

在商品经济的初期，由于生产规模和市场规模的限制，竞争是企业间的唯一关系，也是企业取得成功的唯一重要因素。然而，随着生产社会化与专业化向深度和广度的发展，合作已成为企业经营战略的一个越来越重要的方面了。最近十年以来，企

业界出现了一股国际合作的热潮，合作的形式愈来愈趋向多样化。就我国已有的涉外企业而言，也有合资、合作、三来一补、许可证、特许权协议、管理和营销服务协议、共同开发等等形式，并且还有随着实践的发展而不断创新的趋势。本文拟就国际合作迅速发展的原因及收益作一初步探讨。

企业进行国际合作的机会成本和要克服的困难是相当大的，除了战略决策的灵活性受到影响以及技术失密的可能性增大以外，还得熟悉当地的市场环境，克服文化障碍，与外国政府机构打交道。那么，与此机会成本相对应的企业的预期收益是什么呢？

广义上说，通过合作，企业可以获得以下潜

试论企业国际间合作的潜在收益

鲍 小 飞

在收益：减轻风险；规模经济或经营合理化；获得互补性技术或交换专利；消除或遏制竞争；跨越贸易壁垒或投资障碍；实现初步的国际扩张以及获益于垂直型准一体化等。一般情况下，企业间的合作是通过一个垂直型安排或水平型安排来实现的，不同的安排会产生不同的效果。在垂直型安排中，合作各方的投入是互补性的。这些互补性投入可能涵盖了生产和销售阶段的各个方面。这样，在共同的战略目标指导下，各方的投入形成了一个新的价值链。通过这个价值链，合作企业能生产出更具竞争性的产品或服务。在水平型安排中，各方的投入是同一性的，合作各方欲借此达到降低风险和节约资本的目的。现就上述各种潜在收益加以分析。

一、风险弱化

投资界有句行话，叫做收益与风险成正比。可是，企业的经营毕竟与投机和赌博有区别。首先，它要企业家有长期眼光，不能仅追求眼前利益而置未来风险于不顾。其次，为追求收益而冒的风险必须限定在企业的承受能力之内。所以，现代企业家在追求高收益的同时都力图降低风险，甚至将降低风险摆在其经营目标的首要位置上。企业通过合作，可以获得四种好处，从而达到降低风险的目的：（1）让一个以上的企业来分摊一个大项目的风险；（2）实现产品组合的多样化；（3）避开障碍，快速进入某一市场或行业，快速回收；（4）成本分摊性，建立合作企业的成本要低于单个公司独力投资的成本，这

可以说是合作所特有的一种乘数效应。

合作带来的分摊风险的好处是显而易见的。有些大项目，如波音 767 计划需数十亿美元的投资，是任何一家公司也不敢独力承担的。因为尽管研制成功会带来巨大的收益，但失败的可能性也是客观存在的，如果失败，即使是一次，也足以导致一家公司的破产，所以由几家公司合作研制，共担风险，共享收益，则是比较可行的。

通用汽车公司与丰田公司合资建厂的目的就不仅于此了。这项合资生产小汽车的计划替通用汽车公司节约了 25 亿美元的研究经费。通用汽车公司在把这 25 亿美元投向大型车的研

制生产时,不会由于消费者的需求偏好发生变化而遭受过大风险,因为它有着大小结合的多样化的产品组合。

通过综合利用各母公司的专有技术和闲置设备,合资企业可以降低某一项目的总投资额或风险资产额。这类合资企业在通讯行业与电力行业中最为常见。

合作企业则能够快速进入某一市场或行业,能够快速收回投资。这点在医药行业中相当重要。药品生产许可证的颁发往往要经过很多

程序,通常费时过久,以致于企业没有足够的时间来收回 R&D 费用,这样,专利带来的垄断利益就会受损。而技术被许可方的临床验证通常能加快该国政府颁发许可证的进程。

另一方面,不管在发达国家还是在发展中国家投资,政治风险都是存在的。与独资企业相比,东道国政府更偏爱合资企业。在有些情况下,当地合伙者的政治影响足以使合资企业免遭不利的政府干预。

二、规模经济与生产合理化

生产合理化意味着同一产品不会在不同的地方以不同的成本生产。这种产品可集中到低成本的地方去生产,以充分利用比较优势,同时,还可带来一种附加优势——规模经济。因为集中生产会达到更大的生产规模,这使平均成本的进一步下降成为可能。汽车行业分工之精细已是举世公认。据说为丰田公司提供零件的厂家有数千之多,每个厂都负责生产一、二种零

件或组装某一部件,这些部件再组装成半成品,进而形成整车。可以说,丰田公司这样做的一个重要目的就是使生产合理化。这也是丰田公司成功经营的一个诀窍。

在许多情况下,企业经营中存在着规模过大以致于边际规模经济负报酬的问题。这时,去海外市场与其他公司合资建厂不失为一种可行方法。

三、技术互补和专利交换

在生产日益高科技化的当代,某种产品的制造可能需要多项尖端技术,而单个公司往往没有足够的人力财力去研究每项技术,所以需要通过合作来获得彼此间的互补性技术或交换专利。合作企业则可把这些专有技术结合起来,于是一项杰出的产品就诞生了。这样做通常可以产生在任一母公司内部的“垄断文化”环境中不可能产生的重大革新与突破。欧共体动员了西班牙、法国等国的数十家公司合力研制“空中巴士”的计划有力地说明了联合研制与共同开发的好处。西欧各国为了重振欧洲,摆脱在技术

领域落后于日、美的局面,联合了数国的科技力量,这不能说不是世界科技一体化的一个重大里程碑。

在小公司之间发生的技术合作同样有重要意义。它们通常交换或共享专利,以节约科研费用,同时,这样做也意味着彼此交换了市场。有些小公司在技术上有了重大突破,但是没有足够的生产能力,也缺少全球营销网络,这时,就会寻求与某一公司合作,利用其生产能力和销售网络,迅速投产,回收研究费用。

四、消除竞争

“垄断不但不能消除竞争,反而加剧了竞争”。现代社会中,巨型跨国公司林立,它们之间

的争斗往往是两败俱伤的。于是,跨国公司之间都竭力避免发生正面冲突。与竞争者建立合作

企业或签订交叉许可协议是消除潜在的或现实竞争的一个手段。这种做法大多出于防御性战略动机。石油危机给予美国小汽车制造业以沉重打击,以致在短短数年间,被日本的小汽车挖走世界市场很大部分。为了防止日制小汽车继续向美国的大量涌入,通用、福特都与日本各汽车公司建立了合资企业,以在一定程度上保住其在美国的市场份额。

但是,合作企业也可能是在进攻性战略的

指导下为遏制竞争而建立的。日本的 komatsu 公司原本是一家国内公司,在本国的营销收入占其总营销收入的 80% 以上。在八十年代初,其海外业务急剧扩张,并触及了卡特皮勒公司与三菱公司的利益。后者为了向 komatsu 施加压力,在日本建立了一家对本身来说并不重要,而确能对 komatsu 起到一种威慑作用的合资企业。果然,惟恐后院失火, komatsu 不得不从国际市场上撤退。

五、避开投资管制和跨越贸易障碍

避开各种贸易壁垒和投资障碍,这可能是创造合资企业的原始动力。但是,在保护主义愈演愈烈的今天,仍有很多合资企业是出于此种考虑而建立的。一般来讲,东道国的政策、法律对合资企业的限制较松,这使得合资企业成为进入该国市场的最方便的方式。当今日本是以

其排外而出名的。为此,美国的公司甚至将建立合资企业当作向日本市场销售产品最可行的方法。欧洲统一大市场的即将形成也吸引了大批跨国公司纷纷涌入欧共体中对外国投资管制较松的国家建立合资企业,以便大市场正式形成后,这些企业仍可进行自由贸易与投资。

六、促进初步的国际化

经营的国际化是企业成长壮大的必经之路。一家企业发展到一定程度时往往面临通过何种方式进入国际市场的问题。建立合资企业通常是一些中小型企业的选择,发展中国家的企业尤其会这样。邓宁教授(著名的跨国公司问题专家)的研究表明,一个公司采取合资企业作为其初步海外扩张形式的可能性与该国(公司所属国)的人均 GNP 成负相关。一般情况下,这类公司有生产能力,但缺少海外市场和经验,

在营销方面主要依靠其合作者。有些企业可能考虑独立地建立其市场地位,但需建立全套的营销机构和有竞争力的市场形象。从花费的时间与资金来考虑,这样做对一个中、小型公司是不利的。

当前,我国企业国际化尚处在起步阶段。从中化和首钢的经验来看,在国外办合资企业,有助于熟悉当地的文化背景,积累在国际市场营销的经验,也有利于培养管理人才。

七、垂直型准一体化

跨国企业的经营方式是多种多样的,既可以是完全的垂直一体化,又可以采取传统的合同形式来确定与其他企业在生产、销售各阶段的关系。实践中,后一种方式不常用,因为这种一次性的合同关系无法约束合作各方的未来行为,从而任何长期性的战略决策都是没有意义的。在垂直一体化中,一项长期战略则很容易被

批准,同时,它还有节约谈判费用、交易费用和获得规模经济等优点。因此,垂直型一体化是目前跨国业务的一项主要内容。

然而,垂直型一体化有以下一些与生俱来的缺陷,只有同别的企业合作才能在一定程度上克服这些缺陷。

第一,有些项目的投资成本是单个公司所

不能负担的,在风险环境中经营时这种情况尤其常见。在海洋石油开发和半导体研究等不确定性较高领域中的合作企业就是为了分散投资成本和风险而建立的。西方企业在局势不很稳定的发展中国家进行的投资也大多采取合资企业的形式。

第二,实行垂直一体化倾向于提高企业的固定成本,从而提高其盈亏临界点。这样,企业在周期性波动中就变得脆弱了。在航空工业中,开发新型飞机的成本巨大,即使对于波音公司来说,也显得太高。因此,波音公司与日本商用飞机公司和意大利的阿里塔尼亚公司建立了合作关系,共同研制生产波音 767。这样,不仅研究风险分散了,而且波音公司还通过把大部分零部件的生产承包出去而降低了固定成本。

第三,企业为获得内在化优势而进行的一体化,通常必须解决市场途径和牌号认同等难题。日本公司在向美国扩张的过程中取得了一个成功的经验,那就是与有影响的美国公司进行合作,占领一个滩头阵地,获得较长的观察期为独资单干作好准备。

在合资企业、共同生产和管理服务协议中,合作各方都可以贡献其特长,权利和义务在协议中也得到了规定。这种合作关系是一种“准一体化”,是处于完全的一体化和单纯的合同关系之间的一种中间选择,通常也是企业的最佳选择。

进入九十年代以来,世界经济格局发生了巨大变化,国际市场更加瞬息万变,企业的国际经营也应该采取灵活多样的方式。尽管独资形式对企业实施有效的战略管理是重要的,但是,出于效率和风险等方面的考虑,合作这种经营方式仍然优于一体化。保护主义、文化差别和运输成本的存在使得与当地企业建立合作关系成为企业战略不容忽视的一个方面。我国的对外开放在进行了十年之后,已经进入了一个新的历史阶段。企业不仅在国内与外商合作,而且要走出国门,直接跻身国际市场。考虑到我国企业的管理水平和营销经验,以合作作为海外扩张的初步手段,不失为一种现实而有效的稳妥选择。

(上接第 57 页)

四、“无过错责任”和“结果责任”、“危险责任”之区别

“结果责任”最原始的出现于古罗马法中。当时,人之行为多出于直觉,少有发动于理智,遭受损害即予报复,行为人有无过失在所不问,即以行为人为行为之结果为准,故称为结果责任。而无过错责任源于近代。由于工艺技术的进步,电气、原子能等危险事业日益增多,而其所致损害科学上最新技术亦难防范,因此法律规定了此种事业的经营者,对于损害的发生承担无过错责任。可见,结果责任与无过错责任虽都不以行为人的过错为负责要件,但其理念完全不同。

无过错责任是为补救过失主义的弊端所创设的,而结果责任为初民时代,人类未能区别故意与过失时的产物。

“危险责任”,是前苏联民法典中的概念。它是从事物或行为的危险性质而言的,即从事危险性事业而致他人损害,承担无过错责任。从上文的分析来看,危险性事业只是适用“无过错责任原则”的一个领域,故而“危险责任”不等于“无过错责任”,前者为一个局部概念,后者则为一个广泛抽象的概念。