

经济学名家译丛

ECONOMICS OF INTERNATIONAL BUSINESS A NEW RESEARCH AGENDA

(英) 马克·卡森 著
(Mark Casson)

肖光恩 译

国际商务经济学 一个新的研究议程



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

ECONOMICS OF INTERNATIONAL BUSINESS A NEW RESEARCH AGENDA

(英) 马克·卡森 著
(Mark Casson)

肖光恩 译

国际商务经济学
一个新的研究议程



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

北京市版权局著作权合同登记 图字:01-2007-4073

图书在版编目(CIP)数据

国际商务经济学:一个新的研究议程/(英)卡森(Casson, M.)著;肖光恩译.
—北京:北京大学出版社,2011.5

(经济学名家译丛)

ISBN 978-7-301-18862-0

I. ①国… II. ①卡… ②肖… III. ①跨国公司-企业管理-研究
IV. ①F276.7

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第081683号

Original edition, entitled ECONOMICS OF INTERNATIONAL BUSINESS, A NEW RESEARCH
AGENDA, 1-84064-355-2, by Mark Casson, published by Edward Elgar Publishing Limited.
Copyright © 2000 by Mark Casson.

书 名: 国际商务经济学——一个新的研究议程

著作责任者: [英] 马克·卡森 著 肖光恩 译

责任编辑: 马 霄

标准书号: ISBN 978-7-301-18862-0/F·2780

出版发行: 北京大学出版社

地 址: 北京市海淀区成府路205号 100871

网 址: <http://www.pup.cn>

电 话: 邮购部 62752015 发行部 62750672 编辑部 62752926

出版部 62754962

电子邮箱: em@pup.cn

印 刷 者: 三河市北燕印装有限公司

经 销 者: 新华书店

730毫米×1020毫米 16开本 18.75印张 365千字

2011年5月第1版 2011年5月第1次印刷

印 数: 0001—3000册

定 价: 48.00元

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有,侵权必究

举报电话:010-62752024 电子邮箱:fd@pup.pku.edu.cn

中文版序言

我怀着无比激动的心情为《国际商务经济学》这本书的中文版撰写新的序言。中国不仅是一个快速发展的经济体,而且也是进行国际商务研究的最好地方之一。中国的学者,无论是在中国国内工作还是在中国之外的其他地方工作,目前在国际商务研究的许多领域中都处在比较领先的地位。因此,我非常高兴这本书在中国能吸引很多学者的兴趣。

正如《国际商务经济学》英文版序言中所强调的,本书主要有两个重要的作用:一是列举了我在国际商务经济学方面的研究议程;二是解释我这个研究议程在整体上是如何满足专业研究议程的要求。因此,本书从一个独特的视角反映了国际商务经济学的基本原理和本质。

在 20 世纪 70 年代初期我开始研究国际商务时,就曾遇到过一个重要的知识挑战:如何解释在国际资本流动统计中显现的对外直接投资国际化方式,尤其重要的是如何解释美国高科技跨国企业在战后显著增长的现象。现实中存在一个明显的悖论:根据国际资本流动的新古典主义经济学的标准理论,资本流动应该是从利润率低的国家向利润率高的国家单向流动。然而,在实践中对外直接投资却是双向流动的,也称之为“双向移动”效应;同时,典型的对外直接投资流动的平衡是从利润高的国家向利润低的国家流动,而不是正好相反。

对于这种悖论,解释的关键在于要认识到对外直接投资转移的是知识而不是资本——资本仅仅是作为知识控制权及其保留的所有权的一种工具而被转移,知识则是双向流动的,因为存在着许多不同类型的知识,完全有可能的是一些类型的知识是单向流动的,而另一些类型的知识则是以相反的方向流动。这些命题可以归纳为对外直接投资是知识在企业中的“内部化”流动。因此,回顾到 20 世纪 70 年代国际商务理论研究的初期,就存在一个经验性事实,特别是由对外投资统计所提供的一个经验事实,它指导了理论发展的方向。因此,国际商

务理论要求与经验事实具有高度的相关性,这也是它区别于其他社会科学,尤其是新古典主义经济学理论的重要特征。

同样的,本书在写作中注意保持了与经验事实的高度相关性。必须承认的是,对外投资统计无论是在范围方面还是在精确度方面都是有限的;同时必须承认,在国际商务研究中定性事实和定量事实都是重要的。然而,尽管如此,国际商务理论必须保持与事实相关的特征,这一点很重要,这也是本书所论述的理论的一个重要特征。本书中的理论不是“为了理论而理论”,而是用于解释跨国企业的行为以及对外投资流动量的大小。

内部化理论一个关键应用就是:当一个企业第一次进入海外市场时,这个企业就必须有一个可供选择的策略范围,其中一些策略涉及出口,另一些策略涉及当地生产;一些策略涉及所有权,而另一些策略则涉及基于各自利益的合同安排,如许可证或特许经营;一些策略涉及伙伴企业,另一些策略则不涉及企业伙伴。内部化理论则为研究企业市场进入决策提供了动力,而且在过去的十多年中收集了一系列令人印象深刻的事实,这些事实都是关于来自不同国家的企业在不同东道国所做出的进入策略或者是在不同行业所做出的进入策略的。解释所有的这些结果则是国际商务理论研究的另一个重要挑战。为了全面地说明所有这些复杂性,就需要一个“系统的方法”。这本书的主要目标之一,就是找出一个研究国际商务的系统方法,并解释这种方法是如何使用的。在目前现有的文献中,这种方法被认为是能正确地预测市场进入的主要方式。

企业一旦进入市场,它就有一系列市场发展策略的选择空间,这个策略选择空间包括从市场快速扩张到市场统治,再到从市场中退出。实际上,一个理性的跨国企业管理者在最初进入市场时就要能预见这种“实物期权”。这种卓识远见的重要性在于当随后的策略需要改变或者撤销时,企业的管理者能决定对一个已选策略所承担的责任。因此,在进入市场时可供一个企业选择的“实物期权”的空间,不仅影响到企业后续的市场扩张策略,也影响到它的市场进入策略。“实物期权”对市场进入策略和后续市场增长的影响也是本书所要论述的又一个重要主题。

当然,假定管理者完全理性这一点是很容易做到的,但困难的是对这些假定的证明,即完全理性的假定就意味着经理人可以自由获得他所需要的相关信息。在实践中,与市场进入过程相随的却是高度的不确定性,因为企业的管理者通常对他所即将要进入的市场并不是很熟悉,管理者不熟悉新市场的一个重要原因是搜集这些市场信息是有成本的。如果搜集市场信息是无成本的,那么企业管理者在做出进入该市场的决定之前则会尽可能多地搜集该市场的相关信息。这实际上意味着做出进入市场决策时就不存在不确定性了。

然而,在实践中信息都是有成本的——事实上这种成本如此高昂,以至于一个管理者在做出决策之前要搜集到需要的所有信息通常是不现实的。一旦信息是有成本的,则更有必要对合理性进行界定,不是根据搜集到可供选择的所有信息来界定,而是根据进一步搜集更多信息的边际收益大于其边际成本的要求来界定,即满足在均衡点之上时的要求。然而,这种计算要求企业管理者能根据增加一单位信息对优化决策的贡献,来评价其所带来的价值。把“实物期权”理论与信息成本理论结合起来,就可以计算增加一单位信息所带来的价值。因此,信息成本理论的发展及其在国际商务决策中的应用就成为本书所要论述的另一个重要主题。

理性的企业管理者都在竭力平衡一个决策做出之后所带来的预期价值与信息成本之间的关系。理论表明这种理性的管理者不仅要使信息的成本最小,而且还要根据特定的顺序来搜集特定的单个信息。企业管理者首先通过搜集最有价值的信息,来使做出一个给定决策所需信息的预期总成本最小化。本书解释了在一个企业内部搜集信息的顺序如何对企业管理结构及组织行为产生影响,进而分析其对跨国企业的管理结构和组织行为的深远影响。

对一个企业管理者而言,减少信息成本最有效的一个方法就是获取二手信息,而不是亲自调查有关的所有信息。加入社会网络是获取二手信息最有效的一个策略,而与其他企业建立伙伴关系则是第二个有效的策略。然而,与竞争对手建立伙伴关系可能是很危险的,因为竞争对手可能运用与你共享的信息来窃取你的消费者或供应商。因此,最为重要的是能够信任一个伙伴企业。有很多不同的理由能说明为什么伙伴企业是值得信赖的,其中一个理由是它们并不是直接的竞争对手,另一个理由则是两家企业都属于某些集团,集团的所有成员将惩罚欺骗集团内其他成员的任何一个企业。因此,对社会网络和合作伙伴协议有很好的理解,对于解释企业在何时何地加入社会网络和建立合作伙伴进而达到信息共享是极其有用的。社会网络与合作伙伴联盟与国际商务行为的相关性则是本书要分析的最后一个重要主题。

我希望中国读者能从我对国际商务理论最新研究的融合中获取一些收益。同时,我也希望我的这种理论融合能进一步激励中国读者运用一些最新的经验事实,也许包括一些中国的跨国企业以及在中国投资的外国企业的经验事实,来亲自检验国际商务理论的一些结论。我还希望这能进一步激励中国青年学者这一令人钦佩的学术群体,能沿着本书所提出的路线在国际商务理论未来的发展中做出重要贡献。

马克·卡森
雷丁大学
2008年2月

中文版序评 | 马克·卡森：国际商务经济理论研究的集成者

陈继勇(武汉大学经济与管理学院院长、经济学教授、博士生导师)

马克·卡森教授是国际知名的跨国公司经济学家,也是跨国公司内部化经济理论的重要拓展者之一,他为国际商务经济学理论的建设和发展做出了杰出贡献。

1975年夏,马克·卡森和彼特·巴克利一起参加里查德·科恩的公司聚会而受到启发,在返回雷丁和布拉德福德的路上,他们决定合作研究跨国公司内部化理论,在约翰·邓宁和鲍勃·皮尔斯教授的帮助下,1975年9月,他们合作写出了《跨国公司的未来》一书的初稿,并分别在雷丁大学和布拉德福德大学做了交流,受到理论界的好评。著名的麦克米伦出版公司于1976年分别在伦敦、贝辛斯托克、德里、香港、东京、纽约、新加坡、墨尔本等地同时出版发行了《跨国公司的未来》(全书正文不足一百页)一书,该书随后于1978年重新印刷发行,此书现已成为跨国公司理论的经典之作。该书最大的理论贡献是把科斯在1937年提出的内部化概念应用到企业的国际化经营活动中,同时,他们对中间产品市场内部化和知识产品市场内部化做了详细的分析,并对传统企业经济理论的两大重要假设“利润最大化”和“完全竞争”做出了修正;把企业经济活动分为研发、初级生产、终级生产和市场营销四个阶段,中间产品和知识产品的特性使内部化分别发生在初级生产和终级生产阶段之间以及研发与生产阶段或市场营销阶段之间,从而把企业边界从国内扩展到国外,企业进而成长为跨国公司,并成为国际商务活动的主体。实际上,他们认为跨国公司就是企业经济活动在全球地理区位上的最优组合。

随后马克·卡森和彼特·巴克利开始了长达几十年的合作,共同致力于研究跨国公司一般经济理论。但是马克·卡森研究的领域更加广泛。1979年,马克·卡森出版了《跨国公司的替代理论》一书。在这本书中,马克·卡森把企业

理论、赫克歇尔-俄林(HO)贸易理论和资本流动进行了合成,提出HO垂直一体化理论和HO水平一体化理论,用这两个经济学模型解释企业对外直接投资、技术转让、国际贸易和资本流动等几种国际商务活动。这是马克·卡森对跨国公司经济理论进行的第一次综合,它有别于约翰·邓宁的生产折中理论。

从20世纪80年代开始,马克·卡森把跨国公司理论研究拓展到社会科学领域。1982年,马克·卡森出版了专著《企业家:经济学理论》,他把熊彼特的创新理论和奥地利学派的企业家理论进行了合成,并把它们融入企业理论之中,用企业家精神来解释企业的商务行为;1987年,马克·卡森出版了专著《企业与市场》,他把企业理论与市场理论进行了融合;1990年,马克·卡森在《企业与竞争力》一书中用系统的观点正式把企业家精神理论融入国际商务活动之中,强调了企业文化和信用对国际商务活动的重大影响,开始把跨国公司理论研究由单纯的经济领域扩展到社会科学领域;1991年,马克·卡森在专著《商业文化经济学》中分析了领导力、合作协调、工作团队和社会司法制度对国际商务活动的影响,开始了对一些社会活动的经济学分析,并把这些研究结论应用到国际商务领域之中;1995年,马克·卡森在专著《企业家精神与商业文化》和《国际商务组织》中,分别对国际商务活动中的企业家精神、信用、信息成本和金融网络等进行了经济学建模,同时把它们与跨国公司理论进行了合成分析;1997年,马克·卡森在《信息与组织》一书中把信息经济与国际商务理论结合在一起。总之,在这一阶段,马克·卡森教授用社会科学的一些理论对跨国公司理论进行了补充与合成,使跨国公司理论具有更全面、更深入的社会经济学解释。

2000年,马克·卡森对跨国公司理论进行了回顾与展望,出版了《国际商务经济学:一个新研究议程》,这本书是他二十多年来研究跨国公司经济理论的集成与发展,是一部国际商务经济学理论研究的力作。这本书具有以下几个重要特点:一是归纳了跨国公司理论合成研究必须考虑的重要因素,例如,弹性需求与跨国公司地理边界、弹性需求与跨国公司内部结构以及企业弹性与区位弹性之间的互动关系等;同时,还指出了未来国际商务经济学理论研究的重点内容和研究方向。二是以内部化理论和全球系统的方法为基础,建立了国际商务活动的一般理论,这些理论解释了跨国公司的主要国际商务活动行为,如国际贸易、技术转让、国际投资、国际并购、跨国研发和跨国市场营销等行为,都是解释力很强的国际商务经济学理论。三是用其他社会科学的理论分析了跨国公司国际商务活动行为,例如,从有限理性、学习和记忆经济学、信息经济学、企业家精神等视角分析了跨国公司的国际商务行为,把国际商务经济理论研究扩展到社会科学领域。四是实现了跨国公司理论的动态化,使跨国公司的国际商务活动行为有可预见性,例如,把实物期权理论纳入到国际商务活动决策,使跨国公司商务

行为有可预见性;用企业家精神和具有企业家精神的网络来分析跨国公司国际商务活动,可以预测国际商务活动演化的一般规律。五是研究方法的多样化和综合化,使国际商务理论具有很强的兼容性和说服力。因此,本书是马克·卡森教授研究国际商务理论的集成之作,汇集了他几十年来研究国际商务理论的精华。

虽然这本著作在国外出版已经十年了,其中有些理论观点甚至发表在几十年之前,但它们对我国国际商务理论研究仍然具有重要意义。目前,我国理论界对开放经济理论的研究主要集中在国际贸易、国际金融和国际投资领域,而且这些领域的研究之间缺乏内在联系,即各自成为独立的理论体系;同时,这些领域的研究对象主要集中在国家层面和产业层面,即我国对外经济开放理论的构建主要以国家或产业为基础。尽管我国在国际商务经济理论研究方面取得了很大的成绩,但到目前为止,还没有出现以企业作为微观主体而且把企业研发、生产、市场分销或营销、对外直接投资等多种经济活动融合在一起的理论,也没有出现把企业家精神、信用、商业文化、领导力、信息经济学和认识理论等社会科学的知识与国际商务理论进行融合的理论。因此,有远见的北京大学出版社组织翻译出版这本著作,对我国国际商务理论研究将起到重要推动作用,有兴趣的中国学者、企业家、政策制定者和其他社会实践者肯定会从中受到启示。



2010年9月于武汉大学枫园

前言与致谢

为什么要写这本书？可以用几个不同的理由去解释，但也许更为重要的是要解释读者为什么应该阅读这本书。我个人认为这本书是 21 世纪国际商务研究领域中的一个新的宣言。我相信还有许多作者也会采取同样的方式在新千年的 21 世纪中竭力宣传他们自己的著作。然而，真正的事实是，无论是否存在新千年，这本书都会被完成。而且，我还认为，这本书是我五年前出版的《国际商务组织》一书的续集，这可能是部分事实。遗憾的是，很少有续集能像原著一样好，因为续集通常都是江郎才尽的人写出来的。我希望对本书而言不是这样，但读者可以自己做出判断。

我认为写这本书完全是出于我自己的利益需要，这也可能是撰写一本书的最差理由之一。当然，除了对本书的最终书稿做进一步的修饰和对一些遗失参考文献进行补充的枯燥工作之外，这本书的写作还是让我获得了很多心灵的享受。就我而言，写作就是一种“治疗”方法，尽管我的家人不这样认为——他们认为写作只会强化我“不善社交”的缺点。但我并不是想对读者说——正如傲慢的经济学家们经常所说的那样——“我之所以写这本著作，是因为我喜欢写作”。除了“治疗”的需要外，我写这本书还是因为在过去的五年中我撰写了大量不同方面的论文或文章，这些论文或文章很有逻辑地表达了我对国际商务最新发展趋势的一些综合性观点。我认为这些观点在单一的论文或文章中并不能充分地表达。因此，要充分表达和发展这些观点，就需要用一本书的篇幅来阐述。

尽管不是全部，但本书中的大多数内容都是根据我以前发表的论文而完成的。在准备出版这本书的过程中，我对书中的许多题材都进行了重新撰写和修改，还有一些原创性论文是与他人共同写作的，我非常感谢这些合作者贡献出的卓越智慧；同时，我也感谢他们同意以书的形式对他们的著述进行修改和出版。

这些合作者的名字列在本书的目录中以及本书个别章节的标题之下;我还要感谢这些原创论文的出版单位的合作。

本书的第三章和第七章所论述的所有内容在此之前并没有出版发表过,但本书的第一章、第二章、第四章、第五章、第六章、第八章和第九章所论述的内容都是在以前出版的论文的基础上进行修改的。国际商务专业的许多同行对本书的书稿提出了许多评论,我特别要感谢以下这些同行的支持和鼓励,同时也感谢他们的建议和批评。他们是分别是 Tom Brewer, John Cantwell, John Dunning, Jose Paulo Esperanca, Peter Gray, Stephen Guisinger, Bruce Kogut, Ram Mudambi, Bob Pearce, Filipe Ravara, Alan Rugman, Ana Tavares, Christine Weisfelder, Eleanor Westney, Bernard Wolf 和 Bernard Yeung。我也要感谢 Gunnar Hedlund 所贡献的智慧,然而他过早的离世对国际商务专业领域来说是一个巨大的损失。我和他都对跨国公司组织具有相同的强烈兴趣,尽管我们用不同的方法论、从不同的视角对同一个主题进行研究。每当我们相遇时,我们总能围绕这一主题深入地进行讨论。现在,他的很多朋友也都在深切地怀念他。

构成本书基本框架的基础是我以前发表过的论文,但我对这些论文都进行了大量的修改或重写。

第一章来源于 Peter J. Buckley and Mark C. Casson(1998)“Models of the multinational enterprise”, *Journal of International Business Studies*, 29(1), 21—44。

第二章来源于 Peter J. Buckley and Mark C. Casson(1998)“Analysing foreign market entry strategies: extending the internalisation approach”, *Journal of International Business Studies*, 29(3), 539—561。

第三章的内容完全是原创性的(在以前并没有发表过)。

第四章的内容主要来自于 Mark Casson and Nigel Wadeson(1999)“Bounded rationality, meta-rationality and the theory of international business”, in Fred Burton, Malcolm Chapman and Adam Cross(eds), *International Business Organization: Subsidiary Management, Entry Strategies and Emerging Markets*, London: Macmillan, 119—140。

第五章是对我的“The organisation and evolution of the multinational enterprise: an information cost approach”, *Management International Review*, 39(1), 1999, 77—121 一文的修订版。

第六章的内容基于 Peter J. Buckley and Mark C. Casson(1996)“An economic model of international joint venture strategy”, *Journal of International Business Studies*, 27(5), 849—876。

第七章是 1998 年提交给牛津圣·安东尼学院经济与社会研究理事会(ES-

RC)举行的国际经济研究学会年会的一篇论文 Mark Casson and Mohamed Azim Gulamhussen(1998)“Foreign direct investment and real options: implications for globalisation and regionalism”的精简版。

第八章是1988年10月7—10日在维也纳举行的国际商务学会年会提交的论文的修改版,这篇论文的另一个版本也是马克·卡森1999年出版的专著 *The Emergence of International Business*(London: Routledge/Thoemmes Press)中的导论部分的核心内容。

第九章是对“Entrepreneurial networks in international business”, *Business and Economic History*, 26(2), 1997, 1—13 一文的修改和扩展。

第十章的内容主要基于 Mark Casson and Sarianna M. Lundan(1999)“Explaining international differences in economic institutions: a critique of the ‘national business system’ as an analytical tool”, *International Studies of Management and Organization*, 29, Special Issue.

马克·卡森

目 录

第一章 跨国公司模型:一个新的研究议程

马克·卡森 彼得·巴克利/1

- 1.1 引 言/1
- 1.2 一个新的研究议程/3
- 1.3 “黄金时期”的结束/7
- 1.4 波动性与对弹性的需求/8
- 1.5 探寻国家竞争力/9
- 1.6 重塑竞争力的政策/11
- 1.7 规避垄断的弹性/12
- 1.8 企业的弹性边界:网络与合资/13
- 1.9 弹性与内部化组织结构/15
- 1.10 公司弹性与区位弹性之间的互动/16
- 1.11 弹性与企业特定的竞争优势/17
- 1.12 弹性的成本:建立信任/18
- 1.13 西方跨国公司与“股东资本主义”/19
- 1.14 新的分析技术:一个例子/20
- 1.15 结 论/23

第二章 进入海外市场:内部化理论正式扩展

马克·卡森 彼得·巴克利/28

- 2.1 引 言/28
- 2.2 理论的发展历史/29
- 2.3 模型的建立/32
- 2.4 模型的解/36
- 2.5 结论分析/44
- 2.6 结论及对未来研究的意义/46

第三章 企业的边界:一个全球系统的视角/51

- 3.1 引 言/51

- 3.2 全系统视角的历史背景 / 53
- 3.3 进一步的思考 / 55
- 3.4 系统观点的更新 / 56
- 3.5 模型概述 / 58
- 3.6 部门区位和地理连接的关系 / 62
- 3.7 内部化的优化:“三角形问题” / 65
- 3.8 三角形问题的解决方法 / 67
- 3.9 简化的范围 / 69
- 3.10 一个数值化的例子 / 70
- 3.11 应用 / 74
- 3.12 模型的扩展 / 76
- 3.13 结 论 / 78

第四章 有限理性、超越理性和国际商务理论

马克·卡森 内吉尔·瓦德森 / 81

- 4.1 引 言 / 81
- 4.2 有限理性是一个空箱子? / 83
- 4.3 理性究竟意味着什么? / 85
- 4.4 超越理性 / 87
- 4.5 程序和管理常规 / 88
- 4.6 记忆 / 89
- 4.7 内部交流 / 90
- 4.8 外部交流 / 92
- 4.9 理性学习 / 94
- 4.10 总结与结论 / 96

第五章 跨国公司的组织结构:信息成本的方法 / 99

- 5.1 引 言 / 99
- 5.2 信息成本与交易成本 / 101
- 5.3 市场营销与采购对组织结构的影响 / 103
- 5.4 中间产品流动的协调 / 105
- 5.5 做市商型跨国公司 / 107
- 5.6 信息经济学的原则 / 109
- 5.7 合 成 / 111
- 5.8 决断力:为什么时序性程序有选择值 / 112

- 5.9 运用相关性改善决策程序 / 115
- 5.10 记忆经济学 / 116
- 5.11 惯例与重新创造 / 118
- 5.12 症状和观测误差的控制 / 120
- 5.13 作为一种副产品的信息 / 121
- 5.14 路径依赖 / 123
- 5.15 劳动分工与交流 / 125
- 5.16 交流成本和权力分散 / 127
- 5.17 新信息技术 / 130
- 5.18 结 论 / 131

第六章 国际合资经营

马克·卡森 彼得·巴克利 / 134

- 6.1 引 言 / 134
- 6.2 国际合资经营的分类 / 135
- 6.3 策略集合 / 139
- 6.4 策略选择中的内部化因素 / 142
- 6.5 全球经济中的创新动态 / 145
- 6.6 国际合资经营选择的规范模型 / 146
- 6.7 市场规模和波动之间的相互作用 / 147
- 6.8 模型的应用: 全球经济中的国际合资经营 / 152
- 6.9 模型的扩展 / 153
- 6.10 结果的普遍化 / 154
- 6.11 结 论 / 155

第七章 国际商务中的实物期权

马克·卡森 穆罕默德·阿瑞姆·库拉姆哈森 / 158

- 7.1 引 言 / 158
- 7.2 实物期权理论的基本原理 / 159
- 7.3 实物期权与金融期权的关系 / 161
- 7.4 技术分析 / 163
- 7.5 实物投资的时机: 国际商务中合约期权的简单规则 / 168
- 7.6 不确定性需求的条件 / 171
- 7.7 投资的规模和撤销 / 173

- 7.8 作为实物期权的对信息搜集的投资 / 175
- 7.9 作为实物期权的国际合资经营 / 177
- 7.10 在国际枢纽中心的投资 / 179
- 7.11 跨国公司内部的生产弹性 / 182
- 7.12 广泛的应用:波动、信息搜集和弹性之间的关系 / 187
- 7.13 结 论 / 189

第八章 企业家精神与国际商务体系

——熊彼特和奥地利学派的发展前景 / 192

- 8.1 引 言 / 192
- 8.2 从国家视角到全球视角 / 194
- 8.3 熊彼特主义和奥地利学派的观点 / 195
- 8.4 熊彼特主义和奥地利学派观点的局限性 / 196
- 8.5 观点之间的互补性 / 197
- 8.6 国际商务体系的演进 / 198
- 8.7 图解分析 / 200
- 8.8 一些“历史的教训” / 207
- 8.9 未来的研究 / 209
- 8.10 结 论 / 211

第九章 国际商务中的网络 / 214

- 9.1 引 言 / 214
- 9.2 网络的经济学方法 / 214
- 9.3 基本概念和定义 / 216
- 9.4 信息的质量 / 217
- 9.5 操作网络关系的情感机制 / 218
- 9.6 功能有益的道德价值观 / 221
- 9.7 重叠和相互锁定的团体 / 223
- 9.8 企业家精神:波动环境中的决策判断 / 223
- 9.9 企业家网络和国际贸易的增长 / 225
- 9.10 网络的几何形状 / 230
- 9.11 高层企业家网络的地理区位 / 231

第十章 结论:国际商务中的方法论问题

马克·卡森 萨瑞娅娜·M. 伦丹 / 235

10.1 引言 / 235

10.2 全球系统的视角——总结与重述 / 236

10.3 建模过程中的跨学科竞争 / 241

10.4 波特的分析框架 / 245

10.5 怀特莱的全球经济“国家商务体系”的方法 / 248

10.6 结论 / 255

索引 / 261

译后记 / 277