



對外經濟貿易大學

# 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  
地区的跨国经营理论



# 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

## 五、基于区域经济学的相关理论



對外經濟貿易大學



# 一、小规模技术理论

美国经济学家威尔斯强调，发展中国家的跨国企业主要拥有以下三方面的比较优势：

第一，拥有适合小市场需要的小规模生产技术，以迎合低收入国家制成品市场需求量有限的特征。

第二，发展中国家在民族产品的海外生产上颇具优势，特别是当本国的海外移民数量较大时，这种类型的海外投资更有优势。经过长期的海外移民积累，我国在全球的移民数量已极其可观。同时，我国的茶叶、瓷器等传统特色产品历史悠久，美名远扬，具有明显的比较优势，但目前该行业的对外直接投资却很少，这显然没有充分发挥我国的产业优势。

第三，低价产品营销战略。由于世界市场是多元化、多层次的，具有明显低成本优势的我国企业，仍有很强的竞争力。



對外經濟貿易大學



## 二、技术地方化理论

与小规模技术理论相同，技术地方化理论也是以发展中国家为研究对象。拉奥指出，发展中国家从国外引进技术、利用其自身低廉的要素价格，加以改造和创新后得到的产品，不仅能适应本国，而且能适应相同收入水平国家的消费结构。因此，发展中国家企业能够在较低的技术水平基础上形成企业赖以对外直接投资的特有优势。这种优势不仅可以带动它们对其他发展中国家的对外直接投资，而且发展中国家企业对成熟技术的创新还可以促进它们对发达国家的直接投资。如何把这些相对优势利用好，是我国对外直接投资要考虑的重要因素。



对外经济贸易大学



## 三、技术创新产业升级理论

技术创新产业升级理论由坎特威尔教授提出。该理论认为，发展中国家和地区跨国公司对外直接投资受其国内产业结构和内生技术创新能力的影响。



對外經濟貿易大學

# 四、产业集群理论

## 产业集群的含义：

产业集群或簇群是一种相关的产业活动在地理上或特定地点的集中现象，这是国外对产业集群的经典定义。对产业集群最基本的定义是“通过协同定位赢得竞争优势的地理集中的产业 (Doeringer 和 Terkla 1995, pg. 225)”。这一基本产业集群定义与“聚集经济”很相似。有时集群用来定义“在某一特定领域 (通常以一个主导产业为主) 中，大量产业联系密切的企业以及相关支撑机构在空间上集聚，并形成强劲、持续竞争优势 (Porter, 1998)”。



对外经济贸易大学

# 四、产业集群理论

关于产业集群研究的理论主要基于以下四个不同角度：

第一，从经济学角度，主要着力于外部规模经济和外部范围经济。

第二，从社会学角度，主要从降低交易费用角度出发。

第三，从技术经济学角度，研究集群如何促进知识和技术的创新和扩散，实现产业和产品创新等。

第四，有些学者提出了集群发展的新模式，即依赖跨国公司集群发展模式。



對外經濟貿易大學



# 四、产业集群理论

具有代表性的研究和观点包括：

- (1) 马歇尔的外部经济理论
- (2) 韦伯基于集聚经济的集群形成机制
- (3) G. 迪奇 (Tichy) 关于集群生命周期理论的分析
- (4) 威廉姆森的交易成本经济学理论
- (5) 克鲁格曼的新古典经济学产业群模型
- (6) 迈克尔·波特的钻石体系理论与国家竞争优势理论



對外經濟貿易大學





# 四、产业集群理论

产业集群的基本特征：

- 1、相似性
- 2、多样性
- 3、创新性
- 4、外部效应
- 5、协同效应



對外經濟貿易大學

# 四、产业集群理论

## 产业集群的分类：

按研究的不同层面上分类，如表2-1所示。

表 2-1 产业集群类型

分析层次	产品链角度	研究对象	研究重点
宏观领域	按形成增值链或产品链的产业划分的经济系统	总体经济中联系的产业集群	国家/区域经济专业化模式
中观领域	前向和后向联系的产业集群（局部分析）	在类似的最终产品产品链不同阶段的产业间和产业内的联系	产业间联系和扩散分析
微观领域	增值链或产品链内供应商和购买者的企业群	围绕若干个核心企业形成的专业化供应商	企业战略发展链分析



对外经济贸易大学



# 四、产业集群理论

按产业集群的形态分类，如表2-2所示。

表 2-2 按范围分产业集群类型

类 型	含 义
空间产业群	经济活动在空间的集聚
水平产业群	同类产业或部门组成的较大的产业群
垂直产业群	同类产业是因生产过程中前后不同阶段的产业链而集聚的产业群
横向产业群	不同产业或部门具有不同能力的产业（部门）组合共享规模经济
技术产业群	共享基础技术的产业集合
焦点产业群	围绕中心活动者（如企业、家族、研究中心、教育机构）



对外经济贸易大学



# 四、产业集群理论

按照集群的产业性质，还可以将集群分为三种类型：

一是传统产业集群；

二是高新产业集群；

三是资本与技术结合型产业集群。



對外經濟貿易大學

# 四、产业集群理论

产业集群的驱动因素：

- (1) 运输成本
- (2) 资源的稀缺性
- (3) 地方市场需求
- (4) 市场关联
- (5) 知识溢出
- (6) 竞争



對外經濟貿易大學



# 四、产业集群理论

产业集群的运行机制：

- 1、分工互补性机制
- 2、文化的向心机制
- 3、基于信任的合作竞争机制
- 4、交易费用机制
- 5、技术扩散和共享机制
- 6、创新机制



對外經濟貿易大學



## 五、基于区域经济学的相关理论

区域经济学的一些研究结论和成果，能够比较好地解释和说明国际技术转移与学习创新。理论界公认的、较为成熟的两种理论是：

- 1、梯度推移理论
- 2、增长极发展理论



對外經濟貿易大學



# 五、基于区域经济学的相关理论

## (1) 梯度推移理论

梯度推移理论是20世纪50年代从弗农（Vernon）的产品生命周期理论发展而来的。这种理论把工业的生命循环周期理论引用到区域经济开发中，认为产业结构、新技术与生产力等遵循由高到低梯度转移的规律。梯度推移的同时伴随着三种效应：即扩散效应、回程效应和极化效应。



對外經濟貿易大學



# 五、基于区域经济学的相关理论

## (2) 增长极发展理论

增长极理论源于对区域发展非均衡的观察。最早由法国经济学家佩鲁于20世纪50年代提出的，后来又经历法国的布代维尔、美国的弗里德曼、瑞典的缪尔达尔和美国的赫希曼等诸多经济学家的发展和完善。“增长极”理论认为，主导部门和有创新能力的企业，在某些地区或大城市聚集发展而形成的生产、贸易、金融、科技、人才、信息、交通运输、服务、决策等经济活动中心恰似一个“磁极”一样，能够产生较强的吸纳辐射作用。它不仅加快了自身的发展，通过向外扩散还带动了其他部门和所在地区以至周边地区的经济增长。“增长极”具有“支配”效应和“创新”的特点。



对外经济贸易大学



## 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）



對外經濟貿易大學



# 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。



对外经济贸易大学

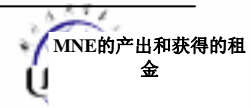
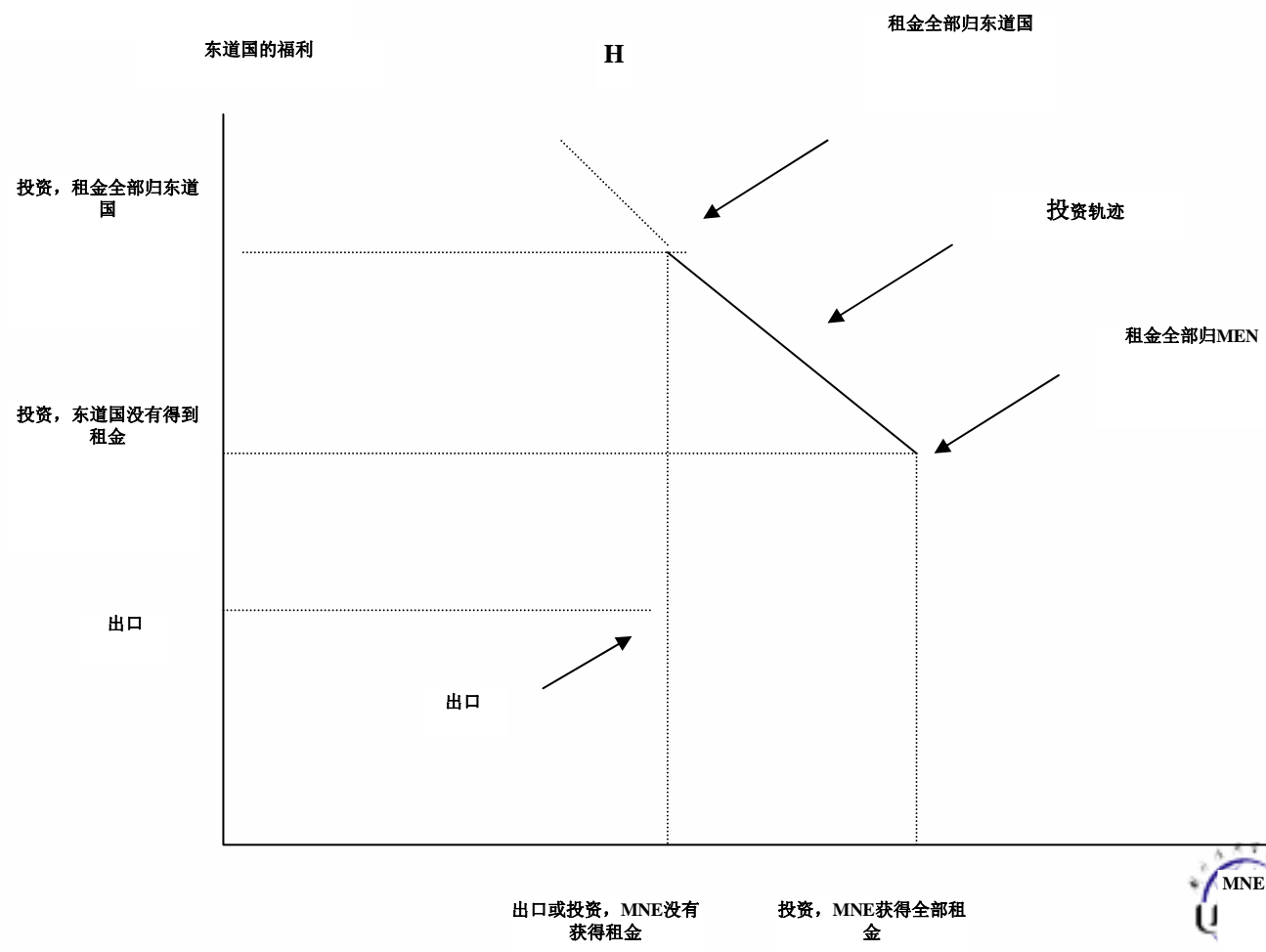


# 第一节 观点综述

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。



对外经济贸易大学



经济贸易大学



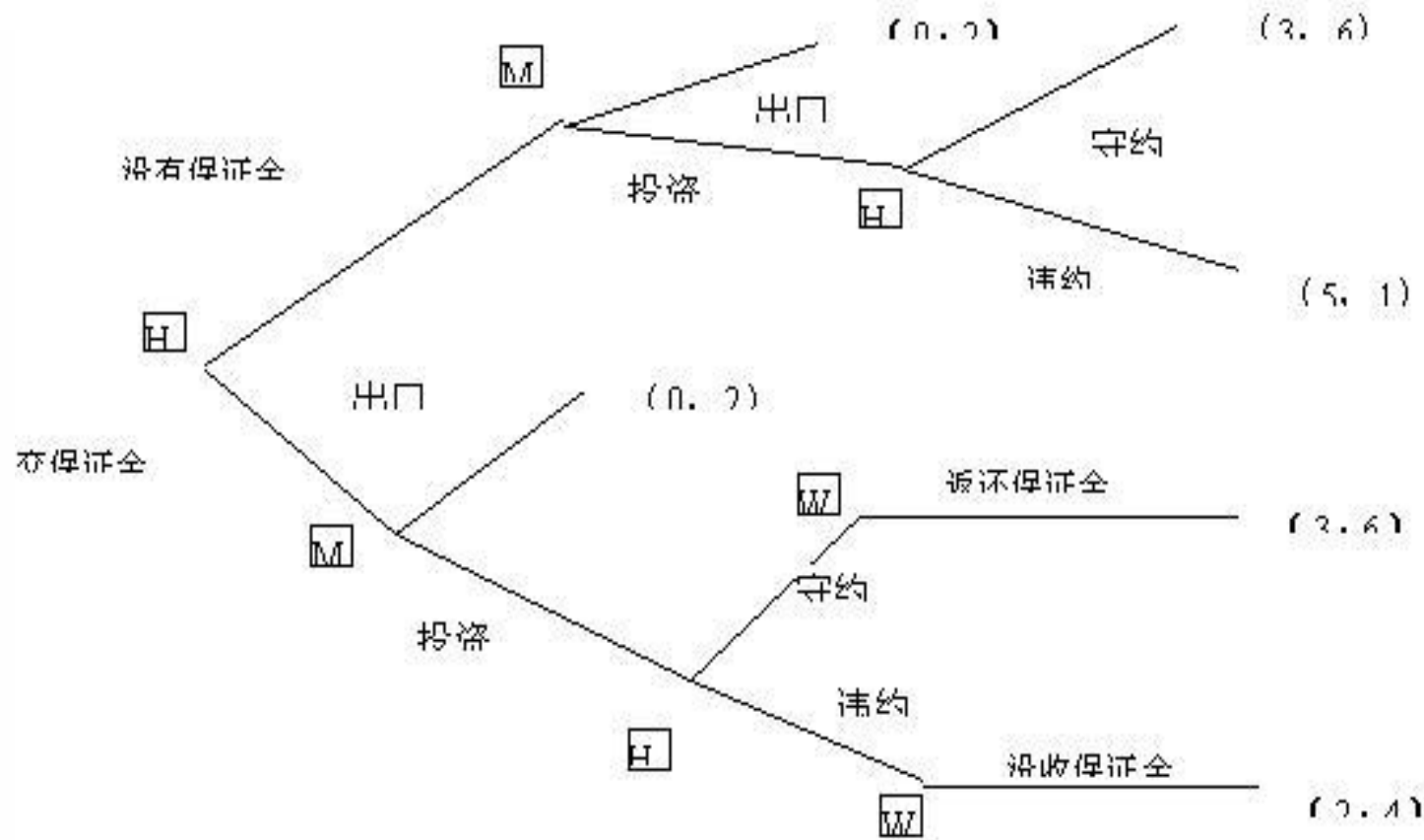


## 二 建立履行承诺的约束机制

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。



對外經濟貿易大學



有承诺和无承诺条件下的投资博弈

大学



(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

大学







# 三

# 履行承诺的利得

## 1. 声誉效应 (reputation effect)

声誉是一个人、企业或国家的无形资产。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。

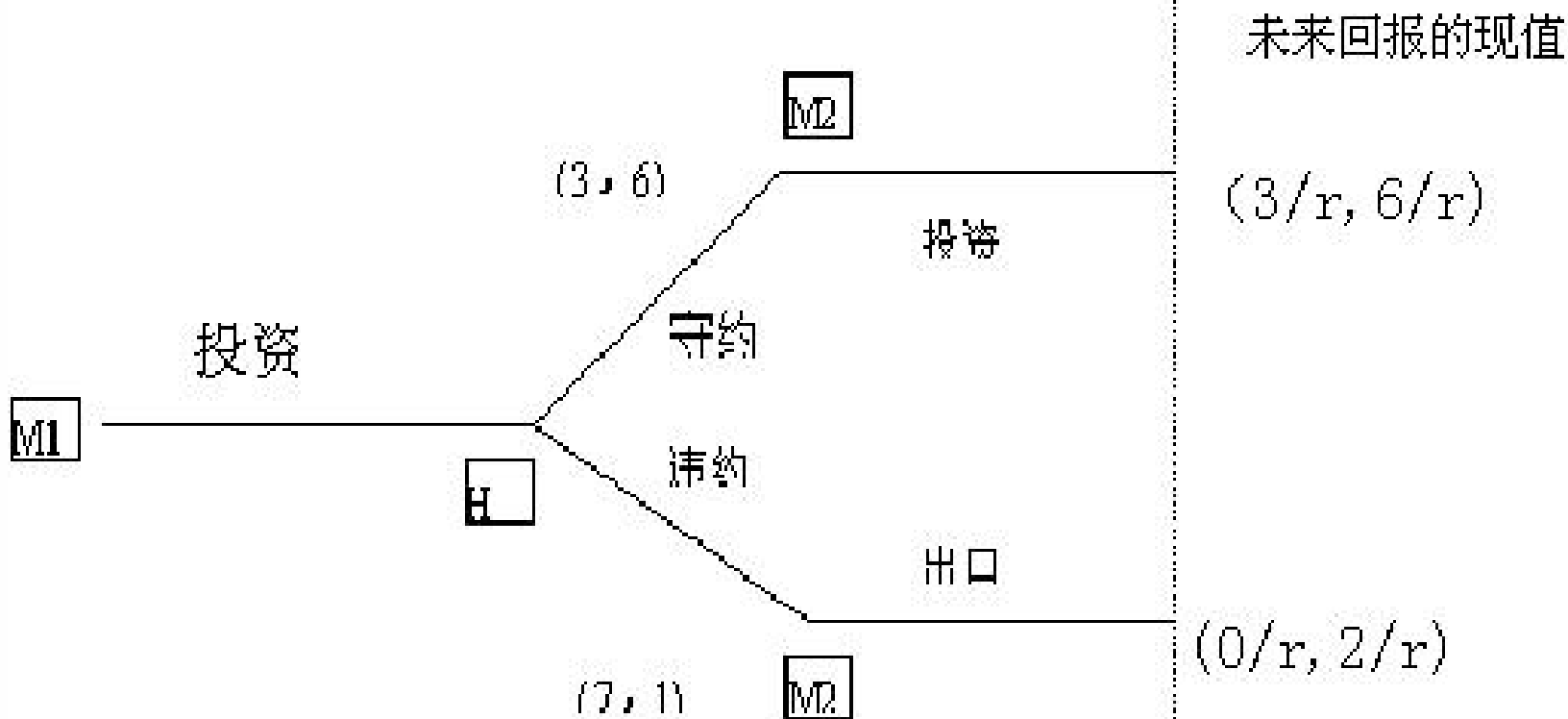


對外經濟貿易大學



### 三

# 履行承诺的利得



声誉效应还是长期收益



# 三

# 履行承诺的利得

## 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)，简单地就是说东道国经济政策的连续性对吸引外资更具有觉醒意义。



對外經濟貿易大學



# 三

# 履行承诺的利得

## 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，对于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。



对外经济贸易大学



### 三

# 履行承诺的利得

#### 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据为己有。

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。



對外經濟貿易大學



## 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 of 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。



對外經濟貿易大學



## 四

# 履行承诺的代价

## 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。



對外經濟貿易大學



## 四

# 履行承诺的代价

### 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净收益的影响是大不一样的，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。



對外經濟貿易大學

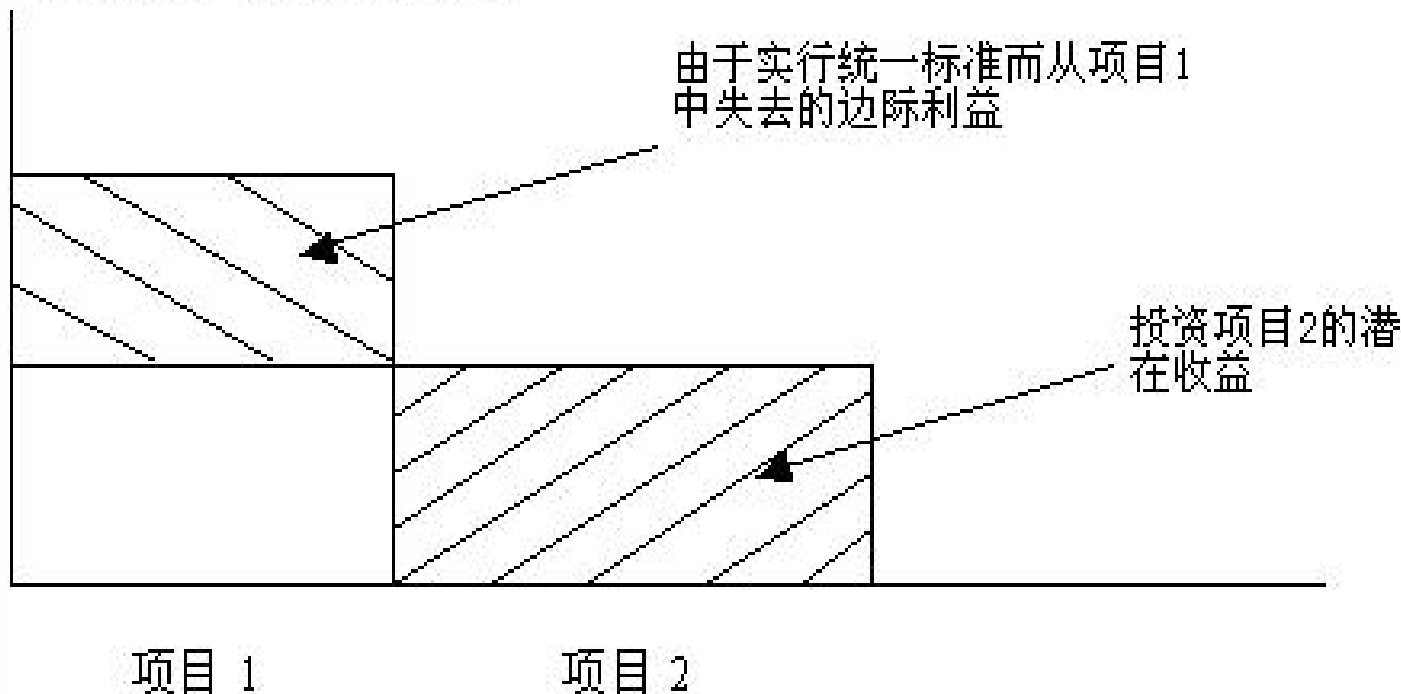




# 四

# 履行承诺的代价

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



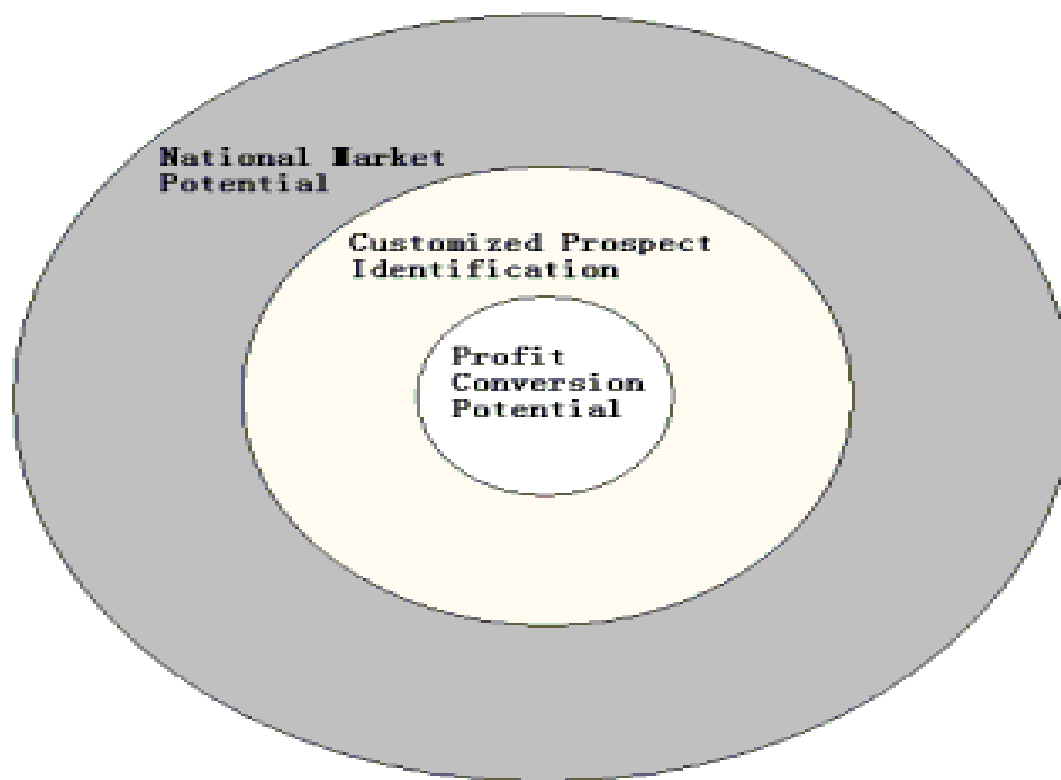
對外經濟貿易大學



# 第三节 进入新兴市场

Figure 2

**A Nested Framework for Assessing Emerging Markets**



对外经济贸易大学



# 第三节 进入新兴市场

## 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



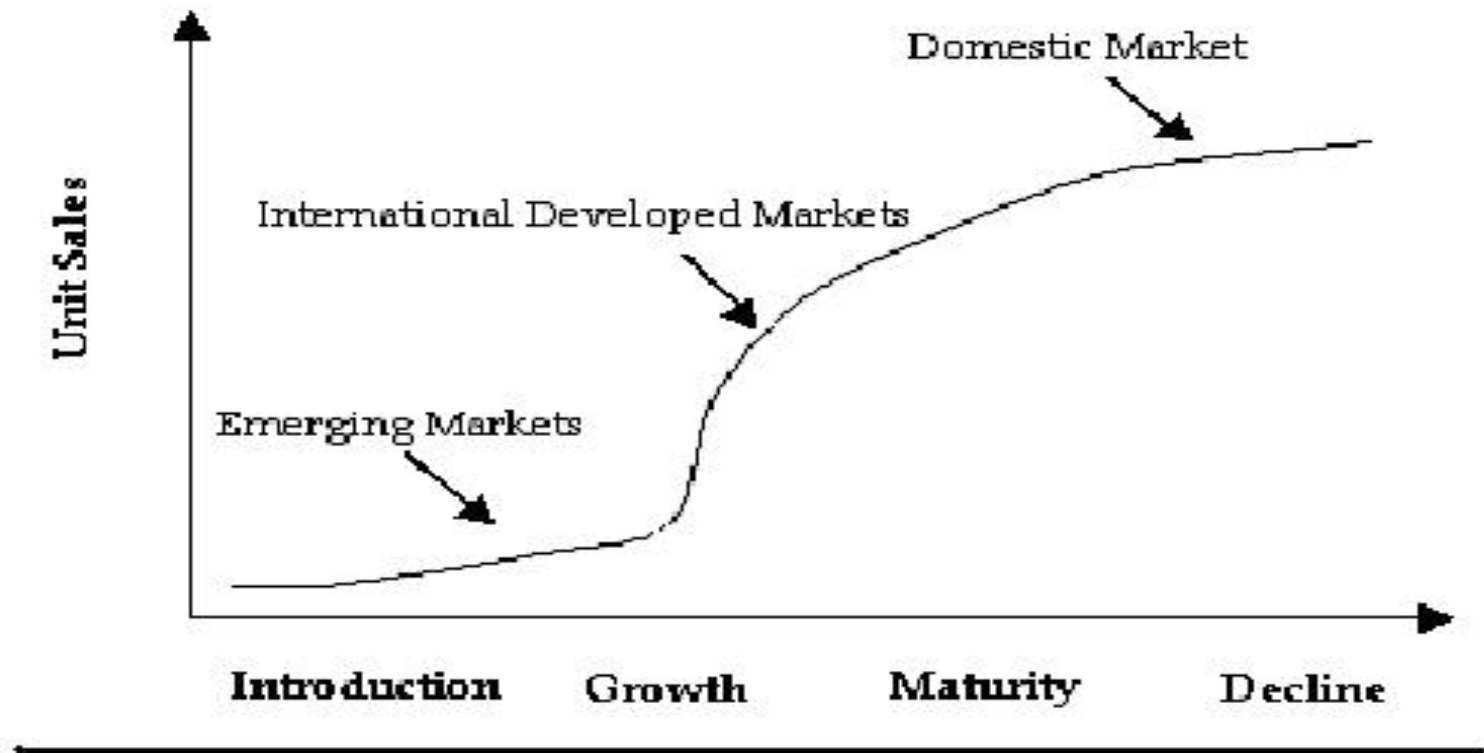
對外經濟貿易大學



# 第三节 进入新兴市场

Figure 4

The Global Product Life Cycle



国际产品周期

大学



# 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。



對外經濟貿易大學



# 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.



對外經濟貿易大學