

跨国公司战略管理

KUAGUO GONGSI
ZHANLÜE GUANLI

©邹昭晞 编著

 首都经济贸易大学出版社

跨国 公司 战略 管理

KUAGUO GONGSI
ZHANLÜE GUANLI

◎ 邹昭晞 编著



首都经济贸易大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

跨国公司战略管理/邹昭晞编著. —北京:首都经济贸易大学出版社, 2004. 9
ISBN 7-5638-1166-4

I. 跨… II. 邹… III. 跨国公司-企业管理-发展战略 IV. F276.7

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 072252 号

跨国公司战略管理

邹昭晞 编著

出版发行 首都经济贸易大学出版社
地 址 北京市朝阳区红庙(邮编 100026)
电 话 (010)65976483 65065761 65071505(传真)
E-mail publish@cueb.edu.cn
经 销 全国新华书店
照 排 首都经济贸易大学出版社激光照排服务部
印 刷 北京泰锐印刷有限责任公司
开 本 787 毫米×980 毫米 1/16
字 数 500 千字
印 张 26.5
版 次 2004 年 9 月第 1 版 第 1 次印刷
印 数 1~5 000
书 号 ISBN 7-5638-1166-4/F·672
定 价 33.50 元

图书印装若有质量问题,本社负责调换

版权所有 侵权必究

前言

Preface

国际企业管理是工商管理专业研究生与本科生的一门课程,作者曾在 1996 年出版教材《国际企业管理概论》,本书在该教材的基础上改写而成。

本书内容有以下三个特点:

第一,比较全面地概括了跨国公司战略管理的基本内容。本书从跨国公司市场进入战略、全球资源寻求战略、经营业务定位、国际战略、竞争战略、定价战略、技术转让与技术创新战略、财务与融资战略等多个角度系统地阐述了跨国公司三个层次的战略,即公司战略、业务战略和职能战略;同时,从外部环境分析、战略与组织、利益相关者分析、战略控制等几个方面,阐述了跨国公司战略管理的过程。

第二,将近年来国内外学者在战略管理与跨国公司理论中前沿问题的研究体现在本书的编写中。例如,在第一章第二节,专题讨论了发展中国家对外直接投资的理论;在第三章第二节,在阐述波特(Porter)“五种竞争力”模型时,引入亚非(Yoffie)的六种力量模型,进而导入波特在 1990 年《国家竞争优势》中所阐述的产业集群理论与“钻石”模型;在第四章第三节,细致地研究了跨国公司直接投资的两种模式:购并与新建的中间形式——战略联盟;在第五章,在阐述波特价值链理论的基础上,对“价值链”、“供应链”、“价值系统(产业链)”作了区分,并沿着这三个链条阐述跨国公司的资源寻求战略;在第六章第一节,在阐述核心竞争能力的基础上,研究跨国公司“归核化”的战略新趋势;在第七章第二节,研究了跨国公司从简单一体化到复合一体化的战略新趋势;在第十章第一节,以独特视角研究跨国公司技术转让的成效,并在第三节,阐述跨国公司的网络战略;在第十一章第三节,阐述了跨国公司融资“高资本化”的新趋势;在第十二章,在系统介绍跨国公司组织结构演变过程的基础上,阐述跨国公司的几种新型组织形态:跨国结构、网络结构与内部市场;在第十三章,运用博弈论工具,研究跨国公司几大利益相关者的利益关系;在第十四章第三节,引入了业绩评价的“平衡记分卡”等。

第三,融入跨国公司战略的原理性分析。本书在第六章第二节“跨国公司企业边界分析”、第七章“跨国公司的国际战略”、第九章“跨国公司定价战略”、第十二章“跨国公司战略与组织”、第十三章“跨国公司利益相关者分析”等章节,从企

业理论、博弈论、国际经济学等角度阐述了相关战略的经济学原理。

本书的一部分内容参考了作者近年的研究成果,这些研究成果的题目在参考文献中列出。

本书适用于大专院校经济管理类硕士研究生和 MBA 课程班《国际企业管理》等相关课程的教材,也可作为相关专业本科生和企业相关管理人员的参考教材。

邹昭晞

2004 年 6 月

第一章 跨国公司理论	(1)
第一节 跨国公司的基本概念与特征	(2)
第二节 跨国公司行为论	(8)
第三节 跨国公司的演变	(23)

第二章 跨国公司战略管理理论	(31)
第一节 企业战略管理的基本概念	(32)
第二节 跨国公司战略管理	(42)

第三章 跨国公司外部环境分析	(47)
第一节 跨国公司外部环境的若干特征	(48)
第二节 东道国环境分析	(51)
第三节 国际环境	(70)

第四章 跨国公司市场进入与开发战略	(85)
第一节 跨国公司进入国外市场方式及其职能演进	(86)
第二节 对外直接投资的主要途径	(99)
第三节 企业战略联盟	(110)

第五章 跨国公司全球资源寻求战略	(129)
-------------------------------	----------------

第一节	全球资源寻求的主要理论	(130)
第二节	价值链各功能的相互协调	(135)
第三节	资源寻求战略的供应链管理	(141)
第四节	价值系统与战略联盟	(147)
第六章	跨国公司经营业务定位	(151)
第一节	跨国公司经营业务定位	(152)
第二节	跨国公司企业边界分析	(156)
第七章	跨国公司的国际战略	(187)
第一节	全球化与多国本土化战略	(188)
第二节	经济全球化进程中跨国公司战略新趋势	(196)
第八章	跨国公司的竞争战略	(211)
第一节	成本领先战略与差异化战略	(212)
第二节	集中战略	(223)
第三节	基本竞争战略的综合分析——“战略钟”	(225)
第九章	跨国公司定价战略	(229)
第一节	竞争导向定价策略	(231)
第二节	需求导向定价策略	(249)
第三节	成本导向定价策略	(252)
第四节	跨国公司的转让定价	(256)
第十章	跨国公司技术转让与技术创新战略	(267)
第一节	跨国公司技术转让战略	(268)
第二节	技术创新战略	(280)
第三节	跨国公司的网络战略	(289)

第十一章 跨国公司财务与融资战略	(293)
第一节 跨国公司国际财务组织与体系	(294)
第二节 外汇风险管理	(298)
第三节 跨国公司资金融通与管理	(302)
第四节 国际税务管理	(310)

第十二章 跨国公司战略与组织	(317)
第一节 跨国公司组织结构的演变	(318)
第二节 跨国公司战略与组织结构	(340)
第三节 国外子公司与分公司的选择	(343)

第十三章 跨国公司利益相关者分析	(347)
第一节 利益相关者	(348)
第二节 利益冲突与协调中的跨国公司策略和行为选择	(367)

第十四章 跨国公司战略控制	(379)
第一节 跨国公司控制活动概述	(380)
第二节 战略控制的手段和程序	(383)
第三节 业绩评价	(387)
第四节 有效控制的实现	(397)

第十五章 全球管理者	(403)
第一节 全球管理者的技能	(404)
第二节 管理国际派遣	(411)

主要参考文献	(414)
---------------	-------

第一章

跨国公司理论

提 要

本章从跨国公司基本概念与特征、行为论以及跨国公司的演变等几个方面,阐述跨国公司的基本理论。

第一节

跨国公司的基本概念与特征

一、跨国公司的定义

企业跨越国界从事各种经营活动,必然要借助某一组织载体才能进行。这一组织载体是在第二次世界大战以后发展起来的一种国际企业组织形式。对此,学术界与实际工作部门曾有过多种称谓,如“多国公司(Multinational Corporation)”、“跨国公司(Transnational Corporation)”、“超国家公司(Supranational Corporation)”、“跨国企业(Transnational Enterprise)”、“国际公司(International Corporation)”、“世界公司(World Corporation)”、“全球公司(Global Corporation)”等不一而足。联合国经济与社会理事会决定,自1974年起,联合国正式刊物、文件都一律采用“跨国公司”来称呼跨国投资经营的组织载体。

但是,很长时间以来,对跨国公司本身的定义也是见仁见智、众说纷纭。目前,根据不同的标准,各种国际组织、公私机构或专家学者对跨国公司的定义大致分为以下五种。

(一)以地区分布为标准

哈佛大学“美国多国公司研究项目”提出,必须在6个以上国家设有子公司的,才算跨国公司。该项目主持人维农(Raymond Vernon)教授在其主要著作《国家主权处于困境中》中指出:“跨国公司是指控制着一大群在不同国家的公司的总公司。……这些企业一般都有相当广泛的地区分布,一个在本国基地以外只在一两个国家拥有股权(子公司)的企业,就不能将它列入跨国公司的行列。”^①据此标准,在《财富》杂志开列的500家大型制造业公司中,维农认为堪称跨国公司的只有187家,他们在全球的子公司和附属企业有5000~6000家。

联合国、欧共体和经社理事会等重要的国际组织并不要求跨国公司的机构必须分布在6个以上国家,而是更强调必须在两个或两个以上国家拥有生产或服务设施。1973年联合国经社理事会的知名人士小组(UN Group of Eminent Persons)在其报告《多国公司对发展和国际关系的影响(The Impact of Multinational Corporation on Development and on International Relations)》中认为:多国公司应在母公司以外至少两个国家拥有生产或服务设施,至于公司的法律组织形式并不重要。1973

^① 罗进. 跨国公司在华战略. 上海: 复旦大学出版社, 2001

年欧共体委员会公布的“准则”和 1976 年欧洲议会通过的“守则”都明确指出,凡在两个或两个以上国家有生产或服务设施的企业即为多国公司。1976 年经合组织公布的《多国企业准则》亦有类似规定。

(二) 以所有权为标准

“所有权”在西方文献中既指资产的所有权形式,又指企业拥有者和高层主管的国籍,同时还指一个企业拥有国外企业的股份或业务份额多少。

资产所有权形式即指国有、私营、合作制或公私合营以及合伙股份公司等。联合国经社理事会认为:“……至于公司的法律组织形式并不重要,可以是私人资本的公司,也可以是国有或合作社所有的实体。”经社组织的文件也认为,跨国公司的所有权形式可以是私有、国有或混合所有。但也有一些人认为跨国公司必定是国际垄断组织,是垄断资本主义所有制。

对于企业的国籍问题,不同人则有不同的认识。美国学者梅森诺基(J. Maissonrouge)认为,跨国或多国公司的股权应是多国公民所有,管理也应是多国性的。麻省理工学院教授金德尔伯格(Charles P. Kindleberger)则认为,跨国或多国公司的特征应是“无国籍性”的,即“并不忠于哪一个国家,也没有哪个国家使它感到特别亲近”。而同为麻省理工学院的罗宾逊教授(Richard D. Robinson)则认为多国公司的国际化程度应低于跨国公司,反映在国籍上就是:多国公司的所有权和管理权主要属于一个国家的公民,其国籍与母公司的主要所有者和高层主管的国籍相同;而跨国公司的所有权分属于几个国家的公民,其决策更加超越单个国家、单个民族的界限和偏见,“关键的决策人物已不再居住在母公司的所在国”。

有些学者主张把一个企业拥有国外企业的股份或业务份额多少来划分跨国公司。例如,美国法律规定一个企业拥有的国外企业股份达到 10% 以上,才能算做子公司;日本则规定要达到 25% 以上,如果不足 25%,必须是采取非股权安排措施加以控制的公司才算做子公司。经济学家罗尔夫(Rolfe)认为:“一个‘国际公司’可以定义为有 25% 或者更多的国外业务份额的公司。‘国外份额’的意思是指在海外销售、投资、生产或雇佣人数的比例。”^①以公司国外经营活动的资产额、销售额、生产额、盈利额和雇员数量占整个公司百分比来划分(大多数人主张以国外销售额或生产额为主要指标),一般以 25% 为界定;以部门活动来划分,有的人认为经营活动范围应扩大到服务业和其他部门,如贸易、金融、保险、航运等。

(三) 以企业规模为标准

在人们的概念中,对世界经济影响巨大的跨国公司是巨型公司,因而,一些学者始终将巨大的规模看做是企业国际化的先决条件。美国哈佛大学“多国公司研究项目”规定的跨国公司标准是:美国跨国公司应是年销售额 1 亿美元以上的企

① 罗进. 跨国公司在华战略. 上海:复旦大学出版社,2001

业;美国以外的欧洲和日本跨国公司应是年销售额超过4亿美元以上的企业。

(四) 以全球战略和动机为标准

美国宾夕法尼亚大学教授帕尔穆特(Howard V. Perlmutter)在《国际公司曲折演变》一文中认为,企业从国内走向国外,直到定位于全面的国际导向,其价值观念和行为方式通常要经历下述三个阶段:

1. 母国取向。母国取向即以母国为中心进行决策,经营中也优先考虑母国企业的利益,并经常照搬母国的经营管理方式。尽管也雇用当地职工,但附属企业的高级主管依然由母国企业派遣,而且对母国职工的评价和信任高于当地职工。

2. 东道国取向。东道国取向即决策权开始分散和下放,不再集中于母国总部,经营中在考虑母国利益的同时,也兼顾国外当地企业的要求,考核国外附属企业的经营业绩时,已转向以当地环境和条件为依据。

3. 世界取向。世界取向即从全球竞争环境出发来进行决策,在跨国经营中母国企业与国外企业的相互依存和配合协作大大加强,要求母国企业或国外企业都必须服从全球范围内的整体利益,其考核企业业绩的标准也面向全球,对母国职工或东道国当地职工一视同仁,雇用当地的职工人数增多,地位提高。

帕尔穆特认为,只有进入“世界取向”时,企业才算真正的跨国公司。

(五) 联合国对跨国公司的定义

比较有权威性的定义是联合国跨国公司中心于1977~1986年起草的《跨国公司行为守则草案》(该草案至今尚未获得联合国大会通过)中的提法:“本守则中使用的‘跨国公司’一词是指由在两个或更多国家的实体所组成的国营、私营或混合所有制企业,不论这些实体的法律形式和活动领域如何;该企业在一个决策体系下运营,以便通过一个或更多决策中心制定协调的政策和共同的战略;该企业中各个实体通过所有权或其他方式结合在一起,从而其中一个或更多的实体能够对其他实体的活动施行有效的影响,特别是与其他实体分享知识、资源和责任。”^①

从1995年开始,联合国贸易与发展委员会在《世界投资报告》中对跨国公司的定义是:跨国公司是由母公司及其国外分支机构组成的股份制企业或非股份制企业。母公司(Parent Corporation)是指通过拥有一定股权份额在母国以外控制其他实体资产的企业,通常情况下,拥有股份制企业10%或更多的普通股股权份额或选举权,或非股份制企业的相当权益被认为是控制资产的最低限度。国外分支机构(Foreign Affiliate)是指投资者在他国拥有允许其参与企业管理的股权份额的股份制企业或非股份制企业(股份制企业10%的股权,或非股份制企业的相当权

^① United States Center on Transnational Corporations. The United Nations Code on Transnational Corporations. Series A No. 4. UNCTC Current Studies, 1986, pp. 29. 见:吴文武. 跨国公司新论. 北京:北京大学出版社,2000

益)。

《世界投资报告》中的国外分支机构是指跨国企业在东道国的子公司(Subsidiary Corporation)、附属企业(Associated Enterprise)和分公司(Branch)。子公司是指在东道国直接拥有50%以上的股东选择权,有权指派或撤换多数管理、经营或监督人员的股份制企业。附属企业是指在东道国拥有不低于10%,但不超过50%股东选举权的股份制企业。分公司是指在东道国的独资或联合拥有的非法人企业,包括:外国投资者的常设机构或办公室,外国直接投资者与一个或更多第三方的非股份合作或合资企业,外国居民直接拥有的土地、建筑物(政府机构拥有的建筑物除外)或其他不可移动设备与物件,外国投资者在他国拥有并运营一年以上的可移动设备(如船舶、飞机、油气开采设备)。

上述两个定义均具有较高的科学性和权威性。可以看出,与前几类定义相比,这两个定义对企业的规模、跨越国界的程度、所有权及全球战略等都没有严格的要求,可以较大地囊括“跨国经营”的企业,具有很强的包容性。两个定义之间也没有相悖之处,只是阐述的角度不同而已。

根据联合国有关机构的解释,联合国跨国公司委员会对跨国公司的定义,基于以下几点理由^①:

1. 囊括了所有行业的各种规模和不同的海外经营比重的企业,可以避免发生任何遗漏。
2. 可以直接利用现成的多数国家政府公布的有关资料。
3. 该定义充分吸收了其他国际机构有关文件中的说法,并以此为基础进行了综合、补充和完善。
4. 在发展中国家东道国看来,任何在其境内的外国企业都是外资企业,它们并不关心这些外资企业在国外拥有多少子公司。

鉴于本书的研究范围和目的,本书采用联合国跨国公司中心在《跨国公司行为守则草案》中对跨国公司所界定的定义。但是应该看到,具有典型意义的跨国公司在规模、跨越国界的程度、企业所有权以及全球战略等诸方面,仍然具有区别于一国企业的显著特征。

二、跨国公司的特征

(一) 规模与实力

将巨大的规模看做是企业跨国经营的先决条件是没有必要的,但是对世界经济影响巨大的跨国公司确实是规模巨大的企业。这些巨型公司是企业国际化经营的发展方向。同这一特征紧密相关的是跨国公司所在市场的寡头特征和行业中的

^① 罗进. 跨国公司在华战略. 上海: 复旦大学出版社, 2001

先进技术、产品特异和大量的广告宣传活动。可以毫不夸张地说,每一家巨型跨国公司,都是国际经济领域中的一个游离于各国政府之外的王国。这类王国同时将三个经济空间囊括于其中,即将母国市场、东道国市场和公司下属单位之间的国际交换体系这三个经济空间统一于总部麾下,通过对三个经济空间的控制,它们不再是微观经济系统中某一行业的孤立实体,而是横贯宏观和微观经济领域之间,并且相互作用、相互渗透的王国。

早在20世纪70年代,跨国公司就因其庞大的规模和雄厚的实力被称为冷战期间紧随美、苏两个超级大国之后的“第三大国”。许多西方经济学家指出,跨国公司的发展是战后“最值得重视的经济现象”,它的发展“同蒸汽机、电力和汽车的应用推广一样,是现代经济史上的一件重大事件”^①。

联合国2002年的《世界投资报告》披露,主宰全球经济局面的仍然是世界上最大的跨国公司。随着国际化大生产的发展,跨国公司在世界经济全球化中所起的作用越来越大。目前,全球的跨国公司大约有6.5万家。这些跨国公司拥有大约85万家国外分支机构。2001年,这些分支机构的雇员大约有5400万人,而在1990年只有2400万人。这些公司的销售额大约是19万亿美元,是2001年全球出口额的两倍多。跨国公司的分支机构目前分别占全球国内生产总值(GDP)的1/10和全球出口量的1/3。如果把跨国公司在全球范围内的国际分包、生产许可证发放、合同制造商等活动都考虑在内,那么跨国公司占全球GDP的份额就会更高。

(二) 国外分支机构地域配置的分散性

有人主张把一个企业拥有国外分支机构的数量作为衡量其是否属于跨国公司的标准,这一看法是基于一些跨国公司已在世界各地建立了广泛的分支机构网的事实。联合国跨国公司中心关于跨国公司的定义取消了这一限制。但是,必须看到,当代跨国公司的国外分支机构在地域配置上的分散性程度随公司规模逐步扩大而日趋提高。二次世界大战前,多数跨国公司的国外子公司往往局限在一定区域内的若干国家,尤其是制造业公司的规模和分支机构数目都比较小,因而分散性程度也比较低。五六十年代以来,随着科技的发展和生产资本国际化程度的不断加深,平均每家跨国公司拥有国外分支机构的数量及其所在的东道国数量都在增加。目前,一家跨国公司在10个以上东道国设立分支机构的现象已相当普遍。

跨国公司体系内国外分支机构网的形成,开辟了在全球范围内进行一体化生产和市场购销活动的可能性。由于把生产加工的不同阶段分设在不同国家,或者由于各子公司专门生产整个生产线的某种特定部件,这就反过来扩大了企业的内部贸易。跨国公司的内部贸易已经构成国际贸易总额中一个十分重要的部分。随

^① 吴文武. 跨国公司新论. 北京:北京大学出版社,2000

着这种企业内部贸易的出现,也产生了系统内部的转移价格问题。

(三) 股权与控制

美国经济学家林德(Peter H. Lindler)和金德尔伯格在他们合著的《国际经济学》一书中,对跨国公司的主要投资方式——对外直接投资给出如下定义:“对一家大部分股权为投资国法人或居民所有的国外企业和通过贷款提供进一步购买这个国外企业股权的资金流动。”需要说明的是对于“大部分”股权含义的理解。在一般人看来,大部分股权就是指拥有50%以上的股权。但事实上在现代股份公司制度中,由于股东高度分散,往往无需持股达50%以上,而只在相对额上比他人控制更多的股权即可达到控制某一企业的目的。对此,各国都有不同的规定。例如,如前所述,美国把“大部分”股权的比例规定为10%,而投资额在10%以下的,均被视为有价证券投资,不在直接投资之列。日本却规定,日方要在外国企业中出资比例达25%以上才算对外直接投资,如果出资比例不足25%,则还需要符合下列条件之一,才算对外直接投资,即派遣董事、提供制造技术、供给原材料、购买产品、援助资金、缔结总代理合同、与投资企业建立其他永久性的经济关系等。目前不少人同意以25%为界限,认为只有拥有一个企业的25%或更多的股份才可能控制一个公司,这才是确定对外直接投资的合理标准。

从历史上看,美国企业一直偏好建立拥有全部股权的子公司参与国际市场,其目的在于控制关键的决策并保护其技术专利权;其他国家的跨国公司在进入外国市场时,传统上则采取较灵活的方法,不大坚持拥有全部股权形式的子公司。而在发展中东道国,也日益要求跨国公司允许东道国的投资者参股,其目的在于加强东道国对跨国公司的控制,并清除跨国公司明显滥用权力的弊病。

随着跨国经营的发展,人们逐渐认识到,在国际业务中跨国公司投资者即使处于少数股权的地位,仍可通过控制生产、工艺、技术和销售渠道,或掌握资金来源及运用有效手段,或选派经理人员(包括技术、财务等专业人员),或在合资企业合同中规定外国公司享有少数否决权,或把经营管理置于另外规定的经营合同之下等来影响跨国公司的子公司,而东道国也可以通过立法对跨国公司在诸如雇用当地劳动力、汇回利润、技术转让和出口水平等方面的行为进行控制。因此,从这种意义上来说,拥有对企业的控股权与对企业的实际控制权并不能完全划等号。

事实上,规模巨大的跨国公司还常常借助“参与制”,以少量自有资本(采用直接投资的方式)控制他人的巨额资本。过去为控制一个公司大约需要拥有其40%的股份,如今为控制一个公司所需占有的股份已降到10%~25%。跨国公司利用自己手中的金融资本,控制着他人的巨额资本,把触角延伸到世界市场的各个角落。

(四) 全球经营战略

如前所述,帕尔穆特认为,只有以全世界为目标、实行全球中心战略的公司才是跨国公司。虽然联合国跨国公司中心对跨国公司的定义没有给予明确的要求,但是,随着国际经营能力和专门知识的增长而引起的跨国公司的发展,必然使公司分散经营政策越来越转向世界范围的一体化经营。

跨国公司的全球经营战略使其在全世界范围内实施生产要素的最优配置。它们把研究开发、生产加工、销售与服务等价值活动和业务流程分散在世界各地,而将最高决策权保留在总公司。一项全球战略的制定,意味着决策者不是简单孤立地考虑一个特殊国家的市场和资源,不是处理国际业务中一时一地的得失,而是在技术日新月异的时代中,追寻市场瞬息万变的规律,在多国的基础上,权衡世界市场和世界资源配置的效果,在全球市场的激烈竞争中,从全球经营总体战略角度,有计划地谋求最大限度的利益和最小限度的风险。

M. C. S. M.

跨国公司
战略管理

第二节 跨国公司行为论

对于企业为什么要跨国经营,为什么能够跨国经营,从亚当·斯密和大卫·李嘉图等经济学家的自由贸易理论开始就已经为跨国企业的行为理论奠定了基础。到20世纪60年代,随着跨国企业的发展遍及世界各地,并开始成为世界经济中的重要经济力量,对跨国企业行为理论的研究迅速发展,经济学家们从各个侧面和角度探索、研究跨国企业的行为特点及其作用与影响,提出了许多理论和主张。事实上这些理论和主张的研究主要是沿着两个基本的思路进行的:一是国际生产要素的组合,二是跨国企业所面临的市场特征(特别是寡头垄断市场特征)。^①

一、国际生产要素的最优组合

(一) 跨国公司的垄断优势与东道国区位因素的提出

跨国企业对外直接投资首先必须具备两大基础:一是作为投资方跨国公司自身的优势;二是作为受资方东道国的条件。首先在这两方面作出贡献的,一位是美国学者海默(Stephen H. Hymer),另两位是索思阿德(F. Southard)和沃尔特·艾

^① 经济学家们大多从微观经济学角度来解释跨国公司对外投资的行为。也有少数学者,如阿利伯(R. Z. Aliber, 1970),从宏观经济角度解释对外投资行为。又如,有人将日本经济学家小岛清的“边际产业扩张理论”也归入宏观跨国公司理论。本书这里所说的两个主要思路,是仅从微观经济角度而言的。其他的有关论述将放在其他章节展开。

萨德(Walter Isard)。

1. 垄断优势理论(Monopolistic Advantage Theory)。1960年,美国学者海默在其博士论文《国内企业的国际经营:对外直接投资的研究》中首次提出垄断优势理论^①,后得到其导师金德尔伯格(C. P. Kindleberg)的支持并加以完善^②,该理论成为最早研究对外直接投资的独立理论。

垄断优势理论是在批判传统国际资本流动理论中关于各国产品市场和生产要素市场是完全竞争市场这一假设的基础上形成的。海默认为,传统国际资本流动理论说明的是证券资本的国际移动,它不能解释二战后发达国家企业对外直接投资以及发达国家之间直接投资对向流动的现象。海默研究了美国企业对外直接投资的产业构成,发现美国从事对外直接投资的企业主要集中在资本集约程度高、技术先进、产品具有差别的一些制造业部门。这些部门都是寡头垄断程度较高的部门。因此,海默主张利用产业组织理论来解释美国企业对外直接投资的行为,即从不完全竞争或寡头垄断角度来解释对外直接投资。

海默和金德尔伯格认为,是市场不完全导致了对外直接投资。正如金德尔伯格在1969年所说:“直接投资的兴旺必定是因为存在着产品或要素市场的不完全性(包括技术市场不完全性),或是存在着造成市场分割的政府或企业对竞争的某些干预。”^③一般地讲,市场不完全可以表现为四种类型:一是产品和生产要素市场不完全;二是由规模经济导致的市场不完全;三是由政府干预引起的市场不完全;四是由税赋与关税引起的市场不完全。跨国企业在不完全竞争下取得了各种垄断优势。这些优势可分为三类:一是来自产品市场不完全的优势,如产品差别、商标、销售技术与操纵价格等;二是来自生产要素市场不完全的优势,包括专利与工业秘诀、资金获得条件的优惠、管理技能等;三是企业拥有的内部规模经济与外部规模经济。金德尔伯格利用收入流量资本化的公式 $C = I/r$ ^④来说明垄断优势理论的精髓。他指出,证券资本流动是利率差异作用的结果,而直接投资则是对利润差异的反应。但只有在美国企业能够获得高于当地企业的利润时,直接投资才可能发生。利润是竞争能力的反映。一般说来,当地企业由于熟悉本国消费者嗜好,了解当地企业经营的法律与制度,市场信息灵通,决策反应迅速,因而具备有利的竞争条件。美国企业则要承担在国外远距离经营的各种成本以及对当地市场了解发生偏差等引起的额外成本。但是,由于美国企业拥有各种垄断优势,因此可以抵消在海外经

① Stephen H Hymer. International Operations of National Firms; A Study of Direct Foreign Investment, 1976

② Charles P Kindleberger. Monopolistic theory of direct foreign investment. International Political Economy, 1975

③ Kindleberger C P. American Business Abroad; Six Lectures on Direct Investment. New Haven, Conn.: Yale U. P., 1969

④ 式中, C 表示资产额, I 表示该资产获得的利润, r 表示利率。