



21世纪普通高等教育规划教材
21 SHI JI PU TONG GAO DENG JIAO YU GUI HUA JIAO CAI

工商管理系列

International Enterprise Management

国际企业管理

主编 宋亚非



上海交通大学出版社
SHANGHAI JIAO TONG UNIVERSITY PRESS



21世纪普通高等教育规划教材
21 SHI JI PU TONG GAO DENG JIAO YU GUI HUA JIAO CAI

工商管理系列

International Enterprise Management

国际企业管理

主编 宋亚非

参编 刘明霞 高静美



上海交通大学出版社

内 容 提 要

本书涉及到国际企业管理面临的各种新挑战,主要包括复杂多变的国际商务环境;对战略机遇的认识和把握,以及如何选择国际市场进入方式并在生活和营销上成功运作;设计和有效运行组织架构,激励和领导国际团队;如何进行有效的跨文化沟通和跨文化群体管理;国际伦理意识和承担社会责任等。

本书适用于各类院校工商管理类本专科学生,也可供企事业单位管理人员培训用。

图书在版编目(CIP)数据

国际企业管理/宋亚非主编. —上海:上海交通大学出版社, 2011

21 世纪普通高等教育规划教材工商管理系列

ISBN 978-7-313-06892-7

I. ①国… II. ①宋… III. ①国际企业—企业管理—高等学校—教材 IV. ①F276.7

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 204324 号

国际企业管理

宋亚非 主编

上海交通大学出版社出版发行

(上海市番禺路 951 号 邮政编码 200030)

电话: 64071208 出版人: 韩建民

武汉武铁印刷厂 印刷 全国新华书店经销

开本: 787mm×960mm 1/16 印张: 20 字数: 415 千字

2011 年 1 月第 1 版 2011 年 1 月第 1 次印刷

印数: 1~3030

ISBN 978-7-313-06892-7/F 定价: 32.00 元

版权所有 侵权必究



前言

人类已经跨入 21 世纪 10 年代。回顾 20 世纪冷战结束以来世界经济的发展历程, 展望新世纪的发展前景, 无不显示出经济全球化的时代已经到来, 国际经济一体化已成为当代世界经济的主要特征。随着国际分工的不断深化, 带动生产要素在全球范围的流动和重新配置, 任何一个国家的经济和社会发展都不能仅仅依靠本国的资源、资金、技术、人才、信息和市场, 生产活动与资本的运动已跨越了国界疆域, 实现了国际化。《2009 年世界投资报告》指出, 虽然受金融危机影响, 发展中经济体的外国直接投资流入量较上年有所下降, 但仍保持了持续增长态势, 占全球外资流入量的比重大幅上升。2008 年, 中国外资流入量达到 1 080 亿美元, 增长 30%, 成为全球第三大吸收外资国; 中国的对外投资增长了 111%, 达到 559 亿美元, 在全世界排名第十二位, 在所有发展中和转型经济体中排名第二。

跨国公司作为跨国投资、经营和管理的组织载体和国际市场的行为主体, 得到空前的发展, 几乎所有的经济强国和许多发展中国家都有一批跨国公司活跃于世界经济舞台。据联合国贸易与发展会议 2008 年《世界投资报告》的数据, 全球外国直接投资 (FDI) 存量已经达到 15 万亿美元, 2007 年全球 FDI 达 1.83 万亿美元, 同比增长 30%。这表明全球 79 000 家跨国公司的经营活动规模庞大, 这些公司在全球拥有约 790 000 个外国分支机构, 这些分支机构在 2007 年的销售额达 31 万亿美元, 同比增加了 21%, 其产值占全球 GDP 的 11%。跨国公司拥有巨额生产资本和经营资本, 遍及全球的生产、营销体系和信息网络, 在世界范围内从事着各种经济活动。

经过三十多年的发展历程, 2008 年中国对外投资与吸收外资的比例已达到 1:2, 中国企业已开始走出国门, 发展海外投资, 实现国际化经营。中国企业的跨国直接投资从无到有, 日益发展扩大, 在国民经济发展中发挥着越来越重要的作用。普华永道 2007 年底发布了关于中国企业海外投资的报告。报告指出, 中国海外投资已经进

入加速发展阶段,截至2007年底,商务部核准的境外合资投资企业已经达到1.2万余家,投资范围已经扩展到全球172个国家和地区,2007年对外直接投资达225亿美元。随着中国经济实力的增强,势必有更多的中国企业迈出国门,参与国际经济分工与合作,走上国际化经营的道路。

跨国公司的对外直接投资活动、全球战略和复杂的网络构架,不但改变了传统的国际经济格局,也引起企业经营管理范畴从理论、战略到方法的创新和发展,并被迅速地付诸实践。对国际直接投资和跨国公司的研究,成为各国经济学家和企业界关注的焦点。直面20世纪现代企业制度形成以来企业组织的最大一次调整与演变,面临新世纪市场的竞争环境,中国企业管理的学者和实践者们肩负着重大使命:要抓住机遇,迎接挑战,在国际经济舞台上一展身手,分享国际资本运动的利益。

中国企业跨国直接投资起步较晚,缺乏理论指导和实践经验。我们必须深入分析跨国直接投资理论的发展过程,对各种跨国直接投资理论和方法进行比较和借鉴;要了解和掌握跨国公司发展的一般规律和国际投资惯例;要结合中国的实际和企业的特点,探索中国企业跨国直接投资的理论和方法,制定企业跨国经营发展战略。鉴于此,我们编写了本书。

本书力求理论知识与实际应用相结合,使内容的科学性、先进性和通俗性统一起来。本书可以作为普通高校相关专业学生及实际工作者学习之用。

参加本书编写的作者是(按章节顺序):宋亚非(第一章、第二章、第十一章);刘明霞(第三章、第五章、第六章、第九章);高静美(第四章、第七章、第八章、第十章)。葛春艳、宋雨攸和康蔚蔚参与了本书的资料收集和编辑工作。宋亚非对全书进行总纂。

本书编写过程中参考了大量国内外有关著作和文献资料,在此一并表示感谢。书中若有疏误,诚恳希望学术界和企业界的同仁和朋友们予以指正,我们将不胜感激。

编者

2010年12月



目 录

第一章 导论	1
第一节 国际企业概述	1
第二节 国际企业的发展与经济全球化	4
第三节 国际企业管理科学	11
第二章 国际企业理论	18
第一节 传统国际企业理论	18
第二节 现代国际企业理论的研究方向	28
第三节 发展中国家跨国直接投资的动因与优势	36
第三章 国际企业经营环境	44
第一节 国际环境	44
第二节 东道国环境	47
第三节 跨国经营的商业伦理	53
第四节 国际企业利益相关者	58
第五节 直接投资环境的评价方法	67
第四章 国际企业的战略管理	73
第一节 国际企业战略管理概述	73
第二节 国际企业的全球战略模式	80
第三节 国际企业战略视角下的利益相关者管理	88
第五章 国际企业市场营销管理	97
第一节 国际市场营销观念	97
第二节 产品决策	101
第三节 定价决策	109
第四节 分销渠道决策	115
第五节 促销决策	118

第六章 国际企业生产运营与技术管理	125
第一节 国际生产系统的配置	125
第二节 国际生产系统的营运	131
第三节 技术开发与转移	137
第四节 价值链的协调	147
第七章 国际企业的人力资源管理	152
第一节 国际企业人力资源管理概述	152
第二节 国际企业人员选聘、培训与开发	154
第三节 国际企业人力资源管理实施	164
第四节 国际企业国际劳资关系管理	175
第八章 国际企业的组织管理	180
第一节 国际企业组织管理概述	180
第二节 国际企业的生命周期与组织设计	196
第三节 国际企业的管理体制与组织控制	201
第四节 国际企业组织的新趋势	211
第九章 国际企业财务管理	215
第一节 国际企业的外汇风险管理	215
第二节 国际企业资金转移管理	219
第三节 国际企业税收管理	229
第十章 国际企业的跨文化管理	238
第一节 国际企业的跨文化管理概述	238
第二节 跨文化管理的相关理论	248
第三节 国际企业跨文化管理新趋势	253
第十一章 国际企业公共事务管理	267
第一节 国际企业的法律事务	267
第二节 国际企业与公共政策	285
第三节 国际企业社会责任规范	297
第四节 公共事务管理工具	306
参考文献	315



第一章

导 论

第一节 国际企业概述

一、国际企业的含义

国际企业是指在两个或两个以上国家或地区设立生产或销售机构，并从事跨国生产与经营活动的企业。国际企业的跨国经营活动涉及商品、劳务、技术、资本等在国际间的转移，具体分为以下几种方式：

(1) 商品在国际间的交换，即国际贸易。

(2) 国外直接投资，投资的领域包括制造业、采掘业、农业、建筑业、商业、公共事业等。

(3) 专利授权与特许权，包括商标、专利权、专有技术及具有财产价值的知识产权的使用。

(4) 劳务输出，包括市场广告、法律服务、财务信息咨询、保险、货物运输、会计以及管理技术咨询等服务。

(5) 证券及不动产投资等。

二、国际企业的基本特征

1. 在众多国家从事生产经营活动，并设有分支机构或子公司

国际企业至少在两个以上的国家或地区之间从事生产经营活动，大型的国际企业通常在 20 个以上的国家开展业务。在经营形式上，国际企业以对外直接投资为主，经营范围十分广泛，涉及各个领域。国际企业的跨国生产经营活动通过设在国外的众多分支机构或子公司进行。这些子公司以股权为纽带互相联结，构成国际企业的网状组织。近十几年来，国际企业越来越多地采用非股权安排的形式，如专利权许可证、各种合同安排、经济合作、提供或出租工厂、承包加工等，国际企业不参加直接投资或

不再保留股权，而以承包商、代理商或经销商的身份获得产品或收益。

2. 规模庞大

据 2008 年世界投资报告，2007 年全球外国直接投资流入量达到 18 330 亿美元，大约 79 000 家国际企业及其 790 000 家外国子公司继续加大商品和服务生产，2007 年它们的外国直接投资存量超过 15 万亿美元。贸发会议估计，国际企业的销售总额达到 31 万亿美元，比 2006 年增加 21%。2007 年，全球外国子公司的附加值（总产值）约占全球国内生产总值的 11%，雇员人数增加至约 8 200 万。规模大有利于国际企业降低产品成本，获得规模经济效益，凭借雄厚的资金，从事研究和发展活动，并利用遍布全球的公司网络收集信息，作为决策参考。

3. 具有寡头独占性质

大型国际企业凭借先进技术、多样化产品、雄厚的资金、规模优势、较高的商业信誉和驰名商标；以及遍布全球的广告宣传和机构网络，在其经营活动的市场中处于寡头竞争的地位，非国际企业很难进入其经营领域，与其展开竞争。

4. 实行全球经营战略

全球战略是指国际企业在从事国际生产经营活动中，必须以世界市场为目标来制定经营战略，谋求在全球范围内最大限度地获取利润。国际企业在制订其经营战略时，往往从全局出发，考虑公司在全世界的总体利益，而不计较某一国外子公司的盈亏得失，不仅考虑公司的现在，而且要考虑整个公司未来的发展。在管理指导思想上也体现着全球战略的特点。国际企业有一个中央决策体系，制订共同的政策和计划，这些政策和计划反映了企业的全球战略目标，并在各子公司的日常经营活动中得以贯彻。

5. 实行高度的内部分工

国际企业设立在世界各地的子公司、分公司及其他经营单位，实行内部专业化生产和国际分工，并彼此进行内部交易，利用国与国之间比较成本上的差异，获取比较利益。许多国际企业还通过转移价格来达到获得高额利润和转移风险的目的。科技成果国际转移的内部化在国际企业中也较为普遍，这样既可以避开外部市场的阻碍和高成本，占据科技制高点，又可以凭借先进技术的优势，迅速对市场作出反应，在企业内部合理安排产品的生产和分配。

三、国际企业的类型

（一）从分工和组织结构划分

1. 水平型

母公司和子公司之间没有严格的专业分工，基本上生产同种产品，经营同类业务。这种国际企业主要利用各种有利条件，通过内部转移技术、商标、专利等无形资产，加强母公司与子公司的合作，扩大经济规模。

2. 垂直型

母公司与子公司之间实行专业分工,制造不同的产品,经营不同的业务,但其生产过程是相互联系和衔接的。垂直型又可分为两种:①母公司与子公司属同一行业,只是生产和经营不同加工程度或不同工序的产品;②母公司与子公司生产和经营不同行业的相互有关的产品,是一种跨行业的国际企业,主要是涉及有关原材料及初级产品的生产和加工的行业。

3. 混合型

母公司与子公司生产经营的产品不仅跨行业,而且相互间毫不相关,范围也很广泛。

(二) 从经营的角度分

1. 资源型

即直接投资于资源所在国以获取本国所短缺的各种资源和原材料。

2. 制造型

即主要从事加工制造业,开始是以加工装配为主,随着当地工业化程度的提高,投资转向资本货物部门和中间产品部门。

3. 服务型

即提供技术、管理、金融、保险、咨询等服务的国际企业。

(三) 从经营的价值取向划分

1. 母国取向型

以母国为中心进行决策,经营中也优先考虑母国企业的利益,在东道国直接搬用母国的经营方式。虽然也雇佣当地员工,但当地企业的主管仍由母国企业派遣,对母国员工的评价和信任要高于当地员工。以母国为导向的跨国经营在短期内对企业是有益的,因为它结构简单,母公司与海外子公司进行专门知识的交流比较便利,对国外子公司的高级管理人员外派也拥有控制权。但其有两个明显的缺陷:①对国外市场的商业机会可能缺乏足够的认识;②对来自国外竞争对手的潜在竞争压力认识不够,许多企业由于持有不在当地生产制造就不构成竞争的观点而深受其害。

2. 东道国取向型

决策权逐步分散和下放给东道国的公司,不再集中于母国总部,经营中既考虑母国的利益,也兼顾国外当地企业的要求,考核国外企业的经营业绩时,已转向以当地的环境和条件为依据。东道国导向的主要代价包括重复建设及由于生产适合东道国市场需求的产品可能使母国企业的特定优势得不到充分利用等;主要风险是由于过于强调当地消费者的传统和市场增长水平而导致企业的全球扩张速度延缓;主要利益是可以充分开发当地市场而获得更多的当地市场份额,在新产品开发方面会有更多主动性,有助于充分调动当地管理人员的积极性。

3. 世界取向型

从全球竞争环境出发进行决策,经营中母国企业与国外企业的相互依存和配合协

作大为加强,要求不论母国企业或国外企业均须服从全球范围内的整体利益,故考核业绩的标准也面向全球,对母国职工或东道国当地职工同等重视,当地职工人数增多,地位也提高。通常,只有当企业的价值和战略是“世界取向”时,企业才可以说是真正的国际企业。但是,世界导向必然会导致企业能力和资源过于分散,而且会产生许多人力资源管理与研究开发方面的问题。

(四) 从企业积极参与国际分工的地理导向划分

1. 内向型

通过进口、作为许可证交易的受约人、购买技术专利、在国内与外国公司建立合资企业、成为国外国际企业的分支机构、成立国外企业全资的子公司(或被国外企业并购)等方式,发展国际化经营。

2. 外向型

通过出口、技术专利出让、向外国公司发放许可证、在国外与外国企业建立合资企业、建立收购或兼并外国企业、外国企业、进行国际战略联盟等方式,发展国际化经营。

第二节 国际企业的发展与经济全球化

一、国际企业的发展历程

19世纪出现了现代国际企业,二战后国际企业的影响遍及全球,在世界经济中扮演着重要的角色。21世纪国际企业又出现了新的公司形态——全球公司(Global Corporation, GC),它将跨国化经营推向更高的形态。

国际企业的形成与发展是基于社会生产力和科技水平的突飞猛进。资本输出的扩大,尤其是国外直接投资的快速发展,使得生产国际化和资本国际化造就新的国际分工模式,而国际企业成为其重要的载体,客观上推动了世界经济全球化的发展。

(一) 早期国际企业的形成和发展

早在十七八世纪,新航线和新大陆的发现,扩大了国际商业活动的空间范围。新的企业组织——特权贸易公司的出现,意味着以往商人的个人冒险家事业的消亡和现代企业的诞生。它们持有王室颁发的特许状,专营对殖民地的垄断贸易。这些公司以经营贸易和航运业为主,逐步扩大到银行业和金融业,其中著名的特权贸易公司有东印度公司、英国皇室非洲公司、荷兰东印度公司和英资汇丰银行。

特权贸易公司的出现是当时的一种特有现象,它们既有经济贸易方面的职能,又有政治治理方面的职能。因此,特权贸易公司不是现代意义上的国际企业,只是具有国际企业的某些特征。由于它们是从事掠夺性经营的殖民地公司,不利于各国民族经济的发展,故遭到了各国强烈的反对。1856年英国正式颁布股份公司条例后,一大批

股份公司出现,标志着现代资本主义企业的问世。

欧洲工业革命之后,那些广泛使用机器生产的股份公司急需廉价的工业原料,于是它们改变海外经营策略,由非生产性投资转向大规模的成产性投资:开发土地、修建铁路、建设港口和发展加工装配业。从19世纪产业革命至第一次世界大战,跨国企业的先驱,其资本输出是以间接投资为主,直接投资仅占总投资的10%。

先驱的国际企业通过对外直接投资,在海外设立了分支机构和子公司。当时有代表性的有:1865年,德国弗里德里·拜耳公司在美国纽约的奥尔班尼开设的一家制造苯胺的工厂;1866年,瑞典制造甘油、炸药的阿尔弗列德·诺贝尔公司在德国汉堡开设的炸药工厂;1867年,美国胜家缝纫机公司在英国的格拉斯哥创办的缝纫机厂;英国最大的油脂公司尤尼莱佛公司的前身英国利华兄弟公司于1885年在利物浦用椰子油做原料制造肥皂,并在所罗门群岛和西非开发的椰子种植园。美国的威斯汀豪斯电气公司、爱迪生电器公司、伊斯特曼·柯达公司以及新泽西州的美孚石油公司等也纷纷在国外投资设厂,开始跨国性经营,成为现代国际企业的先驱。其中一些公司发展至今已成为有百余年历史的老店。

国际企业由小到大,由弱到强的跨国经营活动有两大特征:一是业务活动的重心由各自的殖民地向其他国家扩张;二是由经营商品买卖转向投资生产活动。资本输出是国际企业形成的基础。资本主义自由竞争时期已由资本输出活动进入垄断资本主义时期,在工业发达国家,资本输出成了普遍和大规模的现象,此时真正意义的跨国经营已经形成,并进入一发不可收拾的状态。

(二) 二战后国际企业的发展与壮大

二战后国际企业的发展进入了高速增长时期。资本的集中的积累使得各大垄断企业已不能满足狭小的国内市场,到国外投资、国外生产和国外销售获得垄断竞争优势。通过国外直接投资,将资本转移到资源丰富、劳动力充裕、市场广阔而资金短缺的国家和地区,使垄断资本充分发挥其潜能,使企业的发展柳暗花明。因此,战后国际企业的对外直接投资迅猛发展,国际企业的对外直接投资占主要发达国家对外投资的70%以上,且主要为私人直接投资,国际企业成为私人对外直接投资的物质载体。

1. 发达国家的国际企业

在工业发达国家中,美国的海外投资遥遥领先。战争的破坏使欧洲各国满目疮痍,急需美国的投资。1948年美国国会通过了以援助欧洲复兴为名企图控制西欧的“马歇尔计划”,要求接受援助的西欧各国购买美国货,取消和放宽对美国投资和商品输入限制,为美国资本和商品进入大开绿灯。1950年,美国对外直接投资总额达118亿美元,为1940年的170%。1971年,美国对外直接投资高达860亿美元,即20年间增长了629%。据美国商务部的统计,在汽车、炼钢、电机、化学、烟草等行业中,美国四家最大的国际企业控制行业全部产量的75%~100%。可见其规模已达到惊人的程度。

美国的对外投资方式不同于英国。第二次世界大战前,英国是世界上最大的资本输出国,它主要投资方式是证券投资及购买外国的股票和债券。如购买铁路债券和政府公债等。而美国第二次世界大战后主要采取对外直接投资,即在国外投资设厂,从事生产和销售活动。1971年,美国对外直接投资为860亿美元,而对外证券投资总额为299亿美元。到了20世纪70年代至20世纪80年代,由于美国经济自身发展矛盾的加深和资本主义经济发展不平衡规律的作用,使得美国公司由盛转衰,在国际企业中的地位相对下降,西欧和日本公司地位上升,但美国投资的绝对数仍保持领先地位。

20世纪末至21世纪初,美国公司在世界500强国际企业中占三分之一,它们的营业额占500强的三分之一,在500强中利润最大的前50名中,美国公司占三分之一。这种特殊地位可归因于美国对外直接投资的领先,高新技术、不断增长的巨大的国内市场、政府的积极推动,这些因素都有助于增强美国公司在国际市场上的竞争力。

美国公司的竞争压力加速了欧洲企业恢复和壮大的过程。进入20世纪70年代,并购后的欧洲大公司,在争夺世界资本和商品市场中,向美国公司提出挑战。在世界500强国际企业中,法国、德国和英国的国际企业挤进了前10名。荷兰、瑞士、比利时等国的国际企业也进入大公司的行列。日本海外直接投资起步晚,但发展速度很快。日本综合商社是后起之秀,1997年在世界500强国际企业中仅次于美国,占第二位,拥有126家。更值得一提的是,国际企业世界前10名中日本占6席。美国、欧盟、日本的国际企业既有共性又有个性:美国国际企业在国外生产方面占优势,欧盟国际企业的商品输出和国外生产都获得发展,而日本则在产品输出上见长。

2. 发展中国家新兴的国际企业

第二次世界大战后西方国际企业在全球范围内掀起并购浪潮,进行一场全球性的结构调整。发展中国家和地区在国际直接投资中的地位上升,吸收外资水平增强,促进了当地企业的发展和壮大。发展中国家的企业因外向型发展和参与国际竞争,形成了自己的国际企业。发展中国家和地区称之为多国公司,多国企业。

“新兴的”国际企业有别于西方发达国家“传统的”国际企业。多国公司无论数目和规模都尚小,但增长速度却给人留下极为深刻的印象。1978年联合国国际企业中心的《在论世界发展中的国际企业》报告中,把发展中国家的多国公司称为发达国家国际企业的“竞争新对手”。2007年,中国内地已有22家企业进入世界500强企业,其他的发展中国家和地区入围的企业数也在增加,包括韩国、巴西、中国台湾、中国香港、印度、马来西亚、土耳其等国家和地区,称为世界国际企业价值链上的重要环节。

(三) 21世纪国际企业发展的新趋势

1. 向“无边界”的国际企业发展

为了更好地适应经济全球化的发展,出现了“全球公司”这样一种新的公司形态。全球公司是“无边界”的组织。它们使国际企业脱离母国身份,进行无边界的开放经

营。它们在全球范围内进行资源的优化配置,以全球化的最高利益进行研究开发、财政金融安排、统筹生产体系和集中销售,建立全球范围内价值链关系。全球公司成为最高形态的跨国经营。它们的“国家属性”开始慢慢明显地弱化,强化了“无边界”的开放性,越来越多的国际企业正在变成“国籍”不明的全球公司。

2. 全球公司以全球性创新为天职

新世纪经济全球化趋势的迅猛发展和国际竞争日趋激烈,全球公司的全球性创新工作,无论是产品创新、服务创新,还是管理创新都要适应世界市场的复杂性、产品和服务的多样性。消费口味的差异性要求,彻底改变了商业流程和整合方式,改变了企业与社会和消费者获利的方式,全球公司将全球化经营作为经营的出发点和归宿点。

全球公司的研发创新工作,可采用三种方式和途径:一是选择最佳的地区建立独立的研发中心;二是在地区分部具体业务部门内部设立研究部门;三是与各国著名的大学、研究机构合作成立专题研发中心,充分利用多家之长,集中攻克技术难题。

3. 全球公司采用跨国并购扩大经营规模

全球公司在全世界范围内整合企业,改革其战略、管理和运作,采用新技术和创新商业模式。全球公司将各种职能业务分别对待,判断自身需要在哪些方面做得最好,在哪些方面交给合作者去做。这就要发挥公司的核心竞争力,然后把其他业务都外包出去,公司把时间、精力和资源集中在公司战略至关重要的活动上。这种决策不是简单地剥离非核心业务,也不是劳动力套利(即把工作转移到工资较低的国家 and 地区去),因为这些措施已不能适应世界市场对全球整合企业的需要。经济全球化和开放的世界市场,一则要求全球公司提供大规模的产品和服务,以实现规模经济效益;一则公司面临全球范围的激烈竞争,原有的市场结构和垄断格局将不可避免地进行全球性重组。全球公司在这样一种外部压力和内在战略要求下,采用战略性并购、强强联合的措施,扩大规模和抢占市场,以利于生存和发展。

二、经济全球化的概念

1. 经济全球化的基本含义

经济全球化是指世界各国经济无一例外地参与国际分工和国际交换。其核心是无歧视的公平的自由竞争;是物流、资金流、技术流和信息流的加速运动,实现资源在世界范围内的优化配置;是社会化大生产冲破国界的限制,实现资本和生产全球化;是多边经济贸易规则和惯例的不断发展和健全。

2. 经济全球化的要求

(1) 各国实行开放的经济政策。

(2) 各国经济在全球范围内进行资源优化配置,减少各种人为的障碍和壁垒,实行商品贸易和生产要素流动的自由化。

(3) 宏观经济调控国际化使各国经济改革政策与国际经济接轨,使得国际市场竞争既充满活力,又能有序进行,共同遵守统一的、有效的“游戏规则”。

3. 经济全球化的意义

- (1) 国际交流和竞争降低了市场价格,有利于市场经济的发展。
- (2) 解放了人们的创造力,有利于优化经济贸易结构。
- (3) 扩大了市场供给,有利于更充分利用资本和资源的优势。
- (4) 改善了产品和服务的质量,有利于各国人民生活水平的提高。

4. 经济全球化并不是完全的自由贸易

全球化的真正推手是西方工业发达国家。因为它们拥有现代知识和脑力劳动者,竞争根基牢固。为了保持其优势地位,西方国家不仅千方百计地维持汇率杠杆的“吸血”功能,而且必须在技术上持续创新,在文化上保持胜利者的魅力,即采用胡萝卜加大棒的手法,保持全球化的既得利益的输送管道畅通。

西方国家把创新的技术迅速产业化,通过大规模的制造,向全球市场推销产品,以赚取高额利润,并分摊其大量的研发费用。同时,用政治手段迫使其他国家不得染指其知识产权,用复杂的法律规定以及名目繁多的壁垒,使其他国家不能轻易“围魏救赵”地杀入本土市场,这就是西方国家竭力推行全球化的目的。因此,经济全球化并不是完全的自由贸易。当今世界经济全球化越发展,贫富两极的分化越大。财富向富国聚合,贫穷向穷国集聚,呈现穷多富少的两极化态势。

就本质而言,西方国家的现代经济全球化和当年工业革命时期的海外扩张是一样的。如果说有区别,那么区别在于通过产品的细化分工,使得一些后进的国家,有了一些廉价出卖劳动力的机会。现代知识和脑力劳动的垄断利润,靠的不仅是知识产权这样的游戏规则,更重要的是配套的工业链和完备的金融机制所支撑的军工制造能力。

三、经济全球化进程中国际企业的发展

国际企业成为国际经济关系中的行为主体,是国际竞争和国际垄断相互作用的产物。国际企业的演变和发展,既推动了国际竞争,又发展了国际垄断。国际企业的个体利益与国家的整体利益不完全一致,实现个体利益要遵从“市场规则”,而实行整体利益则服从“博弈规则”。因此,传统主权原则的绝对性受到国际企业个体利益的挑战。

(一) 国际企业的国际竞争优势

1. 国际企业新特点

1) 国际竞争新格局

世界市场上的国际竞争格局表现为:一方面是发达工业国家之间的竞争,包括自由贸易竞争和国际垄断竞争;另一方面是发达工业国家与发展中国家的竞争,竞争主题始终是发达国家,其具体代表是西方国际企业。

随着当代国际经济关系的变化,国际竞争格局越来越呈现出多元主体和多种关系相互交错的态势。这种国际竞争具体表现为四股竞争力量的激烈较量:①发达工业国家之间的竞争;②发达工业国家与发展中国家之间的竞争;③发展中国家之间的竞争;④地区经济集团之间的竞争。

国际经济竞争中,国际企业已经成为国际竞争中的主体。国际企业的参与给国际竞争注入新的内容:①国际企业之间的竞争;②国际企业与非国际企业之间的竞争;③国际企业母公司与子公司的竞争;④各国际企业子公司之间的竞争。

2) 国际竞争的新特点

(1) 国际竞争的广度和深度已经达到前所未有的程度,涉及世界经济的方方面面,且愈演愈烈。

(2) 国际竞争主体之间经济关系朝着公开、公平、互利的方向发展。

(3) 国际市场上的竞争逐步由传统的价格竞争向非价格竞争转变。

(4) 各国竞争主体受到政府的干预和保护。

2. 国际企业的国际竞争地位和竞争优势

1) 国际企业的国际竞争地位

国际企业在世界经济国际化中的地位,还可以从宏观、中观和微观三个层面进行考察:①宏观层面。世界经济发展中的经济增长速度、金融货币体系、劳动就业等,都与国际企业经营战略有关;②中观层面。资源利用、能源供应、工业结构等问题,都与国际企业的投资计划密切相关;③微观层面。企业的经营、技术改造、营销安排等,都与国际企业的经营方式和经营策略联系紧密。

2) 国际企业的竞争优势

国际企业是由规模宏大的厂商组成的。它集诸种职能于一身,被称为拥有“一揽子的功能”。国际企业既能进行国际贸易,又能进行国际生产;既从事商品转移,又从事资本转移、技术转让和信息传播。在当代世界经济中,国际企业具有强有力的竞争能力,主要表现在以下几个方面:

(1) 拥有巨额资产,经济实力不断增长。国际企业采用股份制,以少量的自有资本控制他人的巨额资本。大公司利用自己金融资本,把触角伸向世界市场各个角落。目前,国际企业资产额已达数十亿,数百亿美元,甚至有超千亿美元的“富人俱乐部”。

(2) 富有开创力和应变力,保持企业生存和发展的活力。许多大型国际企业趋向于综合型多种经营,“从导弹到方便面”几乎无所不包。这样做的好处是:回旋余地比较大,便于以丰补歉,软硬搭配,互相配合,协调行动。国际企业形成生产多种产品的综合体系,使企业保持持续的开创力和应变力。企业开创力是其发展之道,企业应变力是其生存之道。没有生存就没有发展,没有发展就无法生存。尤其在宏观经济不景气时期,企业稍微欠缺应变力,即无法与人竞争。

(3) 仰仗研发和创新,始终保持技术领先。国际企业的基本经营优势在于技术垄断。通常公司拨出其销售总额的4%~10%用于研究和开发新技术、新工艺、新产品。由于国际企业按照纵向一体化的模式进行投资布局,新技术的使用和关键设备的生产都集中在母国或者位于西欧和北美的嫡系子公司,而分散在世界各地的子公司只是进行配套性的和市场适应性的生产,因此新技术产品不大容易被其他竞争对手模仿。

(4) 开创内部化优势,发挥企业经营的纵深潜力。国际企业内部化,是为了克服市场的不完备,在企业内部创造市场。企业的内部化市场作为一般市场的替代物,是用企业组织的“有形之手”来代替外部市场的“无形之手”。国际企业内部交易越频繁,单位组织成本就越低;公司内部化交易越广泛,追加的组织成本相对来说就越少。公司内部化市场的形成与发展,成为国际企业经营多样化、国际化和分权化的内在动因之一。企业内部化,一方面有助于扩展内部的供需领域,避免由于向海外产业转移而带来的空缺;另一方面亦有助于新兴的发展中国家的子公司得到新技术和新产品,扩大其产品的出口,同时又可以起到缓和贸易摩擦的作用。目前,国际企业的内部交易约占世界贸易的三分之一,并随着公司规模扩大,呈现上升趋势。

(5) 享有最佳的资源要素,获得规模经济优势。国际企业在全球范围内配置生产力,能享有资源来源和商品销售的全球统一调配的好处。公司通过投资计划,科学安排生产活动,可以把生产过程按规模经济的要求,分配到投入成本最低的地区,充分利用当地廉价的生产要素,达到利润最大化的目的。

(6) 利用有限性贸易做法,巩固其垄断地位。国际企业利用市场的优势地位,进行一系列限制竞争、垄断市场的活动。他们以正式的,非正式的或者口头的协议,规定生产设备和原材料的购买来源,限制产品生产的种类和数量,限制产品的出口量,规定商品的出口价格,划分销售市场和分配销售渠道。国际企业的限制性贸易做法,目的在于瓜分市场,操纵市场价格,排斥竞争对手,确保垄断地位和获得高额利润。

有实力才有竞争力。国际企业经营的好坏,一方面取决于公司综合利用自己竞争优势的能力;另一方面取决于是否适当地选择跨国经营方式。公司的竞争优势是一个动态的因素,随着科技的发展、生产结构的变化、产品的更新换代,有些原有竞争优势逐渐变为劣势,劣势也会变为优势,其关键在于公司的决策人是否善于因势利导,逢凶化吉,选择最佳的跨国经营方式,获取和巩固垄断地位。

(二) 国际企业在国际经济中的地位与作用

1. 国际企业推动了世界经济的全球化

国际企业的全球经营推动了世界市场全球化,世界市场全球化给国际企业提供其施展竞争的舞台,世界经济全球化主要表现在:①市场范围的全球化;②竞争的全球化;③产品的全球化;④产品价格和数量的全球化。

2. 国际企业通过国外直接投资控制国际贸易

国际企业通过对外直接投资带动企业资本货物的出口;扩大了企业内部贸易;促