

 中国青年学者文库

**Towards A Knowledge-based
Approach
to the Theory of MNE**

知识观的 多国企业理论

**Transnational
Corporations
and
FDI Issues
in China**

跨国公司与利用外资

王伟瀚 ○ 著



社会科学文献出版社
SOCIAL SCIENCES ACADEMIC PRESS (CHINA)

 中国青年学者文库

Towards A Knowledge-based
Approach
to the Theory of MNE

知识观的 多国企业理论

Transnational Corporations and
FDI Issues in China

跨国公司与利用外资

王伟瀚○著



社会科学文献出版社
SOCIAL SCIENCES ACADEMIC PRESS (CHINA)

图书在版编目(CIP)数据

知识观的多国企业理论:跨国公司与利用外资/王伟
瀚著. - 北京:社会科学文献出版社,2005.11

(中国青年学者文库)

ISBN 7-80190-792-2

I. 知... II. 王... III. 跨国公司-研究
IV. F276.7

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 113020 号

跨国公司理论发展的阶段及其前沿 ——代 序

利用外国直接投资（以下简作 FDI）对中国的经济增长起了重要作用。为了进一步提高利用 FDI 的水平，必须在理论上不断探讨，深化认识，在实践中与时俱进，采取有效的政策措施。进入 21 世纪后，为了适应科技革命的新趋势和全球产业结构的新调整，跨国公司（以下简作 TNC）的战略行为也表现出一些新的倾向。例如，对保证科技优势所需各项资源的追逐和重新配置，包括研发中心的地区转移。又如，知识/信息密集型服务业（如金融、软件开发等）的横向并购盛行及其全球营业、分包网络的重新构建。这些倾向体现了“知识经济”时代的特点，也在学术领域中得到了反映，即以知识为基础的资源观的 TNC 理论成了研究前沿，流派纷呈，文献浩瀚，令人目不暇给。了解这一新的学术动态，有助于我们认识 TNC 全球战略变化的规律性，从而及时抓住当前变化的新机

遇，提高中国利用外资的水平。本书作者在我校攻读博士学位期间就致力于这一课题的探索，该书便是在博士学位论文的基础上修订、补充、改写而成，希望对中国外资战略的调整，在理论上提供参考的依据，并为国内学术界的追踪研究，提供有用的线索。为了便于读者更加全面掌握该书的内容，今将 TNC 理论的演变，作一简单的评介，聊备参考。

西方关于 FDI 和 TNC 的理论研究，粗略言之，大体可分为以下三个发展阶段。

第一阶段：时间大体上是在 20 世纪 60 年代至 70 年代前叶，其开创者是麻省理工学院（MIT）的一位博士生海默（Stephen H. Hymer 1934 ~ 1974），其代表作就是他在 1960 年的学位论文《民族企业的国际化经营：关于对外直接投资的研究》（*The International Operations of National Firms: A Study of Foreign Direct Investment*）。在海默之前，对资本的跨国流动，不论是生产资本或借贷资本，都用利率水平的差异（利差说）来解释，即将 FDI 与 FPI（对外证券投资，Foreign Portfolio Investment）混为一谈。在二次大战后的 50 ~ 60 年代，真正意义上的 TNC 大量涌现，海默在论文中指出国际资本流动也出现了新的现象：（1）交叉流动十分普遍，一方面美国公司对外直接投资，另一方面，又有大量资金涌入美国资本市场。这种“交叉流向的存在说明利率本身不能解释 FDI 的运动”

(海默论文 16 页)。(2) 美国公司常在海外筹资建厂, 而其利率往往高于美国。这意味着资本并非从利率低的美国流出, 令人费解 (海默论文 13 页)。(3) 投资的行业比较集中, “如果投资是为了追求较高的利率, 则投资应流向所有行业” (海默论文 22 页)。可见“利差说”不能解释 FDI, 而且海默强调 FDI 的关键是要对投资企业 (子公司或附属企业) 的经营活动发生影响, 即控制, 正是通过控制, 才能保证利润, 这是 FDI 区别于 FPI 的基本特征。但是到海外投资经营, 会遇到许多障碍和困难, 带来额外的成本和风险, 必须拥有特定的优势, 才能加以克服。对于这种“企业特定优势” (Firm-Specific Advantages), 海默本人并未给予完整的明文界定, 但按其阐述可以概括为一种市场力量, 即阻碍自由竞争的垄断力量, 它可以体现为有形的和无形的资产。故后来文献中称之为 Theory of Market Power 或 Theory of Ownership-Specific Advantages。有了这种优势, 只是具备了跨国经营的可能性, 并不等于必然性。为什么不将其优势 (例如, 品牌、技术等) 通过市场转让而一定要进行 FDI 呢? 回答是由于市场不完善 (imperfection), 即市场失效, 海默指的是结构性失效 (Structural Market Failure), 这是指由于行政干预不当或由于垄断, 造成市场机制扭曲甚至窒息, 以致不能正常发挥作用。当时美国和西欧的钢铁、汽车、石化等行业都是寡占市场结构, 如果美国寡头企业要

通过市场转让其“优势”（资产）给西欧，其对手也是寡头企业，双方力量冲突，很难达成协议。虽有可能建立卡特尔（cartel）分割市场，但这类协议也很不稳定。只有通过 FDI，才有可能充分利用其“所有权优势”，进入西欧市场，并实现超额利润（rent, quasi-rent）。由此可见，“拥有优势”（possession of advantages）和“消除冲突”（removal of conflict）是海默用来解释 FDI 和 TNC 产生原因的两大基本观点，而这二者又都源于市场不完善。他在学位论文（85 页）中写道：“不论是在理论上或在实践上，只要涉及国际化经营，用完全竞争的方法就无法解释”。1968 年的论文又写道：TNC 的问题无非是“将企业理论和寡占理论运用于国际投资的问题”。故海默是第一个将市场不完善与 FDI、TNC 联系起来的人。日后各个流派莫不以市场不完善为理论基石，他也是使 TNC 理论成为一个独立研究领域的首创者，西方学术界认为这是里程碑式的成就，邓宁的一段话反映了这样的评价：“在 60 年代之前，并无成形的 TNC 理论或国际 FDI 理论……这个领域的第一个成果是由海默贡献的 …”。（J. H. Dunning, 1995, *Multinational Enterprises and the Global Economy*, pp. 68 ~ 69, Washington）后来他的研究重点转向收入分配和社会公正等规范经济学问题，在 60 年代反战声浪普遍高涨的校园中，他撰写了《战争经济与危机》（*War Economy and Crisis*）一书，用马克思主义

的观点揭露美国侵越战争的本质。后竟被耶鲁大学解聘，只得往纽约参加左翼学术团体——新社会科学研究院，1974年不幸死于车祸，还不满40岁。英年早逝，这是进步学术界的损失！他在麻省理工学院时的导师金德伯格（Charles P. Kindleberger）在1976年出版了他的博士论文，并写了序。

第二阶段：时间大体是在20世纪70年代后期至90年代末，“内部化理论”（Theory of Internalization）在这一阶段居于主流地位，成为TNC理论领域中的“显学”，它也是在市场不完善（市场失效）框架内展开的，但强调的是“交易性失效”（Transactional Failure），其基本观点可简单概括如下：利用市场机制是要付出代价的，为了克服市场机制缺陷所造成的交易障碍而付出的代价，就是交易成本（Transaction Cost）。如果交易成本过高，以致难以承受，便不利用市场，而将交易转移到企业内部进行，这便是市场的交易性失效。鲁格曼（A. M. Rugman）说得好：“内部化就是企业在内部建立一个市场的过程，以企业内部市场取代外部市场……”。（*Inside the Multinational: the Economics of Internal Market*, 1981, p. 28）

内部化理论的思想渊源主要来自以1991年诺贝尔经济学奖金得主科斯（Ronald H. Coase）为首的新制度学派，即所谓交易成本经济学。科斯在1937年的论文《企业的性质》（*The Nature of the Firm*）中提出利用市场机制

是有成本的，即 Marketing Cost，这就是交易成本，此处不应译为营销成本。企业之所以存在，就是为了要节约交易成本。1960年他又在《社会成本问题》（*The Problem of Social Cost*）一文中提出管理成本（Administrative Cost），即企业内部组织交易和配置资源的成本，并论证说随着企业扩大，这项成本有下降趋势，但达到一定限度时，Marginal Administrative Cost 与 Marketing Cost 相等，企业边界便不再扩大。依据上述观点，TNC 无非是企业边界超越国境的结果，是企业内部化过程在国际范围内延伸的产物。

内部化理论之所以能取代海默理论而成为主流，主要原因有二：（1）随着世界经贸自由化进程的加速，FDI 的国际环境日趋宽松，甚至东道国竞相采用优惠政策吸引 FDI，故从事跨国经营的中小企业日益增多，若按海默理论继续强调跨国化要有垄断优势，显得与时代不甚合拍。（2）海默理论的思想渊源来自旧产业组织理论，即贝恩（J. S. Bain）的“结构—行为—绩效”范式（Structure—Conduct—Performance）。海默体系是建立在这个范式上的，即结构是出发点（寡占市场结构），它决定企业行为（从事跨国经营），从而决定企业的绩效（获得超额利润）。但批评者提出相反的逻辑，即绩效是出发点，正是由于效率高，企业才走向国际化。贝恩范式的地位趋于动摇，而科斯的学说却风靡一时，这也扩大了内部化理论的

影响。但是必须指出：海默并非对科思的学说一无所知，反之，他曾在1968年以法文撰写的论文《大型多国企业：对国际商务一体化若干动机的分析》中，不仅直接引用了科斯1937年的论文，而且提出了类似交易性失效的观点，只是没有充分展开。后来，卡森（Mark C. Casson）等人发现了这篇法文的论文，1990年撰文评介，经过一番讨论，学术界终于承认了海默在内部化理论中先驱者的地位。

在内部化框架下，众说纷纭，流派颇多，但大致可分两支：

（1）英国学派：以英国吕丁大学（Reading University）的伯克萊（Peter J. Buckley）和卡森为代表，其基本观点如下：由于市场机制与产品的特性存在矛盾，信息、知识、技术等中间品表现得最为明显，其矛盾主要有：

①信息悖论（Information Paradox）：此类产品的价值在实际使用中才能充分体现，使买方确信其效果，才乐于购买；但对卖方而言，又要求保密，一旦泄露，将丧失其价值。

②零边际成本：R&D的费用巨大，但研发成功后，模仿或复制的费用却微不足道，甚至边际成本接近为零。

③非排他性：一人拥有，并不排斥他人使用。这些特性实质上都是外部性（externalities）的表现，市场机制无法消除产品的外部性，难以充分保障产品所有人的权益，故不如转入企业内部来解决。

（2）美国学派：1977年汉纳特（Jean-

Francois. Hennart) 在马里兰大学的博士学位论文中提出了一种新解释, 他认为市场失效不是由于产品的外部性, 而是由于有限理性和机会主义, 使得经济主体的行为及其产出的价值难以在市场上得到正确的衡量和实现, 这才导致市场失效。除了上述两大流派外, 还应提到邓宁的折中范式 (Eclectic Paradigm) 以及威廉姆逊 (Oliver E. Williamson) 的专用资产说 (Theory of Asset Specificity), 它们都是在内部化框架下展开的, 在文献中都占有重要地位。

第三阶段: 到了 20 世纪 90 年代, 特别是进入 21 世纪后, 科技进步促进了知识经济的兴起, 这体现为经济活动的知识化和知识活动的经济化, 前者指知识已成为经济增长的内生变量和主要源泉, 它对现代经济增长的贡献率超过了传统的生产要素。后者指知识的商品属性增强, 知识活动与市场机制的联系日益紧密, 知识的创造和利用趋于产业化和企业化。因此, TNC 也要调整其战略和行为, 以适应知识经济时代。TNC 并不是由于市场的交易性失效, 从而不得不将科技知识在企业内部转让。反之, TNC 是为了加强其核心优势 (Core Competence), 才将有用的知识保留在企业内部, 而且在全球范围内寻求、挖掘和积累知识资源。TNC 对资源的配置和利用方式也有了变化, 过去 TNC “价值链” 的很多环节是在内部运作的, 现在则主要保留知识/信息密集型环节, 因为那是高附加值环

节，也是支撑核心优势的环节，至于其他环节则通过 OEM 等方式（包括中国的加工贸易），尽量“外包”、“外购”，变成了外部活动。作为 TNC 合作方式的战略联盟（Strategic Alliance），比过去更加流行，特别在研发方面更属如此。就区位分布来看，由于运输便捷，信息技术进步以及经贸自由化的推进，TNC 得以在全球更分散、更广泛地选位定点，而与此同时，群集（Clustering）的倾向更为加强。面对这些新现象和新趋势，内部化理论无力解释。于是出现了资源观的跨国公司理论（Resource-based Theory），但该派各个学者的观点也不尽相同，可取文献中出现较早的英国学者 N. Kay 为代表。这种理论视企业为“在行政协调下的一束资源”（a bundle of resources under administrative coordination），企业正是挟其独特的资源优势走向跨国化的，即 TNC 是企业运用其内生资源的产物，是企业内在的成长机制决定的；而不是像内部化理论所描绘的那样，TNC 是企业为了节约交易成本而取代外部市场的结果，是被迫做出的一种体制性选择。简言之，资源观理论是主动的、内生的、动态的；而内部化理论却是被动的、外生的、静态的。但是资源观理论对企业资源优势的内涵及其形成，缺乏完整精确的论述，故近年来有关这一问题的文献相继出现，其观点可综合称之为知识观理论（Knowledge-based Theory），最早发表有关论文的 Kogut 和 Zander 可作为代表。他们指出企业

的资源优势在于其独特的知识和能力，它的形成和积累与企业的机制、文化、团队等有着密切关系。他们强调默示知识 (Tacit Knowledge) 是构成核心优势的主要元素，它沉淀在企业组织内部，难以从企业整体剥离 (undetachable)，也不易传导和移植到外国企业，故跨国化时往往设立独资企业，这样才便于吸收、消化和运用母公司的默示知识，这在高科技行业中更是如此。研究 TNC 战略行为上述一系列变化的规律性，对调整中国外资政策在理论上是有参考价值的。

该书作者王炜瀚通过检索大量的文献，对以上各阶段、各流派的理论进行了细致的梳理，逐一对比其主要观点，探讨其异同，厘清其渊源，评析其得失，这是一项耗时费力的工程，为日后的研究者提供了有用的材料和跟踪的线索。同时还须指出，资源观和知识观 TNC 理论是近十年来的新发展，是当前国际学术界 TNC 理论的研究前沿，作者把它们介绍给国内学术界，并阐发了个人的认识和体会，相信会引起国内同行的关注和兴趣，从而有助于进一步的探讨。这正是作者所期望的，也是我乐为之序，并向中国学术界推荐该书的原因。

王林生

2005 年 9 月 18 日于对外经贸大学诚信楼

序

20 世纪中后期以来，国际经济交往方式发生了根本性转变，传统的商品国际流动为主的经济交往格局被以资本跨国移动，进而带动技术、信息、人力资源等要素一揽子跨国移动所替代，对世界经济产生了巨大的影响。针对这一变化，国际国内学者进行了大量的研究和论证，并取得了一些重大的突破，为国际经济理论增添了新的内容。然而，随着国际资本跨国移动规模的不断扩大和方式的不断出新，任何一种多国企业理论都不足以囊括和解释所有国际资本运动的规律和缘由，因而需要不断根据变化了的国际资本运动形式和内容，在学习借鉴前人研究成果的基础上，认真进行研究和探索，不断推陈出新，对传统理论进行补充或修正。

王炜瀚同志的《知识观的多国企业理论》就是这样一部系统梳理和综合多国企业理论的基础性研究著作。作者认真梳理并系统介绍了多国企业理论研究的历史沿革与

现状，并在此基础上重点研究和评析了内部化和交易成本方法的多国企业理论所存在的内部矛盾冲突，既厘清了基于内部化框架的多国企业理论的发展路径，又对导致理论分歧的细微差异进行了辨析，从而对理论演进的路径依赖性溯本清源。作者在其著作中对 Hymer、Buckley、Casson、Rugman、Hennart、Kogut、Zander、Teece、Kay 等重要学者的多国企业理论思想，特别是对当前国际学术界多国企业理论研究前沿的资源观和知识观理论雏形，进行了仔细的辨析，并针对资源观与交易成本方法的多国企业理论进行综合时所遇到的困难，提出多国企业理论应当解释生产和组织两方面的问题，进而在研究中综合运用经济学和管理学理论进行论证，最后推演出构建以知识观为基础的多国企业理论框架的逻辑结果。其观点言之成理，出之有据，为搭建多学科综合理论研究平台进行了有益的尝试，取得了一定的进展，为进一步的研究奠定了基础。这些都体现出作者对多国企业理论研究的总体把握能力和深度的研究，充分显示出作者扎实的理论功底和踏实的研究学风。

我认为这部著作在基础性研究上的学术价值突出，不但增强了国内学术界的理论认识深度，也为学术界的后续研究提供了路径。作者应用理论范式对中国引进外资中的现实问题的解释，具有很显著的理论深度。作者明确提出当前中国在利用外资中存在的“缺乏充分的思想理论指

导，因而在政策上存在盲点”的观点，以及改善中国外资政策的具体建议，对今后进一步的相关应用性研究有重要的导向意义，尤其对政策评价的范式构造有直接的检测作用，可供政府决策机构参考。总之，《知识观的多国企业理论》一书反映了多国企业理论的最新进展，具有较高的学术价值，而且对于中国利用外资也有相当重要的现实意义。为此，我欣然为序，与理论研究人员和实践工作者共享。

中国国际贸易学会会长

施用海 研究员

2005年夏

自序

海默（Stephen H. Hymer）1960年完成的博士论文《民族企业的国际化经营：对外直接投资研究》标志着多国企业理论这一领域的确立。在此之前，多国企业理论是基于贸易理论的国际利差论，并未对直接投资和间接投资做出必要的区分。至今，近半个世纪的理论演进使多国企业理论研究成为新鲜而又艰深的课题。由于现存所有主要理论的确立都建立在批判原有理论缺陷的基础上，并一直试图建立更具解释力的一般性的理论或范式，所以，拙著的主题决定了其内容必然会涉及对现有理论的重新审视和评价。虽然如此，拙著试图构建新范式的尝试绝不意味着要完全否定现有理论，更非出于挑战权威以沽名钓誉，或是自命不凡而标新立异的野心。我的工作只不过是在企业调整全球生产布局与全球战略的背景下，学者们不约而同地为更好地理解 and 解释多国企业运营活动所做的努力之一而已。拙著述及的名流大家们的体系观点或有疏漏，因此