

21世纪经济管理精品教材·国际商务系列

# 跨国公司经营与管理

林季红 编著



清华大学出版社

21世纪经济管理精品教材·国际商务系列

# 跨国公司经营与管理

清华大学出版社  
北京

## 内 容 简 介

本书涵盖了跨国公司研究的重点和热点问题,深入探讨了跨国公司的战略与管理,可以让读者了解目前和今后一段时期跨国公司经营与管理的发展趋势。

本书的主要内容包括:①介绍和评论跨国公司理论不同流派的主要观点及其最新进展。②从全球化的大背景以及国际商务环境变化的视角,分析跨国公司发展的主要特点和趋势,以及经营战略和组织结构的演变。③分析跨国公司海外市场进入方式,特别是关于跨国公司并购与战略联盟在不同情况下的选择和运用、跨国公司的股权策略以及影响跨国并购绩效的主要因素。④研究跨国公司海外子公司战略以及海外直接投资的区位选择。⑤分专题研究跨国公司人力资源管理、国际市场营销管理以及跨国公司财务管理。

另外,本书配合相关案例进行讲解,能够让读者更好地理解书中提到的理论观点和分析方法。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

### 图书在版编目(CIP)数据

跨国公司经营与管理/林季红编著.--北京:清华大学出版社,2015

(21世纪经济管理精品教材.国际商务系列)

ISBN 978-7-302-40656-3

I. ①跨… II. ①林… III. ①跨国公司—经营管理—高等学校—教材 IV. ①F276.7

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第153201号



责任编辑:陆滟晨

封面设计:汉风唐韵

责任校对:宋玉莲

责任印制:李红英

出版发行:清华大学出版社

网 址: <http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址:北京清华大学学研大厦A座 邮 编:100084

社总机:010-62770175 邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, [c-service@tup.tsinghua.edu.cn](mailto:c-service@tup.tsinghua.edu.cn)

质量反馈:010-62772015, [zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn](mailto:zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn)

印 刷 者:清华大学印刷厂

装 订 者:三河市溧源装订厂

经 销:全国新华书店

开 本:185mm×260mm

印 张:21.25

字 数:495千字

版 次:2015年8月第1版

印 次:2015年8月第1次印刷

印 数:1~4000

定 价:39.00元

产品编号:059874-01

# 编 委 会

主 编：林季红 陈焰

编 委：（按姓氏拼音排序）

孔 瑞 武力超 杨 权

叶宁华 张 耕



厦门大学素有“南方之强”的美誉。厦门大学国际经济与贸易系因其历史悠久和业绩卓著而闻名海内外。她以雄厚师资独步东南，依累累硕果饮誉学界，恃桃李芬芳感召天下莘莘学子。目前，厦门大学国际经贸系拥有世界经济、国际贸易学 2 个国家重点学科，国际贸易学、世界经济、国际经济学 3 个博士和硕士学位专业，1 个国际商务专业硕士授予点，以及国际经济与贸易、国际商务 2 个本科专业。

新世纪以来，厦门大学国际经贸系发展日新月异，办学成就斐然。尤其是近些年，依托厦门大学强大的经济、管理学科力量，国际经贸系开展了一系列富有成效的教学、科研以及国际学术交流活动，从而跻身于国内同类学科之前茅。据武汉大学中国学科评价中心、中国科教评价网和中国教育质量评价中心研究统计的“2013—2014/2014—2015/2015—2016 年中国本科教育国际经济与贸易专业大学竞争力排行榜”显示，厦门大学国际经济与贸易专业连续三年排名全国第一。

随着全球化进程的日益加深，全球商务活动正面临着前所未有的国际竞争，机遇与挑战并存。国际商务专业的学生必须具有全球视野，深度了解当今国际商务的发展特点和趋势，系统掌握现代国际商务理论和实践技能，把握国际市场动态，具有较强的跨文化交流沟通能力，具备综合运用知识和创新创业能力，有效地把握机遇、开拓国际市场。

为进一步提高国际商务专业的办学水平，厦门大学国际经贸系与清华大学出版社联合推出“21 世纪经济管理精品教材·国际商务系列”丛书，该系列教材共七本，分别是：《国际商务》、《国际商务研究方法》、《跨国公司经营与管理》、《跨国并购》、《国际财务管理》、《国际物流与供应链管理》、《国际金融实务》。该丛书的编写者都是专门从事国际商务领域教学与科研的中青年才俊。该丛书将努力做到具有较强的理论性，同时又能深入浅出、明白易懂。

我们希望该系列教材能在国际商务本科和专业硕士培养方面发挥积极的作用。同时也希望广大读者对丛书提出宝贵意见，以期今后做进一步的修改和完善。

林季红

2015 年 7 月



# 前言

经济全球化是当今世界经济发展的大趋势,而跨国公司是生产全球化和国际投资的主角,是经济全球化的微观基础。新世纪跨国公司的经营战略有哪些主要特点?目前正经历何种变革?今后的发展趋势如何?中国企业海外投资和经营应该采用何种策略?这些问题都值得深入研究。

本书是编者在多年科研和教学的基础上编写而成的。本书围绕跨国公司海外投资与经营活动,分析跨国公司的战略与管理等主要问题。本书共十一章,内容包括:分析和研究跨国公司理论不同流派的主要观点及其最新进展;从全球化的大背景以及国际商务环境变化的视角,分析跨国公司发展的主要特点和趋势,以及经营战略和组织结构的演变;分析跨国公司海外市场进入方式,特别是关于跨国公司并购与战略联盟在不同情况下的选择和运用,并对跨国公司的股权策略以及影响跨国并购绩效的主要因素进行分析;研究跨国公司海外子公司战略以及海外直接投资的区位选择;分专题深入探讨跨国公司人力资源管理、国际市场营销管理以及跨国公司财务管理等问题。

本书触及跨国公司研究的诸多重点和热点问题,深入探讨了跨国公司战略和管理,可以让读者了解目前和今后一段时期跨国公司经营与管理的趋势和特点。另外,本书配合相关案例进行讲解,能够让读者更好地理解书中提到的理论观点和分析方法。本书的编写尽量做到既具有一定的学术性,同时又具有较强的可读性。

本书作者承担整体框架的设计和主要内容的编写。厦门大学国际经济与贸易系博士生和硕士生:刘莹、潘竟成、郭志芳、杨俊玲、张馨月、吴秀芬、张璐、乐怡倩、应奔奔、赵领、洪昕、梁菲、林羨、梅航、俞莉莉等参与了本书部分章节初稿的编写以及相关资料的收集。

本书适合作为国际商务专业、国际经济与贸易专业、工商管理专业以及MBA的教材,也可供对跨国公司经营与管理有兴趣的读者阅读。

林季红

2015年6月于厦门大学



# 目录

<b>第一章 跨国公司理论</b> .....	1
第一节 跨国公司研究的主要理论流派 .....	1
第二节 主流跨国公司理论的局限性 .....	11
第三节 跨国公司理论研究的新视角 .....	17
关键词 .....	34
思考题 .....	34
<b>第二章 跨国公司概论</b> .....	35
第一节 跨国公司的基本概念 .....	35
第二节 跨国公司发展特征和趋势 .....	41
关键词 .....	46
思考题 .....	46
<b>第三章 国际商务环境与跨国公司海外市场进入方式</b> .....	47
第一节 国际商务环境 .....	47
第二节 跨国公司战略与策略选择 .....	54
第三节 跨国公司海外市场进入方式 .....	63
关键词 .....	72
思考题 .....	72
<b>第四章 跨国公司经营战略与组织结构</b> .....	73
第一节 企业战略概述 .....	73
第二节 跨国公司全球战略目标及其规划程序 .....	75
第三节 跨国公司战略实施及其管理过程 .....	77
第四节 跨国公司经营战略的演变 .....	80
第五节 跨国公司组织结构 .....	88
关键词 .....	105
思考题 .....	105

<b>第五章 跨国公司战略联盟</b> .....	106
第一节 战略联盟概述 .....	106
第二节 跨国战略联盟发展的特点和趋势 .....	110
第三节 跨国公司建立战略联盟的动因 .....	113
第四节 战略联盟的经济效应 .....	116
第五节 跨国公司战略联盟与并购的比较 .....	129
第六节 战略联盟关系的治理 .....	134
关键词 .....	147
思考题 .....	147
<b>第六章 跨国并购的股权策略选择与绩效</b> .....	148
第一节 跨国并购概述 .....	148
第二节 跨国并购的主要理论和观点 .....	150
第三节 跨国并购浪潮的主要特点 .....	154
第四节 跨国并购的股权策略选择 .....	155
第五节 影响跨国并购绩效的主要因素 .....	159
关键词 .....	174
思考题 .....	174
<b>第七章 跨国公司在华子公司战略演进</b> .....	175
第一节 跨国公司在华子公司股权结构战略演进特征 .....	175
第二节 跨国公司在华子公司研究与开发战略演进特征 .....	183
关键词 .....	201
思考题 .....	201
<b>第八章 中国企业跨国投资的区位选择</b> .....	202
第一节 中国企业跨国投资区位选择的动机 .....	202
第二节 中国企业跨国投资区位选择的战略 .....	207
关键词 .....	220
思考题 .....	220
<b>第九章 跨国公司人力资源管理</b> .....	221
第一节 跨国公司人力资源管理概述 .....	221
第二节 跨国公司人力资源管理内容 .....	223
第三节 跨国公司人力资源管理模式 .....	257
第四节 跨国公司人力资源管理面临的挑战和趋势 .....	261
关键词 .....	264



思考题·····	264
<b>第十章 国际市场营销管理</b> ·····	<b>265</b>
第一节 国际市场营销概述·····	265
第二节 国际产品策略·····	270
第三节 国际价格策略·····	279
第四节 国际渠道策略·····	283
第五节 国际促销策略·····	287
关键词·····	300
思考题·····	301
<b>第十一章 跨国公司财务管理</b> ·····	<b>306</b>
第一节 跨国公司营运资本管理·····	306
第二节 跨国公司融资管理·····	310
第三节 跨国公司外汇风险管理·····	316
第四节 跨国公司税务管理·····	319
关键词·····	323
思考题·····	323
<b>参考文献</b> ·····	<b>324</b>

**本章重点**

跨国公司研究的基本问题可归纳为三个方面：一是企业为什么要对外直接投资和跨国经营；二是到哪些国家和地区投资与经营；三是怎样进行直接投资和跨国经营，并促使企业能够持续发展。对第三个问题的回答，可以说明跨国公司为什么会发展，即解释跨国公司的发展机制。

跨国公司国际生产一般可以从三个层次来分析：宏观经济的层次（分析国家的国际发展趋势）、中观的层次（考虑在产业层次企业之间的互动关系）和微观的层次（考察具体企业的国际化成长）。国际生产的宏观经济理论主要借助贸易理论、区位、国际收支和汇率的效应等方面，中观的理论倾向于用产业经济学、博弈论、技术创新理论来分析，而微观经济理论主要是建立在企业理论的基础之上，探讨企业的战略等问题。

## 第一节 跨国公司研究的主要理论流派

### 一、市场势力论

在早期，最有影响的分析跨国公司国际生产的理论框架是海默的市场势力论，该理论将企业看作是获得市场势力和进行合谋的主体。市场势力，用拉奥的话说就是，企业单独或通过合谋在其相应的市场上占据主导地位并获取更高利润的能力。在海默之前，传统的新古典理论认为，经济发达国家由于资本的相对充裕和劳动力的相对稀缺，以及低利率和高工资率等，因此企业倾向于将资本密集型产品出口到不发达但是劳动力丰富的国家或者通过外商直接投资（foreign direct investment, FDI）向发展中国家输出资本。因此，资本从利率低的国家（因为资本充裕）流向利率高的国家（因为资本稀缺）。与传统的新古典理论不同的是，海默认为，在发展的早期阶段，企业通过兼并或能力扩张稳定地增加自己在国内的市场份额，从而使产业集中度上升，利润上升。但是在国内，市场势力或集中度的上升是有限的，这时，从国内高度垄断市场赚取的利润就会用在国外的运作，从而导致类似的国外市场集中度的上升。跨国公司到国外投资是为了减少竞争并在自己的产业树立进入的壁垒。海默认为，所有权优势来自四种市场不完全形态：①由规模经济引起的市场不完全；②产品市场的不完全；③资本和技术等要素市场的不完全；④由政府课税、关税等措施引起的市场不完全。前三种市场不完全使企业能够拥有垄断优势，第四种市场不完全使企业通过对外直接投资利用其垄断优势实

现价值增值。<sup>①</sup> 而由金德伯格提出的所有权优势或垄断优势主要包括三个方面：①知识资产，如专利和专有技术、获得资金的便利条件、管理技能等；②产品市场不完全的优势，如品牌、商标、差异性产品、营销技巧、价格操纵；③跨国公司内部和外部规模经济优势。

必须注意的是，金德伯格(1969)对海默理论的解释是将其放在产业组织理论的框架中来分析的。但是在海默最初的观点中，它是一种企业理论或企业行为的理论而不是现代意义上的产业组织理论，虽然市场势力理论往往与产业组织理论联系在一起，并认为更集中的市场结构是与更程度的合谋和更高的利润率联系在一起的。海默将企业看做是主动的而非被动的经济主体。其实，海默的思想主要来自贝恩(Bain, 1956)，即企业总是主动地与同一产业的其他企业合谋并树立起进入壁垒。在市场势力论中，其分析的内容是从企业的行为到市场结构而不是相反。跨国公司被看做首先是在国内而后在国际产业中建立起市场地位。跨国公司向海外扩张是因为国内市场的萧条和企业利润的减少，当然这部分也可能是由于他们自己更大的市场势力和合谋而导致投资的减少。海默的目标是探讨为什么国内的企业要到国外去投资，而不是评价现有的跨国公司的运作。从理论贡献来看，以海默等为代表的垄断优势论与新古典理论的最大区别是将跨国公司看做国际生产的主体，而不是仅仅将其视为国际交换的主体，从而将跨国公司的研究引入产业组织理论的分析之中。

后来，一些学者沿着“市场结构→企业行为→行为结果”这一产业组织理论分析范式，论述不同垄断优势的来源，进一步丰富了该理论的内容。比如约翰森(Johnson, 1970)的占有能力论、凯夫斯(Caves, 1971)的产品差异论、尼克博克(Knickerbocker, 1973)的寡占反应论以及梅纪(Magee, 1977)的信息占有论等。<sup>②</sup> 该理论新的发展是关注国际产业是如何组织的。Cowling 和 Sugden (1987)认为，国际化不仅使企业在最终的产品市场上增加了市场势力，而且还可以用两种方式增加利润，即企业在不同区位转移生产能力的增加可以增强其在工资和劳动条件谈判中的要价能力，而将原来在企业内部的活动通过网络外包给当地的和国外的供应商则可以削弱大企业内部工会组织的影响力。但是 Cantwell 认为，从现在的全球化日益明显的趋势来看，与原来的市场势力相联系的利润导向应该转向与创新相关的利润导向。因此，与其将跨国公司看做是由企业总部控制的市场势力的网络，不如认为跨国公司必须建立一个国际的创新网络，来将分散在全球不同区位的、有着差异性新技术的资源加以整合。实证研究也表明，跨国公司技术联盟是为了技术创新而展开的合作，而不是为了通过合谋来扩张彼此的市场势力。

## 二、内部化理论

该理论是用科斯的交易成本理论解释跨国公司的国际生产。其代表人物有巴克利(Buckley)、卡森(Casson)、鲁格曼(Rugman)等。内部化理论包含三个基本假设：①企业在不完全市场中追求利润最大化；②中间产品市场的不完全竞争，使企业在组织内部创

<sup>①</sup> C P Kindleberger. American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment[M]. New Haven: Yale University Press, 1969.

<sup>②</sup> 鲁桐. WTO 与中国企业国际化[M]. 北京: 中共中央党校出版社, 2000: 39-45.

造市场以克服外部市场交易的成本和缺陷；③跨国公司是市场内部化跨国界的产物。巴克利和卡森认为，随着生产分工进一步深化，中间产品在生产中的作用大大提高。中间产品多种多样，它不仅包括半成品、原材料，而且包括隐含在专利权和人力资本之中的各种知识。一般来说，企业在其经营和活动中需要一系列的中间产品。但现实中，某些中间产品市场是不完全的，表现在要么没有或只有很少可供企业进行产品交换的市场，要么市场效率低，使交易成本上升。特别是一些知识产品具有公共产品的性质，其外部市场极不完全，而且知识产品在消费市场还存在外部经济性。而如果企业将知识产品，比如技术在内部市场转移和使用，则可以使跨国公司获得超额垄断利润。因为知识的开发和应用在一定时期内具有“自我垄断”的性质，歧视性定价和差别定价是知识实现增值的主要形式，但现有的专利制度不允许歧视性定价行为。因此，知识产品内部化是企业获得超额利润的最佳途径，内部化可以有效地保护知识资产的所有权优势。一般来说，内部化是对外部市场不完全的反应。鲁格曼认为，只要存在不规则市场，或者当规则市场交易成本很高时就会产生内部化的要求。巴克利等认为，内部化的条件是内部化的边际收益等于内部化的边际成本，但由于国际市场极不完全，内部化处于边际收益递增阶段，因此内部化更显得重要。在影响内部化决策相关的四个因素中，即行业特定因素（包括产品性质、外部市场结构和规模经济等）、地区特定因素（地理位置、文化差别、社会心理等引起的交易成本）、国别特定因素（东道国政府在政治、法律、经济等方面的政策）、企业特定因素（企业组织结构、协调、管理能力等），行业特定因素对市场内部化的影响最大。

内部化理论被鲁格曼(Rugman, 1986)称为“外国直接投资的一般理论”。所谓一般理论，主要包含两层意思：首先，该理论能够解释战后的对外直接投资，不仅适用于发达国家跨国公司，而且可以说明发展中国家企业的对外直接投资，此外还可以解释跨国银行等服务性行业跨国公司的形成和发展。其次，该理论比垄断优势论更进一步。垄断优势论主要是对市场不完全性的具体形式进行分析，如寡占、规模经济、技术垄断等。内部化理论虽然沿袭产业组织理论的分析方法，也以市场不完全竞争为前提条件，但是内部化理论更强调市场不完全的一般形式，即市场失灵以及由于某些产品的性质等引起的市场交易成本的上升。垄断优势论在分析跨国公司产生的原因时，主要强调垄断优势是企业跨国经营的前提条件，但并未进一步探讨垄断优势是如何获取的。巴克利、卡森、鲁格曼等认为，跨国公司的垄断优势是其市场内部化的结果。两者的区别在于，垄断优势论强调技术优势对企业跨国经营的重要性，而内部化理论则更重视企业管理或企业的组织结构。近年来，内部化理论成为跨国公司理论研究中比较活跃的一个流派，而且其研究有动态化的趋势并在不断扩展。但不变的是，该流派仍应用内部化原理来比较和分析外商直接投资(foreign direct investment, FDI)的不同市场进入方式的条件，特别是对贸易式进入方式、契约式进入方式（即通过与东道国的企业订立长期的、非投资性的无形资产转让合约而进入目标国。其主要形式如特许经营、技术协议、国际分包合同等）以及投资式进入方式（如独资、合资经营等）在生产和销售阶段的成本收益进行分析。这些理论和实证分析为跨国公司的战略决策提供了有价值的参考。<sup>①</sup>

<sup>①</sup> Alan M Rugman. New Theory of the Multinational Enterprise: An Assessment of Internalization Theory[J]. Bulletin of Economic Research, 1981: 101-118.

威廉姆森(Williamson)认为,由于有限理性、机会主义和不确定性等因素的相互作用导致市场机制失灵,企业只有用内部机制来代替市场机制,即通过并购来解决市场失灵问题。以交易成本理论为基础,巴克利和卡森(Buckley & Casson, 1976)以及鲁格曼(Rugman, 1981)提出了内部化理论解释跨国公司对外直接投资的原因。该理论认为中间产品(特别是知识和特殊技能)的市场失灵导致它们在市场上进行交易的成本很高,内部化可以减少这些成本。当企业的这种内部化行为超越国界时,就产生了对外直接投资并建立起跨国公司。Hennart(1982)认为企业之所以通过内部化将相互联系的企业组织起来,是因为企业发现通过市场将相互依赖的企业组织起来的成本要高于在跨国公司内部将其组织起来的成本。内部化理论已经开始打开企业的“黑箱”,逐渐开始从企业自身资源和能力的角度来研究企业对外直接投资的动因,开创了从企业内部分析的先河。

就内部化过程而言,跨国公司通过所有权控制关系将其所属的海外子公司纳入其全球性的研发、生产和销售网络之中。对纵向一体化的跨国公司来说,子公司成为母公司的前向和后向联系的经营单位,分别承担不同产品的生产或同一生产部门不同阶段的生产任务。同时,在原材料、中间产品和技术等通过内部市场体系进行交换,从而将传统的国际市场内部化。比如跨国公司通过其国际化生产网络转移硬件生产技术,使其子公司获得生产产品和零部件所需的技术知识和管理经验。中间投入品市场也可以通过内部市场来进行贸易。各子公司独立生产某个环节的零部件或半成品,通过内部市场供地区分市场上的中心工厂进行最后的组装。对横向一体化跨国公司而言,公司内分布在不同地区的各子公司分别承担同一种产品不同零部件的生产,然后集中到某个子公司进行装配和向外销售。总之,将市场内部化提高了跨国公司整体的效率。除了可以获得范围经济的效应之外,内部的协调可以减少由于信息不对称、机会主义、有限理性和市场不确定性所带来的成本。不过,内部化理论将技术看作公共产品,而此时的技术其实只是等同于信息和公共的知识。而实际上,信息和公共的知识仅仅是知识的一部分,属于显性知识。而技术的另外不可分割的一部分是隐性知识,隐性知识是通过企业的内部学习获得的,隐性知识本来就是无法用来交换的。内部化理论后来增加了有效地使用知识的需要以及不断地创造新的技术的需要,这种扩展是有必要的。另外,在市场和企业之间还有广阔的中间地带。严格来说,在交易成本理论方法中,企业被界定为非市场交易的直接组织者。但是企业或跨国公司也同样可以界定为国际生产网络或价值增值资产的控制者和协调者。这样的话,企业也同样可以对它所分包出去的但却是买主独家垄断的生产进行控制。从这个角度看,内部化的理论只是提供了不同的交易模式的选择而不是关于企业边界的理论。交易成本的分析方法还需考虑在不同的制度安排下交易所得的分配问题,因此,跨国公司不一定喜欢最有效的或成本最低的安排,如果其他方式的利润更高。虽然巴克利等也认识到跨国公司可以通过限制最终产品生产的竞争来增加利润,但是他们相信在存在垄断的情况下,创立新的内部市场足够用来改进企业的效率,因此总成本最小化在内部化理论的倡导者看来仍然是企业发展的首要动机。虽然内部化理论和垄断优势论都声称自己是跨国公司的一般理论,但实际上它们只是分析了企业运作的一个具体的方面。垄断优势论关注最终产品的市场结构,而内部化理论强调通过有效的中间产品交易来获得利润的最大化。其实,内部化理论可以将最终产品市场的竞争或合谋以及收入分配的影响等方面纳入分析的范畴。

### 三、国际生产折衷理论,即 OLI 范式

邓宁可谓是跨国公司理论的集大成者,他综合了产业组织理论、内部化理论和区位理论的研究方法,并试图建立一个“一般的跨国公司直接投资理论”,即尽可能用更多的变量分析直接投资的各种形式,该理论试图做到既能够解释发达国家跨国公司的投资行为,又能解释发展中国家跨国公司的行为,从而名副其实地成为“一般理论”。邓宁国际折衷理论的最初版本是建立在所有权优势(O)、区位优势(L)和内部化优势(I)上,它解释了三种进入模式:出口、许可证交易和 FDI。该理论的一个重要成就是将垄断优势融入巴克利和卡森(Buckley and Casson, 1976)的内部化理论框架,同时引入区位优势的概念。但是折衷论的最初版本并没有解释合作的模式。不过,邓宁很快发现,OLI 本身并不是一个理论。它只是为实证分析提供一个整体的框架,它也为不同理论的比较研究提供一个共同的分析的基础,澄清了不同理论和不同角度的分析所产生的问题。邓宁的 OLI 范式包括三种优势,也就是所有权特定优势(ownership specific advantages)、内部化特定优势(internalization specific advantages)和区位特定优势(location specific advantages)。所有权特定优势又包括两个方面,一是由于独占无形资产所产生的优势,二是企业规模经济所产生的优势。内部化特定优势,是指跨国公司运用所有权特定优势,协调使用在不同国家和区位的互补性资产,通过这些资产网络的共同治理所获得的交易上的好处。内部化的根源在于外部市场失效。邓宁把市场失效分为结构性市场失效和交易性市场失效两类,结构性市场失效是指由于东道国贸易壁垒所引起的市场失效,交易性市场失效是指由于交易渠道不畅或有关信息不易获得而导致的市场失效。具体主要包括三个方面,一是跨国交易的巨大的风险和不确定性;二是交易的外部性的好处不容易通过市场交易获得;三是直接协调彼此相关的活动可以获得范围经济的好处。区位特定优势是东道国拥有的优势,企业只能适应和利用这些优势。它包括两个方面:一是东道国不可移动的要素禀赋所产生的优势,如自然资源丰富、地理位置方便等;二是东道国的政治经济制度、政策法规灵活等形成的有利条件和良好的基础设施等。

邓宁在其扩展的折衷理论中考虑了在跨国经营过程中,因企业间交易增多,中间市场相互依赖程度提高、区域资源分布格局拓宽而产生的竞争优势,从而反映因各种相互依赖活动而出现的外部经济效果。邓宁认为,其早先的折衷理论具有静态性质,跨国公司的研究应引入战略变量。其实邓宁在 1993 年的有关文章中就已清楚地认识到战略作为一个动态的和企业特有的变量将影响企业对 OLI 的整合。1995 年,邓宁将折衷范式扩展以涵盖联盟资本主义的主要特点,将 OLI 的整合优势扩展以包含那些与外国的组织、资源、能力建立跨国价值增值和交易关系的因素。1998—1999 年邓宁又进一步分析了技术发展和全球化如何影响 OLI 优势的内容及其整合,特别是分析了三极地区战略资产寻求型 FDI 的增长及其原因。2000 年,邓宁认为 OLI 范式已成为能够从经济、组织和管理角度解释跨国公司的一般理论。<sup>①</sup>但是,邓宁也注意到 OLI 理论今后可能的发展路径。他认

<sup>①</sup> John H Dunning. A Rose By Any Other Name...? FDI Theory in Retrospect and Prospect[M]. University of Reading and Rutgers University, 2001.

为,人们应更关注 OLI 的动态性,特别是跨国公司的创新活动;要更注意 OLI 三者之间的互动关系,同时应将不稳定性和不确定性纳入国际生产和交易的模型当中;要进一步分析不断增加的跨国组织形式的多样化和复杂性及其原因。邓宁认为,折衷范式必须加以扩展和动态化以考虑企业资源基础论和进化理论的最新发展,同时要将国际贸易与国际投资理论的融合趋势以及区域产业集群的资产创造活动考虑进去;要更重视组织资本和社会环境对企业所有权优势的影响。此外,要把大型跨国公司的具体特点纳入理论的视野。<sup>①</sup> 邓宁说,今后跨国公司理论如果有所突破的话,将很可能出现在技术创新和企业家精神对跨国公司国际生产的影响方面。

#### 四、国际产业竞争理论

最早的国际生产寡头理论其实是产品生命周期的新版本。1971 年维农认识到原来的产品生命周期理论已经逐步丧失解释力。1974 年他在产品生命周期理论里加入了寡头互动的因素。在产品生命周期最初的创新阶段之后,企业竭力通过规模经济保持自己的竞争地位。在这种情况下,海外生产的原因就不仅仅是利润最大化。强调的重点已经转向风险最小化战略。维农认为这导致了交叉投资(产业内生产),其目的是减少大企业子公司之间相互降价的威胁。产业内生产的思想后来成为 Graham 著作(1975,1978)中的“交换威胁”。Graham 认为,随着企业的发展,同一个产业的大企业之间的寡头反应就发生了,因为资本密集型的生产在增加,随着生产线的成熟,规模经济变得更加重要。而随着固定资产与总成本比例的上升,竞争对手互相采取疯狂的削价策略非常有害,从而每个企业都越来越重视企业的风险,而不仅仅是利润。因此企业必须在利润和风险之间进行权衡。其实在市场势力论中也考虑了降低风险和保持稳定性的问题,只不过它是强调通过垄断和合谋来实现的,而合谋的主要目的是利润。Graham 指出,在第一次世界大战之前,产业的稳定和价格的维持主要是通过合谋和卡特尔来实现的。但是交换威胁是不属于合谋的,因此后来,特别是 20 世纪 60 年代以后,企业更多采用交换威胁来降低风险。交换威胁使企业保持了较好的竞争状态,而不是彼此进行恶性竞争。1985 年 Graham 又进一步指出,跨国公司在同一个产业的交叉投资加快了新产品的研究和开发。Cantwell (1989)的研究也认为,制造业生产的日益国际化有助于跨国公司之间的技术竞争。因为跨国公司的扩张与企业内部的技术积累过程是相联系的,因此创新与国际生产的发展是相互促进的。企业投资的动机是技术竞争强度的函数,这意味着产业层次上企业的互动可以调节每个企业的行为,而不仅仅是一系列“生产还是购买”的内部交易成本的计算。而企业发展潜力之所以不同是因为企业的技术能力和创造隐性知识的能力的差异。而跨国公司要获得国际产业的竞争力就必须对分散在世界不同区位的子公司的技术资源加以有效的整合。Jenkins(1984,1987)认为,国际生产的发展只是日益一体化的世界经济的一个方面。在这种趋势下,对每一个产业、产品和生产过程都更加标准化,而另一方面,企

<sup>①</sup> John H Dunning. Globalization and the Theory of MNE Activity[M]//Neil Hood, Stephen Young. The Globalization of Multinational Enterprise Activity and Economic Development. London: Macmillan Press LTD, 2000: 21-52.

业通过不断地创造差异化的产品和技术来保护自己的竞争地位。

Cantwell, Tolentino(1990)和 Ozawa (1990,1998)在国际产业竞争理论和宏观经济发展理论之间建立起联系。他们认为,国际扩张的产业类型因国家的特点和其国家所处的阶段而异。反过来,国际生产的产业类型和程度又会影响宏观经济的发展。比如在资源稀缺的国家的工业化使其本国的制造业企业到海外进行后向垂直一体化的生产。这些投资虽然是由供给方推动的,但是它们促进了母国经济更快的发展。再如,由于外国需求的上升,制造业进口替代型的投资就会增加,从而很可能进一步促进东道国的对外投资。宏观经济发展理论将国家企业的投资地位与其母国的工业化进程相联系,其对外投资既可能是需求推动的,也可能是供给推动的。

## 五、产品生命周期理论(product cycle model,PCM)

产品生命周期的思想本身属于纯粹的微观经济学范畴,但是维农(1966)将其应用在讨论国际贸易和国际收支等热点问题上。维农对传统贸易理论的批评也使人们注意到美国企业在欧洲投资的日益增加。在 H-O-S 理论中,贸易(或者 FDI,资本流动替代贸易)在要素禀赋差异最大的国家之间应该最大。但是这无法解释战后美国与欧洲之间在制造业贸易和投资的巨大扩张。另外,该理论的所谓贸易将根据比较优势自动达到平衡也无法解释 20 世纪 50 年代美国的持续贸易顺差。Linder(1961)提出,贸易的主要动力是收入水平和需求结构的相似性,因此贸易流动在具有相似要素禀赋的国家之间最大。

产品生命周期理论从比较优势的动态转移角度将国际贸易和国际投资作为一个整体,来考察企业的跨国经营行为。维农认为,随着产品生命周期的演进,比较优势呈现出动态转移的过程,贸易和投资格局也会相应地发生变化。维农的结论是每个国家都可以根据自身的资源条件,生产具有比较优势的、属于某一生命周期阶段上的产品,并通过国际贸易交换而获得利益。产品周期理论借鉴了熊彼特的技术创新理论,强调技术发明给经济带来的革命性、突变性的影响,并从技术差距的角度阐述了企业从事跨国经营的基础。值得指出的是,PCM 理论将东道国的区位优势与跨国公司的所有权优势结合起来,并以此来分析国际生产格局的形成,它认为 FDI 的动因不仅取决于企业所拥有的垄断优势,而且取决于东道国所具有的区位优势。该理论关注供给与需求因素的相互作用及其对所有权优势和区位优势的影响,因此该研究方法颇具借鉴作用。<sup>①</sup>但是,产品周期理论将 FDI 看做是对贸易活动的替代的观点却值得商榷。从跨国公司的全球战略来说,国际贸易与国际投资并不是简单的替代关系而是互补关系。此外,PCM 认为,跨国公司的 FDI 是创新技术广泛扩散,产品进入成熟阶段的结果,但是事实上,跨国公司是以全球战略的视角来选择各个区位的生产经营方式,并在全球范围内对各个节点进行整合和协调。特别是 20 世纪 80 年代以来,跨国公司的 R&D 国际化日趋明显,跨国公司通过在海外设立研发中心或与当地企业或科研机构结成战略联盟的数量日益增多。因此其一开始就在海外进行研发、设计并以海外市场作为目标市场,创新产品多数情况下也是同时在国内和海外市场推出。对于这种当地化日益明显的趋势,PCM 理论无法做出令人满意的解释。

<sup>①</sup> 鲁桐. WTO 与中国企业国际化[M]. 北京: 中共中央党校出版社,2000: 54-65.



## 六、边际产业扩张论

20世纪60年代以来,日本经济的迅速崛起改变了美国独占国际生产领域的格局,美国、欧盟和日本已经成为当今国际生产领域的主要力量。20世纪70年代,随着经济的发展,日本经济学界开始对海默的垄断优势理论提出异议。他们认为,垄断优势理论所涉及的跨国公司是美国式的,不具有普遍意义。从日本的情况来说,对外直接投资的主体是中小企业,其所拥有的是为发展中国家所接受的劳动力密集型技术优势。在反思垄断优势理论的基础上,日本学者小岛清(Kiyoshi Kojima)根据日本当时对外直接投资的情况,提出了边际产业扩张论。他认为垄断优势理论和产品生命周期理论都是建立在垄断优势基础之上的,忽略了国际分工原则的作用,只能解释美国型跨国公司的对外投资行为。该理论主张,对外直接投资应该从投资国已经处于或即将处于比较劣势的产业依次进行。小岛清详细地比较了日本和美国对外直接投资的异同点,得出如下结论:①日本对外直接投资的产业重点是本国已经或即将失去比较优势的产业,如自然资源开发、零部件生产等劳动力密集型产业。但在东道国,这些产业的比较优势正在形成之中,因此日本对这些国家的投资可以促进这些国家比较优势的形成。②日本的对外直接投资以中小企业为主,转让的技术多为符合东道国生产力发展水平的实用技术,投资方式多采用合资方式。③美国式的对外直接投资通常是本国具有比较优势的产业,投资的目的在于通过海外扩张保持其垄断地位。按照国际分工的比较成本原理,美国应大力促进这些产业产品的出口,以取得比较成本利益。但美国这些产业的企业却选择对外直接投资方式,由于过早地把具有比较优势的产业推向国外,使得双方的成本差距缩小,结果导致出口下降和减少了国内就业机会。因此,美国的对外直接投资是逆贸易导向型的。而在日本,那些具有技术、资金等比较优势的产业是通过扩大出口来拓展国外市场的,那些具有比较劣势的传统部门则是利用其标准化的技术进行对外直接投资,其结果扩大了双方相对成本的差距,从而扩大了贸易规模。因此,日本的对外直接投资是顺贸易导向型的。④相应产业的对外直接投资与东道国的技术差距越小,技术就越容易被东道国吸收和普及,进而把东道国潜在的比较优势挖掘出来。投资国与东道国的技术差距越小,国际直接投资所导致的技术转移就越容易移植、普及和固定下来,从而可以把东道国没有发挥的潜在优势挖掘出来,扩大两国间的比较成本差距,从而创造更多的国际贸易机会。①

边际产业扩张理论解释了发达国家之间、发展中国家之间的对外直接投资现象,也比较适用于中小企业的对外直接投资。但该理论的局限性也很明显,一是该理论仅对日本早期向发展中国家投资的情况具有解释力,对后来向欧美国家投资的情况则缺乏说服力。二是难以解释发展中国家向发达国家投资的现象。

## 七、国际投资发展阶段论

国际投资发展阶段理论(investment development path, IDP)最早由英国里丁大学经

① 魏拴成. 现代西方跨国公司理论的发展趋势[J]. 世界经济导刊, 2002(6).