

山西经济出版社



张纪康 著

国际直接投资

壁垒·进入·效应

谨以此书献给我亲爱的女儿张位童

书 名： 国际直接投资——壁垒·进入·效应

作 者： 张纪康 著

出版者： 山西经济出版社(太原市并州北路 69 号·
邮编:030001·电话:4044102)

发行者： 山西经济出版社发行 新华书店经销

排版者： 山西经济出版社照排中心

印刷者： 铁三局印刷厂

开 本： 850×1168 1/32

印 张： 10.75

字 数： 263 千字

版 次： 1998 年 10 月第 1 版 1998 年 10 月第 1 次印刷

书 号： ISBN 7-80636-066-2 / F·066

定 价： 19.80 元

责任编辑 寇志宏 复 审 王宏伟 终 审 李肖敏

前 言

用产业组织理论的方法和角度来研究直接投资问题应当是属于相当新的一个研究领域了。学习、研究过产业组织理论的学者都知道,这一学科中有关市场结构、厂商行为、市场绩效的研究,都是在这样的一个重要前提之下:厂商的活动空间只局限于一国国内的统一化市场。读一读目前流行的产业组织理论方面的教科书,无论是国内还是国外,包括流行的、由 Jean Tirole 主编的《产业组织理论》^①,便可以发现其中没有国际化产业市场及其结构、国际化经营厂商行为及其绩效的讨论。本人 1995 年~1996 年在英国牛津大学期间,就所进行的课题“国外直接投资对东道国产业市场结构的影响”与英国著名产业经济学家 Donald A. Hay 讨论这一问题时,他也认为,产业组织理论,包括在他与 Derek J. Morris 合著的《产业经济学:理论和证据》一书的第二版中^②,都还没有系统涉及国际直接投资这一产业市场结构、厂商行为等方面所形成的一系列问题、效应,是否还只是在学术的发展上处在宏观的层面上?例如只是在国际经济学、特别是国际宏观经济学(International macroeconomics)的范围之内加以研究?或者在微观上,也只是在国际商学理论(Theory of International Business)范畴,尤其是 Reading 学派(Reading School)所热衷研究的问题?

答案显然应当是否定的。事实上,就直接投资与东道国产业

① Jean Tirole, *The Theory of Industrial Organization*. MIT Press 1988.

② Donald A. Hay & Derek J. Morris, *Industrial Economics: Theory and Evidence*, Oxford University Press 1994.

市场结构等进行的最新研究来说,已经有了 10 年左右的进展,且已经有较全面的文集出版^①。而且,在有关直接投资与东道国产业结构效应的研究方面,似乎成果更多一些。本书所列的参考文献基本上已经把世界上有关这一领域的主要文献排列在内,相信有兴趣于此的读者会有收获。

归纳起来,经济学家们主要在以下的这些方面取得了进展:

1. 市场结构的跨国传导。凯夫斯认为:由于投资国与东道国通过直接投资而建立起来的双边相互依赖(Bilateral Interdependence)使投资国的寡头市场结构有向受资东道国传导的趋势^②,即高集中度市场中寡头间的相互依赖格局随着寡头们向相同行业对外直接投资而跨越了国界(Interdpendence acrossnational boundaries)。但以往,学者们研究的是建立在对外出口基础上的相互依赖,以及在此基础上的国际市场结构形成,其最高组织形式便是我们熟知的私人垄断寡头的国际销售卡特尔。^③

2. FDI 进入后的市场结构:弗农动态模型。弗农按照其国际贸易的产品生命周期理论,在 1977 年提出了一个直接投资在东道国的产业市场结构动态转换模型^④。即跨国公司进入东道国后凭

① Frischtak, C. R. and Richard Newfarmer, eds., "Transnational Corporations: Market Structure and Industrial Performance", Vol. 15, UNL TNC(London, Routledge, 1994)

② Caves, R. E., Industrial Organization, in J. H. Dunning, ed., "Economic Analysis and the Multinational Enterprise". (New York, Praeger, 1974) pp. 115 - 146.

③ Stocking, G. W. and M. W. Watkins, "Cartels in Action: Case Studies in International Business Diplomacy". (New York, Twenty Century fund, 1946), Hexner, I., "International Cartels" (Cheapel Hill, University of North Carolina Press, 1945), Baldwin, C. C., Germany's Major Industrial Combines" (Office of Military Government, US Department of State, 1948), United kingdom Board of Trade, "Survey of International and Internal Cartels, 1944 - 1946" (London, 1947), League of Nations; "International Cartels" (Lake success, League of Nations, 1947).

④ Vernon, R., "Storm over the Multinationals: The Real Issues", (Cambridge, Mass, Harvard University Press, 1977).

借其各种优势建立起来的最初垄断地位,将随着跟随者的进入(包括其他国外厂商及较晚进入的当地厂商)而会转换为寡头垄断或竞争;然后再随着当地厂商的工艺模仿、走向成熟而使东道国市场最后形成为有效竞争(或寡头竞争,或充分竞争)的市场格局。

3. 直接投资进入:阶段性特征及其对结构的影响。东道国产业市场结构的变化,在有国外直接投资进入的情况下,主要取决于外商进入的方式和东道国原有的产业市场结构。这里的方式包括是新建投资(Green-field Investment)还是兼并收购进入,是初次进入还是第二阶段的进入。就初次进入而言,按照弗农的观点,东道国先入厂商的市场份额将随着这种来自于国外的进入发生而下降,但劳尔(S. Lall)却提出了相反的观点。他认为,跨国公司的进入,不管是初次,还是第二阶段的进入(Second-Stage entry),都将因其拥有的更大规模,资本密集程度更高的技术、工艺、更多样化的产品及在融资、技术、营销等方面的资源条件、优势而使跨国公司在东道国的市场战胜 更高份额的可能性更大。^①

4. 直接投资与市场集中度。普遍的统计研究发现,在国外直接投资进入与东道国的目标产业市场集中度之间存在着明显的相关关系。在发展中国家,如巴西、墨西哥、秘鲁、智利、马来西亚,这种迹象更是明显。而从不同发展程度的国家比较看,在同样的FDI进入下,发达国家的市场集中度要略弱于发展中国家受资东

① S. Lall, "Multinationals and market structure in an open developing economy: the case of Malaysia", 《Weltwirtschaftliches Archiv》, 115 (1979, pp. 325 ~ 350).

道国^①。

5. 直接投资与进入壁垒。众所周知,进入壁垒在产业组织理论的市场结构板块中占据着重要的地位。但讨论 FDI 进入与进入壁垒的因果关系及作用问题却是一个相当新的方向。1975 年,邓宁首先把跨国公司的直接投资进入效应分成了两个部分:

(1) 第一个效应,是直接投资进入对厂商数量、规模格局、进入壁垒的影响。

(2) 第二个效应,是进入之后导致的国际竞争对手的反应,包括在投资商母国市场的“反馈效应”和在东道国的“前馈效应”。

由于进入壁垒与跨国公司国际化经营进入方式的选择有着密切的关系,因此,在这方面,国际商学(International Business)到是处于相对领先的地位。1993 年,邓宁就直接投资与进入壁垒的相互关系和相互作用等问题,进行了总结和归纳^②。更进一步地,关于直接投资与企业国际经营障碍问题的研究,Buckley, Zan 等也进行了系统的探讨和研究,并首次提出了跨国经营进入壁垒在内容上存在着厂商内壁垒和厂商壁垒的概念^③。

① Connor, J. M., “The Market Power of Multinationals”. (News York, Praeger, 1977); Newfarmer, R. S. and L. C. Marsh, “Industrial interdependence and development: a study of international linkages and industrial performance in Brazil”, report to the US Commission on Trade, July 1981; Blomstrom, M. and H. Presson, “Foreign investment and spillover efficiency in an underdeveloped economy: evidence from the Mexican manufacturing industry”, in C. R. Frischtak and R. S. Newfarmer, eds, “Transnational Corporations: Market structure and Industrial Performance”. Vol. 15, UNCTAD (London, Routledge, 1994), pp. 294 ~ 308. ;

② Dunning, J. H., “Multinational Enterprises and the Global Economy” (Wokingham, United Kingdom and Reading, MA: Addison Wesley, 1993).

③ L. Zan, S. Zambon and A. Pettigrew eds. “Perspectives on strategic change”; (Kluwer Norwell, Mass, 1993); Buckley, P. J. and K. Prescott, “The Structure of British Industry’s Sales in foreign Markets”, 《Managerial and Decision Economics》, 10, 3, pp. 189 ~ 208; Buckley, P. J., C. L. Press and K. Prescott, “Foreign Market servicing by multinationals: An integrated approach. 《International marketing review》. 1990, 7, 4, pp. 25 ~ 40.

以上还只是一些最简单的研究进展状况,在前言里我们不可能加以详述。但无论怎样,若要从本书专题的学科归属来看,应当是经济学的产业组织理论和国际商学理论的一种交叉结合,是研究跨国公司国际化经营中的最重要方式^①——直接投资的进入及其效应的学术专著。所以,切入点应当说还是较小的。但是,选题范围的过宽往往导致的一个问题就是如我们现在在许多国内书店中所看到的,相同或类似专题的学术著作内容、结构往往颇为相似,深度也普遍不够。从这个意义上说,本书的研究专题还是具备了一定的深度的。

但是,对写非教材类的学术书籍而言,选题广一些的优点也是显而易见的,其中最突出的恐怕就是能够较合理地安排体系,内容上可进可退,论题上可避难就易。而选题一窄,则在体系上就容易产生缺陷。这也就是本书作者必须向读者致歉之所在。但尽管如此,作者还是一直努力来保持全书的主题连贯性,在内容上有意识加进了一些内容,相信内行的读者会有此感觉。

本书在章节安排上,主要突出以下几个方面。

在总体结构上,本书分为四块,分别为直接投资进入的历史,发展和动态,进入前厂商进入动因和壁垒;进入中:具体进入方式的经济比较及其选择;进入后:进入的宏、微观效应与市场结构效应。

在章节结构上,第一篇分为三章,是从理论历史和动态的角度展现直接投资进入的历史、发展过程和现状,其中第一章是本书的理论基础和前提,尽管目前跨国的直接投资呈现为来源和主体的多元化,方式的多样化,规模的差异化,但真正反映主流趋势的还是那些国际化产业中以国际经营企业为投资主体的跨国直接投

^① L.Zan, S.Zambon and Pettigrew eds, "Perspectives on Strategic Change", (Kluwer, Norwill, Mass, 1993.)

资。所以在这一章,我们首先介绍了企业国际化和产业国际化的概念、理论。当然,这一部分实际上还有更多的内容可写,只是限于篇幅,只能适可而止。

第二章从历史的角度,按战前、战时、战后三个部分大致叙述了跨国直接投资活动的发展过程,特别是各个发展时期的特点。这里比较突出的一块是有关发展中国家的直接投资状况。包括引入、流出及相互间的直接投资。应当说,经济学及国际问题研究方面的机构、学者对这一专题已有相当多的介绍、研究文献。因此我们这里只是选择少数切入点进行一些介绍,目的还是为后面的三篇打好基础。

第三章则动态地反映了当前国际直接投资的最新发展动向,包括理论的发展和八 九十年代的最新格局与结构变动。

第二篇由三章构成,集中讨论了厂商跨国直接投资前的进入动机,在具体进入前对进入壁垒的估计,对竞争对手阻截性反应的预期。

第四章讨论了驱使厂商对外直接投资的各种动因,从静态的动因到动态的动因,从单项的决策动因到综合的动因模型。因此可以说,这一章基本涵盖了直接投资进入中的一些主要驱动因素。

第五章则从静态结构的角度,研究、讨论了各种产业市场的进入壁垒。这一部分实际是传统的产业组织理论中进入壁垒理论的有关部分,但作者在这里有自己的投入,即从国际化经营的角度对其进行了扩充。

第六章从动态行为的角度讨论了厂商的各种阻止进入的策略。这些策略同样也在产业组织的进入壁垒理论基础上进行了一定程度的扩充。这一章中比较特别的是对国际投资进入壁垒的讨论。这是作者的自有研究成果,但必须指出的是,现实中,有效的进入壁垒在数量上,还远远不止这些。

应当指出的是,在探讨产业市场进入壁垒的时候,产业组织理

论的一个基本分析前提就是对象市场是一个没有国境界限的统一大市场。显然,在这一前提下,产业市场的进入壁垒也就等同于国际产业市场的进入壁垒了。但正如我们在后面的分析和现实中所看到的,这两种市场壁垒不仅有着量上的差异(如数量和高度),更重要的还有质上的差异。这一点正是我们在今后的研究中要加以进一步强化的。

第三篇则把分析的重点转移到了对进入方式的经济学比较上。正如我们在前面已经提到的,直接投资只是诸多国际经营进入方式的一种,所以,直接投资对传统进口进入的取代、现代各种国际进入方式之间的选择,对厂商而言,理论和现实的依据何在?第七章所初步完成的就是这一工作。

第八九章,我们讨论了国际合资进入及国际控股合资进入的问题。尽管有些学者不把合资企业作为直接投资进入的一种方式^①,但我们这里还是按照许多国家的政策定位方式将其作为直接投资的一种形式来处理。另外,由于投资企业在东道国的能否自由退出也是一种能有效影响拟进入厂商进入欲望及进入境况预期的心理性壁垒,因此,我们在此专门把这一问题的讨论放在相对说来稳定性最差、退出合伙也最难的国际合资进入这两章中来研究。

第十章的内容,从理论的角度说,也可把它放在第二篇的第四章中加以讨论。但因为跨行业、工艺的纵向一体化进入在当今的世界经济和企业的跨国化经营中,地位日益重要,且是风险度日益增大的现代国际市场中,厂商所越来越重视的一种独特的进入方

① Charles Oman, "New Forms of International Investment in Developing Countries". (Paris, OECD Development Centre, 1984); Charles Oman and Francois Chesnaisat, "New Forms of Investing in Developing Country industries: Mining, Petrochemicals, Automobiles, Textiles, Food", (Paris, OECD, development centre, 1989).

式,因此,我们还是把它放在这一章,并从动因和经济比较的角度对其进行了详细的讨论。

第四篇则是现在国内外学术界所热烈探讨的一个敏感而有趣的问题。在发展中国家,这个问题近年来尤其突出。应当说,对这一专题的研究,特别是其负效应,在经济学界,也属于一个前沿性的研究难题。作者只是近几年正好关注和研究着这些问题,因此把本人这些年来的研究成果乘此机会奉献给大家,以供讨论。

无可否认,本书的许多内容还只是初步的探讨或还处在阶段性的成果阶段,错误和缺点一定不少,有些结论本身在国内外还存在着激烈的争论,所以,至少在国内经济学界,希望通过此书能带动和推动对这些前沿性专题的研究,同时也利用这一难得的机会,企盼同行们的指教。

作 者

1998年元旦于复旦大学

目 录

前言	/1
----	----

第一篇 历史、发展和动向 /1

第一章 国际经营进入与产业国际化 /3

第一节 企业国际化:理论发展 /4

第二节 企业国际化:实际的进入发展 /7

第三节 产业国际化:概念和特征 /10

第四节 产业国际化:程度比较 /13

第二章 直接投资进入、扩张:历史和现状 /17

第一节 第二次世界大战前的资本输出:历史 /17

第二节 第二次世界大战后的直接投资进入 /26

第三节 发展中国家直接投资的发展过程 /33

第三章 直接投资进入:新态势 /42

第一节 理论和政策新变化 /42

第二节 80年代:横向进入格局 /50

第三节 90年代:调整 /57

第二篇 直接投资进入:动因和壁垒 /61

第四章 进入:动因 /63

第一节 横向直接投资动因 /64

第二节 产品生命周期模型 /77

第三节 理查德森综合动因模型 /88

第五章 进入壁垒:理论和结构 /100

第一节 概念 /100

第二节 进入壁垒:绝对成本优势 /107

第三节 规模经济壁垒 /111

第四节 产品差异壁垒 /119

第五节 进入资本需要量 /122

第六节 其他较重要的进入壁垒 /125

第六章 进入壁垒:厂商策略 /127

第一节 阻进定价和西洛斯假定 /127

第二节 过度生产力策略 /133

第三节 产品扩散策略 /137

第四节 广告壁垒策略 /143

第五节 国际投资进入壁垒 /154

第三篇 进入方式 /167

第七章 进入方式:比较、替代、选择 /169

第一节 直接投资进入:概述 /170

第二节 其他跨国进入:简述 /173

第三节 进口与投资:比较和替代 /177

第四节 直接投资与生产许可进入:比较 /185

第五节 跨国并购进入 /191

第六节 进入方式选择:决策因素与原则比较 /205

第八章 国际合资进入 /210

第一节 概念和优势 /210

第二节 合资进入:稳定性 /216

第三节 跨国合资进入的福利效应 /221

第九章 合资、控股进入与壁垒 /227

第一节	合资控股与有效进入	/228
第二节	国际合资进入壁垒	/235
第三节	克服合资进入壁垒的对策	/242
第十章	国际纵向一体化进入	/247
第一节	概述	/247
第二节	跨国纵向一体化投资进入的动因	/253
第三节	纵向一体化直接投资进入理论	/261
第四篇	直接投资进入:效应	/273
第十一章	直接投资进入:宏观微观负效应	/275
第一节	宏观负效应	/277
第二节	微观负效应	/286
附录:	跨国公司直接投资进入:存在的问题	/293
第十二章	直接投资进入:市场结构效应	/298
第一节	进入:市场集中度提高	/299
第二节	进入:“传导”寡头市场结构	/304
第三节	进入后的结构:墨西哥的例子	/308
第四节	面临挑战的美国寡占企业	/311
本书参考文献		/322
后记		/327

第一篇

历史、发展和动向

第一章 国际经营进入与产业国际化

国际经营,如果把古时的边境贸易也看作为一种跨国贸易(更确切的,也许该称之为国境交易或交换)的话,那么无论是在中国还是国外,历史是相当悠久的了。但是即使我们从符合现代意义上的国际贸易的角度看,国与国之间的商品贸易早在数百年前就已达到相当的规模了。毫无疑问,我们这里所说的国际经营,当然就包含传统的国际贸易了,而且事实上直到现在,也还是最重要的国际经营方式。所以,如果把最初的国际贸易视为国际经营进入的一种形式的话,那么国际经营性进入在国际直接投资进入之前就已经有很长的历史了。

国际经营进入,从进入的形式来说,按现代的国际经营交往的内容、规模、深度来看,形式已远远超过了传统意义上的国际贸易进入和国际投资进入。即便是从次一层次看,国际贸易的进入已有很多种除商品贸易之外的国际贸易进入方式,而国际投资进入则也有国际间接投资进入、国际直接投资进入和种种所谓新投资进入方式。

国际经营进入,从其作用和影响的角度来看,其意义,特别是在现在,已远远超出了它作为企业的一种跨国经营,或更高层次的国际化经营本身,这可以从三个方面来看:

1. 对企业来说,它进一步推动了企业的跨国化经营或经营国际化,对已实现全球范围大规模进入年厂商而言,随着其经营的国际化、战略化、无国籍化乃至无国境、产业进入壁垒,国际经营进入