

中华美国学会
中华美国学丛书

美国跨国公司 的全球竞争

陈宝森 著

中国社会科学出版社

中华美国学丛书

美国跨国公司的全球竞争

陈宝森 著

中国社会科学出版社

图书在版编目(CIP)数据

美国跨国公司的全球竞争 / 陈宝森著. - 北京: 中国社会科学出版社, 1999. 12

(中华美国学丛书)

ISBN 7-5004-2654-2

I. 美… II. 陈… III. 跨国公司 - 企业管理 - 研究 - 美国 IV. F279.712.47

中国版本图书馆 CIP 数据核字(1999)第 75270 号

17153/102

中国社会科学出版社出版发行

(北京鼓楼西大街甲 158 号 邮编:100720)

北京牛山世兴印刷厂印刷 新华书店经销

1999 年 12 月第 1 版 1999 年 12 月第 1 次印刷

开本:850×1168 毫米 1/32 印张:20.25

字数:511 千字 印数:1—3000 册

定价:35.00 元

本书的出版得到由美国福特基金会赞助的中华美国学会美国学著作出版补贴基金的资助，特此致谢。

The publication of the book is made possible partly by the Chinese Association for American Studies Publishing Subsidy funded by the Ford Foundation.

前 言

《美国跨国公司的全球竞争》是一本研究美国跨国公司的全球竞争态势，美国跨国公司技术创新和科学管理经验，美国跨国公司和美国政府引进和输出资本的政策，美国跨国公司的理论发展及其评价的专著。本书是中国社会科学院“美国跨国公司对华投资战略”课题组花了5年时间进行实地调查研究，并在国内外广泛搜集资料之后的研究成果。

之所以选择这个课题，是因为在我国改革开放政策中引进外国直接投资占有十分重要的地位，而美国跨国公司无论在数量上、实力上、国际竞争能力上都位居世界前列。引进美国跨国公司的对华投资也就具有了非同一般的意义。十几年来，随着中美经贸关系的迅速发展，美国跨国公司来华投资者日益增多，势头良好，但是到底投资效果怎样，中美双方都得到了什么好处，问题在哪里，前景如何，对我们来说还是若明若暗。我们是从进一步促进中美经贸关系健康发展的良好愿望出发，申请这个课题的。为此我们做的第一项工作就是对天津、北京、上海、广州四个城市的美资企业进行了实地调查，并且写出了《美国跨国公司在华投资的考察报告》。

在调查和研究中我们对美国跨国公司的认识逐步深化。首先引起我们极大兴趣的是这样的问题：在全球的激烈竞争中，为什么美国跨国公司能脱颖而出，赶英超德，夺取了桂冠；二战后它们为什么能四处出击，全面扩张？70—80年代它们的竞争力为什么会相对下降，而到了90年代又能重整旗鼓，再创辉煌？其次，我们感

到技术创新和科学管理可以说是美国跨国公司两套重要的看家本领和致胜之道，那么，它们的这些经验有没有普遍意义，有志于参与国际竞争，并积极致力于开展跨国经营的中国公司能不能从中吸取某些适用的有益的经验？第三，我们在研究中发现，美国跨国公司和美国政府在如何对待其盟友和发展中国家东道国方面，都有一套章法，它们在吸引和输出资本，维护国家利益，谋取垄断利润方面配合默契，体现出在开展国际商务活动中的老谋深算，由此我们应当得到一些什么启发？最后，二战以后迎来了西方跨国公司理论的蓬勃发展时期，理论是指导实践的，在这些理论中那些科学的、有价值的应当吸取，那些肤浅的和包含偏见的，应当扬弃。对此必须做出我们自己的判断。而且在马克思主义和有中国特色社会主义理论的指导下，对跨国公司从理论上进行再认识，这应当是中国学者责无旁贷的任务。

近年来，跨国公司问题是我国学术界和理论界普遍关注的热点。出版的不少有研究深度的论文和著作，对如何认识跨国公司作了热烈的讨论并展开了争论。我们愿意把这本专著奉献出来求教于专家和读者，希望能得到指教，使我们的研究工作更进一步。

作 者

1997年7月于美国研究所

目 录

概 论 篇

第一章 美国跨国公司在美国的经济政治地位·····	(4)
第一节 公司的发育、成熟、壮大及其经济影响·····	(4)
第二节 美国跨国公司的政治影响和作用·····	(20)
第二章 美国跨国公司对世界的影响·····	(47)
第一节 全球化的尖兵·····	(47)
第二节 两极化的推进器·····	(65)

竞 争 篇

第三章 赶英超德，争取桂冠（第二次世界大战以前）·····	(81)
第一节 美国跨国公司早期竞争态势·····	(82)
第二节 美国跨国公司的致胜之道·····	(89)
第三节 石油争夺战·····	(109)
第四章 全面扩张，重点突破（从战后到 60 年代）·····	(119)
第一节 战后美国公司对外扩张的背景·····	(120)
第二节 西欧——战后美国跨国公司争夺的主阵地·····	(132)
第三节 战后美国石油跨国公司的争夺战·····	(140)
第五章 日欧崛起，冲击美国（70—80 年代）·····	(151)
第一节 日本跨国公司的崛起·····	(152)
第二节 欧洲公司进军美国·····	(164)

第三节	能源战线的退却·····	(169)
第四节	美国公司加紧实施全球化战略·····	(177)
第六章	重整旗鼓,再创优势(90年代)·····	(184)
第一节	总结经验,寻找差距·····	(184)
第二节	改组改造,重整优势·····	(188)
第三节	兼并收购,再掀高潮·····	(195)
第四节	国际金融业的争夺战·····	(201)
第五节	战略联盟和虚公司·····	(204)
第六节	最新竞争态势·····	(209)

管 理 篇

第七章	战略管理·····	(230)
第一节	战略计划·····	(230)
第二节	战略目标·····	(240)
第三节	战略调整·····	(249)
第四节	战略组织·····	(254)
第五节	战略控制·····	(259)
第八章	人才管理·····	(266)
第一节	用人政策·····	(267)
第二节	人才培养·····	(281)
第三节	跨国调动和员工报酬·····	(292)
第四节	跨国公司与劳资关系·····	(298)
第九章	技术创新与转让·····	(307)
第一节	跨国公司在技术进步中的特殊作用·····	(309)
第二节	跨国公司的技术转让战略·····	(314)
第三节	跨国公司的研究与开发管理·····	(324)
第四节	跨国公司在创新竞争中的成与败·····	(329)
第十章	销售管理·····	(345)

第一节	产品决策, 如何使产品适销对路·····	(346)
第二节	价格决策——关于价格的合理安排·····	(358)
第三节	促销决策——推销产品的手段和方法·····	(366)
第四节	批发渠道管理——保证物流的安全和畅通·····	(374)
第十一章	财务会计管理·····	(382)
第一节	国际财务管理·····	(382)
第二节	国际会计、审计和监督·····	(407)
第十二章	价格管理·····	(419)
第一节	跨国公司内部的转移价格·····	(420)
第二节	跨国公司和转移定价的滥用·····	(428)
第三节	加强对转移定价的管理·····	(432)
第四节	合营企业中的转移价格·····	(441)

关 系 篇

第十三章	美国跨国公司与发达国家·····	(451)
第一节	美国如何对待发达国家跨国公司在美投资·····	(452)
第二节	美国如何对待本国公司在发达国家的投资·····	(464)
第三节	美国跨国公司与发达国家东道国·····	(473)
第十四章	美国跨国公司与发展中国家的关系·····	(486)
第一节	美国跨国公司同发展中国家关系的演变·····	(487)
第二节	美国跨国公司在发展中国家投资的方式·····	(497)
第三节	美国跨国公司投资对发展中国家的影响·····	(512)
第十五章	美国跨国公司与中国·····	(525)
第一节	美国对华投资的百年回眸·····	(525)
第二节	互有需要的美国对华投资·····	(535)
第三节	在磨合中前进的中美合资企业·····	(546)
第四节	前景广阔的合作关系·····	(555)

理 论 篇

第十六章 西方跨国公司理论·····	(571)
第一节 麻省理工学院和哈佛诸学派·····	(572)
第二节 瑞丁学派·····	(586)
第三节 宏观经济学派·····	(601)
第十七章 跨国公司理论的再认识·····	(607)
第一节 对西方跨国公司理论的评价·····	(607)
第二节 跨国公司理论的新视角·····	(622)

概论篇

美国跨国公司^①是当代美国社会的经济基础，它们中占支配地位的美国大跨国公司，则是垄断资本的主体部分，在国内外都有着举足轻重的地位。

据美国商务部发表的 latest 资料，1994 年美国共有非银行类跨国公司 2658 家。它们在美国 1100 万家公司中虽只占一个小小的零头，但是它们的生产总值却占全国的 1/4 以上。这些跨国公司几乎垄断了美国的能源工业，在其他制造业产值中所占比重也在一半以上。

美国跨国公司的对外直接投资^②在世界各国中占第一位。1997 年累计存量达 9075 亿美元^③（资产现值），占世界对外直接投资存量总额的 25.6%，为处于第二位的英国的 2.2 倍；1995 年美

① 联合国和经济合作与发展组织把跨国公司定义为：至少在两个国家有生产设施的企业。在 1996 年联合国的投资报告中，组成法人的跨国公司母公司被定义为拥有一定量股权资本，从而控制了外国经济实体所拥有资产的企业。控制权的界限是 10% 以上有投票权的普通股。母公司在国外的附属企业有子公司（subsidiary）、联合企业（associate）和分支机构（branch）。子公司通常界定为拥有 50% 以上的投票权；联合企业则至少要拥有 10% 以上的投票权；分支机构指国外独资或合资公司。上述界限也适用于未组成法人的跨国公司及其国外附属机构。

② 对外直接投资是与对外间接投资或证券投资相对而言的概念。前者在两方面同后者有区别。第一，对外直接投资涉及成套资产或中间产品的转移，包括货币资本、管理和组织技能、技术、企业精神以及跨国界进入别国市场的能力，而间接投资只涉及货币资本的转移；第二，对外直接投资不涉及所有权的改变，换言之，控制权仍保留在进行投资的经济实体手里。以前各国对控制权所定的标准不同，经济合作与发展组织后来建议它的成员国把对外直接投资界定为至少拥有 10% 的股权权益。

③ 联合国《1998 年世界投资报告》，第 379 页。

国对外直接投资流量为 1145.4 亿美元^①，占当年世界对外直接投资流量总额的 27%，为占第二位的英国的 2 倍。

美国大跨国公司是美国垄断资本的翘楚，是这个国家竞争力的源泉。1998 年在全球 1000 家业绩最佳的跨国公司中，美国占了 480 家，接近一半，比处于第二位的日本多 364 家。

美国跨国公司的实力决定了它对国内外政治经济的巨大影响，这是我们必须研究美国跨国公司的第一个原因。

从认识美国经济的角度说，研究美国跨国公司则是理解美国经济的重要基石。美国跨国公司的发展史也就是美国垄断资本的发展史。随着美国公司力量的日益增强，市场经济的自我调节能力已难以克服周期性经济危机，导致了国家对经济的干预，并因此使美国的市场经济运行机制发生了许多变化。在美国国民经济的三个方面即垄断企业、市场经济和政府干预中，具有强大垄断力量的跨国公司是制约其他两方面的关键力量。

当然这三个方面是相互依存、相互制约的。只有当三个方面都处于良好的运行状态时，美国经济在总体上才比较健康，比较富于活力。二战以后，这三方面并不总是完全协调的，相互扯皮的时候相当不少。这自有其制度上和政策上的原因。尽管如此，在不断总结经验教训的基础上，还是取得了进步，保持了美国经济在波动中的持续增长，取得了今天超级经济大国的地位。在这里，跨国公司的发展、壮大、创新是重要基础。因此要理解美国经济不可不对跨国公司给予极大重视。这是我们必须研究美国跨国公司的另一个原因。

① 联合国《1998 年世界投资报告》，第 367 页。

第一章

美国跨国公司在国内的经济政治地位

美国跨国公司以其美国为基地，它们虽然进行跨国经营，但多数公司主体部分仍然立足于国内。这同某些小国家所拥有的大跨国公司不同。美国跨国公司从设在母国的总部发号施令，并靠母国强大的国家机器和外交手段，保护它们在世界各地的存在，维护它们在外国的经济利益。因此母国仍然是它们安身立命之地，它们在国外的一切作为要以它们在国内强大的政治经济影响为基础。

第一节 公司的发育、成熟、壮大 及其经济影响

美国跨国公司并不是同美国与生俱来的。建国初期，美国以农为本，据美国历史学家福克纳的分期，美国的工业化始于1790年，到1860年才有了比较完整的工厂制度。大体上在1790年至1815年仍以作坊和手工工场为主；从1815年到1840年小型工厂制度诞生；从1840年到1860年才有真正意义上的机器工业。当然，在此阶段工厂生产仍以国内市场为对象。但是随着机器大工业的发展，当公司产品已能满足国内市场需求而有盈余时，就有了出口的需要，这样才开始在国外建立销售机构；当国外市场业已打开，而在国外生产又有适应地方需求，绕过关税壁垒，节省运输成本的好处时，就会进而发展到在国外建立生产据点。所以美国跨国公司的发

韧是在 1850 年以后。

一 发育阶段：1914 年以前

第一次世界大战以前是美国跨国公司的发育期，这时的跨国公司虽然还只是雏型，其组织形式、经济管理同现代化的大跨国公司仍有很大距离，但它们已经具备了跨国公司的一切必要条件。其中，打先锋的是美国制造业。

根据邓宁 (John H. Dunning) 的考察^①，第一家在英国投资的美国企业是一家硫化橡胶厂，1856 年它在爱丁堡建立，当时开办这家工厂的考虑是，在英国生产比在美国国内扩大生产规模能赚更高的利润。这个新工厂是完全由美国人设计的，专用机器和设备以及骨干工人都是从美国来的，因而投产比较顺利。后来这家工厂的五个美国合伙人决定增加资本并把它改建为有限责任公司，将其命名为北英橡胶有限公司。然而，到 60 年代后期，由于欧洲贸易条件恶化，而在美国的母公司又有在国内扩大生产的意图，就把资本全部撤回了。

另一家远比北英公司出名的美国跨国公司是胜家缝纫机公司。它可能是美国第一家成功地进行跨国经营的大公司。“比标准石油公司、通用电气公司、国民现金出纳机公司 (IBM 的前身) 以及国际收割机公司都走在了前面。”1850 年 8 月胜家缝纫机的发明者辛格 (I. M. Singer) 在波士顿以原始样机为参考，经过 11 天的日夜鏖战，制造出了这种新型缝纫机。1851 年他在国内外申请了专利。不过直到 1855 年还没有从事跨国经营。后来他把在法国的专

^① 见 John H. Dunning, *American Investment in British Manufacturing Industry*, p.17. Dunning 在 1993 年出版的《跨国公司与全球经济》一书中又指出：在 1820 年左右，美国人约瑟·戴尔在英国建立了一家制造美国设计的机器工厂，该工厂应早于硫化橡胶厂。

利权卖给了法国商人。到 1855 年末，这个法国人的工厂已经开始运作。不过对美国的胜家公司说，这次实践却是一次挫败。这个法国人不按规定付款，同胜家公司打起了官司，并顽固地拒绝向纽约胜家公司申报他生产和销售了多少台缝纫机。接受了这个教训后，胜家公司以后再也没有向外国商人出售过专利，转而着力于在海外建立销售网点。到 1867 年终于决定在英国建立第一家工厂。胜家公司作出这个决定的原因，可以从胜家公司总裁伯恩在建厂 30 年后写的一封信中找到解释：南北战争后美元的汇价回升，从外汇中获得的贴水消失，而这时美国的工资不断上涨，导致国内制造成本升高，难以在世界市场上竞争取胜。所以这时某些美国制造商已着手在外国建厂。

胜家公司在英国格拉斯哥建立的第一家工厂是一种很小的试验性工厂，目的是在不成功时便于收摊子。1868 年的资产负债表显示，它的总资产为 262539.89 美元，做的仅是装配业务，零部件是从美国进口的。最初，它得到的订单是每两周 100 台，后来变为每周 200 台，接着，产量迅速上升，到 1869 年每周的产量已达 600 台。胜家公司在英国的成功得益于它的经营战略。它把操作示范、客户培训、售后服务和销售结合起来，从而赢得了购买者的极大青睐。到 1881 年胜家公司在格拉斯哥所扩建的三家工厂生产的产品供不应求。公司总部决定在靠近格拉斯哥的吉尔伯威再建一个由美国最新机器设施装备起来的，规模与胜家在美国最大的工厂相当的现代化工厂。这时胜家公司已经从跨国经营得出经验，即在苏格兰组织生产，用以供应欧洲以及其他地方，比在美国要极大地节约成本。1873 年胜家公司还在加拿大的蒙特利尔开始了装配业务。公司的纪录显示：在 1883 年它还在加拿大一个城市开办了一个小型制造厂，供应多米尼加市场。建立这个工厂是因为加拿大把关税提高到使胜家缝纫机无法竞争的地步。1883 年胜家公司又在澳大利亚开办了一家制造厂，其原因也是因为关税太高。至此，到 19 世

纪 80 年代胜家公司已经有了几家在海外的生产厂和相当广泛的世界销售网。

在胜家公司经过 30 年的海外发展，开始在海外建立生产据点之后，这种情况在当时的美国还是不普遍的。不过美国公司在海外开展销售业务这时已经比较流行。在 19 世纪的 70 年代和 80 年代，许多美国公司已经在寻求出口市场来处理多余产品，并实现规模经济。那些生产螺丝、收割机、现金出纳机、电梯、蒸汽泵、火车头、锁、步枪的厂家尤为积极。所有这些美国的金属产品都比欧洲公司的质地优良，随着美国产品价格 在 19 世纪 70 年代和 80 年代的下降，这些商品就更加富有竞争力。美国公司致力于出口的理由是扩大市场。美国公司在建立了全国市场之后，许多金属制造公司又建立了国际销售网络。开始时主要是在加拿大和欧洲，因为那里的客户最多。

威尔金斯 (Mira Wilkins)^① 认为：对大多数美国金属产品制造商来说，他们的国外业务的演变有一种普遍规律。第一步，美国公司通过独立的代理商（在纽约的出口商或委托商行）在国外销售，偶尔也直接从国外接受订单。公司在出口时所利用的是国际贸易公司的设施。第二步，公司任命一名领取薪金的出口经理，也可能在国外任命一名独立的代理商代表这家公司。这个外国代理商可以自负盈亏或者在委托的基础上进行交易。第三步，公司或者设置一个乃至几个领取薪金的代表，或者建立一个销售分号乃至国外批发子 公司，也可能在外国收购一家独立的代理商号。这就是公司所进行的最初的国外投资。第四步，可能在海外建立一个进行装配或制造的工厂，以便满足国外市场的需求。

从 19 世纪 80 年代这个横切面上看，不同企业走出的步子是不

① Mira Wilkins, *The Emergence of Multinational Enterprise: American Business Abroad from the Colonial Era to 1914*, Harvard University Press, 1970, p.45.