策研究	77
一、利用外资政策的有效性研究	77
二、外商投资企业与东道国政府之间的博弈研究	79
三、外商投资政策建议的研究	83
第五章 跨国公司在中国的投资分析	88
一、跨国公司在华投资现状	88
二、跨国公司在华投资战略	106
三、跨国公司在华投资对中国经济的影响	112
四、跨国公司在华投资存在的问题	119
五、吸引跨国公司在华投资的政策建议	122
第六章 跨国公司在北京的投资现状	126
一、跨国公司在北京投资的总体发展情况	126
二、跨国公司在北京投资的历史回顾	128
三、跨国公司在北京的投资结构	129
四、跨国公司在北京投资的特点	132
第七章 跨国公司在北京的投资环境	143
一、投资环境的概念及评价方法	144
二、北京市投资环境的定性分析	146
三、北京市投资环境的实证研究	153
四、改善北京市投资环境的政策建议	161
第八章 跨国公司与北京工业增长	164
一、跨国公司对北京经济增长的总体贡献	164
二、跨国公司对北京工业总产值的影响	166

三、跨国公司对北京工业增加值的影响	171
第九章 跨国公司与北京投资增长	178
一、跨国公司对北京固定资产投资供给的影响	178
二、跨国公司对固定资产投资需求的拉动作用	181
第十章 跨国公司与北京市就业的增长	186
一、北京劳动力资源的状况	186
二、跨国公司对北京市就业的贡献	190
第十一章 跨国公司与北京对外贸易发展	198
一、跨国公司进出口额对北京对外贸易的贡献	198
二、跨国公司出口额对北京出口额的贡献	201
第十二章 跨国公司对北京市产业结构调整的影响	205
一、北京产业结构变化特征	205
二、跨国公司对北京市三大产业增加值的贡献	210
第十三章 跨国公司对北京市技术进步的影响	217
一、跨国公司对北京市工业技术进步的贡献	218
二、跨国公司对北京市技术进步的定量分析	223
三、跨国公司的技术外溢效应分析	224
四、结论和政策建议	227
第十四章 跨国公司在北京投资与竞争战略实证研究	230
一、实证研究的目的	230
二、实证研究的对象	231

三、实证研究的前提	233
四、实证研究的假设	234
五、实证研究的方法	237
六、假设检验的过程和结果	240
七、实证研究结果的分析	254
 第十五章 北京市吸引跨国公司的问题、措施和政策	259
一、北京进一步吸引跨国公司投资的问题	259
二、北京适应跨国公司战略调整的措施	261
三、进一步吸引跨国公司来北京投资的政策建议	265
 结论	275
 参考文献	279
 后记	294

绪 论

跨国公司是现代企业发展到国际化生产的产物,是企业为适应高度复杂化的生产技术和国际交换,在世界范围内合理有效地配置资源的运作方式。20 世纪世界经济最主要的特点之一,就是跨国公司的迅速发展,其数量、规模、经济实力、科技研发能力都达到空前的水平,成为世界经济发展、经济全球化和一体化进程中的支柱力量,成为当代国际经济活动的重要参与者和核心组织者。在资本国际化、市场全球化、生产跨国化、贸易和投资自由化的大趋势下,跨国公司正在将更多的目光转移到广大发展中国家。

作为世界上最大的发展中国家,中国已成为跨国公司全球战略体系目标的重中之重,吸引着越来越多的世界著名跨国公司来华投资。同时,作为世界上最具潜力的新兴市场,中国对于日益发展且不断壮大的跨国公司具有四点象征意义,即:中国市场意味着跨国公司昔日市场的回归;中国市场是跨国公司战略上的必争之地;中国市场是跨国公司长期利润的重要源泉;中国市场已经成为跨国公司亚洲市场的新支点。

跨国公司集中地、大规模地进入中国,给中国经济带来深远的影响。通过投资,跨国公司给中国带来大量资金、先进技术和管理经验,引进了积极的全球竞争,即国际竞争国内化,引进了“创造性的破坏”。与此同时,跨国公司也给中国企业带来极大的冲击。全球竞争的冲击给中国还没有完成经济体制改革和经营机制转换的企业带来严峻的挑战。我们在面对全球化挑战的时候,市场化还没有完成;在面对信息化挑战的时候,工业化还没有完成。历史没

有给我们留下足够的时间,使我们能够在完成市场化以后再来推进全球化,完成工业化以后再推进信息化。

如何与外国公司既合作又竞争,在合作和竞争中共同发展,是摆在我们面前的一个非常重大的问题。2001年12月11日,中国加入世界贸易组织。中国入世意味着国家对外经济发展战略的重大调整。中国更加积极主动地融入到经济全球化的浪潮中去。但广大发展中国家的经验和中国改革开放以来的实践表明,以跨国公司为代表的经济全球化力量对发展中国家的影响,特别是跨国公司投资对东道国经济的影响是一个相当复杂、不断深化的过程。在全球竞争时代,这一过程出现了一些新的不确定因素。这就要求我们在向这些代表新的生产力的跨国公司学习、与他们合作、同他们竞争的同时,必须注意研究这些新现象、新问题,以便及时发现、总结出其中有规律性的特点和趋势,为我国外资政策,尤其是针对跨国公司政策的调整提供有益的参考。

基于以上考虑,本研究主要分十五章对跨国公司在中国的投资进行分析和论述。其中涵盖了对跨国公司在华投资的理论分析和对其在华投资的实证研究。在第一章到第四章对国际直接投资理论、跨国公司与经济增长、跨国公司海外子公司战略理论、中国外商直接投资政策分别进行研究,为以后的计量经济模型及实证研究奠定理论基础。在第五章中就跨国公司在中国的投资情况进行分析;第六章就跨国公司在北京的投资情况进行分析;第七章针对北京的投资环境进行研究;从第八章到第十三章,主要分析跨国公司投资对北京经济的影响,涉及经济增长、工业增长、投资增长、就业、对外贸易、产业结构、技术结构等方面;在第十四章中,分析跨国公司在北京的投资战略与竞争战略;第十五章,对跨国公司在北京的投资问题进行研究,并提出相应的应对措施及政策建议。希望通过此研究,为我国引导跨国公司在华的健康发展提供一些参考框架。

第一章 国际直接投资理论

一、跨国公司与国际直接投资

(一) 跨国公司

跨国公司 (Transnational Corporations, TNCs) 在全球经济体系中的作用已日益明显。目前全球大约有 70000 家跨国公司, 它们控制着 690000 家海外子公司, 海外子公司 2004 年的总销售量达到 18.68 万亿美元。

关于跨国公司定义的标准有很多, 有的主张按地区分布划分, 有的主张按所有权形式划分, 有的主张按管理人员构成比例划分, 不同的标准提出的定义侧重点也各有不同, 目前比较有代表性的被广泛接受的理论是联合国给出的定义。根据 2005 年的《世界投资报告》, 跨国公司被定义为:

“Transnational corporations (TNCs) are incorporated or unincorporated enterprises comprising parent enterprises and their foreign affiliates. A parent enterprise is defined as an enterprise that controls assets of other entities in countries other than its home country, usually by owning a certain equity capital stake. An equity capital stake of 10 per cent or more of the ordinary shares or voting power for an incorporated enterprise, or its

equivalent for an unincorporated enterprise, is normally considered as the threshold for the control of assets. A foreign affiliate is an incorporated or unincorporated enterprise in which an investor, who is a resident in another economy, owns a stake that permits a lasting interest in the management of that enterprise (an equity stake of 10 per cent for an incorporated enterprise, or its equivalent for an unincorporated enterprise). In WIR, subsidiary enterprises, associate enterprises and branches — defined below — are all referred to as foreign affiliates or affiliates.”^①

根据该定义，跨国公司必须具备以下基本条件：

第一，必须有设在国外的经济实体，即跨国公司至少须由两个或两个以上国家的经济实体构成。

第二，母公司设在国外的经济实体须以通过经营持续获利为目的，有至少超过 10% 的表决权。

第三，设在国外的经济实体可以是子公司、合资公司和分公司三种形式中的任何一种。

这里给出的定义是跨国公司最基本的一个定义，基本上凡是有跨国经营性质的公司都可以归纳到跨国公司中来。根据这个定义，跨国公司并不一定是那些诸如世界 500 强的大型垄断公司，大量有国际经营活动的中小公司也可以称为跨国公司。目前，我国还没有公司能进入全球非金融公司世界 100 强，但在金融公司世界排名中，中国银行以 4426 亿美元的总资产排在第 34 位。

① 摘自《World Investment Report 2005—Transnational Corporations and the Internationalization of R&D》p. 329。

(二) 国际直接投资

国际直接投资 (Foreign Direct Investment, FDI) 是当前国际经济活动的主要形式, 也是跨国公司从事海外经营的主要手段, 2004 年, 全球外国直接投资存量达到 9 万亿美元, 国际直接投资全球流入量达到 6480 亿美元, 其中有 2330 亿美元的资金流入到发展中国家。全球流出量达到 7300 亿美元, 其中有 6370 亿美元的资金来自设在发达国家的企业。根据 2005 年的《世界投资报告》, 国际直接投资被定义为:

“Foreign direct investment (FDI) is defined as an investment involving a long-term relationship and reflecting a lasting interest and control by a resident entity in one economy (foreign direct investor or parent enterprise) in an enterprise resident in an economy other than that of the foreign direct investor (FDI enterprise or affiliate enterprise or foreign affiliate) . FDI implies that the investor exerts a significant degree of influence on the management of the enterprise resident in the other economy. Such investment involves both the initial transaction between the two entities and all subsequent transactions between them and among foreign affiliates, both incorporated and unincorporated. FDI may be undertaken by individuals as well as business entities. Flows of FDI comprise capital provided (either directly or through other related enterprises) by a foreign direct investor to an FDI enterprise, or capital received from an FDI enterprise by a foreign direct investor. FDI has three components: equity

capital, reinvested earnings and intra-company loans.”^①

根据该定义，国际直接投资具有如下几个特点：

第一，国际直接投资是一个长期的投资行为，而不是短期投机，须以持续经营获利为目的。

第二，投资者对所投资企业的经营须拥有相当程度的影响力，要直接参与到企业的管理中来。

第三，投资者可以是个人也可以是商业实体。

国际直接投资不仅仅是资本的转移，它包括资金、管理、技术、品牌等一系列生产要素的跨国流动。我国 2004 年国际直接投资流入量达到 606 亿美元，排在美国和英国之后，居全球第三位。

二、国际直接投资的主流理论

20 世纪 60 年代之前，国际直接投资理论尚未形成，国际直接投资还未能与间接投资相区分，被笼统地认为是为追求利润的简单的资本流动。自 1960 年之后，FDI 理论有了很大的发展。随着跨国公司的日益壮大，各国学者在对本国跨国公司国际化经营特点进行深入研究的基础上提出了一些很有代表性的理论。

（一）“美国式”国际直接投资理论

二战以后的十多年来，美国在全球的经济地位与日俱增。美国的跨国公司也纷纷把目光投向海外，对外投资活动日益频繁。在对美国跨国公司研究的基础上，以海默为代表的一批美国学者逐步创立了国际直接投资理论。

^① 摘自《World Investment Report 2005—Transnational Corporations and the Internationalization of R&D》p. 329。

1. 垄断优势论

1960年,海默(Stephen H. Hymer)在其博士学位论文《国内企业的国际经营:关于对外直接投资的研究》^①中,首次提出了垄断优势理论。海默认为,美国的跨国公司选择对外直接投资,并不是单纯的基于各国利率差异通过资本转移来获取利润,而是依托跨国公司所具有的一些特定优势,通过对外直接投资与东道国的企业竞争,维持并扩大自身的垄断力。海默的导师金德尔伯格(Charles P. Kindleberger)对这个理论进行了补充,^②进一步论证了海默提出的跨国公司所具有的竞争优势,从而将该理论发展成为研究国际直接投资最早的、最有影响的理论。

垄断优势理论是建立在市场不完全竞争的假定之上的。传统的国际资本流动理论假定产品和生产要素市场是完全竞争的,这显然与实际情况相去甚远。在完全竞争的条件下,所有企业都不具备支配市场的能力,跨国公司在境外的经营活动将由于成本的增加而失去竞争力,对外直接投资活动将无利可图。因此,海默抛弃了关于完全竞争的假定,认为正是市场的不完全竞争性才有可能使跨国公司在国内获得垄断优势,并通过直接投资在国外生产加以利用。海默认为,跨国公司的垄断优势包括技术优势、管理优势、营销优势、财务优势、原材料优势、品牌优势和大规模

^① Hymer, S., 1976. *International Operation of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, MIT press.

^② Kindleberger, Charles P., 1975. *Monopolistic Theory of Direct Foreign Investment*, in George Modelski ed., *Transnational Corporation and World Orders: Readings in International Political Economy* Johnson, H. G., 1970. *The Efficiency and Welfare Implications of the International Corporation*, in Charles P. Kindleberger ed., *The International Corporation*.

生产所带来的规模经济优势等等。

垄断优势使跨国公司具备了对外直接投资的能力。金德尔伯格指出,只有当美国企业获得高于当地企业的利润时,直接投资才有可能发生。当地企业虽然拥有熟悉本国消费者偏好、了解法律法规、信息灵通等优势,而美国企业要承担远距离经营的额外成本和面临更多的不确定性风险,但由于市场不完全而使美国企业拥有和保持一定的垄断优势,这种垄断优势所带来的收益超过了因跨国经营而额外增加的成本和风险并取得了超过当地企业的利润。

跨国公司所拥有的特定优势是垄断优势理论的核心内容。对于这种优势的本质与构成,后来的学者做出了一些补充与完善:

(1) 核心资产优势。凯夫斯(R. E. Caves)把核心资产定义为“在给定投入条件下,使企业能生产更好更便宜的产品;或在给定产出的条件下使企业比竞争对手生产成本更低的产品的技术和知识”,他特别强调企业使产品形成差异化能力的重要性,跨国公司拥有的核心资产优势主要体现在利用其技术优势使产品发生异质化,既包括质量、包装及外形等实物形态的差异,也包括商标、品牌等消费者心理感受的差异。产品的异质化使得跨国公司保持了产品市场的不完全竞争和其垄断优势。^①与凯夫斯不同,约翰逊(H. G. Johnson)更加强调技术本身的优势。^②他提出了知识资本的概念,并认为对外直接投资企业的垄断优势,主要是来自对知识资本的占有和使用。“知识的转移是直接投资过

① Caves, R. E., 1971. International Corporation: The Industrial Economics of Foreign Investment, *Economics*, 38 (February), p 5

② H. G. Johnson, “The Efficiency and Welfare Implications of the Multinational Corporation”, in C. P. Kindleberger (ed.) *The International Corporation* (Cambridge, MA: MIT Press, 1970), pp. 35—56.

程的关键”，对知识资产如技术、诀窍、管理与组织技能、销售技能等无形资产的占有是跨国公司垄断优势的来源。知识资产的特点是生产成本很高，但是供给富有弹性，可以在若干地点同时使用。在直接投资中，子公司可以以较低的成本利用总公司的知识资产，而当地企业为获取同类知识则要付出全部成本。

(2) 资本和货币优势。阿利伯 (R. Z. Aliber) 提出“通货区域理论”，将货币政策、利率、汇率等货币变量引入直接投资的分析框架，并将其扩展到了宏观经济因素的决定作用。阿利伯认为，在某一时间，一些货币比另一些货币“硬”，而市场服从于按“软”货币的货币溢价的评价倾向。来自较“硬”货币地区的企业，能够以一个较低的资金成本借款，并在货币较“软”的地区以比当地企业高的比率把对外投资及其收益变为资本。一般而言，资本价值增值比率越高，当地货币溢价的幅度越大，跨国公司所具有的资本和货币优势越大。^①

垄断优势理论奠定了国际直接投资理论的基础，做出了开创性的贡献，对后来的学者研究跨国公司的对外直接投资行为有很大的启发。

2. 产品生命周期理论

垄断优势理论是从寻找跨国公司特定优势的角度入手来解释美国企业对外直接投资的现象。与之不同，哈佛大学教授维农 (Raymond Vernon) 从研究产品生产的角度提出了产品生命周期 (Product Life Cycle, PLC) 理论，用于解释美国企业对外直接投资的动机、时机与区位选择。PLC 理论认为对外直接投资和跨国化是产品或产业生命周期特定阶段演进的结果。该理论将产

^① Aliber, R. Z., 1970. A Theory of Direct Foreign Investment, in Charles P. Kindleberger ed., The International Corporation.

品生命周期划分为三个不同阶段，即产品创新阶段、产品成熟阶段和产品标准化阶段。^①

在产品的创新阶段，生产者一般更多具有本国市场的“知识”，因而倾向于按本国市场要求开发新产品。由于前期高研发投入和高生产成本，产品生产也尚未标准化，消费群体主要为高收入的本国消费者，因此，该阶段生产一般集中在国内，并部分出口，满足其他发达国家的消费需求。在这一阶段，生产完全在美国进行，其他发达国家会少量进口。由于价格高昂等原因，产品还未出口到发展中国家。

在产品的成熟阶段，产品需求增加，产品生产过程逐渐标准化，企业的技术垄断地位和寡占市场结构被削弱，价格因素在竞争中的作用增强。由于产品基本定型，仿制增加，加上其他发达国家市场扩大，劳动力成本低于美国，以及关税和运输成本的不利影响，导致美国企业对其他发达国家直接投资，以就近占领当地市场并出口发展中国家。这一阶段，美国的出口量下降，其他发达国家的出口量上升，发展中国家的进口量逐步增加。

在产品的标准化阶段，产品的生产技术、规模及样式等都已经完全标准化，企业的垄断优势不复存在。产品的成本与价格因素更为重要，发展中国家的低成本优势凸显，成为跨国公司对外直接投资的最佳生产区域，其产品可供应本国和其他国家市场。产品的生产过程全部转移到发展中国家进行，美国转为净进口国。

1974年，维农引入国际寡占行为来对产品生命周期理论进行修正，将产品周期的三个阶段重新命名为“创新寡占”、“成熟

① Vernon, Raymond, 1966. "International Investment and International Trade in the Product Cycle" *Quarterly Journal of Economics*, May.

寡占”和“衰退寡占”。在各个阶段中，跨国公司根据不同类型的进入壁垒来建立和维持其垄断地位，进入壁垒对跨国公司的区位选择来说具有重要意义。^① 巴特利特（Bartlett）和戈夏尔（Ghoshal）于1998年将产品生命周期理论作了扩展。^② 他们提出了产品创新（包括产品开发、技术和核心能力在国际间的转移等）、接近市场（当地化战略、产品差异化和当地改造等）和通过竞争降低成本（全球生产、标准化、合理化等）三位一体的跨国投资模式。与贝隆的产品生命周期理论相比，该模式强调了成本因素的重要性，将其从技术优势和区位优势中独立出来，较好地解释了国际直接投资的区位流向。

PLC模型能够很好地解释第二次世界大战后到20世纪70年代，美国跨国公司的对外投资行为，并且从动态角度揭示对外直接投资的形成过程，实现了研究方法的创新。此外，其模型中关于区位因素的考察为其他理论奠定了基础。

3. 寡占反应理论

尼克博格（Frederick T. Knickerbocker）从寡头博弈的角度对美国跨国公司的对外直接投资做出了新的解释。他指出，国际直接投资在很大程度上取决于主要竞争者之间的相互约束与反应。寡头企业把相互追随进入新的国外市场作为一种防御性战略：一旦有一个寡头到国外建立制造业子公司，其他寡头就蜂拥而至，以抵消领先者可能得到的任何优势，从而保持市场

① Vernon, Raymond, 1974. Location of Economic Activity, in John H. Dunning ed., Economic Analysis and the Multinational Enterprises

② Bartlett, C. and S. Ghoshal, 1998. Managing Across Borders: The Transnational Solution, Edition, Boston: Harvard Business School Press.