



跨国公司定价系统分析

——对跨国公司经营过程及其特征的
博弈研究

● 邹昭晞 著



首都经济贸易大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

跨国公司定价系统分析/邹昭晞著. —北京:首都经济贸易大学出版社, 1999. 5

ISBN 7-5638-0756-X

I. 跨… II. 邹… III. 跨国公司-物价管理-研究 IV. F276.7

中国版本图书馆 CIP 数据核字(1999)第 15661 号

跨国公司定价系统分析

——对跨国公司经营过程及其特征的博弈研究

邹昭晞著

首都经济贸易大学出版社出版发行

(北京市朝阳区红庙)

河北省三河市腾飞胶印厂印刷

全国新华书店经销

850×1168 毫米 32 开本 6.875 印张 176 千字

1999 年 5 月第 1 版 1999 年 5 月第 1 次印刷

印数:1~1000

ISBN 7-5638-0756-X/F·410

定价:15.00 元

内容提要

传统经济学的基本观点是:理性经济人的个人决策,就是在给定一个价格参数和收入的条件下,最大化他的效用。其他人的行为都被总结在一个非人格化的参数——价格里面。人们之间的相互作用是通过价格来间接完成的,个人最优选择只是价格和收入的函数,而不是其他人选择的函数。在这个意义上,传统的新古典经济学被称之为“价格理论”。然而,在经济学开始转向对人与人之间的直接关系进行研究,开始注意到理性人的个人行为可能导致集体非理性的今天,《跨国公司定价系统分析》一书仍采用跨国公司的定价系统来贯通跨国公司的经营特征,并非固守传统经济学的基本观点,并非认为价格制度是人类为达到合作和解决冲突的最有效的手段,而是旨在通过对跨国公司定价系统所连接的跨国公司经营过程的描述,揭示定价系统背后人与人之间的直接关系。

与单纯的一国企业相比,跨国公司面临更多的“相互关系”:跨国公司与东道国之间、跨国公司与竞争者之间、跨国公司内部的利益主体之间、跨国公司经营一体化中各单位之间的相互关系。跨国公司定价策略的基础正是对这些“相互关系”的处理与把握。

本书首先给出跨国公司定价系统流程的框架,这一框架开始于跨国公司的垄断优势与东道国的区位优势,终结于企业价值最大化的追求(即跨国公司各利益主体讨价还价的利益均衡结果)。这是基于系统分析的最基本的分析方法:一是着眼于构成系统的

基本要素;二是着眼于企业的目标(最终体现系统的功能)。其中,定价系统的基本要素——跨国公司的垄断优势与东道国区位因素各自从生产要素和市场两方面表现出来,这两方面的结合又派生出对跨国公司投资决策的分析。因此,跨国公司定价系统分析事实上由五大模块构成:国际生产要素的最优组合、跨国公司所面临的市场研究、跨国公司的国际投资决策、跨国公司定价系统的目标分析、跨国公司的定价策略。这五大模块既是相互联系的(由定价系统相连接),又是相互独立的,每一部分都有各自特有的研究价值。

在第一模块,对国际生产要素系统最优组合的讨论中,本书回顾了经济学家们从生产要素组合角度对跨国公司行为论(即跨国公司为什么要对外直接投资,为什么能够对外直接投资)较为系统的研究,并沿用经济学的基本知识——最优生产要素组合理论,将代表跨国公司垄断优势(特别是技术、管理的垄断优势)的生产函数曲线(亦即等产量曲线)与代表东道国区位优势的成本曲线组合在一起,对跨国公司进入东道国市场行为做一些延伸性的讨论。

在第二模块,本书着重论述了跨国公司所面临的寡占市场特征。如果说,过去经济学对寡占市场特征的描述还很肤浅、很零碎^①,那么近年来,随着博弈论在经济学中由一个不起眼的分支地位一跃升至经济学的基石地位,经济学对寡占市场结构的研究已有了长足的进展。本书从寡占市场结构中企业定价的两个最基本的模型——库诺特(Cournot)模型和伯川德(Bertrand)模型开始,对寡占市场中企业的行为进行了较为系统的归纳和总结。这些归纳和总结为本书的第三模块——跨国公司投资决策和第五模块——跨国公司定价策略的研究奠定了不可或缺的基础。

① 高鸿业.西方经济学(上册).北京:中国经济出版社,1996.262页:“在西方经济学中,还没有一个寡头市场模型可以对寡头市场的价格和产量的决定作出一般的理论总结。”

第三模块,跨国公司国际投资决策是前两个模块研究的自然延续。在寡占市场结构中,跨国公司竞争的主要手段是合理地运用国际生产要素的组合。本书重点讨论了跨国公司的技术投资决策与成本决策,讨论中特别突出跨国公司国际投资决策不同于一般一国企业投资决策的特点。在技术转让决策中,本书采用中国学者周方教授对索洛(Sollow)技术进步概念的拓广而定义的科技进步的概念及其产出分解式,对跨国公司技术转让的成效进行分析,提出了诸如发展中国家引进技术初期应以追求规模经济为主要目标等一些新的看法。在对国际生产筹供方式的讨论中,中心筹供与分散筹供方式涉及东道国的国产化要求,本书对此进行了理论与现实相结合的研究,提出跨国公司在东道国国产化的强硬要求下,应注意采用相关策略,以减轻不可避免的“成本惩罚”的程度。

在第四模块——跨国公司定价系统的目标分析中,作者运用博弈论模型(大多是本书作者新创的),讨论跨国公司各利益主体的利益均衡。这些研究对在跨国公司理论研究中长期进行讨论的一些课题,如股东之间控股权与控制权的关系、东道国政府对跨国公司优惠政策的力度、东道国政府对引进技术国产化要求与引进技术先进性的关系、跨国公司与东道国的市场策略,以及跨国公司股东与经理人员的不同目标追求等,提供了必要的数理分析依据。

在第五模块——跨国公司定价策略的研究中,作者对国内有关教材、论著中介绍的跨国公司几种定价策略——竞争导向、需求导向、成本导向定价策略给予数理解释,特别是运用博弈论方法对在寡占市场结构中,不同条件下的竞争导向定价策略:现行率法、追随领先者法和垄断排他法等作了详细的介绍和论证;对需求导向定价策略——价格歧视作了必要的数理说明。在对跨国公司内部转让定价的研究中,本书论述了跨国公司转让定价的理论依据,并分析了“操纵性”转让定价的原因和手段。

ABSTRACT

According to the basic viewpoint of traditional economics, for a rational economic man is to make decision to maximize his effectiveness in the context of a given price and income. The behavior of other people is summarized into a parameter of non-personification, the price, through which the interaction of people is realized. The best choice of an individual is only the function of price and income, rather than the choice of others. In this sense, the traditional neo-classical economics is called the "price theory". Nowadays, economics has begun to look into the direct interpersonal relationships, but the author of this book still uses a transnational corporation (TNC) pricing system to link up the operational characteristics of TNC. This does not mean that the author sticks to the basic viewpoint of traditional economics; this purpose is actually to reveal the direct interpersonal relationships behind the pricing system by describing the operational process of TNC.

Compared with the domestic enterprise, TNC is supposed to face more "relationships", such as the relationship with the host country, and the competitors, as well as the interrelationship between the interested parties inside TNC. In fact, the pricing strategy of TNC is developed basically for the purpose of handling these relationships.

The author gives a pricing system process that begins with the monopolistic advantages of TNC and regional advantages of the host country, and ends on the benefit equilibrium among the major interested parties of TNC. This process is based on the fundamental method of system analysis, which takes into account both the basic factors of the system and the objective of the enterprise. In addition, the basic factors of the pricing system—the monopolistic advantages of TNC and regional factors of the host country—manifest themselves respectively in production factors and market, and from the combination of production factors and market is derived the analysis of the investment decision of TNC. Therefore, the study of the pricing system of TNC is composed of five parts: the optimal combination of international production factors; the structure of oligopoly market; the international investment decision of TNC; the objectives of the pricing system of TNC; and the pricing strategy of TNC. These parts are linked up with one another by the pricing system. Yet, each part is independent, having its own importance.

In Part 1, while discussing the optimal combination of international production factors, the book gives an overview of economists' studies on the behavior of TNC, and uses the basic knowledge of economics—the theory of the optimal combination of production factors—to combine the curve of production function (representing the advantages of TNC) and the cost curve (representing the regional factors of the host country), in an effort to further the discussion of the behavior of TNC.

In Part 2, the author focuses on the structural characteristics of oligopoly market with which TNC is faced to. In recent years, with the game theory assuming the function of a cornerstone of economics, the study on the structure of oligopoly market has made

great progress. The book, by using two basic models for the fixing of output and price by enterprises in an oligopoly market, makes a systematic study on corporate behavior in this kind of market, thus laying down the necessary groundwork for Part 3 and Part 5 of this book.

Part 3, carries on the study of the two preview parts. In an oligopoly market, the main method used by TNC to cope with competitors is to correctly combine production factors. In this part, the author focuses on decision-making for technological investment and cost. The author studies the effect on technological transfer by using a formula, developed by Professor Zhou Fang, a Chinese scholar, from Sollow's concept of technological advances, and put forward some new viewpoints. The author also points out that TNC should pay attention to the adopting of related strategies to reduce the "cost punishment", when the host country toughly demand TNC produce domestically.

In Part 4, the author uses several models of the game theory to discuss the benefit equilibrium among the major interested parties of TNC. These discussions deal with several relationships: the relationship between share control and enterprise control, the level of preferential policies of the host country towards TNC, different targets of shareholders and management, different targets of employers and employees, etc.

In Part 5, the book gives a quantitative analysis of several pricing strategies: cost-oriented strategy, competition-oriented strategy, and demand-oriented strategy. The methods of the game theory are used to discuss some competition-oriented pricing strategies in different conditions. The author also gives the necessary mathematical explanation to price discrimination. Moreover, the author dis-

cusses the theory of price transter of TNC, and analyzes the causes and means of “manipulative” price transfer. The author points out that the game theory is a suitable tool for use in studying the theory of TNC.

This book is only an introductory study, and the author will continue to study the issues raised in the book.

Key words: Transnational Corporation, pricing systems, game theory.

目 录

1

| | | |
|------|----------------|-------|
| 第一节 | 竞争导向定价策略..... | (149) |
| 第二节 | 需求导向定价策略..... | (170) |
| 第三节 | 成本导向定价策略..... | (173) |
| 第四节 | 跨国公司的转让定价..... | (179) |
| 全书总结 | | (196) |
| 后记 | | (199) |
| 参考文献 | | (201) |

CONTENTS

| | |
|---|------|
| CHAPTER 1 INTRODUCTION | (1) |
| 1.1 Operational characteristics of the transnational corporation | (2) |
| 1.2 Framework of the pricing system of the transnational corporation | (4) |
| 1.3 Theoretical and practical significance of the pricing system of the transnational corporation | (6) |
| CHAPTER 2 COMBINATION OF PRODUCTION FACTORS OF THE TRANSNATIONAL CORPORATION | (12) |
| 2.1 Theoretical developments | (13) |
| 2.2 Theory of the optimal combination of production factors of the transnational corporation ——Further discussion about the behavior of transnational corporation to enter the market of the host country | (19) |
| CHAPTER 3 STUDY OF THE MARKET OF THE TRANSNATIONAL CORPORATION | (32) |
| 3.1 Competition in the market of the transnational corporation | (32) |
| 3.2 Demand of the host country market | (48) |

| | |
|--|-------|
| CHAPTER 4 INTERNATIONAL INVESTMENT DECISION-MAKING OF THE TRANSNATIONAL CORPORATION | (58) |
| 4.1 Amended theory about product life cycle | (58) |
| 4.2 Technological investment decision-making of the transnational corporation | (60) |
| 4.3 Investment cost decision-making of the transnational corporation | (89) |
| CHAPTER 5 ANALYSIS OF THE OBJECTIVE OF THE PRICING STRATEGY OF THE TRANSNATIONAL CORPORATION | (111) |
| 5.1 Structural diversification of the interested parties | (111) |
| 5.2 Game-theory based on analysis of pricing objective | (120) |
| CHAPTER 6 PRICING STRATEGY OF THE TRANSNATIONAL CORPORATION | (147) |
| 6.1 Competition-oriented pricing strategy | (149) |
| 6.2 Demand-oriented pricing strategy | (170) |
| 6.3 Cost-oriented pricing strategy | (173) |
| 6.4 Transfer pricing of the transnational corporation | (179) |
| SUMMARY | (196) |
| EPILOGUE | (199) |
| REFERENCES | (201) |

第一章 导 论

提要 本章依据传统经济学的基本观点——理性经济人之间的相互作用是通过价格来间接完成的,采用跨国公司的定价系统贯通跨国公司的经营特征与经营过程。然而,本章同时阐明,《跨国公司定价系统分析》一书并非固守传统经济学的基本观点,并非认为价格制度是人类为达到合作和解决冲突的最有效的手段,而是旨在通过对跨国公司定价系统所连接的跨国公司经营特征与经营过程的描述,揭示定价系统背后人与人的直接关系。

当今世界,跨国公司对世界经济所产生的影响已为越来越多的人所共识。跨国公司活跃于世界经济的各个领域,以其遍布世界的生产及销售网络和一揽子活动在世界经济中发挥着日益重要的作用。

对跨国公司概念与特征的研究,是对跨国公司系统分析的前提。关于跨国公司的概念和特征,各国学者基于不同的角度曾给出种种不同的标准,其中难免有争议。有的以经营规模为划分标准;有的以在国外活动的国家数目为划分标准;有的以在国外经营部分所占比重为划分标准;也有的以公司所有权和控制权为划分标准。1980年5月,在联合国跨国公司委员会第六次会议上,所有成员国就跨国公司定义的要素取得了一致意见:第一,跨国公司是指一个工商企业,组成这个企业的实体在两个或两个以上的国家内经营业务,而不论其采取何种法律形式经营,也不论其在哪

一经济部门经营。第二,这种企业有一个中央决策体系,因而具有共同的政策。这些政策可能反映企业的全球战略目标。第三,这种企业的各个实体分享资源、信息以及分担责任。这显然已经是一个相当包容的定义,但人们也都公认,具有典型意义的跨国公司是具有规模、跨国程度、所有权比例等特征的国际垄断集团。下面,本书将就上述定义,围绕跨国公司的定价系统,对跨国公司的经营特征展开进一步的讨论。

第一节 跨国公司的经营特征

从联合国跨国公司委员会 1980 年 5 月第六次会议全体成员国对跨国公司定义三要素中,可以归纳出跨国公司不同于一般国内企业的以下几点经营特征:

第一,内外部投入——跨国公司垄断优势与东道国区位优势相结合。跨国公司在两个或两个以上的国家内经营业务,必然涉及跨国公司自身与东道国生产要素投入的结合问题。而结合的方式、途径、时间以及份额等则可能有多种组合、多种选择。如何选择、如何组合,则要依据企业的经营目标而定。而跨国公司的经营目标,又充分体现了其第二个经营特征:利益分配的多元性。

第二,利益分配的多元性。跨国公司的各个实体分享资源、信息以及分担责任。跨国公司的各个实体——母公司、子公司和分公司,以及各个实体内不同的利益主体,如子公司内的投资者(可能涉及母公司、东道国国家不同类别的投资者)、经理人员(可能来自不同国家)和企业的广大员工。这些不同的实体、不同的利益主体有各自的利益追求。这些利益追求有可能一致,也有可能相冲突。如何协调这些利益关系,是跨国公司确定其经营目标首先要解决的问题。

第三,经营一体化导致的内部转让价格。跨国公司的全球经营战略就其多样化经营角度,一般可分为横向型、纵向型、混合型

三种一体化方式。其中,纵向扩展战略^①使跨国公司定价系统分析较之一国国内企业有明显的差异。这种差异主要体现在跨国公司的内部转让价格。事实上,内部转让价格的理论与原则也适用于横向一体化的互补产品的定价。

第四,市场特征:跨国公司所在行业的寡占市场结构与东道国市场特征的结合。人们易于把国际寡占作为跨国公司的市场特征。美国学者海默(Hymer)和尼克博克(Knickerbocker)都曾指出,战后美国企业对外直接投资主要是由寡占行业少数几家寡头公司进行的。一国范围或国际范围的寡占,意味着在那些竞争企业中,它们的政策和决策有互相依赖关系。因此,一个企业在产品、价格或促销方面的任何决策,都将影响竞争对手的市场地位,并导致对抗行动。此外,东道国市场的区位因素是跨国公司市场研究的另一主要对象。东道国市场购销因素(如市场规模、市场增长、发展阶段以及当地竞争程度等特征)、贸易壁垒、政府政策等都将成为跨国公司制定市场策略的主要依据。

第五,跨国公司的外部效应。任何企业都可能存在其外部效应,然而人们对跨国公司的外部效应要比国内一般企业的外部效应敏感得多。这是因为:其一,跨国公司至少在两个或两个以上的国家经营,又有自己的全球经营战略,在国际市场上纵横驰骋,因而它在东道国和国际市场的外部效应始终是人们争论的焦点;其二,在寡占市场结构中,寡头企业各自的交易行为将对竞争对手产生各种外部效应,这些企业间的外部效应反过来又会影响各企业的交易行为。有的学者认为,只要产权界定明确,行为人之间的交易就能导致外部效应的有效配置。那么,跨国公司如何通过产权界定实现其外部效应的有效配置,是本书研究涉及的一个课题。

^① 跨国公司纵向经营战略有两种类型,这里主要指第一种类型,即一个公司把生产和购销过程的不同阶段分布于不同国家。