

台商对外直接投资的特点、成因与趋势 —技术升级替代型 FDI 假说

台商对外直接投资的特点 成因与趋势—技术升级替 代型 FDI 假说	台湾研究	2008 年第 1 期总第 89 期第 25 页	独 立 完 成
-----------------------------------------	------	--------------------------------	------------

内容摘要:

本文提出台商对外直接投资始于对技术升级的替代,缺乏发达地区企业进行 FDI 时通常具备的先进技术,其最初动机就是追求更低廉的要素成本,并由此形成“逐水草而居”的对外投资特性。

关键词: 台商对外直接投资 技术升级替代型 FDI

朱 磊*

与常见的对外直接投资(FDI)不同,台湾企业 FDI 在技术能力相对较低的条件下就开始大量出现,被西方学者称为“早熟的对外投资”或“跳跃式的国际化”。现有 FDI 理论无法圆满地解释这种较为独特的现象。本文提出“技术升级替代型 FDI 假说”,即台湾企业的 FDI 始于对技术升级¹的替代,因此很多台湾 FDI 的技术含量不高,并由此形成台商“逐水草而居”的对外投资特性,这也是要素成本升高后,大陆台商投资开始出现递减趋势的主要原因。

一、台商对外直接投资的理论解释

* 作者为中国社会科学院台湾研究所经济研究室副主任,副研究员。

技术含量相对较低是台商 FDI 普遍存在的特点²。台湾中华经济研究院院长陈添枝认为：“台商的海外投资是国际投资现象中的异数。台商以相对甚小于西方企业的规模，以相对不太起眼的技术能力，完全欠缺知名品牌，甚少拥有行销通路，却在全球各地建立生产的据点。”³

现有 FDI 理论并未对台商 FDI 的特有现象给出圆满解释。作为西方经济学的的一个重要分支，FDI 理论一直未形成较为系统的理论框架，其中每一理论或假说基本只能解释部分直接投资现象，而不存在具有一般解释功能的“通论”。也因此，邓宁(J. H. Dunning, 2001)断言“不可能存在一种国际贸易理论可解释所有现象”⁴；凯夫斯(R. E. Caves, 1982)也称“对 FDI 理论作一个全面深刻的回顾与评价是一项几乎毫无希望的工作。”⁵而多数的 FDI 理论又是以发达国家企业的 FDI 经验为基础，即使在以发展中国家和地区企业 FDI 为研究对象的理论中，多强调管理者的“干中学”和标准化技术的适应性改进，对那种单纯依赖资本优势、缺乏技术优势的 FDI 还不能有效解释，而台湾企业早期的 FDI 很大程度上属于这一类型。

其一，海默(H. Hymer, 1960)的“厂商垄断优势理论”、维农(Vernon, 1966)的“产品生命周期理论”、尼克博克(F. T. Knickerbocker, 1973)的“寡占博弈论”、格来姆(Graham, 1975, 1978)的“威胁互换假说”、迪克西特(Dixit, 1980)的“跨国企业与潜在竞争者互动的博弈论模型”，均是建立在发达国家对外直接投资经验基础上，总结发达国家的大型跨国公司在 FDI 之前具备的各种优势，将“优势前提”作为核心假设，认为具备某种优势是跨国公司从事对外直接投资的必要条件。然而，台湾企业在大量出现 FDI 的时候，台湾还只是新兴工业化地区。如果按照 2005 年国际上对发达国家或地区的定义（人均 GDP 在 1 万美元以上及较高的社会发展水平），台湾直到 1992 年（人均 GDP 首次突破 1 万美元）才进入发达地区，因此这些理论并不适用于始于 20 世纪 80 年代的台商 FDI。

其二，威尔斯(L. T. Wells, 1977)的“小规模技术理论”、拉尔(S. Lall, 1983)的“局部技术变动论”（技术地方化理论）、坎特韦尔(J. A. Cantwell)和托兰锡诺(P. E. Tollaention)提出的“技术创新产业升级理论”，虽然是以发展中国家或地区的 FDI 实践为基础，可以部分地解释台湾企业 FDI 的动因，即利用自身的

管理经验及技术适应性在境外市场生存,但却无法说明这些企业为什么不利用已有的条件进行技术升级,扩大在岛内的生产规模,同样可以扩大其出口市场占有率。

其三,巴克莱(P. J. Burkley)和卡森(M. Casson)提出、并经拉格曼(A. M. Rugman)等人补充和完善的内部化理论,从制度经济学的交易成本理论出发,对企业为什么采取对外直接投资的方式,而不是采取发放许可证、出口等方式利用优势的原因做出回答,但该理论仍以发达国家跨国企业为研究对象,是对企业已形成技术优势后的交易方式选择作出分析,而无法解释企业形成技术优势前发生 FDI 的原因。

其四,约翰逊(H. G. Johnson, 1970)、格雷(H. P. Gray, 1982)的生产区位理论强调外部市场的优势,认为企业 FDI 是利用外部市场优越条件降低成本的重要途径,这其实是人们在看待 FDI 现象时最直观的印象,也是迄今解释台商 FDI 的主要理论,但该理论主要应用于解释 FDI 的投资区位,其分析重点是被投资方经济体的优势(外因),而非投资方经济体的劣势(内因)。

其五,小岛清(K. Kojima, 1971)和小泽辉智(T. Ozawa, 1975)的边际产业扩张理论从内因角度分析了边际产业外移的现象,但却不能解释企业为什么不通过技术升级由比较劣势产业转化为比较优势产业,从而避免以 FDI 形式外移的被动选择。

台湾学者对台湾企业 FDI 动因的研究成果可以归纳为:占有原材料、获取市场、方便出口、取得技术(薛琦, 1990)⁶。从发展过程看,70 年代台商对外投资的目的是为确保原料供应和躲避歧视性贸易;80 年代台商对外投资的考虑主要是寻求低成本的生产据点,规避国际歧视性贸易的考虑依然重要;90 年代的最主要动机则是追求企业国际化,发展多元化经营(高长、杨景闵, 2004)⁷。台商前期的投资以“防御性”为主,后期的投资以“扩张性”为主(陈添枝、顾莹华, 2004)。台商投资大陆的动因,则缘于岛内产业结构调整、投资环境恶化形成的“推力”和大陆投资环境和对台经贸政策的相对优势形成的“拉力”,台商追求的是成本、利润、便利性和产业的群聚效应因素(陈德升, 2004)⁸。以上研究表明,虽然台商 FDI 随投资发展阶段和企业所在行业不同而有所变化,但最初以 FDI 获取低成本则是得到普遍认可的解释。问题是,台商面对成本升高

为什么不采取技术升级、而是选择 FDI 来降低成本？本文对此提出“技术升级替代型 FDI 假说”。

二、技术升级替代型 FDI 的形成

台湾企业 FDI 技术含量不高，是因为在要素结构变动后，台商在“特殊主义”（Particularism）文化环境下，出于交易成本⁹的考虑，不愿通过合并或合作方式扩大企业规模，从而限制了以技术引进为主要途径的技术升级，转而选择 FDI 解决要素成本升高的问题。

20 世纪 60 年代以来有两种主要的技术变迁内生理论：希克斯—速水—拉坦—宾斯旺格提出的“要素价格假说”（Hicks-Hayami-Ruttan-Binswanger Hypothesis）和施莫克勒—格里克斯提出的“市场需求假说”（Schmookler-Griliches Hypothesis），很好的总结了发达国家的技术变迁过程。但在发展中国家或地区，技术变迁主要靠技术引进，而非技术创新。当发展中国家或地区企业向更高技术的产品与服务升级时，这种技术在世界范围内已经属于“成熟技术”。发展中国家或地区企业引进这种技术进行量产，则需要企业具备一定的规模，一是为聚集充足的资本与技术人才配合机械设备的购入，二是形成规模经济以应对成熟技术产品利润率大幅滑落的趋势。

企业应该将规模扩张到何种程度？马歇尔（Alfred Marshall, 1890）从生产角度提出，企业最优规模经济应该是单位产品的平均成本达到最小时的产量水平。科斯（Coase, R. H, 1937）则从交易角度提出，“企业的扩大必须达到这一点，即在企业内部组织一笔额外交易的成本等于在公开市场上完成这笔交易所需的成本，或者等于由另一个企业家来组织这笔交易的成本”。如何向这一点扩充呢？科斯提出两种方式：“当先前由两个或更多个企业家组织的交易变成由一个企业家组织时，便出现了联合。当所涉及的先前由企业家之间在市场上完成的交易被组织起来时，这便是一体化。企业能以这两种方式中的一种或同时以这两种方式进行扩张。”尽管最优企业规模为何迄今仍无定论，但创造出“生存检验法”¹⁰的斯蒂格勒（George J. Stigler）认为：“一个企业通过并购其竞争对手成为巨型企业，是现代经济史上的一个突出现象。没有一个美国大公司不是通过某种

程度、某种方式的并购而成长起来的，几乎没有一家大公司主要是靠内部扩张成长起来的。”总之，企业客观上存在最优规模，而合并与联合则是企业走向最优规模的必由之路。

但是，企业进行合并与联合必然发生交易费用，其多寡因社会文化不同而异。一般说来，在更为注重人际关系的社会中，企业规模扩大时交易成本更高。帕森斯和希尔斯 (T.Parsons & E.W.Shils, 1951) 区分了“特殊主义” (Particularism) 与“普遍主义” (Universalism) 两种不同的价值取向、行为准则和人际关系模式。“特殊主义”是指“根据行为者与对象的特殊关系而认定对象及其行为的价值高低”；“普遍主义”则是指“对对象及其行为的价值认定独立于行为者与对象在身份上的特殊关系”¹¹。简言之，“特殊主义”比“普遍主义”更注重人际关系，在企业文化中常常表现为家族性。

在“特殊主义”文化环境中，小规模组织的效率较高，而大规模组织的效率相对较低；“普遍主义”文化中的组织则正好相反。这是因为，“特殊主义”文化环境中的小规模企业容易产生信任，而大规模企业则难度较大。信任是在价格和权威之外的另一种组织控制机制，是组织运转的要因。信任由于具有有限理性及专用性特点，是一种具备价值的无形资产 (Mark.Lorenzen, 1998)。信任的出现在于降低组织内部及组织之间的交易成本，减少违约等机会主义行为的可能性，信任的出现往往是人们理性选择的结果 (Kreps, 1986; Williamson, 2001)。信任分为三种：一是基于过程的信任模式（此模式依赖于过去的交易经验，如信誉等），二是基于特征的信任模式（依赖于家庭背景或种族），三是基于制度的信任模式（依赖于社会规章制度）(Zucker, 1986)。总体上看，家族（或泛家族）信任是家族企业¹²分工与合作的基础，也是家族企业形成的前提和基础。家族企业首先从靠近自己的“圈内人”中寻找合作伙伴，由最亲密、信任度最高的家族、宗族成员或同乡结成小型企业；随着经济活动的扩大，其选择范围也不断扩大，成员更加复杂，可能超越语系和地缘的界限，形成较大规模的企业；家族企业甚至可能跨越种族的外在界限，建立与“圈外人”的网络关系 (王苍柏, 1998)，但这取决于家族企业所处社会信任水平的普遍提高，在“特殊主义”气氛仍然浓厚的环境中就会很难。

企业规模扩大的过程中，两种人际关系模式下组织交易费用都会增加，但在

“特殊主义”文化环境中，组织的交易费用增加的速度较快。因此，在这种文化环境中，企业进行规模扩张时存在更大的障碍，也就难为技术升级提供必需条件。于是在要素成本升高的压力下，企业选择 FDI 而回避技术升级。

三、台商的“技术升级替代型 FDI”

中小企业¹³一直是台湾经济组织结构中的重要组成部分，尤其是 20 世纪 80 年代中期以前，中小企业无论是在数量上还是在雇用人数和出口比例方面，都在台湾经济中占有举足轻重的地位（王健全，2003；于宗先、王金利，2000）。要素禀赋结构决定台湾形成以中小企业为主的经济组织结构。台湾经济发展初期是典型的农业社会，20 世纪 50 年代农产品及农产制造品占出口比重 90% 以上，工业可从农业部门取得充裕的劳动力，而资本却相对不足。这种要素禀赋结构使台湾企业发展的主要制约因素是资本。资本制约规模，是以多数台湾企业以中小企业的的面貌出现（周添城、林志诚，1999）。台湾经济发展早期的金融压抑状况也制约了中小企业难以取得足够的资本迅速扩大企业规模，以致中小规模企业在较长时期内一直是台湾经济中的普遍现象。

企业规模小和家族性往往互为因果。规模小则企业数量多，从而市场交易频繁。为降低交易成本，企业需要依靠某种特殊的信任建立长期合作关系。在传统文化的影响下，台湾企业很自然地发展出带有浓厚家族色彩的企业网络形式。但家族性往往又因为人才和资本的限制反过来制约企业规模的成长。“从世界的产业组织看，有以下这样几种类型：‘英美型’的倒金字塔型（大型企业居多）；‘西欧型’的正金字塔型（中小型企业比大型企业多）；‘日本型’（也是正金字塔，但底边比较宽大）；台湾的产业组织模式接近于日本型，但其底边又要比日本型宽大得多”（渡边利夫、栗林纯夫，1992）。“小型化趋势是所有华人企业都具有的属性”，而“当个人之间的相互信任是主要的联结纽带时，企业规模的扩展总是有一定限度的”（Redding，1993）。东亚的“特殊主义”文化传统是形成众多中小企业的重要原因，这种“特殊主义”在华人社会更多地表现为家族主义。基于家族（或泛家族）信任的社会关系网络是台湾地区及东南亚华人中小企业网络形成的重要原因（李新春，1998，2005）。家族企业的特点是企业活动

以家族（或泛家族）社会关系为基础，而建立在血缘、亲缘、姻缘基础之上的家族信任以及建立在地缘、业缘、学缘、朋友缘等私人关系基础之上的泛家族信任，则是家族企业基本的运行机制。

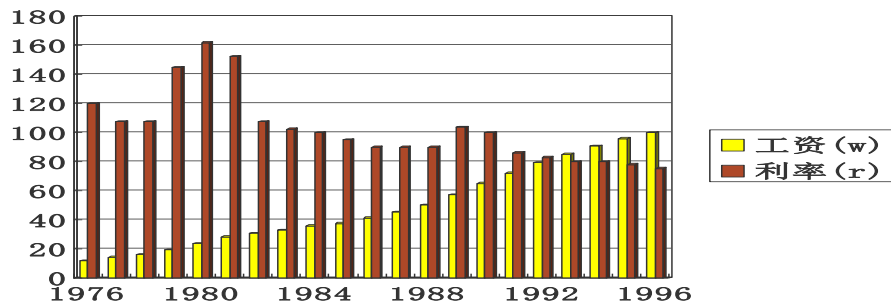
在台湾，不仅 70%以上中小企业具有较明显的家族特征，大型企业中 60%的上市公司和几乎全部的上柜公司都有相当浓厚的家族色彩（高孔廉，1980；林建山，1991）。台湾家族企业大致有四种类型：基于血亲关系、基于宗亲关系、基于同乡关系、基于共同创业的伙伴关系。其中，以前三种数量居多。台湾绝大多数中小企业的家族性，是建立在广义的“同”与“缘”的基础上的人脉关系。同姓、同乡、同学、同事，加上血缘、姻缘、地缘、学缘的关系，再配之以利益，使台湾企业的原料采购、加工、装配、销售等都很容易看到这种广义的家族关系（陈明璋，1990）。家族关系的延伸就是感情关系。台湾企业中，感情原则与利益原则是同等重要的两个基本条件（陈介玄，1991）。

家族色彩带来长期合作与信任，这使台湾中小企业可以有效降低交易成本，提高其运营效率。在台湾，交易成本往往只是一通电话、一场应酬、一纸订单。台湾中小企业间的合作如同一家大型企业，但又避免了大型企业层级官僚组织的僵化。因为中小企业决策过程比大企业迅速，更容易掌握商机，且由于必须自负盈亏，决策也都是利润导向，经营弹性较强，较之日、韩等经济体更接近完全竞争市场。也因此，当国际大型公司有任何新的产品需要寻找生产制造商，台湾中小企业可以最快的速度通过企业网络分工提供出来。国际转包制度和岛内企业网络的结合，使其克服了规模的限制，在生产流程易于分割且劳动密集的产业上，充分发挥网络经济的效益。利用和发达国家厂商间的国际转包，台湾出口导向中小制造业避开了国际行销的资金和管理问题；由家族和情感关系为基础建立的家庭代工、内包、外包、平行产销及加工的企业网络，使中小企业在创新及发展时，可以得到技术、机器设备、原料、市场、人力、资金等的流通，促进生产的专业化及交易成本的降低，有效运用各种资源。台湾中小企业各自均选择自己所熟悉的局部流程进入市场，专业化分工的效益极易转化为低成本的竞争优势。总之，“特殊主义”文化环境可以通过家族信任有效降低台湾企业间的交易成本，从而提供可以支持频繁交易的基础，进而发展出台湾企业细密而高效的专业化分工。

细密而高效的专业化分工为台湾企业带来生产剩余的最大化，人均可支配资

本迅速增长，推动要素禀赋结构的变化。

图 1 台湾要素禀赋结构变化图



资料来源：《Taiwan statistical data book》，台“经建会”编印。

从上图可以看到，20 世纪 70 年代中后期以来，台湾要素禀赋结构急剧变化，代表劳动力成本的工资不断上升，而代表资本成本的利率却在不断下降，这也意味着台湾劳动力相对价格升高，而资本相对价格下降。台湾企业面临转型，需要用相对价格较便宜的要素替代价格相对较高的要素，即由劳动密集型生产方式向资本密集型生产方式转变。这种转型常常表现为引进自动化生产设备的技术升级。然而，据台湾当局 90 年代所做的调查，很多台湾厂商拒绝推行自动化升级，最主要困难来自于“企业规模太小，自动化无效益”¹⁴。

企业规模扩张的障碍主要在于以家族性为特征的“特殊主义文化环境”。在较小规模的水平上，以家族企业为基础的经济组织结构可以通过特定的关系网络，在一定范围内克服市场的某些不确定性因素，表现出较低的交易成本和较高的经营效率；但在较大规模的水平上，由于受到可利用的人际关系规模限制，需要更多地依赖正式规则取代原有的非正式规则作为约束机制，交易成本骤然升高，很多企业因此对规模扩张望而却步。

台湾当局的调查还表明，台湾厂商在以合并或合作推进规模扩大化的过程中，最主要的阻碍因素是“合并对象的选择”¹⁵。这意味着由于寻找合适的合并或合作对象存在相当大的不确定性，企业为降低经营风险，宁可放弃规模扩张和技术升级。家族企业对规模扩张的制约除不确定因素外，还有资本和人才方面的约束。家族企业为保持控制权常常摒弃股票筹资方式，而多采取借款等方式筹资，使企业负债率较高，并难以进入以大量资本注入为先导的产业；家族企业排斥从外部市场上公开招募经理或关键技术人才，也限制了用人范围，并在企业内增加

了“圈内人”和“圈外人”之间的交易费用。

因此，当要素成本变化时，企业宁愿选择 FDI 回避成本压力，也不愿通过规模扩张进行技术升级。据台湾官方资料记载，第一例台湾企业对外投资案是 1959 年一家水泥厂商到马来西亚投资了 10 万美元¹⁶。暂停两年后，一家台湾麻袋生产商于 1962 年在泰国投资建厂。整个 60 年代，台湾每年的 FDI 大约在 8 万美元左右。但自 70 年代起，台湾企业 FDI 开始以每年 24% 的速度增长。真正的蓬勃发展始于 20 世纪 80 年代，并分别于 80 年代末到 90 年代初、90 年代中期、90 年代末到 21 世纪初掀起三次投资热潮。从 1980 年到 2005 年，台商 FDI 的年均增长率高达 56%（按台湾当局公布数据计算，包括对大陆投资，不含补报金额）。

就动因和技术而言，台商对外投资的三个阶段是有所差别的：第一阶段由于整体生产环境改变，中小型企业面临外贸环境改变，与生产要素价格上升所造成的产品成本优势流失，对外投资以维持外贸出口的成本控制，此为“生产要素考虑的资本外移模式”；第二阶段是“比较优势考虑的资本外移模式”，台湾石化、钢铁、电子等资本、技术密集型产业在政府进口替代政策的协助下陆续出现规模经济效应，进而形成产业竞争优势，在政府优惠政策逐渐停止后，加上后起厂商的威胁，为维持本身生产的比较优势进行对外投资；第三阶段是“垄断优势考虑的资本外移模式”，在资讯产业的全球分工中，台湾在制造与组装环节具有高度优势，即使部分下游组装厂商外移后，岛内资讯产业仍具有中间产品生产的优势，并在设计上领先全球，但为扩大获利来源，该产业仍采取对外投资策略以降低成本、接近市场和提高生产效能（张弘远，2004）¹⁷。虽然纵向来看，台商 FDI 的技术含量不断在增加，但就每一阶段的横向比较而言，台商 FDI 的技术含量在世界范围内仍是相对较低的。而且，越早进行对外投资的台湾企业，其“技术升级替代型 FDI”的特点就越明显。这些 FDI 动因主要是寻求廉价劳动力和原材料，结合自身细密分工的企业网络优势，获取低成本利润。一旦东道国或地区的要素成本出现大幅上升，这些企业又会转移到要素成本更低廉的新开发地区进行 FDI。

以台商在大陆投资为例，早期进行 FDI 的台商多为中小企业，90 年代中期以后大型企业逐渐增多，但多为代工厂和零配件供应商，技术含量都不高，主要看中大陆的低廉要素成本，尤其是在第一次台商 FDI 热潮中，大量劳动密集型企

业外移，大陆以其低廉的土地和劳动力成本成为台商们的首选投资地。21 世纪以来，随着大陆经济持续快速发展，劳动力和土地成本都出现大幅上升，台商到大陆实际投资也出现减少趋势，自 2002 年的 39.7 亿美元下降到 21.4 亿美元，降幅达 46%；2007 年 1 至 11 月，大陆实际使用台资金额 14.3 亿美元，同比下降 26%。同时，大陆台商因当地要素成本升高而转移 FDI 的案例也不断增多，其特点有二：一是以中小企业、传统制造业为主，二是转移方向以越南、印度为主。前者是因为这类台商技术含量相对更低，后者是因为越南、印度的要素成本更加便宜。

四、结论

由于台商 FDI 始于对技术升级的替代，所以缺乏发达地区企业进行 FDI 时通常具备的先进技术，其最初动机就是追求更低廉的要素成本，并由此形成“逐水草而居”的对外投资特性，在当地要素成本升高之后，又会转移到其它地区投资。在大陆经济出现“刘易斯转折点”¹⁸后，当地劳动力成本明显上升，大量未及时升级或转型的台商不得不移至南亚、东南亚等劳动力成本更低的地区，这种现象和趋势正是台商 FDI 的特性使然。

注释：

¹ 技术升级，狭义上指由劳动密集型生产技术向资本（或技术/知识）密集型生产技术转化。广义上还可以将技术升级从流程层次引申到产品层次、功能层次和部门层次（Gereffi,1999b; Lee and Chen,2000; Humphrey and Schmitz,2002）。流程层次的技术升级，是企业引入更为复杂的生产系统生产同类型产品；产品层次的技术升级，是企业通过不断提升的设计、生产和营销能力从事更多类型产品的生产；功能层次的技术升级，是企业由产品价值链中的低附加值环节向高附加值环节升级，即通常所说的从 OEA、OEM 向 ODM 和 OBM 升级的过程；部门层次的技术升级，是企业由低附加值产业向高附加值产业升级，即由原价值链的生产转向新的价值链，也称“链升级”。

² 技术含量是个相对概念，台商 FDI 技术含量低，是指其所用技术多为世界范围内已经成熟的技术，不但落后于发达国家企业的 FDI，即使与其它新兴经济体（如韩国）的 FDI 相比，技术上也毫无领先可言。但这不代表其技术能力与东道国企业相比没有优势。其表现特征是以追求“低成本竞争优势”为目标，以代工为主，不追求品牌。竞争优势有两种：“差异型竞争优势”和“低成本竞争优势”，低成本竞争优势的来源多通过价格较低的劳动力、原材料、生产技术、生产方法和规模经济（Michael E.Porter,1990）。

³ 《台商海外投资经验汇编》，台湾“经济部投资业务处”编著，2004 年，序三。

⁴ John.H.Dunning, 2001, The Eclectic(OLI)Paradigm of International Production: Past, Present and Future, Int.f.of the Economics of Business, Vol.8, No.2, 2001, pp.173-190。

⁵ Caves, Richard E. Multinational Enterprises and Economics Analysis. London: Cambridge University Press.1982: pp.IX。

⁶ Chi.Schive, 1990, “The Foreign Factor”, Hoover Institution Press, pp.86-87。

⁷ 高长、杨景闵，2004，制造业台商全球布局对台湾产业发展之意涵，《经济全球化与台商大陆投资》，晶典文化事业出版社，2005，285 页。

⁸ 陈德升, 2004, 经济全球化与台商大陆投资: 策略与布局, 《经济全球化与台商大陆投资》, 晶典文化事业出版社, 2005, 155-173 页。

⁹ 交易成本(即交易费用)广义上指谈判、履行合同和获得信息运用的全部资源, 狭义上指单纯履行契约所付出的时间和努力。科斯在 1937 年提出交易费用理论以后, 威廉姆森、杨小凯、库特等人又对交易费用理论进行发展和完善。

¹⁰ 斯蒂格勒(George.J. Stigler, 1998)从经验出发, 给出一个生存检验法, 用以测定现实世界中企业的规模或效率问题: 先将某一产业的厂商按规模分类, 然后计算各时期各规模等级的厂商在产业产出中所占的比重。如果某一等级的厂商所占的生产份额下降了, 说明该规模效率较低, 一般说, 效率越低, 则份额下降越快。他认为, 所有关于规模经济的判断, 通常都要立足在检验其生存能力的基础上, 或者至少要以其生存能力来证实之。斯蒂格勒用生存检验技术测定了美国一些行业中各企业的规模和效率, 事实显示, 生存检验技术不仅比其他方法更直接、更简便, 也更具权威。但是他没有从技术上给出企业的最适生产规模界限, 也没有指出为什么厂商会使用种类不同、质量不同的资源。

¹¹ T.Parsons & E.W.Shils, 1951, Toward a General Theory of Action, Harvard University Press, P82.

¹² 唐纳礼(Robert.G.Donneley)认为家族企业有 7 个指标来判定: 1、家族关系是决定管理继承的主要因素; 2、现任企业主持人的妻子儿女或前任企业主持人为现任董事会的主要成员; 3、企业目前的价值观念与家族成员的价值观念相同; 4、尽管家族参与经营, 但其属员行动, 都反映了企业的信誉和荣誉; 5、家族成员认为他有义务持有公司的股份, 其理由并非财务关系, 而是为使公司延续下去; 6、家族成员在公司的地位, 影响到他在家族中的地位; 7、家族企业的成员与公司的关系, 决定其一生的荣誉。

¹³ 关于中小企业的定义, 台湾当局 1967 年公布《中小企业辅导准则》曾作具体规定, 后多次予以修订。1995 年最近一次修订后的定义是: 1、制造业、矿业、加工业及手工业, 实收资本额 6000 万元新台币以下的企业; 2、农林渔牧业、水电燃气业、进出口贸易业、商业、运输业、金融保险不动产业、工商社会及个人服务业, 前 1 年营业额在 8000 万元新台币以下的企业; 或经常雇用人员不满 50 人的企业。

¹⁴ [台]台“经济部中小企业处”委托, 台湾经济研究院, 1992, 产业结构调整与中小企业转型之研究, 第 89 页。

¹⁵ [台]台“经济部中小企业处”委托, 台湾经济研究院, 1992, 产业结构调整与中小企业转型之研究, 第 56 页。

¹⁶ Chi.Schive, 1990, “The Foreign Factor”, Hoover Institution Press, pp.83-84。

¹⁷ 张弘远, 2004, 两岸经贸关系中国家角色的转变, 《经济全球化与台商大陆投资》, 晶典文化事业出版社, 2005, 63-65 页。

¹⁸ 刘易斯转折点(刘易斯拐点), 是指工业化过程中, 随着农村富余劳动力向非农产业的逐步转移, 农村富余劳动力逐渐减少, 最后再也没有富余劳动力了。该点之前不论有多少新增就业, 工资都不会涨, 这是一个典型的二元经济发展; 在这一点之后劳动供给不再是无限的, 工资开始上涨, 人均收入开始实质性地增长, 这是一个典型的现代经济增长。蔡昉(2007)提出存在两个“刘易斯转折点”: 第一个转折点是结束了劳动力无限供给, 需要提高工资才能够继续转移; 第二个转折点就是城乡边际劳动生产率基本相等。只有在第二个转折点到来的时候, 城市和农村的边际劳动力生产率基本相等, 农村人口才不再向城市转移, 但在这样的情况下, 城市和农村的生活水平也差不多, 城乡基本上一体化了。