

# 第四章

## 基于发展中国家和地区的跨国经营理论



# 第四章 基于发展中国家和地区的跨国经营理论

---

第一节 观点综述

第二节 遵守规则与发展中国家和地区利用外国直接投资的关联性

第三节 进入新兴市场



# 第一节 观点综述

---

## 一、小规模技术理论

Louis T. Wells提出比较优势表现在三个方面

## 二、技术地方化理论

## 三、技术创新产业升级理论

## 四、产业集群理论



## 第二节

# 遵守规则与发展中国家和地区利用外国直接投资

---

一、规则与承诺

二、建立履行承诺的约束机制

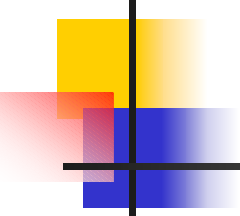
有无承诺的博弈分析

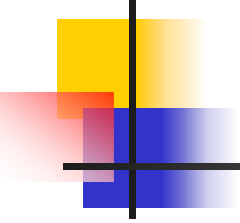
投资决策问题（见下页图）

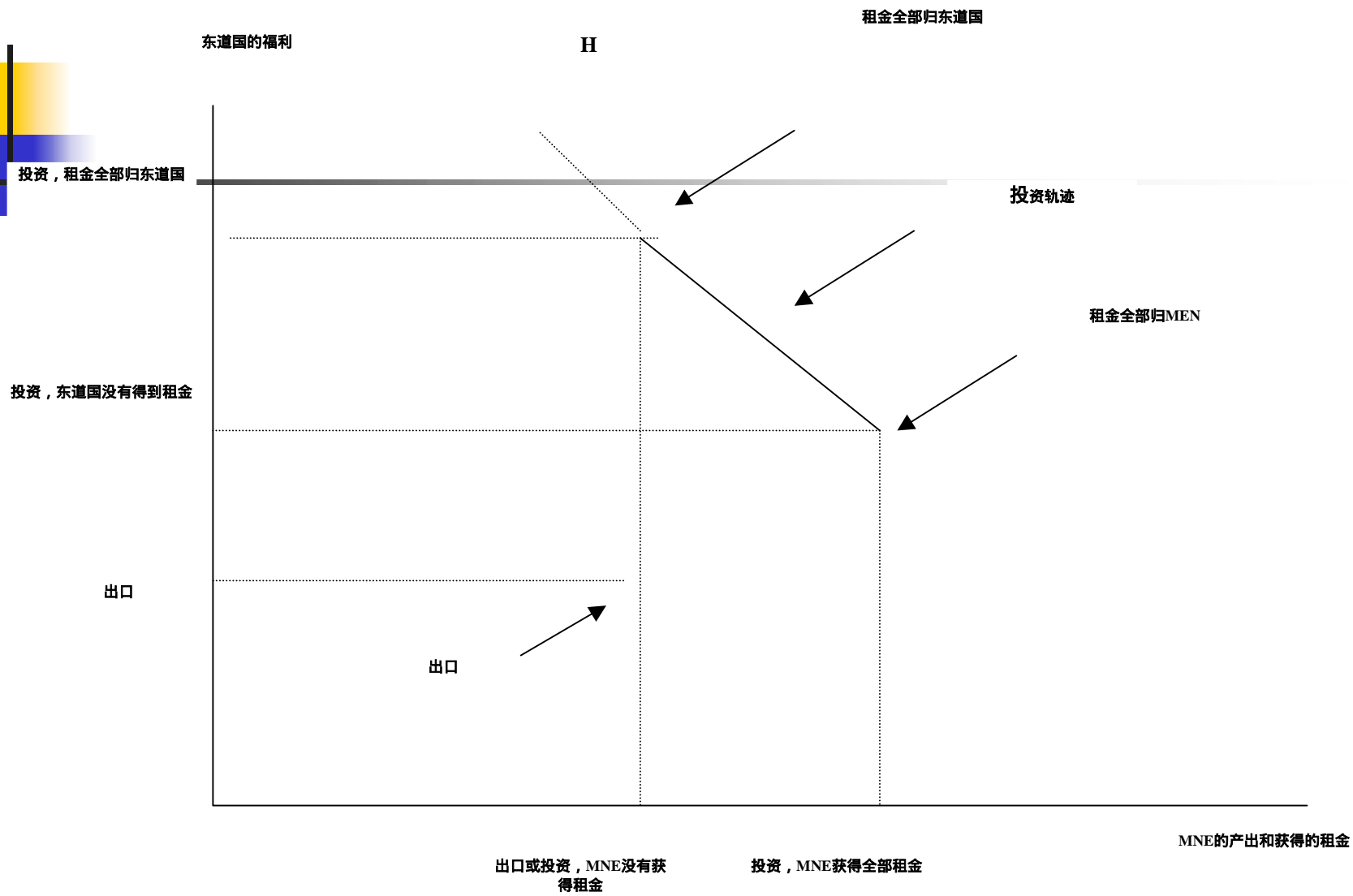


# 一、规则与承诺

---

- 
- 在图1中，横轴表示MNE从投资项目中所获得的租金，纵轴表示一个投资项目（an investment project）给东道国带来的福利。
  - 我们假设这是一个水平投资项目（A horizontal project），即跨国公司通过在东道国当地生产制造替代对东道国的出口（对东道国来说这属于进口替代项目）。标有“出口”的一点表示MNE通过出口获得的收益和东道国所能够获得的消费者剩余，如果MNE在东道国投资，则可以带来两种收益：一是由于产品价格下降而产生一部分消费者剩余；二是投资本身可以创造一部分租金（简单地理解就是收益）。关键的问题是“谁得到了这部分租金？”是东道国呢，还是跨国公司？图1描绘了所有可能的结果，即一条向右下倾斜的斜线。这一斜线是所有可能的点形成的轨迹（“投资轨迹”）（invest locus），最右下端代表“租金全部归MNE”，最左上端代表“租金全部归东道国”。轨迹上的任一点对MNE和东道国来说都是对出口方案的帕雷托改进。

- 
- 对投资的跨国公司而言，其风险是比较大的。最主要的就是交易费用经济学中所说“套牢风险”（holdup risk），因为投资涉及许多沉没的、一经投入就不可以改变的固定投入。如果跨国企业做出了投资的决策，东道国政府、企业或个人就有足够的动机采取机会主义行为，即东道国可能会要求对投资所创造的租金进行重新谈判或重新分配。如果跨国企业不同意，东道国可能会直接地剥夺跨国公司的租金，或可能会拒绝履行在税收或投资协议中所承诺的一些义务。基于此，如果MNE担心或预期到会发生图1中H点的情况（比出口方案下的情况更糟糕），MNE肯定会做出不投资的决策。如果不投资，潜在的租金就消失了，当然这个结果是一个均衡解。但是问题的关键是双方都不可能获得更多的价值。

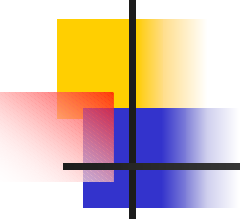


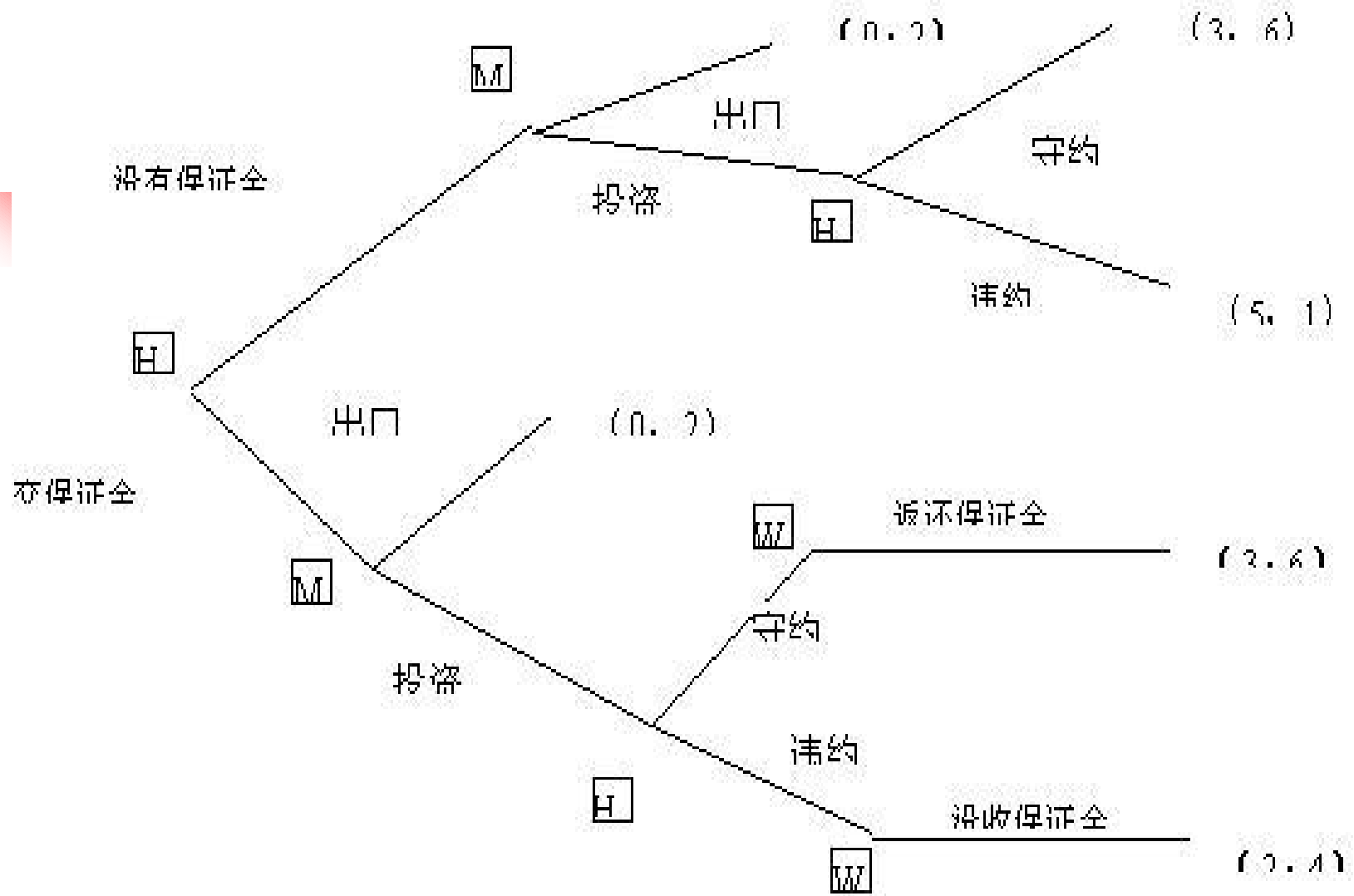




---

## 二 建立履行承诺的约束机制

- 
- 在投资和吸引投资的国际交易中，行为各方履行与不履行承诺的关键是建立一个使双方行为理性化的约束机制。既需要建立一个约束跨国公司投资和经营行为的机制，也需要建立一种使接受投资的一方（东道国）约束自己在投资事后不剥夺MNE租金的约束机制（commitment mechanism）。在这个博弈中，跨国公司处于优势地位，因为它具有“坐庄”优势，东道国相对来说处于从属性地位。中国的入世承诺实际上就是建立这样的约束机制。



有承诺和无承诺条件下的投资博弈

(A) 没有协定的约束

		MNE	
		投资	出口
东道国政府	违约	(5, 1)	(0, 2)
	守约	(3, 6)	(0, 2)

(B) 有协定约束

		MNE	
		投资	出口
东道国政府	违约	(2, 4)	(0, 2)
	守约	(3, 6)	(0, 2)

跨国公司进入对东道国市场的决策：是出口、还是直接投资



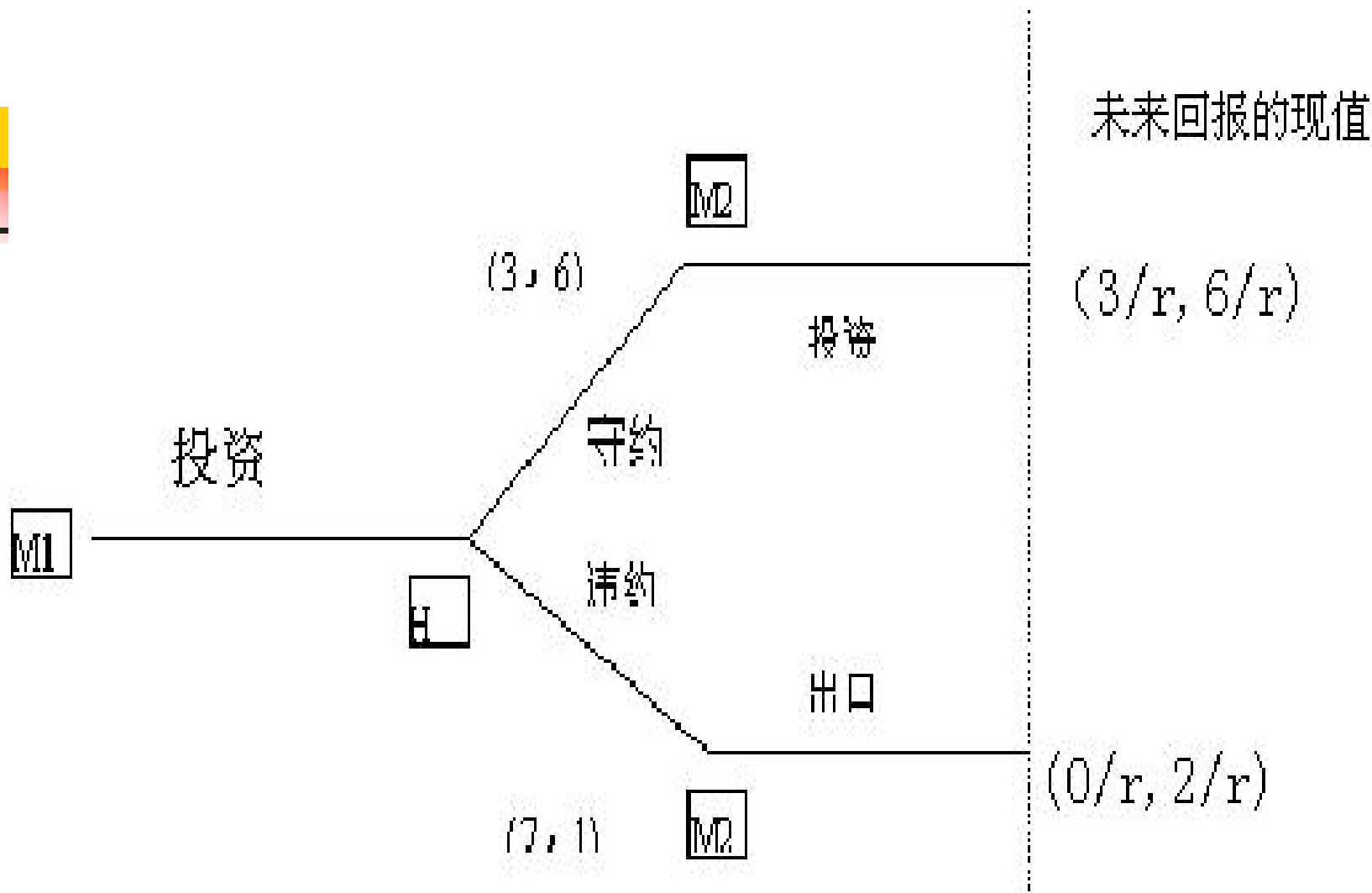
---

# 三 履行承诺的利得

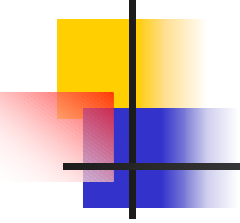


- 1 . 声誉效应 ( reputation effect )

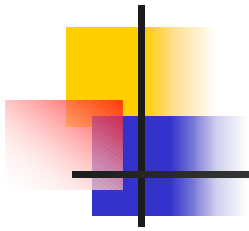
- 声誉是一个人、企业和国家的无形资产。一般说来，其他个人或企业通常可以根据你以往的行为（即声誉）来预期你的未来行为。像其他资产一样，声誉需要企业或政府放弃眼前的暂时利益而为未来进行投资。如果一个企业或政府认为市场的博弈是重复进行的，那么对声誉的投资完全是为了促进企业或政府福利的最大化。依此推理，个人、企业或政府为声誉投资通常是一种自觉行为，不一定需要特殊的约束机制。

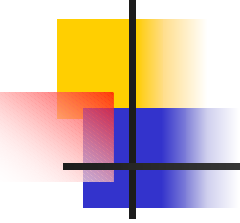


声誉效应还是长期收益

- 
- 
- 2 . 约束未来政府行为 ( binding future political leaders )
  - 一般地说，承诺履行协议具有“保障价值” ( insurance value ) ，简单地说就是东道国经济政策的连续性对吸引外资更具有觉醒意义。



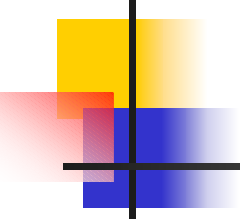
- 
- 3 . 可以避免参与税收竞争 ( taxation competition )
  - 在财政研究领域，大量文献探讨了关于国际流动资本在不同国家（管辖区）之间的税收竞争问题。税收是政府提供公共产品所必需的收入，但高税率往往会使国际流动资本流出本辖区。如果一个东道国加入一个多边经济体系，承诺类型规则，那么它就可以避免与其他国家之间在为外国投资提供优惠财政政策方面进行的竞争。通常，对一个发展中国家来说，为了吸引投资，往往需要在税收等方面做出很大的让步，如果在国家之间考虑这个问题，这种政策手段必然会导致国家之间的恶性循环。

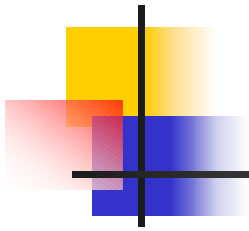
- 
- 4 . 减少寻租与腐败 ( rent-seeking and corruption )
  - 承诺遵守规则的另一个好处是减少了政府寻租和腐败的机会。如果与所有外国公司的谈判都是临时性的，都是一个一个分别进行的，那么就给东道国政府官员提供了很大的寻租和腐败的机会。比如，税收优惠的非制度性，必然会使一部分税收收入被腐败分子拘为己有[1]。
  - 在没有格式化的、固定的、透明的程序和政策情况下，外国投资者与东道国政府官员之间必然会在多个领域进行谈判，如果承诺遵守固定的、公开的政策和程序，事实上等同于对某些弹性的政策做出了限制。限制自由度在有些情况下也许是不利的（我们将在下文进行讨论），当然在更多情况下，它有利于进一步吸引外资，并且/或者可能会使外资的投资收益流向政府财政。



---

## 四 履行承诺的代价

- 
- 
- 当然，承诺遵守规则也是有代价的，我们同样也需要对这些成本进行理论探讨。
  - 1．弱化了租金分配的讨价还价能力(bargaining od the distribution of rents)
  - 必须指出，在一些问题上，有时候一个国家政府并不愿意明确地做出承诺，因为这样在战略上会牺牲自己的灵活性，限制自己在未来某个时期与外国投资者进行讨价还价的自由。

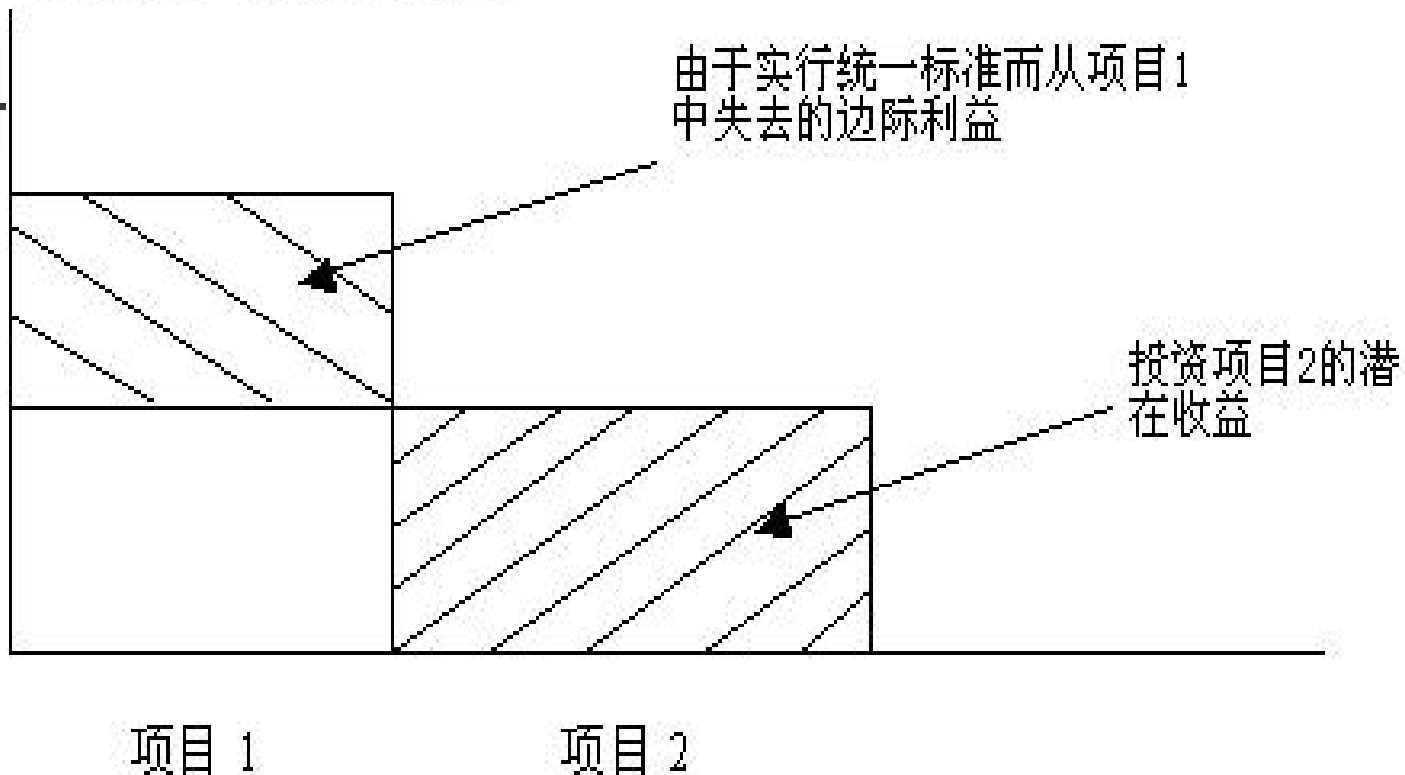
- 
- 2 . 难以区别对待各种投资项目 (inability to discriminate investment project)
  - 如果只对一个投资项目进行决策，东道国政府或企业只需调整它的承诺水平和其他相关政策就可以达到吸引MNE的投资进入，以获得尽可能大的消费者剩余。但是，承诺事实上是针对进入东道国的所有外国投资行为，东道国无法在投资项目的利弊之间做出简单的取舍，因此，一个给定的承诺水平必然会使东道国失去对一些租金的分享。



### ■ 3 . 难以根据外部性进行调整

- 在很多情况下，东道国政府希望得到一定的政策灵活性来鼓励某些投资或者限制某些投资，因为不同的项目可能对当地社会的潜在的净收益是大不一样的，而项目本身也会带来正的和负的外部性。一个国家希望根据这种外部性的不同来对单个投资项目实施“个性化”的政策。当项目能够带来诸如培训和知识转移等形式的溢出效应时，这种项目显然比别的项目更具吸引力。而主要以占领国内市场为目标的投资，对于东道国来说，其吸引力可能远不如那些需要高科技的投资具有吸引力。

东道国可以抽取的潜在剩余



面临多个能够带来不同租金的投资项目时水平承诺（无歧视）的缺陷



---

## 第三节 进入新兴市场





---

# 一、进入新兴市场

含义和过程分析

## 二、进入的时机选择

- 1、与政府的关系
- 2、被抑制的需求
- 3、营销的生产率水平
- 4、序贯学习



---

## 三、市场分析

传统分析框架失效的原因

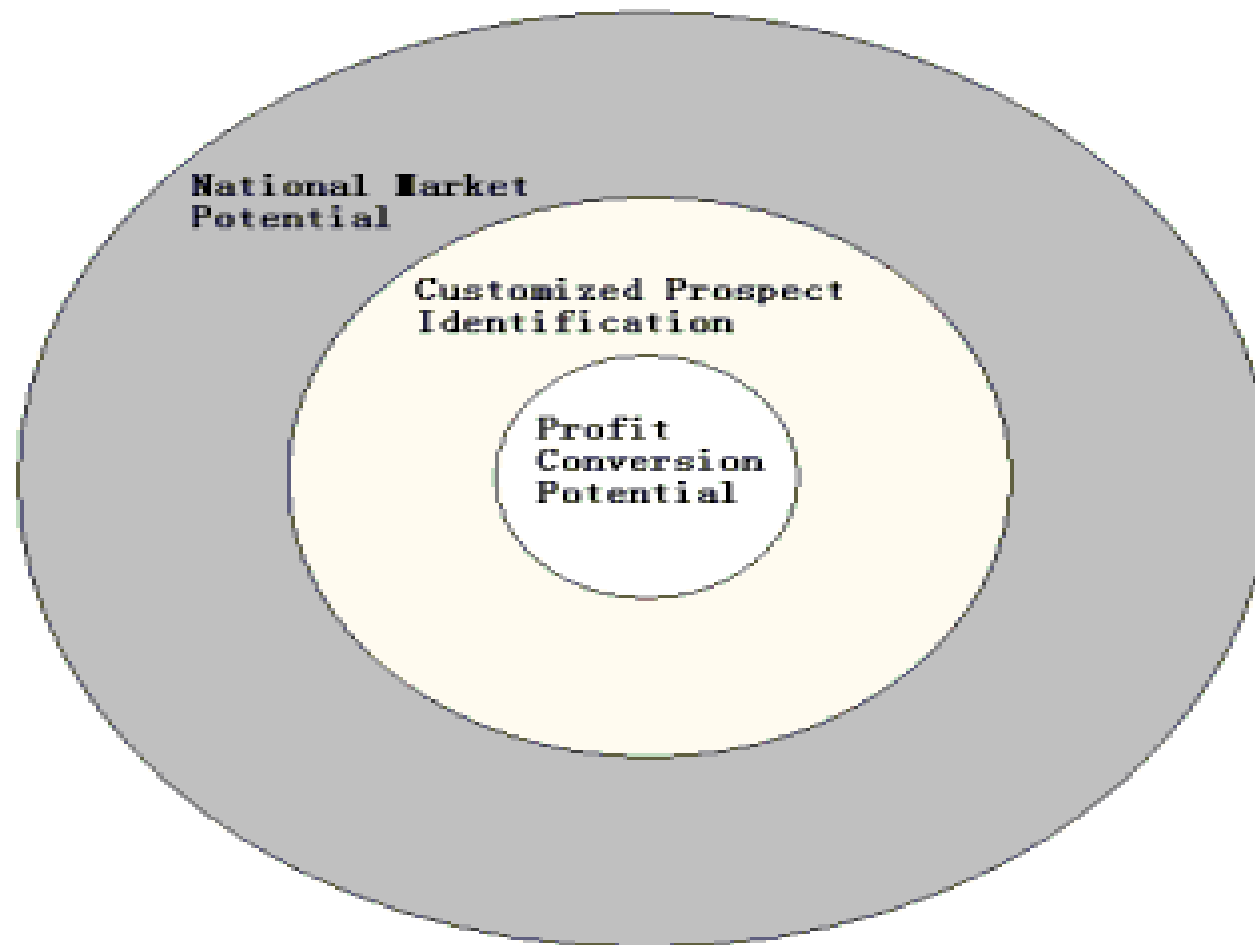
巢状的分析模型（图见下页）

- 估算长期市场潜力
- 确定商业前景
- 预测潜在利润

---

Figure 2

## A Nested Framework for Assessing Emerging Markets





---

## 四、产品政策

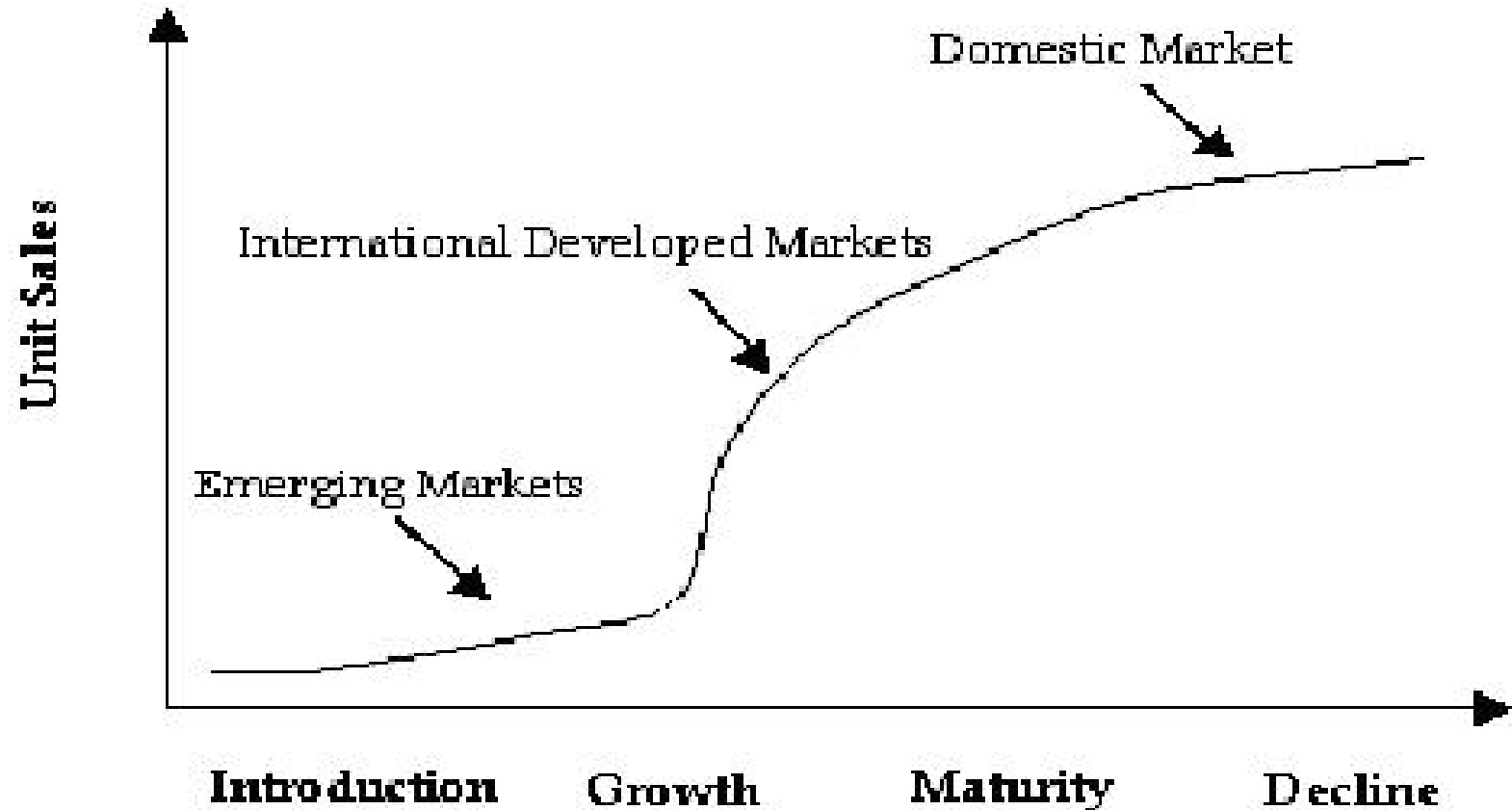
全球产品生命周期（见下页图）

## 五、合作伙伴政策和产品分销

- 行业经验
- 直接销售
- 地方自治权
- 排他性

Figure 4

## The Global Product Life Cycle



国际产品周期



## 思考题

---

- (1) 简述发展中国家的跨国经营理论
- (2) 试分析加入世界贸易组织对外国跨国公司在华投资的影响



# 参考资料

---

1. Bond, Erie W(1986). And Larry Samuelson, “ Tax Holidays as signals”, American Economic review 76: 820-6.
2. Musenar, James R. (1995), “The Boundaries of Multinational Firms and the Theory of International Trade”, Journal of International Economics 9: 169-89.
3. “Multilateral Rules on Foreign Direct Investment: The Developing Countries’ Stake”, World bank Working Paper (1998a).
4. “Multinational Firms, Location and trade”, The World Economy 21(1998b): 733-56
5. David J. Arnold and John A. Quelch (1998), “New Strategies in Emerging Markets”, MIT Sloan Management Review Fall.