

INTERNATIONAL
TRADE
COMPETITION

经济学经典译丛

Classic Translation Series in Economics

INTERNATIONAL TRADE AND COMPETITION

Cases and Notes in Strategy and Management

David B. Yoffie Benjamin Gomes-Casseres

国际贸易与竞争

战略与管理案例及要点 [第二版]

[美] 戴维·B.约菲 本杰明·戈梅斯-卡斯 著

宫桓刚 孙宁 译



东北财经大学出版社
Dongbei University of Finance & Economics Press



McGraw-Hill中国独家授权

经济学经典译丛

国际贸易与竞争

战略与管理案例及要点

(第二版)

[美] 戴维·B. 约菲

本杰明·戈梅斯—卡斯 著

(哈佛商学院)

宫桓刚

孙 宁

译

(东北财经大学)

东北财经大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易与竞争:战略与管理案例与要点/(美)约菲(Yoffie, D. B.),戈梅斯—卡斯(Gomes - Casseres, B.)著;宫桓刚,孙宁译. —大连:东北财经大学出版社,2000.9

(经济学经典译丛)

书名原文:International Trade and Competition: Cases and Notes in Strategy and Management

ISBN 7 - 81044 - 634 - 7

I. 国… II. ①约… ②戈… ③宫… ④孙… III. ①国际贸易-研究 ②国际贸易-市场竞争-研究 IV. F74

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 25138 号

辽宁省版权局著作权合同登记号:图字 06-1998-174 号

David B. Yoffie, Benjamin Gomes - Casseres: International Trade and Competition: Cases and Notes in Strategy and Management

Original English Edition Copyright © 1994 by McGraw - Hill, Inc., Original ISBN 0 - 07 - 072300 - 1

Simplified Chinese Translation Copyright © 2000 by Dongbei University of Finance & Economics Press

All Rights Reserved.

本书简体中文版由东北财经大学出版社在中国境内独家出版、发行,未经出版者书面许可,任何人均不得复制、抄袭或节录本书的任何部分。

版权所有,侵权必究。

东北财经大学出版社出版

(大连市黑石礁尖山街 217 号 邮政编码 116025)

网 址: <http://www.dufep.com.cn>

读者信箱: dufep@mail.dlptt.ln.cn

沈阳市第二印刷厂印刷 东北财经大学出版社发行

开本: 787×960 毫米 1/16 字数: 584 千字 印张: 40.75 插页: 2

2000 年 9 月第 1 版 2000 年 9 月第 1 次印刷

责任编辑: 李 季

责任校对: 李 莉 刘 茵

封面设计: 张智波

版式设计: 刘瑞东

定价: 62.00 元

经济学经典译丛编审委员会

解学智（财政部税政司司长，教授，博士生导师）

艾洪德（东北财经大学副校长，教授，博士生导师）

卢昌崇（东北财经大学教授，博士生导师，美国麻省理工学院

富布莱特访问学者）

马君潞（南开大学经济学院副院长，教授，博士生导师）

阙澄宇（东北财经大学国际经贸学院院长，副教授）

作者简介

戴维·B. 约菲, 哈佛商学院国际商业管理学教授。现任 MBA 竞争与战略必修课的负责人, 哈佛商学院全球机遇管理培训主任。约菲教授的研究方向是国际贸易和竞争战略。他是英特尔公司的董事和《财富》500 强工业企业和大服务公司的顾问。他撰写了 20 多篇有关国际贸易和企业战略的论文, 先后发表在《哈佛商业周刊》、《加州管理评论》、《预测杂志》、《美国政治科学评论》等刊物上。约菲教授还撰写和主编了 5 本书, 包括《超越自由贸易: 企业、政府和全球竞争》(哈佛商学院出版社, 1993)、《信息技术的战略管理》(Prentice Hall, 1993 年)。约菲教授还撰写了 50 个关于竞争战略和国际管理问题的案例分析。有 40 多万册案例出售给学生和公司。

本杰明·戈梅斯·卡斯, 哈佛商学院副教授。他的关于跨国联盟的论文先后发表在《Sloan 管理周刊》、《国际商业研究》、《经济行为和组织》等杂志上, 并且作为部分章节被许多书收编。他与约菲教授合编出版了《对外直接投资的国际政治经济学》一书, 目前正编写一本关于高技术产业跨国联盟的书。他还担任许多公司的顾问并负责人员培训, 这些公司包括阿波特实验室, 数字设备公司, 惠普公司, 通用电气公司, 英特尔公司和施乐公司。

译者简介

宫桓刚, 1957 年 4 月出生, 1983 年毕业于吉林大学外语系, 获文学学士学位。1990 年在东北财经大学获经济学硕士学位。现为东北财经大学副教授, 硕士研究生导师。主要研究方向为国际贸易实务、商务英语。曾发表专业论

文十余篇,合编教材《国际金融学概论》、《国际商务英语阅读教程》等。

孙宁,生于 1955 年,1982 年毕业于东北财经大学外贸系,获经济学学士学位,曾作为访问学者在英国谢菲尔德商学院 MBA 中心学习。现为东北财经大学副教授,硕士研究生导师。目前主要从事商务英语交际技能,企业管理学,营销学等方面的研究与教学。出版过译著《企业成长战略》、《竞争战略进阶》(东北财经大学出版社,1999 年 8 月)以及商务英语类教材等。发表过《经济交易的伦理约束——人与收益最大化》(经济译文,1997 年 2 月)等译文、论文十余篇。

译者
前言

戴维·B.约菲(David B. Yoffie)与本杰明·戈梅斯—卡斯(Benjamin Gomes - Casseres)合著的《国际贸易与竞争》一书,在美国哈佛大学商学院被用作国际商务管理等课程的案例教材。该书从对国际贸易理论的分析入手,通过对典型案例的分析评注,向我们展示了国际贸易过程中各国产业政策,产业发展战略以及公司发展战略的冲突、调整和竞争的真实画面。

本书作者从国际贸易比较利益理论出发,并结合近年来国际贸易领域涌现出的有关新理论,对工业化国家十几个主导产业的发展案例进行了详细阐述,并在实践中对这些理论进行验证、分析、评注。因此,它可以作为各涉外经济类、管理类专业师生的辅助教科书,也可以作为“国际经济贸易”、“国际竞争战略”、“跨国公司经营战略”等工商管理类课程的参考读物。

本书也是跨国企业高层管理者的必读书籍。改革开放使中国企业的产品走向世界成为可能,也使中国企业成为跨国公司的梦想变为现实。随着中国加入 WTO 时间表的推进,企业的高层管理者必须清醒地认识到:入世后,将不再有国际、国内两个市场,不再有国际、国内两种竞争,出了自己企业的大门,就已经踏进了国际市场。这就要求企业高层管理者应该把眼光更多地投向企业在国际市场中的竞争地位、竞争战略的分析与研究,以使企业在激烈的国际竞争中立于不败之地。本书中对若干世界著名大跨国公司典型案例的阐述和分析,将对我国企业高层管理者在调整企业行为、制定中长期发展战略方面都会有所启发与补益。

本书共 8 部分,分 30 个案例与注释。第 1 部分、第 2 部分、第 6 部分、第 8

部分由宫桓刚副教授翻译,第3部分、第4部分、第5部分、第7部分由孙宁副教授翻译。在翻译过程中,译者尽量遵照信、达、雅三原则,以直译为主,意译为辅。按照中文习惯将直译、意译穿插结合,同时注意兼顾文字的通俗性。但为了保持原著的风格,在一定程度上不得不以牺牲中文的通俗性为代价,对此,敬请读者原谅。同时,由于译者水平有限,书中的缺点错误在所难免,欢迎读者批评指正。

本书中文版的出版,得到了东北财经大学出版社的大力支持,李季同志编辑全部译稿,对此,译者深表谢意。

译 者

2000年4月于大连

前言

近几十年来,国际贸易的格局与竞争发生了巨大的变化,给企业战略造成了严重的后果。由于这种变化越来越复杂,现代的企业管理人员不得不解决好各种新问题,包括跨国界联营,与由强大政府支持的对手的竞争。在这种环境下,标准的经济学教科书显然作用有限,传统的企业战略案例教材也总是忽略国际竞争的复杂性和多样性。本书旨在向读者介绍一种既实用又详细的国际竞争管理框架,从而弥补普通教科书的缺陷。

变化中的全球环境

国际贸易的结构和竞争在过去的 15 年中发生了重大的变革。第一,国际贸易更加变化莫测。从 50 年代末到 1975 年国际贸易以超过世界国民生产总值的速度(每年 7%)增长。此后,这种增长开始大幅度地波动,在大部分的年份中,贸易的增长慢于世界国民生产总值的增长。第二,贸易的构成也发生了变化。在前两个世纪中,贸易以原材料和农产品为主,但在最近的 20 年中,工业制成品的出口超过了原料出口的增长。第三,贸易的地理分布也在变化。自 1984 年以来,横跨太平洋的贸易超过了横跨大西洋的贸易。

这些变化是伴随着国际竞争环境和各个企业地位的变化而发生的。美国企业的统治地位正面临着亚洲和欧洲企业的挑战。例如,在航天工业中,空中

客车到 1992 年为止已经占据了 30% 的世界市场,而在 70 年代初该公司的市场份额近似为零;在半导体行业中,日本企业几乎掌握了 45% 的世界市场。因此,迫使美国企业不得不在国内和国际范围内应付新的竞争对手。这些新闯入者的战略往往与传统对手的战略不同,其中许多企业利用的是它们根植于本国环境的优势。

政府政策的作用也不断加强。60 年代和 70 年代初,关贸总协定发起的贸易谈判把各国的关税壁垒降到了第二次世界大战后的最低水平。但是像配额、有序销售协定这样的非关税壁垒在钢铁、纺织品、电子通讯和半导体行业中却越来越普遍。另外,政府政策还鼓励新的区域经济集团的建立。欧洲计划年末在欧共体内降低所有的贸易壁垒。美国、加拿大和墨西哥也正在寻求建立北美自由贸易区的可能性。

欧洲和日本的企业向来重视国际竞争的管理,而美国的企业只是在近几年才意识到这一点。在贸易仍然属于非重点活动的情况下,美国企业的高层经理中,几乎没有几个人关心自己产品的竞争力,80 年代美国的贸易赤字才引起他们对此事的关注。美国的企业界似乎突然认识到它们需要到海外寻找产品的竞争优势,与进口产品展开竞争,应付外国政府的各项政策。然而,对那些非美国企业来说,世界只会更加复杂,它们也需要学会在新的全球环境下竞争的方法。

本书的宗旨与内容

这本案例教材主要是解决普通经理人员经常面临的问题。本书的重点与现有的国际商务案例教材或教科书不同,它们通常要么是讨论跨国企业的管理,要么是论述国际经济学理论。本书力图将国际贸易和政治经济学理论与实际的管理问题结合起来,从而为理解和管理国际竞争对企业战略的影响提供一个框架性的指南。

本书的资料来源于流行的哈佛商学院二年级选修课教材,题目为“管理国际贸易与竞争”。这门课程是戴维·B. 约菲(David B. Yoffie)教授于 1987 年首次开设,经本杰明·戈梅斯·卡斯(Benjamin Gomes - Casseres)教授在 1990 年至 1993 年期间进一步拓展。本课程同本书一样,主要要达到三个目的:

- (1) 为经理们建立一个概念性框架,提高他们国际竞争的能力;
- (2) 开发可供企业利用的竞争优势的来源,即国家环境、政府政策、企业能

力；

(3)让读者进一步理解诸如关贸总协定,美国贸易法这样重要的国际贸易机构和规则。

传统上,国际贸易问题是经济学系而不是商学院开设的课程。大部分人认为贸易问题仅对国民经济和政府政策重要。这种观点认为企业应更加关心市场营销和投资。国际商务和国际经济学的劳动分工正在改变。经济理论的各种模式开始与企业战略相结合,对企业的研究也开始利用经济学和政治学概念。本书以多学科理论为坚实基础,论述的前提就是国际竞争的机会和战略问题,经理们应给予严肃和明确的关注。

本书的构思

国际竞争战略既复杂又不同于国内的企业战略。所有企业,不论是国内的还是国际的,除了要依靠自己的独特能力来展开竞争外,跨国企业的经理还可以利用与单纯的国内竞争不同的另外两个来源开发竞争优势,即企业的本国基础和本国政府的政策。本书将详细考察以上三种优势来源的管理方法。

第1部分介绍与国际贸易和竞争关系最大的经济理论。这个领域的思想体系经过了长期的发展。首先介绍以固定的国家要素,即以相对要素成本和生产率为基础的比较优势理论。这个理论主要解决哪些国家出口什么产品到哪些国家的问题。动态的现代比较优势理论已经认识到企业战略和政府政策对贸易格局形成的重要作用。书中提供的案例主要是关于经理如何利用这种新观点建立自己的国际竞争战略。

在本书的框架中,国家在国际竞争中的作用仍然很重要。企业所属的国家显然为其提供了一些竞争对手不具备的优势,但有时也会使其陷入不利之中。经理们必须充分利用企业的本国资产,中和或克服自己的负债。本书第2、第3部分中的案例讲述的就是这些主题。这两个部分考察了国家因素在全球竞争发展和企业战略设计中的作用。提供的案例说明国家因素并不是企业绩效的被动决定因素,它们可以而且应该给予充分的管理。

除了国家因素外,国际竞争还受许多企业特有因素的影响。这些因素与国家无关也不受国家条件的约束,但却深深地扎根于企业战略和结构中。比如,这些因素取决于企业组织结构,技术能力,管理诀窍。跨国企业的经理必须知道如何建立这种企业独有的优势,如何在海外开发这种优势。第4、第5

部分考察对企业战略至关重要的两种情况——贸易的中介作用和跨国界联盟。近年来人们对跨国界联盟越来越关注；这两个部分的案例全面透彻地分析了联盟战略。

国家因素和企业战略往往得到公共政策的支持。第 6、第 7、第 8 部分集中讨论政府在国际竞争中的作用。政府政策可以保护国内市场，帮助企业打入外国市场，购买外国技术，克服市场准入的壁垒。本书中提供的案例考察了促进制订贸易政策的政治和经济力量，以及这些政策对企业战略的意义以及产业政策在国际竞争中的作用。

本书第二版增加的内容

第二版包含的核心概念大部分与第一版相同。只是有一半案例是新增的，其他的也经过修订。新增加的案例主要讨论一些流行的话题，如全球竞争的出现，跨国界联盟的作用，区域自由贸易区的崛起，产业政策的影响。只有第 1、第 4 部分讨论经典性问题的案例保持原样。第 2、第 5、第 8 部分的案例是新增加的，第 3、第 6 和第 7 部分的案例已经过修订和扩充。

这些修订加强了本书的基本思想，使学生们更深入地思考国际竞争的管理方法问题。新增补的案例使角色更加丰富。案例介绍的非美国企业多于第一版，关于外国条件和政府政策的材料也更加详细。教师手册中几乎所有的教学注释都经过改进和增补，而且是以几年的 MBA 和高级经理课程教学材料为基础。我们还录制了案例的系列录像带用来辅助教学，读者可以向哈佛商学院索购。



致谢

同第一版本一样,本书的第二版本得到众多人士的帮助。米切尔·安莱特教授,约翰·谷特曼教授,海伦·沙佩罗教授以及我们在哈佛商学院的所有同事都为本书撰写了案例。没有他们的宝贵奉献本书是无法完成的。

我们还要感谢从事案例教学并提供了有用的反馈信息的几个同事。案例教学的成员是哈佛商学院讲授“企业、政府和国际经济”以及“竞争和战略”两门课程的教师,他们对几个案例给予了建设性评价。我们还要感谢公爵大学的亚尔·阿哈罗尼,哈佛商学院的吉姆·奥斯丁,科姆·克拉克,乔治·罗杰,米歇尔波特,米歇尔·路克斯塔德,理查德·罗荪不卢姆,理查德·威爱特,他们花了大量的时间阅读案例,参加课堂活动。他们的意见补充了案例和相关的教学注释。

许多公司也为我们会见公司的高级经理提供方便。没有他们的帮助,大部分案例是无法成稿的。这些公司是空中客车工业公司,B-W鞋业公司,福山系统公司,通用动力公司,通用电气公司,赫克斯特公司,莲花发展公司,梅普斯计算机系统公司,摩托罗拉公司,瑞士航空公司,施乐公司,翟尼斯公司。这些公司的高级经理也参加了哈佛商学院的课堂教学,提供了录像带上的个人评论。半导体工业协会和全国机床制造协会的职员和经理人员也慷慨地付出了他们宝贵的时间。

本书的资金由哈佛商学院提供。由雷考利教授,杰劳茨教授,华伦·麦克法兰教授领导的科研处为本书的作者提供了充分的差旅费和后勤费用。科研处的处长亲自负责我们的工作,托马斯·麦克劳和米歇尔·尤西诺教授给予我

们特别的鼓励和支持。一些研究助理帮助查找数据资料,采访经理,撰写并修改有关资料,他们的姓名分别列于各案例的注释中。学习本课程的学生——包括 MBA 学员和经理——对本书润色、提炼起到了重要的作用,帮助我们找出最佳的教学方法。最后要说的是,本书的完成也离不开凯西金·哥斯塔佛森的支持,她不仅是许多案例的最后定稿人,而且自始至终跟踪管理本书的编写过程,严密监督本书的质量。

目录

译者前言

前言

致谢

第1部分 国际贸易理论	1
案例1 关于比较优势理论的注释	3
案例2 关于比较优势来源的注释	9
案例3 国际贸易“新”理论	17
第2部分 比较优势与产业结构	37
案例4 1990年日本的传真通信产业	39
案例5 1987年的全球半导体产业	64
案例6 全球计算机产业	92
第3部分 比较优势与公司战略	125
案例7 B-W鞋业公司	127
案例8 莲花发展公司:打入国际市场	147
案例9 赫司特公司与德国化学工业	164
案例10 赫司特公司在美国的发展(A)	184
第4部分 中介与国际贸易	203
案例11 日本的综合商社	205
案例12 1985年的通用电气贸易公司	221
案例13 国际贸易融资的注释	241

第 5 部分 国际竞争中的联盟	265
案例 14 瑞士航空公司的联盟	267
案例 15 施乐公司与富士施乐公司	293
案例 16 梅普斯计算机系统(A)	324
案例 17 FS-X 战斗机开发计划	349
第 6 部分 贸易政策中的政治经济学	371
案例 18 纺织品和多种纤维协定	373
案例 19 关于自由贸易和贸易保护主义的注释	391
案例 20 1992 年的欧洲	401
案例 21 北美自由贸易协定——谁享受自由	426
案例 22 关税与贸易总协定	461
第 7 部分 贸易政策与公司战略	471
案例 23 寻求贸易补偿:1983 年美国的机床工业	473
案例 24 美国贸易法	488
案例 25 半导体工业协会以及与日本的贸易纠纷(A)	505
案例 26 加拿大帕克斯公司与加美自由贸易协定	523
第 8 部分 产业政策与国际竞争	545
案例 27 摩托罗拉公司与日本(A)	547
案例 28 波音公司、麦道公司、空中客车公司 1991 年在民用飞机 方面的冲突过程(A)	562
案例 29 1990 年的翟尼斯公司与高清晰度电视	585
案例 30 福山系统公司在日本(A)	612



国际贸易理论