

地缘商业：地理学家的一种国际观点

James E. McInnecll 和 Rodney A. Erickson

本文的目的是扼要说明国际商业的性质和范围，探讨地理学和国际商业研究之间的关系，然后讨论具有地缘商业观点对地理学家和大学地理课程表的种种意义。

对国际商业活动的一般观察 在历史上特别是过去 150 年来，国际商业在许多国家的经济发展中起着重要的作用。产业革命曾经刺激了国际贸易的巨大增长和早期多国公司在国外生产设施的建立。但第二次世界大战以后的这些年代里，国际商业有了引人注目的增长，也是无疑的。

国际商业演变中的型式和方式：第二次世界大战后，国际商业舞台上的演员（行动者）愈来愈多了，他们之间的关系也更加复杂。战后头十年，基本上是“两个行动者”的时期。战后自由世界经济的重建给美国的资本设备和消费商品提供了巨大的国际市场。外国政府对国际商业行为也没有建立多少政治壁垒。

50年代中期，国际商业的背景在不断变化，这是因为重建时期结束和美国公司在全球市场上的优越地位开始丧失。在固定汇率制度中美元对其它货币相对较高的价值，抑制了美国的国外销售，也鼓励了其它国家敢于寻求出口市场。随着资本货物和消费商品可能源地的不断扩大和美国优越地位的逐渐消失，其它国家的政府就变成了国际商业决策中的第三个行动者。

70年代早期，国际商业环境中的巨大混乱是很明显的。工业化国家和发展中国家差距日益扩大引起了人们的注意，这就采取了具有支配国际商业条件威力的地缘政治集团的形式。关键性资源的缺乏和石油卡特尔——石油输出国组织的控制，也改变了许多国际商业的竞赛规则。各国政府对国际商业在该国政治领域中的作用愈来愈敏感，因而寻求更加严密地控制它们的影响。

虽然环境日趋复杂，二次世界大战以来国际贸易还是发生了引人注目的变化。1983年国际贸易额已达七万亿美元左右，虽说发达国家在历史上占有进出口的大部分，发展中国家的作用也正在迅速增加。当前，发展中国家的总出口占自由世界的份额，已从1970年的20%，上升为将近30%（Daniel等1982）。

在贸易构成方面也发生了意义重大的变化。现在农产品在国际贸易中已比较不重要了。虽然大部分发展中国家仍然高度依赖燃料、矿物和金属的出口，但机器装备和其它制成品在其出口搭配中的份额，近年来也增长很快；从发达国家输出的劳务，也引人注目地增长了；从而，在当代贸易中，这一陈规即发展中国家是原料的输出者，发达国家是资本货物和消费品的输出者正在发生变化。

在对外活动中，直接投资近年来也稳步增长。直接对外投资在美国私人对外投资中约占80%。过去十年来，总部设在其它国家的公司的对外直接投资比美国公司增长得更快。对外直接投资来自法国、联邦德国、加拿大、意大利、英国、荷兰和日本的公司增长得最快。美国已日益起着国外直接投资较大份额的所在国的作用。在所有国际商业活动中，公司内部的交易已占有愈来愈大的份额。

国际商业的替代形式近年来已有所发展。由于许多发展项目进口石油和资本货物的价格高昂，挤干了许多第三世界国家的外汇，因而出现了（或者重新出现了）筹措国际贸易资金的不同办法，这些办法也为发达国家所使用。相向贸易或者非现金交易，可以采取多种方式，包括易货买卖、回头货贸易和补偿贸易等都已成为进行贸易的更加普通的机制。

在80年代及其以后，国际商业将在日益断裂的环境中继续发展，这个环境以政治不稳定，技

术变化迅速为特征。以平等为基础的多国公司组织的高度集中模式，似乎会被行动者的复杂多样所引起的不确定性、和对变化中的机会和限制因素作快速反应的无能为力等所限制。在这一环境中，商业关系的其它形式例如贸易公司财团和劳务公司等，在国际商业活动中占有较大的份量，大概将是未来的重要特征。

企业对国际商业机会的反应，企业“到国际去”的基本动机就是利润。还有许多理由说明在海外经营为什么可以增加企业的净收益。很清楚，在不断扩大的市场上出售的机会，提供了使企业经营国际化的推动力，当国内市场饱和时尤其是如此。在国外地点的源自国外的投入或生产，也可导致较低的单位成本和较高的利润。“到国际去”的另一些动机包括：想通过多样化来分散危机在竞争中要抓住市场的较大份额或者是为了掌握一个大企业，这个大企业在经营管理人员中会提供一个成功的象征。

使企业国际化也存在着许多限制因素。其中最主要的就是在国外投资或经营的许多不确定性，消费者的收入、脾味和爱好在世界上差别很大，传统的销售方法也可能证明是无效的，而产品本身又不适销对路。在商业道德礼仪和时间观念及在人际交往中“主体语言”等方面的文化差别，以及要用两种或两种以上的语言进行商业活动等各种困难等等。除这些限制因素外，与货币、利润率、通货膨胀、税收政策等有关的可能发生的许多问题和政府的种种限制及其后果等，也都是些千变万化的限制因素。

在国际商业活动中，经营管理人员成功地使用各种战略进行竞争。战略决策必须包括审视企业的外部环境和影响未来经营的重大趋向和形势进行评估。

国际商业的体制环境：没有一个国家会允许穿越其边界的贸易自由流动，或者国际商业在其边界内不加限制的角逐。许多政府都建立了一套精心设计的财经制度商业投资政策和法律环境来达成与贸易联系和当地经济发展有关的一定目标。

贸易体制障碍包括关税、补贴、许可证以及其它对进出口的种种限制。影响国际商业活动的另一套制度就是决定货币比值的外汇市场。两次大战之间年代里的国际货币不稳定，促成了1944年布雷顿森林协议下固定于美元的固定汇率的建立，这一协定统治了国际商业的汇兑方面25年以上，直到1973年初允许货币自由浮动为止。

在边界之内，各国也都有其规定国际商业行为的不同政策与制度。其有不同经济制度和经济发展状况的本国和所在国，反映出关于国际商业责任的不同期望，这些期望通常都在对商业作出规定和征收税金的惯例、法律和政策中表达出来。不过，多国公司现在调动着全球丰富的资源和财源，也可对某些民族国家的意愿施加强大的抵销力量。然而，多国公司赖以在外国经营的协商条款，也引起了关于本国掌握资源的一些严重争端。

全球商业经营的地理方面 国际商业愈来愈大的视野和复杂性，使大多数企业极大地扩展了它们的地理尺度(geographical dimension)。这些地理尺度相当于不同的抽象等级，这些抽象等级则从国际公司管理人员对各种机会的“世界观点”和销售生产的全球网络，到单个设施管理人员在国外特定地点制造和出售货物和劳务的日常决策各不相同。

“地缘商业”模式和商业经营战略：分析国际商业型式最有说服力的框架之一就是地缘商业模式。这一模式“融合了大量的关键变量，它们的相互作用，改变了国际商业的地理源地和目的地”(Robock 和 Simmonds 1983)。地缘商业模式是以一个前提为基础的，这一前提就是私人企业(individual business)是推动力，而国际商业型式则是在不同的国家环境中竞争以求生存和发展的许多企业的调整而形成的。

这一模式的诸分量是条件变量、动机变量和控制变量。条件变量表示是否存在促使商业“走向国际”的各种机会，也包括一些考虑诸如所产的货物或劳务的产品独特性(例如生产要素投入和技术)，各国作为市场或生产地点的地方独特性(例如国家需要、天赋资源以及文化、经济、政

治的环境)以及国际金融贸易和后勤制度的性质,它影响到信息、金融、货流和人力资源等的流动。动机变量指示一个公司是否从国际化经营中看到净赢利,它又是否有财政上和管理上的资源可以这样做。它们还包括某个企业对于竞争者的相对地位的性質以及朝着将要采取的国际投资方向,企业会有什么效益。控制变量包括影响贸易和商业经营的各国特有的法律、规定和政策以及国家之间的协定等。

就激励来说,企业对国外机会的地理认识空间尺度差别很大,这一认识空间的变化超越时间,特别是当企业进入并适应于国际领域的商业时是如此。某一企业的管理机构要有“地理的认识能力”,这种能力兼有一个空间的尺度和起作用的范围,地理认识的空间范围从地区到全球大小不等。某个企业可能对某一邻近国家的各种机会都有所了解,而另一企业则认识到世界范围的各种机会,因此,地理认识能力就从根本上把企业建立或扩大国际经营决策的性質区别开来。

合理的全球规划模式是商业调整过程的适当的摹写,也要对公司战略管理具有极大的相似性。从带有全球性的或地理认识的一些机会开始,企业起初选择那些管理机构相信该项商业具有竞争上的优势的市场,一旦作出了决定,企业在这些市场上的逻辑要求就是在某一经济的和地理的框架内进行评估,包括一些资源和设施的区位及其与生产和分配过程中的所有方面的相互影响进行评估等。

大多数企业起初从事国内商业,而在稍后则开发一个外国成分而对已看出的国外机会作出反应。商业经营国际化的早期可能是企业本身或通过贸易公司进行的货物(或劳务)的出口,这些贸易公司起着许多必要的作用如买卖、存货管理、销售、资金融通以及投保等。较迟的阶段可能包括由位于特许基地上的外国公司或许通过某种共同承担风险的形式取得企业产品进行生产的许可证,在这种时候,随着投放资金和管理能力容许,母公司也可能在国外分公司建立控制股权以掌握国际经营。当全球商业需要企业采取世界性途径时,随之而来的各种管理功能的集中化和一体化,就是正式的多国公司的典型特征了。

企业国际化的最新理论编入了几个区位特殊的所在国的一些变量。从南朝鲜多国公司的经验中可以找到国外直接投资定位尺寸的一例。在投资定位中最重要的因素一直是可以利用较廉价的主要是劳动力和原料的投入。文化体系和区位上的可接近性在南朝鲜投资(一直大都集中在东南亚)的地理型式中起着重要的作用。

国际购销、生产和后勤管理,选择特定国家作为购销或生产货物与劳务的地方,在地理上是受到局限的。甚至多国公司也可能得不到更不用说解释关于其它国家可用的全部潜在信息资料。管理人员的意境地图和世界秩序的形象包括诸如规模、形式、可接近性、活动强度或者地理渊源等这些方面都是相对的,而且反映了对实际的大量歪曲。

通常列举的国外投资的重要激励是销售的增长,而地理学在评估市场潜力时很是重要。大多数企业只有当其管理机构看到对实际的或潜在的竞争者具有竞争优势时,才会在一个国外市场上投资,由于竞争地位既是相对的又是短暂的,一些企业就常试图利用仿制时滞。一个发展中的市场迟早会吸引其它企业,而且一个适当的地理销售战略可能是首先着重在那些时滞够长而且比较小的国家里投资,然后在那些可在长期内保有独占优势的国家里投资,但这一战略也不是不冒风险的。

除了分析市场的经济地理诸传统方面(例如计算可能售出和评估买主行为与市场份额)之外,文化地理对国际销售活动也极其重要。一个国家民族通常存在的文化型态和癖性,常给国外商业经营造成大的纷扰。不少国际商业的大错误与缺乏基本文化型态的资料或对之曲解了有关。总之,国家内部的(intranational)和跨越边界的地理变化诸如宗教、语言和伦理道德背景,在区域销售战略中,都是很重要的变量。

因为直接国外投资通常大都要在其它国家生产,地理区位就处在比国内投资更大更复杂的环

境之中。土地和物质资源作为生产的投入与地址,在—批全球潜在区位中变化很大。劳力供应、技能和工资率的分布,也都是重要的考虑对象,它们必然会受到各民族对工作任务、监督管理和可靠性等的态度的地理型态所考验。一些地理尺度例如劳力流结构(Laborshed configuration)、人口亚集团(例如部落的、种族的)分布或者城乡工资差别都极大地影响到一个选定的区位是否最优。造成企业集团经济的与其它生产者的联系、接近实际或潜在的市场、交通运输的可用性以及中间产品或制成品的货运运价都是国外直接投资潜在可获利区位的另一些起作用的变量,这些因素也支配了一地资金投放可能规模的界限和作用的技术是否适当。总之,在一个国家或实际地点进行生产的最后选择必须包括对可供选择的地点的可能成分和收益进行说明,包括对风险的说明,在国外环境几乎经常都有较大的风险。

今日世界主要地缘商业问题概观 国际环境的能动性导致几个关键性问题,这些问题唤起人们要注意地理学与国际商业之间正在变化的关系。当考察国际社会一些事象时,每个问题都表明采取地缘商业观点的重要性。

全球日益相互依赖:主要关切的是国际社会的复杂性,这个社会已日益相互依赖了。有助于这种相互联系的是航空旅行和运输服务、卫星技术和电子远距离通信系统、计算机化集成数据网络和穿越国际边界的信息流等的成就的速度和效率的迅速改进以及生产和服务行业的迅速国际化等。这些革新和进展加强了穿越世界的资金、技术、劳务、信息、管理技能和文化的流转,而这,又引起了新的日趋复杂的许多问题。

全球日益相互依赖的地理和商业后果与意义是些什么呢?最具有重大意义的后果之一是正在大多数国内和国际市场上出现的强烈的竞争。例如,将近二十年前,在美国国内只有25%的货物销售易受外国进口的竞争,而今天,这一数字已达到了75%。此外,美国实际上已开始丧失每一种资本货物和高技术产业在世界市场上的份额。

国际公司的激烈竞争还导致许多新的贸易伙伴的出现,迫使一些公司开发新的国际商业形式,也使国民经济内部的不同分区之间的竞争活跃起来。

日益相互依赖的第三个后果是在国际环境中发生事件时,与其影响传遍全系统时之间的时滞大大缩短。因而各国都日益易受来自全球环境其它地方的“冲击。”

全球产业新地图:现在国际环境另一个共同景象就是生产的合理化。通过合理化,企业可在世界上不同部分同时经营以利用不同的劳动成本资金、原料和其它商业经营所需要的其它因素。这一从来自工业化国家的传统企业转向发展中国家的结果就产生了 Flanklin Root 所称的“全球产业新地图”。新的国际劳动分工出现的主要受益者之一就是东亚的一些国家。这些国家不仅以它们新一代高技术的产品进入世界市场,还迅速地发展成为世界性金融中心和工业化国家直接投资的主要接受者。

工业生产地理转移的可能后果是些什么呢?第一,传统工业从工业化国家到发展中国家的大量转移,将会继续对前者施加极大的压力,使之发展及时而有效的贸易、工业调整政策,例如新近经济合作和发展组织的一项研究预告,到2000年,发展中世界在世界工业增值中将占 1/4 而与之相比,1970年只占不到 1/8,同一时期工业国家的份额则可望从 2/3 下降到 1/2。结果,在工业国家里的有效经济决策就不得不决定调整到怎样和如何进行调整才是最有效、最能为社会接受的方式,而不是采取80年代广为流行的保护主义姿态。

全球产业重组的第二个冲击就是一个国际商业环境的建立,这个环境甚至比目前更为需要,更为一体化。这一环境将包括许多多国公司,它们的竞争优势主要是:能够生产知识密集型的与劳务有关的产品,能够探索、追踪和在市场上买卖信息资料和产品,能够通过重新配置工业设备和采取多种多样的国际商业活动战略而使生产合理化,以及拥有擅长在不同语言、文化背景和商业实践的一些国家里经营商业的管理人员等。

名古屋城市群地区能量费用对土地 利用结构的影响

亚瑟·格提斯 石水照雄

1. 引言 第二次世界大战以来,伴随着经济的迅速增长,日本的三个主要城市群——东京、大板 and 名古屋迅速发展。尽管它们几乎都是第二次世界大战后完全重建的,但只有名古屋建成了类似美国现代城市的街道格局。名古屋具有宽阔的林荫路,长方形的街道格局和适度的超速干道系统,较之另外两个城市对汽车交通的依赖程度更大。在名古屋城市群地区(以下简称城市群——译者),一半的工人上班要乘汽车,而东京和大阪地区该数字刚刚接近1/4。在以名古屋为主要城市的爱知县,平均汽车拥有量是每户1.23辆,而就全国整体来说,相应的数字为1.0。因此,至少就对汽车的依赖性来说,名古屋有些类似于美国城市,在那里,平均汽车拥有量为每户1.60辆。

可能人们已经认识到,1973年和1979年的石油危机引起的能量费用增长导致了日本城市尤其是名古屋土地利用结构的变化。由于较高的能量费用,人们可能认为那些主要依赖汽车代步的人会对工厂——住宅位置的格局做一定的调整。本文将论述名古屋城市群区较高能量费用对土地利用结构的影响问题,主要从居住和就业的功能方面进行探讨,不涉及对于区域变化缺少敏感反应的自然景观的诸方面。

在美国,70年代高费用开始直接或间接地改变了某些部门人口的居住位置,但绝大多数人是采取其他措施来减少能量费用的。最普通的方法是“缩减规模”,即使用较小的、燃烧效率较高的汽车。通过更加仔细地使用能量和安装绝缘材料,美国人已经明显减少了他们的家庭取暖费用,工业和人口向郊区的持续迁移也已减少,至少通勤距离不再增加。即使有这些变化,仍然必须看到,至少有三种人——有固定收入的人,低收入的人和新近组成家庭的人——已经发现,他们对于居住——就业位置的选择受到了高能量费用的影响。

正像大多数美国城市一样,名古屋市的行政界线并未准确地反映人口的分布,建筑区已延伸到城市界线以外。名古屋刚刚超过200万人口约占爱知县人口的1/3,但是,若将郊区人口计算在内,名古屋的人口将占爱知县总人口的90%。我们通常称之为尾张的包括名古屋在内的爱知县西半部,面积约为30×40平方英里,人口520万,可看成名古屋城市群区的主要部分,因此,很大一

冲突和经济正义:少数地理学家否认全球经济的迅速一体化,新的全球经济地图的出现和多国公司的兴起等会导致在国际空间分布不均的成长与发展的多种形式。这一愈来愈大的差别,加剧了多国公司在所在国和本国之间的敌意。发展中国家与工业国家日趋严重的对抗,还引起了国际社会以内经济正义或非正义问题的普遍关注。

经济正义或非正义是什么意思?对于这一名词有许多不同的看法,发展中国家集团把经济正义定义为从发达国家到发展中国家重新分配收入和财富。在其它关切的事情中间,这一集团呼吁特惠关税和贸易待遇、补偿性金融通安排、更易于从工业国家获得技术、在创建本地研究和发展能力方面提供支援、以及一个较少风险、较少波动的国际货币制度等。

发展中国家把国际经济新秩序看作是极其需要和早该实行的计划,但是发达国家则持怀疑态度,因而国际经济新秩序只得到缓慢的和部分的接受与贯彻执行,而这一试验在大多数发展中国家家里也正在遭受挫折。

袁大中摘译自美国《Journal of Geography》, May-June, 1986