

中文主编
赵曙明
杨忠
刘洪

Chinese Editors:
ZHAO Shuming
YANG Zhong
LIU Hong

英文主编
赵曙明
斯坦利·希利
乔伊·格拉斯曼
冯云霞
赵薇

English Editors:
Shuming ZHAO
Stanley J. HILLE
Joel N. GLASSMAN
Yunxia FENG
Wei ZHAO

新

经济下的

企业跨国

经营管理

Multinational Business Management
In the New Economy

南京大学出版社
Nanjing University Press

图书在版编目(CIP)数据

新经济下的企业跨国经营管理/ 赵曙明等主编. —南京:
南京大学出版社, 2003. 12
ISBN 7-305-04083-5

I. 新... II. 赵... III. 跨国公司—企业管理—国
际学术会议—文集 IV. F276.7-53

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 031931 号

书 名 新经济下的企业跨国经营管理
主 编 赵曙明 等
出版发行 南京大学出版社
社 址 南京市汉口路 22 号 邮编 210093
电 话 025-83596923 025-83592317 传真 025-83328362
网 址 <http://press.nju.edu.cn>
电子邮件 nupress1@public1.ptt.js.cn
经 销 全国各地新华书店
印 刷 南京曼迪印刷有限公司
开 本 880×1230 1/16 印张 90 字数 312 千
版 次 2003 年 12 月第 1 版 2003 年 12 月第 1 次印刷
印 数 1—1100 册
ISBN 7-305-04083-5/ F · 552
定 价 200.00 元

· 版权所有, 侵权必究

· 凡购买南大版图书, 如有印装质量问题, 请与所购
图书销售部门联系调换

前 言

20世纪90年代以来,经济全球化趋势日益加剧,跨国公司作为推动经济全球化的重要力量,使国与国之间的经济关系正逐步走向互相渗透、横向联合、广泛合作、利益共享的新经济时代。近年来,中国经济稳定发展,特别是在加入WTO之后,中国经济的国际化进程和中国企业的国际化经营正进一步加快,新经济的新理念、新思维已深刻影响到政府、企业、大学及社会的每一个方面。如何把握新经济下的发展机遇,迎接新经济环境下经济全球化带来的挑战是摆在我们面前的重要课题。

由国家自然科学基金委员会资助、南京大学商学院主办,美国南加州大学马歇尔商学院管理与组织系及国际企业管理教育与研究中心、美国内布拉斯加—奥马哈大学工商管理学院、美国密苏里—圣路易斯大学国际研究中心与工商管理学院、澳大利亚悉尼大学经济与管理学院、中国澳门科技大学,中国山东大学管理学院等17个单位协办的“第四届企业跨国经营国际研讨会——新经济下的企业经营管理”正是在这一背景下于2002年5月19日~21日在南京召开的。来自美国、日本、法国、英国、德国、荷兰、意大利、爱尔兰、比利时、澳大利亚、新加坡、中国等近20个国家500多位专家、学者、企业家参加了本次大会,其中外方代表80余人。本次大会主席是南京大学商学院院长赵曙明教授、执行主席是美国内布拉斯加—奥马哈大学商学院院长、教授斯坦利J.希利博士和中国澳门科技大学校监、董事会主席廖泽云博士。

本次研讨会共分9个研究主题。它们分别是:新经济下的跨国企业管理,新经济下的企业市场营销,新经济下的企业人力资源管理,新经济下的企业融资、投资和贸易,新经济下的企业会计和理财,跨国公司的生产与物流管理,跨国公司电子商务与管理信息系统,WTO与中国企业的管理。大会共收到国内外征文138篇,经过大会组织专家评审,有118篇被录用。

在研讨大会上,有8位中外著名学者和企业家作了主题报告,他们分别是全国人大常委会副委员长成思危教授的《中国跨国公司的发展战略》,日本京瓷集团名誉董事长稻盛和夫先生的《关于“经营七条”》,2001年度诺贝尔经济学奖获得者、美国斯坦福大学经济学教授迈克尔·斯宾塞博士的《未来十年的英特网和全球经济》,大会主席、南京大学商学院院长、教授赵曙明博士的《新经济时代下的人力资源管理》,诺贝尔经济学奖获得者、美国宾州大学经济学教授劳伦斯·克莱茵博士的《全球经济环境中的商务和管理信息系统》,日本太阳微系统公司董事长本田博士的《一位在美国公司工作的日本信息技术经济学家看新经济下的企业经营管理》,美国马歇尔摩尔集团总裁詹姆斯·W·摩尔博士的《高速经济时代》和国际企业管理学会副主席丹尼尔·凡·邓·巴尔克教授的《21世纪前欧洲在中国的直接投资》。他们的发言引起了与会者和众多媒体的巨大反响。中国自然科学基金委员会管理学部副主任、教授黄海军博士,美国南加州大学马歇尔商学院常务副院长、教授、戴维·斯迪沃博士,美国密苏里—圣路易斯大学副校长、国际研究中心主任、教授乔伊·格拉斯曼博士,澳大利亚悉尼大学经济管理学院院长、教授彼得·沃莱士博士,荷兰马斯里赫特管理学院院长、教授鲁克·舒特博士,同济大学管理学院院长尤建新教授,江苏省苏豪集团公司董事长沙卫平博士等一批知名学者、企业家出席了会议。在大会设立的9个分会场,与会的代表分别做了学术报告,他们从各个角度对新经济下的全球经济发展趋势、企业面临的机遇和挑战、经济全球化对中国经济和中国企业的影响进行了精辟的阐述,发人深思。10年来,我们先后举办了四届企业跨国经营国际研讨会,规模与影响都越来越大。1992年,我们成功地主办了首届企业跨国经营国际研讨会,1996年、1999年第二届、第三届企业跨国经营国际研讨会又胜利召开,2002年我们与老友新朋友再一次相聚在古城南京,成功举行了第四届企业跨国经营管理国际研讨会,我们感到由衷的高兴。随着人类跨进新世纪,研究新经济下的企业经营管理将是我们面临的一个长期的重要课题。为了全面反映参加本次大会的国内外专家、学者的新思想、新观点、新的研究成果,我们经过认真筛选、整理、翻译、编辑,将收录的论文集出版,奉献给广大的读者。

我们期待并相信,新经济下的企业跨国经营管理无论在理论上还是在实践中都将取得重大进展。

第四届企业跨国经营国际研讨会大会主席 赵曙明

2003年7月8日于美国密苏里大学

目 录

前言	赵曙明(1)
----------	----------

第一部分 主题报告(部分)

1. 中国跨国公司的发展战略	成思危(3)
2. 新经济时代下的人力资源管理	赵曙明(12)
3. 高速经济时代	詹姆士·摩尔(19)

第二部分 新经济下的跨国经营管理

4. 主要西方跨国公司进入中国时机及方式的特点研究	毛蕴诗 曾国军(25)
5. 面向新经济的企业战略转型:网络治理的视角	李维安 周 建(33)
6. 21 世纪的管理:创新将成为主旋律	邢以群 黄翠霞 王耀辉(43)
7. 企业集团人力资本投资的特征分析	闫淑敏 段兴民 张生太 闫晓敏(47)
8. 关于运营协同型企业战略联盟的探讨和研究	陈 强 尤建新(51)
9. 企业知识创新的组织基础	龙 静(54)
10. 新经济背景下跨国经营理论的新进展	王益民 宋琰纹(61)
11. 新经济与企业跨国经营的管理创新	凌 丹 王成昌(66)
12. 独立董事抑或独立监事 ——日本引进美国式独立董事制度的经验及启示	吴建斌(71)

第三部分 新经济下的市场营销

13. 高技术产业的竞争特性分析	许继琴 王成昌(81)
14. 影响病人满意度的因素研究	陶鹏德 董伊人 杨天义(85)
15. “入世”与中国零售业发展战略选择	张喜民 王立生(93)
16. 新经济条件下中国绿色营销的问题研究及对策构建	胡正明 李 青(98)
17. 浅析肯德基和麦当劳在中国市场的博弈	梁 琦 唐佳佳(103)
18. 新经济条件下合资企业与战略联盟的区别 ——企业战略的观点	周 建(112)
19. 国际战略联盟与中国企业的国际化经营	潘爱玲(120)
20. 新经济下的企业营销渠道整合研究	陈宝胜 尤建新(124)

第四部分 新经济下的人力资源管理

21. 企业员工个人与组织成就方式调查分析	赵曙明 刘 洪 赵 薇(131)
-----------------------------	--------------------

22. 21 世纪中国职业经理人才开发前瞻	李燕萍	吴欢伟(140)
23. 新经济条件下人力资本管理的新变化	段兴民	陈 霞(145)
24. 日本在华企业管理人员本土化水平低的原因	魏晓军	王立生(149)
25. 论风险企业核心员工的管理	李 军	于咏华(152)
26. 强化企业以人为本的管理	吴林源	魏 刚(156)
27. 新经济下的企业经营与绩效评价	徐建中	郑长娟(159)
28. 公司治理:中国上市公司 CEO 报酬结构与报酬激励有效性研究	徐碧琳	(163)
29. 战略性培训与组织的持续学习	于立宏	郁义鸿(169)
30. 新经济时代的管理创新		
——当前中国电子网络与人际网络关系探讨	张 阳	唐 震 罗 进(175)
31. 人力资源管理“外包”:动机及风险分析	宗 骞	金 光(179)
32. “知识-资本-资格”模式		
——并购中的人力资源风险避免模式	吕久琴	陈 念(185)
33. 新经济下的知识型员工激励		高晓芹(188)

第五部分 新经济下融资、投资和贸易

34. 跨国公司在华子公司成长与发展战略的实证研究	赵景华	(193)
35. 中国股票市场收益率与交易量相关性的实证分析	范从来	徐科军(203)
36. 新经济下中小型高科技企业创新的融资缺口与融资突破	赵昌文	谭晓蓉(210)
37. 以科技进步提升我国商业银行竞争力	裴 平	梅 峰(218)
38. “过程美元化”与我国外汇管理的政策取向	于 润	程 莉(222)
39. 投资银行业监管:国际经验及启示	王长江	刘晓辉(227)
40. 中国经济增长差异的收敛性分析:一项实证研究	沈坤荣	马 俊(231)
41. 经济全球化背景下国际技术贸易新特征	黄繁华	(241)

第六部分 新经济下的财务会计

42. 面向新经济的无形资产会计创新	胡秀群	秦江萍(247)
43. 论构建新经济下的经营者风险防范与控制体系		陈志斌(252)
44. 利益相关者管理:新经济时代的管理哲学	陈宏辉	贾生华(257)
45. 新经济下人力资本产权研究		张同全(261)
46. 企业跨国知识联盟与核心专长的开发和培养	李柏洲	吕海军(265)
47. 在华跨国公司技术外溢效应分析	王 英	(268)

第七部分 新经济下的电子商务与管理信息系统

48. 信息技术对经济系统的影响及其对新经济条件下中小企业经营的启示	茅 宁	(275)
49. 知识经济和企业战略的变革	项国鹏	(280)

第八部分 跨国公司生产和供应链管理

50. 对多商品有约束存贮论模型的探讨	余玉刚	梁 樑(289)
---------------------------	-----	----------

51. 跨国企业生产——配送系统设计中的设施选址决策方法	张艳霞 霍佳震 尤建新(301)
------------------------------------	------------------

第九部分 WTO与中国企业管理

52. 新经济、WTO与中国对外贸易管理	宫焕久(307)
53. 科技型中小企业是我国实施科技兴国战略的主力军	刘小川 王 盛(312)
54. 新经济与中国企业的选择	杨蕙馨 徐向艺 于洁涵(318)
55. WTO与中国特许经营企业的质理管理	尤建新 杜学美(322)
56. 基于资源、能力理论的中国企业全球化模式研究	吕海军 李柏洲 甘志霞 郭 涛(328)
57. 服务业企业海外市场进入模式选择的理论分析	宋琰纹 王益民(332)
58. 在全球经济衰退背景下中国企业的跨国经营机遇	张朝孝 蒲勇健(337)
59. 人力资本:新经济下企业人力资源管理的核心	张乃平(340)
60. 区域创新环境中可量化因素的评价	席芙蓉 梁 樑(343)
61. 山西大力发展高新技术产业的对策	刘 宾 王建生 刘整书(348)
62. 新经济时代企业创新发展的风险及其管理	秦江萍 段兴民(354)
63. 中国煤炭工业的定位与发展方向	王震声 吕 涛 王 洁(360)
64. 我国电力工业体制改革对发电企业的影响分析	王 皓 吴进红(363)
65. 华人跨国公司的成长模式	康荣平 柯银斌(367)
66. 基于实物期权的公司价值管理	赵秀云(375)
后 记	赵曙明(381)

第一部分

主题报告(部分)

中国跨国公司的发展战略

成思危^①

摘 要 跨国公司在经济全球化过程中的作用大体上可以归结为促进国际技术转移、国际贸易发展、资金跨国流动及资源优化配置。为了有计划、有步骤地培养我国的跨国公司,应当遵循合理化——集约化——集群化——国际化这样四阶段的发展战略,从间接出口,到直接出口,到在境外建立子公司,直到完全的国际化经营。

在近期内,我国企业境外投资的目的应当主要是寻求资源或市场,应注意通过调查研究来选择投资行业及东道国。在我国跨国公司的战略管理中,应特别强调从环境的变化中寻找机会并避免威胁,及时进行组织上的重组,努力提高企业的竞争力。我国跨国公司在培养核心能力的同时,还要注意培养知名的品牌。

一、引 言

经济全球化是真正意义上的相互依存,是当今世界发展的大趋势。尽管各国学者对全球化的起点和特色看法不尽相同,但可以认为自从现代资本主义社会在西方诞生之后,世界就已开始迈入了全球化的进程。进入20世纪以后,从原料采购到商品贸易,进而到技术转让和资本输出,世界各国之间的经济联系日益紧密。

近年来,随着东西方“冷战”的结束,世界局势从总体上趋向缓和,经济发展更加受到各国的重视,跨国公司的规模不断扩大,科学技术(特别是信息技术)的迅速发展,资本大规模的快速流动,都使得全球化的进程大大加速。特别是外汇、证券、期货、期权等虚拟资本市场的全球化,使虚拟经济的规模迅速膨胀。据报道,20世纪80年代以来,世界经济平均年增长率为3%左右,国际贸易平均年增长率为5%左右,但国际资本流动的增长率为25%,全球股票的总价值增加了250%。1997年全世界虚拟经济的总量已达140万亿美元,约为世界各国国民生产总值总和(28.2万亿美元)的5倍。全世界虚拟资本每天的平均流动量已高达1.5万亿美元以上,约为世界日平均实际贸易额的50倍。这就使得各国经济之间的相互依存度大为增强,前两年东亚金融危机的迅速蔓延就是一个例证。可以预计,随着电子商务和电子货币的发展,虚拟经济的规模还会膨胀,世界各国经济之间将会达到“牵一发而动全身”的地步。

经济全球化为世界各国的经济发展提供了良好的机遇,通过资本的自由流动,信息的跨国传播,以及资源的全球优化配置,可以加速科技成果商业化,提高社会生产效率,使经济在较长时期内持续增长,有利于发展中国家引进资金、人才、先进技术和设备,学习现代管理经验,开拓国际市场。但是也应看到,经济全球化是一把双刃剑,它既有机遇又有风险,主要是信心因素的影响增大,经济泡沫的形成较易,以及金融风险的传递加速。而且由于目前国际经济的“游戏规则”是在具有经济和技术优势的发达国家主导下制定的,故发展中国家往往处于不利的地位,甚至其经济安全 and 国家主权也有可能受到威胁。

为了顺应经济全球化的潮流,抓住机遇,迎接挑战,党中央和国务院经过认真的研究,毅然做出了争取参加世界贸易组织的决定。笔者认为,这一决定是正确的,因为从总体上看利大于弊,而且越晚参加所付出的代价就越大。此外,中国参加世界贸易组织将有利于增强发展中国家在该组织中的声音,逐渐改善由发达国家主导制定的“游戏规则”。但是参加世界贸易组织也会使我国面临严峻的挑战,我们必须认真研究趋利避害的方略,其中“走出去”就是一项重大的战略举措。

简要地说,“走出去”就是在我国多年来引进境外资金及技术并积极开展对外贸易的基础上,进一步开拓国际市场和利用境外资源,从而提高我国企业的国际竞争力,促进我国经济的发展,使我国在经济全球化的大潮

^① 全国人大常委会副委员长、中国民主建国会中央委员会主席、国家自然科学基金委员会管理科学部主任

中能够主动地经受挑战和考验,不断巩固和扩大我国在国际市场中的地位。

笔者认为,经济全球化在 21 世纪的发展趋势可归纳为:以知识为基础,以金融为中心,以信息技术为先导,以跨国公司为依托。跨国公司通过其国际化的投资、生产、销售、研究与开发等跨国经营活动,有利于技术转移的便利化、国际贸易的自由化、资金流动的加速化、资源配置的最优化,从而促进一体化的国际市场的形成。因此,要真正实现“走出去”的方针,就必须努力培养我国的跨国公司,并使其能在激烈的国际竞争中占有一席之地。

但是也应当看到,由于我国长期处于传统的计划经济体制下,向社会主义市场经济体制的转变尚未完成;改革开放以来又主要是采取“引进来”的方针,境外投资规模不大,水平也较低,还缺乏有关的人才和条件;我国绝大多数企业尚未建立起现代企业制度,离跨国公司的标准相差甚远,可以说我国目前还没有真正世界级的跨国公司,因此培养我国的跨国公司是一项长期而艰巨的任务。本文拟针对这一问题,运用复杂科学、管理科学与国际经营学的原理,对跨国公司在经济全球化过程中的作用、国外跨国公司发展的一般规律、将我国企业培养成跨国公司的步骤和主要措施、我国跨国公司境外投资的战略、我国跨国公司的内部管理及政府对其宏观管理等问题进行一些初步的探讨,并就鼓励我国境外投资及跨国公司发展提出一些政策措施建议。

二、跨国公司在经济全球化过程中的作用

跨国公司(multinational corporation)是在一个国家(称为母国或宗主国)内设有总部,并在此以外的一个以上国家(称为东道国)拥有全资或控股的生产或其他经营机构的公司。按照联合国跨国公司中心在 1983 年提出的观点,认为跨国公司的定义应当是指这样一种企业:一是包括设在两个或两个以上国家的实体,不管这些实体的法律形式和领域如何;二是在一个决策体系中进行经营,能通过一个或几个决策中心采取一致对策和共同战略;三是各实体通过股权或其他方式形成的联系,使其中的一个或几个实体有可能对其他实体施加重大影响,特别是同其他实体分享知识资源和分担责任。近年来一般认为跨国公司应在公司总部的统一战略管理和控制下,在两个或两个以上的国家进行生产和经营活动,且其国外销售额应占总销售额的 25%以上。据联合国贸易和发展会议统计,目前全世界有近 63 000 家跨国公司,海外子公司 70 万家,它们的经营活动已经扩展到世界所有国家中的所有经济领域,是世界经济中一支强大的力量,目前跨国公司已占世界产值的 1/4 以上,世界 500 强企业绝大部分都是跨国公司。

跨国公司在经济全球化过程中的作用大体上可以归结为以下几个方面:

(一) 促进国际技术转移

跨国公司的竞争力首先表现在其拥有的无形资产及知识资本上,包括技术、专长、品牌、商誉和营销技术等,这也是它们进行跨国经营的必要条件。因此跨国公司通常要投入较高的研究与开发费用(世界 500 强企业的研究与开发投入要占其销售收入的 5%~10%),其职工中专业人员的比重较高,在同行业中具有独特的核心能力,能生产技术复杂的新产品。据估计,跨国公司目前大约控制着全世界专利技术的 75%。

近年来国际技术贸易增长迅速,其贸易总额在 1965 年时仅为 25 亿美元,1975 年增至 120 亿美元,1985 年增至 500 亿美元,目前已超过 2 500 亿美元,跨国公司在其中起着越来越重要的作用。

一般说来,包括跨国公司在内的大公司在研究与开发方面取得的成果中有一些由于种种原因而难以在本公司或本国应用,故必须向国外转让以回收研究与开发成本。例如美国德士古公司开发的德士古煤气化技术由于在美国国内市场有限,故积极向中国等国家转让。此外,由于技术更新的速度加快,有些大公司在技术更新后积极地将其老一代的技术(包括装备)向发展中国家转让,以回收其投资。例如柯达公司在 20 世纪 80 年代初开发出新一代彩色胶卷之后,就将其老一代产品(Kodak color II)的技术及装备转让给中国的厦门感光材料厂。

跨国公司之所以愿意将其技术转让给发展中国家的另一个动机是企图以此来打进该国的市场并攫取高额利润,发展中国家也常常从“以市场换技术”的考虑出发而愿意放松其市场保护措施。跨国公司通过直接投资带入的技术资产和管理技术不仅有助于东道国建立新的产业,还可促使原有产业升级,使内向型的产业向出口导向型并向更具国际竞争力的产业过渡或转移。

正因为知识资本是跨国公司发展的关键,故它们对国际技术转让的控制日趋严密,发展中国家一般很难通过技术贸易的方式引进跨国公司的最先进技术。但是跨国公司在进行跨国经营时,就不得不将其技术(包括管理技术)转移给其国外的子公司,以保持其国际竞争力。

（二）促进国际贸易发展

第二次世界大战后,国际贸易增长迅速,1948~1989年间的平均年增长速度为7%,超过经济增长率一倍以上。1990年全世界国际贸易总额为3.3万亿美元,1998年就已达5.3万亿美元。其高速增长的原因是多方面的,跨国公司在其中起到了重要的促进作用。

跨国公司通过直接投资进入一个国家并建立从事生产经营的子公司时,往往需要向该国输出大量的设备,投产后还要提供一些关键的原材料和部件,同时从跨国公司全球战略的需要出发,往往也要求子公司出口一些产品。有时为了满足某些实行外汇管制的国家对公司外汇自行平衡的要求,还常会强制性地要子公司出口相当数量的产品。这当然都会使国际贸易的数额增加,同时也往往会促进技术贸易和服务贸易的增长。此外,跨国公司的内部贸易(母公司与子公司之间,以及子公司与子公司之间的贸易)也在迅速增长,20世纪90年代初已经占到世界贸易总额的40%以上,再加上跨国公司外部国际贸易的数额,目前全世界跨国公司的国际贸易额已占世界贸易总额的2/3左右。

跨国公司在促进国际贸易方面的另一个重要作用是促进国际贸易自由化。第二次世界大战后,主要资本主义国家减少了相互间进行贸易的阻碍,全球国际贸易自由化浪潮开始兴起,在各国家和地区普遍出现了减少或消除国际贸易中存在的各种障碍的趋势。随着跨国公司跨国经营的发展,对减少贸易保护、降低关税及非关税壁垒等方面的要求也日益强烈,从而促进了国际贸易自由化的进程,进一步促进了全球化市场的形成。

（三）促进资金跨国流动

跨国公司的一项主要业务活动是对外直接投资,在国外建立全资或控股的子公司,这就必然会促使资金跨国流动。而子公司投入运营后又必然会与母公司有较经常的资金往来,例如子公司向母公司上交利润、母公司向子公司追加投资、子公司国外销售资金的周转等,这都会使跨国流动的资金数量增加。

由于跨国公司的实力雄厚,不仅拥有大量的流动资金,还拥有不少股票及债券,这些资产都要通过流动才能产生利润,因此跨国公司非常关心资金流动的方向和速度。随着计算机和通讯技术的快速发展,不仅获取投资信息的速度明显加快,资金的跨国流动也大大加速,这又进一步促进了国际金融市场的集成化。各国国内的金融市场与国际金融市场之间的联系更加紧密,相互间的影响也日益增大,目前已经达到了“牵一发而动全身”的地步。

跨国公司业务的发展还推动了银行的国际化经营,跨国公司需要其母国的银行在其子公司所在的国家中进行筹资,并为其子公司提供各种金融服务,这就会使该银行的国外业务量迅速增加。

（四）促进资源优化配置

跨国公司进行跨国投资的目的之一是从接受其投资的国家获得自然资源或技术、资金、人才等生产要素资源。跨国公司可充分利用这些资源的竞争优势,在跨国公司全球业务系统中和越来越全球化的世界市场内达到资源最佳配置。

在全球资源数量大体确定、各国拥有资源在数量和质量上不平衡的情况下,各国往往在比较利益学说的指导下,根据本国的资源优势来确定生产的产品,再通过国际贸易来与其他国家互通有无,从而达到合理调整各国间资源利用及产品分配的目的。第二次世界大战后,随着跨国公司的蓬勃发展,这种效率不高的国际分工模式受到了冲击。跨国公司通过进行一体化国际生产和公司间贸易,可以形成配置和交换各国不同生产要素的最佳途径,并可利用世界市场作为组织社会化大生产、优化资源配置的重要手段。跨国公司在东道国建立生产基地,利用公司间内部贸易和内部价格转移已成为进行生产要素配置和提高资源使用效率的有效方法,以价值增值链为纽带的跨国生产体系正在逐步建立。跨国公司的全球化生产及销售体系对世界产业结构的调整起到了重要的作用,特别是在飞机制造、汽车制造、石油化工、移动通讯设备、计算机及其操作系统等行业中,跨国公司已经取得了规模经济与相当高的市场占有率。时至今日,跨国公司已成为在全球范围内进行生产要素组合和最佳配置的协调者。

此外,跨国公司的壮大对其母国的经济发展也会起到重要的推动作用。跨国公司不仅从国外为其母国取得了必需的资源,扩大了母国产品及服务的出口,并可促使母国金融机构和资本市场的资金向国外流动以取得较高的回报。

综上所述,可以认为跨国公司是经济全球化的载体。跨国公司的发展推动了世界经济的增长,跨国公司的市场化体系加深了各国经济之间的依存程度,跨国公司的竞争机制又加速了世界经济发展中的集中化倾向。跨国公司多边扩展战略促使各国政府采取双向鼓励政策,从而促进了区域性或全球性多边政策体系的改革和

形成。

在肯定跨国公司的发展对经济全球化的积极影响的同时,也应看到其消极影响的一面。许多跨国公司从牟取高额利润的动机出发所采取的一些手段,对东道国(特别是发展中国家)的社会与经济发展造成了不良的影响,甚至影响到东道国的社会稳定和经济安全。例如将对环境有严重污染的产品转移到东道国生产;掠夺东道国的宝贵资源;歧视甚至欺压在东道国雇用的职工;通过提高从母公司进口原料的价格并压低向母公司出口产品的价格来转移利润;通过内部资金融通来转移资金,甚至进行套汇、炒汇等活动;在财务上通过预付或拖延付款来影响东道国的外汇平衡;在东道国进行金融投机活动,以致引发东道国的金融危机;控制东道国的经济命脉,造成东道国经济的畸形发展等等。更有甚者,跨国公司在输出其产品、技术、资金的同时,还力图输出其母国的文化和价值观,冲击东道国的社会历史传统;有些跨国公司在东道国中称王称霸,干预东道国的经济和政治,甚至力图颠覆限制其权力的合法政府。这些都使得跨国公司在发展中国家中留下了不光彩的名声,近年来这种局面虽有不断改善,但上述情况仍然时有发生。

应当看到,在我国参加世界贸易组织之后,跨国公司将会大举进入我国,这将向我国企业提供引进先进技术、管理经验、资金、人才的机遇,但也必将带来许多问题和挑战。尽管我国政府和企业 in 改革开放的 20 多年中积累了一些和跨国公司打交道的经验,但总体上看还缺乏有效的激励和制约手段。为此我们应当认真研究跨国公司的成长规律和运营机制,做到知己知彼,注意防止其消极影响。同时我们也要善于运用跨国公司这一有效的载体,积极参与全球化的竞争。

三、培养我国跨国公司的主要步骤和措施

我国企业跨国经营从 20 世纪 80 年代开始起步,到 20 世纪 90 年代迅速发展。根据主管部门统计,至 1998 年年底,经我国对外贸易和经济合作部门批准或备案的境外企业已达 5 356 家(含贸易性企业),协议中方投资金额共 63.3 亿美元,涉及贸易、农业、资源开发(如矿业、石油、林业、渔业等)、原材料、机电、轻纺、邮电、运输、工程承包、旅馆等领域,遍布全球 160 多个国家和地区。但是,从总体上看,我国境外投资的行业大多数还是集中在各种资源开发和我国具有比较优势的加工工业领域,且规模偏小,平均每家的投资额仅约 100 万美元。总体上说,目前我国绝大多数企业尚不具备大规模进行境外投资的能力,自身也缺乏全球性的发展战略。

根据对我国最大的 100 家工业企业进行比较优势分析的结果,表明其中增加值最大的 10 个行业中,绝大多数并没有比较优势。比较优势最大的 10 个行业是服装、纺织、家具制造等劳动密集型产业,而比较优势最小的 10 个行业却是化工、冶金、电子、化纤等技术和资金密集型产业。

根据我国国务院发展研究中心将中国工业 500 强与世界 500 强分别从规模、效率、创新能力及国际竞争力等几个方面的量与质进行分析的结果,1998 年中国工业 500 强总资产和销售收入的平均值分别仅相当于当年世界 500 强平均规模的 0.88% 和 1.74%;1998 年中国工业 500 强的平均资产利润率、人均利润和人均收入分别相当于当年世界 500 强的 24.62%、12.31% 和 9.51%;世界 500 强一般都非常重视技术创新,在研究与开发方面的投入占销售收入一般均在 5%~10% 之间,而中国工业企业普遍存在技术设备落后,技术开发能力低,研究与开发的投入占销售收入的 1.38% 以下,并且有逐年下降的趋势;在世界 500 强中绝大多数企业的国际经济依存度都很高,国际竞争力都很强,这些企业一般都是跨国公司,其投资、生产和销售都是世界性的,而中国工业 500 强的竞争力只能是国家级的,还谈不上“国际级”、“世界级”的竞争力。

由于种种原因,我国各类企业的管理水平从总体上看都比较低,根据瑞士洛桑国际管理开发研究院 1999 年 4 月 13 日发布的 1998 年国际竞争力评估的结果,我国的国际竞争力在 47 个国家和地区中名列第 29 位(我国香港名列第 7 位),而其中管理方面则名列第 36 位(我国香港名列第 5 位),其中我国的全员劳动生产率(按就业人员的人均 GDP 计)为 5 837 美元,居第 46 位(我国香港为 46 842 美元,居第 20 位)。

由此可见,要使我国企业达到世界级跨国公司的水平,还需要做出十分艰巨的努力。为了有计划、有步骤地培养我国的跨国公司,笔者提出了合理化——集约化——集群化——国际化这样四阶段的发展战略。现仅对这一战略作简要说明如下:

(一) 合理化

所谓合理化是指企业能够合理地运用人员、资金、技术、物资、设备等各种资源,取得较好的经济效益。我国大多数企业目前合理化的水平不高,问题不少,需要认真研究解决。例如我国不少国有大型企业人满为患,人浮于事,劳动生产率甚低,职工的积极性和创造性难以充分发挥;资金周转缓慢,利用效率甚低,筹资及投资

决策缺乏科学性且手续繁琐,财务报表不够规范,甚至数据不真实;不少企业的总体技术水平及管理水平落后于境外同行,在技术创新方面成效不够明显,技术改造步伐缓慢;物流管理多半停留在初级阶段,采购及供应手段落后,市场营销及售后服务力量相当薄弱;设备管理基础工作不够扎实,使用、维修和更新缺乏科学安排;多数企业的信息化程度不高,仅仅停留在用计算机进行简单数据处理的水平上,离建立企业信息系统的目标还相差较远等等。随着我国市场经济的发展,处于这种状况的企业连自身的生存发展都难以保证,根本不具备条件参与国际竞争。

我国企业实现合理化的道路主要是应结合我国国情及行业和企业的具体情况采用科学的管理方法及手段,扎扎实实地打好企业管理的基础,在人事、财务、生产、物流、营销、研究与开发等方面实现科学管理,使得企业的产品质量、成本、单耗、资金周转率等各项指标都达到国内同行业的先进水平,并逐步缩小与境外同行之间的差距。

(二) 集约化

笔者认为,所谓企业集约化就是从系统工程的观点出发,把企业看成是一个由许多紧密联系并相互作用的单元所组成的、具有不同层次结构和功能结构的、与外部环境有物质、能量及信息交换的、不断发展变化的系统,并通过适当的组织管理来取得最优的经营绩效。从这一定义出发,可以将集约化分为外延型及内涵型两类。

外延型集约化是指通过扩大系统的范围,将外部环境中与系统有密切联系的部分并入系统内部,以便加速企业发展,提高经营绩效。它又可分为纵向集约化与横向集约化两类。纵向集约化是指向原料方向和(或)市场方向延伸。从面向市场的角度看,可将向市场方向延伸的集约化称为前向集约化,例如炼油企业向石油化工方向发展,石油化工企业向精细化工方向发展等;而将向原料方向延伸的集约化称为后向集约化,例如磷肥企业向磷矿、硫铁矿开采及硫酸生产的方向发展等。横向集约化是指向本企业具有优势的领域扩展。通常选择主要原料相同、生产工艺类似、关键设备通用、产品用途接近的领域。

内涵型集约化是指通过合理组织各种业务流程来提高效率、降低成本、加快进度、改善质量。它实际上是对企业系统重新进行综合集成,因此可以说是属于企业重建的范畴。企业重建是指从根本上重新设计并建立企业的业务流程、组织结构、管理系统,以及公司价值和企业文化。从管理科学的角度看,可以认为企业重建是对企业系统进行综合集成,以达到整体优化的目的。

随着信息技术的迅速进步,企业信息化的程度不断增高,从而促进了企业集约化。企业集约化最初是沿着两个方向进行的:一个是从生产系统的集约化,从物料需求计划(MRP),到制造资源计划(MRP II),再到计算机集成制造系统(CIMS);另一个是管理系统的集约化,从电子数据处理(EDP),到管理信息系统(MIS),再到决策支持系统(DSS)。从 20 世纪 80 年代后期开始,这两个方向逐渐相互融合,形成了企业资源计划(ERP)和供应链管理(SCM)等向着综合集成、整体优化方向发展的集约化技术。

我国企业实现集约化的道路应当是按照企业重建的原理结合自身特点重组业务流程,并运用企业资源计划和供应链管理等技术实现内涵型及外延型集约化。企业的信息化应当在实现合理化的基础上扎扎实实地推进,切勿热衷于搞一些华而不实的名堂来哗众取宠。

(三) 集群化

所谓集群化就是企业之间为增强竞争能力及适应环境变化而以各种方式实现的联合。

当企业需要进一步扩大原有的业务时,兼并同行企业往往不失为一种快速而有效的方式。这样做能够避免投资建设新装置的许多问题,较快地实现扩张的目的,还可以减少自己的竞争对手,并增强自身的市场能力。

当遇到一个新的商业机遇时,企业不外乎有四种选择:一是自己建立新的业务部门来承担此项业务;二是将此项业务让给别人,而自己则从市场上购买与此有关的产品或服务;三是收购一家已在从事这类或类似业务的企业,以便迅速取得进入这一业务领域所需的人才、市场和经验;四是与其他一家或多家企业合作开展这项业务。至于究竟做出哪一种选择,往往须通过其相应的行为成本,特别是交易成本的分析来确定,同时也取决于高层管理人员的经验、判断与胆识。

由于并购和组成企业集团都需要较高的交易成本,20 世纪 80 年代以来,随着信息技术的进步和管理水平的提高,企业联盟逐渐兴起。联盟的目的包括降低成本、分享技术、开发新产品、打入新市场、进入资本市场融资等等。联盟的方式可以从简单的销售协定、技术服务、合作开发,直至兴办合资企业。由于企业联盟完全由企业之间按照自愿的原则签订协议组成,各成员企业都是具有平等地位的独立法人,故具有较高的灵活性并只

需要较低的交易成本。随着网络技术的发展,由众多中小型企业在一起紧密合作,互相提供各类服务,进行技术交流,形成了企业网络,这是一种相互利用资源、技术、地区性市场和信息服务的有效方式。

我国企业实现集群化的道路应当根据生产和经营的需要,在坚持自愿、互利的原则基础上,按照市场经济规律和优势互补协同的要求,选择适当的形式进行组建,且不应受所有制、地区、行业及部门的限制。我国目前一些靠行政命令组建而成的地区性企业集团应当根据实际情况进行改造和改组,否则是难以具有生命力的。

(四) 国际化

所谓国际化就是企业从事跨国经营,从间接出口到直接出口,到在境外建立子公司,直到完全的国际化经营,是企业跨国经营的四种典型方式,也是企业国际化的四个阶段。

间接出口是国内企业进行跨国经营的初级方式,此时企业只是将其产品提供给外贸企业代理出口,其本身的业务仍以国内为主,其国际业务是被动和间接的;直接出口是指企业自己经营其产品的出口业务,通常是通过境外的代理商,或自己在境外设立办事处进行销售,其业务活动仍在国内,办事处仅仅是一个代表机构;在境外投资设立子公司可以说是企业实现跨国经营的主要方式,但其母公司和主要业务仍在国内;到企业完全实现国际化经营时,其业务已多半遍布境外,只有母公司的总部仍然留在国内,主要发挥战略决策中心的作用。

当企业发现在境外市场销售其产品的有利机遇时,不外乎有以下五种选择:一是从国内出口其产品;二是授权境外某家公司生产这种产品;三是在境外投资建立装置生产这种产品;四是在境外购并一家生产同类产品的企业;五是与其他企业联盟。近年来实现国际化经营的主要方式是并购和联盟。

一般认为,从19世纪末期至今,全世界已发生了五次企业并购浪潮,但只有从1994年开始的第五次并购浪潮称得上是跨国并购浪潮。特别是从1998年开始,跨国并购明显加速,国际上许多巨型公司和重要产业都已卷入。美国的许多大企业在欧洲和亚洲大量进行同业收购,欧洲和亚洲内部的跨国并购日益增多,目前全世界外国直接投资(FDI)中并购的数额已经占到80%以上。

但是经验证明,跨国并购常会导致对管理权的争夺并造成文化冲突,而且随着无形资产价值的提高和并购规模的扩大,这种争夺和冲突将会更加激烈。相比之下,采用联盟的方法阻力较小,交易成本也较低。因此,不仅大型公司趋向在境外寻求战略联盟伙伴来实现跨国,不少跨国公司也在积极从事建立跨国的企业联盟,而且越来越多的跨国公司之间也在结成战略联盟并成立合资企业,以便使各自的无形资产实力得到互补。特别是在微电子、信息技术和生物技术等新型产业中,这类联盟正日益成为跨国公司之间的重要合作形式。此外,由中小型企业联合建立的企业网络也逐渐伸向境外,通过国际化的网络来实现跨国经营。

我国企业实现国际化的道路应在企业总体战略的指引下,通过出口产品的实践逐渐熟悉国际商务活动的情况和规则,然后在目标国家建立办事处,进一步加深对当地环境、文化及法律的了解,并建立起较好的公共关系。这时还应注意寻求投资设厂、建立联盟或并购的机会,以便为采取后续的行动做好准备。当情况已经熟悉且条件基本成熟时,就应果断地采取行动,真正实现“走出去”的战略方针。

以上四个阶段是相互联系的,有时甚至会交叉重叠,个别企业可能在实现了合理化或集约化之后就从事跨国经营。但是在一般情况下,培养跨国公司还是应当稳扎稳打,循序渐进。我国许多企业从事境外投资的实践已经证明,超越企业现有基础进行跨国经营,只是一种奢望,多半难以成功;与企业母体发展没有关联或关系不大的境外投资,则是没有前途的,也是注定要失败的。

四、我国企业境外投资的战略选择

“战略”一词是从军事术语中借用过来的。在军事上,打仗要有战略目标以及达到这一目标所应采取的主要步骤和资源(弹药、武器、给养等)分配方法。企业管理也是如此。要确定管理的目标和达到这一目标所采取的方法、步骤以及各种方案。一个企业要求它的高级管理人员不应当只埋头于日常事务,而是要经常考虑下一步应当怎么办,这就是战略问题。战略正确与否往往决定着事业的成败。

战略管理是现代管理中的最高层次及首要任务。按照现代管理的模式,它一般包括战略的制定与实施两个方面。在制定战略时,首先要确定战略目标,然后进行环境分析与资源分析。前者主要包括对社会、行业(竞争对手)、市场(顾客)的分析;后者则主要包括对内部的人、财、物等资源的分析。若分析结果认为达不到所定的战略目标时,就要对其作必要的修改。当认为目标可以达到时,就要将目标按时间及空间进行分解,制定实现这一目标的规划和计划,并确定主要的战略措施及实施的方案。在实施过程中还要根据客观情况的变化而适时地进行战略的调整。

我国企业进行境外投资的战略可通俗地称为“走出去”战略,这是在经过 20 多年改革开放,我国某些企业已具备一定经济实力的条件下,为顺应经济全球化而采取的重大举措。从复杂科学的角度考察企业管理问题时,不仅将企业看成是一个系统,而且将企业看成是一个有生命的组织,一个由许多人组成的“人”。企业作为一个有生命的组织,必须树立自己的理想和使命,即企业的战略目标。这一战略目标是企业管理的基础,因为理想确定使命,使命确定战略,战略确定结构。只有共同的理想和使命感才能创建优秀的企业文化,团结全体职工去争取企业的成功。在确定战略目标时,首先要确定企业对外投资的目的。一般说来,跨国公司对外直接投资的目标不外乎寻求资源、寻求市场、寻求效率(如规模经济等),以及寻求战略资产(例如品牌、商标、专利技术等)。笔者认为,在近期内我国企业境外投资的目的应当主要是寻求资源或寻求市场。

我国人口众多,幅员辽阔,但自然资源相对贫乏且质量较差。应当根据比较优势分析的结果,投资在境外开发某些资源,以满足国内的需求。这时应首先考虑那些进口量大、国际市场供应量及价格波动较大、国内资源质量较差或需要作战略性储备的资源。如经分析后确认在境外投资开发比进口国外资源或利用国内资源合算,则应当进行境外投资。

对于某些国内市场基本饱和、出口又受到各种关税和非关税壁垒阻碍的产品,采用在境外投资设厂生产的方式往往比较合算。特别是在近年来某些国家动辄对我国产品实行反倾销的情况下(据报道,自 1979 年至 2000 年 9 月,我国出口产品累计遭遇 378 起反倾销诉讼,其中欧盟 87 起,美国 75 起),在境外投资设厂不仅可以避开东道国的各种贸易壁垒,而且还可以防止竞争对手或潜在对手进入东道国市场。

以寻求战略资产(例如品牌、商标、专利技术等)为目标的投资近期内虽不应成为重点,但也应适当予以关注。

我国企业在确定自身的跨国经营战略目标时,千万不可只注意追求企业利润和所有者权益的最大化,还应当注意在东道国中的顾客满意度及社会支持率。要注意在产品的价格、质量、交货期、销售服务等方面尽量满足顾客的需求,认真听取顾客的意见并努力改进;要注意加强与东道国社会各方面的联系,遵守东道国的法律,尊重东道国的文化及风俗习惯,为东道国增加税收,提供就业机会,热心于东道国的社会公益事业,争取尽量融入东道国的社会之中。

在投资行业的选择上,我国企业应首先考虑到我国对外投资的总体战略——获取资源性投资的安排,例如石油、天然气、铁矿、钾盐、硫磺、木材等;其次要注意传统产业的优势,比如纺织业、服装业和玩具业等。此外,在高新技术产业上,首先要考虑到向发达国家发展,在技术水平高的国家,比如美国、日本、德国等国家,寻求合作伙伴,以合作或合资的方式进入这些国家的市场,主要是跟踪技术,实施技术回流型投资战略。我国企业境外投资时应注意到知识经济时代的特点,要以“创新就是生命”作为企业的理念,加大企业的智力投资,积累知识,吸引人才,走一条依靠知识、技术、智慧和管理的跨国经营之路。

企业明确了对外投资的目的后就应当选择东道国并制定尽可能量化的目标,例如产量、销售额、利润等。这时应当认真分析外部环境及企业内部的资源,实事求是地做出决策。

跨国公司在选择东道国时,应全面考虑由其政治、经济、法律、文化、自然条件等构成的投资环境,通常包括其政治稳定性、经济政策的有利性(包括外汇兑换、关税减免、外资持股,对外资的国民待遇、货币稳定性、通货膨胀率、筹资难易等方面)和延续性、自然资源、地理位置、人口、气候、市场规模、法律完备程度、社会传统、教育水平及宗教习惯等因素,通过权衡利弊做出抉择。对我国企业来说,在欧美发达国家投资时应注意其法律环境和文化环境,依法进行经营并防止本国职工与当地职工之间的文化冲突;在发展中国家投资时应注意其政治环境 and 经济环境。尽管已有一些学者提出了各种定量的评选方法,例如利特伐克(I. A. Litvak)和班汀(P. M. Banting)提出的冷热评估法;斯托鲍(R. B. Stobaugh)提出的分类评分法等,但在进行选择时还应采取定性 with 定量相结合的综合集成方法,将专家的意见和定量分析有机地结合起来。

据初步分析,认为目前投资环境状况较好的国家主要集中在北美、欧盟的几个发达国家及东亚地区。中国企业在选择境外投资地区时,在服装、中餐等方面有优势的企业应加强对美国、德国等国家及东亚地区的投资,因为这些国家的华人较多,并且分布较集中,有较广阔的市场;在资源开发方面有优势的企业应加强对加拿大、美国、俄罗斯、南非等国家及中南美洲地区的投资,因为这些国家资源丰富,质量也较高;少数有较好技术基础的大型企业和高技术企业应加强对美国、日本及欧洲国家的投资,因为这些国家科技较发达,有较好的战略资产(例如品牌、商标、专利技术等)。在进行投资时应先选择一个中心,逐步扩展。例如在北美地区应以美国为中心,首先投资进入美国,待市场地位比较稳固后,再向加拿大、墨西哥等国家发展。同样,在欧盟地区应以德

国为中心;在南美洲地区应以巴西为中心;在非洲地区应以南非为中心等。与此同时,还应积极发展与我国周边国家的经贸关系,不断扩大对这些国家投资的规模,这既有利于加强我国与周边国家之间的联系与合作,又有利于稳定我国的周边环境。

在我国跨国公司的战略管理中,应特别强调从环境的变化中寻找机会并避免威胁,及时进行组织上的重组,努力提高本企业的竞争力。竞争力通常可以分为价格竞争力和非价格竞争力两类。价格竞争力主要取决于成本,而非价格竞争力又可分为狭义的及广义的两类。狭义的非价格竞争力包括产品质量、交货期、服务质量(包括售后服务、产品质量保证、经营管理和维修能力)及灵活性(能按用户的要求调整产品品种及批量的能力);而广义的非价格竞争力则还包括新产品开发能力、商品计划能力(接收订货和按期交货的能力)、商品的特色及其对用户的吸引力等。企业的领导一定要全面考虑上述各种竞争力的因素,明确自己的优势及弱点,从而确定本企业的竞争定位。这时可以强调在价格上与对手竞争,也可强调在质量等方面与对手竞争,还可以选择生产与对手不同档次的产品而避免与对手直接竞争等。更重要的是要识别、培养和发挥本企业的核心能力,以便使企业能够不断发展。

核心能力是美国学者普拉哈拉德和哈梅尔于1990年提出的概念。他们发现由于市场变化迅速及竞争日益激烈,企业仅有一般的技术创新能力是难以保证其持续发展的,为此企业必须有目的地引导技术创新、技术合作及技术引进,并将它们进行集成,形成企业的核心能力。他们认为如果将一个多元化的企业比喻成一棵大树,其核心产品就是树身和主干,其业务部门是树枝,其各种终端产品是树叶,而核心能力就是为其吸收营养并使其保持稳定的根部系统,因此我国企业的领导必须具备识别、培养并运用本企业的核心能力去谋求增长的能力,能够将整个企业的技术资源集成为使其各项业务都能适应迅速变化的机遇的能力。

为了增强国际竞争力,拥有知名的品牌也非常重要。据报道,在美国《国际品牌》杂志1999年公布的60个国际知名品牌中,美国占38个,其余多为欧洲公司所有,亚洲仅日本占有3个。在除日本以外的亚洲10大品牌中,我国香港占3个、台湾有1个,境内则还是空白。因此我国跨国公司在培养核心能力的同时,还要注意培养知名的品牌。

五、总 结

本文从战略的角度系统地分析了跨国公司在经济全球化过程中的作用,提出了有计划、有步骤地培养我国的跨国公司的四阶段发展战略,即合理化——集约化——集群化——国际化,遵循从间接出口、到直接出口、到在境外建立子公司、直到完全的国际化经营的发展路线。本文还提出,我国企业境外投资近期内的主要任务应当是寻求资源和市场,通过调查研究来选择投资行业及东道国,应特别强调从环境的变化中寻找机会、避免威胁,及时进行组织上的重组和核心能力的培养,提高企业的竞争力。

此外,还要研究跨国公司的内部管理问题,在一般企业管理理论与实践的基础上,根据跨国公司的特性制定相应的制度并采取适当的措施。建立和健全公司治理、财务管理和内部监控等三项制度是当前我国跨国公司发展的重点。政府亦应实施一系列促进、保护和监管境外投资的政策措施,通过立法、税收、信贷和保险等手段鼓励跨国公司的发展。关于这方面的研究,可以参考笔者的论著^[17]。

参 考 文 献

- [1] [美] Arrow, A. A. 主编. 跨国经营. 北京: 企业管理出版社, 1999
- [2] 曹建明, 丁伟. 海外直接投资法律问题比较研究. 上海: 华东理工大学出版社, 1995
- [3] 陈 安. 美国对海外投资的法律保护及典型案例. 厦门: 鹭江出版社, 1985
- [4] 陈 芳. 别无选择——中国面对反倾销. 环球, 2001(2): 36~40
- [5] 陈继勇. 美国对外直接投资研究. 武汉: 武汉大学出版社, 1993
- [6] 成思危. 论软科学研究中的综合集成方法. 中国软科学, 1977(3)
- [7] 成思危等. 中国企业管理面临的问题及对策. 北京: 民主与建设出版社, 2000
- [8] 成思危等. 中国境外投资的战略与管理. 北京: 民主与建设出版社, 2001
- [9] Doz, Y. L. et al. Alliance advantage. New York: Harvard Business School Press, 1998
- [10] 芙 蓉编译. 纵观1999年世界财富500强. 信息产业报, 2000-07-17
- [11] Prahalad, C. K. et al. The core competence of the corporation. Harvard Business Review. 1990(90): 3

- [12] 日本通商产业政策史编撰委员会. 日本通商产业政策史. 北京: 中国青年出版社, 1995
- [13] 申义怀著. 西欧对外直接投资. 北京: 时事出版社, 1994
- [14] Sudarsanam, P. S. The essence of mergers and acquisitions. New York: Prentice Hall, 1995
- [15] 孙时联. 全球企业并购第五波. 中国经济时报, 2000 - 02 - 25
- [16] [美] Warner, M. 主编, 清华大学经管学院编译. 工商管理大百科全书. 沈阳: 辽宁教育出版社, 1999
- [17] 成思危著. 中国经济改革与发展(第一集). 北京: 中国人民大学出版社, 2001