

SHANGHAI RENMIN CHUBANSHE

市
场
经
济
与
管
理
者
丛
书

Song Jinbiao Lu Genxin BianZhu

国际企业经营管理

宋锦标 卢根鑫 编著

GUOJI QIYE
JINGYING GUANLI
SHICHANG JINGJI YU
GUANLIZHE CONGSHU
上海人民出版社

(沪)新登字 101 号

责任编辑 秦建洲
封面装帧 王晓阳

市场经济与管理者丛书

国际企业经营管理

宋锦标 卢根鑫 编著

上海 人民出版社 出版、发行

(上海绍兴路 54 号 邮政编码 200020)

新华书店 上海发行所经销 空军政治学院印刷厂印刷

开本 850×1156 1/32 印张 13 插页 2 字数 321,000

1996 年 10 月第 1 版 1996 年 10 月第 1 次印刷

印数 1—10,000

ISBN 7-208-02446-4/F·501

定价 16.50 元

《市场经济与管理者丛书》编写委员会

主 编：励永庆

副主编：宋锦标 毛林根 卢根鑫 刘申有

编委会：(以姓氏笔画为序)

王其龙	毛林根	卢根鑫	刘申有	安桐秋
励永庆	张克难	宋锦标	俞松祿	倪忠达
阎振远	蒋伟翔	游潜之		

《市场经济与管理者丛书》总序

王梦奎

从传统的计划经济体制过渡到社会主义市场经济体制,是历史性的转变。这是我国实现现代化的必要条件。这个转变,实质上是从党的十一届三中全会开始的。这次全会实现了工作着重点的转移,标志着一个新的历史时期的开端,同时也开始了改革开放的历史进程。新的历史时期,正是以改革开放为其显著标志的。当时虽然还没有提出发展市场经济的问题,但已经明确提出,要对经济管理体制和经营管理方法进行认真的改革,改变经济管理权力过于集中的状况,精简各级经济行政管理机构,大胆下放权力,让工农业企业有更多的经营自主权,重视价值规律的作用,以及解决政企不分、以党代政、以政代企的问题,故可视之为社会主义市场经济之发轫。十多年来,由计划经济为主、市场调节为辅,发展到有计划商品经济,再发展到社会主义市场经济,理论探索和改革实践都是逐步前进的。党的十四大确立了建立社会主义市场经济体制的目标,把经济体制改革推进到一个新的发展阶段。根据十四大确定的改革目标和基本原则,十四届三中全会勾画出社会主义市场经济体制的基本框架,制定了九十年代我国经济体制改革的宏伟蓝图。这表明,有了过去十多年来改革在各个方面所取得的突破,具备了今天这样的基础,现在已经有条件实现改革的全局性整体推进。根据现在的设想,是在本世纪末初步建成社会主义

市场经济体制。

集中力量进行社会主义现代化建设,我们有许多不熟悉的东西。进行经济体制改革和发展社会主义市场经济,我们有更多不熟悉的东西。这就需要学习。学习关于社会主义市场经济的基本知识,以及市场经济条件下经济管理的基本知识,是摆在我们面前的一项迫切任务。如果连社会主义市场经济的 ABC 都不明白,那是很难自觉地投身改革和发展市场经济的实践的。学无止境,但首先要学习基本知识。只要肯下功夫,入门容易,深造也不难。要通过学习,了解关于社会主义市场经济的基本理论概念和基本原则,把握社会主义市场经济体制的基本框架和深化改革的方向,加深对党和国家发展社会主义市场经济的方针政策的理解,从而提高我们的思想政治水平和工作能力。

关于市场经济和经济管理的书籍,十多年来已经出版不少,真可谓琳琅满目。新的图书仍在陆续大量出版。这既反映了广大读者求知的渴望,也表明著作者队伍的壮大和工作的勤勉,出版部门自然功不可没。空军政治学院组织编写的这套《市场经济与管理者丛书》,为繁花似锦的经济书林增添了新的花朵,值得庆贺。在如此大量的经济出版物中,相信读者会根据自己的需要,作出明智的选择。

这套丛书的书稿,卷帙浩繁,现正陆续交稿付梓,我没有能够阅读,对每本书的具体内容不可能做出什么中肯的评价。从编者拿给我的拟议中的出版书目来看,这套丛书在总体设计上有两个优点:一是涵盖面宽,一是比较实用。前者,便于掌握关于市场经济和经济管理的比较广博的知识;后者,便于学以致用。由此可见编者策划的周到用心。这样的图书,不仅可以用于军队培养军地两用人才,不仅对经济管理者有用,凡对市场经济与经济管理有兴趣的读者,都能够从中获益。

进行社会主义现代化建设,发展社会主义市场经济,是前无古

人的伟大事业。可以而且应该借鉴国外一切有用的经验,但不能照搬照抄外国的模式。可以而且应该继承我们自己的优良传统,但必须积极开拓创新。我们只能在实践中探索前进。因此,不免有这样的情形:对于经济现象的解释或者理论上的说明,有些是唯一不二的,有些是两种以上的,有的领域则是至今我们知之甚少的。据我看,这套丛书的作者尽管都是饱学之士,经过刻苦钻研,这十多部著作的情况必定还会有所不同。有的成熟些,有的可能还不太成熟。如果真是这样,主要也不是由作者学术水平不够所致,而是因为在这方面的实践经验尚少,学科还处于初创阶段。由不完善不成熟逐步走向比较完善和成熟,是科学发展中常见的带规律性的现象,关于社会主义市场经济的理论也只能如此,不足为怪。重要的是,我们已经走上了在实践中开拓前进的正确道路。理论是来源于实践而又服务于实践和接受实践检验的。只要我们勤于思考,积极探索,注意对于迅速变化着的社会经济情况的调查研究,不断从实践经验中汲取营养,关于社会主义市场经济的理论就会日臻完善和成熟。

我们正处在一个非常重要的历史时期。随着改革的深入和现代化建设的发展,我国社会经济面貌正在发生深刻的变化。作为这种变化在观念形态上的反映,理论认识也在不断地进步。某些被认为正确的理论观点,往往很快就被实践所超越了。“觉今是而昨非”,这也是好事,说明社会前进的步伐在加快。我认为,对于一部教材来说,即使发生了个别观点被实践超越的情况,也不影响它的存在价值。因为每部著作反映的,只能是阶段性的认识成果,而且它给读者提供的主要内容,毕竟是比较稳定的基本知识。

《市场经济与管理者丛书》即将由上海人民出版社出版,编者盛情,要我作序。愿以上述意见作为序言,并借此表达微忱。

1993年11月,于北京

目 录

《市场经济与管理者丛书》总序	王梦奎 1
1 导 论	1
1.1 国际企业的崛起与发展	1
1.2 国际企业发展的动因	13
1.3 国际企业对世界经济的影响力	34
1.4 本书的理论结构与篇章设计	42
2 国际企业的全球战略	45
2.1 全球性战略思维	45
2.2 全球性战略分析	50
2.3 全球性战略规划	58
2.4 全球性战略类型	64
2.5 全球性战略管理	76
3 国际企业的资本筹措	80
3.1 资本筹措渠道	80
3.2 资本内部筹措	84
3.3 资本外部筹措	90
3.4 筹措资本抉择	103
4 国际企业的技术管理	115
4.1 国际企业的技术研究	115
4.2 国际企业的技术开发	122
4.3 国际企业的技术引进	128

4.4	国际企业的技术转让	137
4.5	国际企业的产品开发	141
5	国际企业的人力资源管理	150
5.1	国际企业人力资源结构	150
5.2	国际企业人力资源的开发与管理	159
5.3	国际企业的报酬政策	172
6	国际企业的组织管理	177
6.1	国际企业的组织设计	177
6.2	国际企业的组织结构	182
6.3	国际企业的组织控制	196
6.4	国际企业的组织文化	202
7	国际企业的生产管理	210
7.1	国际生产方式的选择	210
7.2	国际生产工厂设计的原则	214
7.3	国际生产的专业化	226
7.4	国际生产的多角化	228
7.5	国际生产的标准化	232
8	国际企业的营销管理	242
8.1	国际目标市场的选择	242
8.2	国际企业的价格管理	249
8.3	国际企业的营销组合策略	261
8.4	国际企业的营销综合管理	275
9	国际企业的投资管理	282
9.1	国际企业投资机会的选择	282
9.2	国际企业投资方式的选择	292
9.3	国外企业的收购	300
9.4	国外企业的创建	309
10	国际企业的财务管理	317

10.1	国际企业营运资本的管理·····	317
10.2	国际企业的外汇风险管理·····	323
10.3	国际企业的税务管理·····	331
10.4	国际企业的财务综合管理·····	338
11	国际企业的运行规范 ·····	354
11.1	国际企业的行为规范·····	354
11.2	国际企业经营的政策安排·····	366
11.3	国际企业经营中的法律运用·····	374
12	中国国际企业的发展 ·····	382
12.1	中国国际企业的成长路径·····	382
12.2	中国国际企业的发展战略·····	388
12.3	中国国际企业的法律规范·····	399
后	记 ·····	406

1 导 论

国际企业是战后世界经济舞台璀璨的明星。一国企业通过跨国经营,可以利用国际分工,引进资本、技术、人才和管理,从而进入国际市场,取得生产经营的优势。国际企业以其强大的实力,通过对外投资,采取灵活多变的战略和策略,促进了自身经济实力的增强和世界经济的发展,加速了世界经济一体化、全球化的进程。因此,国际企业理论已成为经济学研究的重要领域,国际企业的政策成为各国政府关注的重大问题,国际企业管理成为实业家大显身手的舞台。

1.1 国际企业的崛起与发展

1.1-1 国际企业的界定

(1) 国际企业的定义

国际企业是指在两个以上国家,优化资源配置,从事生产、贸易、金融和其它服务活动,实行内部一体化的跨国的经营战略,追求效用最大化的经济组织。

西方经济学最初把跨越国界从事经营活动的经济组织称为多国企业。但由于对这类企业的形成原因、性质和特征的看法以及强调的角度不同,因而产生了不同的名称,如:多国公司(Multinational Corporation),跨国公司(Transnational Corporation),国际公司(International Corporation),超国家公司(Supranational Corpora-

tion), 全球公司 (Global Corporation) 等等。同时, 人们也用企业 (Enterprise) 代替公司 (Corporation), 于是衍生出一系列新的名称。

西方学者对国际企业的定义分歧明显。从跨国数量方面下定义的学者, 有的认为在两个以上国家, 有的认为在六个以上国家拥有或控制生产或服务设施才算是国际企业(跨国公司)。从所有权结构方面下定义的学者, 有的认为企业所有者的国籍应为一国, 有的认为应是多国, 有的认为应是无国籍。从在国外经营实绩方面下定义的学者, 有的认为应占全公司经营实绩的 10%, 有的认为应占 25%, 有的认为应占 50% 以上不等。但都认为: 国际企业的活动是在总公司的组织安排下, 按照一体化乃至全球战略的要求, 在总公司与子公司之间、子公司与子公司之间统一进行。

联合国通常使用“跨国公司”这一名称, 并下了一个综合性的定义: 跨国公司应指这样一种企业, 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它方式形成的联系, 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, 特别是同其它实体分享知识资源和分担责任。这一定义比较权威, 为多数经济学家和传播媒介所接受。

本书的定义充分考虑了联合国对跨国公司的解释, 同时强调了跨国公司不过是国际企业发展过程中的一个阶段, 因此认为, 国际企业包括的范围比跨国公司广泛。一切从事国际间生产、贸易、金融和其它服务活动的, 如法律事务所等都可以包括在内。国际企业的量化标准也不必像跨国公司那样苛求。只要在两个以上国家从事经营活动的即可称之为国际企业。在国外的经营规模也不需要严格的界定。规模的大小、国外份额比例的高低, 只是表明国际化程度的大小。所有权属于某个国家还是多个国家, 属于国有还是私有更不应成为国际企业的分界线。本书研究的是广义的国

际企业,不过,跨国公司作为国际企业的典型形式理应成为本书的研究重点。

(2)国际企业的类型

国际企业通常由母公司、子公司、分公司和避税地公司构成。母公司是指在两个以上国家进行直接投资,并对其所投资的所有经济实体进行有效的组织、管理和控制的法人组织。子公司是指具有独立法人地位但由母公司控制的经济实体。分公司是指不具有法人地位只是受托代表母公司进行各项业务活动的经济实体。避税地公司,也叫“纸上公司”,是指一般不进行实物性生产经营活动,只是利用某些国家和地区对其境内的公司实行免税或减税的优惠政策,根据跨国公司全球财务管理的需要进行资金、利润的拨付,实施价格转移的经济实体。母公司注册的所在国称为母国。国际企业的海外子公司注册地、接受母公司直接投资的国家称为东道国。国际企业按照经营结构可分为横向型、垂直型和混合型三大类。

横向型国际企业主要从事单一产品的生产经营,在公司内部转移生产技术、销售技能和商标专利等无形资产,由海外的公司和其它附属机构在当地制造产品供应目标市场。这类企业可以充分发挥公司的自身优势,能有效地避开贸易保护主义壁垒、维持原有市场,开拓新的市场,比较适合于产品单一、经济实力不强和海外生产经营历史不长的企业。

垂直型国际企业分为两类。一类是各子公司从事不同行业但产品相关的生产经营,如石油公司,各子公司分别从事勘探、开采、运输、炼油、精炼、批发、零售等业务活动。另一类是各子公司从事同一行业但工序不同的生产经营,如汽车工业公司,各子公司分别从事研究和开发、零件生产、部件生产、组装、销售等业务活动。垂直型国际企业各子公司虽生产不同的产品或经营不同的业务,但它们之间存在着互相衔接的关系。这样就使得整个跨国公司一体

化程度更高。它既可以保证从研究开发、供给、生产直至销售全过程不易受外界干扰而中断,而且可以通过实行内部化贸易,降低成本,减少经营风险。举办垂直型国际企业需要有较强的经济实力和较高的管理水平。

混合型国际企业是横向型国际企业和垂直型国际企业的混合。因此亦称为十字型国际企业。它的一部分子公司从事单一产品的生产经营,另一部分子公司从事不同行业但产品相关或同一行业但工序不同的生产经营,还有一部分子公司生产完全不同产品,经营不同的业务,互不衔接。十字型国际企业“不把全部鸡蛋放在一个篮子里”,减少了非系统性风险,有利于资本的集中和扩张。这类国际企业一般都为跨行业、多产品、规模大、业务活动纷繁复杂的巨型跨国公司。

(3) 国际企业的特点

国际企业通常是在充满风险的全球经济中,通过一体化经营战略,从而实现资源优化配置的巨型帝国。国际企业尤其是跨国公司,它们具有先进技术、管理、资金、人才、商业信誉方面的优势,在海内外设有许多子公司和分支机构,从事研究、开发、采供、生产、营销活动,其全球生产经营网络资本相当雄厚,规模十分庞大。例如,位居世界第三的最大工业公司埃克森石油公司,与 80 多个国家有业务联系,在 21 个国家设有炼油厂,拥有 5000 多艘油轮,150 个装油港,铺设长达 29000 英里的油气管道,它的船队每天运送 600 万吨石油到达世界各地 41000 个石油销售点,被人们称之为“石油的帝国”。

现代国际企业把全球作为发展战略总目标,以国际市场为导向,实现投入产出的最优配置。国际企业凭借分布世界各地的子公司,力求用最经济的方法开发研究和吸取先进技术,在资金成本最低的地方筹资,在价格最低廉的地方采购各种投入,在生产成本最低的地方组织生产,在最有利的市场上销售产品,在税率最低的

地方纳税,从而加速资本的扩张,增强企业的竞争力和发展潜力。

国际企业的运行机制具有浓厚的全球色彩。子公司、分公司的创立,组织机构的设立,管理权限的设置,都服从于公司全局的需要。公司内部单位相辅相成、融为一体。实行高度集中的管理体制,公司对子公司有直接控制能力。母公司根据实现利润最大化的需要对整个企业系统统一计划、统一研究开发、统一调度、统一决策,以直接投资作为向海外扩张的主要手段,在全世界范围内进行资本、技术、商品、人才、信息和管理交流。总公司追求的是全球范围内的最大限度利润,而不仅仅考虑某一子公司的盈亏得失。

国际企业规模大、分布广,跨国经营,面临着复杂多变的国际政治环境和竞争日趋激烈的国际市场,面临的风险比国内企业无疑大得多,多得多,复杂得多。主要有:东道国政治、法律以及社会不确定因素给国际企业造成损失的政治风险;汇率、利率不利变动给公司带来损失的货币风险;东道国国民经济发生剧烈变动,国际市场环境的变化以及其它不确定因素给公司造成严重后果的市场风险等。

1.1-2 国际企业的历史发展

18世纪中叶以后,国际企业逐渐萌芽,产生了国际经济交往最初形式国际贸易。18世纪中叶以后,英国以及西欧发生了以蒸汽机、纺纱机、工厂制度等为代表的产业革命,引起了国际范围内的社会大分工,极大地推动了国际贸易的发展。以英国为首的资本主义列强向海外大量输出轻纺产品,从海外输入农产品和矿产品。不平等贸易和殖民主义掠夺,加速了资本的原始积累,为资本主义在海外投资奠定了物质基础。19世纪初,资本主义列强开始在海外开垦、采矿、修筑铁路,以后便逐渐增多。

19世纪后半叶,资本主义从自由竞争向垄断阶段过渡,资本输出成了帝国主义经济发展的重要特征,国际企业开始形成。垄

断财团通过跨国的生产经营,把资本主义生产扩大到世界范围,从而攫取更多的高额垄断利润。起初,资本输出主要表现为资本主义国家间相互购买铁路债券、政府公债等形式的间接投资,然后转向在海外投资设厂的直接投资。1865年,德国的拜耳化学公司购买了美国纽约州爱尔班尼苯胺工厂的股票,并将它变为自己的分厂。1866年,瑞典的诺贝尔公司在德国汉堡开办了一家炸药厂。1867年,美国胜家缝纫机公司取得缝纫机发明权后,首先在英国,以后又在欧洲大陆开设装配厂,以防止其它厂家仿造从而垄断了欧洲市场。这三家公司被公认为世界国际企业的先驱。由于海外市场的发展受到保护性贸易的限制,也由于征收高额关税成了各国保护民族工业的主要手段,因此避开关税壁垒,到海外建立企业,就地生产就地销售,就成为一种必然趋势。1902年,英国“肥皂帝国”的创始人威廉·莱佛和荷兰人造牛油公司集团合并,建立了尤尼莱佛公司,成为当时世界上著名的跨国公司。

20世纪上半叶,国际企业迅速兴起。20世纪初,主要资本主义国家的对外投资大量增加,具有现代特征的国际企业迅速成长起来。到1914年第一次世界大战前,资本主义国家对外投资总额达440亿美元。美国对外投资的数额和比重增加更快,已逼近英国。德国西门子公司在6个国家,瑞士雀巢公司在5个国家,法国圣哥班公司在5个国家,荷兰尤尼人造黄油公司在5个国家,比利时苏尔维化学工业公司在8个国家设有生产基地。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。国际生产企业的发展,加快了生产资本金融资本在国际范围内的融合,其标志是跨国银行的发展。1914年,英国32家跨国银行拥有2014家海外支行,法国14家跨国银行拥有104家海外支行。1920年,美国8家跨国银行拥有181家海外分行。如果不是第一次世界大战造成投资的损失、各国债台高筑、重建费用昂贵,以及1929—1933年

间世界性经济危机和当时货币制度的紊乱,国际企业的发展还会快得多。

20 世纪下半叶,国际企业的发展突飞猛进。1960 年以来,发达资本主义国家的对外投资扶摇直上。对外投资总额,1945 年为 510 亿美元,1960 年为 580 亿美元,1985 年为 6500 亿美元,1990 年底已达到 16000 亿美元。其中对外直接投资发展更快,所占比重大幅度上升,国际企业的数量与日俱增。据联合国统计,60 年代跨国公司共有 7276 家,国外分公司、子公司达 27300 家,1980 年子公司达 98000 家。到 80 年代末,至少有近 80 个国家和地区共拥有 12000 家跨国公司母公司,它们在海外 60 多个国家或地区建立了 110000 家分公司和子公司。90 年代初期,跨国公司母公司为 37000 家,子公司已超过 170000 家。在战后相当长的一段时间里,国际企业的发展主要是美国跨国公司的猛烈扩张。1971 年,全世界销售额超过 10 亿美元的公司有 211 家,其中美国公司占 86 家,在最大的 50 家公司中,美国公司占 30 家,在最大的 10 家公司中,美国公司占 8 家。国外直接投资及其所衍生的国外生产总值,美国在 70 年代中期以前,始终占全世界一半以上。

20 世纪 50 年代后期开始,日本、德国的经济发展速度大大超过美国,两国的对外投资急剧增长。1970—1985 年间,对外投资日本增长了 298.59 倍,德国增长了 68.72 倍。60 年代后期开始,美国对外投资总额在增长,但在世界上所占的比重却不断下降,1967 年为 55%,1975 年为 44%,1985 年下降到 35%。1986 年,其它发达国家对美直接投资总额首次超出美国对它们的直接投资总额,达 22 亿美元,此后差额逐年扩大。

20 世纪 60 年代以来,国际企业发展的另一个引人注目的变化是发展中国家国际企业的崛起。1928 年,阿根廷“美洲工业机械公司”率先在巴西建立了一个制造汽油泵的子公司,揭开了发展中国家创办国际企业的序幕。但直到第二次世界大战前,还只限

于少数几个发展中国家。1960年以后,发展中国家跨国公司才开始真正崛起。1960—1985年增长了27.2倍,高于资本主义发达国家的水平。据估计,1980年,发展中国家对外投资总额已过百亿美元,1985年已达200亿美元,发展中国家有963家国际企业,在海外125个国家和地区建立了1964家子公司或分公司。发展中国家对外直接投资占世界的比例,从1970—1975年的0.5%提高到1980—1990年的3.4%。

第二次世界大战后,国际企业迅速发展的原因是多方面的。第一,国际分工、生产专业化与科学技术进一步发展,促使产业资本更加国际化。第二,资源短缺国家如日本等,试图通过对外投资乃至国际企业的发展,进一步保证资源和其它原材料的供给。第三,由于世界各国之间的竞争和经济发展不平衡的加剧,贸易保护主义的盛行,美元的特殊地位以及西欧共同市场的建立,各国试图通过跨国投资获取高额垄断利润。第四,各国政府制订了鼓励垄断资本输出的政策,用政治手段支持跨国企业的扩张,为跨国企业的发展创造了一个有利的环境。第五,发展中国家由于本国市场狭小,难以取得规模经济效益,而贸易保护主义又限制了出口市场的扩大,同时为了吸取发达国家的先进技术和管理经验,促进南南经济合作,也选择了国际企业发展之路。

1.1-3 国际企业的成长过程

国际企业都是从国内企业逐渐向外扩张发展起来的。国内企业通过内部增长方式和外部增长方式即兼并其它企业迅速发育成长起来。当国内的供求因素不能满足企业发展的需要时,国内企业就会尝试冲出国门走向国际市场。国际企业的一般成长过程是,通过产品出口开拓国外市场,继而通过向它国企业转让技术进一步扩大自己产品的影响力,然后通过证券投资乃至直接投资在海外设立生产地点以求进一步开拓国际市场,最终寻求向成本耗费最低的生产地点转移产业以实现利润的最大化。