

第五章 FDI、跨国公司与国际贸易

- 第一节 外国直接投资
- 第二节 跨国公司的形成与发展
- 第三节 外国直接投资和跨国公司理论
- 第四节 跨国公司的经营战略
- 第五节 跨国公司对国际贸易的影响

第一节 外国直接投资

- 一、国际资本流动的含义和类型
- 二、国际资本流动的主要形式
- 三、外国直接投资发展的特点

一、国际资本流动的含义和类型

- 国际资本流动是指资本从一国或地区跨越国境流向别的国家或地区的现象和活动。
- 国际资本流动包括国际直接投资（*International Direct Investment*）和国际间接投资（*International Portfolio Investment*）。

二、国际资本流动的主要形式

- **（一） 外国直接投资（对外直接投资或外商直接投资）** (*Foreign Direct Investment, FDI*)
 - 1、含义：
 - 一国投资者把资本输往其他国家和地区，进行经营管理，并掌握经营管理控制权的投资行为。它可以包括制造业的对外直接投资活动，也包括服务业等的对外直接投资。其中投资后经营管理的控制权是对外直接投资的重要特征。

- 2、类型
- ①按照股权比例
- 独资
- 合资（合资经营和合作经营）

- ②按照投资组建方式：创建和并购
- 创建：建立新企业。
- 并购(A&M):兼并和收购。
- 兼并是指两个或更多的独立企业合并组成一家企业，通常由一家优势企业吸收另一家或者更多的企业。兼并（或合并）分为新设合并和吸收合并。
- 收购一般是指一家企业通过收买另一家企业的部分或者全部资产或股份，取得另一家企业控制权的产权交易行为。

- 兼并和收购的主要区别在于：前者以产权交易导致交易一方或者双方失去法人资格为特征。收购则强调一方对另一方的控制地位。
- 创建和并购在对外直接投资中各有特点。

- ③按照投资动机:
- 资源导向型
- 市场导向型
- 要素导向型
- 地缘导向型
- 宗主国导向型
- 全球战略导向型

- ④按照投资部门结构分类：
- 垂直型
- 水平型
- 混合型

- (二) 对外间接投资

(*International Portfolio Investment*)

- 1、含义：一国投资者通过证券投资 and 借贷资本输出的形式，把资本输往其他国家和地区，投资者不直接参与这些投资企业的经营和管理。
- 2、类型：
- 国际借贷和证券投资

三、外国直接投资发展的特点

- （一）外国直接投资快速增长，对经济发展的影响力大幅度上升
- （二）发达国家在外国直接投资中居于主导地位
- （三）美国在外国直接投资来源国中的地位受到挑战

- **（四）发展中国家在外国直接投资中的地位上升，但很不稳定**
- **（五）中国成为发展中国家引进外资的重点国家**

第二节 跨国公司的形成与发展

- 一、跨国公司的基本界定与特征
- 二、跨国公司的形成与发展

一、跨国公司的基本界定与特征

跨国公司名称的由来：

跨国公司 (*Transnational Corporation*)

多国公司 (*Multinational Corporation*)

国际公司 (*International Corporation*) 、

国际企业 (*International Business*)

全球公司 (*Global Corporation*)

宇宙公司 (*Cosmocorp*)

1974年联合国经社理事会讨论知名人士小组提供的《多国公司对发展和国际关系的影响》的报告时，一位拉丁美洲的代表提出，为了避免和安第斯条约国家共同创办和经营的多国联营公司相混淆，建议用“跨国公司”一词取代“多国公司”。这个建议被会议接受，此后，联合国正式文献中均使用“跨国公司”一词。

“斯奈克玛” (SNECMA) 飞向中国



(一) 跨国公司的含义

- 语义学或地理学定义
- 以所有权的法律基础为标准
- 以经营特点为标准
- 综合定义

1、语义学或地理学定义

跨国公司就是跨越国界，在国外经营业务的企业组织。

(1) 联合国跨国公司问题知名人士小组的定义

“多国公司就是在它们基地所在的国家之外，拥有或控制生产或服务设施的企业”；

“跨国公司更好地表达了这些公司从事以本国为基地跨越国界经营这个概念”。

宜家家居从瑞典到中国



(2) 英国邓宁定义

“国际的或者多国的生产企业的概念……简单地说，就是在一个以上的国家拥有或者控制生产设施（如工厂、矿山、炼油厂、销售机构、办事处等）的一个企业”。

各行各业的跨国公司



Lucent Technologies
Bell Labs Innovations



(3) 关于跨国性的度量

① EEC (1973) : 至少要在两个国家拥有生产设施。

② 以维农(R. Vernon)为首的哈佛商学院多国企业研究中心: 在6个以上国家设立有子公司、分公司及其他形式的分支机构的公司。

(4) 依据跨国性定义的困难

①困难一：对所有制类别不同及各种性质的国家的企业是否要分别考虑，如发达国家的国有企业、发展中国家的中小企业、社会主义国家的国有企业

联合国的观点：不论私营企业、国营企业、合作企业还是混合企业，只要从事海外经营，都应覆盖在跨国公司定义之内。

②困难二：划分国际化标准不同，所包含的企业范围也就不同，如用以衡量跨国公司跨国性指标之一可以采用其国外业务比重，包括销售额、资产、利润、雇佣人数，排序不同，囊括的企业和企业排位就不相同。

2、以所有权的法律基础为标准

从跨国公司的股权拥有、管理权控制或公司所依据的法律基础作为划分企业是否为跨国公司的标准。

- (1) 美国商务部：拥有10%以上的股权为直接投资。
- (2) IMF：“一个紧密集合的集体，在所投资的企业内拥有25%或更多的投票权，可以视作控制所有权的合理标准”。
- (3) 加拿大：持有50%或更多的投票股份才视为“存在控制”，而只是享有控制权益的投资才被列入直接投资。

(4) 争议

- ① OECD (多国企业、国民待遇、国际投资鼓励与抑制的指导方针) 跨国公司定义的覆盖面应尽量大, 包括各种类型国家的海外企业。
- ② *J. Maisonrouge*: 除所有权标准外, 强调管理的多国性特征, 股票所有权的多国性也是重要的。
- ③ 金德伯格: 多国公司的特征是“无国籍性”, “它并不特别忠实于某一个国家, 也没有一个国家让它感觉特别亲近”, 它只是权衡利益与损失, 在各个国家安排业务。

3、以经营特点为标准

跨国公司应为跨越国界的多单位或多工厂企业。在组织形式和经营管理上，无论同类产品的水平一体化经营，不同生产阶段的垂直一体化经营以及产品多样化的混合经营，都由于跨国经营而在许多方面产生不同与国内企业的许多特点。他们在海外从事包括各种生产要素和生产活动的全过程，整个活动是在总公司的组织安排下进行，各构成实体之间实现分工协作。

4、综合定义

以维农为代表：“一个多国企业就是一个控制着一大群在不同国家的公司的母公司。各个自成一群的公司，对人力和财力资源实行统筹使用，并根据一个共同战略要领行事。规模也是重要的，这样自成一群的公司，其销售额在1亿以下是很少值得注意的”。“每群公司在他们本国以外的活动性质也应注意，单纯的出口商，即使在国外有很好的销售业绩，也不属于我们意义上的多国企业。”“单纯转让技术的公司也不应列入。”“多国公司应该有广泛的地区分布，一个母公司仅仅和本国基地以外的一个国家或两个国家有股权关系，也不应列入。”

1983年，联合国跨国公司中心：《三论世界发展中的跨国公司》，规定作为跨国公司必须具备三要素：

- (1) 包括设在两个或两个以上国家的实体，不管这些实体的法律形式和领域如何；
- (2) 在一个决策体系中进行经营，能通过一个或几个决策中心采取一致的对策和共同的战略；
- (3) 各实体通过股权或其它方式形成的联系，使其中的一个或几个实体有可能对别的实体施加重大影响，特别是同其它实体分享知识、资源和分担责任。

- 跨国公司绝大多数是由一国垄断资本建立。
- 由母公司和分布在各国的分公司、子公司组成。
- 来源国称为母国，子公司所在国为东道国。

母公司是在本国政府注册登记的法人实体，子公司是在东道国政府法律下注册登记的法人实体。子公司受母公司领导，子公司的所有权由母公司掌握，并服从母公司的全球战略。子公司的高级管理人员由母公司任命，一般的管理人员子公司可自行配备，子公司定期向母公司报告其计划完成和经营活动的情况。跨国公司的活动有相当大部分是在母公司与子公司之间进行的。

- 一般而言，体现跨国公司主流的是那些财力雄厚、规模庞大、拥有先进技术和独特管理技术的大公司。

(二) 跨国公司的基本特征

- 规模实力
- 全球战略
- 经营实现内部一体化

跨国公司实力雄厚



1、规模庞大、实力雄厚、 从事国际化生产经营

- 跨国公司都是在一个或几个部门居于垄断地位的国际化大企业或企业联合体。它们拥有先进的技术和管理经验、多样化的产品、雄厚的资金、较高的商业信誉、惊人的销售规模。

- 据《2000年世界投资报告》，1998年，世界最大的100家非金融业跨国公司，其国外分支机构的资产达2万亿美元，占当年全世界所有国外分支机构总资产的1/8左右。1992年，跨国公司国外分支机构的销售额达5.5万亿美元，超过了当年世界贸易总额，1999年，增加到14万亿美元。据《2002年世界投资报告》，2001年，跨国公司的国外分支机构雇佣约5400万名雇员，国外分支机构的销售额约达19万亿美元，大大超过当年7.43万亿美元的世界贸易额。

跨国公司的国际化经营并不仅指它们在全球各地进行直接投资，设立分支机构或子公司，从事国际化生产经营活动，而且还包括它们的组织结构、管理体制、决策程序以及资源的配置都要适应在许多国家从事生产贸易活动的要求。

跨国公司的强大实力源于：

- 规模：规模经济、降低产品成本；
- 经营的灵活性：融资成本最小化、采购成本最小化、在最有利的市场上销售产品、在税率最低的地方纳税，从而取得尽量多的利润；
- R&D 财力与能力。

2、执行全球战略

全球战略，是指跨国公司针对世界各国或地区的环境因素和所面临的市场竞争态势，在全球范围内建立一个有效的管理网络，协调公司的整体生产，市场营销，研究开发和金融投资等活动，以谋求公司整体最佳绩效和目标的实现。

- 跨国公司将全球范围的经营活功视同一个整体，追求整体利益的最大化。
- 跨国公司根据各东道国的资源和政策条件，以及自身的目标设立各种类型的经营基地，生产基地、研究开发基地、避税基地等。
- 在跨国公司内部设立中央决策与控制体系，协调公司在全球范围的经营活功。
- 公司各构成实体之间相互分工、协作、配合，形成一个有机体。

3、经营实现内部一体化

- 跨国公司凭借现代化的交通和通讯工具，把分散在世界各地的子公司组成一个整体，形成内部一体化的独特的经营体系。
- 公司的最高决策机构是董事会，子公司的投资，融资，人事安排等重大问题都由总公司统一协调、安排，以符合公司的整体利益。为适应东道国的投资环境及各市场变化，也需要子公司能够灵活反应。

—跨国公司虽然拥有众多的子公司，且分布于世界各地，但由于实现了内部一体化，它们“就象一个被严密控制的单一企业那样，位于被国界分开的许多市场，在几个国家政府之下从事经营”。

4、正在形成复杂的股权关系

—全资控股---灵活的股权策略

—股权安排---非股权安排

二、跨国公司的形成与发展

- (一) 跨国公司的形成
- (二) 跨国公司的发展阶段
- (三) 二战后跨国公司发展的主要原因

(一) 跨国公司的形成

19世纪60、70年代，最具代表性的是3家制造业企业；

1865年，德国拜耳化学公司在美国纽约州的奥尔班尼开设了一家制造苯胺的工厂；

1866年，瑞典制造甘油、炸药的阿弗列·诺贝尔公司在德国汉堡开办了炸药厂；

1867年，美国胜家缝纫机公司在英国的格拉斯哥建立缝纫机装配厂，它以格拉斯哥的产品供应欧洲和其它地区的市场，之后该公司又陆续在欧洲大陆建立了许多分厂，垄断了欧洲市场。

这一时期，美国的威斯汀豪斯电气公司、爱迪生电气公司、伊斯特曼·科达公司以及一些大石油公司也先后到国外活动。英国的尤尼莱弗公司、瑞士的雀巢公司、英国帝国化学公司等都在这一时期先后到国外投资设厂，开始跨国性经营，成为现代跨国公司的先驱。

（二）跨国公司的发展阶段

1、两次世界大战期间

由于战争和经济危机，发达国家的对外投资停滞不前，跨国公司发展速度较慢，但仍有一些大公司进行海外直接投资活动。

美国企业海外直接投资增长迅速。全世界对外直接投资1914年是143亿美元，1938年增至263.5亿美元，其中英国由65亿美元增至105亿美元，仍居第一，但比重已经由45.5%下降到39.6%，美国则由26.5亿美元增至73亿美元，所占比重从18.5%增至27.7%，位于英国（39.6%）之后，居世界第二位。

2、 二战后至20世纪80年代

第二次世界大战后，特别是五十年代末、六十年代初，跨国公司成为对外直接投资的物质载体，随着对外直接投资的发展，跨国公司也得到了空前迅速地发展。

主要表现在：

① 私人对外直接投资迅速增加

二战后主要发达国家直接投资迅速增加，1967年为1050亿美元，1971年为1580亿美元，1975年为2590亿美元，1979年为5290亿美元。1960-1970年FDI增加了7倍，超过了GNP、工业生产及对外贸易的增长速度。但各国政治经济条件不同，对外直接投资的增长也不均衡。德国、日本和意大利是战败国，资本输出几乎完全停止；英国在战争中经济受到严重削弱，资本输出增加缓慢；只有美国资本输出额大量增加。1950年，美国对外直接投资为116亿美元，1965年增至494亿美元，1970年猛增为781亿美元。

②跨国公司及其海外子公司的数目大大增加，投资规模不断扩大

据联合国统计，1968—1969年发达国家的跨国公司共有7267家，其国外子公司达27,300家以上。1978年，子公司达82,266家，1980年子公司达98,000家。根据《2002年世界投资报告》公布的数据，到2001年底，全球跨国公司母公司约为65,000家，跨国公司的海外分支机构达850,000家左右。而且投资规模也在不断扩大。

- 1950年，美国跨国公司子公司平均每家直接投资的规模，账面价值为158.9万美元，1966年达到235万美元。英国1965年为182.2万美元，1968年猛增至210.5万美元。90年代以来，国际直接投资的规模急剧扩大，特别是在2000年达到了创纪录的高水平。从全球外国投资流入量来看，1990—1995年平均为2253亿美元，2000年则达到14919亿美元。在流出量方面，1990—1995年全球FDI流出量平均为2533亿美元，2000年创下13795亿美元的记录。

③投资来源国发生重要变化

1960年美国FDI占世界FDI总额的71.7%，英国占17.1%，两大投资国合计达88.8%；1970年，美国占62.9%，英国占10.9%，联邦德国占到7.2%，三大投资国合计达81%。

FDI在发达国家之间呈现对流的特点。

70年代以后，发达国家与发展中国家之间FDI也呈现对流特点

④投资领域发生明显转移

早期的跨国公司主要投向铁路、采掘业、石油、热带植物种植等初级产业部门。二战后，跨国公司投资日益向新兴工业部门转移，如电子、飞机制造、计算机、汽车、化学、机械、制药等，而采矿、热带农业等初级产业的投资则相对减少。美国FDI在制造业所占的比重，1914年为15%，1938年为25%，1950年为32.5%，1960年为34.7%，1970年为41.3%，1980年为41.7%。虽然各个国家直接投资的投资结构因所投向的国家不同而各有特点，但基本趋势是一致的。

⑤东道国的地理分布也发生显著变化

跨国公司的东道国逐渐由发展中国家转向发达国家。由于发达国家政治稳定，经济发展水平较高，接受投资容量大，而且消费习惯、市场结构比较接近，交通、通讯等基础设施条件良好，所以它们倾向于相互投资。美国1950年在发展中国家和地区的直接投资约占半数，到了1970年则只占1/4，1980年更降低到23.4%，而投在发达国家的直接投资1960年升至60.6%，1970年的68.7%和1980年的73.5%。到2000年，达到83.77%。

3、20世纪80年代之后

80年代以来，跨国公司发展出现许多新的特点，但最主要的表现在跨国公司经营战略的调整，具体包括：

- 战略性外购
- 战略联盟
- 跨国并购在FDI中的重要地位

- 另外，随着WTO《与贸易有关的投资措施协议》（TRIMs）的实施，各成员方一方面对国际直接投资和跨国公司的活动加以立法规范；另一方面，对外国直接投资放宽限制，推行逐步投资自由化。

(三) 二战后跨国公司发展的主要原因

- 1、科技革命和社会生产力的发展；
- 2、世界市场竞争日益尖锐化；
- 3、跨国银行及国际资本市场的发展；
- 4、各国政府积极支持对外投资；
- 5、各类国家放开对外资的限制。

第三节 外国直接投资和跨国公司理论

- 一、垄断优势理论
- 二、内部化理论
- 三、邓宁国际生产折衷理论
- 四、跨国战略联盟、战略性外包和跨国并购的理论阐释

一、垄断优势理论

- 1、海默(*Stephen Herbertt Hymer*)
对外直接投资理论的先驱。
- 海默认为，直接投资与间接投资具有不同的性质。直接投资的特征在于控制国外的经营活动，而间接投资的目的在于获得股息、债息和利息。
- 20世纪60年代初，海默利用产业组织理论解释美国企业对外直接投资的决定因素。产业组织理论认为，从事多国经营的企业比东道国企业拥有独到的特点。

- 2、金德伯格
- 市场不完全的四种方式：
- 产品市场的不完全
- 生产要素市场的不完全
- 规模经济
- 政府政策

- 垄断优势论只解释了企业进行海外直接投资的原因，但对企业为何不采取商品直接出口，或转让特许权的方式到海外扩展，没有作出解释。

二、内部化理论

- 英国学者巴克利 (Buckley)，卡森 (Casson)，加拿大学者 (Rugman) 提出和发展了这个理论。
- 他们认为，中间产品市场是不完全的，为追求最大限度利润，企业必须建立内部市场，利用管理手段协调企业内部资源流动与配置，避免市场不完全对企业经营效率的影响。当企业内部化超越国界时，就成为企业对外直接投资的过程。因此，企业内部化的因素就成为决定企业对外直接投资的因素。
- 拥有企业的垄断优势是企业对外直接投资的必要条件，而不是充分必要条件。

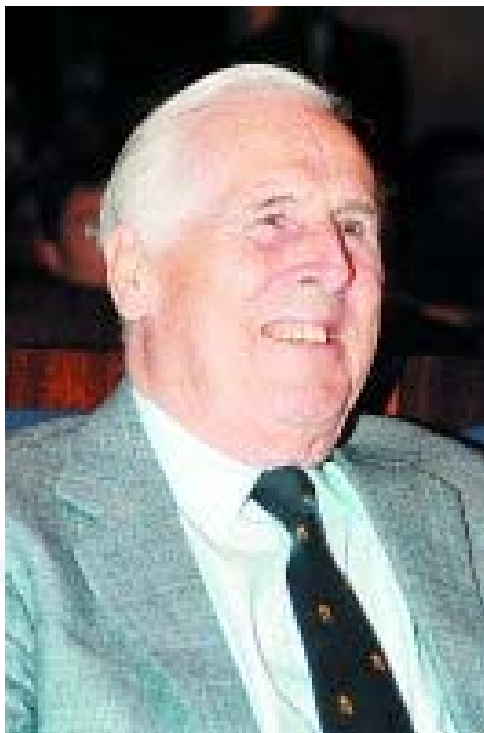
- 1、中间产品及其特性：
- （1）中间产品是指那些不直接满足消费者需要的、用来作为生产经营要素制造最终产品的物品。中间产品不只是半成品、原材料和零部件，较为常见的是结合在专利权、人力资本之中的各种知识。

- **(2) 中间品的特性和市场失效**
- **中间产品投入成本大，一次不能补偿；**
- **价格不确定性；**
- **容易传播，与公共产品的特点相似；**
- **外部市场较难形成（产品多样性，难测度，买卖者数量少）。**

- **(4) 企业的选择**
- **选择商品和服务的交换方式：外部市场安排还是内部化交换？**
- **外部市场失效：价格不确定；通过外部市场交换容易扩散中间产品等；交易成本高。**
- **内部市场：使企业优势内部化。**
- **中间产品市场不完全有两种基本形式：一是技术等知识产品市场的不完全；二是零部件、原材料中间产品市场不完全。前者导致水平一体化跨国公司的产生；后者造成垂直一体化的跨国公司。**

- 但是内部化存在管理成本，内部化使规模扩大，管理成本增加。
- 其他选择：战略联盟和外包等形式。

三、 邓宁国际生产折衷理论



- 英国里丁大学
邓宁（*Dunning*）
教授提出的国际
生产折衷理论。

- 该理论包容了经济理论中的厂商理论、区位理论、产业组织理论，又吸收了经济学中的各派思想，把世界贸易、对外直接投资和非股权转让三者合为一体。
- 他认为企业必须同时兼备所有权优势、内部化优势和区位优势才能从事有利的对外国的直接投资活动。
- 1) 所有权优势:它包括来自于对有形资产和无形资产的战友产生的优势、生产管理上的优势、规模经济所产生的优势、由于多国经营所形成的优势

- 2) 内部化优势：企业通过扩大自己的经营活动，将优势的使用内部化要比将优势的使用外部化更为有利。
- 3) 区位优势：如果企业所有权优势与内部化优势皆有，那么，把这些优势与当地要素，即区位优势结合必然使企业有利可图。这些因素指东道国不可移动的要素禀赋优势及东道国政府对外国企业的鼓励或限制政策等。

- 区位优势取决于东道国以下方面的状况，它们包括：要素投入和市场的地理分布状况、各国生产要素的成本及质量、运输成本、通讯成本、基础设施、政府干预的范围与程度、金融制度、国内外市场的差异程度，以及因历史、文化、风俗习惯、商业惯例而形成的心理因素等。企业从事国际生产必然要受到这些因素的影响。

- 如果企业仅拥有所有权优势和内部化优势，而不具备区位优势，这就意味着缺乏有利的国外投资场所，因此企业只能将有关优势在国内加以利用，而后依靠产品出口来供应当地市场。如果企业只拥有所有权优势和区位优势而无内部化优势，则企业拥有的所有权优势难以在内部加以利用，只能将其转让给外国企业。如果企业具备了内部化优势和区位优势而无所有权优势，则意味着企业缺乏对外国直接投资的基本前提。

四、跨国战略联盟、战略性外包和跨国并购的理论阐释

- (一) 跨国战略联盟
- (二) 外包
- (三) 跨国并购

(一) 跨国战略联盟

- 1、含义：跨国战略联盟是指两个或者两个以上的跨国公司为实现某一战略目标而建立的互相协作、互为补充的合作关系。
- 2、战略联盟的特征：
 - (1) 战略联盟的伙伴关系一般只局限在某一或某些特定领域，技术合作和全球电子采购成为近年来跨国公司建立战略联盟的重点领域。

- **（2）战略联盟伙伴在合作中是对等的。加入联盟的公司通过对等购买对方股权、或者签订联盟合约，共担风险，共享利益。**
- **（3）战略联盟的主要目的是为了增强企业未来的竞争地位，战略联盟有利于垄断企业相互联合共同控制价格，谋取垄断利润。**

3、 跨国战略联盟理论

- (1) 邓宁的三因素论

- 邓宁在《解释国际生产》一书中分析了跨国公司热衷于建立战略联盟的原因。他认为，20世纪80年代以来有三个方面的发展促成跨国公司在竞争战略上的转变。

- ①技术的进步。许多高科技的应用是为了实现多种的目的。如机器人，微芯片于计算机相关的通讯技术等。此外，这些新技术还有另一种特性，即它的有效利用常要求与其它技术相结合。而且许多技术创新需要大量人力、物力和资本，为了得到有效的利用，要求跨国公司必须与大小不等和不同地理位置的其它公司建立联盟。

- ②跨国公司认识到它们的未来不是取决于国内而是取决于世界经济的发展趋势；而且，跨国公司也意识到所有经济体仍然是国家，协调它们的经济政策以保持国际经济正常运行是符合自己利益的。因此，跨国公司倾向于与东道国进行合作。

- ③企业活动范围的变化。20世纪80年代以前，跨国公司的活动范围受到它们自身创业的视野、技术能力、财力资源以及组织能力的限制。20世纪80年代以后，形势发生了很大变化。跨国公司为使它们经营链条的各个环节以最低交易成本进行，越来越要求在供应商和顾客之间采取更加合作的姿态，在某些国家（如美国），这种关系的条件可以在有法律约束的合同中规定，也可以建立在道义承诺、相互容忍、相互信任和共同维护声誉的基础上。

- 这些新的发展态势是科学技术进步和国际竞争激化所带来的直接结果，使跨国公司之间在价值增值链的所有环节，都有非股权联盟的大量涌现。
- 跨国公司建立战略联盟在付出高投入的同时，也取得更大的收益。

(2) 交易成本论

- 交易成本是一种商品或者服务参与市场交易而产生的交易成本。阿罗 (Arrow 1969) 把交易成本定义为“运行经济系统的成本”。它是指生产决策或购买决策过程使最终成本超过生产或者购买成本的部分。
- 交易成本是交易方式 (组织) 选择的依据。
- 交易成本论的三个假定为：经济人行为的有限理性、经济人行为的机会主义倾向、资产专用性原则。
- 交易成本的高低取决于以上方面。
-

- 交易成本理论在解释战略联盟时，便将其视为市场制度和内部组织的结合体。当企业面对的交易成本没有大到使其使用内部组织时（即内部化交易产生的诸如逃避责任（*shirking*），官僚制度的成本大于所要消除的交易成本时），战略联盟是最具效率的组织形式。

- 威廉姆森(O. E. Williamson) 比较了内部化交易机制、外部化市场安排和企业间战略联盟三种选择，认为在竞争环境中，最佳管理机制或组织机构的选择是由最低成本管理交易的效率来决定的；合作协定或战略联盟可以视为由一系列技术、组织机构及区位特定因素决定的有效交易的一个方式。

- **交易成本论认为，一方面，知识资产的特殊性、复杂性以及劳务的交换都偏爱于企业内部的交易机制，因为内部交易耗费的资源较少；另一方面，商品与服务标准化及其大量生产与购买却与外部的市场安排相适应，跨国公司战略联盟介乎于两者之间。**

(3) 企业资源观

资源观根据企业的内部战略资源的特性来分析企业竞争优势的来源。以资源为基础的企业观点没有形成一个理论体系，但其建立起分析问题的基本原则，即“具有产生潜在租金价值的资源是企业业绩成功的基础。”

资源观的分析逻辑：假设企业管理的目标是实现持续竞争优势，或者说是使企业长期占有经济租，对企业问题的研究就应该集中在竞争优势的获得和保持上。资源观对企业竞争优势来源解释为是“占有某些关键资源”，企业在产品市场上有效地使用这些资源就可以获得竞争优势。

资源观对战略联盟的解释：在企业资源论中，企业被当作是各种资源的集合。这些资源或有形或无形，包括了一个企业所有的资产和技能，资源也被视为该企业实力和优势的源泉。当企业需要某种资源时，可以从外部获取。但由于外部资源获取具有很大的不确定性，对外部资源依赖的加深使公司变得脆弱，联盟是减少这种脆弱性的重要手段。因此，企业往往要求与拥有所缺资源的其它企业建立合作关系，借助战略联盟，获得所需的经营资源，以保证供应的稳定性。

企业资源论考虑的重点不再集中在成本或收益方面，而认为创造价值的途径应该是通过整合那些各企业内部现有的但没有被联合起来的资源。因此在组织形式选择方面，企业资源论倾向于那些能为企业在共享和转移资源方面提供最佳机会的组织形式。

(4) 技术协调论

- 理查森 (G. B. Richardson) 认为，公司之间的合作起因于对它们各自所从事的不同职能而又彼此关联的经济活动加以协调的需要。
- 在需要发展不同的经济活动而又无法获得规模经济，需要从事研究与开发却又面临动荡不定的市场时，合作性协调就必不可少。技术协调论明确提出了企业间合作的利益所在，但在分析和权衡其优劣方面缺乏说明力。

(5) 市场权利论

- 持这种观点的学者认为，联盟合作协定背后的驱动力是大公司寻求凌驾与操纵市场的权力，限制竞争并形成市场位置的有序结构。
- 联盟合作协定必然会阻碍有效的互相学习和技术创新，甚至导致信任危机。因此，外部结盟的合作只不过是一种“次佳选择”而已。

(6) 技术创新论

- 这一理论认为，技术创新性质和最大限度地获取创新利润的战略行动是跨国公司间联盟的催化剂。蒂斯 (D. Teece) 和安东内利 (C. Antonelli) 等人认为，战略联盟是公司直接接触那些共同专用的知识资产的一种方式，它们对技术创新的有效市场化是至关重要的。

(二) 外包

- 国际外包理论丰富了跨国公司理论。
- 1、含义：
 - 外包（Outsourcing）就是企业为取得更大的竞争优势，仅保留其最核心的业务，而把其他业务借助企业外部专业化的资源予以整合，从而达到降低成本、提高效率和增强企业对环境应变能力的目的。
 - 如果这种模式的运作突破了国家的界限，就称为国际外包或者离岸外包（offshore outsourcing）。

- **国际外包是产品内的垂直一体化分工，主要特征是发达国家和发展中国家之间的中间品贸易。**

- 2、理论解释
- 例如，交易成本论和资源论等。
- 交易成本论认为交易的市场方式（组织）由于机会主义行为的潜在性可能会抑制对专用性资产的投资。合约方式在某种程度上会保护对专用资产的投资，但是有限理性的存在使合约无法做到完备。随着合约变得越来越灵活，机会主义可能性便在增大。因而，资产专用性、机会主义、有限理性的存在共同驱使选择交易内部化。但是，有限理性也对内部交易产生约束，所以可能产生其他交易的方式，例如外包方式。

- 资源观把企业看做资源/能力的集合体。资源观对关键资源的定义有助于企业判断外包的内容，即企业在何种情况下会将部分活动外包。资源观广义结论上看，那些无助于企业向顾客提供价值、利用产业机会、规避产业风险的活动可以交由外部供应商完成。

(三) 跨国并购

- 1、含义
- 跨国并购是指一国企业通过取得另一国企业的全部或者部分资产（或股份），对其经营管理实施一定的或完全控制的行为。跨国并购是国内企业并购的延伸，是企业间跨越国界的并购活动。

- 2、类型

- 跨国并购双方的行业关系划分，跨国并购可以分为横向并购、纵向并购和混合并购等形式。

• 3、跨国并购的理论

• (1) 跨国并购和内部化优势

- 跨国公司可以通过纵向并购把同一产业中处于不同生产阶段的企业合并在一起，使交易内部化，获得内部化优势。

• (2) 跨国并购与规模经济

- 跨国并购把以前由几个不同国家的企业资本和资产组合在一起扩大了企业的规模，可以获取规模经济利益。

- (3) 跨国并购的协同效应
- 所谓协同效应是指两个企业组成一个企业之后，其产出比原来两个企业产出之和更大的情况，即“ $1+1>2$ ”的效应。
- 跨国并购的协同效应可以包括管理的协同效应，营运的协同效应，财务的协同效应，经营的多样化等。

- **(4) 跨国并购与跨国垄断**
- **并购是可以获得企业规模优势、技术优势、多样化经营优势、共享东道国采购和销售等营销网络优势，人才优势等，这将给企业在同行业中获得垄断优势，获取垄断利益。**

第四节 跨国公司的经营战略

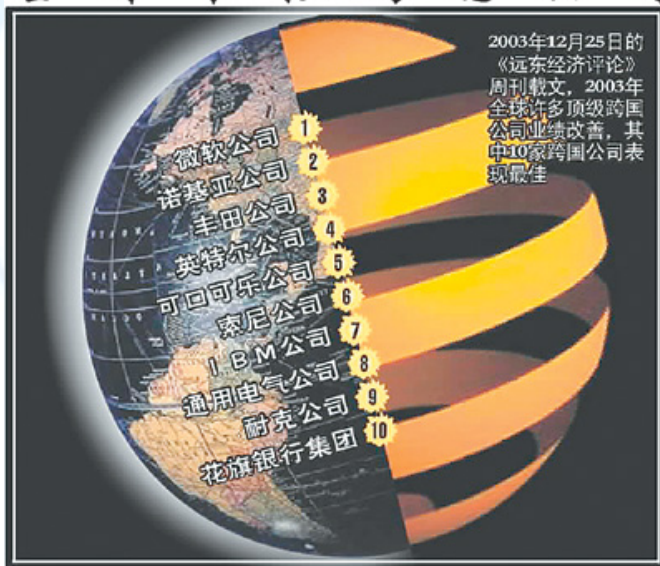
- 一、扩大跨国公司的内部贸易
- 二、实行限制性商业做法，加强在外国市场的垄断和竞争
- 三、价格竞争与非价格竞争结合
- 四、更为灵活的市场进入方式——股权与非股权安排相结合
- 五、跨国公司扩张方式的多元化
- 六、构建企业竞争与合作网络

战略与成败？

2004 十大失败跨国公司



全球十佳跨国公司



林平 编制(新华社1月8日发)

一、扩大跨国公司的内部贸易

- 1、跨国公司的内部贸易

跨国公司的内部贸易是跨国公司内部，即母公司和子公司、子公司和子公司之间发生的产品、原材料、零部件、技术和服务等贸易活动。

- 2、跨国公司的内部价格和运用

- 跨国公司的内部价格，也称为转移价格，即在跨国公司内部进行交易所实行的价格。

- **跨国公司采用转移价格，可以达到以下目的：**
- **（1）减轻纳税负担**
- **（2）增强子公司在国际市场上竞争的能力**
- **（3）减少或者避免风险，例如汇率波动的风险，外汇管制风险等。**

二、实行限制性商业做法， 加强在国外市场的垄断和竞争

- 限制性商业惯例(*Restrictive Business Practice*, *RBP*) 又称限制性商业做法。
- “凡是企业具有下述的行为和行动，即通过滥用或谋取滥用市场力量的支配地位，以限制进入市场或以其他方式不适当地限制竞争，从而对世界贸易，特别是发展中国家的世界贸易及其经济发展造成或可能造成不利影响；或通过企业之间正式的或非正式的、书面的或非书面的协议或安排，造成同样的影响的都称之为限制性商业惯例。”

- **限制性商业惯例在国际技术转让中采用得比较多。在大多数情况下，跨国公司在其技术转让合同中一般都包含限制性规定或条款，如限购条款、搭售条款、市场限定条款、技术反馈条款等。这些条款都在很大程度上限制了公平竞争，加强了跨国公司的垄断地位。**

三、价格竞争与非价格竞争结合

- 价格竞争是指企业通过降低生产成本，或有意地以低于国际市场或其他企业同类商品的价格，在世界市场销售产品，打击和排挤竞争对手，扩大商品销路。

- **非价格竞争是指通过提高产品质量和性能，增加花色品种，改进商品包装装潢及规格，改善售前售后服务，提供优惠的支付条件，更新商标牌号，加强广告宣传和保证及时交货等手段，来提高产品的素质、信誉和知名度，以增强商品的竞争能力，扩大商品的销售。**

- 此外，加强和完善国际生产体系，形成全球性的有机的生产和销售网络，也是跨国公司的重要经营战略。

四、更为灵活的市场进入方式 ——股权与非股权安排相结合

- (一) 股权安排
- (二) 非股权安排
- 各种形式的服务合同，例如，管理合同，技术合作合同，销售合同等。

五、跨国公司扩张方式的多元化

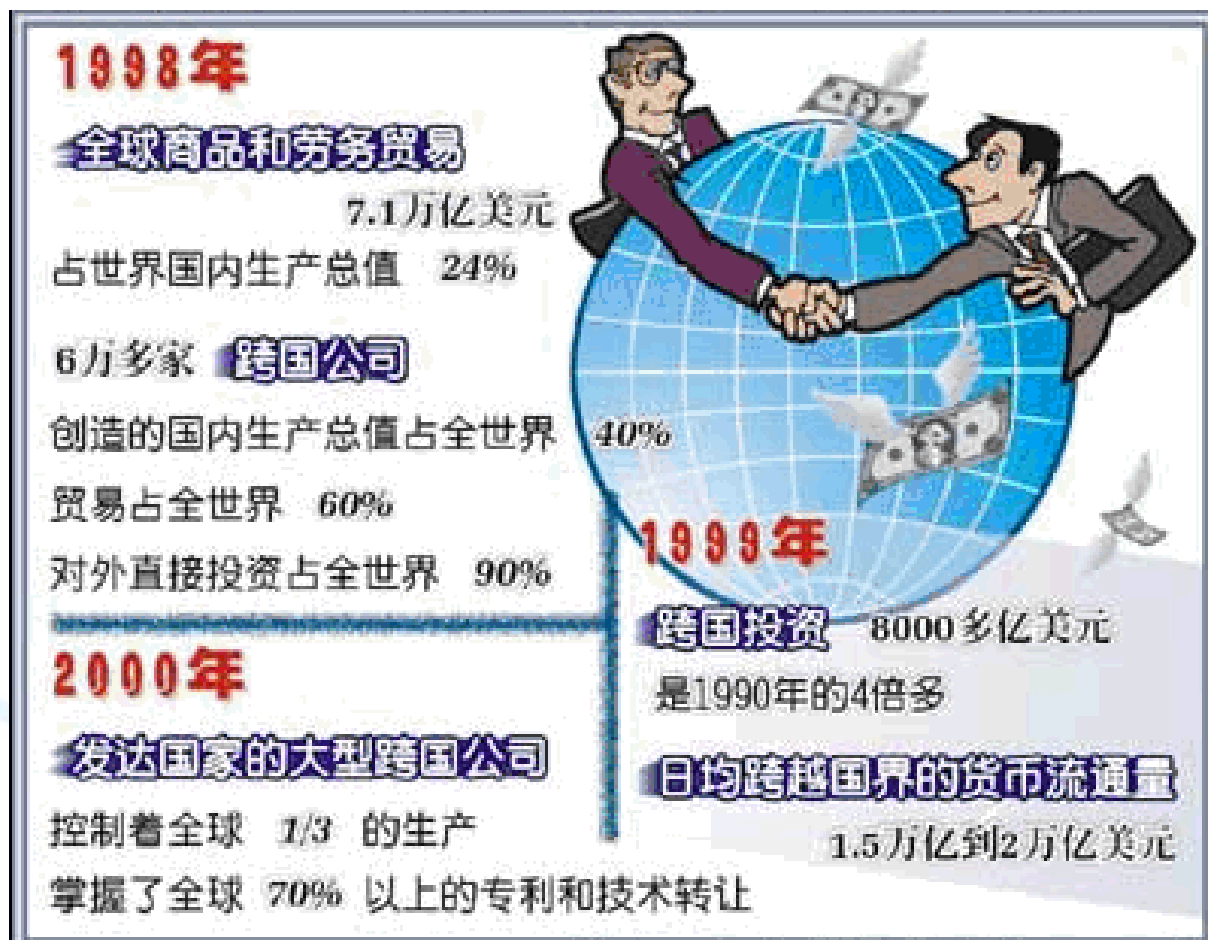
- (一) 内生扩张
- 通过本公司利润再投资，在国内外建立新的经济实体。
- (二) 外生扩张
- 通过在国内外并购其他企业实现扩张。

六、构建企业竞争与合作网络

- **（一）建立跨国公司战略联盟**
- 近年来，跨国公司的发展出现了跨国公司联盟的新趋势，实行国内公司集团化，国际市场竞争联合化。国际市场竞争联合化可以分担研究与开发费用，分散投资风险，共同开拓市场。
- 跨国公司战略联盟的形式主要有以下两类：
 - 1、若干个势均力敌的大跨国公司相互结盟
 - 2、发展跨国公司群

- (二) 战略性外包
- (三) 其他形式
- 例如，长期合约形式。

第五节 跨国公司对国际贸易的影响



跨国公司主导全球经济

跨国公司主导全球经济



- 一、通过 *FDI* 在世界范围内形成国际生产体系，使国际分工向纵深发展。
- 二、对东道国的贸易发展有巨大影响。
- 三、跨国公司使国际贸易结构不断优化。
- 四、跨国公司制约着国际贸易的地区分布。
- 五、跨国公司促进了国际技术贸易的发展。

- 六、推动了国际贸易理论的发展
- 七、跨国公司在国际贸易发展中的双重性
跨国公司的发展一方面促进了国际贸易的发展；另一方面也给国际贸易的发展带来了一些问题，比如加剧国际垄断，追求高额利润，分配不均，东道国的资源耗费和环境污染，影响东道国的产业结构，影响东道国的经贸政策等问题。