

国际商务

(第3版)



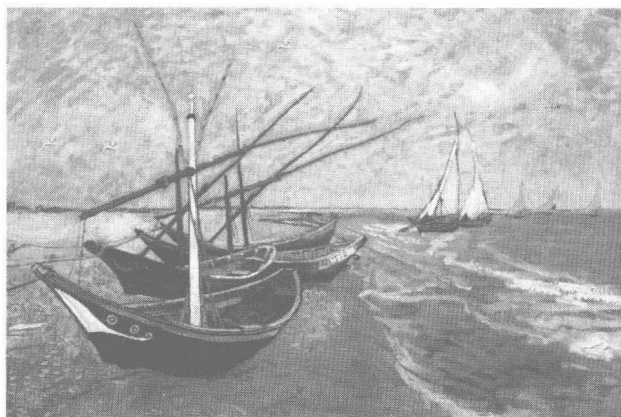
International Business, third edition

斯图尔特·沃尔 (Stuart Wall)
【美】索诺·米诺卡 (Sonal Minocha) 著
布朗温·里斯 (Bronwen Rees)
赵玉焕 等译



国际商务

(第3版)



International Business, third edition

斯图尔特·沃尔 (Stuart Wall)
【美】索诺·米诺卡 (Sonal Minocha) 著
布朗温·里斯 (Bronwen Rees)
赵玉焕 等译

电子工业出版社
Publishing House of Electronics Industry
北京·BEIJING

内 容 简 介

本书从全球的政治、经济、文化、法律、技术、伦理和生态等宏观的商业环境,到企业如何进行国际贸易、国际投资和国际金融业务,到企业国际经营战略的制定、国际人力资源管理、国际市场营销等,都有较为详细的论述。同时本书精选了大量实际的案例,把许多主要的经济、贸易和管理理论融入案例之中,用来解释我们所处的全球化商业经营环境和具体的国际商业经营实践,使理论的意义更加明确、更加容易理解。另外,本书教辅资料齐全,为教和学提供了诸多的便利。

本书适合 MBA 学生、MIB 学生、高级经理和高层进修学员、管理和经济学科硕士生与高年级本科生、政府机构涉及国际经贸的人员以及相关研究人员使用。

Authorized translation from the English language edition, entitled International Business, Third Edition, 9780273723721 by Stuart Wall, Sonal Minocha and Bronwen Rees, published by Pearson Education, Inc., publishing as Prentice Hall, Copyright© Pearson Education Limited 2001, 2010.

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from Pearson Education, Inc.

CHINESE SIMPLIFIED language edition published by PEARSON EDUCATION ASIA LTD., and PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY Copyright©2013.

本书中文简体字版专有出版权由 Pearson Education(培生教育出版集团)授予电子工业出版社。未经出版者书面许可,不得以任何形式复制或抄袭本书的任何部分。

本书封面贴有 Pearson Education(培生教育出版集团)激光防伪标签,无标签者不得销售。

版权贸易合同登记号 图字:01-2011-7917

图书在版编目(CIP)数据

国际商务/(美)沃尔(Wall, S.), (美)米诺卡(Minocha, S.), (美)里斯(Rees, B.)著;赵玉焕等译. —3版.
北京:电子工业出版社, 2013.1

(华信经管引进精品)

书名原文: International Business, third edition

ISBN 978-7-121-19017-9

I. ①国… II. ①沃… ②米… ③里… ④赵… III. ①国际商务-高等学校-教材 IV. ①F740

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 278233 号

策划编辑:石会敏

责任编辑:石会敏 文字编辑:徐 颢

印 刷:北京东光印刷厂

装 订:三河市鹏成印业有限公司

出版发行:电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本:787×1092 1/16 印张:23.25 字数:525 千字 插页:1

印 次:2013 年 1 月第 1 次印刷

定 价:49.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题,请向购买书店调换。若书店售缺,请与本社发行部联系,联系及邮购电话:(010)88254888。

质量投诉请发邮件至 zltz@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线:(010)88258888。



译 者 序

我们处在一个经济全球化的时代。经济全球化是指以市场经济为基础,以先进科技和生产力为手段,以发达国家为主导,以最大利润和经济效益为目标,通过贸易、分工、投资和跨国公司,实现世界各国市场和经济相互融合的过程,它是全球化的基础和重要组成部分。

进入 21 世纪,经济全球化进一步向广度和深度推进,而国际商务是经济全球化的载体。今天的国际商务已渗透到了世界的每一个角落。可以说绝大多数的北美家庭都用过或正在使用中国出口的产品,而中国人对诸如波音飞机、可口可乐、麦当劳、肯德基等也早已耳熟能详。

中国是经济全球化重要的参与者和推动者。现在中国是世界第一大出口国和第二大进口国,2010 年中国进出口贸易额达 29 727.6 亿美元。其中,出口 15 779.3 亿美元,进口 13 948.3 亿美元。中国是吸引 FDI 最多的新兴市场,同时中国企业也越来越多地向海外投资。2010 年,中国对外投资年流量已上升到世界第五位,中国对外投资与吸引外资的比例预计将在未来 10 年超过 1:1。

中国的国内市场已是国际市场的重要组成部分。作为经济全球化时代的中国职业经理人,具有全球化视野和全球化经营理念是必然的要求,同时需要掌握国际商务管理的知识。全球化经营理念不是大公司的专利,中小企业同样可以而且需要进行全球化经营。

与国内商务相比,国际商务活动所面临的市场环境更加复杂,业务活动所受到的影响因素和不可控制因素更多,经营风险更大,涉及资金更多,一旦决策失误,损失也更大,因此国际商务活动对企业经营能力的要求更高。

国际商务管理是一门建立在经济学、管理学、国际贸易理论和实务、商务沟通理论、市场营销学等一系列经济、管理理论基础之上的应用学科。国际商务管理着重研究企业如何到国际上去开展业务以及如何对其进行管理,同时也是将管理的各个方面运用到国际企业中的一种可操作的方法。

因此,国际商务是 MBA 和 MIB(Master of International Business,国际商务硕士)的重要课程。通过国际商务课程的学习,使 MBA 学生了解当前商业经营的国际商务环境,开阔视野、提升思维、立足中国、胸怀全球,成为成功的经济全球化时代的国际化经营人才。

国际商务课程需要高质量的教材和参考书。应该说,现在国内外国际商务方面的书籍是非常多的,但是选择一本适合需求的也需要具有一双慧眼。

本书具有以下特点:首先,本书涉猎知识广泛,从全球的政治、经济、文化、法律、技术、伦理和生态等宏观的商业环境,到企业如何进行国际贸易、国际投资和国际金融业务,到企

业国际经营战略的制定、国际人力资源管理、国际市场营销等，都有较为详细的论述。其次，本书精选了大量实际的案例，把许多主要的经济、贸易和管理理论融入案例之中，用来解释我们所处的全球化商业经营环境和具体的国际商业经营实践，使理论的意义更加明确，更加容易理解。最后，本书为教和学提供了诸多的便利。本书通过网站提供了大量的学习资源，让学生不断地复习和巩固已学的知识，同时通过各种市场进入战略项目、讨论题、小组课题、在线课题等多角度强化所学理论和知识的实际应用。该书也为教师提供了可下载的教师手册、教学 PPT、题库等教学资源，为教师的教学实施提供了极大的便利。^①

本书主要内容包括：国际商务导论；企业经营国际化的进程；国际商务的理论与实践；国际商务的政治、法律、经济和技术环境；国际社会文化环境；国际伦理和生态环境；国际商务战略；国际人力资源管理；国际市场营销、国际金融的理论与实践等。

本书适合 MBA 学生、MIB 学生、高级经理和高层进修学员、管理和经济学科硕士生与高年级本科生、政府机构涉及国际经贸的人员以及相关研究人员使用。

本书的翻译出版凝聚了很多人的心力，沈洁雪、谢迪琼、王邵军、郭付强、叶资英承担了本书的部分翻译和校对工作，最后由赵玉焕负责统稿和全书审校。由于译者和校者的知识水平和翻译能力有限，如有翻译不到之处，敬请读者批评指正。

赵玉焕

2012 年 10 月

^① 教辅申请参见书后的“教学支持说明”。

前 言

受信贷紧缩的广泛影响,全球经济的相互联系成为大家关注的焦点,很多人认为根源在于美国的房地产市场的次优抵押贷款。问题开始于美国金融中介机构过多向信誉不够好的购房者提供房屋贷款。金融工程又将这些高风险抵押贷款演变成各种衍生资产,进而将次贷问题快速演变成为一个世界性的经济衰退。由于许多国家的金融机构的投资组合中都包含这些不良资产,伴随着流动性短缺,全球需求、产出和就业都在下降,使世界各地的公司和个人都受到负面影响。

本书主要写给学习国际商务课程的本科生和研究生使用。任何一本国际商务教科书,都有必要、也必须涵盖各种不同专题领域和一些不同的学科。从这种意义上讲,显然是很难准确界定国际商务的内容。但可以确定的是,在国际商务课程中,学习的内容充满活力、与时俱进,这些内容肯定会对我们的生活产生重要的影响。现在,世界几乎 1/4 的产出用来出口,北京(中国)的商业惯例或技术发生的变化会对远在底特律(美国)或伯明翰(英国)的工人产生重大影响。人们已经逐渐清晰地意识到,对国际商务的全球模式和趋势的正确认识,不能仅仅局限于传统的国际贸易和金融知识,还包括对跨国公司活动的深入分析和对一些重要领域的研究,如营销、管理和会计等。除此之外,国际商务课程越来越关注一些微妙却非常重要的因素,如组织和文化的特点,这是全球化生产和贸易的基础。事实上,国际商务学习除了包含以上内容外,还涉及很多学科,如法律、社会学、人类学、心理学、政治、历史、地理等。

本书的第 1 章指出了一些现有的,无论是从国家的角度,还是从企业的角度看,都是国际商务中重点关注的模式和趋势。第 2 章到第 6 章集中介绍了对大多数类型的国际商务活动都会产生影响的问题,包括对国际商务活动的部门、业务性质或国际化进程阶段产生的影响。本书回顾了国际贸易关系中的原则、惯例和体制,还包括各种外部环境因素,它们对国际商务活动的方向和成果起着关键的作用。这些外部环境因素包括政治、法律、社会文化、伦理、生态环境、经济和技术等,所有这些因素组成了国际商务运营的环境。在对国际商务的共性问题进行讨论后,本书第 7 章到第 10 章讨论了企业层面的问题,从企业战略、人力资源管理、市场营销、会计及财务、运营管理或物流等方面对企业国际商务活动的行动方案等进行了深入分析。

本书采用最新的资料对介绍过的国际商务活动进行解释,这种做法贯穿整本书。书中有一些问题有助于引导读者思考每个案例中提出的事实和事件涉及的一些原则。读者也会发现在每一章中都有的一些需要思考的问题。本书后面有这些问题的简单答案,可以帮助你检查自己的思路是否正确。此外本书每章内容中都有的一些特别强调的文字(用方框标注),

对书中的内容进行进一步的分析。本书每章最后都提供了进一步阅读资料和一些有用的信息,包括一些实用的网站。

本书提供了专门的网站(www.pearsoned.co.uk/wall),网站上有一些互动的问题并给出了答案,可以帮助读者对每一章的内容进行自我检测。

本书第3版对所有数据、实证和案例研究材料都进行了彻底地更新和调整,并且在文中引入了很多全新的案例。本书的内容也进行了拓展,以反映当前一些有争议的问题。关于国际金融体系和相关的惯例和标准,在第10章有更详细的评述。

目 录

第 1 章 国际商务导论	1	1.5.5 跨国公司的类型	30
1.1 引言	1	网络资源	31
1.2 国际商务的模式和趋势	1	主要参考文献	31
1.2.1 世界贸易和投资的快速增长	1	拓展阅读资料	32
1.2.2 跨国公司并购的快速增长	2	第 2 章 国际化进程	33
1.2.3 全球范围内更加开放的市场	3	2.1 引言	33
1.2.4 价值链在全球范围内进一步延展	3	2.2 以出口为基础的国际化方法	34
1.2.5 从两极格局到三足鼎立	4	2.2.1 间接出口	34
1.2.6 区域贸易协定的增长	5	2.2.2 直接出口	35
1.2.7 双边投资和贸易条约的增加	5	2.3 非产权形式的国际化方法	36
1.2.8 主权财富基金的增长	5	2.3.1 许可证	37
1.2.9 应对全球不安全因素的“防御技术”的增加	6	2.3.2 特许经营	38
1.2.10 基于成本考虑生产地点在全球范围内的转移	6	2.3.3 其他非股权形式的国际化模式	39
1.2.11 国际商务的其他模式/趋势	10	2.4 产权形式的国际化方法	40
1.3 全球化	11	2.4.1 合资企业	40
1.3.1 全球化是一个多元化的过程	11	2.4.2 联盟	45
1.3.2 关于全球化的不同观点	11	2.4.3 财团、企业集团和家族企业	46
1.3.3 全球化的影响	13	2.4.4 收购和“绿地”投资	49
1.3.4 全球化与市场	14	2.5 为何进行海外投资	50
1.3.5 全球化与生产	19	2.5.1 供给因素	50
1.3.6 全球化与国家的作用	21	2.5.2 需求因素	54
1.3.7 全球化与新的规则和规范	24	2.5.3 政治因素	56
1.4 跨国公司	25	2.5.4 其他因素	57
1.5 跨国公司的重要性	27	2.6 理论解释	59
1.5.1 跨国公司和对外直接投资	27	2.6.1 所有权特定优势理论	59
1.5.2 跨国公司和全球化生产	28	2.6.2 内部化理论	59
1.5.3 跨国公司和发展中经济体	29	2.6.3 区位特定优势理论	60
1.5.4 跨国公司的分支机构和地理位置	30	2.6.4 生产折衷理论	60
		2.6.5 国际化阶段理论	60
		2.6.6 国际化同步理论	61
		2.6.7 网络化理论	61
		2.6.8 国际产品生命周期	62

6 国际商务

2.6.9 国际化的壁垒	62	3.10.3 特别提款权	104
2.6.10 反对国际化的观点	64	3.10.4 一般借款安排	105
网络资源	65	3.10.5 互换安排	105
主要参考文献	66	3.10.6 IMF 作用的回顾	105
拓展阅读资料	66	3.11 世界银行	106
第3章 国际商务:理论和实践	68	3.11.1 国际复兴开发银行	106
3.1 引言	68	3.11.2 国际发展联合会	106
3.2 贸易利得	68	3.11.3 国际金融公司	106
3.2.1 绝对优势	68	3.11.4 世界银行的结构调整 贷款	107
3.2.2 比较优势	69	网络资源	108
3.2.3 专业化和贸易利得	72	主要参考文献	108
3.3 比较优势和竞争优势的 来源	74	拓展阅读资料	108
3.3.1 要素禀赋:赫克歇尔-俄 林(H-O)理论	75	第4章 政治、法律、经济和技术 环境	110
3.3.2 分解的要素禀赋	76	4.1 引言	110
3.3.3 显性比较优势	76	4.2 政治环境	110
3.3.4 竞争优势:波特	76	4.3 政治风险	111
3.3.5 国际产品生命周期	78	4.3.1 政治风险分析	113
3.4 贸易和世界经济	81	4.3.2 政治风险的量化	113
3.4.1 贸易流动的类型	81	4.3.3 对政治风险的反应	115
3.4.2 区域内贸易	84	4.4 国际法律环境	117
3.5 贸易壁垒	85	4.4.1 法律体系的类型	118
3.5.1 关税	85	4.4.2 各国法律对国际商务 的影响	118
3.5.2 非关税壁垒	86	4.4.3 超国家规制对国际商务 的影响	119
3.6 贸易保护主义的政策	88	4.4.4 解决国际争端	121
3.6.1 支持保护的理​​由	88	4.5 知识产权	123
3.6.2 反对保护的理​​由	89	4.5.1 专利	123
3.7 区域贸易安排	91	4.5.2 商标	125
3.8 政府政策和国际商务	94	4.5.3 版权	126
3.8.1 汇率	94	4.5.4 与贸易有关的知识产权 协定	127
3.8.2 进口保护/出口支持	95	4.6 经济系统	128
3.8.3 税收政策	96	4.6.1 自由市场经济	128
3.9 国际机构和世界贸易	98	4.6.2 计划经济	130
3.9.1 关税和贸易总协定	98	4.7 经济变量和商业环境	132
3.9.2 WTO	98	4.7.1 人均实际收入	132
3.9.3 WTO 的职能	98	4.7.2 经济增长或者衰退	133
3.9.4 WTO 的原则	99	4.7.3 汇率	135
3.9.5 对 WTO 的评价	100	4.7.4 通货膨胀	136
3.10 国际货币基金组织	103	4.8 技术环境	136
3.10.1 外国货币和世界流动 性支付工具	103	4.8.1 技术和就业	136
3.10.2 媒介	104		

4.8.2 技术和竞争优势	138	网络资源	201
4.9 技术转移	138	主要参考文献	202
网络资源	140	拓展阅读资料	202
主要参考文献	141		
拓展阅读资料	141	第7章 国际战略问题	203
第5章 国际社会文化环境	142	7.1 引言	203
5.1 引言	142	7.2 经营战略——思路和概念	203
5.2 国家文化特征	143	7.2.1 SWOT 和 PEST 分析	203
5.3 文化对国际商务的影响	150	7.2.2 波特的五力分析模型	204
5.3.1 在儒家社会中做生意： 关系的重要性	153	7.2.3 投资组合分析	205
5.3.2 培养关系的有效途径	154	7.3 战略选择	206
5.4 国家文化、组织文化和职业 文化	157	7.3.1 产品-市场战略	206
5.5 发展跨文化能力的策略	164	7.3.2 竞争战略	207
网络资源	169	7.3.3 基本战略	207
主要参考文献	169	7.3.4 体制战略	210
拓展阅读资料	170	7.4 全球经济下的企业战略	211
第6章 国际伦理和生态环境	172	7.5 国际商务和价值链	215
6.1 引言	172	7.6 国际商务战略	216
6.2 商业伦理	173	7.6.1 全球战略	216
6.3 伦理与企业文化	174	7.6.2 跨国战略	217
6.4 不同的伦理立场	177	7.6.3 多国战略	218
6.4.1 公司代理和责任	177	7.6.4 国际战略	218
6.4.2 委托代理问题	177	7.7 国际商务战略和政治视角	221
6.4.3 社会契约论	178	7.8 机构战略和国际商务	224
6.4.4 利益相关者理论	179	7.8.1 合并和收购	225
6.5 国际商务伦理	180	7.8.2 技术变革和战略选择	233
6.5.1 处理伦理问题的方法	181	7.8.3 知识管理	233
6.5.2 贿赂和腐败	182	7.9 战略分析技术	235
6.6 提高商业伦理的国际努力	185	7.9.1 以博弈为基础的技术	235
6.6.1 国际协定	185	7.9.2 战略情景分析	241
6.6.2 特定行业协定	187	7.10 国际化经营管理和物流 战略	244
6.6.3 公司具体协议	187	7.10.1 国际运营管理	244
6.6.4 社会活动家的角色	189	7.10.2 运营管理:制造业	244
6.6.5 减少贿赂和腐败的做法	189	7.10.3 运营管理:非制造业	246
6.7 生态和环境问题	190	7.10.4 柔性专业化	250
6.7.1 国家和全球性问题	190	7.10.5 柔性专业化的影响	251
6.7.2 商业问题	191	7.10.6 集成与模块化	252
6.7.3 环境标准和管制	194	7.10.7 企业资源规划(ERP)	253
6.7.4 支持“环保”活动	195	7.10.8 模块战略	253
6.8 全球变暖、“碳足迹”和交易 许可证	197	7.10.9 国际物流	254
		7.10.10 物流原则	254
		7.10.11 国际分销系统	256
		7.10.12 分销渠道类型	257

8 国际商务

7.10.13 物流系统的集中化和 非集中化	260	10.2 国际金融市场	321
网络资源	260	10.2.1 外汇市场	322
主要参考文献	260	10.2.2 货币的供给与需求	323
拓展阅读资料	261	10.3 汇率	323
第8章 国际人力资源管理	263	10.4 国际债务融资	325
8.1 引言	263	10.4.1 结构性投资市场	325
8.2 人力资源管理职能	263	10.4.2 欧洲货币市场	332
8.3 国际人力资源管理	268	10.4.3 欧洲票据市场	332
8.4 国际人力资源管理方法	270	10.4.4 欧洲债券市场	332
8.5 国际人力资源管理政策 与实践	274	10.4.5 期货期权市场	333
8.5.1 国际背景下的培训与 发展	274	10.4.6 货币互换和利率互换	333
8.5.2 薪酬和国际员工关系	276	10.5 国际股票市场	334
8.5.3 考核	278	10.5.1 伦敦证券交易所	334
8.6 国际背景下的工作实践	280	10.5.2 金融时报指数	334
网络资源	281	10.6 金融风险战略管理	335
主要参考文献	282	10.6.1 风险评估和评级机构	335
拓展阅读资料	282	10.6.2 整合性风险管理的 方法	338
第9章 国际市场营销	284	10.6.3 寻找合适的方法组合	338
9.1 引言	284	10.6.4 新型风险转移	339
9.2 市场营销的主要活动	285	10.6.5 集权型和分权型的财 务决策	341
9.2.1 分析	285	10.7 会计和财务决策	342
9.2.2 战略	285	10.8 主要财务会计报表	343
9.2.3 计划与管理	288	10.9 利润表	343
9.3 国际市场营销	288	10.10 资产负债表	344
9.4 决策与国际市场营销	290	10.11 权益变动表	346
9.5 市场选择	293	10.12 现金流量表	346
9.6 市场进入策略	295	10.13 公开财务报表	347
9.7 国际市场营销组合	296	10.14 不同国家财务报告和会计 方法的差异	348
9.7.1 产品	297	10.14.1 节选1:路虎面临的 困境难以避免	348
9.7.2 价格	303	10.14.2 节选2:英国标准为 英国航空公司“增加” 2亿英镑赢利	349
9.7.3 转移定价	307	10.15 国际会计准则	350
9.7.4 促销	308	10.16 公司治理和国际商务	351
9.7.5 分销	314	网络资源	352
9.8 国际市场营销计划	318	主要参考文献	353
网络资源	319	拓展阅读资料	353
主要参考文献	319	参考答案	354
拓展阅读资料	320		
第10章 国际金融:理论与实践	321		
10.1 引言	321		

国际商务导论

学习目标

通过学习本章，你应该能够：

- 列出国际商务活动的一些关键模式和发展趋势；
- 解释“全球化”的含义；
- 评价全球经济中跨国公司(MNE)的作用和重要性；
- 了解不同学科对理解国际商务活动的贡献。

1.1 引言

对国际商务的教材，开篇介绍全球商务活动最新的模式和趋势，是非常有用的。当然，这些模式和趋势在一定程度上受公司国际化战略的影响，反过来，它们也对公司未来的发展方向产生影响。我们将在本书后面的章节中探讨这些观点。

1.2 国际商务的模式和趋势

我们首先明确一些比较重要的、可衡量的国际商务活动的发展趋势。

1.2.1 世界贸易和投资的快速增长

图 1.1 显示了在出口和对外直接投资(FDI)方面，世界贸易和资本流动的增长情况(“对外直接投资”是指对厂房、机器、器材等生产设备的国际投资)。其中，以 1980 年为基期，其出口、对外直接投资为 1。从 1980 年到 2007 年，商品和服务的世界出口实际增长超过了 1 倍。2007 年，商品和服务的世界出口总额达到 170 000 亿美元，超过了世界国内生产总值(GDP)的 31%。

换言之，从 1980 年到 2007 年，全球商品和服务出口总量以每年近 5% 的惊人速度在增长。值得注意的是，全球出口增加主要来自“高收入经济体”(人均国民生产总值为 11 456 美元或更高的经济体)，“发展中经济体”(人均国民生产总值为 935 美元或更低的经济体)在出口中的份额也在提高。从 1980 年到 2007 年，“发展中经济体”出口的年均实际增长率为 6%。这种趋势导致“发展中经济体”的出口额与国内生产总值的比率的增长速度远远超过“高收入经济体”。因此，现在“发展中经济体”的出口额与国内生产总值的比率已经超越

“高收入经济体”。2007 年，发展中经济体的出口额约占国内生产总值的 25%，但高收入经济体的出口额仅约占国内生产总值的 24%。我们将在本书中多次探讨发展中经济体对国际商务的贡献。

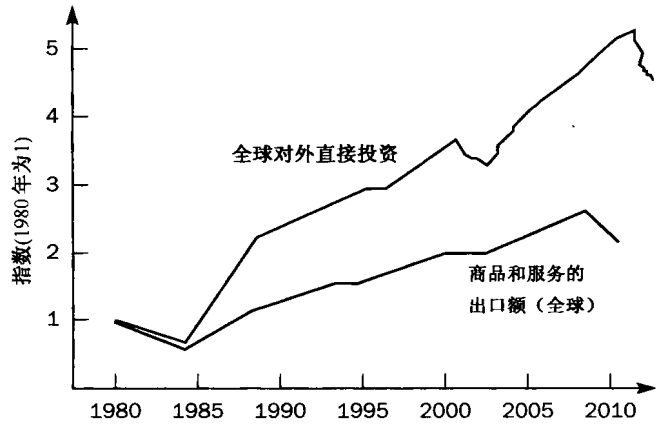


图 1.1 贸易和资本流动的变化

资料来源: World Bank, UNCTAD (various).

同一时期，世界对外直接投资增加了 5 倍多。2000 年，世界对外直接投资达到约 4000 亿美元的峰值，而在 2007 年达到 18 000 亿美元。从图 1.2 可以看出，在 1980 ~ 2007 年期间，世界对外直接投资流入量的快速增长。除 2000 ~ 2003 年期间出现过小幅下降，发达经济体、发展中经济体和转型经济体都经历了对外直接投资的持续增长。转型经济体包括欧洲东南部国家和独联体(俄罗斯和其他前苏联国家)。

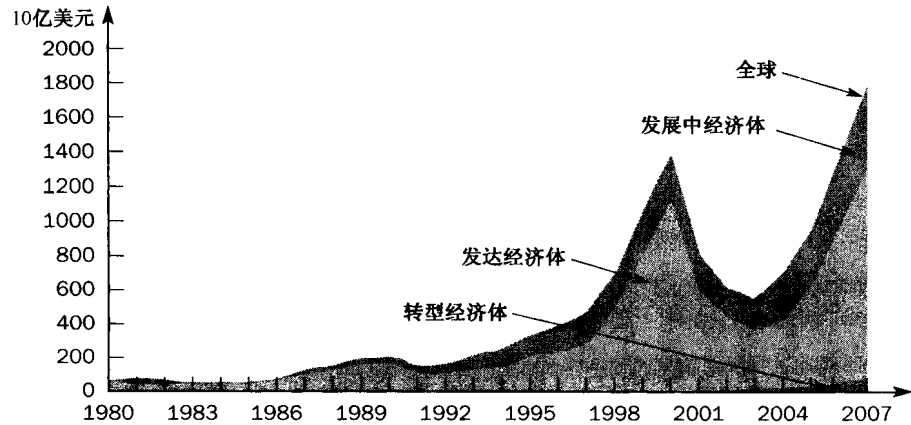


图 1.2 1980 ~ 2007 年,全球和各类经济体的对外直接投资流入

资料来源: World Investment Report (UNCTAD 2008), p. 3.

1.2.2 跨国公司并购的快速增长

跨国公司并购(M&A)尽管在 2000 ~ 2003 年期间有所下降，但是自 1990 年以来一直是在快速增长的。1990 ~ 2007 年期间，全球跨国公司并购额增加了 8 倍。全球跨国公司并购额从 1990 年的约 2000 亿美元增加到 2007 年的 16 000 多亿美元。全球跨国公司并购的行

为大部分集中在金融服务、保险、生命科学、电信和媒体等领域。跨国公司并购也是图 2.1 中对外直接投资增长的关键因素。从表 1.1 可以看出,仅 2006 年,并购使 100 家最大的跨国公司国外资产增加了近 11%,对外销售额增加了 9%,境外就业机会增加了约 7% (World Development Report 2008)。

表 1.1 2006 年世界前 100 强跨国公司的概况

	2006 年	年度增长率
资产(单位:10 亿美元)		
国外资产	5245	+10.8%
总资产	9239	+6.4%
国外资产占总资产的百分比	57%	+2.3%
销售额(单位:10 亿美元)		
国外销售额	4078	+9.0%
总销售额	7088	+7.0%
国外销售额占总销售额的百分比	58%	+1.0%
就业人数(单位:千)		
国外就业数	8582	+6.9%
总就业数	15 388	+1.9%
国外就业数占总就业数的百分比	56%	+2.7%

资料来源:World Development Report (World Bank 2008)。

本章后面和第 7 章将更加详细地介绍跨国公司对国际商务活动的作用。

1.2.3 全球范围内更加开放的市场

从图 1.1 和图 1.2 我们可以看出,对外直接投资(FDI)以及与之相关的跨国公司跨境并购的发展都非常快。

表 1.2 1993~2007 年各国政府管制的变化

	1993	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007
监管法规发生变化的国家数量	56	63	76	65	71	82	92	58
发生变化的监管法规数量	100	112	150	139	207	242	203	98
其中:								
有利于吸引 FDI	99	106	134	130	193	218	162	74
不利于吸引 FDI	1	6	16	9	14	24	41	24

资料来源:Adapted from World Investment Report (UNCTAD 2008)。

根据联合国会议在贸易、援助和发展方面的数据,表 1.2 列出了各国政府管制的变化对各国对外直接投资的影响,绝大多数的变化对对外直接投资是“更有利的”。

1.2.4 价值链在全球范围内进一步延展

市场的自由化和科技的快速发展加剧了全球竞争,也给大公司带来了更多的压力。为了在激烈的竞争中生存和发展,大公司必须采取更加有效和适当的生产与营销定位。随着通信技术的发展,跨国公司能够在全世界范围内协调和控制经济活动,这使跨国公司越来越倾向于将生产和服务活动转移到生产成本较低的其他国家。换言之,为了从成本、资源、物流和市场等方面提高竞争优势,跨国公司更加倾向于在全世界范围内重新布置生产地点。

思考题 1 请列举跨国公司最新的调整其生产活动地点的例子。

例如，我们可以用跨国化指数(TNI)来说明跨国公司生产和服务的国际分散化趋势。跨国化指数，是一个跨国公司的三个比值的简单平均。这三个比值分别是：国外资产与总资产的比值、国外销售额与总销售额的比值、国外就业人数与总就业人数的比值。从后面的表 1.9 中可以看出，1990 年世界上最大的 100 家跨国公司的平均跨国化指数只有 51%，到 2006 年，平均跨国化指数已上升至 61.6%，这表明全球前 100 家跨国公司的国际化发展非常快。本章后面和第 7 章将更加详细地讨论这个问题。

1.2.5 从两极格局到三足鼎立

由北美和欧洲组成的旧的两极世界经济格局，已经演变成由北美、欧盟和东南亚组成的三足鼎立的局面。目前这三个地区的出口额约占世界出口总额的 80%，制造业附加值占世界制造业附加价值的 84%。

基于对未来经济形势的预测，东亚和东南亚被纳为三足鼎立格局的“第三极”。世界银行对世界各国在 1992 ~ 2020 年期间为世界经济作出贡献的变化进行了预测，如图 1.3 所示。虽然目前美国、日本、德国、法国、意大利和英国等工业经济发达的国家在全球经济中占据主导地位，但是预计到 2020 年，中国、印度、印度尼西亚、韩国、泰国和中国台湾都将进入工业发达经济体的“前十名”。这是一个重要的发展趋势，预示着以市场为导向的企业会将注意力转向这些国家和地区。

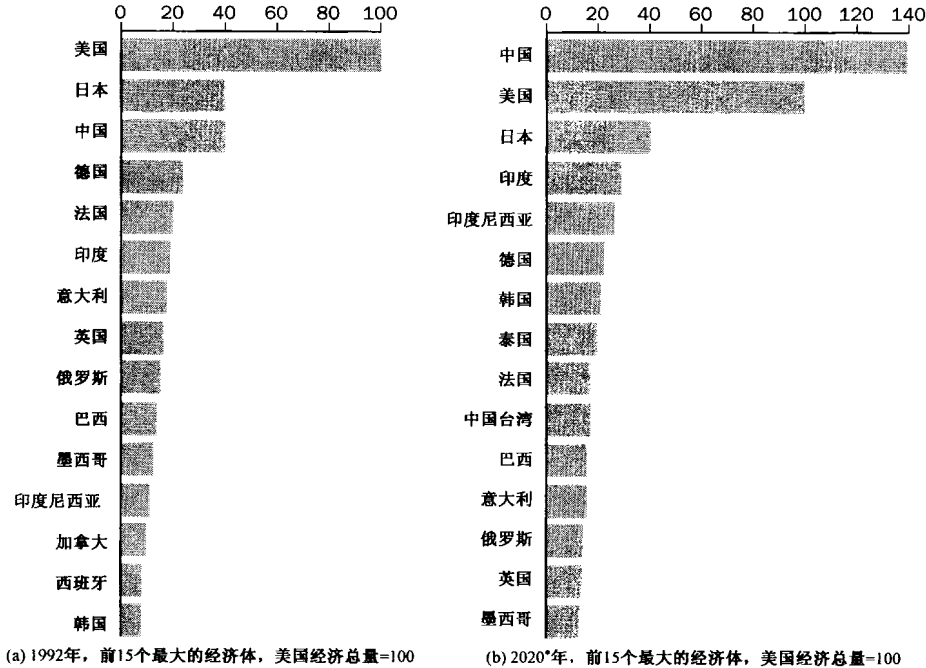


图 1.3 1992 ~ 2020 年全球经济增长(指数,美国经济总量 = 100)

* 假设各国按照世界银行的全球经济展望报告中预测的区域经济增长率

资料来源: World Bank and author's own work.

1.2.6 区域贸易协定的增长

正如我们在第3章中指出的一样,区域贸易集团及相关的区域贸易协定(RTAs)一直在迅猛增长,为集团成员间的货物和服务贸易提供优惠待遇。区域贸易协定的数量在过去十年左右的时间内大幅增加。只有属于特定的区域贸易集团(如欧盟、北美自由贸易区)的国家,才能从这些区域贸易协定中获益。这导致了“内部化”的增长,即为了避开贸易保护措施和歧视性的贸易壁垒,跨国公司正努力在区域贸易集团内部组织生产。

当然,有数据显示,这些区域贸易集团内部的跨国公司具备相当大的优势。例如,罗伯茨和戴希曼(Roberts and Deichmann, 2008)发现,1970~2000年期间,区域贸易协定成员之间的平均增长外溢约为14%。换句话说,区域贸易协定的合作伙伴平均增长率每增加1%,就会为该区域贸易协定的其他成员带来0.14%的“增长红利”。1970~2000年,欧洲和东亚的区域经济一体化发展最为强劲,其平均增长红利达到了0.17%。同样,在考虑一个区域贸易集团成员获得的利益时,弗兰克尔(Frankel, 1997)注意到,20世纪90年代初,包括玻利维亚、哥伦比亚、厄瓜多尔、秘鲁和委内瑞拉在内的安第斯共同体的区域内贸易比国民收入高出2.7倍,这也是我们所预期的。

1.2.7 双边投资和贸易条约的增加

能够为国家和企业提供优惠待遇的并非仅有区域贸易集团。例如,双边(两个国家)投资和贸易条约可以采取多种形式为国家和企业提供优惠待遇。这些条约的数量在快速增长,其中主要的方式是双边投资协定(BITs)和避免双重征税协定(DTTs)。截至2009年,世界贸易组织(WTO)公布了2600多个双边投资协定。双边投资协定促进了两国的对外直接投资,但无疑对非签约国造成了歧视。同样,截至2009年,世界贸易组织发布了2700个避免双重征税协定,这有利于降低税率,同时促进签约国之间投资与贸易的发展。这些协定使全球范围内的投资和税收机制变得复杂和难以管理。我们将在第3章中更加详细地介绍双边条约的影响。

1.2.8 主权财富基金的增长

主权财富基金(SWFs)是政府拥有的、与该国的官方储备分开管理的投资工具。大宗商品价格上涨,政府通过出口这些大宗商品积累了巨额的主权财富基金。近年来,能源(如石油)、食品和其他初级产品的价格上升,使阿拉伯联合酋长国、沙特阿拉伯、迪拜、科威特、中国、挪威、俄罗斯和新加坡等国家的主权财富基金增加,其潜在投资额约为50 000亿美元。主权财富基金常被投资于高风险、高收益的项目。债券、股票和其他资产的投资往往采用专业的投资组合管理技术,以便形成未来的可持续收入流。2009年,为了应对“信贷紧缩”的流动性危机(见第10章),巴克莱银行(Barclays Bank)需要筹集70亿美元,它宁愿通过主权财富基金筹集,也不愿意接受英国政府的资助。2009年,全球44个国家共拥有70个主权财富基金,基金的资产价值从2000万美元(圣多美和普林西比)到阿拉伯联合酋长国的5000亿美元不等。

1.2.9 应对全球不安全因素的“防御技术”的增加

全球范围内对外直接投资的增长和跨国公司越发“不受约束的”商业活动，已经成为全球化趋势的标志。许多评论家们还注意到，正式的、合法的跨境关系与非法的，甚至是和恐怖主义有关的跨境关系，存在相似的快速增长。专栏 1.3 提到的全球化的一些特点，尤其是国家政权和控制权的削弱、不可探测的新型通信方式的激增，都有利于这两种跨境关系的快速增长。

这种复杂的问题已经超出了本节的讨论范围，但我们或许应该注意到，2001 年 9 月 11 日标志着一个新的全球商业环境的到来，同时也预示着全球不安全因素的出现。9·11 事件后，为了应对全球不安全因素，从事国际商务活动的保险费用增加了。航空业的全球保险费用从 2001 年的 1.7 亿美元猛增至 2002 年的 60 多亿美元。所有行业的额外保险费用都在逐渐增加，为了应对不安全因素而产生的时间、人力、设备等成本也在逐渐上升。据估计，9·11 事件后，全球国内生产总值的年实际增长率比预计的下降了 1%。若估计准确，那么 9·11 事件已经花费了 2001~2008 年全球经济的 17 500 亿英镑。

思考题 2 在全球恐怖主义的影响下，主要的“受益者”和主要的“受害者”是哪些部门或行业？

1.2.10 基于成本考虑生产地点在全球范围内的转移

国际商务在选择活动地点时特别关注国际劳动力成本，包括工资性收入和非工资性收入（雇主为员工提供的社会保障、节假日补助等）。比较同一地区内的或不同地区间的劳动力成本是非常困难的。从表 1.3 中可以看出，在任何情况下，劳动力成本的对比都不仅涉及总劳动力成本，还包括劳动生产率的大小。

表 1.3 2006 年劳动力成本和劳动生产率

国家	劳动力成本 (单位:美元/每小时)	总劳动力成本 (单位:美元/每小时, 英国总劳动力成本 = 100)	劳动生产率 (英国劳动生产率 = 100)
墨西哥	2.6	21.8	35.2
韩国	13.6	20.9	48.4
法国	24.6	95.7	118.1
英国	25.7	100.0	100.0
日本	21.8	84.8	82.4
美国	23.7	92.2	116.2
德国	33.0	128.4	109.7

资料来源: Adapted from US Department of Labor (2007) *Hourly Compensation Costs in Manufacturing*; OECD (2007) *Dataset: OECD Estimates of Labour Productivity Levels*.

思考题 3 利用表 1.3 中的数据，你认为法国和德国中，哪一个国家更适合作为劳动密集型产品的生产地？在比较时还需要考虑哪些其他因素？

2006 年各国每小时总劳动力成本存在着相当大的差异，如表 1.3 所示。墨西哥每小时