

商务管理。

宏观国际商务管理,是指参与国家商务管理过程的主体是一个国家的政府部门或者行业主管部门,从国家利益出发,对在国外从事商务经营活动的本国企业进行引导、帮助或限制等各种活动中的管理过程。微观国际商务管理,是指某个企业或企业集团从企业利益出发,在国外从事各种商务经营活动中的管理过程。

宏观国际商务管理属于对外经济管理的范畴,微观国际商务管理属于企业国际化经营的范畴。本书所介绍的国际商务管理以微观国际商务管理为主,在宏观国际商务管理方面只涉及国际商务环境部分。

(二) 国际商务与国际贸易的区别

国际贸易(International Trade)是指不同国家和(或)地区之间的商品和劳务的交换活动。国际贸易也叫世界贸易,由进口贸易(Import Trade)和出口贸易(Export Trade)两部分组成,故有时也称为进出口贸易。

对外贸易(Foreign Trade)是指一国(或地区)同其他国家(或地区)所进行的商品、技术和服务的交换活动。因此,提到对外贸易时要指明特定的国家。如中国的对外贸易等;某些岛国如英国、日本等也称对外贸易为海外贸易。一般而言,从国家角度称为对外贸易,从国际角度称为国际贸易。

国际贸易在专业上属于经济学学科范畴,国际贸易专业主要是面向对外贸易公司或企业的具体业务部门对外贸专业人才的需求,为之培养对外经贸业务的专业人才,这是它的专业特点或专业定位。国际商务在专业上属于管理学学科范畴,国际商务专业的特色就是围绕着为满足企业国际化发展和国际化经营对人才的需求来设计培养目标和培养模式的,在教学计划中更加强调在专业课程设置上以管理学为课程设置的主线。

(三) 国际商务经营活动的主要内容与特点

随着国际分工的发展、生产要素的跨国界流动,国际商务经营活动的业务范围、表现形式等都得到了新的发展。一般说来,国际商务经营活动的主要内容包括五个方面。

1. 以商品跨国界流动为中心的国际贸易

以商品跨国界流动为中心的国际贸易即货物的出口与进口。进出口贸易往往是企业从事国际商务的第一步。

2. 以资本跨国界流动为中心的国际投资

以资本跨国界流动为中心的国际投资包括国际直接投资(Foreign Direct Investment, FDI)和国际间接投资(Foreign Indirect Investment, FII)。

国际直接投资是指一国的自然人、法人或其他经济组织单独或共同出资,在其他国家的境内创立新企业,或增加资本扩大原有企业,或收购现有企业,并且拥有有效管理控制权的投资行为。

国际间接投资是指发生在国际资本市场中的投资活动,包括国际信贷投资和国际证券投资。前者是指一国政府、银行或者国际金融组织向第三国政府、银行、自然人或法人提供信贷资金;后者是指以购买国外股票和其他有价证券为内容,以实现货币增值为目标而进行的投资活动。在国际商务管理中,国际间接投资一般指国际证券投资。

们认为,国际商务管理是对跨越国界的各种商务经营活动进行管理的过程,它不仅包括对向另一个国家所提供的各种资源所进行的管理,还包括企业自身的管理过程。根据对国际商务管理研究对象的理解,在研究内容上,国际商务管理主要包括:国际商务的基本理论、国际商务环境、国际企业的战略与组织、国际企业的运营、中国企业的国际化经营共五个组成部分。

根据上述思路,本书的框架体系由五个部分组成,共十一章,具体内容如下:

第一部分包括第一、第二章,阐述构成国际商务的理论基础。第一章是导论,主要介绍了国际商务的历史、现状与展望;经济全球化与国际商务,并简要介绍了国际商务活动的主体——跨国公司。第二章介绍了国际商务的理论基础,主要包括国际贸易理论与国际贸易政策、对外投资理论与企业国际化理论、国际收支理论与国际金融市场、外汇与汇率理论以及国际竞争力理论。本章试图通过对各种理论流派的介绍,从多角度解释国际商务产生及其发展的内在规律。

第二部分即第三章,是国际商务的环境分析。包括国际商务的政治、经济和法律环境,国际商务的社会文化环境。在此基础上,介绍了国际商务环境的新进展:企业社会责任标准与低碳环保要求。最后是国际商务环境的评估。

第三部分包括第四、第五章,是国际企业的战略与组织分析。第四章介绍了企业的法律形式、跨国公司的组织结构演进及其形式、企业的组织结构选择与设置和企业的组织控制模式及其选择。第五章介绍了战略管理、战略分析、战略规划、战略实施以及国际商务战略的新内容等国际商务战略问题。

第四部分包括第六、第七、第八、第九、第十章,主要介绍了国际企业的运营管理。包括国际市场营销管理、国际人力资源管理、国际财务管理、国际商务生产与供应链管理以及国际商务信息与技术创新管理等内容。

第五部分即第十一章,是中国企业的国际化管理。包括中国企业国际化经营的发展与展望和中国企业国际化经营的战略研究两个方面。

二、国际商务的历史

国际商务作为一种跨国界的企业经营活动,是在一定的历史条件下产生和发展起来的。在其发展演变的历史中,起主导作用的是由国际分工决定的资本的国际化。所谓国际分工,是指国际间的劳动分工,是各种劳动在国际范围内的流动。而由国际分工决定的资本的国际化,又有着其内在的不以人的意志为转移的客观规律性。要认识这种客观规律性,就必须从历史的角度考察资本国际化的形成,才能看清国际商务发展的历史。

(一) 国际分工第一阶段和国际商务的商品资本国际化

18世纪60年代至19世纪60年代,是国际分工的第一阶段。这一阶段,资本主义进入自由资本主义时期。18世纪60年代,随着蒸汽机的改良和应用,标志着工业社会进入“蒸汽时代”。英国、美国和一些西欧国家相继完成了产业革命,史称第一次工业革命。第一次工业革命后,欧美一些国家先后从工场手工业过渡到机器大工业,人类社会的生产力获得空前发展。这种生产能力,就像马克思在《共产党宣言》中所说,“资产阶级在它的不到一百年的阶级统治中所创造的生产力,比过去一切时代创造的全部生产力还要多,还要

大。”国内有限的市场空间已经无法满足机器大工业创造出来的巨大生产力。一方面,生产出来的大量产品需要不断扩大的销售市场与之相匹配;另一方面,满足机器大工业生产所需的大量原材料也需要开辟新的廉价的来源,社会化大生产要求社会分工国际化和市场国际化,统一的世界市场正在这样的背景下逐步形成。

这一时期国际分工的特征是形成了世界城市和农村对立的一种垂直式工农业国际分工体系。在国际商务发展历史进程中,表现为商品交换的国际化。在这一阶段,国际贸易额急剧扩大,国际贸易活动逐步遍及全球,商品种类日益繁多。商品资本的国际化、即商品的国际交换成为这一阶段国际商务活动的主要形式和基本特征。

(二) 国际分工的第二阶段和国际商务的货币资本国际化

19世纪70年代到第二次世界大战前夕,是国际分工的第二阶段。以内燃机、汽车、铁路等为代表的科技成果促进世界经济发展,第二次工业革命开创了工业社会的“电气时代”。

这一时期国际分工的特征是发达国家之间工业部门内各部门和各产品间的水平分工的发展和深化。如英国发展纺织业、造船业和铁路等交通运输业,美国发展汽车、农机和电器业,德国发展钢铁业、化工工业等。而发达国家和发展中国家之间的国际分工仍然维持着工农产品为主的垂直式国际分工格局。

19世纪末,自由竞争的资本主义逐渐向垄断资本主义过渡,“过剩资本”的大量形成直接成为资本国际流动的动力和源泉,西方发达国家的一些大型企业开始向国外投资,资本输出成为这一阶段的主要经济特征。垄断组织通过资本输出把资本主义生产方式扩大到殖民地与半殖民地国家,从而使得传统的垂直分工体系进一步深化。这一时期,资本输出的间接投资方式曾盛极一时,1920年,英国的海外投资总额约40亿英镑,其中证券投资就占了35亿。间接投资主要以证券投资方式进行,又以购买外国公司的股票或外国公、私机构所发行的债权为主。但随着1929—1933年的经济大萧条,外国政府以及厂商都无力偿付债务,间接投资的大部分因法律无法追索而化为乌有。国际证券投资从此萎缩,而直接投资却有长足的发展。经济危机使得贸易保护主义抬头,各个国家都想保护自己的民族工业,纷纷设立各种贸易壁垒,这使得一些大型企业不得不到海外设厂制造或者营销。

总之,这一时期国际商务活动的表现形式为货币资本国际化,以及由货币资本国际化带动的商品资本国际化。

(三) 国际分工的第三阶段和国际商务的生产资本国际化

第二次世界大战后到20世纪80年代,是国际分工的第三阶段。以计算机技术、核能、塑料和精细化工、航天工业为代表的第三次科技革命,开创了人类社会的“信息时代”。第三次工业革命推动了世界生产力的空前增长和产业结构的巨大变革。人类社会也因此进入了生产和劳务合作为基础的国际分工第三阶段。

这一阶段国际分工体系完全以工业部门的水平分工为主,产品分工由部门间的分工和产品间的分工转入到以产品内部分工为主。该分工体系即产品与组件,技术、劳动力、管理等生产要素之间的分工,并进一步发展到组件与组件,组件与劳务(技术、咨询与信

表 1-2 2004—2013 年 1~3 月中国进出口总体情况

金额单位: 亿美元/(%)

年份	进出口		出口		进口		差额
	总额	增速	总额	增速	总额	增速	
2004	11 545.54	35.7	5 933.26	35.4	5 612.29	36.0	320.97
2005	14 219.06	23.2	7 619.53	28.4	6 599.53	17.6	1 020.01
2006	17 604.39	23.8	9 689.78	27.2	7 914.61	19.9	1 775.08
2007	21 765.72	23.6	12 204.56	26.0	9 561.16	20.8	2 643.40
2008	25 632.60	17.8	14 306.93	17.3	11 325.67	18.5	2 981.26
2009	22 075.35	-13.9	12 016.12	-16.0	10 059.23	-11.2	1 956.89
2010	29 740.01	34.7	15 777.54	31.3	13 962.47	38.8	1 815.07
2011	36 418.64	22.5	18 983.81	20.3	17 434.84	24.9	1 548.97
2012	38 670.75	6.2	20 487.64	7.9	18 183.11	4.3	2 304.53
2013	9 746.08	13.4	5 088.71	18.4	4 657.37	8.4	431.34

注: 2013 年为 1~3 月值。

资料来源: 中国海关统计。

在全球货物贸易额仅增长 0.2% 的情况下, 2012 年我国货物贸易额仍居全球第二位, 占全球份额进一步提升。其中出口占全球比重为 11.2%, 比上年提高 0.8 个百分点, 连续四年居全球首位; 进口占全球比重为 9.8%, 比上年提高 0.3 个百分点, 连续四年居全球第二。我国外贸发展不仅在国内经济社会发展中发挥着重要作用, 也为全球贸易增长和经济复苏做出了积极贡献。

(二) 国际服务贸易的现状

根据世界贸易组织发布的国际贸易间的商业服务季度统计数据, 2011 年前三季度, 全球服务贸易出口和进口, 都实现了两位数的同比增长, 但进入 2011 年第四季度, 增幅大幅下跌。全球服务贸易出口连续两季度仅有 3% 的同比增长, 部分地区甚至出现了同比负增长。特定地区/经济体的季度服务贸易同比增长, 如表 1-3 所示。

从特定地区和经济体的季度商业服务贸易的增长情况看, 2012 年第一季度, 中国与日本的出口增幅并列倒数。增幅降低 4%。而欧洲的情况也不乐观, 同比增幅降低 1%。印度的出口增幅为 6%, 较 2011 年第四季度有较大增幅。俄罗斯和南非的出口增幅比较明显, 是全球为数不多的在 2012 年第一季度实现两位数增长的国家, 分别为 17% 和 10%。

从服务贸易进口增幅看, 2012 年第一季度, 所有地区和经济体的进口都维持了 2011 年第四季度的同比增长水平, 但都未恢复到 2011 年前三季度的同比增长水平。美国服务贸易进口增幅为 8%, 中国服务贸易进口增幅为 14%, 日本出现了零增长, 印度走出了 2011 年第四季度 -7% 增长的低谷, 实现了 5% 的正增长, 巴西表现最为出色, 实现了 16% 的增长。

（一）国际贸易发展趋势展望

从短期看,国际贸易增长速度将出现“弱恢复”。通常来说,世界经济增长与国际贸易增长存在正向的关系,而且国际贸易的增长速度一般快于世界经济的增长速度。由于世界主要发达经济体经济复苏乏力,欧债危机的反复和蔓延,严重影响了欧元区经济,对其他经济体的外需也造成了冲击,全球经济增长速度放缓,导致了全球市场需求萎缩。其中,新兴经济体将是全球经济复苏的主要动力,发达国家的增长预期将进一步下调。

贸易保护主义可能继续抬头。2008年金融危机以来,国际贸易保护主义抬头有以下几个发展趋势:一是保护主义措施由过去的产品和产业层面延伸到汇率制度、知识产权保护、外资企业投资环境、政府补贴、国有企业等领域;二是新兴经济体与发达国家之间的贸易摩擦领域由以往传统的低端制造业转向更高端的制造业,甚至延伸到战略性新兴产业;三是利用绿色壁垒和技术型壁垒为主要的贸易保护工具,将加重新兴国家外贸企业负担,致使企业成本上涨;四是以光伏产业为代表的新兴国家之间的贸易摩擦增多,会给中国这样的新兴经济体拓展出口市场多元化以及劳动密集型产品出口发展带来不利影响。虽然在最近召开的G20峰会上,各方都不断重申将致力于抑制贸易保护主义,消除贸易壁垒,并将原定于2013年到期的反贸易保护主义协议延迟到2014年,但私下的贸易保护主义措施却有增无减,愈演愈烈。根据世界贸易组织监测数据,光2011年10月至2012年5月,各成员共采取182项新贸易限制措施,影响全球进口额的0.9%,且限制措施中应对危机的一面在下降,刺激本国产业复兴的一面上升,由此带来的影响将更加深远。此外,中国在2012年1~9月,出口产品遭遇国外贸易救济调查55起,增长38%,涉案金额243亿美元,增长近8倍。太阳能光伏电池在多个海外市场遭遇贸易摩擦,出口严重受阻。

新兴和发展中国家间彼此的市场需求扩大仍将是国际贸易增长的主要潜在动力。世界经济复苏动力仍然不足,外需低迷的态势难有根本好转。美国经济增长恐怕唯有明显起色,欧元区核心国家经济仍有可能继续走弱,日本的安倍经济学需要时间检验。这些都严重制约消费能力和信心。由此看来,以往以发达经济体带动全球需求,进而带动新兴经济体出口的模式可能一去不复返。2013年新兴经济体更多的还是要靠国家内部的工业和城市化拉动国内经济增长,注意加强新兴国家之间的区域合作和次区域合作,并且将发达国家的技术和资本与自身国家的市场发展相结合。也只有结合了以上这些因素才可能重新点燃世界贸易增长的发动机,是新兴经济体重新成为国际贸易增长的动力源泉。

（二）国际金融发展趋势展望

展望未来,国际金融发展呈现一些新趋势:欧美日主权债务问题走向将影响全球金融稳定,全球金融风险将进一步加大;国际热钱的活跃将加大对新兴经济体的负面影响,防范热钱冲击压力加大;金融监管国际化趋势日益增强,进一步加强国际金融监管合作成为维护未来全球金融稳定的重要措施;国际货币结构多元化趋势显著,构建多元化的国际货币体系时维护未来国际货币体系稳定和全球金融稳定的重要基础。

欧美日主权债务问题将影响全球金融稳定。欧债危机风险、美国“财政悬崖”和债务

上限突破等不确定性因素、日本债务前景恶化等问题的走势将影响全球金融稳定。尽管欧美日都采取了持续的量化宽松货币政策缓解债务危机,然而量化宽松货币政策难以产生实质性影响。欧洲方面,尽管欧洲央行量化宽松货币政策具有稳定市场的作用,但由于欧元区内部存在经济金融结构和政治意愿的差异性,量化宽松政策的实施效果势必受到影响。美国方面,目前美国经济并不缺乏流动性,而是缺乏确定性,因此量化宽松货币政策的实际效果将十分微小。一是“财政悬崖”增加了美国乃至全球经济的不确定性,这将令企业推迟投资和谨慎雇佣,消费者将减少消费增加储蓄。二是上不封顶的量化宽松货币政策增加了投资者对美联储的政策退出时间和所产生的经济影响进行揣测,增加了经济前景的不确定性。三是维持超低利率缩小了未来政策的调整空间,未来经济政策调整受限。四是量化宽松货币政策拉低了长期利率水平,存贷利差变小削弱了银行盈利能力,对于主要依靠存贷业务的小银行影响较大。日本方面,从日本以往量化宽松货币政策的效果看,仅靠量化宽松货币政策,只能短期缓解经济形势,不能根本解决日本面临的长期通货紧缩。日本面临内需疲软、经济发展依靠外需拉动、产业空心化、日元升值等深层次的矛盾和问题。因此,主要经济体持续的量化宽松货币政策加剧了国际金融市场的剧烈波动,未来全球金融风险将进一步加大。

国际热钱的活跃将加大对新兴经济体的负面影响。美欧日联手量化宽松,全球流动性再次泛滥,新兴经济体由持续一年的热钱流出再次转变为新一轮的热钱流入。新兴经济体具有经济环境较好,汇率升值预期较强、利率较高等向好因素,在套利套汇资产价格上涨的利益驱动下,未来国际热钱将继续加速流入新兴经济体。国际热钱的活跃将加大对新兴经济体的负面影响:未来新兴经济体仍将面临汇率大幅波动和外汇储备大幅缩水的风险,将削弱本国商品的出口能力,将冲击本国的资本市场并加剧资产泡沫上涨压力,将进一步加大由于国际大宗商品价格上涨带来的输入型通货膨胀压力,将增加本国货币政策的调控难度,大量热钱的进出将严重干扰本国宏观经济政策的实施,制约了央行货币政策的独立性。

金融监管国际化趋势增强。为了促进健康的跨境金融活动、减少国家之间资金流动的波动性,形成更安全的全球金融监管框架,增强国际金融体系的安全性,进一步增强国际金融监管合作成为维护未来全球金融稳定的重要措施。国际金融监管合作具体措施可以包括:建立国际资本流动预测预警机制,加强国际资本流动的预测和预警,共同建立监管渠道,交换预警信息,制定应对预案,主动防范热钱的冲击;支持《巴塞尔协议Ⅲ》,进一步严格银行资本金和流动资金标准,对有系统性风险的金融机构严加监管等方面。

国际货币结构多元化趋势显著。当前国际货币体系对美元过度依赖,全球外汇储备中美元比例约占60%。金融危机以来,美国不断推出量化宽松货币政策,借助债务货币化转嫁危机,而美国债务风险日益增长,美元超发导致美元日益失去国际投资者的信任,美元危机和美元霸权是当前国际货币体系面临的重大问题,美元无约束的供给已经成为国际货币体系与世界经济不稳定的重要来源。因此,构建多元化的国际货币体系是维护未来国际货币体系稳定和全球金融稳定的重要基础。完善国际货币体系,推动国际货币体系朝着币值稳定、供应有序、总量可调的方向发展,推动国际货币体系的多元化、合理化,建设公平、公正、包容、有序的国际货币金融体系。

模式。

6. 促进国际利益融合

利益融合既表现在经济领域,又表现在其他领域;既表现在双边领域又表现在多边领域。国家间经济相互依赖逐步深化,俱荣俱损局面开始形成。全球经济链条越拧越紧,一国经济发展对全球经济发展的依赖增强。除国家利益外,共同地区利益和全球利益明显增多。利益融合有利于国家关系改善,国家间协调合作增多,出于不同利益而形成的不同“志愿者联盟”不断出现。谋霸权、搞对抗,坚持集团政治和冷战思维越来越不得人心。

7. 促进安全内涵扩展

安全已从传统安全领域扩展到非传统安全领域。恐怖主义、经济安全、环境恶化、气候变暖、疫病蔓延、移民浪潮和跨国犯罪等非传统安全问题的威胁增大,已涉及经济、民生、社会和自然等领域。非传统安全主要由人类发展的不科学、发展与社会和自然的不协调引起,其实质是发展问题。非传统安全问题模糊了安全与发展的界限,增大了国际安全合作的紧迫性,挑战着传统安全的主导地位,缓和了国家间的军事对抗关系。如恐怖主义和气候变化不是任何单一国家能够解决的,美国在反恐中不得不多方借助国际社会。又如,美俄在导弹防御问题上矛盾尖锐,但在非传统安全领域总的来说合作顺利。

8. 促进国家主权转移

全球化促进了国际组织的发展。仅1990—1998年,国际组织就从26656个增至48350个,其中政府间国际组织250多个。政府间国际组织成为全球性规则的制定者和监督实施者、全球性问题的管理者和全球性争端的解决者。WTO在其《关于解决争端的规则与程序的谅解》中,全面规定了WTO解决贸易争端的政治方法、法律方法、裁决执行与监督以及救济办法等,并专门设立了争端解决机构(DSB)。的确,国家仍然是国际社会的主要行为体,国家主权仍然是国家至高无上的权利,但在全球化背景下,一个不争的事实就是国家主权在越来越多地向政府间国际组织转移。比如,向联合国、地区组织转移政治、外交和军事权利,向WTO、国际货币基金组织、世界银行和全球公司转移经济权利,向各种各样的其他非政府国际组织转移社会权利。全球化还促使一国的国内规则尽可能与国际规则协调与一致。

9. 推进国际体系转型

现行国际体系的主要特征是:由西方特别是美国主导、国家间名义上平等而事实上不平等、国际组织作用有限、霸权主义和“问题国家”得不到有效制约。现行国际体系在应对日益增多的全球性问题方面日渐乏力,其调整、完善和转型乃大势所趋。今后几十年内新的国际体系有可能基本形成,其主要特征如下。

一是世界格局多极化。由于新兴大国和广大发展中国家的振兴,国际力量对比正在发生有利于多强不利于“一超”、有利于发展中国家不利于发达国家的变化,“一超”与多强、南北关系中两种力量对比失衡问题有望最终解决。据国际权威机构预测,2020年世界排名前20位的经济大国将重新洗牌,中国将跃居世界第一位,俄罗斯、印度、巴西将跃入前10名,另有部分发展中大国将跃居前20名。美、中、欧、日、俄、印度、巴西等新的各级之间利益融合与相互依存度提高,彼此发生尖锐对抗与全面战争的危险性降低。

二是西方与非西方国家共同主导。将来随着美国“一超”地位和西方力量优势的逐步

(2) 为什么会出现这样的问题?

一、跨国公司的名称及定义

(一) 跨国公司的名称及由来

从经济管理文献看,对于从事跨国生产经营活动的经济组织,有各式各样的名称,如跨国公司或跨国企业(Transnational Corporations or Enterprises, TNC 或 TNE)、多国公司或多国企业(Multi-national Corporations or Enterprises, MNC 或 MNE)、国际公司或国际企业(International Corporations or Enterprises)、超国家公司或企业(Supernational Corporations or Enterprises)和宇宙公司(Cosmo-corporation)等。

20 世纪 70 年代初,联合国经济及社会理事会组成了由知名人士参加的小组,较为全面地考察了跨国公司的各种准则和定义后,于 1974 年作出决议,决定联合国统一采用“跨国公司”这一名称。在当时,跨国公司主要是指发达资本主义国家的垄断企业,以本国为基地,通过对外直接投资,在世界各地设立分支机构或子公司,从事国际化生产和经营活动的垄断企业。

(二) 跨国公司的定义

对跨国公司进行科学、规范的概念界定一直是西方学者有关跨国公司研究的重要内容之一。长期以来,学术界对于跨国公司的理解存在分歧,主要是由于对跨国公司定义的标准不同,大体上可以以三种标准对跨国公司进行定义:

1. 结构标准

结构标准(Structural Criterion)是指以企业从事生产经营活动跨越的地理区域和企业资产的所有权作为划分跨国经营的标准和尺度。

“跨国公司就是从事对外直接投资、并在一个以上国家拥有或控制从事增值企业的机构”,列宁对跨国公司的定义突出强调多国这一地理概念,即在一个以上国家建有下属分支企业和机构的国际经营企业,但未考虑企业规模大小,市场势力强弱等因素。英国著名跨国公司问题研究专家约翰·邓宁认为,跨国公司就是在一个以上的国家拥有或控制生产设施(如工厂、矿山、炼油厂、销售机构、办事处等)的企业。这是迄今为止最为宽松的定义。但也有学者指出,跨国公司一般应有广泛的地理分布,对于那些只在本国基地以外一个或两个国家拥有子公司的企业,一般不能称之为跨国公司。从企业资产的所有权看,一般认为,一个企业只有拥有国外企业的所有权,才能构成跨国公司。经济合作与发展组织则认为,跨国公司通常包括所有权属于私人的、国营的或公私合营的公司或其他实体。对于拥有国外企业股权的标准,目前普遍使用的权威性标准是国际货币基金组织提出的标准,即跨国公司控制境外企业所有权的合理标准不得低于 25%。

2. 经营业绩标准

经营业绩标准(Performance Characteristics Criterion)是指企业在海外的资产、利润、销售额、产值和雇员人数等必须在整个企业业务中达到一定比例以上,才能称为跨国公司。西方学者普遍认可跨国公司应控制至少 25% 的海外业务份额。对于其中常用的

种零部件,有利于实现标准化、大规模生产,获得规模经济效益。

(3) 混合型跨国公司。混合型跨国公司是指母公司和各分支机构生产和经营互不关联产品的公司。混合型跨国公司是企业在世界范围内实行多样化经营的结果,它将没有联系的各种产品及其相关行业组合起来,加强了生产与资本的集中,规模经济效果明显;同时,跨行业非相关产品的多样化经营能有效地分散经营风险。但是由于经营多种业务,业务的复杂性会给企业管理带来不利影响,因此具有竞争优势的跨国公司并不是向不同行业盲目扩展业务,而是倾向于围绕加强核心业务或产品的竞争优势开展国际多样化经营活动。

3. 按决策行为分类

20世纪60年代末,美国经济学家巴尔马特从跨国公司的决策行为出发,将跨国公司分为以下三种类型:

(1) 民族中心型公司(Ethnocentric Corporations)。民族中心型公司的决策哲学是以本民族为中心,其决策行为主要体现母国与母公司的利益。公司的管理决策高度集中于母公司,对海外子公司采取集权式管理体制。这种管理体制强调公司整体目标的一致性,优点是能充分发挥母公司的中心调整功能,更优化地使用资源,但缺点是不利于发挥子公司的自主性与积极性,且东道国往往不太欢迎此模式。跨国公司发展初期,一般采用这种传统的管理体制。

(2) 多元中心型公司(Polycentric Corporations)。多元中心型公司的决策哲学是多元与多中心,其决策行为倾向于体现众多东道国与海外子公司的利益,母公司允许子公司根据自己所在国的具体情况独立地确定经营目标与长期发展战略。公司的管理权力较为分散,母公司对子公司采取分权式管理体制。这种管理体制强调的是管理的灵活性与适应性,有利于充分发挥各子公司的积极性和责任感,且受到东道国的欢迎。但这种管理体制的不足在于母公司难以统一调配资源,而且各子公司除了自谋发展外,完全失去了利用公司内部网络发展的机会,局限性很大。在跨国公司迅速发展的过程中,东道国在接受外来投资的同时逐渐培养起民族意识,经过多年的积累和发展,大多数跨国公司的管理体制从集权和本民族为中心转变为多元中心型。

(3) 全球中心型公司(Geocentric Corporations)。全球中心型公司既不以母公司也不以分公司为中心,其决策哲学是公司的全球利益最大化。相应地,公司采取集权与分权相结合的管理体制,这种管理体制吸取了集权与分权两种管理体制的优点,事关全局的重大决策权和管理权集中在母公司的管理机构,但海外子公司可以在母公司的总体经营战略范围内自行制订具体的实施计划、调配和使用资源,有较大的经营自主权。这种管理体制的优点是在维护公司全球经营目标的前提下,各子公司在限定范围内有一定的自主权,有利于调动子公司的经营主动性和积极性。

(二) 跨国公司的经营特征

1. 跨国公司的主要特征

(1) 一般都有一个国家实力雄厚的大型公司为主体,通过对外直接投资或收购当地企业的方式,在许多国家建立有子公司或分公司;

企业或现有的产业,许多发展中国家是不可能引进这些新产业或创新其经营方式的。

第四,跨国公司能够促进东道国的技术进步。吸收外国直接投资是获取新技术和先进技术、技能的主要途径。涉及组建 R&D 分支机构的外国直接投资可以增强东道国技术发明的能力;跨国公司的技术溢出效应和外在效应还会对东道国技术进步产生间接影响。

另一个不容忽视的问题是,跨国公司给东道国带来有利影响的同时,也带来许多消极影响。这种消极影响包括政治、经济、文化等方面的制度冲突,尤其是借助于技术控制的经济控制,有可能对东道国的经济安全和国家安全构成一种威胁。对此,东道国要维护好国家主权和保护好国家安全,应制定正确的应对措施,积极化解风险,扬长避短,趋利避害。既不要因噎废食,也不要掉以轻心。在经济全球化的时代,一国及其企业只有积极参与其中,不断地进行体制创新与制度创新,充分利用国际资源与国际市场,积极适应和参与国际经济竞争,才能不断提高国际竞争力,从而增强国家的综合国力。

四、中国式跨国公司

近年来,联想以 1.47 亿美元收购了巴西当地最大的消费电子产品制造商 CCE 公司、海尔以 7.66 亿美元并购新西兰最大家电制造商斐雪派克、华为又传出将新增 130 亿元扩大在英国的投资、三一重工收购了混凝土巨头德国普茨迈斯特公司、万达鲸吞了美国 AMC 院线。中国企业海外并购热潮再起,意味着这些企业寄希望于采用海外并购的手段,以维持中国经济收缩阶段企业的正常扩张和发展。并购铸就中国式跨国公司,是一条怎样的路径? 眼下这股浪潮,将给中国企业带来什么?

和以前央企占据主导地位的海外并购不同的是,民营资本成了这一次中国资本海外扩张的生力军。不管是在主权债务危机肆虐的欧洲腹地,还是不断推出货币刺激、经济复苏乏力的美国市场,抑或是正在告别“黄金十年”盛宴的新兴市场国家,中国民营企业已经或者正在实施各种大手笔并购。中国经济领域民企,在如今经济形势十分微妙的时刻,率先扬帆出海,试图寻找到新的价值洼地。这个时候出去,因危机带来的海外资产价值正处于低估阶段,单从成本收益角度衡量,确实是难得的并购时机。再加上目前国内实体经济空心化和泡沫化趋势严重,现金流充沛的民营资本顺势而动,至少博取差价利润问题不大。

但比投机利润更为重要的问题则是,这些民企走出去,是否能够提升他们的整体竞争力? 无论是技术创新水准,还是品牌塑造,只有这些硬实力的提升,才能达到海外并购的最终目的。否则,仅为海外抄底,显然不能成为这些有担当的中国民企应有的思维水平。

现在摆在他们面前的现实是,无数关于并购的研究报告表明: 大约有 50%~70% 的并购案例失败,要么是因为预期的协同效应无法实现而导致双方“离异”,要么是合并后企业的价值并未得到真正的提升。

在市场化浪潮中,中国企业倒是已经学会了按逻辑办事,而不像早期那般凡事“拍脑袋”决策,但是在海外整合过程中,经验和技巧十分缺乏,要么是不善管理,要么是文化隔阂,难以和被并购企业形成合力,更奢谈建立新的竞争优势。甚至恰恰相反,部分中国企业习惯在各种不规范的市场环境中“如鱼得水”,一旦进入真正市场经济环境却不能够适

置。比如粮食,在中国是典型的劳动密集型产品,在美国却是资本密集型产品。

(三) 新贸易理论

古典贸易理论和新古典贸易理论都认为各国技术水平差异或要素禀赋差异导致的生产成本差异是国际贸易的基础。他们都假定市场完全竞争、产品的规模报酬不变、两国需求偏好相同、技术水平不变、运输成本为零等等,没有考虑规模经济、运输成本、企业战略行为、技术创新和转移时滞等因素。这些假设与战后国际贸易现实严重不吻合,新的国际贸易现实迫切需要新的理论来说明和指导。20世纪80年代以来,以克鲁格曼为代表的一批经济学家依据国际贸易的现实,拓展了国际贸易理论的研究领域,提出了一系列新的理论和模型,如产业内贸易理论、林德的“需求偏好相似”理论、把博弈论引入贸易分析形成的战略性贸易理论以及对产品研发到销售环节进行分工的产品内分工理论,这些形成了新国际贸易理论。

1. 产业内贸易理论

产业内贸易(Intra-industry Trade)是指一国国家在出口某类产品的同时又进口同类产品。产业内贸易是与产业间贸易(Inter-industry Trade)相对而言的一个概念。传统产业间贸易是各国以部门之间生产专业化为基础的商品交换。而产业内贸易指的是各国以产业内生产专业化为基础的商品交换,这种交换是在生产结构相同,消费结构相似的工业国家进行的交换。

(1) 产业内贸易理论的提出。产业内贸易理论又称差异化产品理论,以不完全竞争市场和规模经济为前提,以产品差异论、偏好相似论和规模经济三个理论来解释产业内贸易产生的原因。20世纪70年代,格鲁贝尔和劳埃德等人开创产业内贸易理论研究,20世纪80年代初美国经济学家克鲁格曼进一步推动这一理论的发展。由于产业内贸易规模的不断扩大,80年代中期,产业内贸易理论研究进入高峰期,学者们提出法维尔模型、新张伯伦模型,林德重叠需求模型、相互倾销模型等理论分析模型。这些研究分别从不同角度解释了产业内贸易现象,并且分析了产业内贸易的利益来源。

(2) 产业内贸易理论的基础。克鲁格曼等人认为,产业内贸易的性质取决于要素禀赋的相似程度,国家之间要素禀赋越相似,产业内贸易比重越高。其次,产业内贸易理论认为,相当一部分的国际贸易特别是经济特征相似的发达国家之间的贸易,其产生的主要原因是规模经济,即规模报酬递增所形成的国际分工而不是国家之间资源禀赋的差异。

(3) 产业内贸易理论的贡献。古典贸易理论表明,在完全竞争条件下,通过国际分工进行资源的再配置带来的效率改善,是国际贸易利益的主要来源。而产业内贸易理论却表明,在不完全竞争条件下,由于规模经济导致生产成本降低,使得消费者可以以更低的价格购买消费品,同时,由于产品品种的增加,使得消费者可以有更多的选择,带来更多的满足。更重要的是,贸易能够改变独家垄断的市场结构,竞争促使资源更合理的配置。

产业内贸易理论虽然也认为,在报酬递增的条件下自由贸易的好处很多很大,但是,该理论也表明,一国有可能利用出口补贴和临时性关税等措施在一定程度上改变国际分工,使其有利于实行贸易保护主义的国家。从这个意义上说,产业内贸易理论也为贸易保护政策提供了新的依据。

2. 产品生命周期理论

到目前为止,国际贸易都假定技术水平一定且保持不变,但在一个动态的世界里,国家之间的技术差异很大,高科技日新月异,会产生新的生产方法,从而形成新的产品或产品的改良。这些因素在很大程度上影响了比较优势和贸易模式。

(1) 技术差距论。技术差距论(Technological Gap Theory)是 H-O 理论的动态扩展,它放松了 H-O 理论的假设条件,把技术作为一种生产要素,因而国家之间的技术差异也成为国际贸易发生的原因之一。技术差距论揭示了技术差异国家之间的贸易来源,即拥有技术领先优势的国家出口技术密集型产品,而技术落后国家从进口到模仿的时间滞后越长,则贸易持续时间越长。波斯纳于 1961 年首创技术差距论,该理论关注技术落后国家对先进技术学习模仿滞后的过程,并将该过程在时间上分成需求滞后、反应滞后和掌握滞后三个阶段,因此,该理论又称模仿与创新理论。

目前,发达国家一直扮演着创新国的角色,而发展中国家是模仿国。技术差距造成南北贸易,那么发达国家之间会产生贸易吗?事实上,即使两个国家同属发达国家,在技术研发方面具有相同的能力,所开发出来的技术和产品仍然会有差异,从而促成国际贸易的产生。因此,技术水平接近的国家会因为追求产品的差异性而产生贸易,这也解释了发达国家之间的产业内贸易。

(2) 产品生命周期理论。产品生命周期(Product Life Cycle)原是市场营销学概念,美国哈佛大学教授雷蒙德·弗农(Raymond Vernon)1966 年在其《产品周期中的国际投资与国际贸易》一文中首次提出。弗农认为,产品生命周期是产品的市场寿命,即一种新产品从开始进入市场到被市场淘汰的整个过程,产品和人的生命一样,要经历形成、成长、成熟、衰退这样的周期。就产品而言,也就是要经历一个开发、引进、成长、成熟、衰退的阶段。而这个周期在不同的技术水平的国家里,发生的时间和过程是不一样的,期间存在一个较大的差距和时差,正是这一时差,表现为不同国家在技术上的差距,它反映了同一产品在不同国家市场上的竞争地位的差异,从而决定了国际贸易和国际投资的变化。

(3) 产品生命周期理论的新进展。这一模型在 1967 年被贺稀进一步补充和发展,贺稀从产品生命周期理论出发,考察了各国工业的潜在竞争能力,划分出了三组国家:A 组,以美国为代表的最发达的工业化国家;D 组,以荷兰、瑞士为代表的较小的工业发达国家;L 组,以印度、土耳其为代表的已经开始工业化的发展中国家。A 组在创新产品和成长产品的生产上更具有优势,D 组的优势体现在研制新产品的开发阶段上,L 组国家在成熟阶段产品的生产上具有优势。贺稀将 H-O 理论和产品生命周期理论联合在一起,把科技人员、管理、外部经济效益、非熟练劳动四个因素引入了国际贸易论的分析中,将比较优势理论动态化了,他认为随着产品生命周期的不断发展,比较利益会在各国之间进行移动,每个国家只在同一产品的不同阶段上具有比较利益,而不能永远垄断某一产品的比较利益。这包含了产品内分工的思想,大大发展了国际贸易理论。

3. 运输和环保成本引起的国际贸易

(1) 运输成本与国际贸易。进一步放松国际贸易的假定,引入运输成本。这种成本的存在一方面可以阻止一些商品的贸易;另一方面,运输成本可能直接导致一些国际贸易。从而,当国际贸易与技术、偏好或者要素禀赋无关时,运输成本就成了国际贸易的一

品的进出口权正式委托给某个垄断组织经营。是国家资本在对外贸易方面的一种表现,是为垄断资产阶级的政治和经济利益服务的。

具体做法是:由国营贸易公司或专设机构在国外购买某些产品,然后低价出售给本国垄断组织;在国内向垄断组织高价收购某些产品,然后以低价在国外市场倾销;为了保证军需原料供应,然后输出到受“援”国家。

(6) 最低限价和禁止进口。进口限价是进口国政府规定进口商品必须在国家指定的价格水平之上销售。进口限价主要是为了增加商品销售的难度。进口限价的极端措施是对某些商品完全禁止进口。

(7) 外汇管制。外汇管制(Foreign Exchange Control)是指一国政府为平衡国际收支和维持本国货币汇率而对外汇进出实行的限制性措施。这一措施在中国又称外汇管理。它是一国政府通过法令对国际结算和外汇买卖进行限制的一种限制进口的国际贸易政策。外汇管制分为数量管制和成本管制。前者是指国家外汇管理机构对外汇买卖的数量直接进行限制和分配,通过控制外汇总量达到限制出口的目的;后者是指国家外汇管理机构对外汇买卖实行复汇率制,利用外汇买卖成本的差异,调节进口商品结构。

(8) 进口押金制。进口押金制(Import Desposit Scheme),又称进口存款制。在这种制度下,进口商在进口商品时,必须预先按进口金额的一定比率和规定的时间,在指定的银行无息存入一笔现金,才能进口。这样就增加了进口商的资金负担,影响了资金的周转,从而起到了限制进口的作用。进口押金制是为防止投机、限制进口,维持国际收支平衡而采取的一种经济措施,又称“进口存款制”或“进口保证金”。

(9) 海关壁垒。海关壁垒包括海关任意估价和海关程序。

海关估价(Customs Valuation)是指一国或地区的海关为执行关税政策和对外贸易政策的需要,根据法定的价格标准和程序,对进出口货物确定完税价格的方法和程序。进出口货物的完税价格是指海关根据有关规定进行审定或估定后通过估价确定的价格,它是海关征收关税的依据。通常完税价格就是发票上表明的成交价格,即进口商在该货物销售出口至进口国时实付或应付的价格。但只有当进出口商申报的价格被海关接受后才能成为进出口货物的完税价格。

海关程序壁垒是指进口国有关当局在进口商办理通关手续时,要求提供非常复杂或难以获得的资料,甚至是商业秘密资料,从而增加进口产品的成本,影响其顺利进入进口国市场;或者通关程序耗时冗长,使得应季的进口产品(如应季服装、农产品等)失去贸易机会;或者对进口产品征收不合理的海关税费等。

例如,1982年10月,法国政府宣布,凡录像机进口都必须经过一个名为普瓦蒂埃的口岸。这是一个名不见经传的内地小镇,离最近的港口有数百英里。该镇的海关人员很少,大批录像机被海关人员搬出箱子,查看使用说明书是否为法文,结果极大地延迟了过关的时间。当时,该规定是在一个不为人注意的小报上公布的,许多日本出口商根本不知道这条消息,还是把货物运到了原来的口岸,然后不得不再转运到普瓦蒂埃,损失无法计量。这样就达到了限制进口日本录像机的目的。

(10) 技术性贸易壁垒。技术性贸易壁垒(Technical Barriers to Trade, TBT)是国际贸易中商品进出口国在实施贸易进口管制时通过颁布法律、法令、条例、规定,建立技术标

准、认证制度、检验制度等方式,对外国进出口产品制定过分严格的技术标准、卫生检疫标准、商品包装和标签标准,从而提高进口产品的技术要求,增加进口难度,最终达到限制进口的目的的一种非关税壁垒措施。

技术性贸易壁垒是目前各国,尤其是发达国家人为设置贸易壁垒,推行贸易保护主义的最有效手段。它涉及贸易的各个领域和环节。例如农产品、食品、机电产品、纺织服装、信息产业、家电、化工医药,包括它们的初级产品、中间产品和制成品,并涉及加工、包装、运输和储存等环节。

(四) 其他贸易政策措施

其他贸易政策措施包括以下几个方面。

1. 鼓励出口的措施

鼓励出口的措施有出口信贷、出口信贷国家担保制、出口补贴、商品倾销、外汇倾销、促进经济贸易发展的经济特区措施等。

(1) 出口信贷。出口信贷是一种国际信贷方式,它是一国政府为支持和扩大本国大型设备等产品的出口,增强国际竞争力,对出口产品给予利息补贴、提供出口信用保险及信贷担保,鼓励本国的银行或非银行金融机构对本国的出口商或外国的进口商(或其银行)提供利率较低的贷款,以解决本国出口商资金周转的困难,或满足国外进口商对本国出口商支付货款需要的一种国际信贷方式。出口信贷名称的由来就是因为这种贷款由出口方提供,并且以推动出口为目的。

(2) 出口信贷国家担保制。出口信贷国家担保制(Export Credit Guarantee System)是一国政府设立专门机构,对本国出口商和商业银行向国外进口商或银行提供的延期付款商业信用或银行信贷进行担保,当国外债务人不能按期付款时,由这个专门机构按承保金额给予补偿。这是国家用承担出口风险的方法,鼓励扩大商品出口和争夺海外市场的一种措施。

(3) 出口补贴。出口补贴又称出口津贴,是一国政府为了降低出口商品的价格,增加其在国际市场的竞争力,在出口某商品时给予出口商的现金补贴或财政上的优惠待遇。

(4) 商品倾销。商品倾销(Dumping)是指出口商以低于正常价格的出口价格,集中地或持续大量地向国外抛售商品。这是资本主义国家常用的行之有效的扩大出口的有力措施。商品倾销通常由私人大企业进行,但随着国家垄断资本主义的发展,一些国家设立专门机构直接对外进行商品倾销。

(5) 外汇倾销。外汇倾销(Exchange Dumping)是指利用本国货币对外贬值的机会,向外倾销商品和争夺市场的行为。外汇倾销产生的效应体现在以下几个方面。

① 外汇倾销的本币贬值会降低本国出口产品的价格水平,从而提高出口产品的国际竞争力,扩大出口。如1987年6月至1994年6月美元与日元的比价由1美元=150日元下跌到1美元=100日元,美元贬值了33.3%。假定一件在美国售价为100美元的商品出口到日本,按过去汇率折算,在日本市场售价为15000日元,而美元贬值后售价为10000日元。这时候出口商有三种均对自身有利的选择:把价格降至10000日元,增强出口商品价格上的优势,在保持收益不变的情况下大大增加了出口额;继续按15000日

(1) 包括生产技术、管理与组织技能及销售技能等一切无形资产在内的知识资产优势。

(2) 由于企业规模大而产生的规模经济优势。

4. 垄断优势理论的主要思想

市场的不完全性是对外直接投资的根本原因,同时跨国公司的垄断优势是对外直接投资获利的条件。

(1) 市场具有不完全性。不完全性产生于四个方面。

①产品市场不完全。这主要与商品特异、商标、特殊的市场技能或价格联盟等因素有关。②生产要素市场的不完全。这主要是由特殊的管理技能、在资本市场上的便利及受专利制度保护的技术差异等原因造成的。③规模经济引起的市场不完全。④由于政府的有关税收、关税、利率和汇率等政策原因造成的市场不完全。

(2) 垄断优势。

①市场垄断优势。如产品性能差别、特殊销售技巧、控制市场价格的能力等。②生产垄断优势。如经营管理技能、融通资金的能力优势、掌握的技术专利与专有技术。③规模经济优势。即通过横向一体化或纵向一体化,在供、产、销各环节的衔接上提高效率。④政府的课税、关税等贸易限制措施产生的市场进入或退出障碍,导致跨国公司通过对外直接投资利用其垄断优势。⑤信息与网络优势。

5. 垄断优势理论的有关结论

(1) 原因分析:在东道国市场不完全的条件下,跨国公司可利用其垄断优势排斥自由竞争,维持垄断高价以获得超额利润。

(2) 结论:对外直接投资是具有某种优势的寡头垄断企业为追求控制不完全市场而采取的一种行为方式。

6. 垄断优势理论的补充

关于垄断优势的构成,海默和其他学者如金德伯格、约翰逊、卡夫斯以及曼斯菲尔德等人进行了充分的论述,对跨国公司各种垄断优势进行了补充和完善,归结起来,包括知识优势、产品差异优势、规模优势、管理优势、资本优势。

7. 垄断优势理论的扩展

海默的垄断优势理论为海外直接投资理论的发展奠定了基础,为了使该理论更好地适应现实经济社会,西方学者对其进行了多方面的补充与完善。一是进一步论述了跨国公司的各种垄断优势的理论;二是论证了跨国公司在出口、直接投资与许可证交易三种方式中选择直接投资的根据和条件;三是提出了对跨国公司海外直接投资原因的不同解释。

8. 对垄断优势理论的评价

(1) 贡献。垄断优势理论突破了国际间资本流动导致对外直接投资的传统贸易理论框架,突出了知识资产和技术优势在形成跨国公司中的重要作用。因而,垄断优势理论在20世纪60年代到70年代中期,对西方学者产生过较深刻的影响。垄断优势理论从理论上开创了以国际直接投资为对象的新研究领域,使国际直接投资的理论研究开始成为独立学科。这一理论既解释了跨国公司为了在更大范围内发挥垄断优势而进行横向投资,

3. 国际生产折中理论的分析过程和主要结论

(1) 国际直接投资是遍布全球的产品和要素市场不完全性的产物,市场不完全导致跨国公司拥有特定的所有权优势,所有权优势是保证跨国公司补偿国外生产经营的附加成本并在竞争中获得成功的必要条件。

(2) 所有权优势还不足以说明企业为什么一定要在国外进行直接投资,而不是通过发放许可证或其他方式来利用它的特定优势,必须引入内部化优势才能说明为什么直接投资优于许可证贸易。

(3) 仅仅考虑所有权优势和内部化优势并不足以说明企业为什么把生产地点设在国外而不是在国内生产并出口产品,必须引入区位优势,才能说明企业在对外直接投资和出口之间的选择。

(4) 产品拥有的所有权优势、内部化优势和区位优势,决定了企业的对外直接投资的动机和条件。

4. 国际生产折中理论的发展

投资发展周期理论是折中理论的动态发展,该理论认为,一国对外直接投资净额(等于对外直接投资额减去吸收外商直接投资额)与该国人均 GDP 具有密切的关系。邓宁将一国对外直接投资净额划分为四个发展阶段:第一阶段,人均 GDP 低于 400 美元的最贫穷的发展中国家,对外直接投资几乎为零,对外直接投资净额为负值;第二阶段,人均 GDP 在 400~2 000 美元之间的发展中国家,对外直接投资相对较少,但区域投资环境的改善吸引了大量外资,因此对外直接投资净额为负值,且绝对值有增大的趋势;第三阶段,人均 GDP 在 2 000~4 750 美元之间的国家,对外直接投资不断增加,而外资输入的规模同时加大,对外直接投资净额依然表现为负值,但绝对值有缩小的趋势;第四阶段,人均 GDP 超过 4 750 美元的国家,对外直接投资的力度明显加强,对外直接投资净额明显表现为正值,并呈逐步扩大的趋势。

5. 国际生产折中理论的评价

(1) 贡献。具有较强的适应性和实用性,克服了以前对外直接投资理论的片面性。它吸收了各派理论的精华,运用多种变量分析来解释跨国企业海外直接投资应具备的各种主要客观条件。强调经济发展水平由一国企业对外直接投资能力和动因起决定作用,都是符合实际的。该理论为跨国公司全面决策提供了理论依据。它要求企业有全面的决策思路,指导企业用整体的观点去考虑与所有权优势相联系的各种因素,以及诸多因素之间的相互作用,以便把握全局,降低决策失误。

(2) 局限性。国际生产折中理论所提出的对外直接投资条件过于绝对化,有一定的片面性。邓宁强调只有同时具备三种优势,一国企业才可能跨国投资,并把这一论断从企业推广到国家,因而解释不了并不同时具备三种优势的发展中国家迅速发展的对外直接投资行为,特别是向发达国家的大量直接投资活动。该理论对这三种理论的简单综合缺乏从国家利益的宏观角度来分析不同国家企业对外直接投资的动机。它局限在从微观上对企业跨国行为进行分析上,并且没有摆脱垄断优势论、内部化理论、区位优势理论等传统理论的分析框架。它对三种优势要素相互关系的分析停留在静态的分类方式上,没有随时间变动进行动态分析。邓宁所论述的决定依据侧重在成本分析基础上,但它假定企

足当地或邻国市场的需求,这种创新活动必然形成竞争优势。

(3) 发展中国家企业竞争优势不仅来自于其生产过程和产品与当地的供给条件和需求条件紧密结合,而且来自创新活动中所产生的技术在小规模生产条件下具有更高的经济效益。

(4) 从产品特征看,发展中国家企业往往能开发出与品牌产品不同的消费品,特别是当东道国市场较大,消费者的品位和购买能力有很大差别时,来自发展中国家的产品仍有一定的竞争能力。

拉奥的技术地方化理论,对于分析发展中国家跨国公司的意义在于它不仅分析了发展中国家企业的国际竞争优势是什么,而且更强调形成竞争优势所特有的企业创新活动。在拉奥看来,企业的技术吸收过程是一种不可逆转的创新活动,这种创新往往受当地的生产供给、需求条件和企业特有的学习活动的直接影响。

与威尔斯的小规模技术理论相比,拉奥的技术地方化理论更强调企业技术引进的再生过程,即发展中国家对外国技术的改进、消化和吸收不是一种被动的模仿和复制,而是对技术的消化、引进和创新。正是这种创新活动给企业带来新的竞争优势。

虽然拉奥的技术地方化理论对企业技术创新活动的描述是粗线条的,但它把发展中国家跨国公司研究的注意力引向微观层次,以证明落后国家企业以比较优势参与国际生产和经营活动的可能性。

3. 技术创新产业升级理论

英国学者约翰·坎特维尔(John Cantwell)和帕兹·托兰惕诺(Paz E. Tolentino)在20世纪90年代初提出了技术创新产业升级理论,用于解释80年代中期以来发展中国家的对外直接投资加速增长的趋势。

技术创新产业升级理论的核心是:发展中国家对外直接投资的产业和地理分布随着时间的推移而变化,并且可以预测。

坎特维尔和托兰惕诺主要从技术累积论出发,解释发展中国家和地区的对外直接投资活动,从而把这一过程动态化和阶段化了。他们提出了两个基本命题:

(1) 发展中国家和地区产业结构的升级,说明了发展中国家企业技术能力的稳定提高和扩大,这种技术能力的提高是一个不断积累的结果。

(2) 发展中国家和地区企业技术能力的提高是与其对外直接投资的增长直接相关的。现有的技术能力水平是影响其国际生产活动的决定因素,同时也影响发展中国家跨国公司对外投资的形式和增长速度。

坎特维尔等人还分析了发展中国家跨国公司对外直接投资的产业特征和地理特征。根据他们的研究,发展中国家跨国公司对外直接投资受其国内产业结构和内生技术创新能力的影响。在产业分布上,首先是以自然资源开发为主的纵向一体化生产活动,然后是以进口替代和出口导向为主的横向一体化生产活动。从海外经营的地理扩展看,发展中国家跨国公司在很大程度上受“心理距离”的影响,其对外直接投资遵循以下的发展顺序:首先是在周边国家进行直接投资,充分利用种族联系;随着海外投资经验的积累,种族因素的重要性下降,逐步从周边国家向其他发展中国家扩展直接投资;最后,在经验积累的基础上,随着工业化程度的提高,产业结构发生了明显变化,开始从事高科技领域的生产