

普通高等教育“十二五”规划教材

工商管理系列

跨国公司经营与管理

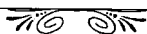
Multinational Operations and Management

杨培雷 主编



 上海财经大学出版社

普通高等教育“十二五”规划教材·工商管理系列



跨国公司经营与管理

杨培雷 主编



上海财经大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

跨国公司经营与管理/杨培雷主编. —上海:上海财经大学出版社,2012.5

(普通高等教育“十二五”规划教材·工商管理系列)

ISBN 978-7-5642-1333-6/F·1333

I. ①跨… II. ①杨… III. ①跨国公司-经营管理-高等学校-教材

IV. ①F276.7

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 067097 号

- ☐ 责任编辑 宋澄宇
- ☐ 封面设计 钱宇辰
- ☐ 责任校对 王从远 卓妍

KUAGUO GONGSI JINGYING YU GUANLI

跨国公司经营与管理

杨培雷 主编

上海财经大学出版社出版发行
(上海市武东路 321 号乙 邮编 200434)

网 址: <http://www.sufep.com>

电子邮箱: webmaster@sufep.com

全国新华书店经销

上海译文印刷厂印刷

上海春秋装订厂装订

2012 年 5 月第 1 版 2012 年 5 月第 1 次印刷

787mm×1092mm 1/16 16 印张 409 千字

印数:0 001—4 000 定价:35.00 元

自 19 世纪中期跨国公司出现以来,随着国际分工和生产国际化的深化,跨国公司越来越成为企业生存和发展的基本形态。尤其是 20 世纪 80 年代中期以来,经济全球化浪潮再一次助推了跨国公司大发展。在当前经济全球化深入发展的背景下,已经不再局限于发达国家的企业走上国际化和全球化的发展道路,几乎所有国家(发达国家、发展中国家和转型经济国家)的企业都在努力走国际化和全球化的发展之路,企业国际化和全球化经营已经成为优化资源配置、发挥竞争优势、扩张企业规模、扩大市场份额、实现利润最大化的途径。据联合国贸发会(UNCTAD)出版的《世界投资报告》(World Investment Report)中的数据显示^①,2002 年全球跨国公司总数为 6.4 万家,共拥有海外子公司 87 万家,海外子公司雇员达到 5 300 万人,销售额累计达到 18 万亿美元,创造了 11% 的世界国内生产总值。2007 年全球跨国公司总数为 7.9 万家,对外投资存量超过 15 万亿美元,海外子公司雇员增加到 8 200 万人。跨国公司是经济国际化和全球化的产物,同时,跨国公司的形成与发展也推动着经济国际化和全球化的深入发展,改变着世界经济的格局。跨国公司的发展,不仅有力地促进了国际贸易,而且有力地推动了国际投资尤其是国际直接投资的发展,现今绝大部分的国际投资都是由跨国公司完成的。跨国公司的发展,最终形成了生产要素在国际间的频繁流动,凸显了生产要素国际流动的经济效应。

跨国公司发展至今大致可以划分为四个主要阶段。第一阶段是产生和早期发展阶段(19 世纪中期~1913 年)。在这个时期,主要资本主义国家开始了向海外的资本输出,资本输出的方式主要表现为间接投资,也有一定数量的直接投资。资本输出的主要国家是英国、法国、德国、美国等强国,通过购买外国政府发行或担保的铁路建设债券、政府公债等进行间接投资,或通过 在落后的殖民地国家或半殖民地国家建设铁路和开采矿山等进行直接投资。第二阶段是两次世界大战期间的停滞阶段(1914~1945 年)。两次世界大战均发源于欧洲,欧洲发达国家几乎都卷入了战争。为了满足战争的需要,欧洲发达国家政府向国内企业投放了大量的军事订单,国内企业生产能力几乎全部用足,无力扩大海外投资。加之战争环境导致了国际市场风险增大,也限制了欧洲国家的企业向海外投资。在两次世界大战之间这个特殊的历史时期,尽管从总体上看,跨国公司发展出现了停滞,但是,由于美国在第一次世界大战和第二次世界大战前半期远离战争中心,这个时期恰恰成为美国经济发展和美国公司海外拓展的黄金时期。第三阶段是第二次世界大战后的迅速发展阶段(1946 年~20 世纪 80 年代中期)。第二次世界大战结束后,欧洲亟待恢复和重建,但是,由于战争的破坏,欧洲国家资金、资源和商品极度短缺,需要美国的经济援助。欧洲国家的经济恢复和重建为美国公司大规模进入欧洲提供了历史性的机会。同时,由于美国公司在战争时期积累了大量的资金和技术实力,拥有了垄断优势,成为世界上最具有实力进行海外投资的公司力量。再则,第二次世界大战后美国的全球战

^① 联合国贸发会(UNCTAD),《世界投资报告》,2003 年,2008 年。<http://www.unctad.org>.

略需要美国公司的配合,美国政府在政策上对美国公司跨国投资经营提供了支持和保障,“马歇尔计划”和对英国大贷款计划等对美国公司全球迅速扩展起到了关键性的作用。基于以上背景,20世纪60年代美国是世界上跨国公司发展最迅速的国家。20世纪60年代后,随着其他发达国家经济摆脱了战争的影响,经济实力不断增长,生产力得到了极大发展,公司的国际竞争力不断提升,各主要发达国家的公司开始大规模加入国际投资经营的行列,跨国公司在全球的分支机构急剧上升。据联合国跨国公司中心统计表明,1968~1969年主要发达国家的跨国公司共7 276家,海外分支机构达到27 300家;1978年海外机构达到82 266家;1980年海外机构达到了97 964家。第四阶段是全球化背景下的全面发展阶段(20世纪80年代中期以来)。20世纪80年代中期以来,全球经济和政治格局发生了根本的变化,呈现出经济全球化和区域经济一体化两大特征,世界市场一体化深入发展。在这样的背景下,跨国公司的发展具有如下一些主要特征:第一,美国、日本和欧洲发达国家仍然是跨国公司海外投资的主要来源国;第二,北美、欧盟、亚太三大经济圈内部投资加强。在北美自由贸易区内,美国、加拿大、墨西哥三国间的相互投资加强,美国和加拿大成为最大的投资伙伴,加拿大对外投资的三分之二流向美国,美国五分之一的投资流向加拿大。欧盟统一大市场为欧盟内部直接投资创造了有利条件,欧盟成员国之间的内部投资比重不断上升,1998年内部投资占总投资比重达到49%,增速超过区域内贸易的增速。亚太地区在亚太经济合作组织的框架下,各国之间的相互投资的速度也呈现出递增趋势。第三,跨国公司海外投资从资源开发型、国内产业结构转换型转向产业国际转移型和技术创新导向型。第四,发达国家跨国公司向发展中国家的直接投资显著增长。第五,发展中国家和地区跨国公司得到了迅速发展,对外直接投资迅速增长。在20世纪60年代和70年代,当时的发展中国家和地区如巴西、印度、韩国、中国台湾、中国香港等开始了较大规模的对外投资。20世纪80年代以来在经济全球化背景下,为适应资源配置方式的变化,发展中国家跨国公司和对外投资得到了迅速发展。

跨国公司进入第四个发展阶段即全球化背景下的全面快速发展阶段,也正是中国改革开放启动和深入发展的阶段。随着我国改革开放的深入发展,我国经济发展融入世界经济体系的进程不断加快,尤其是我国加入WTO后,我国企业国际化经营和对外直接投资得到了长足发展。2002年党的“十六大”明确提出了“走出去”战略,鼓励国内企业对外投资,带动商品和劳务出口,形成一批有实力的跨国企业和著名品牌。企业国际化意识的增强以及政府的积极引导,使得我国海外直接投资和跨国经营的企业越来越多。从2002年起,我国对外直接投资成倍增长。2003年我国对外直接投资流量在发展中国家居第二位,2006年在发展中国家位列第一,在全球国家(地区)排名中居第13位。2009年,对外直接投资流量达到565.29亿美元,位列全球第五,居发展中国家首位。2010年,中国对外投资同比增长20%,达到680亿美元,首次超过日本。我国对外直接投资存量从1990年起一直稳居发展中国家和新兴经济体前10大来源国之列。至2008年底,中国在160多个国家和地区的非金融类企业达到8 000多家。到2009年底,我国1.2万家境内投资者在境外设立对外直接投资企业1.3万家,分布在全球177个国家和地区,境外企业资产总额超过1万亿美元,对外直接投资累计净额2 457.5亿美元,居全球第15位和发展中经济体第3位(前两位依次为中国香港、俄罗斯)。我国跨国公司发展过程中凸显了起步晚、发展迅速的特点,在这样的背景下,一方面,我国跨国公司国际化经验积累不足,这就迫切需要借鉴发达国家跨国公司国际化经营的经验;另一方面,我国跨国公司在迅速成长和发展的过程中也暴露了跨国公司经营与管理人才不足的问题,这就迫切需要了解跨国公司基本理论知识、跨国公司的特点及其发展模式、跨国公司经营与管理的基本经验

和技能,结合我国企业跨国经营的实践,造就一批国际化经营与管理的专门人才。

本书是为了适应我国企业跨国经营和对外直接投资的人才培养需要而编写的。本书适用于高等院校国际商务专业硕士研究生、高年级国际商务专业、经济学专业和管理学专业的本科生的教学以及企业管理人员培训。

基于培养通晓现代跨国公司基础理论,具备完善的跨国公司经营与管理知识、企业国际化经营分析与决策能力、熟练掌握跨国公司经营与管理技能、具有较高的理论素养和较强的跨文化管理能力的高层次、应用型、复合型、创新型的国际化经营与管理专门人才的需要,本书的编写除第一章“跨国公司概论”外,共分为四个部分:第一部分为跨国公司和国际直接投资的基本理论部分。该部分由第二章“跨国公司与企业经营国际化理论”和第三章“跨国公司国际直接投资理论”构成。第二部分为跨国公司经营战略部分。该部分包括第四章至第七章共四章内容,分别介绍跨国公司国际战略联盟、跨国公司的跨国并购、跨国公司的内部贸易与转移价格以及跨国公司的技术转移战略等。第三部分为跨国公司管理策略部分。该部分包括第八章至第十三章共四章内容,分别介绍跨国公司组织管理、跨国公司市场开发管理、跨国公司财务管理、跨国公司人力资源管理以及跨国公司国际规范等内容。第四部分是本书的第十三章“中国跨国公司的发展战略”,结合中国实际,讨论中国企业跨国经营的战略意义、中国跨国公司及其对外投资的发展现状与特点、中国跨国公司发展中存在的问题与挑战以及中国跨国公司发展对策等相关问题。

本书的编写是集体分工和协作完成的。杨培雷撰写第一章和第三章,徐超撰写第二章,王军军撰写第四章,吴悦撰写第五章,范晓旭、李佳璐撰写第六章,张波、严晓杰撰写第七章,王彬撰写第八章,张陈娟撰写第九章,张寒露撰写第十章,凌雁撰写第十一章,付婷撰写第十二章,王啸、邓贻龙撰写第十三章。在初稿基础上,杨培雷做最后的编排、梳理和统稿。在本书的编写过程中,我们参阅了国内外有关跨国公司的大量文献,在此,对我们参阅的所有著述和论文的作者表示衷心感谢。

为了方便教学使用,本书配备了PPT和精选案例等教辅资料。限于编写时间的约束和研究水平的限制,本书一定存在不足之处,恳请读者批评指正。

杨培雷

2012年4月

前言/1

第一章 跨国公司概述/1

第一节 跨国公司的定义/2

第二节 跨国公司的形成与发展/3

第三节 跨国公司的基本特征与经营战略特点/7

第四节 跨国公司的全球经济影响/10

复习与思考/12

第二章 跨国公司与企业经营国际化理论/14

第一节 跨国公司与企业经营国际化概述/14

第二节 企业国际化网络理论/17

第三节 企业国际化四要素理论/22

第四节 企业国际化经营发展阶段论/28

第五节 企业国际化经营的测度/32

复习与思考/38

第三章 跨国公司国际直接投资理论/39

第一节 发达国家跨国公司国际直接投资理论/40

第二节 发达国家跨国公司国际直接投资理论的发展/44

第三节 发展中国家对外直接投资理论/48

第四节 跨国公司国际直接投资综合动因模型/51

复习与思考/53

第四章 跨国公司经营战略(1)——国际战略联盟/54

第一节 跨国公司国际战略联盟的含义与特征/55

第二节 跨国公司国际战略联盟的性质与类型/55

第三节 跨国公司国际战略联盟的理论解析/58

第四节 跨国公司国际战略联盟的现状与发展趋势/60

复习与思考/62

第五章 跨国公司经营战略(2)——跨国并购/63

第一节 跨国并购的含义与类型/63

第二节 跨国并购的趋势与特征/68

第三节 跨国并购的相关理论分析/73

第四节 跨国并购对东道国的经济效应分析/78

复习与思考/85

第六章 跨国公司经营战略(3)——内部贸易与转移价格/87

第一节 跨国公司内部贸易的含义/87

第二节 跨国公司内部贸易的特征、类型与影响/88

第三节 跨国公司内部贸易的理论解析/92

第四节 跨国公司内部贸易价格——清洁价格与转移价格/101

第五节 跨国公司转移价格策略的动因与作用/104

复习与思考/108

第七章 跨国公司经营战略(4)——技术转移/109

第一节 技术与技术转移及其相关概念/109

第二节 跨国公司技术转移的理论解析/113

第三节 跨国公司技术转移的内容、影响因素与经济效益/119

第四节 跨国公司技术转让战略/122

复习与思考/125

第八章 跨国公司管理策略(1)——组织管理/126

第一节 跨国公司组织管理的基本原则/126

第二节 跨国公司组织管理的结构类型/127

第三节 跨国公司组织管理控制体系/134

第四节 跨国公司组织管理创新/140

复习与思考/142

第九章 跨国公司管理策略(2)——市场开发管理/143

第一节 市场环境的一般分析/143

第二节 跨国公司的市场竞争策略/147

第三节 跨国公司的产品策略/151

第四节 跨国公司销售策略/154

复习与思考/157

第十章 跨国公司管理策略(3)——财务管理/158

第一节 跨国公司财务管理概述/158

第二节 跨国公司财务管理的职能与财务控制/159

第三节 跨国公司的筹资策略/163

第四节 跨国公司的财务转移策略/166

第五节 跨国公司的资金运用策略/170

第六节 跨国公司的外汇风险管理/174

复习与思考/178

第十一章 跨国公司管理策略(4)——人力资源管理/179

第一节 跨国公司的人力资源政策/179

第二节 驻外经理人的选择与培训/185

第三节 跨国公司多国籍员工的管理/191

第四节 跨国公司人力资源的跨国调配/195

第五节 跨国公司的国际报酬政策/197

复习与思考/200

第十二章 跨国公司经营的国际规范/201

第一节 跨国公司国际规范的形成与发展/201

第二节 GATT/WTO 的《与贸易有关的投资措施协议》/203

第三节 联合国的《联合国跨国公司行为守则》/206

第四节 世界银行关于跨国公司的国际规范/209

第五节 区域性和其他国际规范/213

复习与思考/220

第十三章 中国企业跨国经营与发展战略/221

第一节 中国企业跨国经营的战略意义/221

第二节 中国跨国公司及其国际投资的发展现状与特点/225

第三节 中国跨国公司发展中存在的问题与挑战/231

第四节 中国跨国公司发展的对策/234

复习与思考/240

参考文献/242

第一章

跨国公司概述

自 19 世纪中期跨国公司出现以来,随着国际分工和生产国际化的深化,跨国公司越来越成为企业生存和发展的基本形态。尤其是 20 世纪 80 年代中期以来,经济全球化浪潮再一次助推了跨国公司大发展。在当前经济全球化深入发展的背景下,已经不再局限于发达国家的企业走上国际化和全球化的发展道路,几乎所有国家(发达国家、发展中国家和转型经济国家)的企业都在努力走国际化和全球化的发展之路,企业国际化和全球化经营已经成为优化资源配置、发挥竞争优势、扩张企业规模、扩大市场份额、实现利润最大化的途径。据联合国贸发会(UNCTAD)出版的《世界投资报告》(World Investment Report)中的数据显示^①,2002 年全球跨国公司总数为 6.4 万家,共拥有海外子公司 87 万家,海外子公司雇员达到 5 300 万人,销售额累计达到 18 万亿美元,创造了 11% 的世界国内生产总值。2007 年全球跨国公司总数为 7.9 万家,对外投资存量超过 15 万亿美元,海外子公司雇员增加到 8 200 万人。跨国公司是经济国际化和全球化的产物,同时,跨国公司的形成与发展也推动着经济国际化和全球化的深入发展,改变着世界经济的格局。跨国公司的发展,不仅有力地促进了国际贸易,而且有力地推动了国际投资尤其是国际直接投资的发展,现今绝大部分的国际投资都是由跨国公司完成的。跨国公司的发展,最终形成了生产要素在国际间的频繁流动,凸显了生产要素国际流动的经济效应。

^① 联合国贸发会(UNCTAD):《世界投资报告》,2003 年,2008 年。<http://www.unctad.org>.

第一节 跨国公司的定义

跨国公司的产生可以追溯到 19 世纪中期^①,但是,跨国公司概念的提出较晚。1960 年 4 月,时任美国田纳西河管理局局长的戴维·E. 李连塞尔(David E. Lilienthal)在卡内基工业大学工业经营管理学院成立 10 周年纪念大会上的演讲中最早使用了跨国公司(Multinational Corporation)概念^②。此后不久,美国《商业周刊》(*Business Weekly*)出版了有关跨国公司的专刊,从此跨国公司概念便流行起来。在学术界和实际工作部门对跨国公司概念的使用各不相同,类似的概念有跨国公司(Transnational Corporation)、多国公司(Multinational Corporation)、国际公司(International Corporation)、国际企业(International Enterprise)、多国企业(Multinational Enterprise)、超国家公司(Super-national corporation)、全球公司(Global Corporation)和宇宙公司(Cosmocorp)等。1974 年联合国经济社会发展理事会第 57 次会议上对跨国公司的含义作了解释,同时还设立政府间的跨国公司委员会和跨国公司中心作为协调各国跨国公司事务的永久性机构。此后,联合国统一使用跨国公司(Transnational Corporation)这一名称^③。但是,在学术界目前仍未完全统一使用跨国公司概念名称。

跨国公司的定义林林总总,不胜枚举。这里介绍几个主要的有关跨国公司的定义。

1963 年美国《商业周刊》对跨国公司进行了描述性定义。“跨国公司是指符合下列两个条件的公司:第一,它至少要在一个或一个以上的国家设定生产点或是进行其他形态的直接投资;第二,具有名副其实的世界性预测能力,其经营者在市场开发、生产和研究等方面能做出适用于世界各国的多种多样的基本决策。”

1968 年哈佛大学弗农教授把跨国公司定义为,“一个跨国公司就是一个控制着一大群在不同国家设立的公司的母公司,不同国家的各个公司之间人力和财力实行统筹使用,并且有共同的经营战略”;“它们共同的规模是巨大的”;“它们不是单纯的出口商,也不是单纯的技术提供者,它们具有广泛的地理分布,在本国以外的活动往往涉及两个以上的国家。”

英国著名跨国公司研究专家约翰·邓宁认为,跨国公司是“国际的或者多国的生产企业的概念。简单地说,就是一个以上的国家拥有或控制生产设施(例如工厂、矿山、炼油厂、销售机构、办事处等)的企业。”^④

1986 年联合国制定的《跨国公司行为守则》中对跨国公司给出了这样的定义:“本守则中使用跨国公司一词系指在两国或更多国家之间组成的公营、私营或混合所有制的企业实体,不论此等实体的法律形式和活动领域如何;该企业在—个决策体系下进行运营,通过一个或一个以上的决策中心使企业内部协调一致的政策和共同的战略得以实现;该企业中各个实体通过所有权或其他方式结合在一起,从而其中的一个或多个实体得以对其他实体的活动施行有效的影 响,特别是与别的实体分享知识、资源和责任。”这个定义不是仅仅停留在企业的跨国数量

① 学术界有人认为跨国公司的雏形可以追溯到 17 世纪初的英属东印度公司和荷兰东印度公司,这是值得商榷的。我们认为英属东印度公司和荷兰东印度公司是当时历史条件下英国和荷兰海外殖民的工具,这些公司的跨国经营本质上是掠夺,并非市场行为。因此,不能说它们代表了现代跨国公司的起始。

② 参见 S. H. Robock and K. Simmonds, 1983, *International Business and Multinational Enterprises* [M], p. 4.

③ 参见联合国贸发会(UNCTAD)的官方文件,参见 <http://www.unctad.org>.

④ Dunning, J. H., 1971, *The Multinational Enterprise* [M], New York: Prager Publisher, p. 6.

和生产销售规模上,而是更强调了跨国公司实质性的内容,强调了它的一体化战略,因而也更体现了它的深层内涵,尤其是对发展中国家跨国公司的发展具有十分重要的意义,是目前运用最广泛的定义。

通过以上跨国公司定义内涵,我们可以归纳跨国公司的三要素,即(1)母公司控制下的多国经营实体;(2)具有一个统一的决策体系,有共同的政策和同一的战略目标;(3)企业的各个实体分享权利和分担责任。

第二节 跨国公司的形成与发展

如果以资本输出作为跨国公司形成的标志,那么,19世纪中期即以资本输出作为主要的海外扩张方式的资本主义时期就产生了跨国公司。跨国公司发展至今大致可以划分为四个主要阶段。

一、产生和早期发展阶段(19世纪中期~1913年)

19世纪中期,主要资本主义国家开始了向海外的资本输出,资本输出的方式主要表现为间接投资,也有一定数量的直接投资。资本输出的主要国家是英国、法国、德国、美国等强国,通过购买外国政府发行或担保的铁路建设债券、政府公债等进行间接投资,或通过落后的殖民地国家或半殖民地国家建设铁路和开采矿山等进行直接投资。

一般认为,美国胜佳(Singer)公司是美国第一家制造业跨国公司,也是世界上第一家制造业跨国公司。胜佳公司成立于1867年,是一家生产缝纫机的公司,该公司在美国生产和经营15年后在英国设立分厂并陆续在欧洲各国建立分厂,到19世纪70年代该公司基本垄断了欧洲缝纫机生产和销售市场。到1914年美国有40多家公司在海外设立分厂。这个时期,英国和德国公司的跨国经营也达到了相当规模,如英国的莱佛兄弟公司(Lever Brothers)、邓洛普公司(Dunlop)等,德国的西门子(Siemens)、博什公司(Bosch)、拜尔公司(Bair)等,都是有名的跨国公司。

这个时期跨国公司跨国投资的特点是:第一,跨国公司对外投资已经呈现出两种类型,即以获取自然资源、矿产资源和能源为目标的纵向一体化投资和以扩大国际市场占有率为目标的横向一体化投资。在这两种投资类型中,以获取自然资源、矿产资源和能源为目标的纵向一体化投资为主要形式。第二,投资国仅限于美国和欧洲少数资本主义强国,如英国、德国;投资对象国主要是殖民地、半殖民地和经济落后国家。第三,以扩大国际市场占有率为目标的横向一体化投资主要是发生在美国、欧洲之间的投资。

二、两次世界大战期间的停滞阶段(1914~1945年)

两次世界大战均发源于欧洲,欧洲发达国家几乎都卷入了战争。为了满足战争的需要,欧洲发达国家政府向国内企业投放了大量的军事订单,国内企业生产能力几乎全部用足,无力扩大海外投资。加之战争环境导致了国际市场风险增大,也限制了欧洲国家的企业向海外投资。在两次世界大战这个特殊的历史时期,尽管总体上看,跨国公司发展出现了停滞,但是,由于美国在第一次世界大战和第二次世界大战前半期远离战争中心,这个时期恰恰成为美国经济发展和美国公司海外拓展的黄金时期。正是在这个时期,美国许多公司大规模进入加拿大、中美

洲、南美洲等国家和地区市场,取代了原来欧洲企业所占据的垄断地位。1913~1919年美国制造业大公司在海外的分支机构为116家,1929年增加到467家,1939年增加到715家。1939年的715家海外分支机构中,欧洲占335家,加拿大占169家,拉丁美洲占114家。尽管这一时期,英国凭借着“日不落帝国”时期奠定的雄厚基础,跨国公司海外投资规模仍处在第一位,但是,美国公司海外投资的势头远远超过了英国以及欧洲其他发达国家。

这个时期跨国公司发展的特点主要表现为:第一,特殊的历史条件为美国提供了特殊的历史机遇,美国公司的对外投资得到了大发展,而其他发达国家的对外投资处于停滞状态。第二,跨国公司海外投资的产业指向从第一次世界大战前的第一产业转向了第二产业为主。第三,投资区位选择由向发展中国家纵向一体化投资开始转向发达国家和地区之间的横向一体化投资为主。

三、第二次世界大战后的迅速发展阶段(1946年~20世纪80年代中期)

第二次世界大战结束后,欧洲亟待经济的恢复和重建,但是,由于战争的破坏,欧洲国家资金、资源和商品极度短缺,需要美国的经济援助。欧洲国家的经济恢复和重建为美国公司大规模进入欧洲提供了历史性的机会。同时,由于美国公司在战争时期积累了大量的资金和技术实力,拥有了垄断优势,成为世界上最具有实力进行海外投资的公司力量。再者,第二次世界大战后美国的全球战略需要美国公司全球渗透,美国政府在政策上对美国公司跨国投资经营提供了支持和保障,“马歇尔计划”和对英国大贷款计划等对美国公司全球迅速扩展起到了关键性的作用。基于以上背景,20世纪60年代的美国是世界上跨国公司发展最迅速的国家。20世纪60年代后,随着其他发达国家经济走出了战争的影响,经济实力不断增长,生产力得到了极大发展,公司的国际竞争力不断提升,各主要发达国家的公司开始大规模加入国际投资经营的行列,跨国公司在全球的分支机构急剧上升。据联合国跨国公司中心统计表明,1968~1969年主要发达国家的跨国公司共7 276家,海外分支机构达到27 300家。1978年海外机构达到82 266家,1980年海外机构达到了97 964家(见表1-1)。

表 1-1

发达国家跨国公司海外子公司数及其地区分布(1980年)

单位:家

	拉美 29 国	非洲 48 国 和地区	东南亚 24 国 和地区	西亚 14 国	欧洲 3 国	发达国家 25 国和地区	合计
合计	11 602	4 808	10 070	841	220	70 423	97 964
澳大利亚	32	14	728	6	1	1 104	1 885
奥地利	25	3	9	9	2	208	256
比利时	107	170	27	11	3	1 428	1 746
加拿大	376	38	85	12	6	2 474	2 991
丹麦	43	31	43	9	2	756	884
联邦德国	683	220	325	59	18	6 087	7 392
芬兰	8	4	2	3	—	229	246
法国	358	872	134	52	7	3 326	4 749
意大利	231	104	38	18	11	1 136	1 538
日本	409	66	1 264	25	—	1 265	3 029

续表

	拉美 29 国	非洲 48 国 和地区	东南亚 24 国 和地区	西亚 14 国	欧洲 3 国	发达国家 25 国和地区	合计
荷兰	267	220	232	46	14	3 591	4 370
新西兰	4	2	98	1	1	348	454
挪威	17	14	25	9	0	404	469
西班牙	57	10	4	0	0	135	206
瑞典	238	45	134	17	3	2 932	3 369
瑞士	283	70	163	31	3	3 526	4 076
英国	1 176	1 933	2 579	221	124	18 895	24 928
美国	7 216	765	3 375	308	24	21 959	33 647
误差	72	227	805	4	1	620	1 729

资料来源:叶刚:《遍及全球的跨国公司》,复旦大学出版社 1989 年版,第 31 页。

这个时期跨国公司发展的主要特点是,第一,跨国公司对外直接投资规模急剧上升。有关数据显示,主要发达国家私人对外直接投资总额 1945 年为 200 亿美元,1972 年为 1 469 亿美元,1975 年为 2 590 亿美元,1978 年为 3 693 亿美元^①。第二,跨国公司在全球的分支机构数量急剧增加。第三,跨国公司海外投资来源国多元化。20 世纪之前跨国公司海外投资来源国主要是英国、法国、荷兰等欧洲强国,两次世界大战期间以及至 60 年代,跨国公司海外投资主要来源国是美国,20 世纪 60 年代后,德国、日本等国家加入了主要海外投资来源国行列,几乎所有的发达国家都成为了跨国公司海外投资国。第四,跨国公司海外投资的产业指向大规模转向制造业,第一产业海外投资比重显著下降。以美国为例,1950 年美国在海外制造业投资占全部对外直接投资比重为 32.5%,1960 年上升到 34.7%,1970 年为 41.3%,1980 年为 41.7%。第五,发达国家和地区间的横向投资显著上升,而纵向投资于发展中国家和地区的比重下降。其原因是,一方面,战后发达国家和地区经济的恢复、重建和增长为跨国公司发展提供了巨大的空间;另一方面,战后许多原殖民地、半殖民地掀起了民族独立运动,国家的独立和国有化措施无疑被跨国公司视为巨大的政治风险,一定程度上影响了跨国公司海外投资经营的区位选择。

四、全球化背景下的全面发展阶段(20 世纪 80 年代中期以来)

20 世纪 80 年代中期以来,全球经济和政治格局发生了根本的变化,呈现出经济全球化和区域经济一体化两大特征,世界市场一体化深入发展。在这样的背景下,跨国公司的发展具有以下主要特征:

第一,美国、日本和欧洲发达国家仍然是跨国公司海外投资的主要来源国。

第二,北美、欧盟、亚太三大经济圈内部投资加强。在北美自由贸易区内,美国、加拿大、墨西哥三国间的相互投资加强,美国和加拿大成为最大的投资伙伴,加拿大对外投资的 2/3 流向美国,美国 1/5 的投资流向加拿大。欧盟统一大市场为欧盟内部直接投资创造了有利条件,欧

^① 参见叶刚:《遍及全球的跨国公司》,复旦大学出版社 1989 年版,第 29 页。

盟成员国之间的内部投资比重不断上升,1998 年内部投资占总投资比重达到 49%,增速超过区域内贸易的增速。亚太地区在亚太经济合作组织的框架下,各国之间的相互投资的速度呈现出递增趋势。

第三,跨国公司海外投资从资源开发型、国内产业结构转换型转向产业国际转移型和技术创新导向型。

第四,发达国家跨国公司向发展中国家的直接投资显著增长。

第五,发展中国家和地区跨国公司得到了迅速发展,对外直接投资迅速增长。在 20 世纪 60 年代和 70 年代,当时的发展中国家和地区如巴西、印度、韩国、中国台湾、中国香港等开始了较大规模的对外投资。20 世纪 80 年代以来在经济全球化背景下,为适应资源配置方式的变化,发展中国家跨国公司和对外投资得到了迅速发展。

第三节 跨国公司的基本特征与经营战略特点

一、跨国公司的基本特征

跨国公司在不同的国家有着不同的形成与发展的历史,同时,跨国公司也会因行业不同、经营方式的差异而在形式上千差万别。但是,撇开形式上的差别,跨国公司都具有一些不同于国内公司的基本特征。

(一)经营规模庞大,公司实力雄厚

跨国公司一般都是在—个或几个部门居于垄断地位的国际化大企业或企业联合体。它们拥有先进的管理经验、多样化的经营范围、资金雄厚,它们的业务范围覆盖不同的国家和地区,经营规模庞大,实力雄厚。例如,花旗银行集团在全世界 160 多个国家有分行、分支机构或业务代表处;宝洁公司在全世界 70 多个国家经营业务,产品畅销 140 多个国家和地区。

(二)实行全球战略

所谓跨国经营的全球战略是指跨国公司将它在全球范围的经营活动视为一个整体,目的不是一时、一地或一个子公司的利益的最大化,而是追求公司整体利益的最大化。

(三)公司内部实现“一体化”的经营体系

跨国公司在世界上拥有众多的子公司和分支机构,形成了生产、贸易、投资、金融、信息等综合化的业务网络。总公司统一指挥、协调,总公司和子公司、子公司和子公司之间相互配合,结成一个整体,形成内部一体化的经营体系,共同面对世界市场,统筹安排各种经营活动,获取公司的最大利益。

(四)产品和服务多样化

跨国公司的业务范围涉及面极其广泛,产品和服务是多样化的。跨国公司基于强大的资金、技术研究和开发等方面的优势,实现产品和服务多样化,从而使它能够形成一般公司所无法相比的经营优势,有助于降低经营风险。例如,宝洁公司每年用于技术研究和开发的投资超过 17 亿美元。每年申请近 20 000 项专利,拥有“帮宝适”、“护舒宝”、“潘婷”、“汰渍”、“碧浪”、“佳洁士”和“玉兰油”等全球知名的品牌,向消费者提供不同需求的服务。

(五)跨国公司扩张的主要手段是对外直接投资

跨国公司通过对外直接投资,在国外设立分支机构,并对国外分支机构实施有效控制,以

使经营的触角伸到世界的各个角落,从而贯彻自己的全球化经营战略,实现利益最大化目标。

(六)跨国公司具有强大的抵御风险的能力

跨国公司的产品和服务多样化以及全球化经营,有效地分散了市场风险,降低了公司所面临的经济周期风险,增强了整体抵御风险的能力。

二、跨国公司的经营战略特点

20 世纪 90 年代以来,世界政治经济格局和科技发展出现了一系列根本性的新变化:冷战结束、经济全球化、技术信息化、经济权力从原来的集中于制造厂家向销售商和客户分散等。这些变革极大地改变了跨国公司的经营环境、竞争规则和创造价值的方式。在上述经营环境巨变的情境下,跨国公司率先进行了一系列的战略调整与管理改革,从而保持了良好的增长势头和较强的国际竞争力。

(一)经营业务归核化

第二次世界大战后,许多大型跨国公司为了分散风险,曾普遍采用业务多元化经营战略,但其弊端也逐步显现出来,如摊子过大或不熟悉非相关领域等,导致收益降低,甚至高负债。20 世纪 90 年代以来,各国企业又纷纷由多元化扩张向有竞争力的主营业务回归,实施归核化战略,其要旨是:把公司的业务归拢到最具竞争优势的行业上;把经营重点放在核心行业价值链上自身优势最大的环节上;强调核心能力的培育、维护和发展。这是跨国公司在外部环境竞争日趋激烈的情况下“有所为,有所不为”的一种主动选择,是为了更好地发展核心主业、提高竞争力而实施的战略转移。可以预计,归核化将成为 21 世纪初各国大企业或跨国公司的主导型战略。实施归核化战略的主要措施有:(1)并购。为强化核心业务而并购相关企业和部门。(2)分拆。为强化经营力度而将一个公司分拆为两个或更多个。(3)重组。为加强核心业务而重新整合业务和分公司。(4)剥离。跨国公司通过撤销、出售、互换、外包等多种形式,不断将非核心业务剥离出去。此外还有长期协议、战略联盟、许可等多种介于企业与市场之间的新型纵向关系形式。

(二)职能与资源配置“全球化”

跨国公司对外直接投资的区域并不限于个别国家和地区,而是追求全球布点,扩大势力范围。特别是大型跨国公司凭借其巨额资产、庞大的生产规模、先进的科学技术、科学的管理手段,将其触角伸展至全球的各个角落,经营规模不断扩大,它们的子公司以及分公司等分支机构遍布世界各地,在经营管理上带有明显的“全球战略”特色,即放眼全球资源 and 市场,把各种职能行为——融资、研发、零部件生产、总装、会计、培训等——安排到能最好地实现公司全盘策略的地方,并实行统一控制,这样创造了企业内部的国际化分工。对于实行全球战略的公司来说,已逐渐淡化了跨国公司总部区位概念和公司的民族身份。总部可以设在任何一个合适的国家和地区,只是作为一个连接网络内各线路的通信中心。全球化经营战略要求经营者具有宽广的视野与胸怀,并让本公司融入东道国,如美国国际商业机器公司(IBM)、麦克唐纳、福特、飞利浦、索尼等在世界范围中都努力淡化公司的民族身份,在决定投资战略时,他们优先考虑能否有效地利用其全球网络中的人才、资本、技术和自然资源,而不是狭隘的地域观念。

(三)投资模式配套化

在新一轮全球产业大转移过程中,跨国公司遵循的是“全球化链条定律”:“追随客户”和“全球协议伙伴”,即建立自己的生物圈(如果每一个环节都有他们熟悉和适应的伙伴,将如鱼得水),带动整个产业链投资,进行群体竞争,而不是单打独斗,竞争的程度和影响范围都大大

增强了,产业转移的转移速度和范围也达到了一个新的水平。

(四)并购与新建(绿地)投资方式均衡化

国际直接投资一般采取新建投资或并购两种方式进行。初级阶段为新建投资,一般发生在发展中国家(不排除因东道国的政策性限制)。如我国自改革开放以来的外商直接投资基本为新建投资。兼并收购是通过控制东道国企业的股权从而控制当地企业,这种方式不仅可以节约时间、迅速打进国外市场,利用优势互补、聚合效应和名牌效应来降低成本,而且通过兼并收购还消除了争夺市场和资源的手,运作得好就可以收到事半功倍的效果。但跨国并购受到一些条件的限制,如东道国必须具备并购的条件和投资环境,具有可以并购的目标企业,具备能够确保投资商从事有效生产和经营的条件和政策等,这些条件的限制使跨国并购交易活动往往更集中在发达国家,或具有较先进的工业部门和较发达的资本市场的发展中国家。跨国并购可以说是国际直接投资和东道国经济发展到一定水平的必然结果,或国际直接投资的第二阶段。20世纪90年代以来,跨国并购一直是跨国公司FDI的主要方式。

(五)投资经营服务化

投资经营服务化主要有两方面的含义:(1)跨国公司直接投资全球范围内加速向服务行业倾斜。20世纪70年代初,服务业只占全球外商直接投资总量的1/4。1990年,服务业吸收的外商直接投资超过了第一、第二产业之和,在跨国投资总额中所占比重达到了50.1%。而2002年,它已上升到约占60%,约为4万亿美元。在同一时期,初级部门占全世界外国直接投资存量的比例由9%下降到6%,而制造业降幅更大,由42%降至34%。就具体行业来说,主要集中在贸易和金融领域,两者2002年仍占服务业外国直接投资内流存量的47%和流量的35%。然而,诸如供电、供水、电信和企业活动(包括IT带动的商业服务)正在占据越来越重要的地位。例如,从1990年到2002年,发电和电力配送方面的外国直接投资存量值增长了14倍;电信、仓储和运输增长了16倍;企业服务增长了9倍。(2)制造业公司把服务环节作为增加附加值和利润的重要领域。美国GE公司是这种战略的先行者之一,其总销售额中服务业所占的比重,1980年时仅有15%,到1998年67%的收入将来自金融、信息和产品等方面的服务。美国Dell公司的卓越服务在电脑业掀起一场革命,迫使IBM、惠普、富士通等老牌电脑制造巨头们纷纷调整战略:由硬件制造商向软件和服务商的战略转变。在汽车、家电、医药等制造业也出现了向服务业的转变。例如,美国福特汽车公司在1999年5月宣布了“从组装到销毁”的全程服务新战略;家电先导日本索尼公司正在实施从一个家电硬件制造商转变为娱乐服务商的新战略;医药制造业大公司近年来纷纷向医疗保健服务领域进军,也是这种新趋势的表现。

(六)跨国战略联盟纵深化

面对不断变化的消费者,战略联盟一般有以下三个特点:(1)所有的战略联盟都涉及三种筹码的“交易”:技能、现金和机会;(2)战略联盟只局限在某个或某些特定领域,并明确提出合作的战略目标,比如研究开发、市场营销以及某种特殊产品的制造等;(3)联盟伙伴保持着既合作又竞争的关系,即在部分领域进行合作,但在协议之外的其他领域以及在公司活动的整体态势上仍保持着经营管理的独立自主,相互间仍是竞争对手。20世纪90年代以来,跨国公司的战略联盟掀起一股热潮,世界最大的芯片制造商英特尔公司与世界最大的软件商微软公司结成联盟。1993年摩托罗拉公司与索尼公司、三菱公司和加拿大贝尔公司签订联合协议,共同开发新一代芯片。波音公司与空中客车共同投资40亿美元,联合开发高级客车。到1995年为止,史密斯克莱恩一比昌(SmithKline Beecham)公司与140多家企业、大学和科研院所建立