

0

导 言

0.1 研究背景

跨国公司是科学技术和社会生产力发展的结果,是生产集中、资本集中和经济全球化的产物,是当代世界经济合作的新型企业组织形式,它代表着现代企业的发展方向,体现着国家竞争力。跨国公司产生一百多年间,特别是第二次世界大战后获得了空前的发展,几乎遍及世界各地,成为一种全球现象。在当代世界经济发展中,跨国公司更是一支不可忽视的重要力量。据联合国贸发会议提供的报告显示,现有 6 万多家跨国公司及其 50 多万家海外分支机构,控制了全世界工业生产总值的 40%—50%,国际贸易的 50%—60%,国际技术贸易的 60%—70%,国际技术转让的 80%,科技研究与开发的 90%,国际投资的 90%,人们形象地将之称为“工业产权”——跨国公司在发展过程中所凝集的强大的经济力量以及由此衍生的巨大权力。从某种意义上说,这正是对跨国公司在世界经济舞台上扮演的角色的一种肯定,并且跨国公司将继续扮演着经济社会的重要角色,推拥着世界经济一体化和全球化走向未来。

中国需要有自己的跨国公司,这不仅是经济全球化和世界经济一体化发展趋势所迫,更是中国经济发展和走向强国之列的必然。

邓小平的对外开放思想顺应了一体化国际生产和经济全球化的现实和发展趋势,是中国积极参与世界经济的重大决策和战略步骤,为中国全面加入世界市场和国际事务奠定了思想基础,为中国经济指明了前进方向。

江泽民总书记的不失时机地实施“走出去”战略构想的提出,标志着我国对外开放水平正在发生质的飞跃,是向完全意义的对外开放的根本转变,是适应经济全球化趋势和保障我国国民经济持续发展的重大战略抉择,由此更增强了开展跨国经营,积极参与国际竞争,加快培育我们自己的跨国公司的紧迫性。

中国经济体制改革已走过了 20 多个春秋,社会主义市场经济体制的建立和发展,中国经济的发展所形成的 20 世纪恢弘的乐章,为中国企业发展成跨国公司提供了可能性。诚然,国内不少企业都期望本企业能成长为跨国公司,特别是随着中国加入世界贸易组织,引发于上海'99《财富》国际论坛的 500 强情结愈发浓烈,而我们面临的现实问题是:中国企业如何和怎样成长为跨国公司?中国企业如何和怎样提升竞争力,并且踏踏实实的付诸行动?中国企业如何和怎样增强综合经济实力,有能力与外国跨国公司相抗衡,以振兴中国的民族经济?

正是在这样的背景和前提下,我选择了中国跨国公司作为本书的研究主题。

0.2 研究现实

对跨国公司经济学意义上的分析一直为学者们所关注,其结果就是跨国公司理论的蓬勃发展。早期的跨国公司理论大多根据美国的现实,着重解释美国对外直接投资的动因、流向和决策行为

等,这是因为第二次世界大战后的 20 世纪五六十年代,美国对外投资曾一度占据统治地位。到了 20 世纪 70 年代,随着各国经济实力的提高,西欧和日本对外投资迅速发展,于是,各国学者开始加强对日本和西欧跨国公司的研究,出现了反映日本和西欧跨国公司的理论;随着发展中国家和部分社会主义国家跨国公司的崛起,跨国经营已经成为世界性的趋势,西方学者试图建立能够适用各类国家的理论,即具有普遍意义的通论。但正如我国学者所言,发展中国家尤其是新兴工业化国家,经济情况在不断地变化,因而跨国公司形成和发展的条件也在不断地变化,再加上这些发展中国家的母国和东道国的政策多变,情况错综复杂,需要总结不同情况,提供不同的理论,通用的、适用于一切情况的理论也许是不可能的,至少是困难的。一般而论,大多数跨国公司理论都有一定的理论依据而赢得一些支持,但不存在充分的论据支持某一理论而排斥其他理论,几乎每一种理论的出现都会给对外投资现象以新的解释,会出现一些理论上的支持者,但也将迅速招致某些持不同观点的学者理论上的批评。因此,到目前为止,尚未建立起适用各类国家的、具有普遍意义的、被广泛接受的跨国公司及其对外直接投资理论。

尽管如此,从学术渊源来看,西方学者关于跨国公司的理论大体上可以分为两大体系:一种是以国际贸易学说为基础的跨国公司理论;另一种是以产业组织学说为基础的跨国公司理论。前者是宏观分析,即从整个国民经济的角度出发进行分析,其理论依据是比较成本学说和资源禀赋学说,完全竞争是其主要假设之一;后者是微观分析,即从企业层次出发进行分析,其依据是影响厂商行为和厂商业绩的产业组织理论,不完全竞争是这一理论体系的前提条件,以这种学说为基础的代表性理论有垄断优势理论、国际生产折衷理论和内部化理论等。以产业组织学说为基础的跨国公司理论是西方跨国公司理论的主流。

我国对跨国公司的研究起步较晚,从历史逻辑看,大体经历了

四个阶段：一是 20 世纪 70 年代的批判性研究。在当时的开放条件下，学术界主要以批判的眼光侧重于跨国公司生产关系方面的垄断性质的分析。我国对跨国公司的深化认识最早体现在 1974 年联大会议上我国代表提出的看法，即要辩证地分析、看待这一源于资本主义社会的产物，这种一分为二的马克思辩证唯物观在日后中国改革开放中被证明是有生命力的；二是 20 世纪 80 年代的介绍性研究。我国对外开放，需要引进外资，也需要了解外国的跨国公司，于是，部分学者着手介绍国外跨国公司的发展状况。南开大学国际经济研究所 1978 年出版的《跨国公司剖析》一书，在国内外学术界和经济界曾有过相当大的影响，1991 年这一更名为《跨国公司概论》的再版本，给人以耳目一新的感觉和印象。它是对 1978—1988 年期间跨国公司理论讨论的总结和汇集，是对跨国公司的作用的再认识。作者藤维藻是前南开大学校长，联合国跨国公司中心高级顾问，我国跨国公司研究的奠基人之一。时至今日，关注跨国公司命运的学者，都会从拜读《跨国公司概论》开始研究，因为那是跨国公司研究的“零坐标”；三是 20 世纪 90 年代初的必要性的研究。1988—1992 年，学术界提出发展中国跨国公司的可能性和必要性，研究中国跨国公司在国民经济和对外开放中的地位和作用。中共中央“十四大”报告指出，在进一步扩大对外开放，更多更好地利用国外资金、资源、技术和管理经验的同时，要积极开拓国际市场。这是中央第一次在党的文件中提出要“积极扩大我国企业对外投资和跨国经营”；四是 20 世纪 90 年代至今的全方位研究。1992 年以后，在邓小平同志南巡讲话精神的鼓舞下，学术界、企业界和政府部门特别就“中国该如何创办中国跨国公司”这一现实课题进行研究。

随着国际环境的变化和我国经济体制改革的不断深入，我国对跨国公司的研究有了一定的进展。但从总体情况看，从公开出版的文献看，我国对跨国公司宏观研究多，微观研究少，共性描述多，个性研究少，现象解释性研究多，理论创新性研究少。总之，尚

未形成跨国公司理论的独立派别,对中国企业跨国经营实践也局限于局部性的对策研究,对中国跨国公司的研究更是不为多见。因此,总结我国企业已有实践经验,探索既符合国际经济活动的一般规律,又适合中国现实国情的中国跨国公司发展道路,将是一项十分有意义的创新工作。

本书在吸取和借鉴国内外有关跨国公司研究成果的基础上,以中国跨国公司为研究对象,系统探讨中国跨国公司发展的历史与现实、中国跨国公司的经营主体与经营模式、市场运作与制度选择,为中国跨国公司的迅速成长提供理论和实践上的指导,无疑具有重要的理论意义和现实意义。

0.3 研究框架

本书以中国跨国公司为研究对象,主要对中国跨国公司发展的历史轨迹、未来走势、现存问题及应对策略进行全面的分析,并尽可能将理论阐述与实证分析有机地统一于一体。本书的研究思路是以改革开放以来中国跨国公司的发展实践为背景,以马克思主义理论及西方跨国公司理论为基础,以对策论、务实性而非纯理论分析为重点,以比较与借鉴、继承与发展、共性与个性相结合的方法,探讨中国跨国公司的界定与特征、作用与优势、对外直接投资动因、经营主体、经营模式和市场运作。囿于研究对象和研究思路的规定性,本书除导论外,共分八部分,以此构成本书总体框架。

第一部分本着总结、借鉴及探本穷源的原则,阐述了马克思有关跨国公司的经典理论,并指出这是我们研究当代跨国公司的理论基础和出发点,同时就西方具有代表性的跨国公司理论如海默的垄断优势论、巴克利和卡森的内部化理论、艾萨得的区位优势理论、邓宁的国际生产折衷理论、维农的产品生命周期理论和小岛清的边际产业扩张论等予以分析和评价,特别是对发展中国家跨国公司理论进行了重点研究。这样,就为探讨中国跨国公司的发展

做了理论上的铺垫。

第二部分首先对中国跨国公司的内涵作了界定；其次实证考察了中国跨国公司发展的实践意义、基本特点和现存问题，最后从经济全球化、区域经济一体化、跨国公司全球战略大调整和中国加入 WTO 的角度出发，论述了加快发展中国跨国公司的势所必然。从而，为进一步的探讨和研究提供了现实的基础。

第三部分在对西方跨国公司和发展中国家跨国公司对外直接投资动因分析的基础上，归纳出中国跨国公司对外直接投资的一般动因，但同时指出上述动因之非本源性，进而提出新空间理论，对中国跨国公司对外直接投资动因做出了特殊解释，并以一个博弈模型对此作了进一步的研究。

第四部分鉴于中国跨国公司对外直接投资面对的是具有长期经营经验、实行全球战略的大型跨国公司，提出中国跨国公司的经营主体是工业企业集团、外贸专业公司、金融性集团和国际经济技术合作公司，但异军兴起的民营企业亦不容忽视，它们或许是中国跨国经营的亮点，并就跨国公司经营主体的再塑提出新思路。

第五部分从当代国际经济环境、国内经营环境及企业自身条件的分析中指明中国跨国公司发展所面临的机遇和挑战及优势所在，并介绍了几种跨国公司经营环境评估法。

第六部分首先对欧美国家、日本和发展中国家跨国公司的经营模式进行了比较分析；然后提出中国跨国公司的主导模式和先导模式，并以海尔和赛格模式对此进行了深入的路径探索。

第七部分在上述几部分实证考察、规范分析、比较研究的基础上，论述了中国跨国公司的市场运作方略，包括区位选择、产业选择、市场进入、资金融通、风险防范等。

第八部分从组织保障角度，从中国国情出发，论述了中国跨国公司的组织制度基础及其实现形式，并对中国跨国公司运行的宏观管理和微观对策作了详细的阐释。

0.4 研究特点

对中国跨国公司问题进行研究是一项长期而艰难的课题,本书所做的探索性研究具有以下特点:

(1)研究对象界定明确。本书通过对中国学者在这一领域的研究成果及当代相关文献资料的梳理,澄清了对中国跨国公司概念理解的褊狭性,对现阶段中国跨国公司作了明确的界定,在此基础上,对中国跨国公司问题展开系统的研究。

(2)研究内容重点突出。本书不是泛泛而谈,面面俱到,而是突出主题,紧紧抓住中国跨国公司这条主线,以中国跨国公司发展的实际为基础,深入分析其对外直接投资动因、经营主体、经营模式、市场运作,揭示出中国跨国公司发展的一般规律。

(3)研究方法科学规范。具体表现为:

①实证分析与规范分析相结合,即阐释‘应该是什么’的主观价值判断与‘实际上是什么’的客观事实的展现相结合,每部分都力求有理论与实证两个方面的分析,并以实证分析为主。

②采用比较分析方法,展现当今世界发达国家跨国公司、一些新兴发展中国家跨国公司的发展态势,从较广的范围和不同的视角来考察与剖析跨国公司的发展过程和发展规律,以便为中国跨国公司的发展提供参照和借鉴。

(4)研究内容有所创新。主要体现在:

①提出新空间理论。对中国跨国公司对外直接投资的动因,从市场角度,从企业自身能量和企业发展角度,作了全新的诠释。指出,在超经济垄断和过度分散竞争并存的市场环境下,企业难以找到与其发展相匹配的‘有利可图’的市场空间,因此竭尽全力去寻找新的生存和发展空间。

②对当代跨国公司对外直接投资的新形式,给予了非利润最大化动因的新解释。对外直接投资的非利润最大化动因,是指跨

国公司进行对外直接投资不是为了追求利润最大化,而是为了追求某些其他利益。这种说法并不否认利润最大化动因广泛地存在于跨国公司对外直接投资决策的过程中,只是对现实存在的、而又未被利润最大化动因很好解释的一些直接投资方式给予了注意,使跨国公司的投资动因分析更为全面。

③对中国跨国公司经营模式进行了有益的探索。在对产生于第二次世界大战时期的欧美国家跨国公司、发迹于战后五六十年代的日本跨国公司和崛起于 20 世纪六七十年代的新兴发展中国家跨国公司进行分析、比较、借鉴的基础上,探讨了中国跨国公司的主导模式——工业型跨国公司和先导模式——综合商社型跨国公司。

④提出中国跨国公司进入国际市场方式选择上博弈模型的应用思路。

1

跨国公司基础理论评述

跨国公司理论是随跨国公司的实践而发展的，最早的跨国经营可以追溯到 16 世纪的东印度公司^①，该公司董事长托马斯·孟(Thomas Mun)就提出过关于跨国经营的若干深刻见解。此后，亚当·斯密、大卫·李嘉图、阿尔弗雷德·马歇尔都有过关于跨国公司的论述。马克思所处的时代跨国公司发展尚不发达，但他的有关理论仍是研究跨国公司问题的基石。西方经济学家在第二次世界大战后以跨国公司及其对外直接投资为研究对象，以现代微观经济理论为基础，形成了多种跨国公司研究学派。中国在建立社会主义市场经济的过程中，必须研究和吸收马克思主义和西方学者关于跨国公司理论中的科学成果的丰富精髓，作为中国对外投资和建立中国跨国公司的理论依据和实践指导。

1.1 马克思经典理论阐释

1.1.1 资本积累和扩大再生产理论

马克思在资本论中深入探讨了在资本主义生产方式下，企业由小到大的发展过程及其动力。当然，马克思没有来得及看到跨

^①陈宝森：《美国跨国公司的全球竞争》，中国社会科学出版社 1999 年版，第 571 页。

国公司今天这样的大发展,但是马克思关于资本积累和扩大再生产规律的论述恰恰说明了企业是如何由国内公司发展为跨国公司的。

马克思主义认为,资本主义生产方式本质上是扩大再生产而不是简单再生产,后者是以农业为主体的封建社会的特征。在资本主义生产方式下,企业曾经经过由手工作坊、手工工场、机器大工业、股份公司到跨国公司的历史发展过程。就空间范围来说,开始时是地区企业,后来是全国性企业,最后是全球性企业,推动这种发展的动力就是积累和扩大再生产的规律,而资本家之所以要不断扩大再生产,背后的推动力是竞争。

关于竞争,马克思指出:“资本主义生产的发展,使投入工业企业的资本有不断增长的必要,而竞争使资本主义生产方式的内在规律作为外在的强制规律支配着每一个企业家。竞争迫使企业家不断扩大自己的资本来维持自己的资本,而他扩大资本只能靠累进的积累。”^①“竞争斗争是通过商品的便宜来进行的,在其他条件不变时,商品的便宜取决于劳动生产率,而劳动生产率又取决于生产规模。因此,较大的资本战胜较小的资本。随着资本主义生产方式的发展,在正常条件下经营某种行业所需要的单个资本的最低限量提高了,因此,较小的资本挤到那些大工业还只是零散地或不完全占领的生产领域中去。在那里,竞争的激烈程度同互相竞争的资本家的多少成正比,同互相竞争的资本的大小成反比。竞争的结果总是许多较小的资本家垮台,他们的资本一部分转入胜利者手中,一部分归于消灭。”^②

竞争促使资本家必须通过内部积累来扩大再生产,但是单靠内部积累,扩大再生产的速度就会很慢。扩大再生产过程所需要的一个重要条件是信用。关于信用,马克思强调:“信用为单个资本家或被当作资本家的人,提供在一定界限内绝对支配别人的资

① 《马克思全集》第23卷,人民出版社1974年版,第649—650页。

② 《马克思全集》第25卷,人民出版社1974年版,第686—687页。

本、别人的财产、从而别人的劳动的权利。对社会资本而不是对自己资本的支配权,使他取得了对社会劳动的支配权。因此,一个人实际拥有的或公众认为他拥有的资本本身,只是成为信用这个上层建筑的基础。在这里,成功和失败同是导致资本的集中,从而导致最大规模的剥夺。在这里,剥夺已经从直接生产者扩展到中小资本家自身。”^①对中小资本的剥夺乃至对在竞争中被击败的对手的兼并,自然就使原来偏居一隅的公司把企业生产据点扩散到广阔的疆域。

所以,资本主义公司扩大有两种方式:一是资本的积聚 二是资本的集中。积聚是单个资本靠自己的内部积累而扩大,集中则是通过财务的和信用手段对竞争中的失败者所进行的收购与兼并。单靠企业内部的积累,扩张的速度必然是缓慢的,而集中则大大地加速了企业扩大的步伐。

这样,马克思就全面回答了公司扩大所需资本的来源及推动公司不断扩大的动力。来源是资本积累,也就是剩余价值的资本化,再就是信用 动力从内部来说是公司当家人——资本家的致富欲,从外部来说是竞争的压力,为了降低成本,提高竞争力,他必须不断扩大公司的规模。

马克思主义理论的真理性和今天跨国公司的发展得到了进一步证明。今天的跨国公司仍然是在积累和扩大再生产规律的支配下,通过更加激烈的国际竞争,通过积聚和集中、兼并和收购而以千百倍的规模在继续扩大。

1.1.2 马克思主义国际投资理论

马克思主义认为,在资本主义社会,由于资本主义积累规律的存在及其作用,必然发生生产过剩和资本过剩。资本主义社会的生产过剩和资本过剩,资本主义社会的政府和资本家必然从各方

^① 《马克思全集》第 25 卷,人民出版社 1974 年版,第 496 页。

面为生产过剩和资本过剩寻找出路,而国家投资就是一个方面的出路。马克思指出:“资本的这种过剩是由引起相对过剩人口的同一情况产生的,因而是相对过剩人口的补充现象。”^① 马克思揭示了资本主义社会的生产过剩、资本过剩和人口过剩的同时并存现象,这一现象是资本主义生产资料私人占有和生产社会化的基本矛盾决定的。

在资本主义社会,资本家的过剩资本要寻找出路,其出路之一就是向国外进行资本输出,因为资本的增值性是资本的一个主要特征。马克思指出:“如果资本输出国外,那么,这种情况之所以发生,是因为它在国外能够按更高的利润率来使用。”^② 这说明,在资本主义社会,资本输出是解决资本过剩的一种手段,其目的是追逐高额利润。资本输出又是国际投资的一种方式,从而资本主义国家投资的目的也是为了追逐高额利润,具有利润本质。

马克思主义认为,随着资本主义的发展,特别是大工业的兴起和发展,国际关系也扩大了。马克思和恩格斯在《共产党宣言》中指出:出于“产品销路的需要,驱使资产阶级走向了全球各地。它必须到处落户,到处创业,到处建立关系。”^③ 马克思、恩格斯在《共产党宣言》中又指出:“资产阶级,由于开拓了世界市场,使一切国家的生产和消费都成为世界性的了……,过去那种地方的和民族的自给自足的闭关自守状态,被各民族的各方面的互相往来和各方面的互相依赖所代替了。”^④ 马克思在论述世界货币时指出“……而是要把财富从一个国家转移到另一个国家。”^⑤ 马克思、恩格斯这些论述,足以说明随着国际关系的发展,每个国家的政治经济生活必然互相依存,互相制约,彼此联系起来,而国际投资发展又是国际经济关系发展的重要表现。马克思主义国际投资理论

① 《资本论》第3卷,人民出版社1975年版,第280页。

② 《马克思恩格斯全集》第25卷,人民出版社1972年版,第285页。

③ 《马克思恩格斯选集》第1卷,人民出版社1972年版,第254页。

④ 《马克思恩格斯选集》第1卷,人民出版社1972年版,第254—255页。

⑤ 《资本论》第1卷,人民出版社1975年版,第164—165页。

说明了对外直接投资是跨国公司形成的必要条件，资本输出是大量相对过剩资本堆积的结果。尽管第二次世界大战以来，跨国公司对外直接投资出现了许多新情况和新变化，但相对过剩资本仍然存在，仍然构成发达国家对外直接投资的一个重要原因。然而，马克思主义在特定历史阶段提出的资本输出理论，不可能涵盖战后出现的一些新现象。在当前研究跨国公司对外直接投资时，既不能停留在马克思主义关于资本输出原有的解释，也不能对新现象无法解释就怀疑甚至否定马克思主义关于资本输出理论的正确性，而应当在新的形势下，按照马克思主义辩证唯物主义和历史唯物主义的观点和方法丰富和发展马克思主义对外投资理论。

1.2 西方跨国公司理论剖析

西方研究跨国公司具有代表性的学者，在美国有斯蒂芬·海默 (Stephen Hymer)、查尔斯·金德尔伯格 (Charles Kindleberger)、雷蒙德·维农 (Raymond Vernon) 等，在英国则有约翰·邓宁 (John Dunning)、彼得·巴克利 (Peter Buckley)、马克·卡森 (Mark Casson) 等。美英的学者们共同致力于研究‘二战’后跨国公司大发展的新现象，形成了西方跨国公司理论，主要包括垄断优势理论、内部化理论、区位优势理论、国际生产折衷理论、产品生命周期理论和边际产业扩张理论。

1.2.1 垄断优势理论

20 世纪 60 年代初，美国麻省理工学院的海默在他的博士论文《国内企业的国际经营 关于对外直接投资的经营》^①中提出了垄断优势论。垄断优势论是在批判传统国际资本流动理论的基础上形成的。传统的国际资本流动理论假定：各国产品和生产要素市场是完全竞争的市场，各国生产要素的边际产值或价格由各国

^① S.H. Hymer, The International Operation of National firms : A study of Direct Foreign Investment, The MIT press, 1976.

生产要素禀赋的相对差异决定。资本从资本供给丰裕从而利率低的国家流向资本供给稀缺从而利率高的国家。国际资本流动的原因在于各国利率的差异。海默认为,以利率差异说明国际资本流动的古典理论不仅没有涉及到企业的控制问题,而且不能解释当时美国、欧洲及日本相互间资本流动的交叉现象,也不能解释美国企业对外投资主要集中于汽车、石油、电子化工等制造业的现象。他认为,古典理论的缺陷就在于假设市场是完全竞争的,这种假设难以解释跨国经营,他主张从不完全竞争即市场不完善性去研究跨国投资问题。后经他的导师金德尔伯格的补充完善,形成了系统的垄断优势论并且受到国际学术界的普遍关注^①,人们也因此将该理论称为“海默—金德尔伯格传统 (Hymer - Kindleberger Tradition)”。

垄断优势论的主要内容是 第一,市场是不完善的。产品市场不完善表现在产品差异、商标、特殊的市场技能和价格联盟上,要素市场不完善表现在特殊的管理技能、进入资本市场的便利和受专利制度保护的差异上。此外,不完全竞争还反映在企业内外部规模经济上,以及政府对竞争的某些干预上 第二,一国和国际市场的不完善导致跨国公司在国内获得垄断优势,并通过国外生产加以利用,形成对外直接投资。跨国公司的垄断优势来自三方面:一是产品市场不完善时的优势,如新产品、产品差异、特定营销技巧等 二是要素市场不完善时的优势,如技术知识、无形资产和生产诀窍、新工艺等 三是企业规模经济的优势,跨国公司的规模生产可以降低单位成本,使产品在市场上有更佳的竞争力,能够赢得更多的市场份额,因此有可能在价格上取得某种垄断性控制。规模扩大如与技术优势结合起来,更易形成寡占市场结构和行为。

海默提出垄断优势理论之后,西方学者沿着他的思路,进一步

^① Charles P. Kindleberger, "Monopolistic theory of direct foreign investment", in George Modelski ed. *Transnational Corporation and world orders: Readings in International Political Economy*, 1975.

论述跨国公司的各种垄断优势,论证跨国公司在出口、直接投资与许可证交易三种方式中选择直接投资的依据。美国学者尼克博克(Frederic T. Knickerbocker)则沿着与海默不同的思路,对美国跨国公司对外直接投资提出了新的见解,尼克博克认为垄断优势理论不足以全面解释对外直接投资的决定因素,因而提出寡占行为理论加以补充,详尽说明了寡占反应行为与企业对外直接投资行为的关系及影响寡占行为的种种因素。他认为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。所谓寡头是由少数几家大企业组成,或者几家大企业占统治地位的行业或市场结构。在这种行业或市场中,每一家大企业都占有举足轻重的地位,它们的任何行动都会影响到其他几家企业,因此在寡占市场结构中,寡头企业的行为具有相互依赖性。寡占反应即指这种行为,其目的在于抵消竞争对手首先采取行动所得到的好处,避免对方的行动给自己带来风险,保持彼此之间的力量均衡。尼克博克理论称为“寡占反应论”(Oligopolistic Reaction Theory)。

1.2.2 内部化理论

内部化理论是有关公司在国内外扩展的理论。该理论是由英国瑞丁大学的巴克利和卡森在 1976 年出版的《跨国公司的未来》^①一书中提出的。加拿大学者拉格曼(Alan Rugman)1981 年出版的《跨国公司的内幕》^②一书,进一步确立了内部化理论。

内部化理论的思想渊源可追溯到罗纳德·科斯(Ronald H. Coase)提出的“科斯定理”。科斯在 1939 年发表了一篇名为《厂商的性质》的论文,对企业的起源和均衡提出了一个有用的说明,该理论也成了内部化理论的雏形。他认为市场对从事某些类型的交易来说需花费一定的成本,通过市场交易既昂贵又低效。利用市

① The Future of The Multinational Enterprise, Macmillan, London, 1976.

② Inside the Multinationals: The Economics of Internal Markets, New York, Columbia University Press, 1981.

场的交易成本包括:①定价成本,指寻找相应的贸易价格成本;②合同成本,指在合约上规定双方权责的成本;③风险成本,指接受合约有关的风险;④交易成本,指有关市场交易应付税款等。由于上述各种成本的存在,因此贸易在企业内部组织和开展,成本就较低。只要企业内部组织的交易成本低于市场的交易成本,企业就会自己来从事这些交易,并使之内部化。

内部化理论建立在三个基本假设基础上:①企业在有各种贸易障碍的所谓不完全市场上从事经营的目的是追求利润最大化;②生产要素特别是中间产品的市场不完全时,企业就有可能统一管理经营活动,以内部市场取代外部市场;③内部化跨越了国界就产生了跨国公司。

该理论认为,中间产品包括知识、信息、技术、管理专长等的市场是不完全的,正是由于这种市场缺陷,企业间通过市场发生的买卖关系就可能出现时滞和交易成本,不能保证企业获利。因此,将中间产品市场在一个厂商中内部化,即将市场上的买卖关系纳入企业内部的生产活动中去,就可避免时滞、讨价还价及购买者对产品了解的不确定性,并将政府干预社会影响缩小到最低限度。

巴克利和卡森认为有四种因素将会影响企业实现中间产品市场内部化。它们分别为:①行业特定因素,指产品的特征、外部市场结构和规模经济;②地区性特定因素,即地理上的距离、文化差异和社会特点等;③国家特定因素,即有关国家的政治和金融因素;④企业特定因素,指不同企业组织内部市场管理的能力。内部化理论主要强调分析行业特定因素和企业特定因素,认为其中知识因素最为重要,理由如下:首先,知识产品具有垄断性,企业只有通过自己的差别定价,才能更好地开发利用它。其次,知识产品的开发与形成需要长期的研究与发展,在知识化为生产力前的任何阶段,均很难确定其价值,而这一问题可通过企业内部的转移价格来解决。

作为另一方面,内部化过程也会产生成本,如增加了会计工

作的复杂性及企业管理和控制的难度,提高了信息沟通成本,此外还可能在东道国受排斥产生“政治歧视成本”。因此,要使内部化过程变得可行,需使内部化产生的利益超过其导致的附加成本。市场内部化的利益主要表现为以下几个方面:①协调时滞;②对“知识产品”准确定价;③消除“独卖”、“独买”的集中势力④消除“买方不确定性”;⑤缓和市场的不完全;⑥保持技术优势。

1.2.3 区位优势理论

经济学家索瑟德(Southard)1953 年在其著作《美国在欧洲的企业》中,最早研究了“跨国公司为何在 A 国而不是在 B 国投资生产”的问题。他认为关键问题在于,到哪个国家直接投资能带来更多的经济利益,如果在 A 国投资生产比在 B 国能获得更多的利润和好处,跨国公司就会选择在 A 国投资,反之,则选择 B 国。也就是说,跨国公司海外投资的方向取决于区位优势(即区位优势)的大小。索瑟德的这一观点后来被艾萨德(Water Isard)予以发展,并被称为区位优势理论。

一个国家适合于跨国公司投资的区位优势,可能是由东道国经济所特有的某些有利因素形成,也可能是由母国经济中的某些不利因素带来的。这样,就有固有区位优势和条件区位优势之分。两种区位优势越多,则该国吸引外国直接投资的吸引力就越大。区位优势可以来自于投入要素和产品市场的地理位置投入要素的价格、质量和生产率 政府的政策和干预程度 基础设施状况 社会文化差距 法律和商业规范等。因此,那些劳动力成本低、要素成本低的国家,运输方便、市场潜力大的国家,政治风险小、基础设施好的国家,都具有明显的区位优势,而成为跨国公司海外直接投资的热点区位。

区位优势也可以从供给和需求两方面来考虑。供给方面的区位优势能够为在那里进行直接投资和生产的跨国公司,提供供给成本最低的生产要素,从而这些跨国公司能在市场竞争中拥有成