

# 论跨国公司与发展中东道国的竞争政策

陈宁 王自锋

(南开大学国际经济研究所 天津 300071)

**摘要:** 随着全球经济一体化的深入发展, 跨国公司已成为许多发展中东道国经济的重要组成部分。跨国公司的进入, 加强了与东道国企业的关联, 产生了积极的技术外溢效应, 促进了发展中东道国的技术深化和产业升级。然而, 随着全球并购浪潮的兴起, 跨国公司的实力膨胀, 其市场垄断力量增强, 限制性商业做法 (RBP) 盛行, 损害了发展中东道国的利益。因此, 发展中东道国应加紧制定以限制跨国公司市场垄断力量和限制性商业做法为主要内容的竞争政策。

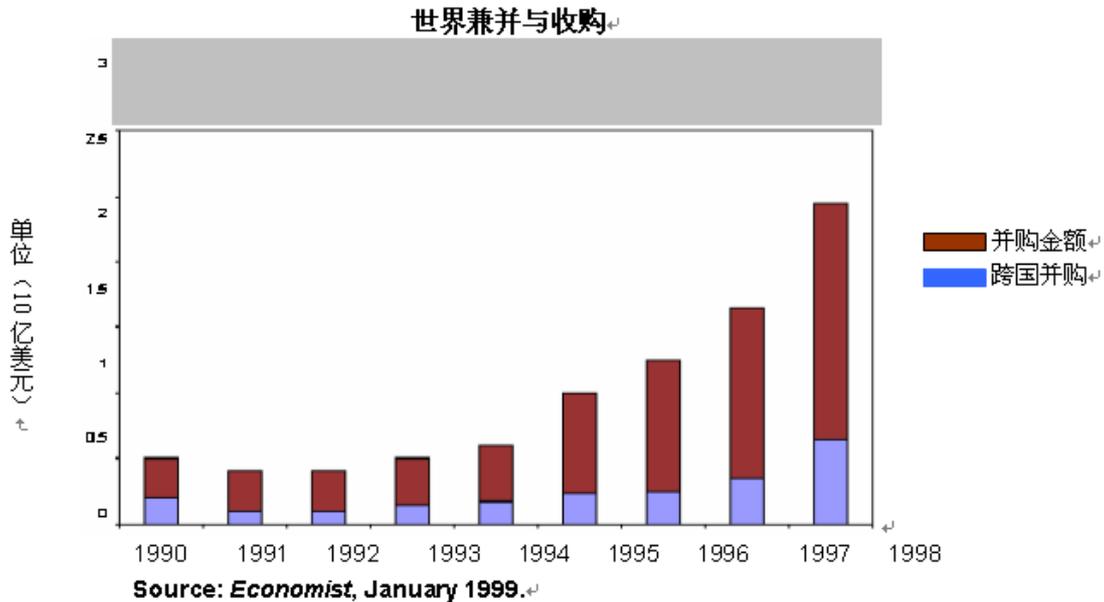
**关键词:** 跨国公司; 发展中东道国; 竞争政策; RBP

**中图分类号:** F **文献标识码:** A

## 1 引言

随着全球经济一体化的深入发展, 各国市场日益融为一体。许多跨国公司为了实现全球经营的战略目标, 一方面充分利用发展中东道国丰富的资源, 廉价的劳动力; 另一方面, 积极开拓海外市场, 试图建立体系完备的全球营销网络。因此, 20 世纪 80 年代以来, 跨国公司加强了对外直接投资并且日益成为世界经济舞台上的重要角色。而发展中国家也意识到跨国公司在其经济发展中的积极作用, 因此纷纷制定优惠政策, 减少对 FDI 的限制, 吸引外资进入。实践证明, 跨国公司的进入加强了与东道国企业的关联(linkage), 其技术扩散的外溢效应促进了发展中东道国的技术深化和产业升级, 增强了发展中东道国的整体竞争力。

然而, 随着发展中东道国市场结构的改变, 跨国公司市场控制力量的加强, 跨国公司的负面影响凸显出来。特别是 20 世纪 90 年代, 全球掀起了并购浪潮。如图所示, 1990~1998 年, 全球并购金额增长了近五倍。



这次并购的显著特点是跨国兼并与收购，而且随着世界金融一体化的不断发展，这种形式的并购将日益增多。其结果是跨国公司的经济实力得到了极大的膨胀，而它对发展中东道国的直接投资却主要采取兼并当地企业的形式，而非进行新的投资。UNCTAD(1999)数据表明跨国公司对发展中东道国（中国除外）的累积直接投资中，并购金额所占比例从 1988 至 1991 年间的 22% 增至 1992 至 1997 年间的 72%。因此，尽管跨国公司并购降低了其生产成本，提高了其生产效率，有利于规模经济的实现，却导致了行业的高度集中，市场垄断力量的增强，阻碍了其它竞争者的进入，损害了东道国的利益，所以发展中东道国制定以限制跨国公司市场垄断力量和限制性商业做法为主要内容的竞争政策就日益重要了。

## 2 发展中东道国制定竞争政策的必要性

Bernard M.Hoekman 与 Petres C.Mavroidis 认为：“竞争政策是政府所维系的有关企业行使市场权力与滥用支配地位的一套规则与纪律，其根本目标是有效的资源配置，撤除与控制限制性商业做法，确保市场的有效运作，由此达到国家福利最大化”。按照这种解释，竞争政策有两层含义：一是限制能够运用市场权力的市场结构，如美国 Sherman 反托拉斯法案中对垄断的限制；二是限制市场权力的滥用，例如：政府控制公共事业部门定价的价格，取消和限制反竞争商业做法等（Harry Bloch, 2001）。早在 1980 年 4 月，联合国贸发会议（UNCTAD）达成了《管制限制性商业做法多边协议的公平原则和规则》将限制性商业做法(RBP)界定为：“凡是企业具有下述行径或做法，即通过滥用或谋取滥用市场权力的支配地位，以限制进入市场或以其它方式不适宜地限制竞争从而对国际贸易（特别是发展中国家的国际贸易及其经济发展）造成或可能造成不利影响；或通过企业之间正式或非正式的，书面或非书面的协议或安排，造成同样影响的，都称之为限制性商业做法”。尽管该原则和规则不具有法律效力，但却督促各国政府加强限制性商业做法领域里的立法，确保企业遵守该法规，对于制约跨国公司在发展中东道国市场上的反竞争行为有一定的积极作用。

目前，发达国家都有比较完备的竞争法规，其竞争政策也比较成熟，借助于较强的经济实力，发达国家往往强调竞争政策市场准入的一面，而不考虑其本国公司在发展中国家市场上的限制性商业做法和垄断力量增强的一面。因此，某些发达国家极力主张在 WTO 框架下建立具有约束力的多边竞争规则，一方面，使本国公司更容易进入发展中国家，攫取发展中

国家更大的市场份额，增强市场控制力量；另一方面，充分利用 WTO 的非歧视原则，使本国公司在发展中国家享有“国民待遇”，与当地企业开展竞争。对发展中国家来说，给予外国实力雄厚的跨国公司“国民待遇”，而不对其负面影响加以限制无疑是对本国企业致命的威胁，由于本国企业与外国跨国公司发展起点不同，实力相对弱小，因此，从某种意义上讲，对发达国家跨国公司的非歧视就是对发展中国家企业的歧视。

针对这些发达国家提出的建议，发展中国家一针见血地指出：完全按照发达国家市场准入的标准将竞争政策纳入多边体系而不考虑发展中国家的利益便利了跨国公司占领主要产品和服务的全球市场，加速了市场力量的高度集中，不利于市场的有效竞争。事实证明，90 年代的全球并购极大地增强了跨国公司的垄断力量，尽管这些并购主要发生在欧美，却产生了强烈的跨国效应，给发展中国家带来了潜在的不利影响。例如，在这次并购浪潮中，欧美都对汽车行业进行了重组，由于欧美都拥有健全的政策法规，因而，合并后的企业在欧美市场从事反竞争活动的余地很小，相反为了夺取市场份额而展开激烈的竞争。而许多发展中国家却缺乏有效的竞争政策，因而，跨国公司在发展中东道国的子公司很可能相互勾结，从事反竞争活动，提高市场进入的壁垒，损害发展中东道国的利益。由此可见，发展中国家制定符合其自身利益的竞争政策是十分必要的，也是十分紧迫的。

总之，经过 90 年代国际并购的整合后，跨国公司控制市场的力量日益增强，它们在航空、化工、国防设备、汽车及其零配件以及金融服务业具有极强的竞争力，因此必然要进一步开拓发展中国家的市场，与发展中国家本土企业展开竞争，而发展中国家为了限制跨国公司的反竞争行为，也必然积极培育本国企业。为了具体分析跨国公司与发展中东道国企业在发展中东道国市场上的相互影响，我们将从市场结构的角度的分析产业内企业间的相互竞争。

### 3 产业内企业层次分析模型

假设无市场失灵，在完全竞争的市场结构下，跨国公司与发展中东道国企业一样是市场价格的接受者，没有控制市场的力量，东道国政府无需采取竞争政策来限制跨国公司的反竞争行为；在不完全竞争的市场结构下，跨国公司就会利用自身优势，扩大市场份额，加强控制市场的力量，从事限制性商业做法，此时，东道国政府就有必要实施严格的竞争政策，对跨国公司的限制性商业做法加以规避。

采用 Richardson (1996), Horn 与 Levinsohn (1998) 表示竞争政策的方法，用  $n^e$  表示东道国政府实施竞争政策期望达到的国内市场上本国企业和跨国公司的总数， $n_1^e$  表示实施竞争政策期望达到的国内企业数， $n_2^e$  表示期望达到的跨国公司数。 $n^e$  越大表示东道国市场竞争程度越高，竞争政策越严格。我们通过分析东道国市场上企业的数目来分析东道国实施竞争政策的力度。

#### 3.1 影响东道国竞争政策的因素分析

假定跨国公司进入前，东道国市场是完全竞争的。

令企业（国内企业和跨国公司）的单位成本  $C$  不变。

则  $PCM = P - C$   $P$  是单位产品的价格， $PCM$  可以看作单位产品获得的利润，在不完全竞争条件下， $P > C$ ， $PCM > 0$ ；

由于价格  $P$  受市场竞争程度的影响（即厂商数目的影响）

令  $PCM = P(n) - C$ ， $n$  是现存的国内企业数  $n_1$  和跨国公司数  $n_2$  的总和。 $n$  越大，东道国实施的竞争政策越严格，市场竞争程度越高， $P$  越接近于  $C$ ， $PCM$  越接近于零，企业的利润越少。

这里有关系式：

$$n^e = f(X_1; X_2; D) \quad (1)$$

$$X_1 = Q_f / (Q_f + Q_d) \quad (2)$$

表示跨国公司在东道国的产量占东道国国内全部产量的份额；

$Q_f$  和  $Q_d$  分别表示东道国跨国公司的产量和国内企业的产量；

$$X_2 = n_1 / (n_1 + n_2) \quad (3)$$

表示东道国市场上现存的国内企业数占全部企业数的比例；

$n_1$  和  $n_2$  分别表示现存的国内企业数和跨国公司数；

$D$  表示进入的难易程度，主要由技术和固定成本投入决定的；

I 随着  $X_1$  增大，跨国公司在东道国市场上的份额增大， $X_1$  越接近于 1，说明跨国公司市场控制力量越强（生产集中可能造成垄断），因此跨国公司获取得利润越多。这时，需要加强竞争政策的实施力度，即增加期望达到的企业总数  $n^e$ ，因此  $dn^e/dX_1 > 0$ ，表明跨国公司市场份额与东道国实施竞争政策的力度有正相关的关系。

II 假设  $X_2 = 0$  的极端情况，即全部市场被跨国公司占据，没有国内企业时，东道国需要实施非常严格的竞争政策。随着  $X_2$  的增大，即本国的企业数占市场上全部企业数的比例增大，就可以减弱竞争政策的力度（相对于  $X_2 = 0$  时，政府实施非常严格的竞争政策来说），即  $X_2$  越大，需要实施的竞争政策力度就相应减弱，因此， $dn^e/dX_2 < 0$ ，表明现存的国内企业数占全部企业数的比例与竞争政策的实施力度有负相关关系。

III 随着  $D$  的增大，市场进入的壁垒提高，东道国需要实施更严格的竞争政策，因此  $dn^e/dD > 0$ ，表明进入的难易程度与竞争政策的实施力度有正相关关系。

上面分析的 I、II 两种情况，即  $dn^e/dX_1 > 0$ 、 $dn^e/dX_2 < 0$ ，反映了现实中竞争政策实施的“宽出严进”现象，即一方面严格管制外国企业对本国市场的垄断；另一方面允许甚至支持本国企业对外国企业或市场的反竞争行为。上述分析假定不存在外国政府（跨国公司母国）的“政策报复”，事实上，由于发展中国家与发达国家并非相互投资，即使有相互投资，多数情况下规模悬殊，因此，“政策报复”的现实可能性很小。但是，我们应该考虑东道国实施竞争政策可能引起跨国公司抽资，所以可通过下面的方法加以修正。

### 3.2 东道国竞争政策强度分析

因为  $n^e$  越大，说明东道国实施的竞争政策越严格。于是，我们采用  $n^e$  的大小，直接表示东道国竞争政策强度的大小。假设汇率稳定。

$$\text{Min}P(n^e=m) = C_1(1+r\%) \quad (4)$$

$C_1$  表示为跨国公司在东道国的经营成本， $r\%$  表示为跨国公司在东道国的加成利润，且等于其母国的利润率。 $C_1(1+r\%)$  表示跨国公司在东道国的加成定价。

$MinP(n^e=m)$  表示当  $n^e=m$  时, 市场上的最低价格。此时, 政府再加大竞争政策的实施力度, 即再增大  $m$  时, 跨国公司就会抽资。

$$MR[P(n^e)]=MC(n^e) \quad (5)$$

$R[P(n^e)]$  表示为竞争政策为  $n^e$  时达到的社会总收益, 主要为消费者剩余的增加。

$C(n^e)$  表示为竞争政策强度为  $n^e$  时产生的总成本, 总成本包括生产者剩余的减少, 以及由于利润率的下降减少的外国对内投资等。 $n^e$  为边际社会总收益等于边际总成本 (即东道国获得最大净收益) 时政府实施竞争政策的强度。

因此, 当  $n^e > m$  时,  $m$  为实施竞争政策的最佳强度;

当  $n^e = m$  时,  $m (n^e)$  为实施竞争政策的最佳强度;

当  $n^e < m$  时,  $n^e$  为实施竞争政策的最佳强度;

竞争政策的具体实施, 涉及到政府对于  $n_1^e$  和  $n_2^e$  的偏好, 生产者剩余和消费者剩余在政府目标函数中的比重, 以及各利益集团的游说影响等, 要解决这个问题, 需要对东道国的竞争政策进行政治经济分析。

#### 4 竞争政策的政治经济分析

假设东道国政府对于国内厂商和跨国公司采取差别待遇, 其实施竞争政策的最后结果, 即  $n_1^e$  和  $n_2^e$  在  $n^e$  中的比重将会不同。如果东道国政府更偏好本国企业的发展, 那么为了培育本国企业, 东道国就可以通过两种手段来实施, 第一种手段, 政府给予国内企业进入便利和优惠政策 (包括税收减免, 审批放松及信贷支持等); 第二种手段, 政府通过各种手段制约跨国公司的发展, 如法律限制, 进入限制及税收的增加等。当然, 除了对跨国公司在东道国市场上垄断或寡头勾结的情况进行限制外, 其他情况下, 限制跨国公司的发展, 有悖于一些国际组织及协定的原则 (如 WTO 的国民待遇原则), 于是, 通常情况下, 对跨国公司采取“中立”态度, 相反, 大力支持国内企业的发展。如果偏好相反, 跨国公司就会凭借其优质的产品, 良好的服务迅速提高市场占有率, 并增强其控制市场的力量, 而东道国企业由于实力弱小, 无法与跨国公司进行竞争, 甚至选择退出市场, 而这往往是发展中国家所不愿看到的。

如果政府是个“仁慈” (民主) 的政府, 关注大多数人的利益 (即消费者的福利), 就会实施严格的竞争政策, 加大  $n^e$  的数目。如果政府不是“仁慈”的政府, 利益集团的游说活动将对竞争政策有重要的影响。各利益集团参加游说活动, 涉及其自身的成本—收益分析, 一般情况下, 消费者由于“免费搭车”问题, 会退出游说活动。国内潜在的新厂商和国外潜在的厂商支持东道国实施严格的竞争政策 (减少进入壁垒, 鼓励新厂商进入市场), 而这两者之间又存在利益冲突, 他们都想通过游说活动使自己进入市场, 将对方排挤在市场之外; 现存的国内企业和跨国公司为了保住已有的市场份额, 必然反对政府实施严格的竞争政策, 他们之间也有利益冲突: 即希望提高自己的市场份额, 降低对方的市场份额。总之, 在这种情况下, 竞争政策的最后结果是由这四方力量的相互作用和影响产生的。

#### 5 竞争政策的多边协调及现状

前文分别从宏观 (国家层次) 和微观 (企业层次) 角度说明发展中国家应该制定符合其自身利益的竞争政策, 扶持本国企业的发展, 促进本国经济规模扩大, 提高国家竞争力。

但是从发展中国家自身情况来看，一方面，他们缺乏足够的技术能力、制度与信息基础；另一方面，经济市场化程度不高，因此他们制定的竞争政策要么不够完善，要么对于国内非效率行为（行政性垄断，不正当竞争行为）约束不力，更重要的是，无力规避发达国家公司并购产生的负面跨国效应及跨国公司在发展中东道国市场上的限制性商业做法。因此，发展中国家在不断完善国内竞争政策的同时，很有必要寻求国际一级的指导与加强国际合作。

事实上，有关竞争政策的国际协调并不是一个新的话题。早在 1954 年，有建议致关贸总协定处理私营企业的反竞争问题，并于 1960 年达成了关于就此特别通知和协商程序的一个协议。1979 年内罗毕第四届贸发会议上，代表们一致认为限制性商业做法不利于世界经济的发展（尤其是发展中国家的经济发展），主张应在国际一级采取行动，并于 1980 年达成了《管制限制性商业做法多边协议的公平原则和规则》。1986 年发展中国家建议将限制性商业做法纳入乌拉圭回合谈判议程。尽管早期的协议与原则不具有法律约束力，但对于日后有关竞争政策的多边协调的讨论，具有很强的借鉴意义。

随着 1995 年《马拉喀什宣言》的最终签署，乌拉圭回合谈判全部结束，诞生了世界贸易组织，有关竞争政策的多边协调问题重新引起了人们的关注，特别是 WTO 于 1996 年在新加坡召开的第一届部长级会议上提出建立一个工作组专门研究成员国间竞争政策与贸易政策相互作用问题。因此，人们预计有关贸易与竞争政策关系问题很可能被纳入新一轮多边谈判议程。针对竞争政策是否应纳入新一轮多边谈判议程，WTO 成员分歧很大。欧盟积极主张在 WTO 框架下讨论竞争政策，并将 WTO 作为竞争政策多边协调的管理机构。欧盟认为 WTO 成立后，作为独立的国际法人实体，不仅具有“宪法功能”，而且通过运用其它诸如贸易政策评审机制，争端解决机制等功能可以更为系统，更加协调一致地解决竞争政策问题。而且，WTO 的透明度原则，非歧视原则为竞争政策的有效实施奠定了重要的基础。但是，美国反对将竞争政策纳入 WTO 多边框架之下。美国更倾向于实施单边行动和/或追求双边合作（Klein, 1998; Janow, 1998）。同欧盟一样，美国也认为在经济一体化的背景下，有必要在竞争政策方面开展国际合作。例如：美国助理检察官 Joel Klein 指出不能共享机密信息是一个棘手的问题：“我们必须继续支持世界各国竞争法规的制定和实施，便利机密信息的交流，这对于协调各国法规的实施情况十分必要”（Klein, 1995）。但是美国不愿意使自己的法规从属于任何国际机构，美国竞争法规制定机构不想改变其法律，也不想使自己陷入有关市场准入问题的争战之中。需要指出的是，尽管欧美对竞争政策的协调方式存有异议，前者主张在 WTO 框架下进行多边协调，后者主张进行单边行动和/或双边合作，然而二者都是从市场准入的角度来看待竞争政策协调问题。他们关注的是将竞争政策作为促进产品出口的手段，以及降低大公司国际合并产生摩擦的范围，而不关心本国公司在外国市场，尤其是发展中国家市场是否遵守国际准则（Bernard Hoekman, 1999）。而发展中国家往往缺乏约束欧美等国跨国公司在其市场上的反竞争行为，对此，发展中国家应十分警惕。

对于欧盟提出的有关竞争政策多边协调的建议，广大发展中国家持反对态度。其一，欧盟过于强调市场准入的一面，从而有利于其实力强劲的企业攫取发展中国家的市场份额；其二，各国让渡一部分权力给 WTO，使 WTO 成为超越各国主权的反托拉斯执行机构是不可能的（Graham, 1997）。事实上，发展中国家对竞争政策的国际协调一直持积极，主动的态度，但是发展中国家认为竞争政策的国际协调必须考虑发展中国家的经济、制度发展水平以及经济可持续发展的长远目标，建立的国际竞争政策协调机构可以独立于 WTO，同时严格阻止跨国公司滥用市场权力，从事限制性商业做法，降低市场准入的壁垒，确保市场的有效竞争。笔者认为，随着多边贸易壁垒的降低，各国国内竞争法规的摩擦日益增多，进行竞争政策的多边协调已迫在眉睫。尽管 WTO 很难成为具有法律约束力的多边竞争政策的协调机构，但是有关竞争政策的问题很可能被纳入 WTO 的谈判议程。对此，发展中国家应充分利用 WTO 某些条款制定切合实际的竞争政策，同时为竞争政策的多边协调积极准备，阐明

自己的立场和观点，从而在将来的谈判中争取主动。

## 6 对中国的启示

目前，国内一些行业的龙头企业已被跨国公司控股，特别是在轻工、化工、医药、机械，电子等行业，控股公司生产的产品已占据国内三分之一的市场份额。随着国内金融、保险、电信等敏感行业的逐步放开，跨国公司对这些行业的渗透日趋便利，而且国内某些行业的进入壁垒也会提高（李太勇 2000）。跨国公司在一些行业的生产趋于集中，市场份额不断扩大，市场控制力量增强，极易引发其从事反竞争商业做法，为了限制跨国公司这种行为，我国应进一步完善竞争政策法规。

1. 加紧制定和完善有关竞争政策的法律法规。现今，有关国内竞争政策的法律只有《反不正当竞争法》，涉及对外贸易方面竞争政策的法律只有《反倾销法》，却缺少一部有效阻止跨国公司滥用市场权力和限制性商业做法的反垄断法，这是国内相关法律方面的一个盲点。因此，国内应尽快出台一些法律，如：《反垄断法》，《兼并收购法》等，为我国有效制止跨国公司的反竞争行为提供法律依据，同时为国内企业和跨国公司创造一个公平的竞争环境。

2. 积极准备，主动参与关于竞争政策的国际协调。国际贸易与投资自由化的发展，形成了全球货物，服务一体化的大市场，一国实施的政策会在更大范围市场内影响竞争。各国在发展亲竞争政策方面有共同的利益。虽然各方（欧盟、美国、日本以及广大的发展中国家）分歧很大，但是，全球一体化的发展使得竞争政策的国际协调成为大势所趋，我国应有计划地培养这方面的人才，密切关注国际竞争政策协调的动向，积极参与关于竞争政策的国际法规，协定的起草与谈判。

3. 需要独立的决策和行动，及政策的一致性。许多发展中国家竞争政策缺乏有效性，主要由于其政策实施方面存在问题。因此，国内建立独立制定和执行竞争政策的机构与机制，保持竞争政策的一致性以及目标的明确性，对于竞争政策，特别是针对跨国公司反竞争行为的竞争政策的有效实施是十分必要的。

4. 提高实施竞争政策的透明度。国内实施针对跨国公司反竞争行为的竞争政策，涉及到各方利益的调整，在其制定和实施的过程中，提高政策的透明度有助于强化实施的效果，减少企业的“寻租”行为（Rent-seeking）和相关政府官员的腐败，而且有利于防止“滥用”竞争政策，保证竞争政策的公正性，公平性和公开性，为经济发展创造一个有效的竞争环境的同时，兼顾公平。

总之，随着世界经济的进一步发展，跨国公司在世界经济的舞台上将处于更加重要的地位，大公司间的国际并购也将产生更为深远的跨国效应，我国及广大发展中国家在积极吸引外国直接投资及利用跨国公司技术溢出效应的同时，要尽快制定和完善相关的政策法规，充分利用自身的竞争政策规避跨国公司在本国的负面作用。

### 参考资料

[1] 夏中,许国庆.《论国际贸易和竞争政策》,[J]《世界经济》,1997年第6期.

[2] 陈振福.《国际竞争政策冲突及其对中国的启示》,[J]《国际贸易问题》,1999年第11期.

[3] 李太勇.《跨国公司投资对我国市场结构的影响》,[J]《中国工业经济》,2000年第3期.

[4] Bloch, Harry, "Market Power and Foreign Trade : Implications for Competition Policy." In *Creating an Internationally competitive economy*, Chippenham , Wiltshire, Antony Rowe Ltd, pp.105-121.2001.

[ 5 ] Cadot, Olivier, Jean-Marie and Grether and Jaime de Melo “ Trade and Competition Policy Where do we stand?. ” The Journal of World Trade 34(3). Pp 1-20. 2000.

[ 6 ] Djankov, Simeon and Bernard Hoekman “ Condition of Competition and Multilateral Surveillance. ” The World Economy 21.pp.1109-1128.1998.

[ 7 ] Graham, E. and J.D.Richardson “ Global Competition Policy: An Agenda. ” Washington DC, Institute for International Economics.1997.

[ 8 ] Graham, E. and J.D.Richardson ,“ Competition Policy for the Global Economy. ” 1997.  
Washington DC, Institute for International Economics.

[ 9 ] Hoekman, B.M. and P. Mavroidis“ Competition, Competition Policy and the GATT ”,The World Bank, Finance and Private Sector development Division, Policy Research Working Paper, No.1128, 1993.

[ 10 ] Hoekman, Bernard “ Competition Policy and the Global Trading System. ” The World Economy 20.pp.383-406.1997.

[ 11 ] Hoekman, B.M. and Peter Holmes “ Competition Policy, Developing Countries, and the World Trade Organization. ” The World Bank, Development Research Group Trade, Policy Research Working Paper,No.2211.1997

[ 12 ] Lloyd, Peter and Gary Sampson “ Competition and Trade Policy: Identifying the Issues After the Uruguay Round. ” In International Trade Opening and the Global Economy, Cambridge, USA. Blackwell Publishers Ltd, pp.435-459.1995.

[ 13 ] Organization for Economic Cooperation and Development, OECD, Competition Policy and International Trade : OECD Instruments of Co-operation(Paris : OECD). 1987.

[ 14 ] Organization for Economic Cooperation and Development, OECD, Interim Report on Convergence of Competition Policy , Paris : OECD,GD(94/64), 1994.

[ 15 ] Organization for Economic Cooperation and Development, OECD, Trade and Competition Policies : Comparing Objectives and Methods, Trade Policy Issues, 4, Paris OECD, 1994.

[ 16 ] Scherer, Frederic. M.“ International Trade and Competition Policy. ” In Competition Policy, Domestic and International, Edward Elgar, Cheltenham, UK. Northampton, MA, USA, pp.357-374. 2001.

[ 17 ] Scherer, Frederic.M. “ Competition Policies for an Integrated World Economy. ” In Competition Policy, Domestic and International, Edward Elgar, Cheltenham, UK. Northampton, MA, USA, pp.375-390.2001

[ 18 ] United Nations ,The Set of Multilaterally Agreed Equitable Principles and Rules for the Control of Restrictive Business Practices , New York : United Nations,1981.

## **TNCs and the Competition Policy of the Developing Host Countries**

Chen Ning<sup>1</sup>, WANG Zifeng<sup>2</sup>

(1. Institute of International Economics, Nankai University, Tianjin, 300071, China; 2. Institute of International Economics, Nankai University, Tianjin, 300071, China;)

**Abstract:** With the deep development of globalization of economy, TNCs have played an important role in the economic development of many developing host countries. The entry of TNCs promotes the technological deepening and industrial escalation of developing host countries. However, accompanied by the emergence of global M&A, the expansion of TNCs' strength, and the promotion of TNCs' market monopoly, Restricted Business Practice prevails, which infringes upon the interests of developing host countries. And therefore, developing host countries should speed up the formulation of competition policy aiming at the limitation of the market monopoly of TNCs, and Restricted Business Practice.

**Key words:** TNCs; developing host countries; competition policy; RBP

**作者简介:** 陈宁(1978-), 男, 黑龙江哈尔滨人, 南开大学硕士研究生. 王自锋(1977-), 男, 河南漯河人, 南开大学硕士研究生.