

跨国公司 经营与管理

◆ 李尔华 / 编著

KUAGUOGONGSI
JINGYINGYUGUANLI



 首都经济贸易大学出版社

跨国公司 经营与管理

李尔华 编著

首都经济贸易大学出版社

·北京·

图书在版编目(CIP)数据

跨国公司经营与管理/李尔华编著. - 北京:首都经济贸易大学出版社, 2001. 4

ISBN 7 - 5638 - 0909 - 0

I. 跨… II. 李… III. 跨国公司 - 经济管理 - 研究 IV. F276.7

· 中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 08227 号

跨国公司经营与管理

李尔华 编著

出版发行	首都经济贸易大学出版社
地 址	北京市朝阳区红庙(邮编 100026)
电 话	(010)65976483 (010)65071505(传真)
E-mail	publish@cueb.edu.cn
经 销	全国新华书店
照 排	首都经济贸易大学出版社激光照排服务部
印 刷	北京怀柔师范学校印刷厂
开 本	850 毫米×1168 毫米 1/32
字 数	283 千字
印 张	11
版 次	2001 年 4 月第 1 版 2001 年 9 月第 1 版第 2 次印刷
印 数	3 001~6 000
书 号	ISBN 7 - 5638 - 0909 - 0/F·501
定 价	18.00 元

图书印装若有质量问题,本社负责调换

版权所有 侵权必究

前 言

当代世界经济正在向国际化方向纵深发展,各国经济在相互依赖和国际分工的条件下,不仅在生产、流通领域,而且在资本、技术、信息、交通运输等各方面,都在走向国际化。在国际化的过程中,各个国家和地区之间都在加强各方面的合作与交流,这是不可逆转的世界潮流。

第二次世界大战以后,特别是 20 世纪 60 年代以来,跨国公司得到了迅速的发展,成为当代国际经济中一支最活跃、最有影响的力量。跨国公司是随产业资本国际化而出现的,是商品生产和商品交换高度发展的必然产物。它的形成和发展,是一个存在于现代社会经济活动中不以人的意志为转移的客观过程,人类对这一必然产物的性质和作用的认识,也是一个不断深化和完善的客观过程。今天,研究和探讨跨国公司经营与管理的成功经验,引进和学习西方发达国家企业科学管理的知识和方法,其必然性已经现实地摆在我们面前。

当前,跨国公司促进世界经济发展的优势已经越来越突出地显现出来。一个个跨国公司,凭借其技术垄断优势和资本垄断优势到许多国家进行直接投资,兴办工厂或子公司,实现着利用世界资源、占领世界市场、分享世界财富的计划。全世界的跨国公司母公司已经达到 3.7 万多家,分支机构则有 20 多万家。它们控制着全球 1/3 的私营生产资料和世界 40% 的生产,控制着世界 90% 的对外直接投资和 1/3 的国际技术转让。

跨国公司的分布正在日益国际化,不仅发达国家有,新兴工业化国家有,发展中国家也有。货物的流动、资本的过剩、较快的经济增长率,都使世界各国的跨国公司竞相出现。一些新兴国家和发展中国家,特别是东亚和东南亚地区的不少公司也在不断增加对国外的投资。

跨国公司与我国的对外开放有着密切的关系,特别是在我国加入 WTO 以后,将加快我国企业国际化的进程。《我国国民经济和社会发展第十个五年计划纲要》中明确指出:“鼓励外商特别是跨国公司参与国有企业的改组改造,投资高新技术产业和出口型产业。”“支持有实力的企业跨国经营,实现国际化发展。”毫无疑问,今后我国企业参与跨国经营活动,探求跨国公司的组建与运营,与跨国公司打交道的机会将会与日俱增。为了应对国际市场和资源的激烈竞争,我国不少企业正逐步走上跨国经营的道路,跨国企业蓬勃发展,一批具有中国特色的跨国公司相继出现并将显示出巨大的潜力。

跨国公司是如何产生及发展的?如何发挥其作用?跨国公司对发展中国家尤其是我国的企业有什么启示?如何利用跨国公司的作用?为了回答这些问题,特编写了本书。在本书编写过程中,参考、利用了国内外有关跨国公司的资料,并力求结合我国企业跨国经营的实践,使之具有系统性、实用性和可操作性的特点。

本书是为了适应和满足高等院校工商管理专业、国际商务专业以及涉外企业管理人员、培训班的教学和研究的需要而编写的。

本书的出版得到了首都经济贸易大学出版社领导的大力支持,在此表示衷心的感谢。

由于作者水平所限,书中难免有不当之处,恳请读者批评指正。

编者

2001年3月

目 录

第一章 跨国公司概述	(1)
第一节 跨国公司的含义	(1)
第二节 跨国公司的形成和发展	(4)
第三节 跨国公司的特征和类型	(12)
第四节 跨国公司对世界经济发展的影响	(17)
第二章 跨国公司理论	(23)
第一节 跨国公司理论的演变	(23)
第二节 垄断优势理论	(26)
第三节 产品周期理论	(34)
第四节 边际产业扩张理论	(40)
第五节 内部化理论	(45)
第六节 国际生产折衷理论	(50)
第三章 跨国公司的全球战略	(56)
第一节 跨国公司全球战略的定义和特征	(56)
第二节 跨国公司全球战略的基本内容	(62)
第三节 跨国公司全球战略的类型	(68)
第四节 跨国公司全球战略管理过程	(74)
第四章 跨国公司的对外直接投资	(81)
第一节 对外投资环境和投资的可行性研究	(81)
第二节 所有权与控制权	(90)
第三节 国外投资鼓励和投资保证	(95)

第五章 跨国公司的技术转让	(100)
第一节 技术与技术转让.....	(100)
第二节 跨国公司的技术转让方式.....	(104)
第三节 跨国公司的技术转让策略.....	(107)
第四节 跨国公司的技术定价与转让支付方式.....	(110)
第五节 技术转让的国家控制.....	(115)
第六章 跨国公司的经营方式	(121)
第一节 跨国公司的股权经营方式.....	(121)
第二节 跨国公司的非股权经营方式.....	(128)
第三节 跨国战略联盟.....	(134)
第四节 影响跨国公司选择经营方式的因素.....	(143)
第七章 跨国公司的组织管理	(149)
第一节 跨国公司的组织管理形式.....	(149)
第二节 跨国公司的管理控制体制.....	(161)
第八章 跨国公司的营销管理	(175)
第一节 国际市场的划分与定位.....	(175)
第二节 跨国公司的产品策略.....	(181)
第三节 跨国公司的研究与发展策略.....	(185)
第四节 跨国公司的销售策略.....	(191)
第五节 跨国公司的定价策略.....	(197)
第六节 跨国公司流通渠道的组织管理.....	(202)
第九章 跨国公司的财务管理	(207)
第一节 跨国公司财务管理的职能与财务控制.....	(207)
第二节 跨国公司的筹资决策.....	(212)
第三节 跨国公司的财务转移.....	(218)
第四节 跨国公司的资金运用.....	(226)
第五节 跨国公司的外汇风险管理.....	(234)
第十章 跨国公司人力资源的开发与管理	(240)
第一节 跨国公司的人事政策.....	(240)

第二节	驻外经理的选择与培训	(246)
第三节	多国籍员工的管理	(251)
第四节	跨国家调动	(258)
第五节	国际报酬政策	(262)
第十一章	跨国经营的国际规范	(268)
第一节	WTO 与跨国经营	(269)
第二节	跨国公司行为守则	(273)
第三节	地区性和其他国际性规范	(278)
第十二章	我国跨国公司的建立与发展战略	(289)
第一节	建立跨国公司的战略意义	(289)
第二节	我国企业跨国经营的发展	(295)
第三节	建立跨国公司的战略设想	(302)
案例		(317)
案例一	A 电气公司	(317)
案例二	美国大众汽车公司	(320)
案例三	办公室系统装置公司	(323)
案例四	中国北方石化公司	(325)
案例五	布朗公司	(329)
案例六	怪物型饼干在巴西	(331)
案例七	跨国经营的迪斯尼公司	(333)
案例八	挑战未知领域的正大集团	(335)
案例九	中化公司的跨国经营	(338)

第一章 跨国公司概述

跨国公司又称多国公司、国际公司或环球公司。这些不同的名称反映出跨国公司的“多国性”特征,表明跨国公司是一种从事国际生产、经营的企业组织,它有别于在一国范围内进行生产、经营活动的“单国性”企业。早在 19 世纪 60 年代,西欧和美国的一些大型制造企业就开始对外直接投资,就地生产,就近销售,已初具跨国公司的雏形。第二次世界大战后,特别是 20 世纪 50 年代至 60 年代初期,随着西方主要发达国家垄断资本的大规模对外扩张和生产的进一步国际化,对外直接投资迅猛增加,跨国公司得到了迅速发展。与此同时,发展中国家的跨国公司也逐渐发展起来。随着跨国公司在数量上的增多及规模上的扩大,它在世界经济中的地位日益突出,对世界经济的影响也日益增强,引起越来越多的国家的关注。

第一节 跨国公司的含义

跨国公司(Transnational Corporations),主要是指发达国家的一些大型企业为获取巨额利润,通过对外直接投资,在多个国家设立分支机构或子公司,从事生产、销售或其他经营活动的国际企业组织形式。

在西方,最初把跨越国界从事经营活动的企业,叫多国公司(Multinational Corporations)。1974 年以后,在联合国的文件中,“多国公司”的名称多以“跨国公司”取代,但二者也经常混用。

对跨国公司定义的理解,可以有以下三种标准。

一、结构性标准

1. 跨国程度

有人认为,一个企业只有在两个或两个以上的国家进行生产和经营活动才能算是跨国公司;另一些人则认为,最低限度要扩展到四国或五国。美国的杰特列夫·瓦格茨教授认为,只要公司有25%以上的股份资本投在生产性子公司,而这些子公司又分布在六个或更多的国家,便属于跨国公司。

2. 所有权的性质

在所有权问题上,经济合作与发展组织认为,跨国公司“通常包括所有权属于私人的、国有的公司或其他实体”。但也有人认为,跨国公司不应包括国有企业在内。此外,还存在着公司的所有者在两个或多个国家的问题。其所有者仅在两国的就是两国公司,而所有者在两国以上的便是多国公司。

3. 组织形式

跨国公司的第三个结构性标准是其法律形式,如合资、合营、有限责任公司、无限责任公司等。至于跨国界的联系是设立子公司还是分支机构的问题,在一般情况下,取决于纳税的考虑和业务活动的性质。

4. 决策和控制

所有权的法定形式能够而且经常是和管理形式完全分开的。跨国公司对其在国外企业的控制权,并不意味着一定要拥有这些企业的全部或多数股权,在许多情况下,持有少数股权就够了;相反,有时即使拥有百分之百的股权,对企业仍无控制权,因为有些子公司的活动,在关键方面受到当地或第三方所强加的合同的支配。

二、营业实绩标准

跨国公司营业实绩标准,是指作为一个跨国企业,它的国外经

营活动(财产、销售、雇员人数、产值和收益)必须占到一定的百分比才算是“多国的”。这个百分比究竟多大?有人认为应在 50% 以上,有人认为应在 10% 以上,但更多的人主张应在 25% 以上。

三、行为特性标准

行为特性标准,是指任何一个跨国公司都应有全球性的战略目标和设想。当然,这并不意味着一定要在全球各地经营。它的总公司可设于某地,但其业务范围和组织机构等都应是全球性的。公司的最高决策机构根据公司的全球目标捕捉世界各地之最佳机会,追求全球范围最大限度的利润,而不仅仅考虑某一公司的盈亏得失。为了占领某一市场,考虑全局利益,总公司可以以某个子公司的暂时性亏损为代价,以达到全公司的目的。

上述各类标准都从某个特定方面说明了跨国公司的特征。

1983 年,联合国跨国公司中心发表的《发展中的世界跨国公司》报告指出:“跨国公司的定义应指这样一种企业:①包括设在两个或两个以上国家的实体,不管这些实体的法律形式和领域如何;②在一个决策体系中进行经营,能通过一个或几个决策中心采取一致对策和共同战略;③各实体通过股权或其他方式形成的联系,使其中的一个或几个实体有可能对别的实体施加重大影响,特别是同其他实体分享知识资源和分担责任。”

跨国公司在第二次世界大战前是由资本主义国家创立并独有的,第二次世界大战后得到迅速发展,并且开始为发展中国家、前苏联和东欧等不同经济水平及不同经济制度的国家所采用。我们对跨国公司的理解,应掌握以下几点:

第一,它是在一个国家设立总部,通过对外直接投资,在多个(两个或两个以上)国家设立分支机构或子公司的企业系统;

第二,它的经营战略具有全球性,即在作出生产、销售和开发等重大决策时,务必要考虑或服从全球活动的需要;

第三,它是生产和市场竞争在全球范围展开的结果,是与现代

生产条件相适应的。

因此,只要有条件和需要,这种企业组织形式对实行经济开放的任何国家都是有用的。在我国,社会主义市场经济的发展要求我们更多、更好地利用跨国公司这一形式,在全球范围内合理利用资金、资源、技术和人才的优势,开拓海外市场,在竞争与合作日益加强的世界经济总格局下,增强社会主义经济的活力和发展后劲。

第二节 跨国公司的形成和发展

在西方主要资本主义国家,跨国公司的历史可以追溯到 19 世纪六七十年代,并在第二次世界大战后得到迅速发展。随之,发展中国家的跨国公司也开始发展起来。

一、早期(1914 年以前)跨国公司的兴起

跨国公司是垄断资本主义发展的产物。19 世纪六七十年代,正是资本主义从自由竞争向垄断阶段的过渡时期,资本输出是垄断资本主义的一个重要特征。当时,资本输出主要是英、法、德、美等资本主义强国间接的对外投资,即通过购买外国发行的公债和公司不足以拥有控制权的股票而进行的证券投资,至于直接投资,其数额和比重都很小,远居于间接投资之下,并且主要是投资到落后国家的铁路修建和矿产开采等行业。从制造业来看,直接投资的对象主要是比较发达的国家和地区。例如,1914 年,英国制造业的对外直接投资有 87.9%是在发达国家,其中对美国的投资占 73.7%,对欧洲大陆的投资占 8.1%。从投资主体来看,制造业以外的其他领域占主要地位,而制造业投资则以美国为主体,但美国这时还主要是接受外国投资的债务国,其对外直接投资的比重排在英、法、德之后。

刺激早期跨国公司兴起的因素是多方面的。美国的第一家跨国公司是胜家缝纫机公司,它于 1851 年取得缝纫机发明专利权,

1865年首先在英国建立分厂,以后又陆续在欧洲大陆建立了许多分厂,垄断了欧洲市场,成为美国及世界最大的缝纫机制造和销售公司。后来,不少美国大企业相继走上多国化道路,如国际收割机公司、西方联合电机公司、国际收款机公司、贝尔电话公司、爱迪生电灯公司,等等。从这些公司的发展来看,其产品往往是首先在国内发明,或者虽在欧洲发明,但在美国经过重大革新。这些公司垄断了技术优势,首先到海外投资,占领市场并防止仿造。避开保护性贸易限制,到海外市场建立制造业跨国公司,以便就地生产和供应,这是刺激早期跨国公司发展的一个重要因素。1902年,英国油脂、肥皂业巨头,“肥皂帝国”奠基人威廉·莱佛,感到其产品向荷兰、比利时的出口税太高,于是就和荷兰人造牛油公司合并,成为著名的跨国公司——尤尼莱佛公司。同样,俾斯麦为了保护本国农业,于1887年对进口食物实行征收高额关税的政策。这一政策促使荷兰人造牛油公司在德国建立了多家分厂。

二、两次世界大战之间跨国公司发展

两次世界大战期间,发达国家的对外直接投资停滞不前,数额增加极为有限,而美国对外直接投资的数额和比重却有相当程度的增加。1914年,全世界对外直接投资额为143亿美元,到1938年增加到263.5亿美元。其中,英国由65亿美元增至105亿美元,仍为世界第一,但其比重已经由原来的45.5%下降到39.6%;美国由26.5亿美元增至73亿美元,其比重由18.5%增至27.7%。由此可见,在此期间,美国对外直接投资增加较快。1927年,在172亿美元的对外直接投资总额中,美国占75亿美元,仅次于英国而居世界第二位。美国的187家制造业大公司在海外的分支机构由1913年的116家增至1919年的180家,1929年为467家,1939年则达到715家。美国还大举向英国势力范围扩张。1922年,在加拿大的外国投资中,美国资本已超过英国,在拉丁美洲,美国资本所占比重也已接近英国。同时,美国资本还趁机打入德国,

控制那里的汽车、石油、有色金属等部门。通用汽车公司和福特汽车公司向欧洲及其他地区的扩张尤为迅速。与此同时,大石油跨国公司也大力扩展在世界各地的生产和销售网络。

两次世界大战期间,大部分向外扩张的跨国公司基本上是技术先进的新兴工业,或者是大规模生产消费产品的行业。为了向外扩张,它们往往先在国内进行合并,以壮大实力,加强自己的国际竞争地位。例如,帝国化学公司,在国际市场上和德国的法本公司展开了激烈的争夺;维克斯·阿姆斯特朗公司在军火、船只、飞机和电气设备方面也高举向国外渗透;英伊石油公司、英荷壳牌公司等大石油公司 1939 年控制了中东石油生产的 76%,成为美孚石油公司的最大竞争对手。

第一次世界大战后,跨国公司的海外分支机构虽有增长,但对外直接投资的总额到 1930 年才赶上战前水平。这一时期,跨国公司对外直接投资发展缓慢的原因是:

第一,战争造成投资的损失(尤以德、法两国为最),战债负担重和重建费用高致使 20 年代的欧洲大陆由债权国变为债务国,除美国外,对外直接投资确有困难。

第二,1929~1933 年,由于世界性经济危机,各国均实行贸易保护政策,鼓励自给自足,对外资采取差别待遇甚至排斥态度。

第三,这一时期货币制度紊乱。第一次世界大战后,金本位制陷入崩溃。1922 年在意大利热那亚城召开的世界货币会议上,建议采取金汇兑本位制。但在 1929~1933 年的世界经济危机的沉重打击下,这种金汇兑本位制也彻底崩溃。正常的国际货币秩序不存在了,资本主义各国从其各自利益出发,组成英镑集团、美元集团和法郎集团等。各国纷纷实行外汇管制,以防止资本外流。这就限制了国际资本流动,直接投资因之不振,甚至招致相当多的投资从海外流回。

第四,两次世界大战期间,卡特尔制度盛行,分割世界市场,限定产量及销售价格,其控制的范围和程序已从流通领域发展到分

割世界产地和投资场所等方面,阻碍了对外直接投资的发展。

三、第二次世界大战后跨国公司的发展

第二次世界大战后,对外直接投资迅猛增加,跨国公司得到很大的发展。这一发展时期可分为四个阶段:战后初期至 1958 年欧洲经济共同体成立为第一阶段;1958 年以后至 60 年代末为第二阶段;70 年代初至 80 年代初为第三阶段;80 年代初至今为第四阶段。

1. 战后初期至 1958 年欧洲经济共同体成立阶段

这一阶段最显著的特征,就是美国公司在世界跨国公司舞台上的霸主地位。在经历了第二次世界大战之后,美国垄断资本利用对手和伙伴被战争削弱的机会,凭借在战争期间大大膨胀起来的经济、军事和政治实力,攫取了资本主义世界的霸主地位,加之战后西欧需要医治战争创伤,恢复经济,这都为美国公司对外直接投资创造了极好的条件。在战后 10 年间,美国的对外直接投资迅速增长,其跨国公司亦获得了空前的发展。这一时期,跨国公司几乎就是美国公司的代名词。到 1950 年,美国公司对外直接投资达 118 亿美元,为 1940 年的 170%。1938 年,美国的资本输出只占资本主义世界资本输出总额的 21.8%,到 1958 年,这一比重上升到 50.6%。

从对外直接投资的分布来看,战后 10 年间美国私人公司虽然加速了在西欧的投资,但投资总额仍落后于在加拿大和拉丁美洲的投资,到 1957 年,美国在加拿大的私人直接投资总额为 88 亿美元,在拉丁美洲为 82 亿美元,但在西欧却只有 42 亿美元。

2. 1958 年以后至 60 年代末

这一时期,跨国公司的对外直接投资迅速发展,美国公司在国际投资方面继续处于支配地位。20 世纪 60 年代是以美国为主的各国跨国公司迅速增加其对外直接投资的重要时期,跨国公司得到了空前的发展。

50年代,由于美国长期保持大量的贸易顺差,美国与欧洲和日本之间贸易收支的不平衡导致了资本存量的不平衡,最终导致了美国私人公司向外直接投资的迅速发展。另一方面,西欧和日本亦迅速恢复了被战争破坏的经济。西德在战后的第六年(即1951年),工业生产就已达到战前1938年的水平,而日本也于1953年恢复到战前水平。由于西欧和日本经济的恢复和发展,它们的对外直接投资也很快发展起来,跨国公司迅速增加,从而开始动摇美国的霸主地位。

表1-1反映出20世纪60年代西方主要发达国家对外直接投资的情况。

表1-1 20世纪60年代主要发达国家的对外投资额

单位:亿美元

年 份	日 本	西 德	英 国	美 国
1960	2.89	7.58	119.88	327.65
1961	4.54	9.69	129.12	346.64
1962	5.35	12.40	136.49	371.49
1963	6.79	15.27	146.46	406.86
1964	8.00	18.12	164.16	443.86
1965	9.56	20.76	167.97	493.28
1966	11.83	25.13	175.31	547.11
1967	14.58 (1.3%)	30.15 (2.8%)	175.21 (16.2%)	594.86 (55%)
1968	20.15	35.87	184.79	649.83
1969	26.83	47.75	200.43	710.16
1971	44.80 (2.7%)	72.80 (4.4%)	240.20 (14.5%)	860.00 (52%)

资料来源:联合国秘书处,《发展中的跨国世界公司》,1973年。

注:括号中的数据表示该年直接投资额占西方主要发达国家对外直接投资总额的比重。

从表 1-1 可以看出,美国对外直接投资在 60 年代的年增长率超过 10%,居领先地位。但在 60 年代后期,美国对外直接投资在西方发达国家中的比重略有下降,从 1967 年的 55% 降到 1971 年的 52%,而同一时期西德和日本的地位开始上升。

3. 70 年代初至 80 年代初是跨国公司对外直接投资向多极化发展的阶段

总的来说,70 年代以来,西方国家经济状况趋于恶化,美、英等国经济处于滞胀阶段,经济增长缓慢;与此同时,随着石油两次大幅度涨价,石油输出国经常出现巨额的收支顺差,石油美元作为国际资本输出的一支新生力量而异军突起,发达国家中,西德和日本经济实力加强,其跨国公司继续崛起,而美国跨国公司的地位相对受到削弱;在这一时期,发展中国家的跨国公司亦登上国际对外直接投资的舞台,并取得一定的发展。

从 70 年代起,跨国公司进入多极化发展阶段。我们可以从两个方面分析这个时期各国跨国公司对外直接投资的发展情况。

一方面,美国公司在世界对外直接投资中的相对地位继续下降,西欧和日本的跨国公司对外直接投资的地位迅速上升。

在 70 年代,美国对外直接投资增长较前期迅速。10 年间,其海外直接投资增长了近两倍,即从 1970 年的 755 亿美元(累积额)增至 1980 年的 2 154 亿美元(累积额),平均每年递增 11.1%,高于 60 年代的 9.0% 和 50 年代的 7.0%。同期,西欧和日本对外直接投资的年增长率均达到 20% 左右。其中:西德在 1975 年获得 23.2% 的增幅,1980 年则为 18.6%;日本在 1975 年获得 25.9% 的增幅,1980 年为 18.1%。随着其他国家对外直接投资的迅速增加,美国对外直接投资虽仍领先,但相对地位已大大下降。表 1-2 反映了经济合作与发展组织的 13 个成员国在 1961~1967 年和 1974~1979 年对外直接投资的比重。