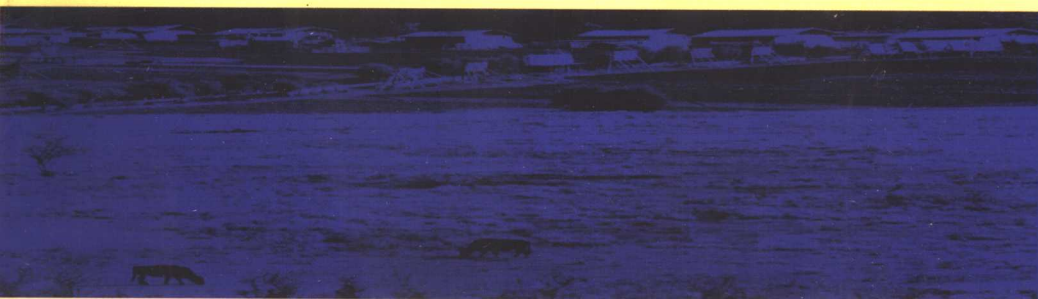


中国现实经济重大课题成果系列

中国企业海外市场进入模式研究



鲁桐 等著



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

中国现实经济重大课题成果系列

中国社会科学院 A 类重大课题

中国企业海外市场进入模式研究

鲁桐 等著



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

中国企业海外市场进入模式研究/鲁桐等著. —北京:
经济管理出版社, 2007. 7

ISBN 978 - 7 - 80207 - 917 - 5

I. 中... II. 鲁... III. 企业—国际市场—市
场竞争—研究—中国 IV. F279. 2

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 053093 号

出版发行: **经济管理出版社**

北京市海淀区北蜂窝 8 号中雅大厦 11 层

电话: (010) 51915602 邮编: 100038

印刷: 北京晨旭印刷厂

经销: 新华书店

责任编辑: 杜 菲

技术编辑: 杨 玲

责任校对: 孟赤平

787mm × 1092mm/16

18.5 印张 339 千字

2007 年 6 月第 1 版

2007 年 6 月第 1 次印刷

定价: 45.00 元

书号: ISBN 978 - 7 - 80207 - 917 - 5/F · 791

· 版权所有 翻印必究 ·

凡购本社图书, 如有印装错误, 由本社读者服务部

负责调换。联系地址: 北京阜外月坛北小街 2 号

电话: (010) 68022974

邮编: 100836

鲁桐简介

鲁桐，经济学博士，现为中国社会科学院世界经济与政治所研究员，博士生导师，公司治理研究中心主任，跨国公司研究室主任。1991~1992年在美国Dartmouth College经济系做访问学者。1996~1997年在英国University of Strathclyde商学院做高级访问学者。现被英国University of Strathclyde 商学院聘为客座研究员，国际管理专业导师。她同时是“东亚企业董事联合会网络”(Institute of Director East Asia Net, IDEA.NET) 创始成员之一；中国商业部门公司治理咨询组 (China Business Sector Advisory Group,CBSAG) 副秘书长。主要研究领域：企业国际化、公司治理。

责任编辑：杜 菲
装帧设计：杨丰瑜

目 录

第一章 导 论	(1)
一、问题的提出	(1)
二、本书研究的范围、目标及相关定义	(11)
三、本书的主要结构及内容	(14)
第二章 海外市场进入模式研究的理论回顾	(19)
一、海外市场进入模式研究的理论流派及其评述	(19)
二、传统的市场进入模式选择模型	(40)
三、本章小结	(45)
第三章 海外市场进入战略与中国企业的战略选择	(48)
一、海外市场进入战略要素模型	(48)
二、中国企业跨国经营战略分析	(62)
三、本章小结	(81)
第四章 海外市场进入模式的实证分析：选择模型	(84)
一、中国企业海外经营的动因、影响因素和优势分析	(84)
二、选择模型的理论解释	(89)
三、企业海外市场进入模式的选择模型	(92)
四、重点调查和典型调查方案设计	(98)
五、本章小结	(111)

第五章 贸易式进入模式	(115)
一、贸易式进入模式及其评估	(115)
二、中国企业贸易式进入模式的典型案例分析——格兰仕	(127)
三、中国中小企业贸易进入模式的案例分析	(135)
四、本章小结	(149)
第六章 契约式进入模式	(152)
一、契约式进入模式的特性分析	(152)
二、契约式进入模式的综合比较	(171)
三、中国企业契约式进入模式的案例分析——华为	(174)
四、本章小结	(188)
第七章 投资式进入模式：新建	(191)
一、投资式进入模式概述	(191)
二、中国企业的海外投资及其进入方式	(196)
三、中国企业海外投资案例分析——海尔的国际化	(202)
四、中国企业海外投资案例分析——金城集团	(207)
五、日本的经验及其比较	(215)
六、本章小结	(220)
第八章 投资式进入模式：并购	(222)
一、跨国并购式进入模式的综合分析	(223)
二、投资式进入模式：新建与并购的比较	(229)
三、中国企业跨国并购的现状与趋势分析	(233)
四、中国企业跨国并购的风险管理	(240)
五、案例分析：联想集团收购 IBM PC 业务	(250)
六、本章小结	(255)

第九章 成功地进行跨国经营的关键问题	(258)
一、选择什么样的国际化战略	(258)
二、选择什么样的目标市场	(263)
三、应该采取怎样的市场进入战略	(265)
四、组织结构如何与战略匹配	(269)
五、跨国经营中的人事管理	(273)
第十章 主要结论	(278)
一、主要结论	(279)
二、需要进一步研究的课题	(285)
后 记	(287)

第一章

导 论

一、问题的提出

21 世纪将是经济全球化全面发展的时代。经济全球化使各国经济之间的相互依赖程度不断加深,给各国经济发展带来了新的机遇,与此同时,它给企业带来的最重要的挑战是,企业必须面对日益加剧的全球竞争。在经济全球化背景下,这种发展机遇和挑战之间的矛盾既是国际商务研究的前沿问题,也是所有企业面临的棘手问题。

近几年,中国企业对外投资进入快速发展阶段。根据商务部统计,2004 年我国非金融类对外直接投资 55 亿美元,同比增长 93%。2005 年我国非金融类对外直接投资 69.2 亿美元,同比增长 25.8%。2006 年第一季度,非金融类对外直接投资 26.8 亿美元,同比增长 280%。^①截至 2006 年第一季度,我国非金融类对外直接投资累计 544 亿美元。应该看到,与中国的经济地位相比,我国的对外直接投资水平明显偏低。2004 年我国对外直接投资的流量和存量仅占全球对外直接投资流量和存量的 0.9% 和 0.55%。可见,我国主动式外向型发展才刚刚起步。可以预见,随着中国经济在世界经济地位的提升,中国对外投资在今后的 10~20 年间将进入快速发展阶段。在“走出去”政策的促进下,越来越多的中国企业积极参与国际竞争,纷纷制定国际化战略,逐步成长为有国际竞争力的跨国公司。

然而,中国企业国际化面临的挑战是艰巨的。因为历史上还没有任何国家的企业在如此短的时间内同时面临市场化和国际化的双重压力。这使得国际战略的制定更加复杂。中国企业国际化发展过程中面临的内部条件和外部环境的

^① 中国商务部官方网站统计资料。

特殊性, 决定了中国跨国公司的成长有其自己的路径选择。我们试图通过此项研究对中国企业国际化战略及其海外市场进入方式进行尝试性的探索。

(一) 经济全球化与跨国公司的战略调整

经济全球化是指随着商品与服务及国际资本流动规模的增加, 以及技术的广泛传播, 使各国经济的相互依赖性不断增强的发展过程。经济全球化的两个重要组成部分是市场的全球化和生产全球化。

21 世纪经济全球化的加速发展是三个推动力量共同作用的结果: 第一个影响因素是技术变革; 第二个影响因素是经济自由化的加速发展; 第三个影响因素是企业竞争加剧。

信息技术革命的蓬勃发展不仅为经济全球化提供了强大的物质基础和手段, 而且造就了全球经济最具活力的新增长点。信息产业已经成为全球经济的主导产业。信息技术及其产业的迅猛发展产生了互联网。互联网特别是国际互联网的产生和发展使信息的生产、传播和利用日益扩散到全球范围。地球上任何一个角落的人瞬间就可以与全世界任何其他地方的人进行沟通和交流; 从而打破了时间和空间对经济活动的限制, 使地球变成了真正的“地球村”。世界资本市场的资本金借助国际互联网能以“光的速度”从地球的一方转到另一方, 信息传播全球化和金融资本在全球的迅速流动使国际贸易领域掀起了一场新革命, 电子商务就是这场新革命的优秀成果。人们坐在电脑屏幕前, 就可以进入各种商店, 销售或购买商品。经济全球化的主体——跨国公司的领导者坐在办公室里, 利用国际互联网管理、组织、协调分布在世界各地的子公司和分支机构。小规模厂商也可利用互联网向遥远的市场提供商品和服务。这就足以说明, 信息化、数字化、网络化使各国、各地区、各大洲都处于一个联系紧密的生产、商贸、信息和通信网络之中, 迅速消除着经济的区域性, 促使资本重新组合, “流动空间”正在取代“地域空间”。换言之, 地域正在被网络取代, 网络不再对应于某一具体区域, 而是被纳入世界市场之中, 不再受任何国家的政治限制。政治空间和经济空间在历史上第一次开始分离。这种分离与跨国公司、国际资本、国际组织(如世界贸易组织、国际货币基金组织、国际复兴与开发银行等)等日益扩大和强化的活动联系在一起, 使各国经济政策和法规越来越受制于外部世界的框架条件, 即国际通行规则和国际惯例, 迅速融于经济全球化的洪流中。在技术变革和经济自由化的影响下, 市场边界在延伸, 行业垄断逐渐打破, 技术创新的速度加快, 企业之间在研究与开发、市场、人才、销售渠道、客户资源等方面的争夺比以往任何时候都激烈。变革和创新成

为企业在全球化竞争环境中的必要条件。

跨国公司是“世界经济的引擎”，是经济全球化的主要载体和科技全球化极其重要的驱动力量。在信息技术革命和技术创新的直接影响下，跨国公司正在进行全球经营战略的调整，重组全球各个经济体和各种经济关系。这种变化将对未来的世界经济竞争格局产生深刻的影响。

概括地讲，跨国公司战略调整的主要趋势有：

趋势之一：以知识为基础，整合市场和技术，实现全球生产网络的转型

跨国公司的全球战略实现在组织形式上主要是通过全球生产网络（GPN）来布局和实现的，即以跨国公司总部为核心，根据价值链分工或者全球供应链的要求，在全球范围内配置资源，从而形成以跨国公司作为旗舰企业的全球生产网络。

在高新技术领域，企业的竞争优势主要在于技术能力和创新速度。在竞争压力的影响下，跨国公司比以往任何时候都面临重要的选择，内部化还是外部化，专业化还是多元化？国际生产体系发展的趋势之一是走专业化道路，集中资源以加强核心竞争能力。在生产价值链的技术开发、产品制造和市场营销三大环节中，跨国公司更多的是“抓两头”，即紧紧抓住技术创新、技术标准的制定和推广、新产品的开发和升级，同时，控制产品销售渠道，在品牌管理、市场营销甚至售后服务几个环节上不惜重金。非核心职能，如生产过程中的劳动密集型部分、不太复杂的产品装配、产品分销的物流组织等则被外包到低成本地区。

值得注意的是，这种全球生产体系的建立是以实现技术优势为前提的。以世界最大的半导体制造商英特尔公司为例。它通过整合生产体系，使其达到“将特定的活动部署在最合适的地方”的战略部署，将半导体成本结构中高附加价值部分——硅片生产与加工以及核心技术的研发活动留在美国，而将劳动密集程度较高的装配和测试活动转移到低成本地区。目前，英特尔公司大约66%的制造劳动力在美国、11%在马来西亚、8%在菲律宾、4%在爱尔兰、3%在以色列、1%在中国，因此保持了其核心技术和生产工艺的内部化。英特尔公司的许多竞争对手如摩托罗拉、飞利浦、东芝、NEC等公司也先后以同样的企业内部分工为基础，重新组织自己的国际生产体系（世界投资报告，2002）。

趋势之二：技术创新全球化

在知识经济条件下，跨国公司只有在技术这一战略要素上取得主宰权，才能保持长久的竞争优势和地位。跨国公司技术创新全球化作为一种战略行为，就是通过在知识全球范围内知识的创造、转移和利用，整合全球的技术和知识资

源,以达到实现和保持技术优势的目标。自20世纪90年代中期以来,高科技产业的跨国公司加快了技术创新国际化的步伐,一改以往单一在母国进行研究与开发活动的做法,根据不同国家在科技实力以及科研基础设施的比较优势和市场需求的特点,在全球范围内有组织地进行研究与开发合作,以提高技术创新效率。研究分散化意味着跨国公司体系将自己的发明能力与东道国的技术力量结合在一起,创造了更多的技术,增强了跨国公司的技术创新竞争优势。跨国公司的跨国R&D活动显然正在随着跨国公司其他职能的全球化与一体化而走向全球化,尽管速度要慢一些。随着跨国公司建立新的沟通与组织系统,内部交易与协调成本的不断下降,跨国公司国际生产的增长必然导致更多的国外(适应性和支持性)R&D努力。

跨国公司技术创新全球化具体表现为两种形式:一是研究与开发活动的全球分散化。Kuemmerle(1999年)在对医药和电子业世界最大32家跨国公司进行调查后发现,这些跨国公司共在海外建立了156个R&D分支机构,平均每家有海外研究与开发机构4.9个。如日本佳能公司在5个国家建立8家研究中心和实验室,摩托罗拉公司在7个国家建立14家研究机构。随着海外研发机构的增多,跨国公司海外R&D投入也大幅增长。二是以技术为主的战略联盟成为跨国公司技术创新的重要来源。特别是在信息技术、生物技术、航空航天、新材料等高新技术产业,研究与开发具有投资大、周期长、风险高的特性,任何一家公司都无法单独承担研发的成本及风险。

以医药行业为例,医药跨国公司之间战略联盟的90%表现为国际技术战略联盟。现代生物医药的研发过程表现为庞大而又复杂的系统工程,对资金投入、技术、人才以及组织管理等各方面的要求越来越高。研究表明,跨国医药公司研发一种新药需要3亿~8亿美元的投入,研发周期为7~10年。因此,随着研发活动对资源投入要求的不断提高以及医药跨国公司对自身资源有限性和全球战略重要性认识的逐步深入,医药业特别是生物制药行业国际技术战略联盟持续发展,呈现出一种迅猛上升的趋势。资料表明,生物医药行业占国际技术战略联盟的比重从1995年前的14%提高到1999年的28%。

当然,高科技产业跨国公司的研发活动也表现出国际分工的阶梯性特征。一般而言,母国研发机构主要面向全球市场进行基础性研发,核心技术仍然被保留在其总部;设立于海外的研发机构则侧重于开展能够满足当地市场需求的新产品的研发或是为了降低研发成本以及利用其他国家丰富资源等,这种动机在发展中国家表现得尤为明显。

以上是跨国公司海外R&D投资的动因、形态和效果的动态互动系统模型图,在大的边框内的箭头表示系统内各因素的作用方向。左边横跨边框内外的

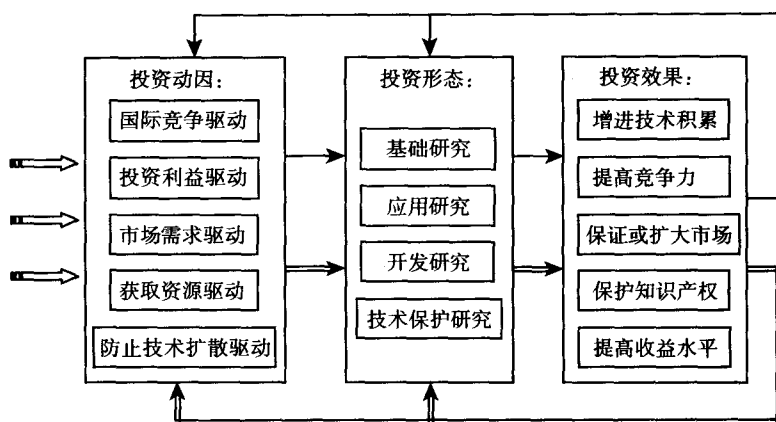


图 1-1 跨国公司海外 R&D 投资动因、形态、效果互动模型

虚线箭头表示系统外因素对投资诸动因的作用，诸如经济全球化的制度性因素、以信息化为中心的现代科技革命引起的技术性因素、产业组织系统的竞争与垄断及其相互关系带来的经济环境因素、经济和科技发展不平衡引起的资源组合的结构性变化因素等，这些都是系统外变量，它们会不断地以错综复杂的动态形式影响海外 R&D 投资动因，我们用两条虚线表示这一影响路径，意思是这种影响是不断进行的、反复进行的，如果再将它和系统内的各因素联系起来，就表示投资动因的动态变化还会因系统外因素的变化而进一步做出调整。上图最重要的还是要说明投资动因、投资形态、投资效果三个模块之间的动态关系。上述分析已经说明了投资动因的二种或三种因素组合便会带来投资行为，而且决定了不同的因素组合会采取不同目的或不同性质的投资形态；投资行为的结果是带来投资效果，因为投资形态的不同也会相应地带来不同的效果。

趋势之三：以增强企业核心竞争能力为内容的“归核化”

近十几年来，跨国公司战略调整的一个重要方面是对经营业务进行调整。有人把它称为“归核化战略”，即把公司的业务归拢到最具有竞争优势的行业上；把经营重点放在核心行业价值链中自己优势最大的环节上；强调核心能力的培育、维护和发展；通过实施战略性外包以扩大公司的差异性竞争优势。

归核化战略不等于专业化战略，多数大企业在实施归核化战略后仍有多项核心业务，只是它们的多元化程度有所降低，归核化战略强调的是公司的核心竞争力如何保持和增强，因此，也可以把归核化战略概括为“围绕核心能力的适度多元化战略”。

在高科技产业领域,跨国公司实施归核化战略是通过三个途径实现的:第一,将市场前景黯淡、盈利能力差的业务部门“砍掉”。松下电器集团从2003年开始进行彻底的事业结构重组,把原有的200多个事业部改造为14个新的事业领域;索尼公司也从2003年4月开始将100多个业务领域重组为7个分支机构,包括4个网络公司和3个业务集团。第二,通过兼并与收购,强强联合,优势互补。20世纪末,世界排名前列的跨国医药公司大多进行了不同规模的兼并、重组,形成了一批超大规模的制药企业。自1998~2004年6月,国际医药市场共发生了九起大并购案。通过并购,2000年的世界制药50强已经调整为2002年的世界制药前40强,国际药业市场集中度进一步提高,世界前20家制药跨国公司的市场集中度达到60%。第三,对附加价值低的业务进行战略性外包。据2001年华尔街公布的一份有关业务外包的调查报告显示,通过对电脑及外围设备、电子通信、工业及仪器制造、医疗设备、航空航天、消费类电子、工业自动化等领域的200家OEM(原始设备制造商)主要厂商和240位产业专家进行的调查,得出了目前全球业务外包/专业代工的特点:77%的OEM主要厂商计划在未来几年里下达高额的业务外包订单,这种订单占销售额的比例从1998年的30%提高到2002年的54%,其中电子通信产业从36%提高到63%。伴随着跨国公司外包业务的扩大,合同制造商的兴起也成为近年来国际生产体系的新趋势。目前,全球最大的四家合同制造商的年营业额都超过了100亿美元。

趋势之四:以战略联盟为主要形式的企业间合作进一步加强

战略联盟是指由两个或两个以上的企业(或特定事业和职能部门),为达到共同拥有市场、共同使用资源等战略目标,通过各种协议、契约而结成的优势相长、风险共担、要素水平式双向或多向流动的松散型网络组织。战略联盟多为长期性联合与合作,是自发的、非强制性的,联盟各方仍旧保持着原有企业管理的独立性和完全自主的经营权。因此,无论是大企业还是小企业,总会有一定的时间或一定的区域受到自身资源有限的束缚,而组建战略联盟可以拓展企业可配置资源的范围,实现优势互补,产生更大的综合优势。因而战略联盟或各种各样的合作成为众多软件企业提高竞争力的有效选择。

例如,英特尔(Intel)公司与微软公司的“Wintel联盟”就是软硬件企业间合作的一个典范:在个人计算机(PC)大量涌现的时代,在摩尔定律(每18个月,芯片的性能提高一倍,而价格则为原来的一半)的推动下,作为世界主要芯片制造商的Intel不断推出速度更快、功能更强的处理器,与之相对应的则是微软公司研制的一代又一代的操作系统,在服务器领域双方则有Intel架构的服务器与微软NT4和Windows Server 2000等服务器软件、Intel奔

腾处理器与微软 Server 2003 操作系统的配合。在双方的努力下,“Wintel 联盟”的产品占据了绝大多数个人计算机市场和一大部分低端服务器市场,给两个企业都带来了巨大的利益。

可以预见,随着软件产业的发展,企业间的合作将得到进一步的加强:软硬件企业间、不同层次上的软件企业间甚至同一层次上的直接竞争对手之间,各种类型的战略联盟、技术合作、市场合作等将日益增多,呈现出一种交叉型的立体网络化态势。

趋势之五:强调企业的灵活性和应变速度——组织结构扁平化、网络化

20 世纪末,信息技术革命和网络经济的发展促进了市场的快速变化,并导致产品生命周期越来越短。此时,对市场需求的反应速度已经成为市场竞争的一个主要因素,企业进入了快速竞争的时代。面对变化,跨国企业分别进行了称为“企业流程再造”及“企业 X 再造”的内部管理体制的改革,使公司组织结构更趋网络化、扁平化,管理层次大幅度减少,授权和分权更为普遍。一方面,这种组织结构缩短了信息流程,促进了信息的充分利用,使公司管理层更加贴近市场,易于做出符合市场发展要求的理性决策;另一方面,这种管理结构使跨国公司总部可以抛开具体的管理事务,集中精力研究和把握公司的整体战略,以适应快速变化的市场环境。目前世界知名的大型跨国公司均已采用网络管理结构。

趋势之六:注重并购重组,实现低成本扩张

20 世纪末,兼并收购取代新建投资成为跨国公司对外投资的主要形式。在高技术产业,跨国公司的兼并与收购更是在强强之间进行。IBM 公司由一个传统硬件厂商转变为一个软件企业,就以兼并与收购为主要手段,迅速实现了转型:1995 年,以 35 亿美元收购莲花公司(Lotus),同时将软件部门划出,组建成一个独立的子公司;1996 年收购 Tivoli 公司,并将 Java 推向工业标准;2001 年,斥资 10 亿美元收购 Informix 公司,并拥有 524 项专利;2002 年 12 月 6 日,它又斥资 21 亿美元收购工具软件制作公司瑞理软件公司(Rational Software);此外,还先后收购了 Candle Corporation、Cyanea Systems 等软件公司以及普华永道顾问咨询公司。截至 2003 年年底,IBM 软件已经拥有 WebSphere、DB2、Lotus、Tivoli、Rational 五大业务群和品牌,成为仅次于微软公司的全球第二大软件公司。IBM 的案例告诉我们,随着技术的迅速发展和软件产业的成长,兼并和收购将成为企业取得竞争优势的主要手段之一,被兼并和收购的对象也将扩大到一些行业内的某些大企业,近年来软件产业中的一些行动,比如 Microsoft 公司拟收购 Google 公司、Symantec 公司、SAP 公司等,Oracle 公司拟收购 PeopleSoft 公司等,已经充分印证了这种趋势。

趋势之七：知识管理、人力资源管理处于高技术产业跨国公司企业管理的核心地位

与一般工业企业相比，高技术企业的资产中知识等无形资产占的比重更大，日常经营中的总成本费用支出中，与人工有关的费用所占比例也更大。可以说，高科技企业的成功来源于更有效和更快速地获取、整理、传播、利用知识。在这种情形下，知识成为企业最重要的战略资源，知识管理是保持企业竞争优势的关键，发挥人们的创造力成为管理努力的方向。因此，在高技术跨国公司各项企业管理工作中，知识管理、人力资源开发处于核心地位。

所谓企业知识管理，就是以企业知识为基础和核心的管理，是对企业生产和经营依赖的知识及其收集、组织、创新、扩散、使用和开发等一系列过程的管理，也是对各种知识的连续过程管理，以满足企业现有和未来的需要，确认和利用已有的和获取的知识资产，实现最大价值。企业知识管理力图能够将最恰当的知识在最恰当的时间传递给最恰当的人，以便使他们能够做出最好的决策。

因此，企业知识管理不同于信息管理，信息管理包括信息的收集、筛选、分类、分析、评价和分配、利用等内容，而知识管理则强调把信息、人力资源、知识、市场与经营过程等协调统一起来，从而最有效、最大限度地提高企业经营效果。二者最根本的区别在于企业知识管理强调对人力资源和知识的开发和利用。

例如，IBM公司的知识管理主要集中在9个方面：团体和团队；知识战略；专家网络管理；客户知识；技术的目标；知识经济；创新；灵活性和响应能力；社会资本。其在每一个领域内主要进行一些最基本的研究，以求建立未来跨国公司的学习框架。

另外，提倡人本管理、重视人力资源开发与软件企业知识管理是相辅相成的。人本管理将人视为企业最重要的资源，倡导围绕调动企业中人的积极性、主动性和创造性开展企业的一切管理活动，其核心是理解人、尊重人、激发人的热情，实现企业与员工共同发展的目标。

（二）经济全球化背景下中国企业面临的机遇和挑战

1. 经济全球化背景下中国企业面临的机遇

（1）国际分工不断深化，各国产业结构互动增强有利于我国产业结构的调整。

伴随国际分工的深化，各国产业结构的开放程度不断提高。一国开放的产

业结构意味着产业发展的空间不仅是国内市场，而且还有国际市场，开放程度越高，对国际市场的依赖就越强。

改革开放 20 多年来，我国产业从中低档加工制造业为起点参与国际竞争，在大量利用国内国外两种资源加快发展后，正在逐步向更高附加价值、更大技术含量的加工制造环节和技术开发能力延伸，提升我国在全球产业与技术分工格局中的地位。

(2) 技术创新和技术扩散给中国企业带来更大的发展空间。

20 世纪 90 年代以来科技全球化趋势日趋明朗，表现在发达国家跨国公司向海外转移先进技术速度大大加快；越来越多的企业开始从内部创新为主转向利用内部和外部两种技术资源。为了缓解创新的压力和风险，技术实力雄厚的跨国公司也寻求在技术上与竞争对手的合作。各国技术系统的开放性比以往任何时候都大。科技全球化的另一个重要表现是第三方技术供给大量出现。在技术密集型产业，形成了大量专业性研发与设计企业，其业务是接受其他企业的委托从事研发和设计工作。

科技全球化的发展趋势为中国等发展中国家产业结构升级提供了必要的技术源泉。中国已经通过“引进来”获得了巨大的技术外溢效应。^①今后，中国企业必须通过“走出去”，利用全球科技资源，实现产业和产品的技术升级。从这个意义上说，技术型的境外投资应成为中国企业参与国际合作和竞争的重要形式。

通过境外投资利用全球科技资源的方式包括收购合并拥有核心技术的外国企业；在海外科技资源密集的地区建立研究与开发中心；与外国企业建立技术开发联盟；委托第三方技术研发机构进行有针对性的研发和产品设计等。我国已经有相当一批外向型企业在其国际化发展中，技术研发机构先行一步，通过多种形式的技术合作，迅速形成了技术优势，成为企业建立和巩固国际竞争优势的重要手段。

(3) 有利于加快我国企业的战略重组和战略联盟。

随着跨国公司大规模进入中国，也给中国企业带来更多的合作机会，为中国企业缩小与外国企业的差距提供了有利条件。中国加入世界贸易组织以后，中国本土市场面临着激烈的国际竞争，这一环境促使更多的中国企业加快国际化进程，通过购并和重组，增强竞争实力和地位。

^① 关于中国引进外资的技术效益分析，详见江小涓：《中国的外资经济——对经济增长、结构升级和竞争力的贡献》，中国人民大学出版社，2002 年。