

TRANSNATIONAL MANAGEMENT

21世纪国际商务系列教材

跨国公司管理

主编 / 崔新健 王生辉

 中国人民大学出版社

TRANSNATIONAL MANAGEMENT

21世纪国际商务系列教材

跨国公司管理

主编 / 崔新健 王生辉

中国人民大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

跨国公司管理/崔新健,王生辉主编. —北京:中国人民大学出版社,2015.3
21世纪国际商务系列教材
ISBN 978-7-300-20987-6

I. ①跨… II. ①崔… ②王… III. ①跨国公司-企业管理-高等学校-教材 IV. ①F276.7

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 053940 号

21 世纪国际商务系列教材

跨国公司管理

主编 崔新健 王生辉

Kuaguo Gongsì Guanlǐ

出版发行 中国人民大学出版社

社 址 北京中关村大街 31 号

邮政编码 100080

电 话 010-62511242 (总编室)

010-62511770 (质管部)

010-82501766 (邮购部)

010-62514148 (门市部)

010-62515195 (发行公司)

010-62515275 (盗版举报)

网 址 <http://www.crup.com.cn>

<http://www.ttrnet.com>(人大教研网)

经 销 新华书店

印 刷 中煤涿州制图印刷厂北京分厂

规 格 185 mm×260 mm 16 开本

版 次 2015 年 4 月第 1 版

印 张 24.75 插页 1

印 次 2015 年 4 月第 1 次印刷

字 数 534 000

定 价 45.00 元

版权所有 侵权必究 印装差错 负责调换

内容简介

经济全球化与中国对外开放趋势下，跨国公司管理成为越来越重要的研究领域和企业人员的必备知识。跨国公司管理是一个处于交叉融合、快速发展的学科，相关专业著作或教材内容和特点各异。本书基于企业微观层面构建适应环境变化的跨国公司管理基本框架与主体内容。

本书阐述了跨国公司管理的基本理论、基础知识和运作方法，在夯实跨国公司管理理论基础的同时，从跨国公司中高层管理者视角阐释跨国公司管理基本职能及其运作方式。在理论基础与环境分析前提下，依照跨国公司管理基本职能——战略、组织、营销、研发、人力资源、财务、供应链、跨文化及企业伦理与社会责任等不可或缺的方面展开，突出普遍适用于世界范围的跨国公司管理框架，以及知识性、实操性和时代性的特色。

本书与中国跨国公司背景贯通相连，以引发读者对中国跨国公司管理的思考和认识，强化学以致用成效。本书适合作为高等院校经济管理类专业硕士、学术硕士、MBA 的教材，也适合作为政府与企业各类管理人员的培训教材以及理论研究人员的参考书。

主编简介

崔新健，中央财经大学商学院教授、博士生导师、副院长，中央财经大学校学术委员会委员，中国企业管理研究会常务副理事长，中国企业联合会管理现代化工作委员会副主任，教育部新世纪优秀人才，第十届北京市高等学校教学名师。荣获第五届蒋一苇企业改革与发展学术基金专著奖、河南省科技进步奖二等奖、北京市高等学校精品课程（国际市场营销学）。主要从事跨国公司管理与国家创新体系教学与学术研究。

王生辉，中央财经大学商学院副教授、博士，主要从事跨国公司管理与技术创新学术领域的研究与教学。

前 言

经济全球化与中国对外开放趋势下，跨国公司管理成为越来越重要的研究领域和企业人员的必备知识。根据联合国贸易和发展会议（UNCTAD）《2014年世界投资报告》，2013年全球外国直接投资流量恢复上升趋势，全球外国直接投资流入增长9%，达到1.45亿美元；全球外国直接投资存量增长9%，达到25.5万亿美元。2013年，发展中国家和转型经济体占据世界前20位最大流入国的一半。中国的流入达到历史新高1240亿美元，并继续位居世界第二大输入国。发展中国家的跨国公司外国直接投资创造历史新高，达到4540亿美元。连同转型经济体一起，占全球外国直接投资流出总量的39%，这一比例在21世纪初仅为12%。来自中国跨国公司的外国直接投资攀升15%至1010亿美元，位居世界第三位。国际生产继续稳定增长，就海外经营扩张而言，来自发展中国家和转型经济体的跨国公司比来自发达国家的竞争对手更快，但两者的国内经营比率大致相同，因此总体上维持在一个稳定的国际化指数水平。中国企业“走出去”速度在加快，与此同时企业国际竞争力不断增强。2014《财富》世界500强排行榜显示，中石化取代了埃克森美孚，在榜上排名第三，中国两岸三地上榜公司数量创纪录地达到100家，美国上榜公司数量为128家，中美两国上榜公司的数量差距正在进一步缩小。随着越来越多中国企业“走出去”和国际竞争力提升，跨国公司管理人才与知识的需求在增加。

中央财经大学跨国公司管理研究与教学逐步形成了自身的特点与影响。1996年中央财经大学国民经济学博士点设立涉外经济管理与宏观经济运行研究方向，本人在王巾英教授指导下攻读博士学位，步入外国直接投资与中国利用外资学术领域。2004年中央财经大学设立跨国公司管理专业博士点，这一领域的学术研究和人才培养加速发展，该学科一直关注跨国公司管理领域的理论前沿，并且坚持理论联系实际，深入研究中国企业走出去亟待解决的问题。2010年跨国公司管理学科点成为交叉学科北京市重点学科。自设立跨国公司管理专业博士点伊始，本人与学生共同聚焦跨国公司学术领域研究，伴随人才培养与学术研究，教学经验与科研成果不断累加。回顾10年的历史颇感欣慰，在学校、学院领导的支持与同仁的共同努力下，学科特色与影响日渐形成。

跨国公司管理是一个交叉融合、快速发展的学科，这无疑令教材的编写难度增加。本书尝试从企业微观视角确立适应变化的跨国公司管理的基本框架与主体内容，主要突出以下特点：一是知识性。简要介绍重要的相关理论，以便读者明确课程的理论基础与思辨的理论逻辑。推荐读物及网站主要给读者提供进一步研修相关主题的各类文献。二是实操

性。教材框架反映企业跨国经营的逻辑步骤与职能关联；各章以“开篇案例”引出正文，具有时效性与中国视角；各章加入数个“全球观察”小栏目，展示不同市场的文化特色与当代趋势。三是时代性。重视和反映环境发展的变化及其趋势，各章设立“延伸阅读”引起读者关注，提供研讨专题与背景。本书强调理论性与实践性相结合，适合作为高等院校经济管理类专业硕士、学术硕士、MBA、本科生的教材，也适合作为政府与企业各类管理人员的培训教材以及理论研究人员的参考书。

本书是中央财经大学跨国公司管理学科点师生集体智慧的结晶。具体撰写分工如下：崔新健（中央财经大学商学院教授、博士）第1章、第2章；王生辉（中央财经大学商学院副教授、博士）第3章、第7章；李培馨（中央财经大学商学院副教授、博士）第4章；李煜伟（中央财经大学商学院副教授、博士）第5章；曲杨（中央财经大学商学院副教授、博士）第6章；周燕华（新疆财经大学工商管理学院副教授、博士）第8章；赵云辉（内蒙古财经大学副教授、博士）第9章；张宏伟（内蒙古财经大学商务学院讲师、博士）第10章；时秀梅（大连外国语大学副教授、博士）第11章；王海妹（中央财经大学商学院副教授）第12章。主编对全书进行总纂定稿。书中难免存在疏漏与不妥之处，敬请读者交流指正（电子信箱：xinjiancui@cufe.edu.cn）。

感谢中央财经大学商学院教授、博士生导师王巾英老师和南开大学跨国公司研究中心教授、博士生导师冼国明老师一直以来给予的指导和帮助！与美国哥伦比亚大学（Vale Columbia Center on Sustainable International Investment）卡尔·沙旺（Karl Sauvant）教授、美国乔治城大学沃尔什外交学院约翰·克莱恩（John Kline）教授、加拿大 *Transnational Corporations Review* 杂志主编休（Hugh）、美国夏洛特北卡罗来纳大学陈自恬（Victor Z. Chen）博士等国外学者的学术交流令我收获颇丰，在此致谢！感谢中国人民大学出版社编辑的支持！

崔新健

目 录

第1章 导 论	1
开篇案例 TCL 的跨国经营之路	1
1.1 跨国公司发展历程	3
1.2 跨国公司管理概念与内容	5
1.3 中国对外开放与企业“走出去”	11
1.4 延伸阅读：中国利用外资 30 年（1978—2007 年）：历程、成效、挑战	16
第2章 跨国企业管理理论基础	24
开篇案例 一个世界，一个福特：昨天、今天、明天	24
2.1 国际贸易理论	26
2.2 国际直接投资理论	38
2.3 国际经营理论	48
2.4 延伸阅读：发展中国家对外直接投资理论	51
第3章 跨国公司经营环境	58
开篇案例 华为美国市场发展受阻 在加拿大获得支持	58
3.1 世界环境	59
3.2 主要区域经济集团及其规则	67
3.3 东道国国家环境	73
3.4 延伸阅读：经济全球化——历史进程与积极意义	82
第4章 跨国公司战略管理	91
开篇案例 三一重工	91
4.1 战略管理基础	93
4.2 跨国公司国际扩张的动机和风险	100
4.3 跨国公司国际化战略管理	105
4.4 延伸阅读：中国企业海外并购	109
第5章 跨国公司的组织管理	119
开篇案例 鸿海精密变革组织结构以解决效率低下难题	119
5.1 跨国公司组织结构	121
5.2 跨国公司组织设计与选择	131
5.3 跨国公司组织控制与协调	134



5.4	延伸阅读：网络组织与跨国公司	135
第6章	跨国公司营销管理	141
	开篇案例 “思维全球化，行动当地化”——可口可乐的全球营销思路	141
6.1	国际市场细分与定位	142
6.2	产品的质量与适用性	147
6.3	分销渠道及其构建	152
6.4	整合的促销策略	155
6.5	定价与转移定价	159
6.6	延伸阅读：大型新兴市场的营销	165
第7章	跨国公司研发管理	172
	开篇案例 海尔在美新建技术中心 完善世界一流研发平台	172
7.1	跨国公司全球研发资源配置	173
7.2	跨国研发机构的类型与组织模式	182
7.3	跨国技术转移	189
7.4	延伸阅读：发展中国家的跨国公司研发国际化战略——中国的案例	197
第8章	跨国公司人力资源管理	206
	开篇案例 华为：人才的国际化	206
8.1	全球人力资源配置	207
8.2	人员招聘、培训与外派	210
8.3	绩效评估与薪酬管理	221
8.4	国际劳资关系管理	227
8.5	延伸阅读：中国企业外派人员管理	232
第9章	跨国公司财务管理	242
	开篇案例 布鲁斯伯里草药制品有限公司的套期保值	242
9.1	国际投融资	243
9.2	跨国公司资本运作	249
9.3	跨国公司税收管理	258
9.4	跨国公司财务控制系统	262
9.5	延伸阅读：中国企业跨国经营外汇风险防范系统	272
第10章	跨国公司供应链管理	278
	开篇案例 利丰的全球供应链管理	278
10.1	全球供应链设计与优化	279
10.2	全球采购管理	287
10.3	国际生产与外包管理	294
10.4	全球物流管理	299
10.5	延伸阅读：跨国公司在东道国物流外包	305
第11章	跨国公司跨文化管理	313
	开篇案例 不同文化价值观的冲击——BAC公司人力资源管理中的跨文化差异	313
11.1	跨文化管理理论	313



11.2 跨文化沟通的模式	327
11.3 跨文化沟通的障碍与改善	332
11.4 跨文化商务谈判	336
11.5 延伸阅读：美国在华跨国公司跨文化冲突与管理	339
第12章 跨国公司企业伦理与社会责任	348
开篇案例 孟山都：利益相关者的平衡	348
12.1 跨国公司伦理的理论基础	350
12.2 跨国公司伦理的分析方法与框架	356
12.3 跨国公司伦理焦点与国际规范	364
12.4 延伸阅读：跨国公司社会责任的特殊性及其成因	373
参考文献	385

本章学习目标

1. 了解跨国公司的发展历史及其主要阶段
2. 掌握跨国公司、外国直接投资的概念
3. 掌握跨国公司管理的概念
4. 熟悉跨国公司管理学的主要内容
5. 了解中国对外开放与利用外资的历程
6. 了解中国跨国公司的发展与现状

开篇案例

TCL 的跨国经营之路

TCL 品牌正在成为国际品牌。在亚洲市场,尤其是东盟国家市场,TCL 自主品牌业务已经打破日韩品牌的统治;在越南,TCL 品牌的彩电市场份额长期居前三位,年增长率超过 50%;在菲律宾,TCL 与索尼、三星等家电品牌齐名;在阿根廷市场,TCL 经过 6 年耕耘也成功进入主流市场,市场占有率稳居前三位,已经成为当地家喻户晓的知名品牌。TCL 集团股份有限公司是中国最大的、全球经营的消费类电子企业集团之一,旗下拥有 4 家上市公司。从 1999 年进入越南市场起,TCL 集团国际化历经 15 年,从中国市场的区域性品牌成长为海外销售收入占比 40%、初步完成国际化布局的国际化品牌。TCL 的跨国经营之路经历了 4 个阶段。

1. 起始阶段

1999 年,通过收购陆氏香港公司,迂回登陆 TCL 海外第一站——越南。TCL 从新兴市场入手,坚持自主品牌。在越南市场上 TCL 非常艰难,甚至集团一些管理者都产生了畏难退出的想法。经过 18 个月的亏损后,2000 年 9 月,越南市场开始盈利。

越南市场取得突破,给了TCL信心和经验,接下来又在菲律宾、印度尼西亚、印度、俄罗斯、阿根廷等20多个国家和地区建立分支机构,基本完成全球新兴市场布局,初步建立起完善的全球市场网络。

2. 发力阶段

和很多家电企业一样,TCL国际化也是“由易转难”,先攻下新兴市场再向欧美发达国家地区进军。只不过TCL用“并购”的方式实现了这个“转折”。2002年,TCL收购德国品牌施奈德的品牌资产及部分固定资产,进入欧洲市场。2003年8月,TCL间接收购了美国的Govedio品牌,切入美国市场。接着,TCL彩电业务与法国汤姆逊合并,组成全球最大的彩电企业;2004年6月,TCL以5500万欧元拿下法国阿尔卡特的手机业务,打出了世界消费电子主流产业的“中国牌”。

3. 调整阶段

2002—2004年,TCL集团一直受一系列跨国并购海外业务不景气的影响,2005年开始亏损,2006年亏损额高达19.3亿元。虽然从2007年下半年开始实现整体扭亏,但是TCL的欧洲、北美和新兴市场多媒体业务依然没有完全实现经营性盈利,而此前连续数个季度盈利的TCL通讯也在金融危机的冲击下,从2008年第四季度开始重新出现亏损。

4. 全球化攻坚阶段

TCL的国际化并没有在质疑声中败退。2006年7月李东生在《鹰的重生》一文中,清晰地呈现出一条TCL跨国经营之路。李东生先是做了资产整合,果断卖掉了当时盈利不错的国际电工公司和智能楼宇公司。随后开始对欧洲和新兴市场的业务架构、流程做全面梳理和重组,并搭建完善的风险管控体系。经过资产整合、管理结构扁平化、品牌策略调整等一系列举措,侧重建立产品竞争力与完善价值链布局。2009年,TCL实现了集团国际化并购后的首次收入正增长,营业收入442.95亿元,其中销售收入429.19亿元,同比增长14.86%;净利润4.7亿元,同比增长213.39%。同时,TCL国际化业务终于进入有条不紊的发展状态,当年实现海外盈收持平。2013年公司实现营业总收入853.2亿元,同比增长22.9%;净利润28.9亿元,同比增长126.7%。集团的海外业务销售收入达353亿元,同比增长37%,海外业务规模占公司的销售收入比重已提升至42.25%(上年同期为37.43%),彩电销量跻身全球第三,手机销量跃升至全球第六。从市场上看,TCL的国际化战略经过从第一阶段的OEM/ODM到第二阶段的自我品牌发展代理商再到现今的海外建分公司,已经稳住阵脚,进入收获期。TCL这家从广东起家的企业已经走向了世界,成为真正意义上的跨国公司。

TCL国际化发展历程为中国企业“走出去”展示了一条路径。TCL尽一切努力实现国际化,正进入全球化攻坚阶段,力争早日实现TCL人的梦想:TCL与三星、索尼这样的全球顶尖消费电子企业在伯仲之间。

资料来源:根据以下文献编写:陈庆春:《TCL全球化攻坚》,http://tech.sina.com.cn/e/2010-11-10/19324851361.shtml,2010-11-10;李晶:《TCL的国际化持久战》,http://tech.sina.com.cn/it/2010-03-20/12373966001.shtml,2010-03-20;《两度失足三年闭关:TCL国际化再启航》,http://finance.qq.com/a/20091204/000068_5.htm,2009-12-03;《TCL国际化渐入佳境》,http://news.163.com/10/0714/14/6BIDP48500014AED.html,2010-07-14;《TCL集团股份有限公司2013年年度报告》,http://quotes.money.163.com/f10/ggmx_000100_1300552.html。

1.1 跨国公司发展历程

跨国公司现已成为学术界高度关注的研究领域, 尽管第二次世界大战后跨国公司才开始大量出现, 跨国公司的历史却非常悠久。学术界普遍认同, 1600年12月31日由英国女王伊丽莎白一世颁发特许状创办的英国东印度公司是第一家跨国公司。但是, 著名学者约翰·邓宁(John Dunning)的研究表明, 从腓尼基人和罗马人的殖民活动或是更远古的文化中已经可以找到跨国公司初始发展的例子, 并建议用文字将这段跨国公司发展史保留下来。正是出于填补这个学术空白的动机, 卡尔·穆尔(Karl Moore)和戴维·刘易斯(David Lewis)对从亚述王国至罗马帝国长达2000年的历史中古代跨国公司(ancient international business)的起源和发展进行了研究, 他们认为, 早在亚述王国时期, 亚述商人便建立了真正意义上的跨国公司。^①

跨国公司是世界经济发展到一定历史阶段的产物。随着殖民主义势力的发展, 16—18世纪, 欧洲出现了大型的贸易公司; 19世纪初, 英国保险公司在美国开设了第一家办事处, 英属银行随后在美国的专卖店内建立分支机构; 19世纪30年代, 瑞士企业在德国南部建立了棉纺织厂; 1851年, 美国的合资企业巴拿马铁路公司修建了第一条横越中美洲的铁路; 1885年, 德国西门子公司在俄罗斯建立了一家工厂。美国的胜家公司是第一家在国外生产和销售同一种产品的跨国公司, 公司于1851年发明缝纫机, 随后在美国开始生产, 1866年在英国建立分厂, 以后陆续扩展到欧洲一些国家, 占领了欧洲市场。美国的爱迪生电灯公司、柯达公司、奥的斯兄弟电梯公司等也将其新产品和技术在国外投资和生。19世纪后期, 欧洲一些国家的贸易公司已扩张到许多地区。1876年日本成立了第一家综合商社三井物产公司。

1870—1914年是现代跨国公司的初始时期, 多数跨国公司海外生产或经营仅限于某一海外国家进行, 只有少数跨国公司在两个以上海外国家开展业务, 可与现代跨国公司概念相匹配。19世纪末20世纪初, 由于运输和通信的创新, 远距离和跨国界的企业协调、控制和影响首次成为可能, 新产品、新工艺以及新的企业组织形式促进了跨国公司的发展, 真正步入现代跨国公司时期。根据赫特纳(Hertner)和琼斯(Jones)的研究, 19世纪下半叶, 在一个以上国家拥有和控制制造业和采掘设施的企业或公司已经活跃于世界经济中, 到第二次世界大战时已有数千家跨国公司。^②

从外国直接投资视角研究跨国公司的起源与发展可以得到基本一致的结论。外

^① Karl Moore and David Lewis, *Birth of the Multinational: 2000 Years of Ancient Business History—From Ashur to Augustus*, Copenhagen: Copenhagen Business School Press, 1999.

^② Peter Hertner and Geoffrey Jones (eds), *Multinationals: Theory and History*, Aldershot: Gower Publishing Co., 1986, p. 1.

国直接投资或称国际直接投资是跨国公司的特有属性,因此,外国直接投资可以从另一个视角定量地阐释跨国公司的起源与发展。一种观点认为^①,外国直接投资最早可上溯到公元前 2500 年,苏美尔商人在外国设立商站是外国直接投资的先驱。另一种观点认为^②,外国直接投资至少可追溯到中世纪的欧洲,北德汉萨同盟在欧洲各地建立商站,弗兰德斯 的 布 吕 赫 (1252 年)、英 格 兰 的 伦 敦 (1267 年)、俄 罗 斯 的 诺 夫 哥 罗 德 (1272 年) 和 挪 威 的 卑 尔 根 (1278 年) 号 称 “ 四 大 商 站 ”, 在 各 自 辖 区 内 还 设 有 次 一 级 的 营 业 所 或 账 房。

外国直接投资的研究更为翔实地揭示了跨国公司的发展及其阶段性特点。相关研究表明,1913 年外国直接投资占世界总产出的 9%,这一纪录一直保持到 20 世纪 90 年代才被超过。^③截至 1914 年,世界外国直接投资累计存量达 150 亿美元,其中,约有 63% 的投资流向以拉丁美洲和亚洲为主的发展中国家或地区^{④⑤},并且 50% 以上集中于初级产品生产行业。^⑥世界上第一个工业化国家英国是当时外国直接投资的最大来源地(占 45.5%),其次为德国、美国、法国、瑞典和比利时。^⑦

第一次世界大战后,外国直接投资仍有所发展,1938 年外国直接投资存量增至 263.5 亿美元,其中,英国由 65 亿美元增加至 105 亿美元,所占比重从 45.5% 下降到 39.8%;美国由 26.5 亿美元增加至 73 亿美元,所占比重从 18.5% 上升到 27.7%。

第二次世界大战后至 20 世纪 70 年代,外国直接投资进入稳步发展时期,外国直接投资从 1945 年的 200 亿美元增加至 1978 年的 3 693 亿美元,年均增长 9%。美国超越英国成为外国直接投资最大来源地,1966 年占全球总量的 60.8%;投资主要集中于制造业,美国制造业外国直接投资所占比例从 1950 年的 32.5% 增加到 1975 年的 45%;外国直接投资的东道国从以发展中国家为主转变为以发达国家为主,1978 年外国直接投资于发达国家所占比例达到 69.6%,外国直接投资于发展中国家从 1960 年的约占一半减少到 1970 年的仅占 1/4。

20 世纪 80 年代以来,外国直接投资进入高速发展阶段,在世界经济中占有日

① Mira Wilkins, *The Emergence of Multinational Enterprises: American Business Abroad from the Colonial Era to 1914*, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1971.

② Geoffrey Jones (eds), *Transnational Corporations: A Historical Perspective*, London: Routledge, 1993.

③ P. Bairoch and R. Kozul-Wright, Globalization Myths: Some Historical Reflections on Integration, Industrialization and Growth in the World Economy, In R. Kozul-Wright and R. Rowthorn (eds), *Transnational Corporations and Global Economy*, London and New York: Macmillan Press Ltd. and St. Martin's Press, 1996, pp. 37 - 68.

④ 约占当时直接投资总量的 63%, 不过美国和沙皇俄国也分别占了 10% 和 7%, 参见: J. H. Dunning, J. A. Cantwell and T. A. B. Corley, *The Theory of International Production: Some Historical Antecedents*, In P. Hertner and G. Jones (eds), *Multinationals: Theory and History*, Aldershot, Hants/Brookfield, Vermont: Grower Publishing Company Limited, 1986, pp. 19 - 41.

⑤ K. H. O'Rourke, *Globalization and Inequality: Historical Trends*, NBER Working Paper No. 8339. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, 2001, 12.

⑥ J. H. Dunning, *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Boston: Addison-Wesley, 1993, p. 116; Geoffrey Jones (eds), *Transnational Corporations: A Historical Perspective*, London: Routledge, 1993, p. 2.

⑦ Mira Wilkins, *European and North American Multinationals 1870—1914: Comparisons and Contrasts*, In Geoffrey Jones (eds), *Transnational Corporations: A Historical Perspective*, London: Routledge, 1993, pp. 23 - 62.

益重要的地位与作用。《2013年世界投资报告》指出,2012年全球外国直接投资共计1.35万亿美元,约为1978年的3.66倍。许多跨国公司在重新布局海外投资,包括资产重组、剥离、再分配。发展中国家外国直接投资流入量首次超过发达国家,占外国直接投资总量的52%,两者差额达1420亿美元。发展中国家外国直接投资流出量共计4260亿美元,占全球总量的31%。金砖国家(中国、巴西、俄罗斯、印度、南非)继续引领新兴市场国家外国直接投资。2000—2012年,金砖国家外国直接投资流出量由70亿美元增长至1450亿美元,约占全球总量的11%。国有跨国公司的数量由2010年的650家增长至2012年的845家,其外国直接投资总量达1450亿美元,约占全球总量的11%。2012年,实现海外资产并购的国有跨国公司主要来自发展中国家,大多以战略资产(例如科学技术、人力资本、商标品牌)和自然资源为外国直接投资导向。2012年外国直接投资排名中,中国由第6位上升至美国、日本之后的第3位。

1.2 跨国公司管理概念与内容

1.2.1 基本概念

1. 跨国公司

跨国公司(transnational corporations, TNC),又常称为多国公司(multinational enterprises, MNE)、国际公司(international corporations)和全球公司(global corporations),这些名称均强调企业从事跨国经营活动,但各自内涵与空间活动范围有所不同。1960年美国田纳西河流域管理局局长戴维·依·利林塔尔在卡内基梅隆大学所作的一次演讲中首次提出多国公司^①,此后,多国公司这一名称逐渐被社会和学术界接受。20世纪70年代初,联合国相关机构开始跨国公司的研究,在对《世界发展中的多国公司》报告讨论时^②,拉丁美洲国家的代表建议采用“跨国公司”替代“多国公司”,因为在拉美一体化文件中,“多国公司”一词专指《安第斯条约》国际组织成员国联合创办和经营的多国公司。联合国经济理事会最终采纳了这个建议,此后联合国文件及其有关资料中统一地使用“跨国公司”一词。跨国公司的定义可分为4种类型^③:

第一类定义从语义学或地理学维度明确跨国公司的概念,跨国公司就是跨越国界、在国外经营业务的企业组织。“跨国公司指在基地之外拥有或者控制

^① D. K. Fieldhouse, *The Multinational: A Critique of a Concept*, In Alice Teichova, Maurice Levy-LeBoyer and Helga Nussbaum (eds), *Multinational Enterprise in Historical Perspective*, Cambridge: Cambridge University Press, 1986.

^② UNCTAD, *Multinational Corporations in World Development*, New York: United Nations, ST/ECA/190, 1973.

^③ 参见藤维藻、荫枋:《跨国公司概论》,8~15页,北京,人民出版社,1991。

生产和服务设施的企业。”^① 这一定义存在的争议在于，从统计学角度讲，究竟多大的国际化程度或跨国性才属于跨国公司？这里人为地规定标准在实际上会产生一些困难。

第二类定义从所有权的法律基础来限定跨国公司的属性，即以跨国公司的股权拥有、管理权控制或公司所依据的法律基础，作为划分跨国公司的标准。此处对所有权标准存在不同的观点，从拥有 10% 的股权到持有 50% 的股权，分歧极大。例如，美国商务部设定为 10%，国际货币基金组织则设定为 25%。

第三类定义从经营管理的特点来确定跨国公司的特征，从经营学的角度看，跨国公司应定义为跨越国界的多单位或多工厂企业。学术界、工商界以及国际组织普遍接受邓宁的定义：跨国公司是从事国际直接投资以及在一个以上国家拥有或控制价值增值活动的企业。这一定义反映了跨国公司经济学上的本质内涵：跨国公司是管理技术和组织创新的产物，是人类为适应现代化的大规模生产方式所创造的一种组织形式。

第四类定义采取诸因素的综合分析，目前在国际会议上广泛引用的一个综合性定义源于联合国。联合国《跨国公司行为守则草案》将跨国公司定义为：“由两个或更多国家的实体组成的公营、私营或混合所有制企业，不论此等实体的法律形式和活动领域如何；该企业在—个决策体系下运营，通过—个或—个以上的决策中心得以具有吻合的政策和共同的战略；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—个或更多的实体得以对其他实体的活动实施有效的影响，特别是与其他实体分享知识、资源和责任。”^② 这类定义更突出跨国公司内部一体化的经营策略。



全球观察 1—1

跨国公司的主要特征及其指标

由于对跨国公司的成因、性质和特征的看法不同，跨国公司的各类定义所强调的重点也不尽相同。日本学者马渊纪寿提出了跨国公司的主要特征及其指标（见表 1—1）。

表 1—1 跨国公司的主要特征及其指标

特征	代表性指标
企业规模巨大	销售额 子公司分布的国家数* 国外子公司数*
对市场的支配性影响 (不完全竞争市场)	技术创新能力 知名度 垄断水平**
全球竞争战略	技术、财务、市场营销的组织与管理

① UNCTAD, *Multinational Corporations in World Development*, New York: United Nations, ST/ECA/190, 1973.

② 参见王林生：《跨国经营理论与实务》，11 页，北京，对外贸易教育出版社，1994。

续前表

特征	代表性指标
中央集权式的经营组织	运用转移价格 组织企业内工程间分工 事业活动最佳配置 决定国外子公司的红利
知识产权的所有与控制	拥有软性经营资源（开拓市场/技术开发/融资/组织管理/财务管理） 对上述经营资源进行“一揽子方式”的利用***

*定量标准很难明确规定，其看法因学者而异。

**所指的垄断水平在定量方面也是一个难题。例如，贝茵的五阶段垄断标准中，究竟达到哪一水平才算为跨国公司，或在计算市场集中度时，究竟以国内市场为基准还是指国际垄断水平等，尚存在歧异之处。

***有些学者认为只有软性经营资源的“一揽子方式”的投入才是综合利用其关联技术创新产品。

资料来源：朱传耿：《跨国公司空间组织研究》，天津，南开大学博士学位论文，1995。

2. 外国直接投资

外国直接投资（foreign direct investment, FDI），又称为国际直接投资或对外直接投资。尽管提法有所不同，但它们的基本含义是相同的，只是有时应用角度略有区别。从东道国角度而言，一般称为外国直接投资；而从投资国角度出发，通常称为对外直接投资。国际直接投资两种情况均可使用。

国际货币基金组织对于外国直接投资的定义是：“在投资者以外的国家（经济）所经营的企业中拥有持续利益的一种投资，其目的在于对该企业的经营管理具有有效的发言权。”^① 换言之，外国直接投资是“涉及工厂和土地等生产资料所有权”或“股票所有权使股东控制了厂商的经营活动的投资”，外国直接投资者的目的是获得有效的控制权以及参与管理的权利，外国直接投资所取得的是企业的利润。而间接投资的概念是“为了获得投资收入或资本收益，而不是对企业的经营有直接兴趣”。^② 外国直接投资是指受到或有潜在可能受到母国总部的控制或至少是很大影响的企业投资。^③

直接投资与间接投资（尤其是证券投资）有时区分起来比较困难，因为要发挥管理性作用所需的股权数量并非总是一样的，这与投资的性质和规模等因素有关。建立新企业（绿地投资）或购买某一外国公司大量的有投票权的股票可以视为倾向于参与企业经营管理；而只是购买债务票据或某一外国公司少量的普通股将不足以参与公司管理。美国政府主要负责海外投资的部门——美国商务部将美国投资者拥有外国企业10%以上股权的投资，不管其他任何情况一律视为直接投资。经济合作与发展组织也提倡其成员采用10%的标准。显然，这种区分标准纯粹是为了统计分类，并不表明对外国企业的实际管理权或控制权。

① IMF, *Balance of Payments Manual*, Washington D. C., 1977, p. 408.

② [英] 约翰·伊特韦尔等：《新帕尔格雷夫经济学大辞典》，第2卷，423页，北京，经济科学出版社，1992。

③ Mira Wilkins, "European and North American Multinationals, 1870—1914: Comparisons and Contrasts," *Business History*, 1988, 30 (1): 8—45.

跨国公司是外国直接投资的主要承担者，外国直接投资是跨国公司在世界范围内组织经济活动的重要形式。外国直接投资是适应高度复杂化的生产技术以及伴随资本和管理人员合理移动的经济方式，是跨国公司对外扩展的有效手段，是跨国公司在世界范围合理配置要素资源、实现全球化战略的有力工具，是跨国公司所从事的最重要的组织活动。目前，全球已有 8 万余家跨国公司，这些公司拥有约 79 万家地区总部和分支机构，实现了全世界 65% 的国际商品贸易、60% 以上的国际技术贸易，控制着全球 80%~90% 的产品研发；这些跨国公司对外直接投资额达 15 万亿美元，控制了全球 90% 的外国直接投资，形成了一个庞大的全球生产、销售网络体系。如美国花旗银行总部位于纽约，在全球拥有 1.6 万个机构网点和 30 多万名雇员，业务覆盖 140 多个国家和地区；英国石油公司总部位于伦敦，在全球 100 多个国家或地区拥有地区总部和生产经营机构。



全球观察 1—2

外国直接投资的动机及其决定因素

对于跨国公司参与国际化生产或从事外国直接投资的动机及其决定因素，约翰·邓宁从四个分析视角进行研究后，提出了跨国公司外国直接投资四大动机说：自然资源寻求型、市场寻求型、效率寻求型与战略资产寻求型（见表 1—2）。其中，效率寻求型外国直接投资与生产成本（如劳动力、材料、机器等）、聚集经济和投资激励措施等相关，而战略资产寻求型外国直接投资则主要取决于两个因素：一为获得与知识相关的资产和保护、增强投资企业的所有权优势，二为影响外国企业获得这些资产方便与否的制度和其他因素。^①

表 1—2 跨国公司外国直接投资决定因素变量与外国直接投资动机的关系

动机类型	企业变量	区位变量	公司战略目标	典型行业
自然资源寻求型	资本、技术、占有的市场、互补性资产、规模、谈判力量、投入要素或中间品控制、销售市场控制	自然资源、相关交通通信基础设施、税收及其他激励	获得竞争者没有的资源使用特权	(1) 石油、铜、香蕉 (2) 出口加工，劳动密集型生产或加工
市场寻求型	资本、技术、信息管理和组织技巧、研发和其他能力的剩余、规模经济、培育品牌忠诚的能力、信息成本、合同成本和风险、销售市场控制、知识产权保护	原材料和劳动力成本、市场规模	保护占有的市场、与竞争者抗衡、排除占领新市场的竞争或潜在竞争	计算机、医药、汽车、香烟、食品加工、航空服务

^① John H. Dunning, "Location and the Multinational Enterprise: A Neglected Factor," *Journal of International Business Study*, First Quarter 1998.