

李国学

lgxlne@sina.com

国际投资保护与全球生产网络的形成

内容提要：国际投资领域的两类冲突给跨国公司的国际投资带来了巨大风险，由于传统的国际投资保护措施存在种种弊端，其不能对国际投资提供全面、有效地保护。在这种情况下，为了规避国际投资风险和加强国际投资保护，跨国公司充分利用了新国际分工，但新国际分工又导致了专用性投资被锁定的风险。为了解决上述问题，跨国公司对其治理方式进行变革，最终形成了以跨国公司为主导的、以关系契约为治理基础的、以垂直一体化和外包为基本特征的全球生产网络。

关键词：国际投资保护 全球生产网络 新国际分工

全球生产网络是 2000 年以后才逐渐成为国际经济学的一个研究领域，虽然此方面的研究还不深入，但一开始就引起了众多经济学家和管理学家的兴趣。关于全球生产网络的形成原因，国际经济学家和管理学家们从不同角度提出了许多理论和观点，这些观点对于我们深刻理解全球生产网络具有重要的参考价值¹。但是，上述研究大多是从市场环境、企业的资源和能力视角进行分析的，很少考虑到国际投资保护方面的因素。国际投资保护直接关系到投资者权利的保障，为了有效地保护海外投资，跨国公司不断调整其生产组织形式，最终促使了全球生产网络的形成。本文试图从这一视角来分析全球生产网络的形成原因。

一、国际投资领域的两类冲突

国际投资所涉及到的利益主体主要有母国、东道国和跨国公司，这三者之间主要存在着两类冲突，即发达国家与发展中国家之间经济目标的冲突，跨国公司的全球战略与东道

¹ 国际经济学们分别从生产成本节约、生产力水平、上下游企业的数量、不完全契约和资产专用性等角度研究了全球生产网络的形成。

国发展战略之间的冲突。由于这两类冲突的存在，发展中国家对国际资本进行了适度干预，使跨国公司在东道国面临着投资风险，迫切需要其采取相关措施以加强国际投资保护。

1、发达国家与发展中国家之间的冲突

随着生产力和国际分工的发展，贸易、投资、金融、生产等活动进一步跨越民族和国家疆界，即出现了所谓的经济全球化。从世界角度来说，经济全球化促进了商品和要素的自由流动、优化了资源配置、加速了科学技术的传播，以及推动了世界经济的发展和是人类社会的进步。然而，经济全球化是以市场经济为基础，以先进的技术和管理为手段，以发达国家为主导，以利润最大化为目标，其对不同发展层次的国家产生了不同的影响，尤其是经济实力薄弱、技术和管理水平比较落后的发展中国家所遇到的挑战将更加严峻。

对于发展中国家来说，促进经济发展是其首要目标。在国际投资中，大多数发展中国家是资本短缺国家，它们希望利用国际投资来弥补本国资本不足，以及通过跨国公司来促进本国经济增长和产业结构优化，同时尽可能减少或避免外国资本可能对本国所产生的负面影响。因此，发展中国家经常通过相关的外资政策来影响国际投资的数量和质量，分类管理不同类型的外资（包括直接投资和间接投资），谨慎地使用国民待遇原则和最惠国待遇原则，采用可以促进本国技术进步和产业结构升级的经济发展战略，努力实现国际收支平衡，合理规范跨国公司的行为（尤其是限制性商业惯例）。

与发展中国家不同，大多数发达国家既是资本输入国又是资本输出国，而且资本输出往往大于资本输入。这一事实决定了两者在国际投资问题上的出发点和立场有很大不同。一方面，作为资本输出国，发达国家希望强化国际投资纪律，极力奉行国际投资自由化、加强国际投资保护和促进国际投资争端解决，目的是最大程度地促进本国资本输出，利用雄厚的资本、先进的技术和管理获得更多的收益，甚至把某些发展中国家演变成为自己的“新殖民地”；另一方面，作为资本输入国，发达国家又希望国际投资对本国经济发展目标、国家安全、社会制度等方面干涉程度最小。

2、跨国公司与东道国之间的冲突

一般说来，跨国公司由一个母公司和众多位于不同国家的分公司组成，在母公司统筹决策和有效控制下，依靠强大的经济和技术实力，在世界范围内优化配置资源，从全球战略出发安排经营活动，运用差别价格、转移价格以及其它限制性商业惯例等销售和市场战略，在全球范围内实现利润最大化。

在国际投资活动中，有相当数量的跨国公司过分地追求自身利润最大化，在东道国没有或者很少承担其应该承担的企业社会责任。一般说来，企业社会责任是指企业要承担起超出其商业行为以外的责任。据英国国际工商领袖论坛（IBLF）给出的定义，企业社会责任是指企业运营应当公开透明、符合伦理道德、尊重劳工社群以及保护自然环境，从而既能为股东也能为全社会持续创造价值。也就是说，企业在创造利润、对股东承担责任的同时，还应积极实施利他主义行为，承担起对员工、消费者、社区和环境的经济和社会责任。然而，在全球资本扩张中，跨国公司在东道国的投资是为了追求利润最大化，而不是从事慈善事业，一些跨国公司把产业价值链上大量消耗劳动力、能源和资源的低附加值生产环节大举向发展中国家转移，在东道国的生产活动中经常存在强迫加班、克扣工资、环境污染、限制竞争、差别定价和转移定价等行为。此外，还有一些跨国公司为了盈利不惜破坏东道国的金融体系，甚至酿成区域或全球性的金融危机。

鉴于上述问题，1982年联合国跨国公司专门委员会完成了《联合国跨国公司行动守则草案》，在合同的审定和重新谈判、遵循社会文化目标和价值观念、尊重人权和基本自由、不干涉东道国内部事务、不干涉政府间事务、杜绝贿赂贪污行为、雇佣条件和劳资关系、国际收支与资金筹措、转移定价、税收、竞争与限制性商业措施、技术转让、消费者保护、环境保护、跨国公司待遇等方面对跨国公司进行了规范，旨在加强国际经济和社会合作，

最大限度地增进跨国公司对经济发展和增长的贡献，并减少跨国公司行动的消极影响。但是，由于资本输出国和“77国集团”对《守则》内容及法律性质存在分歧，在联合国第45次大会上该方案作为自愿性文件通过，在事实上该守则被搁置了。

东道国是一个主权国家，其必须在政治、经济、文化和军事等方面履行其国家职能。东道国在本国领土上是以主宰者的身份出现的，它不但要保卫国家安全和增强民族价值观念，而且还要促进经济发展、增加就业和实现社会福利最大化。为了保卫国家经济安全，东道国政府可能会限制那些关系到国家安全和国计民生的战略性产业、重点企业，以及高物耗、高能耗、高污染项目的外商投资；为了促进本国技术进步、产业结构升级和解决外汇短缺问题，对外国投资企业采取的措施主要体现在当地成份要求、进口数量要求、贸易平衡要求、外汇限制要求。当地成份要求规定，企业购买或使用当地生产的产品或原料，这类要求或者是规定在当地所购买产品的种类、数量或价值，或者是规定使用当地所生产产品的数量或价值比例；进口数量要求规定，对企业进口的用于当地生产或与当地生产相关的产品，或者彻底加以限制，或在数量上根据该企业所出口的当地生产的产品数量或价值加以限制；贸易平衡要求规定，根据当地产品出口的数量或价值限制企业购买或使用进口产品的数量；外汇限制要求规定，对企业进口用于当地生产或与当地生产相关的产品，其可用外汇数量限于它可能的外汇收入。其中，当地成份要求和进口数量要求这两项措施可以促使跨国公司带动本国相关产业发展，减少本国的外汇支出，而且还有利于限制跨国公司的价格转移行为；贸易平衡要求和外汇限制要求不但影响了进口数量，而且将外国投资者获取外汇收入的资格同其出口收入挂钩的做法有利于实现国际收支平衡，并且还为本国经济发展筹集更多的外汇储备。

虽然《与贸易有关的投资措施协议》(TRIMs 协议)对东道国扭曲货物贸易相关的投资措施做出了相关规定，但该协议的众多缺陷使其缺乏可操作性，在实践中难以履行。首先、TRIMs 协议的性质是介于投资与贸易之间，宗旨是“期望促进世界贸易的扩展和逐步自由化，并便利跨国投资”；其次、由于利益冲突，在该协议的谈判中并未达成一个能为各方接受的定义，而且它所调整的范围较窄，仅限于对贸易产生扭曲作用的投资措施，并未涉及服务贸易相关的投资措施；第三、一些重要条款含义模糊或过于抽象，对诸如“限制”、“扭曲”、“损害”等敏感问题并未做出必要的解释，而且出于各方利益妥协的需要，在协议中存在较多的例外条款。

发达国家与发展中国家经济发展目标之间的冲突，以及跨国公司的全球战略与东道国经济发展战略的冲突，给外国投资带来了较大的政治风险或商业风险。在国际投资领域，由于世界上缺少一部全球统一的、权威的国际投资协议，一个主权国家与一个潜在的投资者谈判时，没有一套令人信服的具体的法律程序来约束东道国的行为，在投资前东道国可能对国际投资者承诺许多优惠的投资措施，但如果东道国认为谈判所达成的协议不再像预期的那样有效，或已不利于本国利益，它就可能会改变某些规则，甚至通过改变国内相关法律的方式来达到上述目的，这时外国直投资者就被“锁定”了。为了规避这种风险，国际投资者或母国就需要借助某些手段或措施对其国际投资加以保护。

二、传统国际投资保护措施评析

为了促进本国资本输出，加强对海外投资保护，传统上母国或国际投资者在不同层次上主要采取了外交保护、国内投资立法保护、国际投资协议保护等几种保护手段和措施。但是，由于传统的国际投资保护形式存在种种弊端，上述国际投资保护措施已不能适应新形势下国际投资发展的需要了。

1、外交保护

在国际法中，管辖权主要有属人管辖权和属地管辖权这两种形式，它们分别与国际社

会中的主权因素和非主权因素相对应。在国际投资中，属人管辖权是指以当事人的国籍作为管辖的决定因素而行使管辖权，即一国对本国国民的国际投资活动具有管辖权；属地管辖权是指以当事人的住所地、居所地或事物的存在地等作为管辖权的决定因素而行使管辖权，即一国对在本国发生的国际投资活动具有管辖权。外交保护是依据属人管辖权而派生出来的一种保护手段，它也是国际投资保护的最原始方式。母国通常会因本国投资者在东道国受到歧视性待遇，或因东道国拒绝司法或执法不公而对本国投资者通过外交途径加以保护。

根据属人管辖权原则，国际投资的外交保护具有合法性，但国际投资对资本输入国产生的影响往往大于对资本输出国的影响，而且在具体实践中这种权力经常被某些资本输出国滥用，这种形式的国际投资保护经常遭到资本输入国的非议。因此，资本输入国更倾向于根据属地管辖权，运用国内投资立法来处理国际投资问题。

2、国内投资立法

国际法规定，如果上述两种形式的管辖权发生冲突时，各方遵守属地管辖权优先的原则。根据这一原则，东道国和母国就国际投资活动的管辖权发生冲突时，东道国具有优先管辖权，它通常会运用国内投资立法来处理国际投资问题。由于绝大多数发达国家一般不对外国投资进行特殊立法，有关对外商投资企业方面的规定，均散见于各国法律和行政法规中，东道国国内立法主要是指发展中国家的涉外投资立法。

东道国国内投资立法的主要缺陷是，由于经济发展水平不同而在发达国家与发展中国家之间存在着投资理念和投资立场的分歧。这种分歧突出表现在以下几个方面：在国内投资政策制定方面，东道国国内投资立法不仅经常回避贸易问题、制定具有扭曲贸易效果的投资措施，而且其立法和政策制定也相对缺乏透明度，不能或很少全部给予外资以国民待遇；在投资争端的解决方面，因为投资者不能确信东道国的法院或仲裁庭会做出或执行对东道国不利的裁决，国际投资者往往对东道国运用国内司法、仲裁程序解决其与外国投资者之间的投资争端持强烈的反对意见；在投资征用以及国有化补偿标准方面，发达国家一直坚持“充分、及时、有效”补偿的标准，即“赫尔三原则”，而发展中国家强调“适当”、“合理”的补偿标准。

3、国际投资协议

无论是母国的外交保护，还是东道国的国内投资立法，都是过多地考虑了本国的利益，而对其他国家利益没有给予充分的重视。这促使国际投资的母国和东道国进行协调和谈判，以就国际投资问题依据一定的规则对构成特定社会的个人和构成特定经济体的经济主体活动进行限制，即对国际投资相关方进行规制。

对国际投资相关方规制的依据主要是国际投资规则。国际投资规则是通过国际谈判和政策协调而逐渐形成的对国际投资加以规范的基本原则，这些原则主要体现在双边投资协议、区域投资协议和多边投资协议的相关条款中。

国际投资协议是在一系列国际投资规则基础上，国家之间达成的规范和协调国际投资行为的意思表示。国际投资协议主要阐明了国际投资中各方的权利和义务、投资争端解决以及例外条款等相关内容，目的是为了促进投资自由化、加强投资保护、有效解决投资纠纷，以此促进国际投资的发展。

但是，国际投资协议并不能全部规范国际投资主体的经济行为。国际投资协议是国家之间所签订的一系列协调国际投资各方利益的正式协议，它的参与方是国家或地区，而不是直接从事国际投资活动的跨国公司或投资基金。随着经济全球化的发展，跨国公司在全球范围内配置资源的需要日益增强，客观上要求在国际投资协议没有覆盖的地方也能够自由进入、有效地保护专用性投资，及时地解决相关的投资争端。在这种情况下，除了通过国际投资协议开拓国际市场、保护国际投资以及解决投资争端以外，跨国公司还充分利用

全球生产网络来为自己的国际投资寻求保护。

三、新国际分工与国际投资保护

如何在保持收益不减的情况下规避东道国的限制和征用，是跨国公司实现国际投资保护的关键问题之一。一个重要的方法就是跨国公司利用了以关系网络为联系纽带的新国际分工体系。新国际分工是一种关系网络体系的全球化发展。新国际分工的关系网络体系包括时间、空间两个维度上的企业间、企业内部，部门间、部门内部，区域间、区域内部，国家间、国家内部，以及企业、部门、区域和国家相互之间形成的以生产为主导的社会、经济、文化、科技制度等不同范畴内部及相互交叉的互动网络体系。跨国公司（企业）是新国际分工的主角，推动关系网络体系发展的动因，除了市场需求、竞争态势、生产力水平、生产成本状况、可契约化程度、供应商的密集度等因素以外，寻求更多的国际投资保护也是一个经常被国际经济学家忽略的重要因素。

为了规避东道国当地成份要求、进口数量要求、贸易平衡要求、外汇限制要求，跨国公司充分利用了现代交通和通讯技术，相应调整了其所有权（一体化或外包）和控制权（授权与激励），积极建立和参与新国际分工体系，从产业间分工过渡到产品内分工或按任务分工。近十多年来，交通和通信技术的迅速发展削弱了专业化和地理集中之间的联系，同一产品的生产任务可以在不同国家进行（例如中间品的规格要求可以通过电子数据传递，而没有时间上也没有成本上的损失）；半加工品可以比以前更迅速而且以更低成本运输，特别是模块化技术的采用加快了产品内生产任务的国际分工。在生产过程中，执行不同任务需要不同的“信息”，在契约化程度上也存在很大差异。例如，Leamer and Storper (2001)区分了要求可编码信息（codifiable information）的任务与要求“意会信息”（tacit information）的任务，他认为前者容易转移，因为它可以用语言、数学或视角等符号系统表达，但后者不能用符号系统表达，要求合作伙伴之间相互“认识”或有广泛的共同背景。在国际经济活动中，可编码信息的任务（例如经过模块化的中间投入品、日常认知过程（cognitive processes）、日常体力劳动（manual labor）等）的契约化程度较高，而复杂的不可编码的信息（例如需要专家思维、复杂沟通的总部服务）契约化程度较低。这样，一个公司可能只从事国际生产链条中的某一环节，或某一环节的某一生产任务。以芭比娃娃的全球化生产过程为例：芭比娃娃在加利福尼亚的 Mattel 总部设计；石油在台湾冶炼成乙烯并且制成用来生产玩具身体的塑料球；芭比娃娃的尼龙头发在日本制造；芭比娃娃的衣服所用的棉布却源于中国；芭比娃娃的模具在美国制造，用来装饰它的颜料和包装的纸板也是在美国制造；组装在印度尼西亚和马来西亚；最后，芭比娃娃的质检在加利福尼亚，并且在那里和全球其它地方销售。

通过产品内分工或按任务分工，跨国公司控制了核心资源，只从事价值链上契约化程度较低的、附加值较高环节的生产或服务，把模块化程度较高、附加值较低环节的生产或服务外包。这样分工的结果是，一方面，跨国公司在当地所生产产品的规模减小，最大程度地满足了东道国当地成份要求、进口数量要求、贸易平衡要求、外汇限制要求；另一方面，通过产品内分工或生产任务分工间接地参与到了东道国战略性产业中去。

但是，在新国际分工体系下，跨国公司的国际投资保护面临着两难选择：一方面，为了规避东道国限制以加强国际投资保护，跨国公司在产业内、产品内或生产任务之间细化分工，但细化又导致了另一类国际投资保护问题：专用性投资被“锁定”的风险。为了应对激烈的国际市场竞争以及消费者的多样化需求，跨国公司采用了产品差异化战略，要求中间品供应商做出专用性投资以生产客制化（而非标准化）的中间投入品。由于这种投资是关系专用的，其外部价值为零或很小，一旦投入这种资产，这种投资就是不可收回的，因此做出专用性投资的一方就被“锁定”了。

当第三方(比如法庭)没有相关知识和能力对专用性投资做出证实,或者由于证实真伪的成本太高的时候,供应商的这种专用性投资就是不可证实的;另一方面,当这种专用性投资比较复杂,在契约中不可能详尽地罗列交易条款,或者无法完全预见到将来可能出现的种种不确定情况时,专用性投资保护不足问题就出现了。当关系专用性投资对生产来说是必要的时候,如果契约不能执行的话,专用性投资就面临着较大风险,投资不足就发生了。

在这种情况下,单纯依赖市场交换和企业内部控制都无法解决上述问题,而在关系网络基础上而形成的关系契约就有效地解决了这个难题。所谓关系契约就是,由于契约条款的无法证实性,未来状况的无法预测性以及无法描述性,交易各方签订的一个具有灵活性和适应性的契约。关系契约所依赖的关系具有三个特征:一是情感,它表现出一种有限理性;二是互惠,即维持关系的收益比维持这种关系所付出的成本更大,它强调了关系的收益与机会成本的比较;三是道德,网络成员会感觉到机会主义行为可能是不道德的而维系了这种关系。在上述关系基础上而逐渐形成的关系契约,是一种非正式的国际投资保护形式,其主要依靠产业价值链上、下游企业之间的关系对专用性投资加以保护。

出于国际投资保护和收益最大化动机,跨国公司根据治理环境(市场或关系网络)的变化而对其所有权(一体化或外包)与控制权(授权与激励)进行相应调整,最终促使了全球生产网络的形成。跨国公司为了规避东道国对外国投资的种种限制所带来的投资风险,跨国公司利用了新国际分工体系,根据企业外部因素(数量对比及其供应商的成本结构等)和企业内部因素(拥有的资源、生产力水平和不可契约的总部服务等),对其组织形式进行变革,恰当地运用了垂直一体化或外包的经营策略,在产业内、产品内和生产任务间进一步细化分工,然后根据各生产环节或任务所需资源将其分配到不同国家和地区,在全球范围内以互补性分工和低成本优势为基础而进行价值创造、价值提升以及价值占有;同时,为了解决新分工体系下专用性投资所面临的“锁定”风险,跨国公司又以关系契约作为其治理基础,并且凭借其在关系网络中的资源优势 and 地位优势从关系契约中获得较多的收益。

综上所述,为了避免投资在东道国被征用,进入东道国限制或禁止的产业,降低跨国公司在东道国的投资风险,跨国公司利用了以关系网络为联系纽带的新国际分工体系。在这种新国际分工体系下,跨国公司不但规避了东道国的种种限制,成功地克服了网络内专用性投资所造成的“锁定”问题,而且在国际投资规则与潜规则的互动下获得了更多的收益。这样,在世界范围内逐渐形成了以跨国公司为主导的、以关系契约为治理基础的、以垂直一体化或外包为基本特征的全球生产网络。

参考文献

- [1]郭沛源:《企业社会责任研讨》,2007年5月9-10日,
<http://www.gongyishibao.com/csr/CSR%20introduction%20for%20grassroot%20NGO.ppt>
- [2]叶全良,李新.国际商务与贸易投资[M].北京:人民出版社,2005年.
- [3]郭新强,薛传会.论WTO协定体制对国际投资法的发展[J].南京工程学院学报(社会科学版),2003,(4).
- [4]方金华.论WTO框架内国际投资自由化的新发展[J].科技情报开发与经济,2005,(8).
- [5]洗国明,陈建国.国际直接投资规制框架:进展与问题[J].国际经济合作,2003,(9).
- [6]孟庆民,李国平,杨开忠.新国际分工的动态:概念与机制[J].中国软科学,2000,(9).
- [7]李新春.企业联盟与网络[M].广东:广东人民出版社,2000年.
- [8]李国学.全球生产网络的收益分配.中国社会科学院博士学位论文[D],2007年.

The Protection of International Investment and The formation of Global Production Networks

Li Guo-xue

Institute of World Economics & Politics Chinese Academy of Social Science

Beijing 100732, China

Abstract: Two types of conflicts in international investment field make MNCs suffer tremendous investment risk. As the traditional measures to protect international investment have all kinds of drawbacks, they can not protect international investment effectively and comprehensively. In such circumstances, in order to circumvent international investment risks and the strengthen the protection of international investment, MNCs take full advantage of the new international division of labor which leads to the risk of . In order to solve the above problems, MNCs change the pattern of governance, and the global production networks are ultimately coming into being which are dominated by MNCs, based on relational contract, charactered with vertical integration and outsourcing.

Key Words: The Protection of International Investment, Global Production Networks, New International Division of Labor

IIS 简介：国际投资研究系列 (International Investment Studies) 是中国社会科学院世界经济与政治研究所国际投资研究室的研究成果。该室的主要研究领域包括跨境直接投资、跨境间接投资、外汇储备投资、国家风险、国际收支平衡表与国际投资头

责任条款：本报告非成熟稿件，仅供内部讨论。报告版权为中国社会科学院世界经济与政治研究所国际投资研究室所有。未经许可，不得以任何形式翻版、复制、上网和刊登。本报告仅代表研究人员的个人看法，并不代表作者所在单位的观点。