

战后国际商务理论的主要学说及发展

董 宇

二战结束后,世界经济进入一个相对稳定的发展时期,各国之间的经济联系越来越紧密,国际贸易、投资迅速发展,跨国公司成为世界经济舞台上越来越重要的角色。国际商务实践的发展促进了由国际贸易理论、对外直接投资理论、跨国公司理论等构筑成的国际商务理论的发展。作为国际商务理论的主要内容,三个组成部分并没有严格的界限,并且彼此正越来越趋向溶合和相互重叠。作为跨国公司存在的物质基础的对外直接投资在战后的发展尤为引人注目。对外直接投资理论(某种意义上即为跨国公司理论)随着对外直接投资实践的发展而

成为国际商务理论的核心内容。

本世纪60年代前,对外直接投资只是被作为资产组合多样化的一个方式,并没有作为一个独立领域得到专门研究。60年代后,由于海默、金德尔伯格、弗农等学者对对外直接投资领域作的开拓性研究,对外直接投资理论体系才开始形成并不断丰富。对外直接投资理论摒弃了传统国际商务理论中生产要素在国际间不能流动、市场充分竞争等假设,以动态比较优势的分析考察对外直接投资现象所及的国际商务的各个方面,成为国际商务理论最重要的内容。

一、国际商务理论主要学说的内容及评价

1. 海默——金德尔伯格的垄断优势学说

1960年,麻省理工学院的海默在他的博士学位论文中摒弃了新古典主义金融理论对资本流动的解释,第一次将资产组合投资与直接投资区分开,开辟了以对外直接投资为对象的研究新领域。海默认为,对外直接投资不仅仅是个简单的资产交易过程,还包括了非金融与无形资产的转移。一般的资产组合投资并不包括对投资资产的控制、管理,而对外直接投资却与资产的管理和控制相伴。资产组合理论认为,对外投资所以出现是因为资本会追逐高额收益,自动向高利润率国家流动。海默分析了20世纪前期国际投资的格局,发现与资产组合理论的预见并不相符,因此他认为企业进行对外投资还基于其他因素,而对外直接投资可以控

制被投资企业从而保证投资的安全性,并进一步在海外发挥投资者的优势。在市场不完全竞争的条件下,存在着商品的垄断者和寡头垄断者,他们通过对外直接投资,拥有对国外企业的控制权,达到压抑自己内部竞争并防御外部竞争的目的,以此保护自己的市场力量,扩大自身的市场份额。

金德尔伯格在1969年出版的《美国的海外商业》一书中提出了与海默基本一致的观点。他指出在一个商品和生产要素完全竞争的市场中,对外直接投资不可能存在,因为此时企业在海外直接投资运营,必将承受比当地企业高的生产成本和组织成本。因此,金德尔伯格提出了可能导致对外直接投资的几个市场结构不完全的条件:(1)商品市场的不完全竞争;(2)企业对某些专门技术的控制、垄断;(3)外部规模

经济和内部规模经济优势的存在；(4)政府干预，特别是限制贸易的政策使得企业更倾向于用投资替代贸易流动。由于这些市场缺陷的存在，市场竞争的不完全，使得企业在享有某些垄断性优势而又不愿与国外企业分享这一优势时，就会采用对外直接投资的方式来扩大这一优势。因此，金德尔伯格认为对外直接投资理论是市场缺陷的理论。

海默——金德尔伯格的对外直接投资学说强调市场结构的缺陷和跨国公司所拥有的垄断优势，认为投资者只有在所拥有的优势足以抵补他在国外投资所面对的不利时，才会选择向国外投资。他们认为，投资者拥有垄断性优势只是进行对外直接投资的必要条件，但不是充分条件，只有跨国公司在肯定对外直接投资、在国外直接生产运营比自己直接出口或转让生产技术等方式更有利可图时，才会采用对外直接投资方式。海默和金德尔伯格的垄断优势学说，对于解释投资者进行海外直接投资的启动原因，具有较充分的说服力，但对于已经建立起海外直接投资的跨国公司的行为，解释就显不足了。因为随着跨国公司业务的不断扩大，管理水平的不断提高，原先各国的市场障碍相对来说变得越来越次要，即曾经是跨国公司形成的因素似乎在它的进一步发展中变得不再那么重要。海默、金德尔伯格的学说突破了古典和新古典贸易理论关于国际间生产要素不可流动和市场完全竞争的假定，因而更贴近经济现实。

2. 弗农的国际产品生命周期学说

在一些经济学者偏重考察外部市场条件对企业经济行为、跨国公司进行国际直接投资影响的同时，另一些学者关注由于产品本身的特性对其生产在国际间转移的影响。弗农的产品生命周期学说在应用于国际商务领域时发展成为国际产品生命周期学说。他认为一项产品在国际市场上同样会经历开发、增长、成熟和滞退四个基本阶段。在国际市场范围内，某一产品所处的生命周期阶段不同，决定了其生产产地的不同，而对外直接投资则是生产过程和产地

转移的必然结果。弗农的国际产品生命周期学说有以下四项基本假设：(1)产品的生产技术和市场营销方法的变化可以预见；(2)生产技术的转让受到限制，国际技术转让市场是一个不完全的市场；(3)随着产品的生产技术不断发展及其标准化，规模经济效益成为决定产品生产的主要因素；(4)消费者偏好依据自己收入的不同而不同，但产品可以在不同收入水平得到标准化。以此四个假设为前提，弗农认为一项产品可以依据它所处的不同阶段被定义为新产品、成熟产品和标准化产品。通常新产品在高收入国家选择性极强的市场产生，由于在其发育成长时期，新产品不断需要从市场得到信息反馈而加以改进，因此最初的生产基地一般靠近市场。随着产品逐渐成熟，原来开发、生产该产品的国家开始出口产品到其他拥有类似市场的发达国家，而这些发达国家从进口到自己生产，并进一步向发展中国家出口，产品的市场和生产格局已发生相当的转变。随着产品日趋成熟，其生产过程和技术也日趋标准化，产品的生产成本因素变得越来越重要。在产品进入滞退期，跨国公司为了降低生产成本，获得规模经济效益，逐渐将生产基地转移到发展中国家进行大批量生产，不但满足生产国内的市场需求，并通过返销进入发达国家市场，此时产品的市场与生产格局与新产品导入时期已大相径庭。

弗农的国际产品生命周期学说认为，一种产品在发展中国家生命周期中所处的位置与它在发达国家中生命周期的位置相比，要滞后一到两个阶段，正是这种产品位置阶段的差异所导致的时间差异决定了跨国公司国际投资的原因和方向。

弗农的国际产品生命周期学说较好地解释了二战以后发达国家尤其是美国跨国公司对外投资的流向。但随着科技的加速进步，产品生命周期的缩短以及全球市场一体化的趋势，发达国家之间以及发达国家与发展中国家对产品的需求和偏好的差别越来越小；产品生产在世界范围内越来越趋于同步，这一系列现象、趋势

给国际产品生命周期学说提出了挑战,而以此学说为基础的国际商务理论也必须不断加以修正。弗农后期修正补充了他的国际产品生命周期的内容,在解释对外直接投资现象时,更重视跨国公司垄断行为的影响,将投资者行为与产品的特性结合起来考察跨国公司的经济活动,因而更加全面、合理。

3. 邓宁的折衷学说

英国经济学家约翰·邓宁在综合对外直接投资理论各学派之后,提出了兼容各派长处的理论模式。在解释跨国公司存在及对外直接投资现象时,邓宁同样强调了市场存在缺陷是企业进行对外直接投资的基础原因,并抽象出决定跨国公司行为和对外直接投资的三个主要因素:(1)所有权优势,即跨国公司在生产技术、组织管理能力、营销技巧等方面所具有的优势;(2)区位优势,指的是不同国家和地区由于地理位置不同、自然禀赋不同和各自经济贸易政策各异,而使投资者能在生产成本和运输成本上具有的竞争优势;(3)内部化优势,即跨国公司通过将市场内部化,以达到减少交易风险、降低交易成本、提高交易效率等目的,并在其内部化过程中获得相对外部企业的比较优势。邓宁认为,企业在拥有了前两项优势时,并不一定会进行对外直接投资,它可以利用直接出口、技术转让、出售特许经营权等方式来发挥这两项优势,但由于某些产品或技术的转移存在着障碍,或通过市场转移时会提高交易成本,这时内部化优势变得格外重要。因此,跨国公司采用何种商务形式取决于三种优势所形成的不同组合。

邓宁的折衷理论着重从国际生产的角度解释了跨国公司形成和发展的原因,分析了贸易与投资的一般关系。他后期发展的国际生产综合理论涉及到国际经济交易的各种形式,通过对国际分工细化、深化以及生产国际化的论述,揭示了70年代后产业内对外直接投资日益明显的国际经济新现象。邓宁的折衷理论经过不断的修正和充实,成为战后国际商务理论中颇具影响力的学派。

4. 国际商务理论的其他学说及其他学者的贡献

国际商务理论除了以上三个较为典型的学说外,其他学者亦从不同角度考察国际商务活动中的方方面面,提出了不同的国际商务理论模式,其中有内部化学说、交易成本学说、寡头学说等。70年代初期,威廉姆森就以交易成本理论来解释跨国公司的对外直接投资现象,认为对外直接投资是跨国公司为了更有效地转让知识或技术,避免因外部市场交易的不确定性或低效率而导致的高交易成本。威廉姆森的学说与伯克雷、卡松、鲁曼等学者提出的内部化理论不谋而合。他们认为由于外部市场尤其是中间产品市场存在着缺陷,使得企业借助于建立内部市场、通过其自身有效的行政组织手段进行产品的交易和资源的配置,这种市场内部化如果跨越了国界,就导致了跨国公司的诞生。因此,内部化学说认为进行对外直接投资的跨国公司并不一定需要拥有垄断优势,而只需要创造比外部市场更有效的行政结构和内部市场。

在考察跨国公司的对外直接投资行为,特别是一些寡头垄断性行业中,一些学者发现这些行业中的国际间直接投资很大程度上取决于少数几家垄断企业之间相互的行为约束和反应。一个寡头企业之所以进行对外直接投资是为了对抗和制约竞争对手的活动,寡头企业之间的经济活动相互制约、相互影响。博弈理论被用来分析跨国公司间相互反应的动态过程,使国际商务理论的研究进一步深化。

二战后相当长时期内,美国在世界经济舞台上扮演着绝对领导者的角色。美国的跨国公司在国际经济中亦处于垄断地位,国际商务理论的研究多为西方学者对美国跨国公司商务活动的研究,并在此基础上构筑出不同的理论模式。然而,进入70年代后,随着西欧、日本经济的崛起,尤其是日本经济的高速发展,跨国公司的迅速成长,对外资本输出的增多,日本学者对国际商务理论亦展开了广泛的研究,其中具有代表性的是日本经济学家小岛清在这一领域

的建树。

小岛清在考察日本跨国公司的国际商务活动时,发现不同于美国的垄断性对外直接投资模式,日本的对外直接投资模式具有鲜明的贸易导向性。小岛清分析认为,由于日本自身自然资源匮乏,日本企业的跨国直接投资主要是为了保证原材料、中间产品的供应。因为日本在技术、管理、资本上具有比较优势,因此,成品的制造、关键部件的生产大多集中在日本国内。小岛清在构筑其跨国公司理论时,特别强调了日本管理模式的优越和日本劳动力的高素质,

使日本拥有贸易的比较优势,而对外直接投资正是这一优势的延伸和拓展。小岛清在他的理论中还分析了日本的对外直接投资对东道国经济的影响,认为日本的资源开发性投资和传统产业转移投资促进了日本与东道国之间的贸易往来,改善了东道国的经济环境,为东道国经济的发展提供了机遇。尽管小岛清的某些论述由于基于日本国利益的立场而受到批评和怀疑,但无疑他的理论打破了跨国公司理论、对外直接投资理论中“美国模式”一枝独秀的格局,进一步丰富了国际商务理论。

二、国际商务理论的新发展

从跨国公司形成、对外直接投资现象出现开始,众多的经济学家就试图建立各种理论模式对国际商务的各种现象进行解释。虽然国际贸易理论渊源久远,但自比较优势理论建立以来,最大的进展要数赫克歇尔——俄林的生产要素禀赋理论。虽然战后也出现了新要素贸易理论和新技术贸易理论,强调人力资本、技术要素对贸易的作用,但相形与发展迅速的跨国公司理论、对外直接投资理论,其发展创新十分有限。

国际商务理论发展至今天,并没有形成一个标准统一的理论模式,未来也不可能形成一个统一的模式,一来由于国际商务理论内容十分广阔,而国际商务实践在不断地发展变化,二来众多的学者以各自的方式从不同侧面对国际商务进行研究而得到不同的诠释,提出不同的学说,使国际商务理论不断地丰富和发展。

进入80年代、90年代,国际商务理论的各种学说都在对自身的修正、充实中不断深化、完善。初期的一些国际商务学说通常只能解释国际商务的某一方面,研究范围较窄,进入80年代后,都有综合化的趋向,表现在各派学说不仅吸收兼容其他学说的优点,并且不断拓宽自身学说的研究领域,扩展理论的适用范围。这其中典型的是罗伯克和西蒙茨提出的地缘商务学说。地缘商务学说本身便是一个综合性的理论

体系,通过对产品特性、企业特性、国制特性(母国及东道国)等整个国际间各经济要素的考察分析,抽象出条件变量、动因变量、控制变量等诸因素组成一个系统的理论模式,对国际商务的各方面进行解释。

国际商务理论发展的另一个显著特点是伴随着发展中国家、特别是一些新兴工业化国家经济的蓬勃发展,跨国公司的出现,在国际商务中地位的增强,使得国际商务理论研究对象更加多元,研究内容更加丰富,而且各国结合自己的国际商务实践对国际商务理论进行修正、发展使得国际商务理论在更为综合化、普遍化的同时又具有更加国别化、细致化的倾向。

与国际商务理论研究相对应的实证研究,进入80年代后,随着资料数据的不断积累,分析工具的进步和技术的提高,也得到了长足的发展。国际商务实证的研究成果一方面对已有的理论进行验证,同时又是对原有理论进行修正和新的理论诞生的基础。总之,世界经济的区域化、集团化以及最终的一体化决定了国际商务理论发展的前景广阔;而随着我国经济的更加开放、繁荣,与国际经济更加紧密地融洽,我国迫切需要国际商务理论指导迅猛发展的国际商务实践,而且我国的国际商务理论研究理应在世界研究领域内占有重要一席。