



国际经营管理

郭新有 著

黑龙江人民出版社

责任编辑：徐 冲

封面设计：秋 水

JINGYING GUANLI

ISBN 978-7-207-07481-2



9 787207 074812 >

定价：32.00元

国际经营管理

Guoji Jingying Guanli

郭新有 著

2005年3月

郭新有

黑龙江人民出版社

武汉大学图书馆
藏书

图书在版编目(CIP)数据

国际经营管理/郭新有著. —哈尔滨:黑龙江人民出版社,2008.1

ISBN 987-7-207-07481-2

I. 国… II. 郭… III. 跨国公司—企业管理 IV. F276.7

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 139318 号

责任编辑:徐冲

装帧设计:秋水

出版发行 黑龙江人民出版社

通讯地址 哈尔滨市南岗区宣庆小区 1 号楼

邮 编 150008

网 址 www.longpress.com

电子邮箱 hljrmcbs@yeah.net

印 刷 武汉科技大学印刷厂

开 本 787 × 1092 毫米 1/16

印 张 15

字 数 300 千

版 次 2008 年 1 月第 1 版 2008 年 1 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-207-07481-2/F · 1274

定 价 32.00 元

(如发现本书有印制质量问题,印刷厂负责调换)

本社常年法律顾问:北京市大成律师事务所哈尔滨分所律师赵学利、赵景波

序 言

企业的经营活动可分为资本运营活动、科学技术活动、生产(服务)活动、市场营销活动、企业文化活动等。最近十几年,随着技术全球化、经济全球化、通信全球网络化的迅速加快,企业的经营活动越来越受到国际化的影响。同时,企业的经营活动范围由国内延伸到国外,扩展到全球,企业也由国内企业走向国际企业,走向跨国公司。国际企业生存发展的空间变大了,生存发展的环境也变得更复杂了。国际企业面对全球激烈变化的环境,为求得长期生存和发展,就必须对未来竞争空间建立拓展性目标,必须在全球市场上,竭尽所能,创造性地利用资源,科学地进行管理。跨国公司是国际企业的主体。因此,本书国际经营管理以跨国公司作为主要研究对象,研究跨国公司母公司的经营管理、母公司对子公司的管理和子公司的(独立或非独立)经营管理,研究在中国的跨国公司的子公司经营管理。本书具有以下三个特点:

本书特点之一是,一方面阐述了国际经营管理的最新动态,另一方面也描述了国际经营管理的历史变化。21 世纪的最初几年,国际市场的变化速度很快,国际经营管理的变化速度也很快。本书尽量反映出国际经营管理的最新动态。

本书特点之二是,该书以本人多年来的研究成果作为基础而写成的,因此,本书贯穿了自己的观点。另一方面,国际经营管理的课题涉及面很广,本书只对重要的课题进行了详细的论述,且重点论述了欧美日跨国公司的经营管理,论述了欧美日跨国公司历经百年沧桑而持续有效的管理基本规律、原则、权变求生存的经验。在学者研究 21 世纪的国际经营管理时,希望本书能起到哪怕是微不足道的作用。

本书特点之三是,具有实用性。本书在每一章中列举了国际经营管理的案例,这些案例既有高新技术产业的,又有传统产业的。希望能帮助企业经营管理者快速地应用于国际经营管理的实践中。也希望本书所阐述的国际经营管理的理念、技术、方法能对公司的经营管理者起点儿作用。

本书可作为工商管理专业硕士及其他专业研究生学习跨国公司经营管理的教科书,也可以作为商学院的本科生学习国际企业管理的教科书。

由于国际经营管理的课题涉及面很广,而本书又是以本人多年来的研究积累为基础而写成的,也许存在不足之处,诚恳地欢迎读者指出本书的个性或不足。

本人研究国际经营管理,尤其是在日本研究跨国公司的经营管理,得益于世界伟人邓小平的开放的留学生政策。

我将本书献给生我养我教我爱我的慈祥的父亲郭恒昌、母亲丁大姐、祖母钟顺贵,以此寄托我的缅怀之深情。

在本书出版之际,我得感谢我的妻子李晓慧,她的身上带有岳父李一汗、岳母龙泽银善良淳朴、勤奋贤惠的优良家风,本书的大量文字电脑输入是她在工作之余逐渐完成的。

本书的出版得到很多人士的大力帮助和支持。郭嘉阳撰写了本书第9章。

本书以多年来的共同研究成果为基础而写成的,共同研究者有,阳林副教授、于学斌教授、赵昌平博士、戚永红博士、马云峰博士、董爱国、罗俊、杜士强、黄键、彭艳鸣、治晓黎、熊英、周密、丁皓、马小卉、杨玉昕、唐娟、李午子、谢鹏程、杨成、邢宗辉、孙蕊芳、胡丹、郭嘉岳等。谢鹏程、孙蕊芳、胡丹做了本书文字的校对。所以,在本书出版之际,也要感谢他们富有才华的贡献。

武汉科技大学管理学院的领导和同事们对本书的出版给予了大力支持,黑龙江人民出版社的徐冲对本书的出版给予了大力帮助,罗明波为本书设计了美观的封面。在此,我向他们表示衷心的感谢。

郭新有

2006年11月6日于武汉

目 录

序言	(1)
第1章 国际经营管理和跨国公司	(1)
第2章 跨国公司对外直接投资管理	(25)
第3章 跨国并购管理	(38)
第4章 跨国公司的研究与发展管理	(63)
第5章 跨国公司知识产权战略和知识管理	(88)
第6章 跨国公司的技术创新管理	(110)
第7章 国际人力资源管理	(133)
第8章 跨文化冲突管理	(160)
第9章 国际市场营销管理	(202)
参考文献	(228)

第 1 章 国际经营管理和跨国公司

本章论述国际经营管理和跨国公司的重要概念,阐述当今跨国公司的地位,星罗棋布的
世界跨国公司,美国跨国公司、EU 跨国公司、日本跨国公司和中国跨国公司的现况。

1.1 跨国公司发展的动态过程

1.1.1 企业国际化的过程

企业在其所在国家境内的经营为国内经营,与此相对应,超越其国境的经营就是国际经营。企业国际化经营都有一个过程。Warren J. Keegan (1995) 教授提出跨国公司发展阶段的动态模型,把跨国公司发展阶段依次分为国内、国际、多国、全球和跨国五个阶段。美国学者克里斯托费·M·科斯把企业国际化分为四个阶段。企业国际化四个阶段的基本特征如表 1-1 所示。

表 1-1 企业国际化的四个阶段

主要标志	第一阶段	第二阶段	第三阶段	第四阶段
与国外市场接触	间接、被动	直接、主动	直接、主动	直接、主动
经营地点	国内	国内	国内和国际	国内和国际
经营方针	国内	国内	考虑国内	考虑国际
经营活动种类	商品的贸易	商品的贸易	贸易、合同	国际投资
组织结构	传统的国内结构	国际处室	国际部门	全球性

跨国公司乃至美国时代华纳《财富》杂志每年度评出的全球 500 强中的跨国公司,都有艰苦创业的历程,都有一个从“小帆船”发展到“大轮船”,再发展到“远洋海轮”,直至“航空母舰”的艰难曲折成长的过程,都有从国内企业到国际企业再到跨国公司的发展阶段。所不同的是时代不同、产业不同的企业,其发展历程不一样。像工业革命时代美国钢铁公司、洛克菲勒石油公司、福特汽车公司、杜邦化工公司等都经历了由国内企业进入跨国公司的阶段。像信息革命时代的微软、英特尔、思科、戴尔、eBay 公司则在短短的十几年就走过了上述四个阶段而跻身为 500 强中的跨国公司行列。2004 年《财富》全球排名第一位的沃尔玛零售商业公司也是一个从小到大,从弱到强,从国内零售商到跨国零售商的典型。中国的海尔、联想公司也都是一个从小到大,从弱到强,从国内企业发展为国际企业的最高阶段——跨国公司的典型。

1.1.2 跨国公司的定义

1865 年德国的弗里德里克·拜耳化学公司在美国纽约的奥尔班尼开设一家制造苯胺的工厂,1866 年瑞典的阿佛列·诺贝尔公司在德国汉堡开办一家炸药工厂,1867 年美国的胜家缝纫机公司在英国的格拉斯哥建立一个缝纫机装配厂。它们被公认为跨国公司的萌芽。从那时起跨国公司已有一百多年的历史。然而,跨国公司真正成长发展却不到半个世纪。在近半个世纪中,随着跨国公司的历史演变,对跨国公司的认识不断提高,跨国公司的定义也不断完善。

日本的研究者、企业实务家、政府等对跨国公司的定义是,对于制造业的公司,条件之一是销售额排名居前 500 的公司;条件之二是,在 5 个以上的国家拥有子公司;条件之三是,国外子公司在外国进行制造活动,日本母公司的出资比率为 25% 以上(吉原英树 2001)。美国波士顿工商咨询所、欧洲的研究者对其定义与这一定义类似。

1974 年 12 月联合国的经济社会理事会(ECOSOC)设立了一个政府间的跨国公司委员会,跨国公司委员会的很有影响力的《世界发展中的跨国公司》(Transnational Corporations in World Development)报告中对跨国公司下的定义是,“它是在两个或更多国家里控制有工厂、矿山、销售机构和其他资产的企业”。联合国贸易发展会议定义为“在两个或更多的国家建立子公司或分公司,由母公司进行有效控制和统筹决策,从事跨越国家的生产经营的经济实体”。

1980 年 5 月,联合国跨国公司委员会就跨国公司定义的三个要素在所有成员国中取得了一致意见:

第一,跨国公司是指一个工商企业,组成这个企业的实体在两个或两个以上的国家内开发经济业务,而不论以何种法律形式经营(即不管它是私营的还是国有的,不管它是独资的还是采取联合或合作的组织形式),也不论其在哪一经济部门经营;

第二,这种企业有一个中央决策体系,并且具有能反映企业全球战略目标的共同政策;

第三,这种企业的各个实体以独立法人资格分享资源、信息,并分担责任。

跨国公司一般是由一家母公司和若干海外子公司及其附属分支机构组成。其中母公司(Parent Company)是在母国(Home Country)依照公司法登记的法人企业,海外子公司(Abroad Subsidiary)是由母公司全部或部分出资的,依照东道国(Host Country)的公司法注册的法人企业。母公司向子公司(子公司向孙公司)派遣管理人员、技术人员,或提供生产技术、提供原材料,或收购其产品,或在资金上给予支持、或以补偿贸易形式给予贷款。

1.1.3 当今世界跨国公司的地位

随着跨国公司的蓬勃发展,其在水世界经济上的地位日趋显赫,在水世界经济全球化中所起的作用越来越大。(郭新有 1998)

据《2004 年世界投资报告》披露,主宰全球经济局面的仍然是世界上最大的跨国公司。目前,全球的跨国公司大约有 6.1 万家。这些跨国公司拥有大约 90 多万家国外分支机构。2001 年,这些分支机构的雇员大约有 5400 万人(国际经济合作组织 2004)。跨国公司迅猛发展使经济全球化的步伐加快,形成“你中有我,我中有你”的局面,这种局面加深了各国经济的相互依存性,加强了各国经济的互动性。

第一,跨国公司是对外直接投资的主体。1994 年跨国公司对本国以外的国家和地区的直接投资金额为 2260 亿美元,1995 年为 3150 亿美元,1996 年为 3490 亿美元。2002 年,跨国公司对外直接投资的存量约为 70000 亿美元。跨国公司巨大的对外直接投资使各国的产业结构、技术结构、消费结构的差别日渐缩小。

第二,跨国公司是国际化生产的主体。1994 年它们在全球的销售额达到 5200 亿美元,超过了当年的世界出口贸易总额,在按国外资产排列的 100 家最大的跨国公司中的 23 家电子跨国公司,其境外分支机构的销售额占世界电子产品销售额的 80%。2001 年,跨国公司的销售额大约是 190000 亿美元,是 2001 年全球出口额的两倍多。跨国公司的分支机构的生产总值占全球国内生产总值的 1/10。

第三,跨国公司是国际贸易的主体。跨国公司生产国际化势必扩大国际贸易。1994 年,跨国公司国际化生产体系内部的跨国商品和劳务交易总额为 16000 亿美元。2001 年,跨国公司的分支机构的出口量占全球出口量的 1/3。

第四,跨国公司是科学和技术投资的主体、技术创新的主体。

跨国公司,尤其是少数巨型跨国公司是资本垄断者、生产集中者、技术独占者,他们的一举一动将对一国经济、金融乃至政治都具有举足轻重的影响,而且跨国公司是国际经营的主体。因此,本著作主要研究跨国公司国际经营管理。

1.1.4 跨国公司经营的特征

跨国公司的特征之一是,一个经营单位中包含了多个国籍的企业。因此,跨国公司的经营同国内企业的经营相比具有哪些特点呢?

1. 各国都具有独立的政治制度和法律体系,在国外的经营活动必须遵守所在国的法律,如外资法、劳动法。

2. 各国各有各的文化,且各国文化都有所差异。跨国公司必须在适应各国的文化的同时开展经营活动。

3. 各国的土地、劳务费、货币等不同,经济体制不同。日常经营中,面临各种新的经营问题。

跨国公司的经营者可能无视国境,在世界舞台上自主合理地经营,运用现代情报、通信、交通的最新技术,在世界上选择投资环境好的国家生产或服务,面向世界销售。但是,跨国公司的这一愿望、自由的经营活动却受到国家主权的制约。企业和国家的关系明显地反映到日常经营活动中。

1.2 国际经营管理

1.2.1 全球协同竞争

所谓协同竞争是指一个企业与其竞争对手以及上下游企业在技术、资金以及其他资源上进行的既竞争又合作的活动。随着世界经济发展的全球化、一体化趋势的加快,在竞争中合作,在合作中竞争,已成为世界潮流。竞争中的协同性不仅表现在企业之间相互协同的受益,也表现在企业之间相互制约的受益,还表现在企业与外部环境相互依存、相互作用的受益。过度竞争往往带来损失和资源浪费,只有协同竞争才能实现资源共享,出现双赢结局。企业之间在事业系统上的协作是经营组织理论的新课题。(加護野忠男 2002)

竞争是跨国公司的原动力,正面对抗的领域有以下几个方面:

1. R&D 竞争;

2. 在技术领域的竞争。产品投入市场、利用专利,阻止他公司参与,希望对研究发展投资的高的收益、世界技术标准;

3. 销售上的竞争。价格、广告、强力的促销;

4. 自组织和人力资源的竞争。充实的、有能力的经营者、技术人员、成功的企业文化、训练有素的知识劳动者;

5. 在财务领域的竞争;

6. 在产品服务上的竞争。质量、市场占有率、产品成果、产品或服务对顾客的满足度等;

7. 制造相关的竞争。重视产品竞争的一部分。主要是工厂的制造能力,特殊生产过程,或设备装置、熟练劳动者;

8. 企业名声上的竞争。金融机关、政府机关、顾客、媒体、供应商对企业的看法。

竞争对手在以上领域有竞争也有国际合作。但是,竞争是公司全球长期生存和发展的驱动力。

1.2.2 国际经营环境

从国际市场乃至全球市场着眼,以协同竞争为视点,企业生存发展的空间会随着时代变迁而变化。全球环境是由多种要素综合而成的,主要环境要素有政治经济环境、社会文化环境、市场环境、技术环境、产业竞争环境、法律法规环境。

政治经济环境。政治环境主要要素有政党、战争、和平、法律、法规等。经济环境从世界各国以下统计数据中可以监视世界经济环境变迁的特性,也可预测未来世界经济环境,各国人口、人均收入,国民生产总值,国内生产总值,消费,投资,政府支出,价格水平,各国的产业的生产,进出口贸易,住房教育,通信,书刊,广播电视。还要注视各国经济体制、市场机制。国家分为中低收入国家、中高收入国家、高收入国家。

社会文化环境。社会文化由人口、民族、宗教、价值观等构成。各国社会文化都具有自己的文化模式,各国文化的传播与渗透又相互融合形成共性。各国社会制度、社会结构不同。社会分为前工业社会、工业社会、后工业社会。

市场环境。各国经济发展有先有后,各国产业结构优化有快有慢。各国市场处在不同发展阶段。用恩格尔法则描绘消费结构、产品饱和程度。要注重市场需求的变化,尤其是潜在市场需求,尤其要注重外汇市场、关联市场的变化。

技术环境。科学技术、产业科学技术、相关产业科学技术、替代产品科学与技术、各国技术势差、各国技术结构等。

产业竞争环境。产业内竞争对手多寡强弱、产业发展或衰退。

法律法规环境。每一个国家都用一定的法律法规来管理与他国的贸易、商业往来,并控制外国人(包括自然人与法人)与本国资源的接触;各国又都具有对全球经营者提供商业机会的特有法律;各国参与遵守国际法律和国际惯例。

国际经营者要注重研究产品市场的特性,产品市场的特性有:

产品市场多样性:产品多样性、地理多样性;

产品市场情报量:销售战略多样性、情报传递必要性;

产品市场竞争性:敌对程度、市场操作力;

产品市场变动性:技术变化速度、需要预测不可能性;

产品市场的平均收益性:参与壁垒程度;

劳动市场的流动性:管理者、技术者;

组织网络的制约性:银行、大股东流通业者、顾客、竞争公司、政府的制约。

以上环境要素是动态变化的,这种变化可以是渐近的,也可能是突变的。而且这些环境要素相互影响、相互制约,构成复杂的大环境。

1.2.3 国际竞争力

公司在复杂多变的全球环境下为求得长期生存和发展,不仅应具有适应环境的生存能力,而且还应具有较强的发展能力。公司在全球范围内生存发展能力体现在全球范围内的竞争力,即国际竞争力。世界经济论坛(WEF)的定义是,国际竞争力是一国一公司在国际市场上能够均衡地生产出比竞争对手更多的财富的能力。国际竞争力是跨国公司的追求。瑞士洛桑国际管理学院提出评价国际竞争力的四大类指标。其中,在公司效率这大类指标中,给出公司国际竞争力的评价指标,每年发布《国际竞争力年度报告》。根据迈克尔·波特的五个竞争力说(1975),国际竞争力表现为产业内同竞争对手的竞争、同潜在竞争对手的竞争、同替代者的竞争、和供应商的竞争、和买方的竞争。但是,在国际上,产业内的竞争对手更多、更强;替代者、供应商、买方也更广。

国际竞争力由技术创新能力、资本运营能力、市场营销能力、经营管理能力、学习能力等合成。

技术创新能力是在全球范围内,把新的生产要素组合第一次运用于生产经营的能力,刺激世界范围内顾客需要的创新。资本运营能力是筹集资本能力、运营资本的能力。经营管理能力是战略决策及战略管理的能力。在全球范围内,学习能力是由于技术创新,原有的学习曲线将过时,在全球的组织内需要重新学习的能力。

公司要在这一复杂多变的全球竞争的环境中生存发展,更需要有自己的核心能力。关于核心能力的论述见第五章。

由以上相互联系综合而成的生存和发展能力也是相对变化的。相对竞争对手生存和发展能力可能强或弱,相对自己过去,今天的发展生存能力可能强,也可能弱,明天又将如何呢?企业生存能力又是相对于生存环境而言的。同样的生存能力,生存环境好,生存能力显得强;生存环境劣时,生存能力就显得弱。顺境下易生存,逆境下就难以生存。因此,公司在国内生存环境劣化,而另一国生存环境较优时,企业就会对外直接投资,成为跨国公司。对于成功的公司,有三项基本的战略能力,首先是对各国市场的敏捷能力;其次是全球化的高效率,高效率地运用其资源;最后,以低成本及时地向顾客提供最大的价值。

1.2.4 国际经营的好处与风险

对跨国公司来说,国际经营有以下好处:

1. 克服国际贸易体制的障碍。克服关税壁垒和非关税壁垒,非关税壁垒科目繁多,有 850 种,主要有进口配额制、进口许可证制、外汇管制、最低限价和禁止进口、技术标准及检验制度、卫生检疫;
2. 地理的多角化分散了商业的风险,即“东边不亮,西边亮”;
3. 提高企业的国际知名度;
4. 由于国际生产一体化,而带来的乘数效应。国内生产高附加价值、技术含量高的产品、国外生产技术含量低的产品。

尽管跨国公司具有垄断优势、区位优势、内部化优势,但是在国际经营中会碰到各种问题,存在各种经营风险。

生产初期品质管理问题。生产初期,东道国的子公司的产品品质同母公司的产品品质具

有差别,生产成本低。东道国要求零部件生产当地化,要求零部件国产化率高。跨国公司和东道国的投资摩擦;

商业风险大。如在中国的轿车市场,跨国公司之间的竞争白热化,从而造成商业风险;

政治风险。政治风险包括东道国的政党间的斗争或革命、内乱、政权颠覆引起的对外投资政策的变化。最坏的结果是把投资企业国有化;

经济风险。东道国经济波动、货币贬值、外债居高不下;

金融风险;

经营风土的差别而引起的问题。如美国社会是一个诉讼社会,在美国的日本企业里,美国工人若对录用、晋升不满,则以“差别待遇”和“人种差别”为由提出诉讼。

1.2.5 跨国公司经营成功的条件

跨国公司在错综复杂的国际环境下经营,面对各种经营风险,要想取得成功,应具备以下条件:

1. 有适于世界的独特的经营哲学;
2. 跨国经营的目的要明确;
3. 必要充分的事前调查;
4. 具有在全球竞争的商品;
5. 肯在技术创新和技术转移上下功夫;
6. 具有国际市场销售能力;
7. 努力成为当地化企业;
8. 确定全球经营管理体制;
9. 积累国际经营诀窍,并灵活运用之;
10. 树立卓越的跨国公司的形象。

2002年5月29日,通用电气(GE)董事长兼首席执行官伊梅尔特来中国访问,接受《中华工商时报》对话时伊梅尔特说:GE在各地都行得通的做法是以人为本,注重业绩,注重完美和质量流程控制,看重数字化潮流,侧重客户服务,对技术进行投资。我想这些在中国是适用的,在任何一个市场都是适用的。而且我想那些最好的公司,最一流的公司都是善于学习的。

山姆·沃尔顿成功的规则:(1)敬业;(2)视同事为合伙人;(3)激励你的合伙人;(4)坦诚的交流与沟通;(5)感激你的同事为公司所做的每一件事;(6)成功要大庆;(7)倾听公司中每一位员工的意见,想方设法广开言路;(8)要做得比顾客所期望的更好;(9)比对手更好地控制费用;(10)逆流而上,另辟蹊径,藐视传统。

1.2.6 国际经营管理

跨国公司在复杂多变的全球环境中为求得长期生存和发展,为了防范或减少跨国经营风险,成功经营,必须善于国际经营管理乃至全球经营管理。

跨国公司的经营活动可分为资本运营活动、科学技术活动、生产或服务活动、市场营销活动、企业文化活动等。资本运营活动有融资活动对外直接投资活动。科学技术活动是创造性活动,是知识创新活动;生产活动通常是指物质生产活动、服务活动。服务活动包括金融服务、信息服务、咨询服务等;市场营销活动包括知识产品的市场营销活动和实物产品的市场营销活

动。国际经营管理是跨国公司经营者对国际经营活动的决策、控制、协调的过程活动。跨国公司的经营活动是母公司和子公司的统一的整体活动。跨国公司经营活动分为母公司的经营活动和子公司的经营活动,而子公司的经营活动要受母公司的控制。如跨国公司 R&D 活动一是在母国的 R&D 活动;二是在东道国建立 R&D 机构,由东道国 R&D 机构开展 R&D 活动,而且母公司统一控制母国和东道国的 R&D 活动。从研究的角度,跨国公司经营管理可分为母公司的经营管理和子公司的经营管理。

1.2.7 国际经营战略

经营战略是决定资本运营、研究与发展、生产、营销、供应、财务、人事等和环境相对应的关系的基本方针。经营战略和经营目标是目的和手段的关系,对于多角化经营的跨国公司来说又分为企业战略和事业战略。经营战略的实施依靠职能战略。因此,就有投资战略、研究与发展战略、知识产权战略、技术创新战略、营销战略、供应战略、财务战略、人事战略等。跨国公司的经营战略就是跨国公司的国际经营活动和国际环境相对应的基本方针。跨国公司的经营范围扩大到全球时就要有全球经营战略。

跨国公司对上述经营活动的管理过程中,经营战略决策具有举足轻重的地位。跨国公司要在全球竞争中获取较大的战略利益,首先必须正确抉择经营战略。如国际财务战略活动,公司股票在外国证券市场上市,从外国资本市场调剂资金,在国际资本市场进行资本日常运营管理。对外直接投资,有被动和主动之分。被动型是受到外国政府的压力,为了确保以输出为方式的国际市场,以防卫的动机决定跨国公司的经营战略。除了以上战略之外,跨国公司必须决定公司未来的命运。为此,必须决定跨国公司的经营理念和经营哲学。就需要跨文化管理,树立良好的国际形象。

1.3 世界跨国公司

1.3.1 星罗棋布的美国跨国公司

美国对外直接投资的趋势

美国跨国公司萌芽于 1856 年,福特公司的 5 名美国人在英国的爱丁堡建立了一家橡胶厂;1867 年美国胜家缝纫机公司又在英国投资建厂。福特 1908 年到曼彻斯特建厂,用进口零件组装汽车。

自第二次世界大战结束到 60 年代,美国企业凭借其资本、技术、管理经验等方面的优势,在世界对外直接投资中占据着首要的地位。

1950 年,美国跨国公司对外直接投资的累计总额中,投向发展中国家的占 48.8%,流向发达工业化国家的占 48.3%。美国制造业海外直接投资 1981 年超过 920 亿美元;这几乎相当于 1970 年的三倍。1981 年以后,美国海外投资不断增长的态势停顿下来,以后便沿着不规则的路径发展。1982 年约下降 10%。1984 年底,直接海外投资出现了上升的趋势。从 1986 年至 1987 年,美国制造业的海外投资地位上升了 21%;约为其前两年增长率的两倍。

根据美国政府统计数据,到 2003 年,美国对外直接投资总额累计约 1.79 万亿美元,利用国外直接投资约 1.38 万亿美元。

美国的跨国公司投资遍布世界,同时各国的大公司也多在美国设立子公司。2002 年美国

的跨国公司在世界范围的雇员人数为 3060 万,其中 2240 万为母公司在美国本土的雇员,约占美国私营企业雇员总数的 20%,跨国公司国外子公司的雇员 820 万,占跨国公司雇员总量的 27%,国外企业在美国的子公司 2002 年雇佣 540 万人,占全美私营企业就业量的 5%。

2002 年美国跨国公司母公司资本支出 3506 亿美元,年销售额 64832 亿美元;国外子公司资本支出 1167 亿美元,销售额 26568 亿美元,分别占总量的 25% 和 29%。

美国对外直接投资的特点

1. 对外投资数量巨大,但近几年势头减弱,见表 1-2。

表 1-2 美国对外直接投资之变迁

年 度	美国对外直接投资		外国对美国直接投资	
	累计投资额 (百万美元)	环比增长%	累计投资额 (百万美元)	环比增长%
1995	699,015	14.05	535,553	11.42
1996	795,195	13.76	598,021	11.66
1997	871,316	9.57	681,842	14.02
1998	1,000,703	14.85	778,418	14.16
1999	1,215,960	21.51	955,726	22.78
2000	1,316,247	8.25	1,256,867	31.51
2001	1,460,352	10.95	1,343,987	6.93
2002	1,601,414	9.66	1,340,011	- 0.30
2003	1,788,911	11.71	1,378,001	2.84

1994 年,美国累积对外直接投资就达到 6128.93 亿美元,到 2003 年美国对外直接投资总额已超过 17889 亿美元,增长 191.88%,平均年递增 14.32%。2000 年以来美国国际直接投资势头减弱,对外直接投资的增长速度有所放缓,一直维持在 10% 左右,低于历史平均水平。

2. 直接投资地区差异显著

(1) 美国与欧洲之间的相互投资在美国直接投资中占重要地位

美国和欧洲作为世界两大经济体,其相互投资一直非常活跃。

常期以来,欧洲是美国公司直接投资的最主要地区,在欧洲的投资占据了美国对外直接投资的 53.84%。同时,欧洲地区也是美国吸收外国直接投资的最大来源,欧洲在美国的投资占美国吸收国外直接投资的 72.61%。但是,数据显示自 2000 年以来欧洲向美国的资金流入迅速减少,从 2000 年的 2510.41 亿美元骤降为 2003 年的 65.72 亿美元,下降幅度高达 97%。

(2) 美国在拉美地区的投资仍高于亚太地区,但对亚太地区的投资增幅显著

至 2003 年,美国在拉丁美洲地区的投资为 3040.23 亿美元,在亚太地区为 2934.9 亿美元。但亚太地区 1999 年到 2003 年的投资平均年增长幅度为 11.39%,显著高于拉美地区 4.6% 的平均年增幅。

(3) 加拿大是美国重要的投资伙伴国

加拿大与美国的经济关系密切,表现在国际直接投资方面,美国对加拿大的投资占其对外直接投资的 10.75%,来自加拿大的投资占美国吸收外资总量的 7.64%。不论是对外投资还是引进外资,加拿大都是美国的重要合作伙伴。

3. 国际直接投资行业分布特点

美国对外直接投资行业分布较为广泛,制造业和金融保险业比较突出。美国的对外直接投资分布于各个行业,所占比例较大的行业是制造业和金融服务业,分别占23.61%和18.72%,此外批发贸易和采掘业也占有一定地位,分别为8.78%和6.16%。见表1-3。

表 1-3 美国对外直接投资行业分布

投资行业	占总额比例
采掘业	6.16%
—石油与天然气	4.50%
公用设施(发电、天然气供应和水处理)	1.68%
制造业	23.61%
—食品饮料	2.72%
—计算机和电子产品	3.60%
—化工	5.64%
—汽车及零配件	2.38%
批发贸易	8.78%
信息传媒	2.97%
金融保险	18.72%
专业技术服务	2.54%
零售业	2.20%
租赁业	1.42%

数据来源:美国商务部经济分析局(www.bea.gov)网站中关于直接投资(Direct Investment)部分的统计数据。

4. 美国高技术跨国公司的直接投资

1986年的资料表明,美国高技术制造业企业在国外分支机构中的资产份额比美国其他制造业高得多。高技术制造商在国外分支机构中的财产几乎占其母公司总资产的42%,而非高技术制造商在国外拥有的资产只占其总资产的30%。在三个高技术领域——办公及计算机、药品和医学、以及工业化学品中经营的美商母公司在海外分支机构中的资产占总资产的50%以上。

高技术跨国公司在海外分公司中的资产有59%分布于欧洲和日本,有19%的资产在发展中国家。这些数据表明美国跨国公司在海外分公司投资旨在提高其在发达国家中的市场份额。对高技术领域的美国跨国公司的分布,1980年,前者下降到24.7%,后者则上升到73.5%。美国海外(制造业)生产比率(海外现地法人的生产额/国内生产额)1985年为18%,1986年为21%,1988年为25%。(WIPO, Industrial Property Statistics 1985)

1.3.2 EU 跨国公司

2003年,欧盟25国对外直接投资额为3370亿美元,占世界的55%,吸引的直接投资为2952亿美元,占世界的52.7%,而美国相应的比重分别为24.8%和5.3%。

20世纪90年代以后,伴随着欧洲掀起的企业并购高潮,欧盟对外直接投资迅猛增长。据欧盟统计局公布的数字,1992年欧盟对世界直接投资总额(包括欧盟内部相互投资,下同)为671.1亿欧洲货币单位,1998年猛增至3181.8亿欧洲货币单位。在欧盟成员国中,对外直接投资居于前四位的国家是英国、德国、法国和荷兰。

欧盟的著名跨国公司有如戴姆勒·奔驰、大众、宝马、博世、西门子、巴士夫、拜耳、麦德龙、联合利华、雷诺、雀巢、沃尔沃等。

1.3.3 日本跨国公司

吉原英树教授按照其对跨国公司的定义,自1994年至今,日本跨国公司有149家,海外子公司3855家,其中,制造子公司2018家,销售子公司1263家。

同美国、西欧的跨国公司相比,日本跨国公司起步较晚。一方面是由于二战后日本经济需要经过复苏、成长阶段,日本企业也需要一个成长、发展的过程,当日本企业羽毛丰满时,就有可能走出国门成为跨国公司。但是,日本企业要不要到外国建立子公司,却又取决于日本同美、欧其他国家的经济贸易关系。日本同美、欧贸易摩擦加剧,各国贸易保护主义加强,迫使日本企业走向国际经营之路。

1945年到1970年,日本从战后经济复苏到经济高速增长。20世纪60年代是日本跨国公司的起步阶段,20世纪70年代是日本跨国公司缓慢发展的阶段,20世纪80年代及80年代后是日本跨国公司全球出击阶段。

20世纪50年代日本经济增长率已达到相当高的水平,1950年到1960年经济平均增长率为8.7%。60年代日本经济发展进一步加速,1960年到1965年实际增长率为9.7%,1965年到1970年,年平均增长率为12.2%。这一时期日本贸易出口显著扩大,1960年出口总额为40亿美元,1965年为84.5亿美元,1970年为193亿美元,1975年为557亿美元,1980年为1290亿美元。由此可见,日本可称为是世界加工工场,是加工贸易大国。

在日本经济高速增长期间,企业的经营能力也迅速增强,见表1-4。

表1-4 高速增长期日本企业经营能力

	1960年	1972年	年平均增长率
销售额	100.0	323.7	13.9
经营损益	100.0	246.9	10.6
总资本	100.0	301.3	13.0
自有资本	100.0	228.5	9.6
有形固定资产	100.0	270.9	11.7
附加价值	100.0	312.3	13.5
职工人数	100.0	123.8	2.4

资料来源:日本开发银行《1973经营指标》。表1-4的经营指标以1960年为1.00,则销售额1972年的指数为323.7,1960年至1972年年平均增长率为13.9%;总资本1972年指数为301.3,1960年至1972年年平均增长率为13.0%;附加价值1972年指数为312.3,1960年至1972年年平均增长率为13.5%。

伴随着日本经济的高速增长,各产业部门的垄断企业的垄断性进一步加强,例如在日本汽车产业,丰田、日产、三菱、马自达、铃木、本田技研等六家的生产集中度达到92%(1985年),日本电子电器产业中,有日立、松下、索尼、NEC等垄断企业。它们跨国经营,逐渐成为世界100强或500强的跨国公司。

从20世纪60年代末到70年代初,在日本对美贸易顺差扩大的过程中,美国限制进口的起诉件数增多,对日本采取限制进口的措施也增加了,美国政府强烈要求日本实施和缔结自主限制对美出口协定,即维持出口秩序协定,进而要求日本实现日元升值,撤除和缓和关税及非关税壁垒。贸易摩擦首先发生在美国和日本之间,主要是1969年到1972年、1976年到1978年、1981年至今的三个时期。到第三个时期日本与欧洲共同体国家之间也发生了贸易摩擦。1969年到1972年,日本贸易摩擦的产业为纤维、钢铁、彩色电视机;1976年到1978年,日美贸