

# 跨国经营 与跨国公司

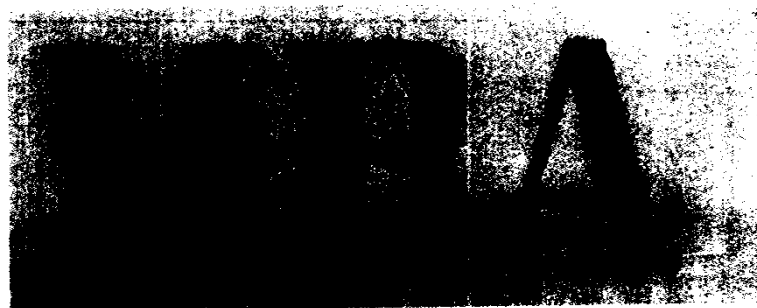
# MBA

工商管理硕士(MBA)精选教材

杨德新 著

中国统计出版社

# 跨国经营 与跨国公司



工商管理硕士(MBA)精选教材

杨德新 著

中国统计出版社

**(京)新登字 041 号**

**图书在版编目(CIP)数据**

跨国经营与跨国公司/杨德新著. 修订版.  
—北京:中国统计出版社,2000.9  
工商管理硕士(MBA)精选教材  
ISBN 7-5037-3162-1/F·1230

I. 跨…

I. 杨…

Ⅱ. ①跨国经济-经济管理-研究生-教材 ②跨国公司-企业管理  
-研究生-教材

N. F276.7

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 01042 号

---

责任编辑/余竞雄  
责任校对/刘开颜  
封面设计/崔宝进  
出版发行/中国统计出版社  
通信地址/北京市西城区月坛南街 75 号 邮政编码/100826  
办公地址/北京市丰台区西三环南路甲 6 号  
电 话/(010)63459084、63266600—22500(发行部)  
印 刷/科伦克三莱印务(北京)有限公司  
开 本/889×1194mm 1/18  
字 数/768 千字  
印 张/41.75  
版 别/2000 年 9 月第 1 版  
版 次/2000 年 9 月北京第 1 次印刷  
书 号/ISBN 7-5037-3162-1/F·1230  
定 价/68.00

---

中国统计版图书,版权所有,侵权必究。

中国统计版图书,如有印装错误,本社发行部负责调换。

# ★ 第一章 总 论

## 第一节 跨国经营的特征

### 一、企业与企业经营

从现代企业运行特征来看,企业是一种资源转化体,只有不断为社会需要作出贡献,方有立足和发展之地。

供企业加以转化的资源种类很多,如资金、劳动力、原材料、矿产资源、技术、知识等等。企业将这些资源转化为商品、服务和精神产品供应给市场,并提供就业、社区福利、税收等给社会和国家。这一转化过程就是企业的经营过程,其转化活动就表现为企业的经营活动。

企业为了正常经营,就必须:(1)建立与资源提供者不停滞的交换渠道。其主要依赖条件是资源提供者向企业提供需求物,同时又从企业的产出渠道中吸取他们生存的资源。例如,雇员关心就业稳定、有发展前景、且报酬不错;材料供应商希望持续供货。及时付款,交货时间合适、质量标准与其设备相当、且少退货;所在社区则希望企业能增加本地就业、促进经济发展与社会福利、少污染。(2)设计一套内在转化技术,有效地利用资源,既满足本企业的产出需要,又让各类资源提供者满意。(3)不断审时度势,根据形势变化

---

使企业在吸引资源和转化技术两方面得到动态的优化组合。

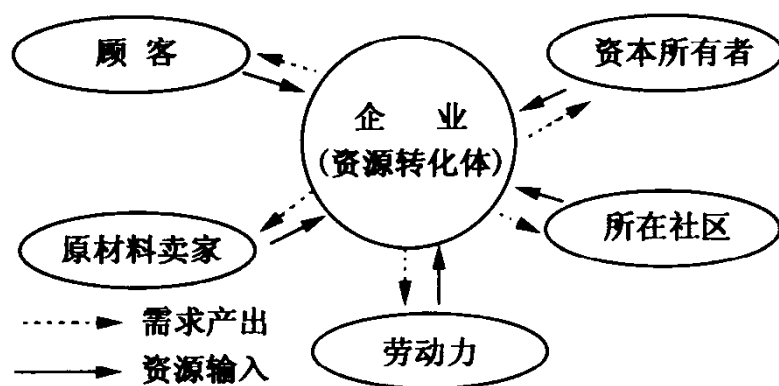


图 1-1 企业资源转化关系示意图

（其他一些转化渠道和关系从略）

现代企业经理们必须充分认识企业作为资源转化体的特性。在传统上，人们往往将企业的各项活动简单地归结于为了获取利润。而事实上，资源转化与谋求利润并不是一种简单的线性关系。虽然企业的发展离不开通过创造利润来增加积累和吸引更多的发展资金。在现实生活中，企业为了生存和发展，必须同时有好的社会效益，否则，会迟早陷入孤立境地并为此付出高昂的代价。

## 二、跨国经营

通常来讲，如果一个企业的资源转化活动只限于它作为法人的单一主权国家，就称之为国内经营。相应地，跨国经营则是企业所进行的资源转化活动超越了一国主权范围，这些活动包括商品、劳务、资本等任何形式的经济资源的国际传递与转化。

下面引述两位著名学者早些时候对跨国经营所下的定义，以后的各种定义无出乎其左右。

费耶维舍(Fayerweather)教授认为：“尽管人们可以给跨国经营作出一个十分复杂的定义，但它只有一个最基本的特征：它是涉及两个或更多国家的经营活动。因此，跨国经营所特有的一些概念必须直接来自于与被国界以某种方式所分割的经营过程。”<sup>①</sup>

<sup>①</sup> John Fayerweather, International Business Management: A Conceptual Framework, McGraw-Hill Book Company, 1969, p. 5.

罗宾逊(D. Robinson)认为:“跨国经营作为一个研究与实践领域,所包含的是对不止一个民族国家、地区和殖民地的人或机构有影响的公共和私人经营活动。”“‘经营’这一概念所指的是这样一种以实现某种人类满足为目的的有组织的人类努力:这就是为了以明确的条件加以规定的、以交换补偿为基础的相互利益,将商品和劳务从一种状态转变成另一种状态,或者从一个人或群体转移给另一个人或群体。就是说,一个政府拥有的实体为了内部财务利益而进行商品生产和销售是一种经营活动,但支付社会保障津贴或对外援助则不是。”<sup>①</sup>

区别跨国经营与国内经营概念的界限在于确认有关企业是否“直接”参与了商品、劳务、资源和技能的跨国传递与转化。例如,虽然进出口是跨国经营的重要形式,但在某些情形下只认为一方参与了跨国经营。如果中国某企业在国内向某外国公司订货,货到国内才付款,并不承担其它责任,虽然此宗货物在国外生产并进口到中国,但这家中国企业并不能看作参与了跨国经营。类似地,如果一家纺织企业通过外贸公司出口布料,该企业只负责向外贸公司供货并取得货款,则产品外销本身并不说明该纺织企业参与了跨国经营。

### 三、跨国经营与国内经营的关系

#### 1. 跨国经营是国内经营的必然发展

从社会经济发展的角度来看,跨国经营体现了商品经济国际化的内在必然性。商品生产的基本特征表现为价值的生产,因而具有内在扩张趋势,物质生产过程和市场是这种扩张的两个基础条件。

科学技术进步是推动社会生产力发展的主要力量。以蒸汽机和纺织机的发明和使用为主要内容的第一次工业革命,带来了机器大工业的建立。生产的纵深发展,需要生产要素和产品的供给与需求突破民族国家的传统疆界,形成了以国际贸易为主要内容的跨国经营活动。19世纪末期20世纪初期以内燃机、汽车、电气用具等科学技术的发明和运用为基本内容的第二次科学技术革命,带来了电力、钢铁、化学和交通运输业的革命。原有工业部门不断发展和分解的同时,新兴工业部门不断涌现,物质生产过程扩大到了广

---

<sup>①</sup> Richard D. Robinson, *International Business Management: A Guide to Decision Making*, Holt, Rinehard and Winston, Inc., 1973, p. 12.

阔的范围,劳动对象的范围亦空前扩大,带来了生产国际化。这时,不仅生产要素和产品的供求以世界为舞台,直接生产过程也突破了各个国民经济的限制。50年代以来,世界范围内兴起了第三次科学技术革命,微电子技术的开发和应用、新材料技术、航天技术、生物工程和海洋工程的开发,进一步加深和加速了生产国际化进程。

社会生产的发展是伴随着社会分工而发展的,在分工基础上产生的交换既服务于分工,又促进了分工的进一步发展,其结果必然形成分工的国际化。一定的生产力发展水平,决定着分工的内容、范围和形式,决定着国际分工的深度。早期的国际分工主要表现为国际贸易,而后的国际分工逐渐演变为世界范围内的工业分工,产业各部门内部的分工逐渐深入,进而发展到以专业化为基础的分工,各国技术水平的差异日益取代自然资源在国际分工中的基础地位。另一方面,国际分工的纵深发展,促进了世界市场的形成,将世界各国社会再生产各阶段和各环节紧密地联系在一起,从本质上消除了经济发展的民族局限。

在商品经济条件下,物质生产过程突破民族国家传统疆界的表现是在世界范围内组织商品生产和流通,世界市场的形成为之提供了客观条件,并促进了商品经济国际化的进程。包括铁路、公路、水路、航空、电子计算机、电信等在内的立体交通网络和信息高速公路的迅猛发展和完善,已将各国市场紧密联系在一起。企业作为商品经济中的资源转化体,要生存,就必须越来越直接或间接地依赖世界市场;要发展,实现内在扩张趋势,就更需以世界市场为舞台来展开经营活动。

## 2. 跨国经营的特殊性

从跨国经营与国内经营的横向比较来看,跨国经营主要有以下特殊性:

(1)跨国经营不仅涉及在国内经营中必须面临的国内环境因素,而且还面临国际环境因素和东道国环境因素。在国内经营中,即便经营面涉及全国,经理们也不必对环境因素过分在意,因为这些因素对他们来讲是既定的、内在的、“不变的”。同一语言、单一货币、同类文化,经理们就是在其中成长和生活的,因而十分熟悉和了解,他们能本能地对这些因素加以预见和接受,因而加以忽视。

相反,在跨国经营中,经理们不仅面对自己所熟悉的国内环境,而且要面对不熟悉或者不怎么熟悉的国际环境和东道国环境因素。对于经理们尤其是对于缺乏跨国经营知识和阅历的经理们而言,后两方面因素完全是作

为一种外赋力量而起作用,令他们苦恼的是,国内行之有效的那一套在国外常常行不通。结果是这些外赋力量使得参与跨国经营的企业从策略、政策、组织直到具体的经营过程都必须作相应的调整和改变。

(2)虽然跨国经营并不要求改变管理所包含的基本职能,却从广度和深度上大大扩展了每一职能的内容,管理操作的每一阶段都必须对付外在因素的各种变化和跨国经营的全球性特征所带来的各种内部差异。因此,跨国经营管理的最重要特征并不在于在职能上具有决定性的做法和观念上的明确实体,而在于跨国经营须据以进行的文化、经济、社会和政治环境中必须加以对付的各种外在变量。

(3)由于跨国经营涉及到外赋的东道国环境因素和国际环境因素,特别是由于跨国经营,①涉及不同的主权国家;②处于大为相异的各种经济条件之下;③与价值体系和机构不同的人打交道;④涉及更大的地理空间和产业序列;⑤各市场容量、人口与面积差异很大,因而挖掘企业经营活动潜力、提高企业经济效益、加速企业成长的潜力很大,相应地,企业所承受的风险也比单纯的国内经营要高得多,这对管理者提出了更高的要求。

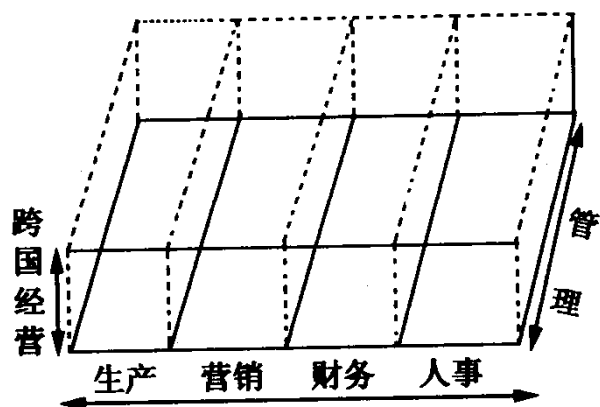


图 1-2 跨国经营与国内经营的关系

#### 四、跨国经营的形式

跨国经营活动种类较多,且花样日新,其中最基本的形式有:

(1)直接进出口。直接进口指企业从位于国外的外国公司或外国公司代理处直接进口商品;直接出口指企业直接将产品销往国外,而不是借助代理机构。直接出口通常是由企业设在国内的出口部门负责,有时企业也在国外关键市场所在地设立专事销售的分支机构。

(2)对外特许授权。这是本企业与国外的企业签订授权协议,同意让后

者有偿使用本企业的制造工艺、商标、专利、秘诀等无形资产,后者就这些资产的使用而向本企业支付特许权使用费(授权费)。

(3) 契约制造(合同制造)。与授权协议之下授权方可能将其在一国制造和行销其产品的权利转让给受权方不一样,在契约制造中,本企业与国外的企业签订合同,让对方按某种要求或标准生产产品,而本企业依然保留这些产品的销售权。反过来看外国的来料加工、来件装配或来图制造即属此类。

(4) 启钥工程。这是企业在国外为当地建设一个完整的工厂体系,即承担全部设计、建造、安装、调试以及试生产等工作。试生产成功之后,即将整个工厂体系交给当地经营,这即是启钥(当地机构或企业拿钥匙即可启动运转)的来历。有时,启钥项目除工程本身外,还需承建企业提供管理训练、技术援助等附加部分。

(5) 合资经营,当企业在外国与当地合伙人或第三国合伙人合资入股、共同兴办和经营企业时即属合资经营。其法律特征是合资各方共同投资、共同经营、共担风险、按出资比例分享盈亏。

(6) 独资经营。这是企业独立出资在外国设立并经营企业。由于母企业拥有所设立企业 100% 的股权,因而能完全左右后者的生产和经营活动。

除此之外,合作经营、国际承包、国际租赁等也属跨国经营活动,另外还有一些活动或多或少地带有跨国经营的某些特征,如补偿贸易等。

## 五、跨国经营与跨国公司

跨国经营作为一种经济现象,早已存在,至少在上个世纪 60 年代,西方国家的少数企业就已在海外设立生产性分支机构,从事较高阶段的跨国经营活动。例如,1865 年,德国的弗里德里克一拜尔化学公司在美国纽约州的奥尔班尼开设了一家制造苯胺的工厂。1866 年,瑞典制造甘油炸药的阿弗列一诺贝尔公司在德国汉堡开设了炸药厂。1867 年,美国胜家缝纫机公司在英国的格拉斯哥建立了缝纫机装配厂。

对于在海外有一定经营活动的企业冠之以什么名称并加以界定,一直是学术界、企业界、政府部门和有关国际机构煞费苦心的事情。其难处在于以什么标准来衡量这类企业与传统的国内经营企业的区别,确定合适的名称并加以界定,不仅对于跨国经营领域的研究相当重要,而且对企业管理和企业的地位(如税收地位与经济影响)也十分重要。

现在,普遍使用的名称主要有两个,一个是多国企业(Multinational

Enterprise, 缩写为 MNE); 一个是跨国公司 (Transnational Corporation, 缩写为 TNC)。前一个名称多采用弗能的定义, 后一个则采用联合国的有关定义。

哈佛大学教授弗能 (R. Vernon) 认为, “多国企业是由共同所有权纽带所联成一体并具有共同管理策略的一群不同国籍的公司。”<sup>①</sup> 弗能本人在以后的著述 (包括与他人的合著) 中, 对多国企业的定义作了某些补充。结合其前后的论述来看, 他认为多国企业至少具有以下三方面的特征:

第一, 由母公司和一些不同国籍的子公司所组成, 共同所有权成为其相互联系的纽带;

第二, 它们依赖共同的资源组合, 如货币和信用、信息和系统、以及专利和商标等;

第三, 它们受控于某个共同的战略。

1973 年, 联合国经济及社会理事会组织提出了一个权威性的定义: “多国公司是这样的企业, 其拥有或控制以境外为基地的生产或服务机构。这种企业并不总是股份公司或私人公司, 它也可以是合作社或国家所有的实体。”在 1974 年联合国经社理事会第 57 次会议上, 一位拉丁美洲国家代表指出, “多国公司”的名称曾被用来指在安第斯条约国家里, 由两个或几个国家共同创办和经营的公司, 这些公司不同于以一国为基地从事国外经营的企业, 因此建议后者叫“跨国公司”, 以示两者的区别。经讨论, 采纳了这个意见。从此以后, 联合国出版的书刊中, 都统一使用“跨国公司”名称。

在 1980 年 5 月联合国跨国公司中心第六次会议上, 大家对跨国公司定义进一步在以下几个方面取得了一致意见:

(1) 跨国公司指一个工商企业, 组成这个企业的实体在两个或两个以上的国家经营业务, 而不论其采取何种法律形式经营, 也不论其在哪一个经营部门经营。

(2) 这种企业有一个中央决策体系, 因而具有共同的政策, 这些政策反映企业的全球战略目标。

(3) 这种企业的各个实体分享资源、信息, 也分担责任。

在本书中, 统一采用“跨国公司”这一名称。结合参考以上两种定义, 联

---

<sup>①</sup> Raymond Vernon, “Economic Sovereignty at Bay”, *Foreign Affairs*, Vol. 7, no. 1 (October 1968), p. 114.

系到本书的目的,将跨国公司定义为:跨国公司是集团性企业,它拥有由在一些国家的分支机构(主要形式为子公司和分公司)所构成的联属网络;这些机构的经理们以全球作为其经营舞台,因而以有助于实现其总体目标的各种方式来获取、分配和转化自然资源、资本、劳动力、技术、管理技能和企业家素质等生产要素;这种企业也许并不采取公司组织形式。

从以上有关跨国经营和跨国公司的定义的论述可以看出,从事跨国经营活动的企业不完全是跨国公司,只有当它们在海外拥有了部分分支企业后才属跨国公司。在此之前,它们所进行的跨国经营如果逐渐扩大,就表明它们正在向跨国公司迈进。

## 第二节 跨国经营的动因

企业进行跨国经营的原因和动机十分复杂。这一方面是由于在现代经济中,各企业的行业、规模、资金实力、技术水平、管理人员的素质以及由此而决定和产生的经营目标、战略、政策、组织与实施活动千差万别;另一方面是由于各国和国际政治经济环境千变万化,使各企业需随时随地作出不同对策与反应。

### 一、跨国经营与国际资源转移

#### 1. 资源分布不均衡性

虽然各项资源(或称生产要素)在一国之内分布也不均衡,但国与国之间资源分布的差异要大得多。在考察资源分布不均衡性中,以下几方面尤其值得注意:

第一,资源的非同一性。尽管理论研究可以将资源抽象为某几种,而实际上每种资源都不是同一的,它包含许多小类或亚种,亚种下面还可以细分。例如,自然资源指的是地下和地上的一切自然资源,包括农田、森林、草场、水生资源、以及矿物等,而仅就矿物来讲,自然界中就有成百种,每种矿物的品位、储量、埋藏的深浅又都不一样。

第二,资源赋予的变动性。从短期来看,可以假定资源赋予是固定不变的。而从长期来看,由于技术的发展和 innovation,以前没有发现的资源被勘探发

现了;以前利用起来在经济上不合算的资源现在能加以有效的利用了;以前在技术上无法利用的资源,现在有了重要的用途,这些都增加了可利用资源的数量。与此同时,由于经济的增长,有些资源的数量则逐渐减少。美国本来是矿产资源丰富的国家,但长期的消耗,使铁矿石、铜矿石和石油等矿产资源必须依赖进口。

第三,资源构成比例。无论是从国别范围看还是从企业角度看,资源转化过程的特征及其产出效益是与各项资源的投入比例紧密相联的。根据雷布钦斯基(T. M. Rybczynski)定理,在两种商品和两种生产要素的条件下,如果商品和生产要素的价格保持不变,当其中一种要素的数量增加而另一种的数量保持不变时,密集使用了前一种要素的产品的绝对产量将会增加,而密集使用了后一种要素的产品的绝对产量将会减少<sup>①</sup>。例如,在假定只有劳动力和资本的情况下,当劳动力增加时,假定所有新增加的劳动力全部投入劳动力密集型行业。为了保持该行业原有的劳动—资本比例,就必须从资本密集型行业转移一定量的资本来配合新增加的劳动力。不但如此,还要把转移来的资本原来配备的劳动力也一并转移过来。这种调整的结果,必然是扩大了劳动力密集型行业的生产,缩小了资本密集型行业的规模。如果由于某种原因使得这种调整难以进行,就会形成富裕资源的浪费。

## 2. 资源间接国际流动的障碍

各国各项资源赋予状况在总量上、结构上的差异(包括动态差异),给企业带来了在国际范围内转化资源的基础和动力。这种转化可以借助资源直接国际流动或间接国际流动两种形式,前者是将生产要素从一国直接转移到另一国,后者则是借助资源的产出品的国际流动即国际贸易来完成。从历史发展的顺序来看,资源间接国际流动形成于直接流动之先。经济发展表明,仅有资源的间接国际流动是不够的,其主要原因有以下几个方面:

首先,各国出口能力不同有碍于改变资源分布的不均衡性。国际贸易是以产品价值的国际对流为根本条件的。如果一国资本缺乏,技术低下,能用以出口的产品很少,即使该国人力资源和矿产资源很丰富,那么该国最终会无力通过出口创汇和引进外国技术与设备来开发国内的优势资源,这反过来也制约了其他国家资源的转化和对该国的出口,同时也使其他国家对该

---

<sup>①</sup> T. M. Rybczynski, "Factor Endowment and Relative Commodity Prices", *Economica*, November 1955.

国某些资源的需求难以实现。

其次,贸易产品特性和运输成本制约着某些商品的国际流动。国际贸易需要产品进行远距离运输,而有些产品难以远距离运输,如腐蚀性强的产品、易腐烂的产品等;有些则远距离运输不经济,如损重性产品矿石,能最终利用的有效成份只占一定比例,如果远距离运输,其中的无效成份会白白浪费运输费用,使得产品运输和贸易具有不经济性。

再次,进出口限制妨碍了商品的国际流动。进出口管制、高额进口关税、进口配额和许可证制度、技术性限制等等,都是许多国家曾采用和依然采用的限制贸易措施。

### 3. 通过跨国经营来在国际间传递资源

科学技术进步促进了生产力发展,使新的工业部门不断出现,原有的经济部门也不断分解,带来了社会分工与协作的深化和广泛化,扩大了市场的广度和深度,丰富了市场运行的手段,这些都给企业经营内容和方式提出了新的要求。各国资源赋予的差异以及国际贸易在实现生产要素国际流动中的局限性给企业国内经营和直接参与进出口带来了某种程度的限制,同时却为企业打破资源流动的困难、参与更高层次的跨国经营创造了良机。企业可通过对国内外经济环境和各有关国家各种资源赋予状况的分析,根据经济合理的原则,在国与国之间进行资源的直接传递和组合,以此实现企业的经营策略与目标。

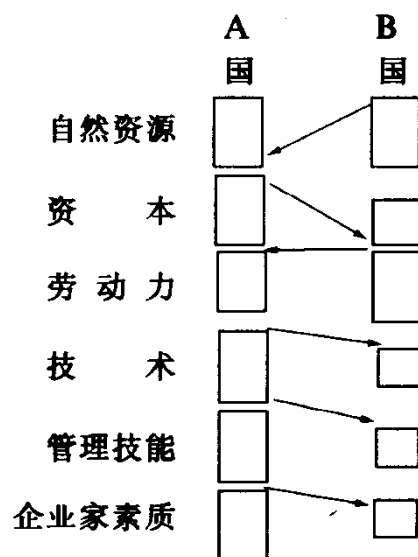


图 1-3 资源赋予差异与资源国际流动

国际资源直接传递的基本路径是:如系流动性资源,则直接从富裕的国家流向短缺的国家;如系非流动性资源,则是短缺国家的流动性资源流向非流动性资源丰富的国家,以便到那里与所需求的非流动性资源进行组合(参见图 1—3)。

## 二、跨国经营与产品生命周期

美国哈佛大学教授弗能和威尔斯(L. T. Wells, Jr.)根据美国战后一些技术密集型产业,尤其是汽车、化学、机械、电子部件等生产部门,存在着新产品先在国内生产并出口、而后在其产品进口国进行进口替代型投资的现象,提出了产品生产周期(亦称产品生命周期)理论——“国际贸易和生产基地转换的周期模型”,指出了产品生命周期与周期各阶段的生产经营特点之间的密切关系。

### 1. 产品生命周期

根据该理论,一种产品由新开发面世到退出生产领域可分为五个特定时期。以高所得产品为例,它们是:

第一,开发期。这是产品由研究试制到推向市场的阶段。这时,产品性能和生产工艺都不完善,本高价高,利润难保,没有什么竞争者。

第二,成长前期。此阶段制造技术逐渐完善,零部件开始标准化,产品性能与质量基本稳定,买主由高所得阶层向上等中所得阶层过渡,有价格竞争,但尚无相近的替代品,价高利大。

第三,成长后期。此阶段产品标准化,大批量生产,成本大降,买主主要是中所得阶层,竞争厂家多,价格竞争激烈,利润率和利润量基本稳定。

第四,成熟期。产品高度标准化与规格化,利润水平下降,利润总额先稳后降,通过形态的进一步多样化来迎合中等所得阶层的需要。

第五,衰退期。产品市场锐减,主要买主为低所得阶层,利润进一步下降并呈消失趋势。

### 2. 产品生命周期与跨国经营

产品生产周期理论认为,产品的生命周期不仅存在于国内市场,而且存在于国际市场。因此,企业可根据其产品的生命周期在国内外选择生产基地;在周期展开的过程中,先在国内生产,适当时候对外出口,而后发展到国外生产。生产地点的选择主要考虑以下几个条件:

(1)市场是否存在,市场规模如何;

- (2)快速联络的必要性;
- (3)企业的成本;
- (4)本国政府与东道国政府的各种规定;
- (5)一般性技术水平,外部经济的发达程度。

从生产基地的位置来看,产品生产大致有以下三个阶段:

第一,国内生产阶段。此阶段包括产品开发期和成长前期。这时的产品及工艺都不定型,属知识密集型而非资本密集型,需要投入科学家、工程师以及高度熟练工人的劳动。为了完成各种改进,又需要生产基地尽量接近消费市场,以便及时取得足够数量的信息反馈,故宜在本国(美国)组织生产。在产品成长前期的末期,开始向其他发达国家出口,以便开拓海外市场。

第二,在海外发达国家设厂生产阶段。此阶段包括由成长前期过渡到成长后期再到成熟期。在此阶段,企业的国内生产经营面临如下困难:①国内生产企业剧增,替代产品大量出现,厂家之间竞争激烈,往往通过压价方式扩大国内销路;②在加紧对外出口的过程中,在进口国会遇到产品进口的种种限制或贸易障碍。特别是当产品进口国的个别厂家已能生产这种产品时,当地政府往往采取明显的限制措施来保护本国企业;③出口产品的运销成本高于国内销售。与此同时,一方面由于产品业已定型,变成了资本密集型的产品,不再需要投入大量的科学家、工程师和高度技术熟练工人的劳动;另一方面,产品在国外还处于开发期或成长前期,本企业相对于国外企业拥有知识资产优势。这时,企业宜在其他发达国家投资设厂,利用自己的知识资产优势和东道国的半熟练劳动力,就地生产,就地销售,确保对当地市场的占领,取得部分在那里已丧失的垄断利润,还可以销往其他国家(包括返销母国)。国内可停止该产品生产,或转向生产更为优异、价值更高的产品。

第三,在发展中国家设厂生产阶段。此阶段包括成熟期和衰退期。这时,产品高度标准化,工艺流程规范化,生产技术简单化,低价销售是厂家保持销路的重要条件。发展中国家低廉的半熟练劳动力正符合此时产品生产的技术要求和经济要求。同时,发达国家市场已趋于饱和,而该产品在发展中国家仍处于早期的成长阶段,市场容量也大。故此时再将生产基地从发达国家移往发展中国家,可大大降低生产中的人工成本,便于将产品就地销售和销往世界其他国家。

### 三、跨国经营与优势结合

英国著名跨国公司理论家邓宁(J. H. Dunning)于1977年提出了国际生产折衷论,认为,企业进行对外直接投资、从事跨国生产经营活动是企业所有权优势、内部化优势和区位优势三者结合的结果。在企业对外投资与跨国经营中,前两项优势分别表现为先决条件与动力机制,第三项优势则决定企业展开这些活动的空间。

第一,所有权优势。一家企业成功地进行对外直接投资与跨国经营,必须至少具有一个胜过竞争对手的所有权优势——该企业拥有或能够获得外国企业所不具备的或无法获得的资产及其所有权。所有权优势分为可转让和不可转让两种,前者包括专利权、商标权、生产秘诀等,后者则诸如企业的技术创新能力、管理组织技能、营销技能、企业规模经济等。实际上,这里所讲的所有权优势包括的范围极广,相当于产品生命周期论指出的广义的生产要素——自然资源、资金、高技术水平的劳动力、产品生产工艺和技术的密集程度、企业的产品成长、技术进步、产品营销策略与能力等。

企业所有权优势是相对于其他企业而言的,也是相对于一定的经营环境而言的。一般讲来,发达国家大型跨国公司的所有权优势,在于其规模的庞大:它们拥有雄厚的知识资产优势,利于占领高精尖产品和资本密集行业市场,并通过其高市场占有率来控制市场活动。而发展中国家的企业,规模与技术水平都远远落后于发达国家,但它们如果采用并改造成熟的、标准化的技术制造产品,迎合发展中国家的市场需要,在夕阳工业或其他一些行业就拥有相对于发达国家跨国公司的比较优势。同时,较小的规模也使它们相对灵活,比大型跨国公司更适合那些较小的市场。

第二,内部化优势。内部化优势表现为企业自我利用其所有权优势进行对外直接投资要比对外有偿转让(即外部化)其所有权优势能获得更大的利益。所有权优势的内部化所获得的利益超出对外转让所获得的利益越多,则内部化优势越强。显然,内部化优势与以下两方面因素密切相关:①所有权优势是一个有机整体。专利权、商标和某些技术秘诀能转让给其他企业,但企业的技术创新能力、管理组织技能、产品营销技能等却都是难以转让的。因而撇开其他条件不讲,对外直接投资由于发挥了整体优势,就会比转让个别优势或部分优势带来更多的利润。②技术产品市场的缺陷性,使技术产品的定价和对外转让都存在许多困难。例如,如果企业打算将某项技术转让给

---

别的企业,而后者缺乏使用该项技术所必需的外部协作条件和内部人才,就可能低估其价值,使转移难以进行。

第三,生产区位优势。这是东道国所拥有的而母国所缺乏的优势,包括直接优势与间接优势两种。直接优势是东道国经济中所固有的有利因素,也就是通常所说的具有良好的投资环境,如外资优惠、进口限制、庞大的或正在扩大的国内市场、丰富的自然资源、廉价的劳动力、一定的生产力水平、良好的基础设施等。间接优势则是由于母国的劣势所造成的结果。如有些国家实施反托拉斯法,限制了国内大企业的发展,使其向海外伸展。又如有些国家限制利润的最高额度,也会使一些企业到海外开辟利润来源地。本国市场狭小、劳动力昂贵、自然资源缺乏等等都会间接地使东道国形成相对优势。

在展开对外直接投资和跨国经营中,陌生而多变的海外环境增加了企业管理和控制上的困难,并增加了额外成本支出,使企业在这方面较之于东道国本土企业处于劣势地位。这种劣势就要靠企业的所有权优势来抵消。一个企业拥有的所有权优势越多,就越易在对外投资和跨国经营中胜过竞争对手。

在跨国经营方式的选择上,企业根据其内部化优势的强弱,在国际直接投资和知识资产转让之间进行选择。这种选择也表明了企业进行直接投资的目的,诸如绕过关税壁垒,进行进口替代型投资,维持对东道国市场的占领;实现企业整体优势的输出,谋求比技术转让更高的利润;实行技术控制,打击东道国竞争者等。

在跨国经营地点的选择上,企业则根据各有关国家生产区位优势的强大来挑选合适的东道国,充分挖掘区位优势来为企业的跨国经营获取更好的效益而服务。

#### 四、跨国经营与寡头行为

寡头就是极少数几家控制整个行业的大型企业,为寡头所控制或左右的行业称为寡头行业。寡头经营有两个根本特点:

其一,寡头之间相互依存,关系敏感。这是由于在少数几家企业控制整个行业的情况下,一家企业市场占有率的扩大就是另外某一企业或某几家企业市场占有率的缩小,反之亦然。在这种相互钳制的市场分割中,每一个企业都力图在获得必不可少的利润的前提下,实现企业的增长。要达到这一