

主 编 张新民 张建平
副主编 范黎波 郑建明

跨国经营理论与 战略分析 (2003)

INTERNATIONALIZATION —
THEORY AND STRATEGIC
ANALYSIS

对外经济贸易大学出版社

跨国经营： 理论与战略分析

(2003 年)

对外经济贸易大学出版社

(京)新登字 182 号

图书在版编目(CIP)数据

跨国经营:理论与战略分析. 2003 年/张新民等主编. - 北京:对外经济贸易大学出版社, 2003

ISBN 7-81078-262-2

I. 跨… II. 张… III. 跨国公司 - 企业管理 - 研究 - 中国
IV. F279.247

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 069510 号

© 2003 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

跨国经营:理论与战略分析

主 编:张新民 张建平

副主编:范黎波 郑建明

责任编辑:李艺

对外经济贸易大学出版社
北京市朝阳区惠新东街 12 号 邮政编码:100029
网址:<http://www.uibep.com>

山东省沂南县汇丰印刷有限公司印装 新华书店北京发行所发行
成品尺寸:140mm×203mm 12.875 印张 334 千字
2003 年 9 月北京第 1 版 2003 年 9 月第 1 次印刷

ISBN 7-81078-262-2/F·156
印数:0001-3000 册 定价:23.00 元

编委会成员

主 编 张新民 张建平

副主编 范黎波 郑建明

编 委 (按姓氏笔划排序)

马 宇	马建堂	王玉荣	王永锋	王秀丽
孔宁宁	卢进勇	李东红	李自杰	李 蕾
何 帆	吴 革	岳云霞	张汉林	张宏霖
张 斌	张新民	张建平	范黎波	冼国明
杨正位	杨宝峰	郑建明	姚枝仲	钱爱民
桑百川	章 奇	蒋 屏		

前 言

2002年12月14日,由对外经济贸易大学主办、对外经济贸易大学跨国公司研究中心和国际工商管理学院共同承办的“跨国公司在华战略”论坛胜利闭幕。

这是一次高规格的研讨会,与会代表除了来自北京大学、清华大学、南开大学、中国社会科学院和对外经济贸易大学等国内著名学府的知名专家之外,还包括来自美国哥伦比亚大学、美国伊利诺依州立大学、美国南威斯康辛州立大学和香港理工大学等专门从事跨国公司理论研究的国际知名学者,此外,参加研讨的还有政府官员、大型跨国公司高层管理人员和美国商会等国际机构的代表。议题集中在国际人力资源开发、跨国公司在华经营战略、跨国公司对华技术转移、中国的制造业“世界工厂”地位的培育这四个方面。与会专家提交的论文反映了国内外在跨国公司理论方面的前沿性研究。有鉴于此,我们决定将其编辑成册,出版此书,以彰显其学术水平。

该论文集的内容包括跨国经营导论、跨国经营战略与绩效评价,以及宏观政策与跨国经营环境这三大部分。其中,跨国经营导论立足于跨国公司理论与实证研究的前沿,着力阐明跨国公司的性质与边界,为后面的讨论提供逻辑起点;跨国经营战略与绩效评价从微观层面分析跨国公司的经营战略,它包括技术转移战略、对华投资战略、国际联盟战略以及业绩评价体系的构建;宏观政策与跨国经营环境则从宏观层面研究跨国公司的外部环境。对于在华经营的跨国公司来说,它们不仅面临中国加入WTO、贸易结构与外商直接投资政策的调整和中国“世界制造中心”地位提升所带来的机遇,也面临来自汇率风险和物流体系发展滞后等方面的挑战。

在经济、金融全球化时代,全球经济运行具有更大的不确定性,不管是跨国经营理论,还是跨国公司的实际运作,都处于迅速的变动

之中。不断对跨国经营理论进行追踪、归纳和总结,并对跨国经营实践展开战略探讨,是十分必要的。只有不断地推陈出新,理论之树才能常青。这也是我们推出此书的初衷和主旨。

徐子健

对外经济贸易大学副校长

对外经济贸易大学跨国公司研究中心主任

目 录

第一篇 跨国经营导论

张宏霖:跨国公司理论与实证研究前沿	3
李自杰:技术能力与跨国公司边界的决定	32
桑百川:跨国公司对华投资战略调整与中国的选择	41

第二篇 跨国经营战略与绩效评价

范黎波:可占有性机制、知识产权保护和跨国公司对华技术 转移的有效性	59
李东红、李蕾:基于核心能力的中国企业国际联盟战略	77
张新民、王秀丽:论中国企业国际化经营中的观念变革 ——兼谈企业资产、利润和现金流量的质量及分析	88
张建平:投资十问	116
吴 革:跨国公司业绩评价指标体系的构建:一个分析框架	130
钱爱民:跨国公司合并会计报表的局限性	142
孔宁宁:跨国审计差异的比较与协调	154

第三篇 宏观政策与跨国经营环境

何 帆、姚枝仲、章 奇、张 斌:后 WTO 时代的中国经济	167
马 宇:深层因素制约外商投资水平提高 ——我国吸收外商投资形势分析	189

张汉林:WTO 体系下中国制造业的未来	214
马建堂、杨正位:中国离世界制造中心有多远?	271
冼国明:多边投资框架与中国的战略选择	296
王玉荣:外国直接投资与中国宏观经济变量的相关分析	329
卢进勇、岳云霞:跨国公司来华投资与中国高新技术产品 出口	342
郑建明:加入 WTO 与人民币汇率的调整	364
王永锋、蒋 屏:影响中国股市股票收益率的分析研究	385
杨宝峰:论物流创新	392

第一篇

跨国经营导论

跨国公司理论与实证研究前沿

张宏霖^①

美国伊利诺依州立大学经济系

【摘要】 跨国公司的经济学研究在层次上有宏观与微观之分。^② 宏观分析集中在国家与产业层次上,微观分析则以企业为基础,探讨个别公司在海外的经营行为,包括生产、投资、管理、销售等。本文介绍的跨国公司理论与实证研究以宏观分析的文献为主。由于学派观点众多,我们主要讨论与中国吸收利用 FDI 最密切相关的内容,包括以下七个方面:跨国公司存在的原因;发展中国家跨国公司的所有权优势;FDI 区位理论;跨国公司对东道国经济的影响;跨国公司与东道国的利益冲突;以及 FDI 导向的发展战略。

【关键词】 跨国公司 实证研究

① 张宏霖 (Kevin H. Zhang), 美国伊利诺州立大学 (Illinois State University) 经济学教授, 留美经济学会 (Chinese Economists Society) 2000~2001 年及 2002~2003 年度副会长。

② 跨国公司 (Transnational Corporations, 简称 TNCs), 或称多国公司 (Multinational Corporations, 简称 MNCs), 与外国直接投资 (Foreign Direct Investment, 简称 FDI) 在本文中是同一个意思。

一、跨国公司在全球范围内的基本特征

在建构理论框架之前,有必要提供一个跨国公司的背景作为理论的参照系数。这个背景由跨国公司的宏观特征和微观特征组成 (Markusen, 1995; Markusen, Venables, Konan and Zhang, 1996; UNCTAD, 1999, 2000, 2001 和 2002; Zhang, 2000a)。

1. 宏观特征

(1) 在过去半个世纪里, FDI 在全球范围内增长迅速, 特别是过去 20 年来, 全球 FDI 的输入存量(Inward Stock of FDI)从 1980 年的 6355 亿美元上升为 2001 年的 68457 亿美元, 增长幅度达到 11 倍(UNCTAD, 2001)。也就是说, 过去 21 年 FDI 的输入存量占全部存量的 91%, 其增量大大超过 1980 年为止的存量。

(2) 发达国家不仅是 FDI 的主要输出源泉, 同时也是 FDI 的主要东道区域。表 1.1 显示, 截止 2001 年, 88% 的全球 FDI 输出存量来自发达国家, 还是这些发达国家吸收了 68% 的全球 FDI 输入存量。因此, 在很大程度上 FDI 是在发达国家之间做双向流动。除香港外, 全球前 10 大 FDI 来源集中在美国、西欧、及日本。全球 FDI 东道国主要在美国和西欧, 尽管香港地区、中国和巴西也进入前 10 名。表 1.2 更清楚地表示出 FDI 在发达国家之间双向流动的特征。截止 1998 年, 美国 FDI 输出存量的 46% 在西欧, 而英国、日本、加拿大 FDI 的 43% 以上则输往美国, 其他西欧国家也有 1/4 的输出存量在美国, 西欧国家一半的 FDI 输出存量流入本地区内国家。

表 1.1 截至 2001 年世界及发展中国家 FDI 输出和输入存量

FDI 输出存量前 10 名国家和地区 (10 亿美元)						
世界			发展中国家及地区			
名次	来源国及地区	数额	份额 (%)	名次	来源国及地区	数额 份额 (%)
	总额	6 552.011	100.00		总额	776.065 100.00
1	美国	1 381.674	21.09	1	香港	374.78 48.29
2	英国	942.848	14.39	2	新加坡	63.225 8.15
3	法国	515.475	7.87	3	台湾	54.667 7.04
4	德国	513.835	7.84	4	南韩	40.825 5.26
5	比利时-卢森堡	449.044	6.85	5	南非	28.999 3.74
6	香港	374.780	5.72	6	中国	27.579 3.55
7	荷兰	328.422	5.01	7	智利	22.084 2.85
8	日本	300.115	4.58	8	阿根廷	20.736 2.67
9	瑞士	236.426	3.61	9	开曼群岛	19.059 2.46
10	加拿大	244.491	3.73	10	马来西亚	18.955 2.44
	小计	5 287.110	80.69		小计	670.909 86.45
	发达国家	5 775.946	88.16			
	发展中国家	776.065	11.84			
FDI 输入存量前 10 名国家和地区 (10 亿美元)						
世界			发展中国家及地区			
名次	东道国及地区	数额	份额 (%)	名次	东道国及地区	数额 份额 (%)
	总额	6 845.723	100.00		总额	2 181.249 100.00
1	美国	1 321.063	19.30	1	香港	451.870 20.72
2	英国	496.776	7.26	2	中国	395.192 18.12
3	比利时-卢森堡	482.107	7.04	3	巴西	219.342 10.06
4	德国	480.899	7.02	4	墨西哥	115.952 5.32
5	香港	451.870	6.60	5	新加坡	104.323 4.78
6	中国	395.192	5.77	6	阿根廷	76.269 3.50
7	法国	310.430	4.53	7	百慕大	66.604 3.05
8	荷兰	284.212	4.15	8	印度尼西亚	57.361 2.63
9	巴西	219.342	3.20	9	马来西亚	53.302 2.44
10	加拿大	201.489	2.94	10	智利	48.441 2.22
	小计	4 643.380	67.83		小计	1 588.656 72.83
	发达国家	4 664.474	68.14			
	发展中国家	2 181.249	31.86			

资料来源:根据 World Investment Report 2002 (UNCTAD, 2002) 计算。

表 1.2 截至 1998 年 FDI 存量的主要来源国及其东道国

FDI 来源 国家	FDI 输出 总存量 (十亿美元)	东道国及地区的份额(百分比%)					
		北美	欧盟	其他发 达国家	拉丁美洲	亚洲发 展中国家	其他发展 中国家
美国	1 014	12.82	46.35	11.93	16.96	8.19	3.75
英国	492	43.29	33.33	7.93	4.27	4.88	6.30
德国	348	28.16	49.71	7.18	4.89	3.74	6.32
日本	270	42.96	18.15	4.07	5.93	26.30	2.59
荷兰	231	25.97	49.35	9.09	6.49	3.90	5.19
法国	229	23.58	51.97	5.68	4.80	3.06	10.92
瑞士	182	26.92	46.70	3.85	12.09	7.14	3.30
加拿大	161	51.55	20.50	5.59	16.15	4.35	1.86
意大利	159	10.69	62.26	8.18	2.52		16.35*
小计	3 086	26.57	42.32	8.39	9.85	7.36	5.51

※:对意大利而言,亚洲发展中国家的份额包括在“其他发展中国家”中。

资料来源: *International Direct Investment Statistics Yearbook* (OECD, 2001)。

(3) 尽管发展中国家吸引的 FDI 不断增加,但其全球输入存量份额在过去 20 年有所下降(从 1980 年的 39% 下降为 2001 年的 32%)。考虑到中国及印度 FDI 开放政策的因素,我们有理由相信在未来 10 年内,发展中国家 FDI 输入存量份额会有所增加。

(4) FDI 在发展中国家的分布极不均匀。前 10 大东道国的 FDI 输入占整个发展中世界的 73%,主要是在东亚及拉丁美洲(表 1)。表 1.2 显示,发达国家的 FDI 输出在发展中国家各有其“势力范围”。拉美主要是美国 FDI 的东道国,日本则将其超过 1/4 的 FDI 输往东亚。西欧则在拉美及非洲有其势力范围。这种分布反映了历史(殖民地与宗主国)、地理、文化、语言等因素的作用。

(5) 发展中国家的 FDI 输出不断增加,其全球输出存量份额在过去 20 年增加了 3 倍,从 1980 年的 4% 到 2001 年的 12%。表 1.1 显示,发展中国家和地区的 FDI 输出以香港为龙头,独占近一半(48%)。其次为东亚的另外三小龙(新加坡,台湾和南韩),合占近

20%。加上中国和马来西亚,东亚的 FDI 输出占整个发展中世界的 3/4。

(6) 全球大部分的 FDI 属于“水平”投资(Horizontal FDI),即跨国公司国外分公司的产品主要在当地销售。尽管有关数据尚无法获得,但美国输入及输出 FDI 数据显示了 FDI 有很强的追求当地市场的倾向。

(7) 跨国并购(Cross-Border Mergers and Acquisitions)已成为跨国公司海外直接投资的主要形式,这一点在发达国家 FDI 输入上尤为明显。在发展中国家,新建投资(Greenfield Investment)仍占主要地位,但并购也在不断增长。

(8) 跨国公司的 FDI 活动对全球贸易形式影响巨大。20 世纪 90 年代初的数据显示,世界贸易的 30%是在跨国公司的母子公司之间(Intra-Firm Trade)进行的。一国的出口与其跨国公司的海外生产有显著的互补性。

(9) 跨国公司的 FDI 选址似乎与东道国的资本利率无关,与投资风险分散及逃避税收关系也不大,大部分跨国公司的区位决策似乎主要取决于公司的全球经营战略及长期利润。

2. 微观特征

(1) 不同产业的跨国公司在产销方面差别甚大。

(2) 典型的跨国公司具有以下四个特征:① 研发(R&D)开支比例较高;② 专业及技术雇员比例较高;③ 产品新颖或产品技术复杂;④ 产品独特,信誉卓越,且知名度高。简言之,跨国公司具有“知识资本”的特征。

(3) 典型的跨国公司拥有大量无形资产(如品牌),许多跨国公司的无形资产的价值往往超过其有形资产(如厂房及设备)。

(4) 跨国公司的 FDI 规模与其生产设施的规模经济负相关。即企业的生产规模经济不明显时,企业更倾向于去海外直接投资设厂。

(5) 在许多产业里,一定的企业规模(临界值规模, Threshold Size)及存在的年份似乎是其成为跨国公司的必要条件。所以许多跨国公司都是一些规模巨大,历史悠久的企业。

(6) 相当数量的 FDI 与贸易壁垒及运输成本正相关。一个追求进入外国市场的企业面对强劲的贸易壁垒及昂贵的运输成本时,更倾向于进行直接投资。

二、为什么会出现跨国公司

关于一个企业如何成为跨国公司的研究可以追溯到海默(Hymer, 1960)在麻省理工学院的博士论文。他认为,跨国公司必定拥有独特的优势(诸如先进技术或较低生产成本)以克服在海外营销的先天不足之处。顺着海默的思路,大量的研究随后出现,探讨企业如何利用自身的各种优势来抵消海外营销的种种困难。邓宁(Dunning, 1981)在前人研究的基础上,提出了 FDI 折衷理论,将跨国公司的先决条件归纳为三个优势(简称 OLI 框架):即所有权(Ownership),区位(Location),及内部化(Internalization)。自此,有关跨国公司存在的理论基本成型,至今尚无突破性的变化。

所有权优势是指厂商独有在产品或生产过程上的优势,如专利、设计蓝图、或商业秘密,也可以是诸如商标或信誉等无形资产。不论什么形式,所有权优势所赋予厂商的市场权力或成本优势足以克服其海外经营的天然劣势。区位优势是指东道国所拥有的能使跨国公司经营获利的条件。尽管关税、配额、运输成本等是明显的区位优势来源,靠近消费者市场及廉价生产要素则是更为重要的区位优势因素。市场内部化优势比较抽象,它是指厂商发现内部化交易(通过直接投资),比通常的市场交易(如许可证交易,出售专利或出口)更能使所有权优势和区位优势所带来的利润最大化。技术市场的信息不对称会增加交易成本,而厂商倾向保留某些资产(如知识)的专有权,这些都使内部化成为必要。

所有权优势是厂商成为跨国公司的基础或必要条件,区位优势是外在的必要条件,内部化则是实现这两个优势的载体,三者的结合构成跨国公司出现的充分条件。三者之中,由于区位优势是东道国政府能直接影响的唯一因素,我们会有专门讨论,这里我们介绍一下有关所有权及市场内部化优势研究的最新进展。

所有权优势往往与知识资本 (Knowledge Capital) 这个概念紧密相连 (Markusen, 1995)。组成所有权优势的特定独有资产往往是知识型的:主要体现在人力资本、专利或其他独有技术知识、版权或商标、或管理、诀窍、信誉等无形资产,知识型资产 (Knowledge - Based Assets) 比有形资本资产 (Physical Capital Assets) 在决定 FDI 出现上更重要,其原因有两:其一,知识型资产的跨国转让成本较低;其二,知识型资产具有公共产品 (Public Goods) 特征,即在很低成本下可多次反复及共同使用。知识型资产的这两个特征导致多厂生产经济规模效应 (Economies of Multiplant Production) (Markusen, 1984),分布在不同国家的多厂公司就是跨国公司。这种结构要求母公司只在研究与开发上投资一次,其产出(知识型资产)则可用于位于不同国家的多个子公司,母公司提供给子公司知识型资产服务(例如管理、工程、销售及金融服务,也包括专利和商标“服务”),而子公司的回报则包括利润回汇、专利使用费或产品。

内部化优势的根本原因也来自知识资本的公共物品特征。拥有知识资本的厂商选择内部转移这种资产,而不用许可证交易,主要有以下几个原因 (Markusen, 1995)。第一,新知识易于扩散,厂商不想让自己的产品或生产技术在许可证交易中暴露给交易对手;第二,厂商与许可证交易对手之间存在信息不对称,要么厂商拥有更多信息(如新产品的质量),要么潜在的交易对手占有优势(如更了解该新产品在当地市场的销售情况);第三,由于新知识的高扩散性,许可证交易对手的新雇员在很短时间便会掌握这种知识,从而成为新的竞争对手;第四,即使许可证交易下的技术转移,其成本有时