

现代跨国公司理论的发展趋势

吴先明

现代跨国公司理论产生于 20 世纪 60 年代,并于 70 年代走向繁荣。相继出现了垄断优势理论、产品生命周期理论、内部化理论、边际产业扩张理论等理论流派。70 年代后期,折衷理论尝试对上述流派进行综合,并形成了影响深远的跨国公司一般理论。80 年代以来,随着跨国公司的迅猛发展及其对世界经济影响的加深,跨国公司理论进一步走向深化,并出现了许多不同于传统理论的新流派。对折衷范式的突破和新兴理论的崛起,标志着现代跨国公司理论进入到了一个崭新的阶段。

一、早期理论的成就

60 年代以前,对跨国公司海外直接投资的理论解释是以要素禀赋论为基础的国际资本流动理论。该理论认为,各国的产品和生产要素市场是完全竞争的,国际直接投资产生的原因在于各国间资本丰裕程度的差异,资本短缺的国家利率高,资本丰裕的国家利率低,利率的差异导致了资本从资本丰裕的国家流向资本短缺的国家。因此,传统的要素禀赋论既可以解释国际贸易,也可以解释国际投资。

现代跨国公司理论的创立正是从批判上述理论入手的。1960 年,斯蒂芬·海默(S. Hymer)在麻省理工学院完成的博士论文《国内企业的国际经营:对外直接投资的研究》中率先对传统理论提出挑战。海默收集了大量资料,对美国跨国公司进行实证分析,结果发现,美国跨国投资企业主要是拥有生产经营优势的工业型跨国公司,而很少是具有金融优势的金融机构;美国跨国公司对外投资一般集中在少数几个行业,这些行业对利率的差异并不敏感;在美国跨国公司海外资产的构成中,一半以上的资产是由母公司出资形成的,另外相当一部分资产则是通过举债方式在当地筹集的。这些情况表明,传统的国际资本流动理论不能科学地解释跨国公司的对外投资行动,必须建

立一套新的理论以取代传统理论。

海默认为,跨国公司是市场不完全性的产物,要建立跨国公司理论,必须摒弃传统理论的完全竞争假设。因为在完全竞争条件下,企业并不具有市场力量,它们生产同类产品,有获得所有生产要素的平等权力,在那种世界里,根本不会产生跨国公司这种事物。因此,海默以市场的不完全性作为理论前提,将产业组织理论中的垄断原理用于对跨国公司行为的分析,形成了独树一帜的垄断优势理论。垄断优势理论认为,一国和国际市场的不完全性,导致了跨国企业在国内获得垄断优势,并通过对外直接投资的方式来利用自身的垄断优势。市场的不完全性产生于四个方面:(1)由于商品特异、商标、特殊的市场技能或价格联盟等原因造成的产品市场的不完全;(2)由于特殊的管理技能、在资本市场上的便利以及受专利制度保护的技术差异等原因造成的要素市场的不完全;(3)由于规模经济造成的市场不完全;(4)由于政府的有关税收、关税、利率和汇率等政策原因造成的市场不完全。市场的不完全性使跨国公司拥有垄断优势,这种垄断优势是跨国公司对外直接投资的决定因素。跨国公司的垄断优势具体表现在五个方面:一是技术优势,包括生产秘密、管理组织技能和市场技能;二是工业组织优势,主要包括规模经济、寡占市场结构和行为;三是易于利用过剩的管理资源的优势;四是易于得到廉价资本和投资多样化的优势;五是易于得到特殊原材料的优势。正是存在垄断优势,跨国企业才能克服海外投资的附加成本,抵消东道国当地企业的优势,确保海外投资活动有利可图。海默的垄断优势理论经过他的导师金德尔伯格(C. P. Kindleberger)的大力宣扬和推崇,在西方经济理论界产生了重大影响,被公认为现代跨国公司理论的开山之作。在海默提出垄断优势理论之后,大量的西方学者参与到这一领域的研究中来,其中不少学者对垄断优势理论进行了进一步的补充和发展,较为突出的有约翰逊(H. G. Johnson, 1970)的核心资产论,凯夫斯(R. E. Caves,

1971)的产品特异论和尼克博克(F. T. Knickerbocker, 1973)的寡占反应论。

美国经济学家弗农(R. Vernon)对早期跨国公司理论的发展作出了特殊贡献。他于1966年5月在《经济学季刊》上发表重要论文:《产品周期中的国际投资和国际贸易》,提出了独具特色的产品生命周期理论。弗农认为,垄断优势理论还不足以说明企业在出口、许可证和国外子公司生产之间的选择,其理论分析只停留在静态的阶段,应该将企业的垄断优势和产品生命周期以及区位因素结合起来,从动态的角度考察企业的海外投资行为。他把产品的生命周期分成三个阶段:即产品的“崭新”阶段、“成熟”阶段和“标准化”阶段。弗农认为,在产品的“崭新”阶段,由于产品的特异性或垄断优势,价格的需求弹性低,企业有选择在国内生产的倾向;在产品的“成熟”阶段,由于技术的扩散和竞争者的加入,成本因素变得越来越重要,对外直接投资比产品出口更为有利,因而企业倾向于到海外需求类型相同的地区投资设厂,以增强产品的竞争能力;在产品的“标准化”阶段,技术因素已退居次要地位,竞争的基础变成了价格竞争,因此企业倾向于把生产或装配业务转移到劳动成本低的发展中国家。原来的发明国逐渐变成了产品的进口国。可见,跨国公司的对外投资活动与产品的生命周期和区位的特殊优势密切相关。产品生命周期理论将企业的垄断优势与区位优势相结合,动态地描述了跨国公司对外直接投资的原因,这一思路,对后来折衷理论的兴起产生了重大影响。

1976年,英国学者巴克利(P. J. Buckley)和卡森(M. Casson)在其合作出版专著《跨国公司的未来》中系统地提出了内部化理论。该理论仍然以市场的不完全性作为理论分析的前提,但分析方法和结论与海默的垄断优势理论很不相同。它强调的不是市场的不完全性如何导致企业拥有垄断优势,而是强调市场的不完全性如何使企业将垄断优势保留在企业内部,并通过企业内部使用而取得优势的过程。当这一过程超越国界便会形成跨国企业。内部化理论认为,中间产品市场上的不完全竞争,是导致企业内部化的根本原因。这些中间产品,不只是半成品、原材料,更为重要的是专利、专用技术、商标、商誉、管理技能和市场信息等知识产品。由于中间产品市场的不完全,企业在进行知识产品的外部交易时,存在着泄密的危险和定价的困难,企业为了克服这些障碍需要付出高昂的交易费用,所以外部市场对于中间产品的交易既是昂贵的,又是低效的。企业不得不以内部交易机制来取代外部市场,将知识产品的配置和使用置于统一的所有权之下,并在对外直接投资中加以利用,从而降低交易费用,使企业的技术投资获得充分的报偿。内部化理论源于科斯的交易费用理论,科斯的理论曾被广泛应用于国内多厂企业的分析,而巴克利和卡森则将这一理论引入跨国公司的国际投资领域。

对早期跨国公司理论作出过一定贡献的还有日本学者小岛清的边际产业扩张理论。1977年,小岛清出版其代表作《对外

直接投资论》,他批评海默的垄断优势论和弗农的产品生产周期理论都是建立在垄断优势基础之上的,只能解释美国型跨国公司的对外投资行为,并不具备普遍意义。他指出,现有的跨国公司理论忽略了对宏观经济因素的分析,尤其忽略了国际分工原则的作用。他运用赫克歇尔—俄林的资源禀赋原理分析日本的对外直接投资,提出了边际产业扩张理论。这一理论认为,对外直接投资应该从本国(投资国)已经处于或即将处于比较劣势的产业(边际产业)依次进行。投资国与东道国的技术差距越小,国际直接投资所导致的技术转移就越容易移植、普及和固定下来,从而可以把东道国没有发挥的潜在优势挖掘出来,扩大两国间的比较成本差距,从而创造更多的国际贸易机会。因此,日本的对外直接投资与对外贸易不是替代关系,而是互补关系,国际贸易理论和国际直接投资理论可以建立在比较成本原理这一共同的基础之上。

二、折衷范式的形成

跨国公司理论到了70年代后期出现了百家争鸣的局面。随着战后欧洲重建的完成和日本经济的崛起,国际直接投资的格局发生了重大变化,美国独霸国际直接投资领域的局面被打破,欧洲和日本的跨国公司在国际直接投资中的比重迅速上升,逐步形成了美、欧、日三足鼎立的跨国公司对外投资格局。跨国公司对世界经济的影响日益加深,跨国公司已经成为最重要的国际生产的组织者和国际技术转让的提供者,跨国公司的内部贸易逐渐取代传统的国际贸易成为影响世界贸易增长的主要因素。跨国公司的发展促进了跨国公司理论的繁荣,从而为理论的综合创造了条件。

1977年,英国里丁大学教授约翰·邓宁(J. H. Dunning)发表著名论文《贸易,经济活动的区位和跨国企业:折衷理论探索》,提出了国际生产折衷理论。1981年,他在《国际生产和跨国企业》一书中,进一步地对折衷理论进行阐述。邓宁认为,早期的跨国公司理论,是建立在对不同时期和不同国家对外直接投资的实证分析基础之上的,它们对各自国家特定时期的跨国公司行为具有较强的解释力,但都不具有普遍意义。早期的跨国公司理论基本是沿着4个方向发展的:一是从市场的不完全性出发,运用产业组织理论来研究跨国公司对外投资优势的来源,如海默的垄断优势理论;二是将国际直接投资与国际贸易相结合,说明投资和贸易相互影响的理论,如弗农的产品生命周期理论和小岛清的边际产业扩张理论;三是以尚不成熟的区位理论为基础,研究跨国公司对外投资的区位选择的理论;四是以新厂商理论为基础,强调中间产品市场的不完全对跨国公司行为影响的理论,如巴克利和卡森的内部化理论。邓宁认为,上述理论都只是对跨国公司行为作了部分的解释,不能成为跨国公司的一般理论。他强调,对外直接投资、对外贸易以及向国外生产者发放许可证往往是同一企业面临的不同选择,不应将

三者割裂开来。应该建立一种综合性的理论,以系统说明跨国公司对外投资的动因和条件。他把自己的理论称为折衷理论,其意图是要集百家之长,熔众说于一炉,建立跨国公司的一般理论。

邓宁把跨国公司拥有的优势分为三个方面的特定优势,用以系统说明跨国公司对外直接投资的动因和条件,从而把自海默以来的跨国公司理论以及赫克歇尔—俄林的新古典国际贸易理论结合成一个统一的分析框架。这三个方面的特定优势是所有权优势、内部化优势和区位优势。所谓所有权优势,是指跨国公司拥有的各种资产及其所有权形成的特定优势,它包括两种类型:一是无论对外直接投资、对外贸易或发放许可证均能给企业带来收益的所有权优势,比如技术、生产规模、商标、管理技能等;二是只有通过对外直接投资才能给企业带来收益的所有权优势,比如交易和运输成本的降低、产品和市场的多样化、生产过程的一体化以及对销售市场和原材料的垄断等等。所谓内部化优势,是指跨国公司将其拥有的资产及其所有权加以内部使用而带来的特定优势。内部化的根源在于外部市场的不完全性,邓宁把市场的不完全划分为结构性市场不完全和知识性市场不完全两种类型,结构性市场不完全是指由于竞争壁垒、交易成本高昂而导致的市场不完全;知识性市场不完全是指由于生产和销售的有关知识和信息不易获得而导致的市场不完全。所谓区位优势,是指跨国公司在对外投资的区位选择上拥有的特定优势,它包括直接区位优势和间接区位优势两种类型。直接区位优势是指东道国的某些有利因素形成的区位优势,比如低廉的劳动成本、广阔的销售市场、政府的优惠政策以及获得原材料的便利等等;间接区位优势是指东道国的某些不利因素形成的区位优势,比如出口运输成本过高、贸易壁垒等等。

折衷理论的分析过程和主要结论可以归纳为以下四个方面:(1) 跨国公司是遍布全球的产品和要素市场不完全性的产物,市场不完全导致跨国公司拥有特定的所有权优势,所有权优势是保证跨国公司补偿国外生产经营的附加成本并在竞争中获得成功必要条件。(2) 所有权优势还不足以说明企业为什么一定要到国外进行直接投资,而不是通过发放许可证或其它方式来利用它的特定优势,必须引入内部化优势才能说明对外直接投资为什么优于许可证贸易。(3) 仅仅考虑所有权优势和内部化优势仍然不足以说明企业为什么把生产地点设在国外而不是在国内生产并出口产品,必须引入区位优势,才能说明企业在对外直接投资和出口之间的选择。(4) 企业拥有的所有权优势、内部化优势和区位优势,决定了企业对外直接投资的动因和条件。

三、理论发展的新阶段

邓宁的折衷理论由于几乎包容了跨国公司理论的各种流

派而被称为跨国公司一般理论。折衷理论的形成,标志着跨国公司理论进入了一个相对成熟和稳定的阶段。在随后相当长的时期内,折衷范式一直是分析跨国公司行为的基本框架,甚至可以说,至今尚没有一种理论可以取代折衷理论而成为跨国公司的一般理论。但折衷理论仍然存在严重缺陷,它实际上只是关于跨国公司成因的理论,而对跨国公司的内部管理缺乏深入的探讨;它的分析方法仍然是静态的,对3个优势的相互关系及其在不同时期的变化缺乏动态的分析;它分析的对象仅仅是发达国家的跨国公司,而对于80年代以来迅速崛起的发展中国家的跨国公司显然缺乏解释力。80年代以来,经济全球化的趋势不断加强,国际市场竞争日趋激烈,跨国公司已经成为推进世界经济一体化的最重要的力量。实践的发展进一步促进了跨国公司理论的创新,导致了对折衷范式的突破。在80年代到90年代将近20年的时间里,跨国公司理论进入了异常活跃和繁荣的阶段,出现了一系列影响深远的理论流派,其中尤以投资发展水平理论、发展中国家跨国公司理论、投资诱发要素组合理论和战略管理理论最具代表性。

在80年代初期,邓宁针对折衷理论缺乏动态分析的严重缺陷,提出了投资发展水平理论。投资发展水平理论旨在从动态角度解释一国的经济发展水平与国际直接投资地位的关系。邓宁采取实证分析的方法,对67个国家1967-1978年间的直接投资流量与经济发展水平的资料进行相关分析,结果发现,一国的直接投资流出量或流入量与该国的经济发展水平呈现高度相关的关系。邓宁用人均国民生产总值(GNP)代表一个国家的经济发展水平,用一国的对外直接投资流量减去引进的外国直接投资流量的差额代表该国的净国际直接投资地位,把经济发展水平分成以下四个阶段:(1) 人均GNP低于400美元的阶段。处于这一阶段的国家,是世界最贫穷的国家,本国经济落后,技术力量薄弱,几乎没有所有权优势,也没有内部化优势,因而不能利用国外的区位优势,对外直接投资处于空白状态,国外直接投资的流入也因缺乏合适的投资条件而处于很低的水平,这一时期,国家的净国际直接投资流量为负值。(2) 人均GNP处于400~2000美元之间的阶段。处于这一阶段的国家,由于经济发展水平的提高,国内市场有所扩大,投资环境有较大改善,因而区位优势较强,外国直接投资流入迅速增加;但由于这些国家企业的所有权优势和内部化优势仍然十分有限,对外直接投资仍然处于较低水平,净国际直接投资流量为负值。大多数发展中国家处于这一阶段。(3) 人均GNP在2000~4750美元之间的阶段。处于这一阶段的国家,经济实力有了很大的提高,国内一部分企业开始拥有所有权优势和内部化优势,对外直接投资迅速增长,其速度超过了外国对本国的直接投资,这一阶段国际直接投资的流入量和流出量都达到了较大的规模,但净流量仍为负值。大多数新兴工业化国家处于这一阶段。(4) 人均GNP超过5000美元的阶段。进入这一阶段的国家主要是发达国家,由于它们拥有强大的所有权优势和内部

化优势, 并从全球战略的高度来利用东道国的区位优势, 因此对外直接投资达到了相当大的规模, 国际直接投资流量为正值。由此可见, 一国的经济发展水平决定了它所拥有的所有权优势、内部化优势和区位优势, 三优势的动态组合及其消长变化决定了一国的国际直接投资地位。

80年代跨国公司理论发展的一个重要标志是发展中国家跨国公司理论的崛起。80年代以来发展中国家跨国公司的兴起促进了理论研究的深入, 发展中国家跨国公司理论要回答的核心问题是: 经济落后国家的企业如何拥有竞争优势? 在这一领域作出过重要贡献的有美国经济学家威尔士(Louis T. Wells)和英国经济学家拉奥(Sanjaya Lal)。威尔士用小规模技术理论来解释发展中国家企业对外投资竞争优势的来源。小规模技术理论认为, 发展中国家的企业拥有为小市场服务的生产技术, 这些技术具有劳动密集型的特征, 成本较低, 灵活性较高, 特别适用小批量生产, 能够满足低收入国家制成品市场的需要。而发达国家的跨国公司拥有的大规模生产技术在这种市场无法获得规模效益。所以, 发展中国家企业可以利用其小规模生产技术在竞争中获得优势。拉奥用技术地方化理论来解释发展中国家跨国公司竞争优势的来源。技术地方化理论认为, 发展中国家对发达国家的技术引进并不是被动的模仿和复制, 而是进行了改造、消化和创新, 这种创新活动使引进的技术更加适合发展中国家的经济条件和需求, 并与发展中国家的生产要素的价格和质量相适应, 从而使发展中国家的企业在当地市场和邻国市场具有竞争优势。所以, 落后国家的企业可以利用比较优势参与国际生产和经营活动。

80年代后期到90年代初期, 许多经济学家把研究的重点转向外部因素对跨国公司行为的影响方面, 形成了具有较大影响的投资诱发要素组合理论。这一理论把跨国公司对外直接投资的诱发要素分成两个方面, 即直接诱发要素和间接诱发要素。直接诱发要素是指投资国和东道国拥有的各种生产要素, 比如技术、资本、劳动力、管理和信息等要素, 它们是诱发跨国公司对外直接投资的主要因素。投资国的企业如果拥有这些生产要素方面的优势, 则会通过对外直接投资加以利用; 如果投资国的企业只拥有部分生产要素的优势, 而东道国拥有另一些生产要素的优势, 这同样会诱发企业对外投资以利用东道国的生产要素。所谓间接诱发要素是指生产要素之外的政策和环境要素, 主要包括投资国的鼓励性投资政策及其法规, 东道国的投资环境及其优惠政策, 世界经济一体化以及科技革命的影响等方面。投资诱发要素组合理论认为, 间接诱发要素在当今国际直接投资中起着越来越重要的作用, 跨国公司对外直接投资的动因应建立在直接诱发要素和间接诱发要素的组合基础之上。对于发达国家企业的对外直接投资, 直接诱发要素起主要作用; 而对于发展中国家企业的对外投资, 间接诱发要素则起主要作用。

跨国公司理论在90年代最重要的发展是战略管理理论的

兴起。战略管理理论是哈佛大学教授迈克尔·波特(Michael E. Porter)在90年代初期提出的, 在随后的发展中, 这一理论对跨国公司理论的发展方向产生了重大影响。波特认为, 以往的跨国公司理论只注重对跨国公司成因的研究, 解决的只是跨国公司存在机制的问题, 而对于跨国公司的发展机制, 尤其是对现有跨国公司的管理、国际竞争对跨国公司战略的影响等重要问题缺乏研究。战略管理理论研究的核心问题, 是国际竞争环境与跨国公司竞争战略和组织结构之间的动态调整及相互适应的过程。波特认为, 跨国公司的各种职能可以用价值链的构成来描述, 价值链是跨国企业组织和管理其国际一体化生产过程中价值增值行为的方法。在价值增值活动中, 有些是垂直和相继联系的, 比如生产地点的选择、生产的装配、产品的运输、广告和销售、售后服务等; 有些则是在任何时点或所有时点上发生的水平联系, 比如人力资源管理、研究与开发、采购、财务、会计以及其它管理活动。企业在国际竞争中确定并开拓构成价值链的各种活动和联系的能力是企业竞争优势的重要来源。跨国公司战略是对不同活动的国际区位和对企业所控制的各类实体的一体化程度作出的选择。由于跨国公司对国际经济、技术和政策环境的重要变化作出的反应不同, 可能的战略和结构选择的范围也随之得到了发展, 总体的变动趋势是许多行业的跨国公司都倾向于采用更加一体化的策略和结构, 公司的一些重要职能和责任在全球战略的驱动下可能被赋予某一子公司而不总是留在母公司内部; 两个或更多的子公司可以联合进行产品开发, 并通过公司的价值链将这类产品开发与整个公司的增殖活动联系起来, 以实现企业全球利润的最大化。

参考文献:

1. S. Hymer, (1976), *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment*, Cambridge, Massachusetts: MIT Press
2. P. J. Buckley, (1990), *Problems and Developments in the Core Theory of Transnational Business*, *Journal of International Business Studies*, Fourth Quarter: 657~ 65
3. J. H. Dunning, (1993), *The Theory of Transnational Corporations*, London: Routledge
4. J. H. Dunning, (1995), *Reappraising the Eclectic Paradigm in an Age of Alliance Capitalism*, *Journal of International Business Studies*, 26 (3): 461~ 92
5. M. Porter, (1990), *Competitive Advantages of Nations*, New York: Free Press
6. UNCTAD, *World Investment Report, 1993- 1998*
7. [英] 尼尔·胡德 斯蒂芬·扬: 《跨国企业经济学》, 中文版, 北京, 经济科学出版社, 1990.
8. 滕维藻等: 《跨国公司概论》, 北京, 人民出版社, 1991.

(作者单位: 武汉大学工商管理系 武汉 430072)

(责任编辑: 刘传江)