

第一部分

国际引资新环境与跨国公司 在世界经济中的作用

迈入 21 世纪的世界经济，正在沿着全球化、信息化、市场化和一体化的方向发展。作为世界经济重要组成部分的跨国公司，是世界经济这一历史性进程的强大推动力。一切民族经济、国家经济、地区经济为了在新的世界经济格局中取得有利的地位，无不把增加国际资金的融通作为自己的基本国策，并日益把吸引外资与全面加强自己与跨国公司在技术、人才上的联系结合起来，以提高利用外资的综合效益。这是新环境下国际引资的新特点，也是北京市引进外资中首先要明确的前提。为了充分说明这一点，必须对世界经济跨世纪发展的四大趋势及其跨国公司在其中的作用进行全面的阐述。

一、国际引资新环境——跨世纪的世界 经济四大发展趋势

进入 90 年代以来，由于人类科学技术发展的突飞猛进，大批新兴工业部门的出现和产业结构的不断更新，在争夺世界市场的激烈竞争中，各种经济力量对比发生了深刻的变化，并在错综复杂的变化中，呈现出带有规律性的四个发展方向，

可以说全球化、信息化、市场化和一体化已经成为跨世纪的世界经济四大发展趋势。这四大趋势相互联系、相互促进、相互渗透、互为条件、共同作用。

（一）世界经济的全球化

近十年来，科技革命的迅速发展，将生产力推进到前所未有的新高度。国际化水平不断深化，水平分工不断发展，生产社会化进入了全球化的新阶段，经济全球化浪潮日益高涨，从而进一步促进了资源在全球范围内更有效的配置，也促进了世界经济的加速发展和世界市场的进一步开拓，为世界经济和社会的发展提供了前所未有的历史机遇。世界经济全球化成为不可抗拒的客观趋势。世界经济全球化的含义主要是指生产要素以空前的速度和规模在全球范围内流动，它是世界经济国际化的高级形式。全球化并不意味着国界的消除，不等于世界大同，它是在世界各国独立的民族经济基础上形成的经济相互独立和一定程度的经济联合，其具体表现是：

1. 与全球化相适应的水平型分工日益发达

由于参与国际分工的国家和地区已遍布全球，作为全球一体化基础的国际分工不断发展且日益精细，由过去单一的国际分工不断发展为垂直型、水平型和混合型多种形式并存的新格局。企业纷纷在全世界各地寻找发展机遇。世界经济的全球化，主要表现为国际间的生产协作，通过分工协作来增强自身的实力。这是因为在世界科技革命迅猛发展的时代，企业的最佳规模、效益及产品的更新换代，均要求实行专业化生产和协作。生产的国际化，特别是生产技术复杂的高技术产品的国际化，导致生产过程中的直接国际分工。没有这种分工，任何国家，哪怕是经济最发达、资源最丰富、科学技术最先进的国家，只靠本国的力量也无法保证生产和消费

的需要。例如法国汤普逊公司与日本 JVC 合作，销售录像机。双方按照协议规定相互交换自己的特长，JVC 向汤普逊公司提供产品技术和制造工艺，而汤普逊向 JVC 提供其在欧洲市场上的成功营销经验。这是一种机会均等、互利互惠的合作。另一个例子是 AT&T 与日本电气公司（NEC）在 1990 年达成的相互交换技术的协议，AT&T 向 NEC 提供计算机辅助技术，而 NEC 则向 AT&T 提供计算机芯片技术。这种经济的全球化使一切生产和消费都成为世界性的，工业国家流水线加工的原料往往不是来自本国，而是来自遥远的国度。同样，它生产出的产品也是供世界各地消费。例如，当一个美国人向通用汽车公司购买一辆庞蒂克牌汽车时，他不知不觉地参与了一笔国际交易，在其所付的 2 万美元的货款中约 6 000 美元流向韩国，支付日常的劳务和装配工作费；3 500 美元流往日本，支付先进的部件费；1 500 美元流往德国，支付式样和设计工程费；800 美元流往台湾、新加坡、日本，支付小型部件费；500 美元流往爱尔兰和巴巴多斯，作为数据处理费。剩下不到 8 000 美元给底特律的院外份子、全美的保险和保健工作人员以及通用汽车公司的股东。这桩交易活脱脱地勾勒了与全球化相适应的国际分工的深化与发达。

这种全球化的经济发展趋势为发展中国家后来居上，赶超发达国家提供了机遇，为企业利用最有利的条件从事生产经营活动提供了极大的可能。它带来国际分工的大发展，技术、资本等生产要素的大流动。这对于发展中国家弥补本国资本、技术等生产要素缺口，迅速实现产业进化、技术进步、制度创新和整个经济发展都是非常有利的。正如美国学者罗伯特·塞缪尔指出的：“未来的经济将是全球化的产物，经济活动将以前所未有的程度越出国界。这种情况已经使制造业

发生了变化，许多劳动密集型产业（如制鞋、服装、电子装备等），已经转移到低工资国家……现在看来庞大的服务业也将出现类似的情况。”

2. 以生产资本扩张为主导并与贸易金融相结合的国际资本运动

90年代以来，随着经济全球化与跨国公司的发展，资本在国际间的流动速度进一步加快，传统的以国际贸易为主的格局已被打破。以生产、资本、技术、劳务等生产要素国际化为特征的国际直接投资将取代传统的国际贸易。直接投资成为世界经济发展的重要特点，也已成为增加企业竞争力，从而获得国际新市场和进入生产要素市场的重要手段。

当代直接投资还往往表现为产业资本和金融资本的直接融合，金融机构和工商企业在资本和人事上的结合，银行业和证券业的融合，金融业与产业的融合，直接融资和间接融资的融合。金融业的介入使这种以生产资本扩张为主导并与贸易、金融相结合的国际资本运动进一步迅速发展。据经合组织统计，1992年全世界通过国际金融市场进行的融资总额为6097亿美元，1993年为8186亿美元，1994年为9676亿美元，到1996年，通过国际金融市场进行的融资安排大大超过3万亿美元。表1-1所列是1987年~1994年全球对外投资流量。

从表1-1中我们可以看出，进入90年代以后国际资本向发展中国家的流动开始增加，而且这种增加是结构性的而不是周期性的，是全球产、供、销一体化的结果。国际资本市场向全球化发展，有助于在世界范围内优化资源配置，促进世界经济增长。总体来说，经济全球化有利有弊，利大于弊，发达国家获利大于发展中国家。但发展中国家可以通过全球

化来利用外来的资金、技术、市场和管理经验，促进本国经济发展。因此，全球化对各国既是一种挑战，也是一个巨大的历史机遇。

表 1-1 全球对外投资流量

年份	类别	发达国家		发展中国家		全球所有国家	
		流出	流入	流出	流入	流出	流入
1987~1988		1830	1420	120	310	1950	1740
1989		2020	1720	150	290	2180	2000
1990		2260	1760	170	350	2430	2110
1991		1880	1150	110	410	1990	1580
1992		1710	1110	190	550	1910	1700
1993		1930	1290	290	730	2220	2080
1994		1890	1350	330	840	2220	2260

资料来源：联合国贸发会议《1995 世界投资报告》

（二）世界经济的信息化

在工业社会中，战略资源是资本，可以说资本是进入经济社会的通行证。但是，进入信息社会后，信息已成为最重要的战略资源。信息社会使知识的生产系统化。大量生产的知识正在成为经济社会的驱动力。当信息成为战略资源后，人们进入经济社会就要容易得多。众所周知的英特尔公司的创办过程就是一个典型。1968 年，罗伯特·诺斯和高登·摩尔与他们的前雇主费尔查德半导体公司分手之后，组成了英特尔公司，该公司以 50 万美元起家，但是在财务资源背后的智力，使他们在技术上有所突破。到 1980 年，该公司的年销售额已达到 8.5 亿美元。诺斯成为集成电路的发明人之一。而

英特尔公司则以发明微处理器著称。该公司的创办人诺斯非常清楚他们的战略资源是什么。他明确指出：“半导体行业与汽车、钢铁等不一样，它从来不是寡头独占的行业，它一直是知识密集的行业，而不是资本密集的行业。”很显然，在信息社会中，价值的增长不是通过劳动，而是通过知识实现的。

“劳动价值论”诞生于工业社会的初期，它必将被新的“知识价值论”所取代。在信息社会里，价值的增长是通过知识实现的，知识是一种完全不同于其他类型的劳动。知识同样可以创造价值。只需看一下美国最主要的输出品就可以了解知识的价值。在当前美国国内市场日益缩小的情况下，美国公司却在毫无困难地大量出售其工业技术、专业知识和管理技术。信息使全球融为一体，成为推动世界经济全球化的一个动力。

1. 工业社会的特点及其他与信息社会的区别

自从本世纪中期计算机问世以来，随着现代数字化信息技术的迅猛发展，全世界掀起了新的信息技术革命浪潮，技术革命必然导致产业革命。在信息技术革命的推动下，信息产业正在全世界范围内由先导产业逐渐变为主导产业，并将于不久的将来成为最大的产业。从工业经济到信息经济，从工业社会到信息社会，这是一个动态演化的信息化过程。信息化已成为推动世界经济和社会发展的关键因素，以及人类进步的新标志。

信息技术和产业的迅猛发展，已引起了经济增长方式、产业结构和就业需求的巨大变化，经济增长从资源消耗型向知识和技术型转化。在美国，技术在经济增长中的贡献率，20世纪初为20%，50年代至60年代为40%~50%，70年代至80年代为60%~70%。国家的经济发展和繁荣在很大程度上

将不依赖于自然资源和劳动力的数量与价格，而取决于拥有创造知识的能力和技术水平。就业需求向知识、技术和信息领域倾斜。据统计，1990年以来，美国劳动生产率以年均2.5%的速度提高，是1970年~1990年年均增长率的两倍多。1996年7月美国国家科技委员会发表题为“利国的技术”的报告，该报告强调：“到20世纪结束时，信息将成为世界经济系统中最重要的商品，美国创造知识的速度以及利用新知识的能力，将决定21世纪在全球市场中的地位。”

综上所述，工业社会与信息社会的区别主要体现在以下几个方面：工业社会核心的基本科技是以蒸汽机替代和增强人的体力，在工业社会中，由各种机器设备组成的工厂是物质生产的中心，其主导产业是制造业，其发展的最高阶段是大量生产耐用消费品。而信息社会科技发展的核心则是以电脑替代和增强人的脑力智能，在信息社会中，以电脑为基础，大量生产与分配信息产品，其主导产业是信息工业，其发展的最高阶段是电脑化及知识的大量生产。

随着现代信息技术、信息设施、信息网络等从发达国家到发展中国家，从城市到农村，在世界范围内不断普及提高，信息资源大量被开发，信息产业影响着人类生活的全过程。从事生产、管理与事务的白领工人的人数超过蓝领工人，即从事信息处理的人数超过生产产品的人数，如果将这一时间作为进入信息社会的开始，那么苏联发射第一颗人造卫星，开辟全球通讯时代，则为全球开始信息化及信息革命到来的标志。近年从美国开始并蔓延到其他发达国家与发展中国家的“信息高速公路”建设将全球信息化推向了一个新的阶段，这是跨世纪世界迈向信息经济的主要标志。信息高速公路以现代计算机网络通讯技术为基础，以光导纤维为骨干，通过网

络将所有通讯系统、电脑资料库与电信设施都连接起来，提供多媒体产品的全方位服务，是跨世纪全球进入信息化时代的里程碑。

2. 知识经济的发展与前景

随着世界经济全球化及信息化的发展，知识产品的价值日益上升，知识经济的发展前景也日益广阔。知识产品包括知识、技术、信息、专利、专有技术、管理技术与商业信誉等。知识产品由于外部市场不完全，难以在外部市场实现其价值。其主要原因是：（1）研究和开发知识产品不仅耗费的时间长，投资的费用大，而且成功的风险大，这使得知识产品必须获得超额利润才能弥补其巨额费用和高风险。或者以高价向其他公司转让知识产品，以获得转让收入。但是，这两者在外部市场不完全的情况下都是非常困难的。（2）知识产品在外部市场非常容易泄漏，跨国公司垄断可以确保知识产品不被向外泄漏。而如果在外部市场转让知识产品，知识产品的购买者有可能将其泄露出去，从而，知识产品就有可能逐步外泄，最后成为公众都能掌握的东西，这是有违跨国公司的长期发展战略的。（3）外部市场对知识产品不能准确地定价，买者往往不愿意支付令卖者满意的价格，使卖者在外部市场出售知识产品时不能取得较好的经济效益，使跨国公司对在外部市场出售知识产品缺乏积极性，从而转向建立内部市场，在内部转让知识产品。

知识正在成为下个世纪后工业社会的代名词。经济社会正从“资本积累”为核心的生产向“知识积累”为核心的生产转移。

（三）世界经济的市场化

世界经济全球化的另一明显特征是世界经济的市场化。

市场化的浪潮以汹涌澎湃之势侵袭地球各个角落，并以其无比的穿透力，整合、履行和重塑全球的生产、经营、流通、消费诸形式。

1. 世界经济的全球化与世界统一市场的形成

近十年来，世界货物、劳务、货币、资本、科技、信息及劳动力等在全球范围的流动加速。各国经济和社会生活相互依赖关系大大加强。任何国家不论其主观意愿如何，都越来越深地被卷入世界性经济全球化的浪潮中，其具体表现就是世界统一市场的形成。到 90 年代中期，全世界已经有 101 个地区经济圈，其中 60% 以上是 90 年代以来建立的。很显然，世界贸易组织的建立，区域集团化发展和加快都有利于世界统一市场的形成。与此同时，市场经济也使各国在交往中使用同样的商业语言，按照一致的规则活动，建立类似的机构、制度，以便与全球化接轨。

跨世纪的世界大市场可以说是一个多元化、多层次的市场体系，包含着众多的不同性质、不同类型、不同分支的市场经济体制或模式。在 21 世纪，这些不同性质与模式的市场经济依然会进行各种错综复杂的竞争与较量。但是，无论哪种性质与模式的市场经济，其商品生产与交换都要受价值规律的支配和调节，国际价值规律自始至终是世界市场的基本规律。他们的生产要素配置、产业结构与进出口商品结构的调整都是面向国内、外市场。其各种对外经贸活动的交流与联系，都要依靠当代调节国际经济关系的国际经济组织并遵循共同制订的国际规范与国际惯例，其商品的国内市场价格都将与世界市场价格挂钩。在世界经济基本规律、世界市场规律的支配下及世界经济全球化的影响下，世界市场会自发地要求一切国家、一切地区、一切经济部门、一切企业与一

切商品、货币、资本、劳务、科技与信息都纳入全球市场体系，要求一切国家都实行对外开放；一切闭关自守、封锁与地区的割据最终都将抵挡不住商品与市场经济的巨大冲击；最后必将形成统一的、无所不包的全球市场体系，即世界大市场。

2. 世界市场的主要标志

面向 21 世纪，世界市场体系在不断完善、丰富和发展。其主要标志是：

第一，世界市场的内容不断丰富和充实。世界市场不仅包括种类繁多的世界商品市场，还包括迅速发展的国际资本流通、劳务、信息与世界科技市场，尤其是国际资本流通凌驾于国际商品交换与劳务贸易之上，成为支配世界经济的一支重要力量。而且，独立于商品和金融之外的技术市场，也同样获得迅速发展，信息市场的发展更是如雨后春笋。今后随着社会生产力和科学技术的发展以及人们需求的扩大与变化，世界市场体系的内容会不断增加。

第二，世界市场的范围空前扩大。目前的国际市场囊括了全世界所有发达国家与发展中国家的国内市场、地区市场和区域性集团市场。90 年代初，前苏联、东欧国家开始向市场经济过渡并恢复私有制。我国目前也开始建立社会主义市场经济体制，其经济运行的机制是以市场为导向，通过商品、货币、劳务、科技方面的交流与合作，实行全方位对外开放。不同经济类型的市场机制的出现，可以说是全球市场体系形成的结果，市场化已成为席卷全球的滚滚浪潮。

（四）世界经济的一体化

世界经济一体化是经济发展内在规律在世界范围内的体现，也是国际分工和科技发展的必然趋势。这是一个由世界

各国经济相互依赖性增强而导致的经济联合与合作趋势产生的动态发展过程，其动因在于一体化的可获利性；而且，国际贸易的发展，使一体化可获利条件不断产生，但由于世界经济现有发展水平的不平衡性的产生，世界经济的完全全球化仍是很遥远的未知数。而区域化、集团化则是对当前世界经济反应的更为现实。

1. 区域化、集团化

自 80 年代以来，世界经济出现区域化、集团化的趋势，各种区域性经济联合组织迅速增加。这些组织既有发达国家之间的联合，也有发展中国家之间的联合；既有多数国家之间的联合，也有少数国家的联合；既有相同类型国家之间紧密的制度性联合，也有不同类型国家之间的松散的经济合作性联合。据世界贸易组织统计，1996 年全球区域性经济联合组织的数量已达到 144 个。在数字不断增加的同时，各区域联盟的规模也在不断扩大。区域一体化内部自由化程度的提高，导致内部贸易与合作的创造与扩大效果进一步增加。集团化在世界市场中有两种表现：一是国家的集团化，如欧洲联盟、美加自由贸易协定等，其特点是内部实行贸易自由化，对外统一排斥、限制外国商品的进入，并与某些集团外的国家结成特殊伙伴关系。二是企业跨国结成集团的趋势，其特点是交易市场内部化、技术转让内部化等等。无论是发达国家的区域联盟还是发展中国家的经济集团，其目的都是维护自身的经济、贸易利益，为本国经济的发展和综合国力的提高寻求一个良好的外部环境，以适应开放的自由贸易发展的客观需要。随着世界经济国际化趋势的加强，各国只有加强同其他国家的经济合作和贸易关系才能保证经济的持续、稳定增长。所以，发达国家和发展中国家都主张推进自由贸易，

并希望彼此之间开放市场，扩大本国产品和服务的出口。例如，美国加快与美洲及亚太地区发展中国家的经贸一体化就是基于认识到欧共体的不断扩大，欧洲联盟形成的压力而采取的行动。

区域化、集团化是国际经济相互依赖的必然结果，生产力的迅猛发展要求各国彼此间要打破国界进行经济协调和联合。一国的经济情况将受到其他国家行为和政策的影响。通过区域化及集团化则可以创造自由贸易区和共同市场，加强成员国之间分工的深化和技术合作，给区域内的企业提供重新组合和提高竞争能力的机会和客观条件。通过兼并或企业间的合作，可以促进企业效率的提高，实现产品结构的优化，而且联合起来的区域组织或贸易集团也使成员国自身的经济和贸易实力增强。

2. 区域化、集团化和一体化

经济区域化、集团化的产生是各国之间、各区域之间经济发展不平衡规律作用的结果。经济发展不平衡既是各国经济发展水平差异的表现，又是促使其加强区域经贸合作的动因。在国际竞争日趋激烈的情况下，一些国家为了恢复昔日在国际竞争中的有利地位，或为了更好地参与国际竞争，更有效地利用国际竞争，只有走上区域经济联合的道路，直至建立一体化程度较高的区域经贸集团。

区域化与集团化为成员国提供了较好的经济运行和经济发展条件，使生产要素在区域内得到优化组合和有效配置，从而获得贸易的创造、转移和扩大效应，并产生更大的社会经济福利。在目前各国客观条件、主观想法差异大，没有可能实现世界经济一体化的情况下，现实可行的办法就是退而求其次，即先在一定的区域范围内结成联盟。虽然区域化、集

团化所带来的社会经济效应不如世界经济一体化大，但由于区域经济一体化组织是在水平相当，经济具有互补性的几个地理近邻国家间实行资源自由配置和自由贸易，因此，区域经贸组织的操作性强、阻力小、见效快，易于取得一致意见，形成统一的对内、对外经贸政策。可见，区域化、集团化是实现世界经济一体化的前提和基础，也是实现全球经济一体化的超前探索和尝试。

世界经济区域化、集团化已成为当今全球性的经济发展不可逆转的大趋势。各成员国生产专业化分工的加强，符合社会化大生产所要求的分工越来越细、越来越专的客观发展趋势，是国内社会分工超越国界，走向国际社会分工与专业化生产的表现与结果，也是对推进全球经济一体化并最终实现全球经济一体化的不可缺少的贡献。

二、跨国公司在世界经济四大发展趋势中的地位 and 作用

（一）世界经济的全球化与跨国公司

世界经济的全球化促进了跨国公司迅速发展，有力地带动了世界经济的增长。目前，全球跨国公司兴旺发达，实力增强，已经发展到 4 万多家，其子公司在世界各个国家和地区是星罗棋布，近几年数目已经发展到近 30 万家，其产值占全世界进出口贸易成交总量的三分之一。跨国公司在多领域、多方向的发展，使它可以灵活地在全球范围内配置资源，从而把独立的原料供应商与零售商功能变成跨国公司内部的功能，并将产、销等活动按照最有利的区位分布在世界各地，为整个公司的战略服务。这种将国际间的分工与协作转变为跨

国公司内部的分工与协作的方式可以大大减小阻碍国际分工的壁垒。一般说来，发达国家的公司到国外投资设厂生产商品，并将产品就地销售，可以获得高额利润，并可以绕过所在国的规章制度所设置的种种障碍。跨国公司的跨国经营不仅进一步发展了水平型的国际分工，而且深化了这种分工。例如美国的英特尔公司在马来西亚的槟榔屿设厂生产最新发明的芯片，雇佣的就是当地工程师（包括产品设计和研究开发）可见跨国公司不仅将劳动密集型企业而且将产品设计、加工及软件开发等技术密集型产业迁往生产成本低廉的地区。许多公司也从单独在国外进行研究和开发，发展到国际联合和开发。最显著的例子莫过于日本的东芝公司，它与美国的国际商用公司以及德国的西门子公司联合开发第二代 64 兆比特存储芯片。由于这三家在这一领域各有所长，彼此取长补短，协力合作，从而可取得事半功倍之效。

可见，奉行全球战略的跨国公司，通过其日益跨国界的生产经营活动，把世界各国经济联结为一个整体。正如联合国贸易和发展会议秘书鲁本斯里库佩罗所言：“生产者和投资者的行为日益国际化。世界经济似由一个单一市场和生产区域组成，而不是由各国经济通过贸易和投资流动联结而成，区域或国家只是分支单位而已。”由于跨世纪世界市场的竞争是以跨国企业为大兵团作战的主力军，它以全球战略为目标，凭借其强大的经济、金融实力及内部化与区位优势，通过对外直接投资带动商品输出、技术转让与劳务工程承包等外贸的发展，可以说，跨国公司是世界经济全球化的发动机。跨国公司的发展促进了世界经济的全球化，而世界经济全球化的发展反过来又为跨国公司的发展提供广泛的空间和良好的条件。

（二）世界经济的信息化与跨国公司

进入 90 年代以后，信息产业建设已逐步成为国家与世界的主导产业。信息化与全球化是密切相关的，甚至是同步发展的。伴随着信息化的发展，只有凭借高速度和大容量的国际信息通讯网络，作为全球化主要发动机的跨国企业才有可能将触角伸入到全世界各个角落，执行高度集中与分散经营相结合的全球战略，在全球各地建立营运中心及跨国公司相互间的策略联盟等。国际贸易与金融的全球化、资本流动的迅猛发展都是与信息技术和信息设备的发展相适应的。可以说，信息化的每一项创新都为全球化开辟一个新渠道，全球化每一项需求的提出又为信息化的发展带来新的刺激与契机。为适应世界经济信息化的大趋势，北京市应加速信息高速公路的建设。但是要建立起全面完整的国际标准的国际信息高速公路并非易事，它不仅耗用大量资金，还存在一系列技术问题，即使是美国这样国民经济信息化已基本完成的国家，要全面建成信息高速公路也需要 10~20 年时间，需投资 4000 亿美元。

（三）世界经济的市场化与跨国公司

跨世纪世界市场竞争的核心力量是跨国公司。跨国企业作为集生产、贸易、劳务、资本、信息为一身的经济实体，以强大的金融作后盾，凭借其强大的经济与金融实力、所有权优势、内部化优势和区位优势，通过对外直接投资带动商品输出、技术转让。跨国企业作为跨世纪国际投资与国际贸易的担当者、现代科技与先进管理的传播者、国际信息情报的提供者、国际营销活动的组织管理者和国际文化交流的沟通者，在全世界寻找投资场所和贸易机会。自 90 年代以来，跨国公司已遍及世界各地，据联合国公布的最新研究报告，世

世界上共有 4.4 万家跨国公司,下辖约 28 万家子公司。跨国公司在世界各国的销售额为 6 万亿美元,超过了世界出口总额。目前,全世界跨国公司一年的生产总值已相当于整个资本主义国家生产总值的 50%。伴随着跨国公司的扩大,全球性市场正式形成,全球性跨国公司在制订经营战略时往往从全球市场的需要出发,以整个世界为自己的市场,谋求全球范围的经济利益,全球性市场的形成是世界经济全球化的必然结果。

世界市场的开拓使一切国家的生产和消费都成为世界性的。跨国公司在全球范围内组织生产过程,各国的市场障碍不断被跨国公司的全球战略所突破。在跨国公司的全球生产部署下,产品及其零部件的生产选址主要取决于生产要素的优化配置,国家的差别日益淡化,产业全球分布已越来越多地成为跨国公司全球战略的结果。跨国公司依靠其优势,实施全球范围内最佳的资源配置和生产要素组合。美国波音公司的波音 747 客机所需的零部件来自国外的 1500 家大公司和 1.5 万家中小企业。日本马自达汽车公司的玛雅塔敞篷车,设计工作在美国加州,筹资在日本,样本在英国制造,主要零部件来自日本,组装在墨西哥,销货市场在美国。在美国市场畅销的芭比娃娃玩具,原料来自中东石油生产国,经过中国台湾提炼为半成品,假发来自日本,包装材料由美国提供,在中国广东省、马来西亚和印度尼西亚等国家和地区加工组装。据国际预测公司预测,到 2000 年,发达国家制造业所需零部件的 40%将依靠国外供应,随着资源配置和生产要素组合越来越跨越国界和地区界限,国际性产品越来越多。

随着世界经济日益全球化及国际分工的日益加深,资本投资、生产方式和产品销售日趋全球化。目前,从事国际性

生产、销售和管理的跨国公司正逐渐成为世界经济结构的主体，通过对外直接投资建立起在世界市场上的统治地位。

（四）世界经济的一体化与跨国公司

随着全球竞争的加剧和世界经济的发展，跨国公司日益活跃。在世界经济一体化趋势中，跨国公司之间也呈现出两个或更多的跨国公司结成集团的趋势，其特点是交易市场内部化，技术转让内部化等等；并随之对自己的全球经营和竞争战略进行修改，用合资经营、联合经营等开放型的国际战略取代了以往形成的封闭型的国际经营和竞争战略。为了扩大规模效益，提高科技水平，分担研究与开发的高额费用，分散因竞争激烈和产品生命周期缩短而导致的经营与投资风险，并在经济战略上取得一种全方位、多领域、跨行业的综合效应，跨国公司之间纷纷缔造国际性战略联盟。这种通过合作和联合形成的庞大集团，是全球战略在更高水平上的体现，是跨国公司面临新的外部压力和激烈的市场竞争时所作出的一种自我保护、自我发展的必然反应。

这种跨国公司之间的竞争不是在一国一地之间进行的，而是表现为跨国公司体系与跨国公司体系之间的“牵一发而动全身”的整体竞争。企业必须走出国界，在世界范围内组织生产和销售。跨国公司之间不但要争市场、争资金、争技术，而且还要争战略伙伴，组织各种形式的战略联盟，这也是全球竞争的最强大的武器之一。战略联盟通常是相互竞争的企业之间通过签订协议而建立的一种合作伙伴关系。企业通过与现实或潜在的对手结盟，可以实现自己的战略目标。例如，在 80 年代中期，摩托罗拉开始进入日本的移动电话市场时，由于日本市场存在大量正式、非正式的贸易壁垒，使得摩托罗拉公司举步维艰。到 1987 年，它与东芝结盟制造微处