

导论

一、关于选题

自 1992 年邓小平南方讲话以来，中国大规模吸引国外直接投资中出现的一个显著趋势是，来自于发达国家的著名跨国公司在 中国，特别是沿海地区的投资项目数量和规模迅速增长。由此似乎给人带来这样一个印象，就是著名跨国公司进来得越多，似乎中国的产业升级换代就越有希望，最新技术引进的数量就会越多、越好。如某些宣传报道就常常津津乐道于这样的统计、业绩：《财福》500 强已有多少在华投资，将有多少会很快来华投资，还有多少需要 我们进一步努力让它们尽快进来。但除了学者之外，却很少有人从深层次的角度问一问、想一想这些跨国垄断巨头的进入对中国的现在，尤其是将来意味着什么。

改革开放近二十年来，特别是海外对华直接投资高潮形成的近六年来，在进入中国大陆的新增直接投资企业中，港、澳、台同胞和海外华侨的直接投资已不再占主导性地位。随着跨国公司的纷纷到来，这些开路先锋的历史重任已主动或被迫发生了转移（如转向内陆中、西部地区）或接力给了来自发达国家的跨国公司。而这些在国际市场上不同程度拥有垄断和竞争优势地位的跨国公司，其投资指向、进入规模从来不随东道国政府的主观愿望或政策措施驱使，也根本不会献媚于东道国任何性质的政府。所以，就中国而言，它们的投资，是冲着中国迅速增长中的庞大消费市场而来的，其进入方式随着中国投资环境和国民收入水平的大大改善而不失时机地从传统的进口竞争转向了直接投资进入，中国的市场

也随着跨国公司国际生产体系的介入、渗透而从市场竞争的一定程度国际化开始步入产业的国际化。仅短短的数年时间，来自于发达国家的跨国公司就已向人们展示了它们在中国产业市场上几乎无所不能的绝对实力。其中的一个重要表现，就是在中国的一些重要产业，出现了有可能重演七八十年代跨国公司在拉丁美洲辉煌业绩的迹象：一种由量变向质变转移的、表现为直接投资进入下市场结构跨国传导过程以及跨国公司实现“控市”的必然结果。正因为此，无论从理论上还是政策上，针对中国产业，尤其是那些重要国民经济产业跨国公司涌入的现状，研究直接投资市场结构传导的机制、过程，探讨跨国公司市场势力以怎样的方式实现对东道国的渗透，讨论跨国公司进入下市场结构效应对东道国相关产业的作用等，显然不仅意义重大，而且刻不容缓。

二、理论与现实意义

从理论上说，资本主义国家以大规模跨国公司为代表的当代垄断资本随着它们的经营走向国际化，在产业国际化的浪潮中，已经实现了很高程度的国际化。因此，从当代垄断资本主义理论研究的领域来看，本书应当能够大大充实我们对马克思列宁主义的当代垄断资本主义理论的研究，并有助于我们了解当代国际私人垄断资本的新情况、新问题。的确，在当代世界经济中，以跨国公司为代表、以国际投资为主体方式的当代国际垄断资本正以前所未有的规模和范围向着全世界的各个地方渗透、参与、控制、垄断。这种以企业的大规模经济国际化为表现的企业经营的国际化大大推动了经济的全球化、产业的国际化进程。而对当代垄断资本在这方面的进展，国内学术界的研究似乎还相当不够，其中的一个重要原因恐怕就是论证资料的缺乏。因此，本书的重点或特色之一就在于，对经济全球化、产业市场国际化及在这些国际化进程中，当代垄断资本的市场垄断或竞争格局如何在不同的国家，特别是发达国家

向发展中国家的传导与复制机制、过程进行了深入的探讨，同时本书中引用的大量统计数据、材料无疑可给长年研究当代垄断资本主义最新动态的学者、同仁们提供很好的信息、材料及国内外有关此专题的研究成果。

从现实的角度看，随着国外垄断资本，特别是跨国公司以直接投资方式大规模进入到中国，研究国际化垄断资本与社会主义市场经济建设的关系，研究当代国际垄断资本对世界各国的渗透、影响，研究垄断资本的市场垄断势力的跨国延伸、发展，研究当代国际垄断和国际竞争的相互制约、推进、关系等，特别是研究对如中国这样的发展中社会主义国家，国际垄断资本进入条件下对中国的影响，有利和有害的作用，怎样制定适宜的政策、措施来有效利用跨国公司为代表的当代垄断资本的优势资源并服务于中国的社会主义现代化建设，显然有着很重要的现实意义和政策指导意义。另一方面，是本书用相当数量的篇幅对跨国公司进入发展中国家的方式，市场结构效应的理论、机理、现实结果进行了至少在国内是前所未有的深入研究。显然，在跨国公司大量进入中国市场的今天，研究跨国公司对中国经济建设，尤其是是否会在中国出现国际化垄断竞争及市场结构扭曲等现实问题，不仅对理论界，而且对企业界及政府都有着直接的实践意义和政策指导意义。

三、国内外研究状况

1. 国际研究状况

直接投资进入的产业市场结构效应是近年来的一个国际研究新课题，是国际经营学的研究内容和产业组织理论的研究方法有机结合、交叉渗透所形成的理论和现实专题。以往，对国际直接投资的研究在宏观方面国际政治经济学、国际投资学、世界经济学研究得较多；在微观方面，国际经营学领域研究得比较多的；而对于所谓的中观层次，即直接投资与产业市场结构的相关研究却很

少。众所周知，产业组织理论的确是研究产业市场结构问题的，但它所研究的市场，主要还是局限在一国国内市场，并主要服务于一国国内竞争政策、反垄断政策的实施。因此，随着直接投资的日益迅猛发展（已超过传统的国际贸易）随着跨国公司“无国籍化”经营的日趋普遍，随着产业市场的有效供给或辐射范围从一国扩展到全球，随着厂商生产体系从以一国为界限向区域化、全球化方向的发展，经济学界对这一领域的系统研究还显滞后。以出版的学术成果来衡量，只是在 1994 年，才出现了由产业组织理论领域的经济学家弗瑞斯坦和纽法默 (Frischtak C. R. and R. S. Newfarmer) 主编的，经济学界首本直接投资市场结构与经济绩效专题的论文集 *Transnational Corporations : Market Structure and Industrial Performance*。在此之前，有关这一领域的研究还主要处在理论发展所必须的基础研究阶段，即一定数量的统计、计量研究，这当中包括马格努斯 (B. Magnus, 1986)、劳尔 (Lall S., 1979)、纽法默 (Newfarmer R. S., 1975)、康纳尔和米勒 (Connor, J. M. and W. F. Mueller, 1977)、高尔斯基 (Goreski, P. K., 1976)、尼克博克 (Knickerbocker, F. T., 1976)、梅勒 (Meller, P., 1977)、纽法默和马什 (Newfarmer R. and L. Marsh, 1981)、联合国跨国公司研究中心 (UNCTC, 1992) 威尔默 (Willmore, L., 1989)、努涅斯 (Wilson Peres Nunez, 1990) 等。

在经济学家们不断地进行着统计、计量研究论证的同时，理论上的研究实际上也已启动。它表现为国际经营学领域的经济学家们开始主动运用起七八十年代风行全球经济学界的产业组织理论的研究方法。其中，在产业组织理论中居主流地位的结构学派分析方法^①相应地也在国际经营学领域得到了比较广泛的应用。在这一方面，比较突出的经济学家包括：凯夫斯 (Caves, R. E., 1974)，

^①即市场结构 (Market Structure)——行为 (Conduct)——绩效 (Performance) 的程式化分析法。

凯夫斯和波特 (Caves, R. and M. Porter, 1977) , 康纳尔和米勒 (1977) 迪克西特 (Dixit, A. 1980) 邓宁 (Dunning, J. H. , 1975, 1993) 戈尔斯基 (1991) 尼克博克 (1976) 纽法默 (1991) 夏皮罗 (Shapiro, D. M. , 1983) 等。而在运用的领域上, 主要围绕着跨国公司进入情况下新建和兼并收购进入方式的比较, 进入的规模传导、集中传导、市场竞争格局传导等直接投资的市场结构效应, 以及直接投资进入下的结构性壁垒和行为性壁垒等展开、发展的。但必须指出的是, 那时的研究是分兵独立作战, 经济学家们的研究之间没有很多的横向联系, 也不成系统。原因很简单, 关于直接投资的市场结构效应及其政策问题的研究一直是在国际经营学领域内被作为一个支点性课题而展开的, 或者是顺带着讨论一下。即使是现在出版的邓宁、巴克利的论文、著作, 我们仍然能看到这一专题在某些国际经营学家们中被认可的程度和地位。

必须指出, 尽管从 90 年代开始, 因为产业组织理论在这一研究专题上的系统运用和相应所取得的突破而使专注于此的经济学家大出风头, 在学科内的学术地位也大大上升^① 但是, 这些进展并没有掩盖掉那些并不主要运用产业组织理论方法体系的经济学家用国际经营学领域的其他方法对这一专题所进行的直接或间接研究。这当中的突出代表有以波特 (M. Porter) 为代表的厂商战略分析方法, 巴克利 (Buckley, P.) 为代表的厂商经营国际化分析法, 凯森 (M. Casson) 和梯斯 (Teece, D. J.) 的交易成本、经营成本分析法。应当承认, 也许因为本人相对更熟悉产业组织理论的体系和方法, 所以, 先入为主的意识恐怕是导致本人在本书中偏好于大量运用产业组织理论的方法和体系的重要原因。读者可以从本书的结构框架安排中明显地体会到。

自 90 年代开始, 随着新一轮跨国直接投资高潮的持续及 80

表现为大型、权威论文集中经常出现这一专题方面的论文。

年代以来发展中国家在对外及吸收国外直接投资中所占比重的越来越大，更多的经济学家们投入到了直接投资市场结构效应表现更显著的发展中国家的有关理论和现实研究中；同时对于发达国家之间的直接投资所产生的市场结构效应理论的研究也开始走向体系化，使这一问题的研究不仅得到了经济学界的更多关注，而且还得到了世界各国政府和国际组织的关注。实际上在联合国 1997 年世界投资报告正式开始撰写之前，以原来的联合国跨国公司研究中心及后来的联合国贸发会议、ITBP 牵头，世界上的一些知名的权威专家实际上已经开始了一系列的理论研讨活动，这当中包括劳尔、邓宁、巴克利等世界著名的跨国公司和直接投资领域的权威经济学家。

2. 国内研究状况

对于直接投资进入对东道国的影响，无论是正效应、副效应还是中性效应的研究，国内学术界并非沉寂无声，相当数量的经济学家已在这方面有较深入的研究。原因正如上述，自 1992 年以来进入中国市场的跨国公司越来越多，公司和投资的规模越来越大，外商涉足的产业领域越来越广，三资企业在中国当地市场的份额越来越大相应地产生的问题也越来越多。于是政府、企业、学术界都认识到应当是对跨国公司的直接投资及其影响加以系统研究的时候了。但是，对于直接投资进入下的产业市场结构传导效应的研究却一直没有有什么有分量的专题研究论文、报告、专著。当然与此相关的研究还是有的，即关于跨国公司进入和民族产业、产业安全方面的研究。实际上，相当一部分较大规模的专项研究课题是在各级政府的导向下以命题研究的方式进行的。所以在 1996~1997 年的那段时间里，以民族产业、产业安全为题目的研究论文、报告在报刊上经常出现。但是，按照本人的看法，这是两个有较高相关性但又是学科基础有异、研究方向和方法都存在很大差异的专题。例如，从学科基础看，一个属于发展经济学和产业经济学的范畴，

一个则是国际经营学、国际投资学和产业组织理论相互交叉、渗透的新领域，且方法主要是产业组织理论的结构分析方法。

四、本书的结构安排

1. 第一篇：企业经营国际化和产业国际化

作为理论假定的前提，本书认为任何国家，只要是相对于东道国目标行业而言是属于较大规模的直接投资进入，其市场结构效应就肯定存在。但程度如何，则一方面取决于受资东道国的相关产业开放程度，或国际化程度；另一方面也取决于该行业的直接投资进入实施主体——跨国公司的国际化经营程度以及东道国市场已有厂商的市场实力、市场地位及其国际化经营程度。为此，要研究直接投资的产业市场结构效应，首先就应当在理论上阐述清楚跨国公司、跨国公司的国际化经营、产业国际化等有关概念及其在行业、国家间的程度差异。因为这不仅关系到我所要论证的市场结构传导效应的分布、大小、方向，而且还直接决定了本书的研究范围、篇幅。所以，基于以上因素的考虑，第一篇的数章正是围绕着以上这些问题展开的。应当说，在国际化产业的概念、特征及其产业认定上，本书做了许多的工作，其中包括本人首次提出的一些概念和开拓性的研究。

对于跨国公司，根据产业市场结构效应研究的特定角度需要，从四种跨国公司定义中选择了弗农的定义，以重点突出跨国公司在本国市场、国际市场和东道国市场的控市能力。事实上，如果不分跨国公司的大小及其市场势力的背景，直接投资的产业市场效应就不会具有典型意义，甚至在小规模直接投资进入或中、小型跨国经营厂商进入的情况下，很有可能对东道国的产业市场根本不发生结构性影响。

对于直接投资，重点阐述了控股，特别是投资各方等比例股权（以下简称对等股权）与直接投资之间的关系问题。因为在许多国

家不同程度存在直接投资进入的政策管制条件下，许多的直接投资进入是以合资方式来实现的。于是这就涉及到在以大规模跨国公司为一方的、哪怕是非绝对控股形式进入的情况下，是否同样有着市场结构传导效应的问题，或涉及到合资企业股权结构的外在形式和实质内容之间是否存在人为变异的问题。因为它直接影响到关于合资企业情况下是否存在直接投资的进入，在认定进入情况下谁是真正的合资企业经营管理控制方，是否有市场结构效应的某种变形，以及更关键的，是与东道国民族产业生存发展、产业安全直接相关的跨国公司在东道国是否发生进入控市的定性问题。

关于产业国际化，是我在 1996 年所提出的一个学术概念，它不同于斯堪的纳维亚学派建立在小规模国民需求基础上的产业市场国际化的概念，而是对现有以跨国公司为主导的若干行业全球生产体系的一种理论概括。这算是我的一个创新，尽管在本书中，它只是作为研究主题的理论基础，但我还是用了相当的篇幅，以大量的统计事实从国家、产业比较的角度，对产业国际化的概念和理论进行了初步的论证，从而既为本书的研究范围——国际化产业明确了界限，也间接表明了在跨国公司的国际化经营与产业的国际化之间所存在着的一定关系。

2. 第二篇 市场结构传导理论和效应

第二篇是本书理论研究最集中的部分。首先在这一篇，本人介绍了产业组织理论、国际经营学、国际经济学这三大学科就直接投资的市场结构效应理论所进行的研究，包括结构学派、交易成本学派、相互依赖学派的理论、模型、方法。然后从微观、中观这两个层次就直接投资进入下市场结构效应的各种成本、工厂和厂商规模、生产和市场集中、竞争格局进行了系统的研究。通过对有关国家国际化产业内直接投资进入的实际市场结构变动，特别是二元结构市场的考察，从总体上对直接投资引致的国际化产业市场结构在

世界市场、投资国和东道国之间的传导机制、途径进行了考察、探讨，其中直接归纳或暗含着我的这样一些观点：

(1) 不同程度对外开放产业的市场结构受到直接投资进入的直接影响，开放程度越高，影响程度越深，东道国政府相关政策的影响力就越有限。

(2) 直接投资进入的结构传导效应通常表现为生产和市场集中度的提高，外商投资企业在当地市场的份额增加，但是否控市取决于东道国当地厂商的市场势力。

(3) 在介绍邓宁关于直接投资市场结构效应的二阶段模型时我认为，尽管理论上直接投资进入的市场结构效应呈现为阶段性，即进入阶段竞争度加强，进入之后集中度增加，但最终在竞争格局上的传导，取决于东道国当地市场竞争的国际化程度。而且，因为市场不完全程度上的差别，发展中国家和发达国家的传导表现也同样会存在差别。

(4) 东道国国际化产业市场的竞争格局通常表现为寡头竞争或垄断竞争，且基本是国际市场寡头间的市场竞争格局的复制。但这种复制表现为动态性的过程，在结构尚未稳定之前，竞争格局的某种表现不一定是传导的最终结构。

3. 第三篇：国际进入方式与产业市场结构传导

国际进入和直接投资进入的结构效应比较跨国公司的直接投资对东道国产业市场结构的影响相当程度上取决于具体的进入方式，或者说市场结构传导的不同渠道。第三篇正是按照两个层次的进入方式来讨论直接投资进入的市场结构效应的：

第一个层次是进口进入、直接投资进入和新投资方式进入这传统的三大渠道。本书从比较、替代的角度首先论证了进口进入、直接投资进入和生产许可进入之间的关系、选择，并提出，作为对进口进入的一种替代，直接投资进入是目前及今后相当一段时期内市场结构传导效应最明显也最重要的国际进入方式。

第二个层次是专门就直接投资进入渠道下的新建和兼并收购这两种进入方式（皆包含一定股权比例以上的合资进入）的市场结构效应所作的研究。本书通过模型比较的方法，就进口、直接投资、新投资方式的比较和替代，新建进入和兼并收购进入、合资进入的比较和选择，不同进入方式的市场结构作用程度等方面进行了较全面的理论探讨，认为新建进入和并购进入无论是在时间上，还是在东道国产业市场结构的影响程度上都存在着差异。

除了以上的研究外，我还在以下三个方面进行了一些新的探讨：

（1）发达国家垄断性行业，在国际进入竞争下所发生的市场竞争格局的变化，如从垄断到寡头垄断，从寡头垄断到寡头竞争，从寡头竞争到垄断竞争等。

（2）对新投资方式的进入结构效应的研究，至少在国内学术界，目前尚未见到相关文献。而对其中的跨国厂商间协议，特别是战略合作进入对市场结构所可能造成的影响，则研究还是属于相当新的。

（3）从控制、控市角度对跨国公司非控股进入下的几种情况及其可能的市场结构效应进行了“开创”性的理论探讨 因为这对跨国公司对中国产业市场的进入及其结构影响，包括它们的性质认定 都非常重要。

4. 第四篇：直接投资进入壁垒与市场结构效应

正如邓宁、巴克利所指出的，产业市场的进入壁垒如今已经扩展到了全部社会经济资源、任何市场。与一国国内产业市场的生产要素流动存在着流动壁垒一样，直接投资进入及相应的市场结构传导本身，同样并不畅通无阻。第四篇的有关各章正是就结构性壁垒中的绝对成本差异壁垒、规模经济壁垒、产品差异壁垒、资本需要量壁垒和行为性壁垒中的阻止进入定价、过度生产能力安排、产品扩散、广告这八个方面，详细讨论研究了直接投资进入情况下这

些壁垒在理论上的意义和变化、在国际市场上的实际表现、对直接投资进入的阻止进入作用、对市场结构传导效应产生的影响等。如果说本书在这一篇有什么贡献或突出之处的话，那么以下四个方面也许可圈可点：

(1) 对直接投资进入壁垒的层次化分类。

(2) 对国际市场进入壁垒概念、内容和表现的阐述，特别是对直接投资进入壁垒存在条件下产业市场结构效应的研究，也许可算是初次的较详细讨论。

(3) 东道国产业市场进入壁垒对直接投资结构效应的影响，尤其是进入壁垒和产业市场集中双向因果关系的研究，是本人在这一专题领域所作的一些初步研究和对经济学家已有研究成果的归纳。

5. 第五篇：跨国公司进入与中国民族产业市场结构

作为探讨中国汽车产业跨国公司进入条件下市场结构效应性质的理论基础和前提，本篇的第十章分别从长期和中短期的角度，从民族经济和全球经济的视角，从投资国、东道国的立场出发，较详细地探讨了产业国际化、民族化、跨国公司经营无国籍化、垄断资本国际化、跨国公司海外生产国产化、国际投资资本本地化等一系列敏感而复杂的新问题、新关系，提出了一些初步的观点、看法。然后以跨国公司密集进入、国际化程度相对较高的汽车产业为对象，以国际汽车市场的大结构为背景，通过对若干发展中国家汽车产业引进外资后所形成的市场结构变动的比较，运用大量的统计资料，对中国汽车产业跨国公司的合资进入进行了较全面的探讨。具体包括：

(1) 对中国汽车产业市场结构形成及发展中的问题的历史考察。

作者在《世界经济》杂志上曾初步讨论过直接投资进入壁垒的层次化问题，参见《世界经济》1992年第9期。

(2) 对国际汽车巨头进入中国汽车产业的方式和性质的考察。

(3) 对中国汽车产业企业的控股、对汽车产品市场的控市等敏感问题进行了探讨。

必须指出的是，由于中国汽车产业的对外开放还只是处于起步阶段，国际化进程也还只处在初级阶段，产业组织形态和市场竞争格局本身还处在较高的不稳定转换过程之中，所以，用前面的理论和方法来研究中国汽车产业在跨国公司进入情况下的规模效应问题 生产和市场集中问题 进入方式的替代、选择问题 产业市场的国际进入壁垒的内容、形式和作用问题等等，都不可能达到全面、系统的分析境界，也难于对今后的市场结构变动和形成，得出具有指导或准确预测意义的结论。但不管怎样，我还是试图在这一篇中直接或间接地阐明如下的几个观点：

(1) 在经济全球化、市场一体化的历史进程中，民族产业是一个相对的概念，而产业的国际化却是一种必然的主导性趋势。

(2) 尽管中国的汽车工业是受政府管制、干预较多的产业，但在长期内，政府在改变该产业国际化进程方向上的能力将是有限的，特别是在中国加入 WTO 并履行相应承诺的情况下。也就是说，中国汽车产业的市场结构形成将取决于直接投资作用下市场结构的跨国传导过程速度、效率。

(3) 由于对国外汽车制造技术的高度依赖，即使是对等股权的合资企业，真正的企业经营管理控制者实际上还是跨国公司，这方面，整车行业表现尤甚，因此，中国汽车产业未来的市场竞争格局，将相当程度上取决于真正的影子主体——国外汽车寡头的长期竞争战略及其在中国市场的经营战略。

(4) 世界主要汽车跨国公司已经将对中国市场的进口进入转换为直接投资与新投资方式的进入，因此，中国汽车产业的市场竞争格局已经从所谓的“当地市场国际化”阶段迈入到产业国际化的初级阶段。

(5)既然整车合资企业的真正管理控制方是跨国公司，同时中国的汽车零部件行业同其国外同行一样，不得不依赖整车生产企业的纵向一体化生产经营体系，那么，中国汽车产业市场的直接投资效应，应当是显著的，这不仅表现在对生产和市场集中化的促进上，还表现在进入跨国公司整体对中国汽车产业各个行业及环节的控市上。

(6)尽管在中国的汽车制造企业中，有着一些纯民族性的，以生产许可方式进行着的整车和总成件的生产，且其业绩也确有颇为不错的，但令人遗憾的是，其品牌，除卡车外，几乎全是国外的。所以，无法否认的现实就是，跨国公司在中国汽车产业中的国际进入，在短短的几年时间里，已经基本实现了近 100%的品牌占有率，这已成为跨国公司进入，并在市场规模庞大的发展中国家实现特殊意义上的控市的一个新案例。

第一篇 企业经营国际化和产业国际化

企业的跨国经营，已经有相当长的历史。跨国公司可以认为是企业高度国际化经营的集中代表。但是正如我们在现实中所看到的，同样的跨国公司，其经营的国际化程度却有很大的差别；同样的产业，不同国家的跨国公司数量、规模以及在国际市场中的地位也有显著的不同。而从不同产业的比较角度看，跨国公司不仅在数量上有差别，而且在国际化经营的规模、程度上同样有着明显的区别。因此，在考察跨国公司在不同发展程度国家国际化产业的直接投资及其市场结构效应之前，必须在理论上搞清楚跨国公司、跨国公司的国际化经营、跨国公司存在行业的产业国际化及其程度等概念。

第一章 跨国公司与直接投资：概念和关系

从英文的字面上去理解，跨国公司与多国公司的名称是相同的。1960年 据说戴维·里内滋 David E. Lilienthal 首先在卡内基技术学院 (Carnegie Institute of Technology) 的演说中用到了多国公司这一名称。1974年之后，由于与安第斯条约国家共同创办和经营的多国联营公司名称相重复，于是自那时起，联合国便正式将跨国公司

① 参见 S. H. Robock and K. Simmonds, *International Business and Multinational Enterprises*, 1983, p. 4.

作为正式的名称使用。但是 由于学术界在跨国公司的定义、功能认定上至今存在着分歧，因此，多国公司和跨国公司的名称在实际使用中仍然存在着混用，例如国际公司（International Corporation）、国际企业（International Enterprise）、全球公司（Global Corporation）、宇宙公司（Cosmocorp）等 在不同的范围、场合都有使用。

第一节 跨国公司定义

一、几种不同的定义

1. 望文生义的定义

这是按术语本身的字面意思所下的定义，即跨国公司就是跨越国界，在国外经营业务的企业组织。联合国的定义是：“多国公司就是在它们的基地所在的国家之外，拥有或控制生产或服务设施的企业。”“跨国公司更好地表达了这些公司从事以本国为基地跨越国界经营这个概念。”^①

邓宁基本上也是从这个角度来定义跨国公司的：“国际的或者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者控制生产设施 例如工厂、矿山、炼油厂、销售机构、办事处等 的厂商。”^②

2. 特有经营管理基础上的定义

这是建立在跨国公司拥有内部经营管理独特优势基础之上的，也就是说，跨国公司就是拥有跨越国界的多单位或多工厂的企业。它与多工厂企业的根本区别在于它是跨越国界的，特别是由

① 联合国跨国公司中心：《再论世界发展中的跨国公司》，商务印书馆 1982 年版，第 217、218 页。

② 转引自腾维藻、陈荫枋：《跨国公司概论》，人民出版社 1991 年版，第 9 页。

③ Richard E. Caves, *Multinational Enterprises and Economic Analysis*, 1982, p. 1.

于经营范围的不同，所处市场的特点和不同国家间市场的差异，在企业的组织形式和经营管理上，在生产组织方式（如纵向或横向一体化）上，跨国公司和国内企业的确存在着不小的差别。

但我认为，从作为市场中的一个经济组织单元来说，主要在一国国内市场从事经营的多厂企业和在国际市场上有重要经济活动内容的所谓跨国公司在质上并无根本区别^①。差异只在于外部市场的不完全程度。当世界经济和全球市场实现了高度的一体化，经济上需要跨国分工协作的产业实现了充分的国际化，适合于在一定区域范围或国境界限内的多厂经营企业与跨国公司并无差异^②。所以，从经济发展的角度看，跨国公司是企业发展进程中的一个重要阶段，是市场发展进程中以企业内部市场弥补外部市场不足的一种重要且有效的过渡形式。从理论上说，跨国公司的存在是因为外部市场的不完善，而当市场走向完善时，现在意义上的跨国公司应当会自动消失。

3. 所有权基础上的法律定义

这是以跨国公司的股权拥有、管理权控制或公司所依据的法律基础作为划分企业是否为跨国公司的标准。因为，在经济生活高度国际化、国与国之间的经济联系日趋紧密的今天，一些企业的生产要素的跨国流动是全方位的，资金、技术、管理、人力资本、商品设备等等都可以直接进入到企业的国际生产、经营活动之中。但是，另一些企业，虽然其经营规模并不大，却通过资本市场间接对外注入资本，或通过合同契约方式对国外企业进行参股。那么，对于这样的厂商，它是否属于跨国公司的范畴？

^① 一些产业组织理论领域的经济学家认为，产业组织理论所研究、揭示的规律、现象、结论等同样适合于国际经营学中的相关问题研究。

^② 从经济学的一般概念基础上探讨多厂经营问题，可参见 F. M. Scherer, A. Beckenstein, E. Kaufer, and R. D. Murphy, *The Economics of Multi-Plant Operation* (Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1975)。

^③ J. H. Dunning, *Multinational Enterprises and World Economy*. Adison Wesley 1993.

一种观点认为，直接投资是跨国公司形成的基础，或者说，国际直接投资是跨国公司的必要条件，因为跨国公司是直接投资行为的结果。对厂商而言，只有通过直接投资实现了对国外企业的有效控制，这一企业才是该厂商的直属海外分支机构。如果国际投资者是自然人或合伙人，虽然也同样会建立海外企业或公司，但却不能被认为是跨国公司。所以，一个公司可否被认定为跨国公司，在这里的关键就看它是否有跨国的直接投资以及在以直接投资建立的海外企业中，投资企业的控制程度，或对企业的拥有程度如何。

毫无疑问，如果不管直接投资的规模大小，把直接投资作为跨国公司存在与否的必要条件来衡量，应当说制造业的许多对外有直接投资的企业都已具备成为跨国公司的一定基础。但是，从现实看，仅有直接投资，哪怕规模再大，也不能说被投资企业就是跨国公司组织形式的一个组织单元。这里的关键是投资企业对被投资企业的控制程度如何。显然，对独资企业或投资一方拥有绝对控股权（50%以上的股权比例）的企业来说，这应当是不成问题的。但对“对半持股”或50%以下股权投资方来说，这种投资是否可算作为直接投资？于是，我们在讨论直接投资的产业市场结构效应之前，又必须明确什么才可算作为对外直接投资这一关键概念，因为这还关系到跨国公司的规模界定与相应的分类问题。

对于不拥有50%以上绝对控股权的直接投资认定问题，情况确实比较复杂，本书将从三个方面来谈：

- (1) 对等股权。
- (2) 相对控股，通常只发生在两个以上投资者的情况下。这里

腾维藻、陈荫枋：《跨国公司概论》，人民出版社1991年版第10页。

② 杨宇光、刘夏明：“试论国际直接投资的含义与发展趋势”，《世界经济情况》1995年1月15日第3页。

况且，直接投资并不必然意味着在东道国必须从事物质性的生产制造活动。