

 中国社会科学院创新工程学术出版资助项目

 全国博士后管理委员会

进入方式、内部贸易与 外资企业绩效研究

Research on the Relationship Between Entry Mode, Intra-firm
Trade and Performance in Foreign-funded Enterprises

王进猛 著



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

进入方式、内部贸易与 外资企业绩效研究

Research on the Relationship Between Entry Mode, Intra-firm
Trade and Performance in Foreign-funded Enterprises

王进猛 著



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

进入方式、内部贸易与外资企业绩效研究/王进猛著. —北京: 经济管理出版社, 2012.6
ISBN 978-7-5096-1996-4

I. ①进… II. ①王… III. ①跨国公司—投资—研究—中国 IV. ①F832.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 129313 号

组稿编辑: 宋 娜

责任编辑: 刘 宏

责任印制: 黄 铄

责任校对: 蒋 方

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 A 座 11 层 100038)

网 址: www.E-mp.com.cn

电 话: (010) 51915602

印 刷: 北京银祥印刷厂

经 销: 新华书店

开 本: 720mm × 1000mm/16

印 张: 14.75

字 数: 213 千字

版 次: 2013 年 1 月第 1 版 2013 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5096-1996-4

定 价: 58.00 元

·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

摘 要

当前,跨国公司在华投资表现出两个明显的特征:一是组织形式以独资为主,外资进入我国有 80%是以独资方式设立,并且这种趋势有增无减;二是交易形式以内部贸易为主,内部贸易比重越来越大,其中美国母公司与在华子公司进口内部贸易比例从 1992 年的 10.5%增长到 2010 的 29.4%,增长了 1.8 倍。进入方式与交易形式是为了实现跨国公司全球投资收益最大化的目的,是一种理性安排和合理的选择,其对外资企业绩效必然产生重要影响。但是,国内学者主要关注独资化的影响因素和带来的经济后果,对独资化和交易内部化对外资企业绩效影响的研究远远不够。本书以进入方式和内部化为出发点,以外资组织形式和内部化对绩效影响为研究重点,通过理论推导和实证分析,对此问题进行了系统的阐述和研究。

针对已有文献主要是基于交易成本经济学研究进入方式和内部贸易对外资企业绩效的影响,本书则是基于资源基础观和交易成本理论结合,将交易成本和生产成本融合起来研究外资进入方式的选择。在指出现有理性人假设条件不足情况下,对跨国公司进入方式分析框架重新构建,将信任纳入分析范畴,为跨国公司进入方式的合理选择提供理论基础。分析了跨国公司内部贸易产生的原因和影响因素,尤其是契约的不完全对内部贸易的决定作用。在我国吸引外资的过程中跨国公司的内部贸易采用转移定价进行交易,转移定价是内部贸易的核心,本书建立了汇率、税率、市场价格、关税在内的模型,并分析了跨国公司在现实中转移定价的策略。在理论分析的基础上,提出了相

应的假设,收集了江苏省苏南地区 10574 家生产型外资企业的 2008~2010 年的数据,就本书提出的假设进行实证检验。本书的主要结论有:

(1) 合资企业的绩效好于独资企业的绩效,合资企业的劳动生产率也高于独资企业的劳动生产率。经营时间在进入方式与绩效关系中起调节作用,经营时间越长的独资企业绩效越好。规模对进入方式与绩效之间的关系影响不同,规模越大的独资企业绩效越好。市场导向在进入方式与绩效关系中起调节作用,出口导向型独资企业绩效更差。资本有机构成对进入方式与绩效之间的关系同样起调节作用,资本密集型独资企业的绩效更差。

(2) 外方股权比例与绩效负相关,合资企业中存在中、外双方最优持股比例。外方控制权的增加并没有改善合资企业的绩效,反而使合资企业绩效下降。在合资企业中,对等股权合资企业绩效要好于其他股权比例合资企业的绩效。而且在合资企业中存在最优的外方股权比例使得企业绩效最优。研究发现合资企业绩效随外方股权比例呈先升后降趋势,呈倒“U”形关系,在外方持股达到 46.61% 时合资企业绩效最优,表明在合资企业中存在最优的外方股权比例使得企业绩效最优。对包含独资企业在内的全样本进行分析发现,外方持股达到 48.22% 时外资企业绩效最优,这再次说明了外资企业中存在中、外双方最优的投资组合,并且要保持中方占有更大的股权比例为佳。

(3) 内部贸易提高了外资企业的生产率。随着外资企业内部采购比例增加外资企业的劳动生产率也在提高,两者呈正相关关系。内部贸易对外资企业生产率的影响随经营时间增加而增加,经营时间在内部采购比例与劳动生产率之间起正向调节作用。越是资本密集型企业,其内部贸易对生产率的负面影响越大。资本密度在内部采购比例与劳动生产率之间起反向调节作用。纵向一体化企业内部贸易的劳动生产率更高。税率在企业内部贸易对劳动生产率影响中起正向调节作用。

(4) 内部贸易降低了外资企业的绩效。内部销售降低了外资企业的获利水平,内部销售比例与资产净利润率之间负相关,而同时发生

内部采购与内部销售的外资企业绩效更差，可见外资企业的内部销售因为转让定价使得其绩效下降。内部贸易对外资企业绩效的影响随经营时间增加而增加，经营时间在内部采购比例与绩效之间起正向调节作用。越是资本密集型企业，其内部贸易对绩效的负面影响越大。资本密度在内部采购比例与绩效之间也起反向调节作用，越是资本密集型企业，其内部贸易对绩效的负面影响越大。纵向一体化企业内部贸易使绩效更差，税率在企业内部贸易中对绩效影响中起负面调节作用。

关键词：进入方式 内部贸易 外资企业 绩效

目 录

第一章 导论	1
第一节 问题提出	1
一、现实背景	1
二、理论背景	4
三、本书论题	9
第二节 意义和方法	9
一、概念界定	9
二、研究意义	11
三、研究方法	12
四、本书研究框架	13
第三节 结论和创新	15
一、主要结论	15
二、可能的创新	16
第二章 文献回顾及评述	19
第一节 外资进入方式的主要理论	19
一、进入方式的含义	19
二、理论分析	21
三、进入方式的影响因素	33
第二节 进入方式对外资绩效的影响	36

一、独资企业与合资企业绩效比较	36
二、进入方式匹配度与绩效	38
三、外方控制与合资企业绩效关系	39
四、制度对合资企业绩效影响	41
五、进入方式对外资绩效影响的评述	42
第三节 内部贸易主要理论	46
一、内部化理论	46
二、避税论	47
第四节 内部贸易对绩效的影响	48
一、内部贸易密度与外资企业绩效	48
二、内部转让定价与绩效	49
三、内部贸易对外资绩效影响的评述	50
第三章 生产、交易与外资进入方式	53
第一节 企业职能的演变	53
一、新古典的企业技术论	53
二、新制度学派的交易论	54
三、战略视角的资源基础论	57
第二节 对外投资战略动机	61
一、动机类型	61
二、动机与进入方式	64
第三节 进入方式分析框架	65
一、合作双方最优策略	65
二、信任与跨国合作	69
三、信任影响因素及机制	71
第四章 不完全契约、内部贸易及转让定价	77
第一节 市场不完善与内部贸易	77

一、市场不完善	77
二、内部化影响因素	79
第二节 不完全契约与内部贸易	81
一、不完全契约与中间产品属性	81
二、不完全契约与道德风险	83
三、产品成熟度与内部贸易	84
第三节 内部转让定价影响因素	86
一、影响因素模型	86
二、转让定价的方法	92
第五章 研究假设	95
第一节 进入方式对绩效的影响假设	95
一、合资与独资对绩效的影响	95
二、经营时间的调节作用	100
三、规模的调节作用	102
四、市场导向的调节作用	103
五、资本密度的调节作用	106
第二节 外资比例与合资企业绩效关系假设	108
一、外资比例与绩效	108
二、对等股权与绩效	110
三、最优股权比例与绩效	111
第三节 内部贸易与绩效关系假设	113
一、内部贸易对生产率的影响	113
二、内部贸易对绩效的影响	114
三、规模的调节作用	115
四、经营时间的调节作用	117
五、资本密度的调节作用	117
六、一体化的调节作用	118

七、税率的调节作用	119
八、进入方式与内部贸易交互作用	120
第六章 实证检验	121
第一节 数据来源及样本描述	121
一、数据来源	121
二、样本描述	122
第二节 变量设置及模型	126
一、因变量	126
二、主变量	127
三、控制变量	127
四、交互变量	129
五、计量模型	129
第三节 结果分析	131
一、进入方式对绩效的影响	131
二、外方股权比例对绩效的影响	135
三、内部贸易对绩效的影响	138
第四节 进入方式与成本结构：对绩效的一个解释	153
第七章 结论与展望	161
第一节 研究结论	162
一、进入方式对绩效的影响	162
二、外方股权比例对绩效的影响	163
三、内部贸易对绩效的影响	164
第二节 研究启示	165
一、进入方式与内部贸易发展趋势	165
二、企业层面的建议	167
三、国家层面的建议	169

第三节 研究不足与展望	171
一、研究不足	171
二、未来展望	172
参考文献	173
索 引	197
后 记	201

第一章 导 论

第一节 问题提出

一、现实背景

截至 2010 年年底，我国实际利用外商投资金额累计 10914 亿美元，批准设立外商投资企业 71 万家，世界 500 强企业中的 480 家已进入我国。外资已经成为我国经济的重要组成部分，2009 年全社会固定资产投资总额 224598.8 亿元，其中外资投资为 15487.7 亿元，占 6.9%；全国工业产值为 548311 亿元，其中外资企业工业产值为 152687 亿元，占 27.85%。外资企业出口总额为 6720.74 亿美元，占全国出口的 55.93%；涉外税收占全部税收的 20%以上，外资企业直接吸纳就业人口超 4500 万，外资企业研发费用支出占大中型工业企业研发支出的 26.98%。可见，外资企业在我国经济总量和经济发展中的比重和作用越来越大。跨国公司在华投资对我国经济发展已经从过去的被动适应转变为主动出击，从开始时试探性进入转变为大规模投资，中国也成为跨国公司在世界范围内最看好的市场。在我国经济转型和市场化发展进程中，由于外资多来自规范的市场经济国家和地区，其经济行为包括管理模式、经营战略、技术开发等方面表现出越来越具有其自

身的特点。在企业微观层面上,自 20 世纪 90 年代以来,外商投资企业呈现出以下两个显著特点:

(1) 外资企业独资化现象越来越普遍。从 1997 年开始,在当年新办的外资企业中,有 45.72%是以独资方式进入中国,超过了 42.86%的合资进入方式的比例,而以往都是以合资方式进入中国市场。在 1992 年,高达 70.45%的跨国公司合资方式进入中国,但到了 2009 年有 79.97%的外资企业以独资方式进入中国(见表 1-1)。可见,外资越来越以独资方式进入中国,独资化越来越普遍。独资化现象是跨国公司针对中国的投资环境,包括制度环境、市场规模、人才资源、企业战略等多方面思考后作出的决策,跨国公司必须采用最适合自己发展的战略组织形式,以保证自身利益最大化。合资企业需要将公司的所有权在中方与外方之间进行分配,按照双方的投资比例获取投资回报。独资企业则由外方单独做出投资,不需要在双方进行所有权分配。这种不同的组织形式可能产生不同的绩效,是否独资企业的绩效会高于合资企业,在此背景下,有必要研究不同的进入方式对外资企业绩效的影响,并比较不同进入方式的绩效差异。

表 1-1 1990~2009 年 FDI 中独资与合资比例

年份	合资比例 (%)		独资比例 (%)		年份	合资比例 (%)		独资比例 (%)	
	项目数	实际金额	项目数	实际金额		项目数	实际金额	项目数	实际金额
1990	56.25	54.09	25.57	19.59	2000	37.49	35.23	54.58	47.31
1991	64.69	52.66	21.54	26.00	2001	34.02	33.57	59.84	50.93
1992	70.45	55.56	17.82	22.89	2002	30.38	28.42	64.89	60.15
1993	64.72	55.78	22.74	23.65	2003	30.48	28.77	65.59	62.39
1994	58.66	53.11	27.35	23.80	2004	26.50	27.03	70.33	66.34
1995	55.27	50.85	31.78	27.50	2005	23.82	24.23	73.43	71.22
1996	51.43	49.74	36.90	30.21	2006	24.65	22.81	72.73	73.44
1997	42.86	43.08	45.72	35.77	2007	20.20	20.86	78.01	76.59
1998	40.95	40.36	48.86	36.23	2008	16.76	18.74	81.40	78.27
1999	41.67	39.25	48.47	38.56	2009	18.28	19.19	79.97	76.29

资料来源:《中国统计年鉴》(2010)。

(2) 外资企业与国外母公司之间的内部贸易的比重越来越大。以美国母公司与在华子公司内部贸易为例：1992 年美国母公司与在华子公司进口内部贸易比例为 10.5%，但到 2002 年这一比例就增长了 1 倍，达到 20.5%；到了 2010 年从在华子公司进口的内部贸易比例达到 29.4%，是 1992 年的 2.8 倍，年均增长了 5.9%（见表 1-2）。与此同时，其出口内部贸易的比重也不断增长。1992 年，美国母公司与在华子公司内部出口贸易比例只有 4.9%，但是到了 1999 年就增长了 1.27 倍，达到 11.6%；到了 2010 年从在华子公司出口的内部贸易比例达到 15.7%，是 1992 年的 3.2 倍，年均增长了 6.7%（见表 1-3）。再以江苏外资企业与境外母公司的内部贸易为例：2009 年江苏的外资企业从境外母公司进口的材料占全部国外进口的比例为 54.9%，向境外母公司出口的产品占全部国外出口的比例为 61.4%。

表 1-2 美国母公司与其在华子公司进口内部贸易比例

单位：%

年份	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
比例	10.5	10.5	13.3	14.6	15.2	16.2	17.7	17.6	18.1	18.1
年份	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	年均
比例	20.5	23.0	27.1	25.8	24.6	25.5	26.5	28.7	29.4	20.15

资料来源：美国商务部网站，<http://www.commerce.gov>。

表 1-3 美国母公司与其在华子公司出口内部贸易比例

单位：%

年份	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
比例	4.9	5.8	6.4	4.7	7.4	7.3	11.1	11.6	12.2	13.00
年份	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	年均
比例	12.3	14.8	14.2	12.6	14.3	15.0	15.2	13.7	15.7	11.17

资料来源：美国商务部网站，<http://www.commerce.gov>。

有数据表明，跨国公司内部贸易已经占到全球贸易的 1/3 以上。发达国家之间的跨国公司内部贸易的比重更高，如美国母公司 2010 年与加拿大、墨西哥、日本、德国、英国海外子公司之间的内部进口贸

易比例分别为 50.2%、59.4%、78.3%、66.7%、58.6%，内部出口贸易比例分别为 43.1%、37.5%、30.0%、28.4%、25.6%。跨国公司内部贸易不同于正常的市场独立贸易，它是发生在跨国公司母公司与子公司之间的关联交易。跨国公司为了克服市场的不完善，避开正常的市场交易，通过内部关联企业之间的交易完成商品、技术、无形资产、营销技巧、管理经验等的转移，从而获取比市场交易更大的收益。在华子公司与境外母公司之间的内部贸易的比重越来越高，交易的金额也越来越大，这种内部贸易在交易对象、交易价格、交易条件、交易流向等方面也与市场正常交易有差别。内部贸易是跨国公司一种市场安排，保证其在正常的市场竞争中处于有利地位，内部贸易对在华外资企业的绩效产生怎样的影响，国内学者对此问题的关注显然不够，因此有必要就跨国公司内部贸易对外资企业绩效的影响进行深入的研究。

二、理论背景

跨国公司进入方式、内部贸易对绩效产生的影响主要依据以下理论进行研究。

1. 交易成本理论

Coase (1937) 认为，企业最显著的特征就是作为价格机制的替代物，因为利用价格机制是有成本的，企业由于节约了交易成本而出现，市场交易的一系列契约被一个契约代替。交易成本包括搜寻成本、谈判和签约成本、监督和履约成本。将市场交易组织到企业内部生产，直到在企业内部组织一笔额外交易的成本等于通过在公开市场上完成同一笔交易的成本或者在另一个企业中组织同样交易的成本为止。Cheung (1983) 认为，企业取代市场的说法不正确，应该是一种契约形式取代了另一种契约形式，即要素契约代替了产品契约。可见，因为交易费用的差异导致了契约形式的差异，是选择合资还是独资，完全取决于企业节约交易成本的大小。同样，是选择市场交易还是选择内部生产，也决定于内部交易与市场交易成本的比较。交易成本理论

从交易的契约角度研究合资与独资产生的绩效差异，认为交易成本最小化的组织形式以及内部组织生产的能力大小决定了外资企业的绩效。交易成本经济学分析了企业存在的原因，界定了企业的合理范围。其研究的出发点是为说明价格机制也有不利的一面，即市场的制度运行是有成本的。如果从契约角度来看，实际上研究了两个问题：契约形式的选择和契约的内容。在跨国公司对外投资过程中，契约形式的选择主要包括出口、许可、直接投资等方式，具体到外资进入方式时，就是合资与独资两种最主要的企业形式。契约内容就是研究相对于市场交易，哪些交易应该安排在企业内部，哪些交易应该交给市场，即企业的内部化问题。因此，外资企业的组织形式和内部贸易规模的不同必然产生不同的绩效。

2. 内部化理论

沿着 Coase (1937) 的思想，Buckley 和 Casson (1976, 2009) 从市场不完善的角度分析了跨国公司对外投资，因为内部化给企业带来了收益。他们强调了市场不完善对跨国公司对外投资的重要性，市场不完善包括：①对长久之后的活动的协调缺乏期货市场。②难以对有效的开发市场力量进行差别定价。③来源于双边垄断的议价条件不明确。④中间品质量和性质的买方不确定性。⑤政府对资本流动征收关税和限制等干预行为。这些不完善对知识资产市场交易极其重要，绕开市场不完善性，将活动安排在同一所有权下便能产生激励，如果活动分布在不同国家，跨国公司便会出现。市场不完善以及知识资产和能力等中间产品在企业内生产和流动，是内部化理论的主要观点。进入方式主要围绕如何克服市场的不完善性，内部贸易主要围绕将知识和能力等资产内部化，因此不同的进入方式和内部贸易因市场不完善性的程度不同，以及跨国公司内部化程度不同而产生不同的绩效。内部化就是企业在内部创造一个市场的过程，企业的内部市场代替缺失的外部市场，用管理决策解决利益分配问题。企业的内部价格（影子价格，也即计划价格）润滑着这一机构，使内部市场足以像潜在的但

未能实现的正常市场一样发挥作用 (Rugman, 1981)。由于信息悖论、零边际成本、共享性等特点, 中间产品内部化就有优势。这就使企业既能获得市场上可能得到的利益, 又能把信息等保留在内部, 以便研究开发的费用得到充分补偿。在这方面内部化理论与占有能力论相似 (Arrow, 1962)。Hennart (1977, 1982) 将内部化的重点放在层级体系上, 显然不同于将重点放在内部市场上。由于有限理性和机会主义, 自由市场机制难以正确地衡量、测度和表示产出价值, 从而使提供和购买该产出的经济主体得不到应有的报酬, 这就是所谓的欺诈导致市场失效, 降低经济效率。在外部市场上对产出难以衡量和评价, 转为企业内部对行为的监督和控制, 即产出约束转变成行为约束。企业的形成无非是用雇佣契约代替了产品市场上的现货契约 (Foss, 2000)。导致企业形成的契约是一种不完全契约, 体现在这种契约中, 劳动力的供给者仅是在一定限度内同意接受企业家的指挥, 但其义务的具体内容则留待其后由企业家决定。

3. 折中理论

Dunning (1981) 从跨国公司的所有权优势 (商标、生产技术、管理诀窍、规模经济)、区位优势 (劳动力成本、市场潜力、贸易壁垒、政府政策)、内部化优势 (避免不完全市场给企业带来的影响将其拥有的资产加以内部化而保持企业所拥有的优势) 解释了对外投资的行为和条件。所有权优势是对外直接投资的必要条件, 也是其他优势的来源; 内部化优势说明对外直接投资为什么优于许可证贸易; 区位优势则说明了到哪里去投资的区位选择。所有权优势、内部化优势和区位优势共同决定企业对外直接投资的组织形式和契约内部化的内容。如所有权优势强则企业倾向于选择独资方式, 内部化优势强则说明跨国公司内部贸易的比重会更大, 跨国公司在这三种不同优势之间的差异性决定了其海外子公司的契约形式和契约内容, 进而决定了海外子公司的绩效不同。