

Priority Competition

张岩贵·编著

跨国公司的全球化竞争战略与实战

# 超优势竞争战略



中国经济出版社  
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

# 超优势竞争战略

跨国公司的全球化竞争战略与实战

张岩贵 编著

本书出版承蒙教育部  
社会科学重点项目基金资助

中国经济出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

超优势竞争战略：跨国公司的全球化竞争战略与实战/张岩贵编著. —北京：中国经济出版社，2006. 1

ISBN 7 - 5017 - 1880 - 6

I. 超… II. 张… III. ①跨国公司—国际市场—市场竞争—研究②跨国公司—经济发展战略—研究 IV. F276. 7

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 133584 号

出版发行：中国经济出版社（100037·北京市西城区百万庄北街3号）

网 址：WWW.economyph.com

责任编辑：李晓岚（电话：010-68353496，E-mail：lxlan@netease.com）

责任印制：张江虹

封面设计：谭雄军

经 销：各地新华书店

承 印：北京君升印刷有限公司

开 本：880×1230毫米 1/32 印张：14.75 字数：405千字

版 次：2006年1月第1版 印次：2006年1月第1次印刷

书 号：ISBN 7 - 5017 - 1880 - 6/F · 1258 定价：29.80元

---

版权所有 盗版必究 举报电话：68359418 68319282

服务热线：68344225 68369586 68346406 68309176

## 绪 论

本书内容与我们以前出版的一本书《跨国公司战略管理》有逻辑上的联系，但探讨的重点不同，后者的叙述重点在于探讨跨国公司的职能性战略（如计划、财务、国际营销、定价、技术转移、组织设计等方面的战略策略），而本书的叙述重点在于跨国公司之间的战略竞争。<sup>①</sup>因此，本书必然涉及战略管理中的新理论——超优势竞争战略理论，也涉及跨国公司的全球竞争及其全球化。

又由于80-90年代的世界经济在很大程度上已形成跨国公司和非跨国公司的全球生产网络，因此，有必要在绪论里说说“跨国公司的全球生产和贸易”，使读者对跨国公司的战略性竞争规律有较深刻的领悟。跨国公司的全球生产和贸易包括四部分：一、全球竞争和贸易组织全球化；二、全球生产网络的四个部门；三、生产、贸易全球化的组织形式；四、无国界经营的跨国公司的全球生产。<sup>②</sup>

因为跨国公司拥有特别的竞争优势，从事国际生产就成了最能利用公司优势的途径。这种优势可能是一种专利产品或技术，也可能包括管理技巧、管理无形资产的技艺以及管理公司或人事的专门技术。即使有如此多的优势，跨国公司也不一定非在国外生产不可。外国市场的需求会因出口或向海外生产商转让技术而得到满

---

① 见滕维藻、黄耀明、张岩贵主编，《跨国公司战略管理》，上海人民出版社，1992年6月。

② “跨国公司的全球生产和贸易”参考之一为[英]戴维·赫尔德等著，杨雪冬等译《全球大变革——全球化时代的政治、经济与文化》，社会科学文献出版社，2001年4月版，P360-373。

足；或者生产过程被分散转包给各个独立的公司，当然可能会允许各国独立公司使用跨国公司的技术。无论有没有 FDI（外国直接投资）形式，这几种方式都形成了与跨国公司活动有关的全球生产网络。这种全球生产网络的发展必然涉及通过公司内部或公司集团的跨国行动而不是市场机制来实现组织战略。虽然经济全球化常被理解为仅仅是全球市场扩张，但跨国公司和全球生产网络的增长却代表完全不同的东西：生产和分配的跨国组织的发展是在公司内或公司间而不是通过市场进行的。因此，国际市场是不完善的；如果它是完善的，那么跨国公司和全球生产网络就不复存在。结果是，若是在公司内部或通过公司间联系而不是通过市场关系来组织经济活动，跨国公司从事贸易的成本就相当低。

国际贸易的限制和运输的成本促使跨国公司在海外投资生产，而不是向外国市场出口产品。跨国公司可以组织国际生产，以便在生产过程的各阶段充分利用国外的低成本因素。在公司内组织国际生产而不是从独立的生产商那里进货，这具有战略优势，这是由于：第一，企业内组织生产有助于各公司防止自己的技术优势扩散到潜在的竞争者手中；第二，在一定程度上，一个跨国公司的竞争优势不仅仅依靠规范的指示，而且还依靠系统的默示知识和公司内专门技术。利用这些优势的最成功的方式是使公司内生产扩展到海外，而不是特许生产或向海外转包生产。

## 一、全球竞争和贸易组织的全球化

第二次世界大战后，跨国公司广泛利用其竞争优势，在跨国经营方面获得了长足进展。在某些情况下，这些竞争优势源自规模经济、卓越的管理或世界性的销售网。但是战后跨国公司竞争优势的主要来源是技术创新。跨国公司属于最具创新潜力的公司之列，而且它们还被认为是最具有技术发展动力产业中的代表。私有企业研发投入的大部分来自跨国公司，另外，技术创新有助于“切割价值链”这一过程。由此，一个单一的生产过程可以分散到全球。

然而，虽然跨国公司掌握着许多商品和服务的全球生产和分

配，但其技术和组织的优势并未保证其优势是牢不可破的。从电子到服装业的许多部门，一些中小型企业持续创新的能力和灵活性创造了一个“极度竞争”的环境，已有的跨国公司处于防守地位。竞争优势不再仅仅存在于产品和技术之中，而且还依赖于技术创新、新产品（款式等）生产和流通的速度。这种加速的全球竞争因信息革命而增强。这些因素促进了生产者主导和外包者主导的跨国生产和流通网络的发展，这种网络允许“中小企业与大公司联系，形成有能力创新和适应残酷竞争的网络”。<sup>①</sup>

因此，贸易全球化依赖跨国公司的创新能力，依赖跨国公司借助于通信技术和管理技术进步而有效地组织跨国生产（包括非股安排）和销售的能力。如果像过去那样，从事跨国生产仅是为了规避贸易壁垒，那么人们可能会预期其扩展将要放慢。因为贸易限制已大大减少，交通运输的成本已大大降低，于是出口形式代替了公司到国外生产这一形式。当然，更关键的是跨国公司的技术和生产创新的能力在推动公司的海外生产。

因为技术创新对跨国公司竞争优势显得日益关键，所以，许多刺激性措施被用来在公司内组织生产和销售，或者在跨国公司构建的分散的公司网络内组织生产和销售。邓宁认为，这种情形正创造一个全新的景观，其中与市场交易有关的公司间交易变得更加重要。这里存在一个悖论，因为恰如经济全球化有助于全球市场的发展，但是跨国公司贸易全球化促进了公司内交易代替市场交易。

尽管跨国公司个体在其组织公司间生产和贸易的能力上有很大差异，但是它们作为集体为全世界的市场提供产品并且在全球各地

---

<sup>①</sup> 见 Castells, M. *The Rise of the Network*, 1996, Oxford: Blackwell. P. 165. 又，生产者主导的跨国生产网络又被称为生产者驱动的商品链，这是30年来资本、技术密集型产业逐步增长的最大特点，汽车、电脑、飞机和重型机械属于这类产业。外包者主导的跨国生产网络又被称为购买方驱动的商品链，近30年来，西方大型零售商、品牌销售商和贸易公司在一种商品链中起主要作用，这种商品链存在于劳动密集型消费品工业，例如成衣业、制鞋业、玩具业、家电业、电子消费品业和工艺品业。

进行生产。即使跨国公司个体无法满足每一个国家的市场需求，不能从每一个国家获取资源，但是它们的活动因为全球生产体系的扩展而产生了一种趋向更激烈全球竞争的结构性的转变。

有人怀疑这种转变。他们注意到，即使是最大的跨国公司，在其国内也拥有自己产品、销售、资产、利润和研发设备的大部分<sup>①</sup>（见 Hirst 和 Thompson, 1996b），他们的结论是“全球性公司是国际运作的国内公司”（Hu, 1992）。<sup>②</sup> 其他作者，著名的有波特（Porter），承认跨国公司现在的全球竞争，但反对这些公司仍植根于本国的经济体制和文化；在这种观点看来，跨国公司基本上从国内获得竞争优势，实施全球战略，以此来应付竞争。斯托普福特（Stopford）和斯特兰奇（Strange）及其他人认为，虽然这种观点在跨国公司战后发展问题上切中要害，但维持跨国公司竞争优势的国内基础正变得不充分。随着时间的流逝，海外公司已经获得了自己的技术优势。竞争优势的其他来源，如卓越的管理技术也随着时间而逐渐扩散。许多作者——包括迪肯（Dicken）、邓宁（Dunning）、霍维尔和伍德（Howells and Wood）——认为，现在跨国公司不再仅从国内获得部分优势，而正逐渐扩大其竞争优势的来源，其结果是在全球基础上组织生产。他们在许多国家组织生产的能力、利用不同地区竞争优势的能力，使跨国公司具备了广阔的视野及全球性部分优势。在像朱利叶斯（Julius）、大前健一（Ohmae）以及赖克（Reich）等极端全球主义者看来，跨国公司是“无国界约束的”，它们很容易在国家间移动，转移生产以及吸纳各种竞争优势来源，从而使其利润最大化，这些常常是以固定劳动力为代价的。<sup>③</sup>

① 见 Hirst, P. and Thompson, G. *Globalization in Question; The International Economy and the Possibilities of Governance*, Cambridge: Polity Press, 1996, Chapter 4.

② 见 Hu, W. 'Global Corporations are national firms with international operations', *California Management Review*, 34, 1992.

③ 见 Ohmae, K. *The Borderless World*, London: Collins. 1990.

这些相互矛盾的观点引出两个中心问题。第一，其中任何观点都能充分解释当前国际生产的模式吗？第二，跨国公司仍被认为是拥有海外机构的国内公司，它们的竞争优势仅仅或主要来自于自己国内吗？下面，我们将探讨跨国公司在4个关键的工业部门的运作，为上述问题提供一套答案。

## 二、全球生产网络的四个部门

通过比较关键工业部门里全球生产的性质和组织，可以为这些问题提供一些解释。这部分将考察4个工业部门：汽车工业、电子工业、化学工业和纺织业。1995年这些部门总共占主要投资国，即法、德、日、荷、英、美产业中外国直接投资存量的大约一半。国际筹供、分配和海外销售在这些部门是相当重要的，而外国直接投资流量则有助于所有这些产业的资本形成。纺织和服装业是在地域上最分散的工业部门之一，该部门以生产和分配的全球网络为中心，仅占有世界外国直接投资存量的大约2%。相对地看，化学工业占有外国直接投资存量的20%以上，而电子和汽车各占10%以上。

### 1. 汽车工业

汽车工业无疑是战后经济繁荣期间的主导工业。美国的生产商，如福特和通用公司早已建立了国际经营机制。但是第二次世界大战后，美国汽车工业的国际扩张，特别是进军欧洲市场的势头前所未有。随着美国公司在欧洲和其他地方建立大规模的生产装配线，国内市场保护和运输成本使外国直接投资成为占领这些市场的明显方式。虽然大公司成功地赢得了市场份额，但在受保护的欧洲市场内，政府支持的国内竞争者公司壮大起来了。

70年代，日本生产商（例如丰田汽车公司等等）进入了美国和欧洲市场。日本的竞争优势来自众所周知的创新管理技术“精简生产”（lean production）。这些技术降低了成本，提高了产品质量，还减少了引进新模式的时间。起初，日本生产商通过出口开展竞争：他们在一定程度上通过与各公司建立紧密的转包合同关系保



持灵活性，这就促进了就近集中生产以满足公司需要的战略发展。在 20 世纪 80 年代，美国和欧洲的进口限制使日本汽车生产商将生产国际化，并将生产建立在美欧市场内。日本跨国公司最初用高标准控制进口到美国和欧洲的原件，但渐渐地与东道国的供应商建立了紧密的联系。越来越多地与零件供应商订立转包合同反映了进入欧洲市场的日本零件生产商的活动。欧美生产商对日本竞争同行的反应是采用他们的管理技术，致力于公司重组。

生产国际化的增加和贸易壁垒的减少引发了汽车工业的全球竞争。在主要的汽车生产商中，至少 40% 的产品是通过出口或外国分支机构的生产在海外销售的。全部零部件的 1/4 ~ 1/3 由国际提供，公司内贸易占该部门贸易的大部分。随着降低成本战略的实施，美国汽车公司已建立了最广泛的生产网络，例如在欧洲，其生产过程已延伸到几个国家。然而，试图用一种模式在全球组织汽车工业的生产，并广泛地销售产品的想法仍然是不现实的——虽然福特公司即将完成其 Mondeo 系列产品。相对而言，欧洲汽车公司较少有广泛的网络，但它们通过在欧洲，包括东欧重组生产过程，逐渐增强了其海外影响。随着外国的跨国公司取代了国内生产商，该部门——特别是在英国——出现了相当规模的跨国联合。欧洲的公司通过联合股份公司与东亚生产商的其他合作形式扩展了其全球范围。虽然日本公司在传统上尽可能地根据距离远近来组织零配件生产，但成本的压力已迫使它们从海外分支机构和国外分包商那里寻求产品：日本公司现在经营着联系欧洲和东南亚的生产网络。从 20 世纪 80 年代一直到 21 世纪初的 2005 年，美国汽车公司与日本汽车公司的较量终于显示下风，2004 年通用汽车公司利润大幅减少，2005 年该公司在 6 月份宣布解雇员工 25000 人。标准普尔将通用与福特于 2005 年 5 月降级，反映了自日本在 20 世纪 60 年代来进入美国市场，美国“三大”陷入持续 40 多年的慢性跌势，美国、日本两大汽车制造势力的对峙已乾坤倒转，美国车至今已少有机会扭转颓势。

## 2. 包括计算机工业的电子工业部门

电子工业是将生产过程各阶段分散到发展中国家的第一批产业之一。不仅其生产过程向国际拓展，而且还存在着高水准的洲际贸易和世界市场上的公司竞争。特别在计算机和相关工业领域，涉及价格和革新的高水准竞争导致了极度竞争。因此，它促使跨国公司继续保持竞争并与其他公司建立跨国联合机制。<sup>①</sup>

计算机工业和生产电视、录像机这样的消费电器业之间有一些重要的共同特征，当然也还有一些关键区别。东亚和北美的多数计算机出口到其他地区，而且有可能多数计算机贸易是在跨国公司内进行的。电子工业基本上受美国和日本的公司控制，欧洲的公司只拥有少量的市场份额。50年代末，美国公司在欧洲投资，但自20世纪60年代以来，随着生产过程的劳动力密集部分建立在东亚和拉丁美洲，这些地区变得较重要了。虽然计算机工业属高科技之列，但其劳动密集的组装过程的各阶段能够被分散到海外。70年代，日本生产商赢得竞争并开始控制这一工业部门。同汽车工业一样，起关键作用的是它们创新的管理技术。直到80年代中期，日本公司比美国公司更趋于母国国内导向：它们保持着国内生产的相当份额，并且从国内公司索取甚多，因为它们依靠国内生产赢得竞争优势。面对日本的竞争，美国跨国公司不仅通过海外生产加强其降低成本的努力，而且加强了它们与亚洲供应商的联系。相反，欧洲生产商面对竞争显得力不从心，尽管它们有政府支持。

20世纪80年代，日本电子工业巨人实际上增强了它们的海外投资。例如，在欧洲和北美寻求对外直接投资，随着日元升值和国内劳动力成本上升开始在东亚大规模投资生产。结果，整个亚洲形成了一种有等级的生产组织。多数劳动密集型生产过程从先进工业

---

<sup>①</sup> 见 Ernst, D. 'From Partial to Systemic globalization: international production networks in the electronics industry', Working Paper 98, Berkeley Roundtable on the International Economy, University of California at Berkeley. 1997.

国，特别是韩国迁至欠发达国家，如中国。韩国自力更生，成为相当重要的电子产品生产国，其跨国公司进军欧洲。美国深化了其同该地区供应商的联系网络。对电子工业的跨国公司来说，控制复杂的供应链是竞争优势的一个关键来源。

恩斯特 (Ernst) 提出，电子工业正从“不完全”的全球化转变到“系统的全球化”<sup>①</sup>。跨国公司面临着涉及价格和产品开发的残酷竞争压力，这种状况已导致它在地理和功能上重组其运作方式。在电子工业中，公司竞争力的核心是生产过程的协调。因为生产过程的各部分有很高水平的规模经济，所以，在个人计算机生产中，跨国公司通过致力于重组、研发等活动，通过将生产过程的其他阶段投向低成本生产国而使其管理理性化。然而，跨国公司不仅仅将生产完全转移到公司以外，而且还同供应商建立了密切的联系——跨国公司这类生产商主导的生产网络——甚至到了模糊公司及其供应商所有权差别的地步。另外，产品开发不仅需要使研发 (R&D) 处于核心地位，而且需要公司内持续的技术创新和进步。正是通过在生产商之间建立密切的双向关系，形成跨国公司这类生产商主导的生产网络，跨国公司才能够不断地促进生产。在一个跨国公司的分支机构中，或分支机构与其生产商、供应商之间，等级制的组织结构转向了网络组织，这为生产提供更大的灵活性，并且使连续的生产革新更加可行和更加经济。这种生产网络代表着一种公司组织的新模式：网络公司。

要求跨国公司实现几个目标——低价格、产品开发和迅速上市——的压力将互相冲突的要求加诸其上。其结果是出现了高层次的战略联盟和其他形式的公司间合作组织，其中大约一半是各大洲的公司建立起来的。在该部门，跨国公司渐渐地不仅依靠其国内的基础来建立竞争优势，而且还依赖海外的网络，以及与海外公司的合作。海外研发投入多数是为了开发新产品。虽然计算机工业研发国际化是最近的现象，但它在世界的主要经济地区变得日益重要。

<sup>①</sup> 见 Ernst, D. 前注文。

比较来说，消费电器公司在地域上更集中，虽然该产业已经历了一个重要的生产跨国化的过程。在消费电器部门，很难计算公司内贸易量，但它不会太高，美国的公司只占大约10%。这可能因为美国公司充分利用了海外转包合同，而欧洲和日本的跨国公司却将生产转移到海外分支机构，由此带来较高的公司内贸易。一些发展中国家生产标准化和技能的提高，使一半以上的电视机生产建立在经合成员国家以外。电子工业以生产的规模经济著称，所以生产是相对集中的，但提供零部件的低成本生产商又是分散的。日本和随后来的韩国生产商已经在东亚建立了生产网络，零部件生产由低工资国家的分支机构和分包商负责，组装则在经合成员国家。日本的跨国公司也已把生产建立在欧洲和美国，以确保市场畅通。亚洲和欧洲的生产商已经转向了生产、销售和研发的全球性战略。美国生产商步步退让，大部分市场被亚洲和欧洲的公司占领，所以今天美国的大多数消费电器生产都是由外国公司承担的。然而，美国的技术创新仍很重要，许多生产商已把研发机构设置在美国。欧洲的生产商进展顺利，但即便如此，进口产品加上外国分支机构的产品，占有消费性电子产品销售的半数以上。

### 3. 化学工业和制药工业

第一次世界大战前就存在化学工业生产的国际化，战争期间化学工业被卡特化。但自第二次世界大战以来，化学工业经历了激烈的全球竞争。化学工业分为工业的（大约占总量的一半）、农业的和医药的（大约1/3）生产。石油化工生产占前两类的大部分。战后化学工业获得飞速进展，现在占制造业的10%以上。3/4或更多的化工生产及销售集中在经合成员国家。石油化工以规模经济和相对标准化的技术为特征。一些医药工业有很高的规模经济，但创新性医药生产的特征规定了高水准的研发投入。

美国石化公司战后迅速建立起跨国机构组织生产，并最大程度地实施全球性销售战略。以英帝国内部贸易为基础，ICI公司已经获得了相当的国际影响。其他的欧洲公司开始在国内从事生产，后

来向国际扩展，同时还保持着重要的国内基础。由于石化工业的规模经济，跨国公司将生产集中在几个地方，并通过出口满足市场需求。相对标准化的技术使跨国公司愿意在地理上集中生产，而不是采取特许生产，以保持其技术优势。因为主要的市场都位于经合成员国家，工资在总成本中占相对较小的比例，所以，不像其他工业那样有什么经济刺激可以促使生产向发展中国家转移。到20世纪80年代，加剧的竞争、衰退的市场和上升的成本导致石化业利润率下降。所有这些都引发了化学工业的重大改组。所以，化工变得更加集中。

比较起来，制药工业的跨国生产更加普遍，在很大程度上是因为适应地方化的医疗保健服务需求导致了市场的分割。因此，生产是高度国际化的，海外的分支机构占有制药工业销售额的一半和经合成员国家生产的大部分。但制药工业需要大量的研发投入，这种情况在地理上相当集中，研发总投入的一半以上分布在五大工业国和瑞士。战后大部分时间里，制药工业反映了跨国公司在国内生产全球性竞争产品的逻辑。然而，渐渐地这也证明是不充分的。即使大量的研发投入到国内，欧洲和美国制药业跨国公司还是建立了重要的海外科研机构。日本的跨国公司常常把研发集中在国内，但90年代它们也正在与外国公司建立贸易机制以从事技术和产品开发。80年代以来有几宗大制药公司的跨国并购，跨国的战略联盟还出现在化学和生产技术领域。新产品开发的高成本正在创造一个更加集中但在全球范围内组织生产的产业。

#### 4. 纺织和服装工业

纺织和服装工业是全球分布最分散的工业。因为生产技术相对容易掌握和操作，规模经济程度低，这些工业在发展中国家工业品出口中占有重要地位。即使大公司通过客户主导的网络控制着制成品的分配，这些部门中的外国直接投资也相对不太重要。<sup>①</sup> 工资在

<sup>①</sup> 见 Dicken, P. *Global Shift* (3rd edn), London: Charman, 1998.

总成本中占有很大比例，但需求状况会随着时尚的改变而变化。发达国家的纺织和服装公司对此的反应是，将生产过程的各阶段分散到发展中国家的各附属公司。起初，这些生产商都处在邻近国家：北非和地中海国家服务于欧洲公司，加勒比和拉丁美洲国家为美国公司效劳，东亚则是为日本公司准备的。其结果，产品来源变得更加分散，公司的机构分布在各洲。东亚包括中国，在 90 年代已成为重要的全球性供应商。

总而言之，汽车工业、电子（包括电脑）工业和化学工业的全球生产网络是以各跨国公司股权控制为主的国际生产、经营网络，纺织、服装工业的全球生产网络则是以比例较少、规模也较小的跨国公司的股权控制和非股控制和其他非跨国公司的企业导向的以外包为主的国际生产、经营网络。美、欧、日的跨国公司都已经从以母国为基地走向以邻近区域（分别是拉美、东欧、东亚）为基地的全球生产、经营网络。

### 三、生产、贸易全球化的组织形式

以上讨论表明，20 世纪 80 年代以来，在全球范围组织关键工业部门的生产和销售进一步加强。跨国公司是这种发展的核心。美国跨国公司拥有最广泛的和由来已久的海外机构，一些欧洲生产商也是如此。许多欧洲的跨国公司已经在其国内基础之上发展出了它们自己的跨国生产。实际上日本生产商也都是如此，海外扩张以规避实际的或潜在保护是促使日本和其他的公司从事海外生产的一个关键因素。但是跨国公司不单单是扩展到海外以确保市场进入，它们这样做是通过跨国化使公司生产过程理性化。

这里强调一个中心论点。跨国公司已转向建立跨国商业网络，将它们的分支机构、分包商、消费者和工业领域的其他公司融合在一起。但是，这些生产商主导和客户主导的网络意味着权力和决策的分散。这样，作为一种垂直整合的、层级结构的跨国公司（和跨国生产）的古典特征不再反映现有组织形式和多样化特征。瑞格罗克（Ruigrok）和托尔德（Tulder）为全球生产和分配网络组

织形式的分类提供了一种有益的模式。<sup>①</sup> 根据这种模式，我们有可能区分两种极端的组织形式：分散的生产和高度的集中控制、分散的生产和低度的集中控制。在实施中，跨国公司（和全球生产网络）常常处于这两种极端之间。

低度集中控制下的分散生产指的是生产单位享有相当自主权的跨国生产系统。从历史上看，这意味着独立的生产，即跨国公司建立海外工厂以服务当地市场，但这些机构没有被纳入跨国生产系统。这不仅仅是进入被保护市场的措施，因为各国的需求状况有很大差异，它还可能是满足外国市场的有效战略，尤其服务业，常常是当地性的。一些跨国公司正走向更加分散的公司管理体制，而不是保护稳固的集中控制，为了让海外机构有效地发挥作用，有必要给予其相当的自主权而不是加以集中控制。这种情况特别适宜于研发部门，但也能适用得更广。另外，在许多部门，跨国公司已从直接所有权和集中控制转向充分利用它们与（正式的）独立的供应商公司之间的契约关系。

集中控制下的分散生产作为一个中央协调战略，负责在全球范围内组织生产过程。这与流行的看法一致，这种看法认为，大型跨国公司广泛地控制生产网络，但它不必通过享有国外附属公司的直接所有权就能实现控制。在某种程度上，这种组织形式普遍存在于冶矿和农业部门。一些制造业组装企业是按照严格的生产线层级组织并跨国运行的。这种情况还可能出现在服务部门和制造业。例如，美国跨国公司运用数据控制在中美洲和加勒比地区的生产，欧洲公司甚至在远及南亚的地方也这样做。它还包括一些情形，跨国公司从事商品和服务的地方性生产，但保持对产品和质量的集中控制。就许多国际名牌商标和服务来说，商标被看成是世界范围内同一品质的保证。

除了这些明确的组织形式外，我们可以看出公司全球性调节或

---

<sup>①</sup> 见 Ruigrok, W. and Tulder, R. *The Logic of International Restructuring*, London: Routledge, 1995.

战略。全球性调节指的是跨国公司根据市场状况的变化在国际范围转移生产地点的能力。全球性集中则相反，它指的是公司把生产集中在少数区域，以便拥有长期优势的战略。80年代以来，许多拥有众多分包商的跨国公司通过深化与其中一小部分的关系而寻求合理化；相反，分包商有限的跨国公司倾向于扩大其范围。这两种战略都是理想的类型，但它们却将注意力集中在公司的战略选择上，这种选择表明公司对全球竞争的挑战和机会作出反应。

#### 四、无国界经营的跨国公司与全球生产

不管跨国公司组织形式如何，跨国公司的地理位置仍是一个重要的问题：跨国公司不能随意设置其机构。在多数部门，进入市场的机会是选择区位的重要限制条件和吸引跨国生产的主要刺激。在这方面，生产和销售的全球化有其自身的局限性。生产不可能仅仅随人的意志而组织或转移。国民经济的技术条件和基础结构设施也限制了跨国公司转移生产的可能。

对跨国公司来说，订立转包合同而不是通过全球所有的分支公司进行生产，能够为全球生产多样化和调节全球生产提供最经济有效的机制，因为它可使成本降至最低。因此，毫不奇怪的是在拥有标准化技术的纺织和服装业，通过转包合同最快地实现了把生产向低成本厂商的分散。然而，像前面讨论所强调的，许多部门中生产过程的重要环节已分散到经合成员国家以外，开始是新兴工业化国家，后来是欠发达国家。另外，即使经合成员国家仍是大部分外国直接投资关注的对象，但跨国公司为适应经济条件的变化正将投资转向新兴工业化国家和其他欠发达国家。

然而，如果生产全球化被认为与资本流动（自由的资本）同义，那么很清楚，生产资本的流动不是绝对的。跨国公司总会在某处生产，熟悉、集中和规模经济的优势必定会产生一种地理上的集中。生产的区位配置很少因为仅仅是对变化成本的反映而转变，有些生产的区位配置则可以做两手准备以防不测。再者，当跨国公司和中小企业向海外转移生产的能力随时间而增强时，这种流动就会



受到限制。然而，在与政府（中央或地方的）进行涉及新投资的谈判中，生产资本的流动已变成了一个重要的筹码。在这个意义上，生产资本更加流动视野可能比实际贸易行为更重要。

一些学者常常认为，对流动性的一个重要限制条件是许多贸易公司对源自国内的竞争优势的信任。尽管这种观点很实在，但是跨国公司也会广泛利用这种国内竞争优势，并将其扩散到海外。康特威尔（Cantwell, 1997）指出，技术革新在全球的扩散会随着激烈的全球竞争和生产的日益国际化而越来越快。虽然公司的研发基地一直集中于跨国公司的母国，但国家创新体制在营造竞争优势中逐渐表现出不足。<sup>①</sup> 技术创新的国际网络变得日益重要。跨国公司越来越想通过直接投资，通过与海外跨国公司的合作或联盟来吸收海外创新成果。创新能力是外国直接投资进入发达国家的一个重要的决定性因素。<sup>②</sup> 随之而来的是，跨国公司不仅使生产多样化，而且使它们的研发行为多样化以保持创新和竞争优势，多样化的研发活动常常集中在经合成员国家。然而，许多欧美跨国公司很少像以前那样依赖国内基础。

对工业资本地区流动的限制，也许在生产、分配和外国直接投资的区域化中更加明显。但即使世界经济中存在着外国直接投资和生产网络的区域性集中，那么这也是对贸易和生产全球化的补充，而不是相反。因为如前所述，北美自由贸易区、欧盟和亚太经合组织三者中的外国直接投资流量代表着贸易活动全球化的重要趋势。这种区域间生产和分配网络的扩展强化了这3个主要经济区域中（或区域间）贸易活动的连锁性质。在这一点上，人们可以认为生产的区域化和全球化存在着相互促进的趋势。就某种程度而言，许

① 见 Mowery, D. and Oxley, J. 'Inward technology transfer and competitiveness', in Archibugi and Michie, J. (eds) *Technology, Globalization and Economic Performance*, Cambridge; Cambridge University Press. 1997.

② 见 Narula, R. *Multinational Investment and Economic Structure: Globalization and Competitiveness*, London: Routledge, 1996. Charter4.