

赵曙明 主编

跨国经营 与海外投资

湖北教育出版社

(鄂)新登字 02 号

赵曙明 主编

《跨国经营与海外投资》

策 划 武修敬
编辑人员 多吉 胡 伟 周凤荣
责任编辑 多吉
终 审 丘 陵
督 印 李斌军 刘 真
责任校对 李阅平
监 制 黄 榕

跨国经营与海外投资

© 赵曙明 主编

出 版	汉口解放大道新育村 33 号
发 行	湖北教育出版社 邮编:430022 电话:5830435
经 销	新华书店
印 刷	孝感市印刷厂 (432100·孝感市城站路 43 号)
开 本	787mm×1092mm 1/32 印张:12.5
版 次	1996 年 1 月第 1 版 1996 年 1 月第 1 次印刷
字 数	264 千字 印数:1—1 700 册
ISBN 7—5351—1627—2/F·37	定价:11.10 元

如印刷、装订影响阅读,请直接与承印厂调换

前 言

企业经营的国际化已经成为当代世界经济发展的一种最普遍现象和最显著的特点。20 世纪 90 年代乃至 21 世纪,将是跨国经营发展的鼎盛时期。特别是随着世界各国经济不断发展,全球一体化过程的不断加快,世界各国经济相互联系、相互竞争、互相发展的不断加强,当今世界一切高水平、高科技、大规模的贸易与投资活动,几乎都将以跨国公司为载体而进行。跨国公司将在全球范围内进一步优化生产要素的配置和组合,进一步把世界纳入国际生产和分工的体系之中。所以,有的专家预言,今后没有一个国家的经济、技术的发展可以完全摆脱跨国公司的影响。

我国的跨国经营和海外投资,从 1979 年以来,取得了迅猛的发展。截止 1992 年底,我国已批准在海外开设独资、合资、合作生产的企业已达 4117 家。除港澳地区外,在兴办的海外企业中,非贸易性企业达 1363 家,投资已达 15.89 亿美元,中方占协议总投资 45%;贸易性企业 1053 家,投资 2.63 亿美元。江泽民同志在党的十四大报告中明确提出,要“积极地扩大我国企业的对外投资和跨国经营”。一方面,随着我国对

外开放的不断扩大,国内经济逐步与国外经济接轨,我国仅仅依靠自有的资金和实力将越来越显得不够,必须充分地与外国的跨国公司交往,利用他们的资金、技术、设备和管理经验来发展我国的跨国企业和海外投资;另一方面,近几年来,随着贸易保护主义的抬头,自由市场的相对减少,发达国家,内部贸易已占了整个世界贸易的相当比例。从这方面看,仅仅靠引进及贸易的进出口来促进经济的发展,显然已远不能适应经济发展的内在需求。因此,我们还必须大力发展跨国经营与海外投资,开拓国际市场,把自己过硬的产品、技术、管理和人才打入国际市场去,在那里建立自己的生产和销售网络,为当地的顾客提供优质的服务和咨询工作,变被动的等待为积极、主动地走出国门,以适应世界经济格局的变革和结构的调整,把我国的跨国经营和海外投资推向一个新的水平。

本书对跨国企业的理论和实践进行了比较全面的阐述,是一本跨国经营和海外投资方面的普及性读物。它与其他这类书相比较有如下几个方面的特点:

一是涉及的知识面广。作者在按照传统的研究跨国经营的思路的同时,增加了一些新的内容。二是作者从宏观入手,不断地向微观发展,形成了较为完整的体系。三是内容丰富。作者不仅从理论上对企业跨国经营进行了大胆的探索,而且配有实际案例。这不仅增加了可读性,而且还对跨国企业理论的理解有一定的帮助。

本书的出版,首先要感谢国家教委在1992年提供留学回国人员科研基金,使我研究跨国经营以及“三资”企业的问题能顺利进行。其次,在本书写作、特别是在统稿过程中,本人有幸获得加拿大CIDA项目的资助,赴加拿大研究“跨国经营与

海外投资”问题,在此谨向加拿大国际开发署(CIDA)表示感谢。同时,我还要感谢加拿大约克大学管理学院院长戴义寿·何洼思(Dezso J. Horváth)教授、威克特·墨莱(Victor V. Murray)教授以及彭悍诚(Geoffrey M. K. Bonnycastle)先生,由于他们给予的各方面的支持,使我顺利地完成了在加拿大的研究工作。

本书的编辑出版得到了湖北教育出版社前社长武修敬先生和胡伟编辑的支持和帮助,在此我要向他们表示衷心的感谢。

由于作者水平有限,书中错误和不妥之处,恳请各位同行和广大读者批评指正。

赵曙明

1993年7月于加拿大多伦多

目 录

第一章 跨国经营与海外投资导论	(1)
一、企业跨国经营的定义	(2)
二、企业跨国经营的过去与现状	(7)
三、跨国经营与世界经济发展	(13)
第二章 跨国经营与海外投资的类型	(17)
一、不参与直接管理的经营活动	(18)
二、参与直接管理的经营活动	(29)
第三章 跨国经营环境分析	(36)
一、政治法律环境	(37)
二、经济环境	(41)
三、社会和文化环境	(47)
四、技术环境	(51)
第四章 跨国公司和东道国政府	(53)
一、外国投资对东道国的影响	(54)
二、东道国政府的鼓励和限制	(60)
第五章 跨国公司与母国政府	(76)
一、跨国公司对母国的影响	(76)
二、母国政府的限制	(86)

第六章 跨国经营的战略选择	(94)
一、全球战略目标的制定	(96)
二、跨国经营进入目标市场方式选择	(101)
三、跨国经营所有权选择	(109)
第七章 跨国公司的内部组织	(123)
一、跨国公司组织形式的演变	(123)
二、全球策略的组织结构	(126)
三、跨国公司的组织体制	(132)
四、跨国公司组织结构的选择过程	(135)
第八章 跨国公司的生产管理	(140)
一、工厂设计与后勤	(140)
二、技术选择与海外转移	(147)
三、生产设备当地化	(155)
四、管理的海外转移	(158)
五、管理形式和观念的海外转移	(162)
六、国际性生产系统的建立	(166)
第九章 跨国公司的营销管理	(169)
一、产品国际化	(169)
二、国际产品价格策略	(173)
三、国际分销策略	(177)
四、国际促销策略	(182)
第十章 跨国公司的财务管理	(187)
一、资金筹措	(187)
二、国际资本市场	(190)
三、营运资金管理	(191)
四、国际税收	(195)

五、外汇风险管理	(200)
第十一章 跨国公司的人力资源管理	(207)
一、跨国公司的人力资源配置	(207)
二、跨国企业人员应具备的素质	(212)
三、跨国企业人员的培训和发展	(215)
四、跨国企业人员的绩效评估	(218)
五、跨国企业人员绩效评估的方法	(220)
六、跨国公司的跨文化管理	(230)
第十二章 国际公司的劳资关系	(243)
一、劳资关系和劳使关系	(243)
二、劳动争议	(245)
三、工会与劳资集体谈判	(246)
四、抱怨程序	(254)
五、工人与管理人员的合作	(255)
六、文化因素对劳资关系的影响	(263)
第十三章 发达国家与发展中国家的海外投资	(265)
一、国际海外投资的原因和特点	(265)
二、美国、日本和亚洲“四小龙”的海外投资	(267)
三、海外直接投资的地区集中化趋势	(279)
第十四章 我国企业跨国经营与海外投资	(287)
一、我国企业跨国经营的发展、现状与成就	(287)
二、我国企业跨国经营战略	(293)
三、如何发展我国企业的跨国经营	(297)
四、发展中国特色的跨国企业集团	(303)
附录 案例选辑	(313)
案例一 北方石化公司	(313)

案例二	巴特公司.....	(317)
案例三	财务控制和封锁资金.....	(323)
案例四	利比亚美国石油公司.....	(324)
案例五	约翰·布朗公司.....	(329)
案例六	美巴国际股份有限公司.....	(337)
案例七	威斯汀豪斯电气公司.....	(353)
案例八	施乐复印机公司.....	(357)
案例九	派克笔全球一体化策略.....	(359)
案例十	履带拖拉机厂与波动的美元.....	(363)
案例十一	南贝尔公司.....	(366)
案例十二	瑞典家用电器公司.....	(369)
案例十三	中山集团.....	(372)
参考书目		(388)
后 记		(390)

第一章

跨国经营与海外投资导论

在当今世界,科学技术迅猛发展,经济技术交流日益扩大,资金、技术、人力以及其他资源已经突破国家间的界限,在国际范围内有选择地进行配置,以求得最佳的效益,争夺国际市场和投资机会的竞争也愈趋激烈。面对这种形势,从国内经营走向国际化,进行跨国经营与海外投资,是当代生产社会化发展的必然趋势。对于发展中国家来说,企业从事海外投资与跨国经营,要经历一个相当漫长的过程。一般都要从简单的商品输出,扩大到商品的销售市场,发展到专利许可证贸易,以至与东道国政府及私人企业订立经营合同;从在国外组织代销机构,设置商品维修组装车间,发展到大规模直接投资,在所在国创办新企业或收购原有企业,从事国际分工协作,建立国外营业网,从而形成一种跨越国界的、在若干行业处于竞争优势的公司组织。

企业跨国经营由来已久,要搞对外投资,首先必须对企业跨国经营、跨国公司等理论有一个基本了解。

一、企业跨国经营的定义

跨国经营离不开跨国公司。跨国公司的存在已有一百多年的历史。它的名称也很多,其中叫得较多的有多国公司(Multinational Corporation)、超国家公司(Supernational Corporation)、国际公司(International Corporation)、跨国公司(Transnational Corporation)、全球公司(Global Corporation)、世界公司(World Corporation)等。直到1974年,联合国经社理事会作出决定,用“跨国公司”来称呼这类企业,“跨国公司”这个名称才统一起来。关于它的定义,更是众说纷纭,莫衷一是。迄今为止,一个能够全面概括跨国公司主要特征的定义尚未形成。但概括起来各种意义大体分为以下三种标准:

1. 结构性标准下的定义

(1)企业的跨国程度。一个企业必须在两个以上的国家进行制造和销售业务才能算跨国公司。

(2)企业的所有权。一般认为,应当由众多国家的国民拥有所有权。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、国营的或公私合营的公司或其他实体。”

(3)企业高级经理人员的国籍。跨国公司的高级经理人员必须是来自一国以上的国民。合资经营的企业所有权和控制权自然会分散到各个不同国籍人士手里。

(4)企业的组织形式。一个跨国企业的组织形式以全球性地区和全球性产品为基础。其实体的法律形式,可以是合资、

有限、无限、合作社、公私合营等。总之，企业的组织形式，如管理层次的安排和管理权限的配置都必须平等看待世界各国的目标市场，而不是偏重本国市场。

2. 营业实绩标准下的定义

跨国公司营业实绩标准是指公司的国外活动在整个公司业务活动中，其资产额、销售额、生产值、盈利额以及雇员人数应占若干百分比以上才算得上是跨国经营。较多的人主张25%以上为衡量标准，也有人用10%作为界定点。毫无疑问，这个百分比越高，定义就越严格，能被称得上是跨国公司的数目就越少。J. K. 布鲁克和 F. A. 利斯在对1965年《幸福》杂志所列500家美国大公司的研究发现：1965年若用25%作为界定点，只有82家公司属于跨国公司，若和10%为界定点，则有129家属跨国公司。

3. 企业行为特征标准下的定义

这个标准是指凡是一个跨国公司都应有全球战略目标和动机。持这种观点的人认为，结构性标准和营业实绩标准都不能真正说明跨国公司，只有从公司最高主管的经营思想和决策行为上才能判断出该公司是否具有“跨国性”。

显然，上述每一种标准下所定义的跨国公司，反映的只是跨国公司诸多特性中的一种，而不是以全面概括跨国公司的最重要的特征。因此，许多人主张把各种标准下的定义结合起来，对跨国公司进行定义。这里我们简要地介绍在当今世界上流行甚广、影响较大的两个跨国公司的定义。一个是美国哈佛大学维农(Venon)教授在他的代表作《国家主权处于困境》中

提出的,另一个是联合国经社理事会知名人士小组(联合国跨国公司中心前身)的定义。

维农教授指出,跨国公司是指控制着一大群在不同国家的公司的总公司,它们能够使用一个共同的人力和财力资源,而且有共同的战略,这类公司不单纯从事进出口贸易或技术转让。每一个总公司年销售总额高于1亿美元,其群体在国外有范围广泛的地区分布。这些公司还有一个共同的特征,即为公众(国内外、官方和民间人士)所关注或担心。在维农教授的指导下,哈佛商学院开展了对欧美以及日本等工业发达国家跨国公司的专门研究。根据他们的研究,只有符合下列标准的公司,才称得上是跨国公司:一是1964年1985年被《幸福》杂志列入的美国500家最大工业公司;二是到1963年底在海外6个国家以上有生产制造子公司,而且母公司拥有这些子公司25%以上的股权。按此标准,170家公司被定义为跨国公司。维农教授的定义及哈佛跨国企业研究中心所列名单表明,这一定义具有特定的范围,指的是发达国家中规模大、分布广、实力强的大型公司。这与当时的历史条件有关,因为当时的发展中国家和地区以及社会主义国家的跨国公司几乎没有规模极大的跨国企业。因此,人们认为此定义是严格意义上或狭义的跨国公司定义。

1973年,联合国经济及社会理事会知名人士小组所提的定义为,跨国公司运用于凡是在两个或更多的国家拥有和控制工厂、矿山、销售机构以及其他资产的所有企业。联合国经社理事会知名人士小组的定义,通常被称为广义的跨国公司。它既包括发达国家的大中小型公司,也包括发展中国家的大中小型公司。

尽管人们未就跨国公司的规模、动机、所有权等问题取得一致意见,但人们普遍认为,跨国公司都包含以下共同点:①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经营业务,而不论其采取何种法律形式经营,也不论其在哪一个经济领域经营;②这种企业有一个中央决策体系,因而具有共同的政策,它反映企业的全球战略目标;③这种企业各个实体共享资源、信息并分担责任。

我们通常所称的跨国经营,是指企业以国际市场为舞台,在国外设立机构,广泛利用国内外资源,是一个或若干个经济领域进行的经营活动。从这里可以看出,跨国经营活动不仅包括巨型跨国公司对外直接投资活动,而且也包括发展中国家的跨国公司或企业组织的海外投资与跨国生产、营销活动,同时也包括我国的许多企业组织的海外投资与跨国生产、营销活动。跨国经营是我国对外经济贸易发展到现阶段的产物,它不同于传统的对外贸易经营方式。他们之间的区别主要在以下三个方面:一是我国对外贸易是以双边的进出口贸易为主,跨国经营则不仅仅是双向的进出口,而是把视野放得更宽,以多边的国际投资、生产、贸易为主,这就扩大了我国对外贸易活动的范围;二是在过去很长一段时期里,我国对外贸易在国民经济中起着调剂余缺的作用,跨国经营则允许一部分有条件的企业利用国内外两个市场、两种资源并以国际市场为主进行综合运筹,从而促进我国国民经济的发展;三是在过去的三十几年里,我国的对外贸易是以商品贸易为主的,而跨国经营则要求把商品、技术、劳务、金融等等进行合理组合,向技、贸、工方向发展,改变只以商品为对象的经营方式。

我国的跨国经营同西方的跨国公司和日本综合商社的经

营活动也有区别。日本学者井上宗迪在其所著的《日本综合商社》一书中指出,虽然对日本综合商社至今尚未有个明确的定义,但一般来说,除了拥有巨大的营业额外,还具备以下四个特征:一是经营的商品种类繁多,有的竟高达 2.5 万种;二是交易的领域包括日本国内市场和国际市场,其中日本国内贸易约占 40%,而国际贸易约占 60%;三是综合商社对各类产业发挥组织协调作用,在协调功能上,不仅包括日本国内,也包括日本以外的地区,而且对国外的协调功能有日益增强的趋势;四是在国内外拥有许多子公司或关系公司,因而被称为“制造公司的公司。”

跨国公司与日本的综合商社也有异同点。跨国公司一般指的是跨出国界以从事生产为主的公司,而日本综合商社则是跨出国界以从事贸易为主的公司,二者投资经营的重点是不一样的。但二者都是跨出国界,在国外设立机构,以世界市场为目标,从事全球性的经营活动,这实际上亦是跨国经营。

我国的跨国经营与跨国公司及日本综合商社的不同在于:我们发展跨国经营的目的之一,当然是要在公平交易的基础上获取一定盈利。但其他重要目的则是通过跨国经营冲破各种垄断的人为的歧视及限制,增强我国的产品和技术在国际市场上的竞争能力,同时取得世界先进技术和科学的管理经验,促进我国的经济发展。

我们认为跨国公司是指那些通过对海外数国(6 个以上国家和地区)进行直接投资,从而在其国内外经营过程中,在人力、技术、资金、资源、市场等方面具有多种选择机会,实际上实行全球一体化经营的大型跨国经营或国际化经营企业。所以,根据目前我国国情,我国已走上跨国经营道路或在海外

已直接投资的企业,还是称为跨国经营企业或国际化经营企业,目前尚不宜被称作跨国公司。

二、企业跨国经营的过去与现状

企业跨国经营已有一百多年的历史。1865年法国的拜耳化学公司投资购买了美国纽约州爱尔班尼的苯胺工厂的股票,不久就把它吞并为自己的分厂。次年,瑞典的阿佛列·诺贝尔公司在德国汉堡开办了一家炸药工厂。1867年,美国的胜家缝纫机公司在英国的格拉斯哥建立了一家缝纫机装配厂,随后在欧洲各国建立分厂。虽然这3家公司的实力、规模和分布范围十分有限,但它们较早地组织了跨国经营,许多学者都公认这3家公司是跨国经营的先驱。不久以后,英国的帝国化学公司、尤尼莱佛公司、美国威斯汀豪电气公司、爱迪生电气公司、瑞士雀巢公司等先后到国外设厂,开始跨国生产和跨国销售。到第一次世界大战前的1913年,各国海外企业总数达到200余家,其中美国119家,英国60家。

企业跨国经营虽然产生于第一次世界大战前,但是,它的真正发展却是在第二次世界大战以后,特别是本世纪70年代以后,这可以从全世界跨国公司总数及国际直接投资累计总额上鲜明地反映出来。1950年前后,全世界跨国公司总数是5000家左右,1970年达2.7万家,1980年上升到9.8万家,1990年突破10万家,1991年则达到12万家。1945年国际直接投资累计额约为200亿美元(其中美国116亿美元),1958年达到1000亿美元,1970年是2850亿美元,1978年上升到3690亿美元,1991年达到1.5万亿美元。

自第二次世界大战结束以来,跨国经营与对外直接投资的发展有三个显著不同的时期,第一个时期始于 1946 年并一直持续到 50 年代末。二战结束以后,西欧和日本的企业都在全力进行国内建设。这些国家大都面临着严重的外汇紧缺并严格限制资本外流。此外,日本和法国在海外的资产由于战败的原因而被战胜国没收,因此,它们感到对外直接投资的风险是极高的。

与此相反,美国公司经过二战既积累了资金,又发展了新技术。美国政府对美元资本外流也未加限制。此外,当时美国政府奉行的政策是鼓励对外直接投资以帮助欧洲和日本的复兴。总之,这一时期的特点是,直接投资为英美垄断,并主要集中于国外原料和石油的开采业。

到 50 年代末,各投资国的对外直接投资总额,按当时美元价格计算,还不到 600 亿美元。其中美国和英国分别占总额的 55%和 20%,其他的 25%的投资主要来自荷兰、瑞士、加拿大和法国。

1958 年和 1960 年,欧洲共同市场和欧洲自由贸易联盟相继成立,这标志着跨国经营与对外直接投资发展第二阶段的开始。这种经济一体化运动为这一地区的厂商扩大了市场并促进了对制造业的直接投资。随着政府对资本外流控制的放松,西欧和日本公司的对外投资活动开始变得活跃起来。前联邦德国政府于 1961 年完全解除了对向国外进行直接投资的限制。1969 年日本政府也作出了相同的决定,欧洲投资者的地缘关系为他们提供了更好的直接投资机会,并在一定程度上也减少政治风险。在这一时期,美、英仍是主要的投资国。但随着其他国家对外直接投资的增长,他们在世界直接投资