

A

Abbott Laboratories Inc. 雅培制药

美国雅培制药公司的前身是家庭内科医生华莱士·艾伯特于 1888 年在芝加哥创办的一家制药企业。1900 年 3 月 6 日在伊利诺伊州注册成立雅培碱业公司 (Abbott Alkaloidal Co.), 1914 年更名为雅培制药公司 (Abbott Laboratories Inc.) 并一直沿用至今。

雅培制药公司是美国最大的制药公司之一, 是抗生素类药品、儿童营养品和医用诊疗设备的主要供应商, 世界最大的生物杀虫剂和植物生长调节剂生产厂家。主要产品包括各种成人和儿童用药品、营养补品、家用保健产品、农药产品、化学产品 医院和实验室用设备及药品等。其中, 以营养补品和医用诊疗设备所占比重较大, 公司年收入的半数以上来自这两种产品。进入 90 年代以来 尽管世界经济出现了严重衰退, 但雅培制药公司一直处于稳步发展之中。1993 年, 雅培制药公司年销售额达到 84.078 亿美元 按销售额排列 在美国《财富》杂志所列全球最大 500 家工业企业中居第 180 位 而按利润额排列 则居第 23 位。2000 年, 公司年销售额较 1999 年增加 4.3% 为 137.46 亿美元 居美国《财富》杂志所列美国 500 强第 144 位; 公司年利润额较 1999 年增加 13.9%, 为 27.86 亿美元 居第 39 位; 公司资产总额为 152.83 亿美元 居第 190 位。

鉴于医药行业的特殊性质，雅培制药公司一向重视研究开发工作，新产品不断面市。仅在最近几年即有儿童用药 Survanta 和抗生素类药品 Biacin、Omniflox 等相继投入市场。其中，Omniflox 的年销售额曾经达到 3 亿美元，为公司的长远发展打下了更为坚实的技术基础。1991 年，公司又在北芝加哥投资建立了一个新的研究开发机构，在俄亥俄州的哥伦布建立了新罗斯实验综合体 (Ross Laboratories Complex)。同年，公司用于研究与开发的费用支出达到 6.66 亿美元，约占公司年销售额的 10% 左右。

除强调研究开发工作以外，雅培制药公司对提高市场占有率也十分重视。自 1980 年以来，公司集中力量向法国、德国、英国、特别是日本等重要医药市场渗透，同时也抓紧开辟东欧、亚洲和第三世界国家的新市场。1977 年，雅培制药公司与日本塔科达化学工业公司 (Takeda Chemical Industries) 达成协议，合资成立 Takeda Abbott Products 医药有限公司，生产 Takeda 公司研制的最新医药产品，投放美国、加拿大以及波多黎各市场。由于重视研究开发和国内市场开拓工作，到 1995 年，雅培制药公司的年销售额和年利润已经连续 24 年创造新的记录。

在雅培制药公司，其典型的管理结构是 M 型管理组织架构。其总部之下设雅培诊疗部、雅培国际部、雅培化学品与农业部、雅培医院产品部、雅培药品部和雅培罗斯实验室部等。

公司网址：<http://www.abbott.com>

érospatiale Matra 法国宇航公司

法国宇航公司是在航空领域中具有领先地位的一家集团公司。公司制造生产各种类型的飞机(如直升机)还生产导弹和一些战略设施。此外,公司在许多欧洲大型的联合企业中也拥有很多股份。1999年,公司年销售额较1998年增加47.1%,为139.91亿美元,居美国《财富》杂志所列世界500强第346位;公司年利润额较1998年下降81.5%,为0.32亿美元,居第437位;公司资产总额为176.25亿美元,居第329位。公司员工总数为5.239万人,居第264位。

法国宇航公司成立于1973年,由法国政府创立,是一家由国家经营的大型航空企业。公司制造生产飞机和其他航空设备,同时也经营航空业务。法国宇航公司从组建初期起,就一直在国家的大力支持下不断发展壮大。尤其是近些年来,公司在国内外逐渐建立了很多合资企业,从而在整个欧洲范围内形成了一个联营公司网,更加强了在国际市场上的地位。法国宇航公司在欧洲许多联合企业中都拥有股份,包括空中客车公司等企业,这种在生产经营上的横向联合更有效地扩大了公司的规模。80年代末,克路赛特公司、大通国际运输公司、斯台纳公司、希尔拉公司与汤姆森—CSF公司航空电子部合并建立了一家合资企业——赛克檀特航空电子公司,由法国宇航公司与汤姆森公司合资的ATEV公司持股54.24%。同时,法国宇航公司与中国CATIC公司和新加坡宇航公司签订了合作协议,合作生产P120单引擎两吨位的直升机。这些兼并活动使公司实力大增,海外市场得到了迅

猛的发展。

1990 年，法国宇航公司与 MMB 公司达成协议，设立泰格公司，共同进行直升机的生产经营活动。与此同时，公司与 DASA 公司以及爱兰尼亚公司共同进行 NH90 项目和相关的可行性研究工作，研制能容纳 80 至 130 座位的系列飞机产品。公司的空间部与达萨尔特公司、DASA 公司、爱兰尼亚公司合资建立欧洲赫米斯空间公司。法国宇航公司还与阿尔凯特公司、爱兰尼亚公司和美国劳洛尔公司共同达成协议，收购空间设备——劳洛尔公司的一部分股份，从而增加了人造卫星和人造卫星设备的生产，并负责这家公司的管理工作。法国宇航公司的下属子公司——索格玛—索西公司控制了一家名为巴菲尔的美国设备维修公司，并收购了马拉克航空公司的大量股份。

1991 年初，MBB 公司与法国宇航公司创建了欧洲直升机公司，在彼此的直升机市场上互相渗透，共同销售直升机产品。1992 年 1 月，两家公司的直升机经营活动全面合并。

法国宇航公司是一家由法国政府创立的国有企业，在经营管理上，公司不仅仅是要符合一般公司的经营目标：即利润最大化，此外，还要在符合国家整体经济计划的要求下进行发展。法国是在航空航天方面领先于世界水平的发达国家之一。由于航空航天事业不仅仅是一个国家的高科技支柱产业，而且对一个国家的技术力量和军事实力来说也是至关重要的。因此，法国政府对这一尖端产业极为重视，国家投入了大量的财力物力，来保证本国航空航天事业在国际上的领先水平。正由于法国宇

航公司是这样的一家国有企业，因而它必须在立足于本国航天事业的基础上，不断向外发展扩大，既要使企业利润最大化，又要以国家利益为重。这正是以发展尖端科技为基础，以增强国防力量为目标的国有化企业与其他国有化企业及私营企业的不同之处。

在经营过程中，法国宇航公司主要以同其他企业共同创建合资企业的方式来扩大生产规模，寻求新的市场。这种经营策略既能够拓展海外市场，又能够给公司带来稳定的发展，同时与其他方式相比，又能够降低市场风险。此外，公司把兼并活动的目标主要瞄准那些具有很高技术水平的产业，在收购一个公司的股份的同时，也获得了它的先进技术，这对法国宇航公司的长远发展规划具有特别重要的意义。在总公司的经营规模不断扩大的同时，法国宇航公司的很多子公司也纷纷进行了一些合资和兼并活动，并由此不断推动整个公司的经营发展。

Agway Inc. 阿格威公司

阿格威公司是美国仅次于农场工业公司的第二大农业合作社企业。1990 年其资产总额和年销售额均居全国第一位。公司所属的 91000 名会员分布在美国东北部的 12 个州，主要从事多样化的食品加工业务并在全国范围内销售其产品。1990 年，公司以年销售额 36.079 亿美元居美国《财富》杂志所列世界 500 家之第 399 位。1992 年，公司年销售额比 1991 年下降 6.5%，为 32.749 亿美元，居第 432 位；公司资产总额为 18.293 亿美元，居第 473 位。1993 年，公司年销售额较上年再次下降

3.8% ,为 31.487 亿美元 居第 488 位 ;公司雇员人数剧降至 7900 人。不过 ,阿格威公司是一家合作社企业 ,而不是以盈利为目的的企业。不过 ,从上述有关指标看 ,公司近年来的年销售额和资产总额以及雇员人数均呈下降趋势 ,其经营状况显然并不令人乐观。 2000 年 ,公司年销售额仅为 14 亿美元 居美国《财富》杂志所列美国 500 强第 840 位 ,公司年利润额仅为 620 万美元。

阿格威公司成立于 1964 年 ,其前身是服务于美国东北部各州的三家区域性合作社 ,即 1920 年成立的东部各州农场主交换合作社 (East States Farmers Exchange) 成立于 1920 年的合作格兰琪联盟 (Cooperative Grange League Federation Exchange, GLF) 和成立于 1934 年的宾夕法尼亚农场局合作社协会 (Pennsylvania Farm Bureau Cooperative Association, PFB) 。合并以前三家合作社的年销售额为 3.75 亿美元 由于 GLF 是一家股份制合作社 ,而东部各州农场主交换合作社是一家会员制合作社 ,故最后达成的入社条件是新公司的成员必须既是农场主同时又拥有公司的股票 ,并且还是公司产品和服务的用户。1965 年 6 月 ,宾夕法尼亚农场局合作社协会最后加入。从 1966 年年中起 ,新公司开始作为一个独立的实体运行。公司成立后的第一件事就是赞助组建了由水果农场主和蔬菜农场主组成的 Pro-Fac 合作社 (许多阿格威公司成员加入其中) 。随后 ,柯蒂斯兄弟公司和阿尔顿公司加入组成公营企业柯蒂斯—伯恩斯公司 ,从而形成了一种独特的公司—合作社之间的业务合作关系 ,合作社和柯蒂斯—伯恩斯公司互相持股 ,合作社将其全部产品都卖给柯蒂斯—伯恩斯公司 ,公司可以以较低价

格得到优质产品，从而具有一种特殊的市场竞争优势。正是由于这样一种特殊安排，柯蒂斯—伯恩斯公司在 1971 年至 1981 年间得到迅速发展。到 1992 年，该公司的的销售额达到 8.969 亿美元，在美国和加拿大西部地区拥有 56 家工厂，而阿格威公司拥有其 34% 的所有权和 70% 的投票权。柯蒂斯—伯恩斯公司的成功促使公司继续发展类似的商业关系。1980 年阿格威公司又兼并了加工奶制品和其他食品的 H P 胡德公司。到 1992 年，该公司的年销售额也达到 5.75 亿美元。在美国东北部拥有 10 家制造厂。这种双重身份的企业地位为阿格威公司获得了巨大的市场竞争优势。

公司网址：<http://www.agway.com>

Allied-Signal Inc. 联合信号公司

联合信号公司是一家以美国市场为基础，在世界范围内进行多样化综合性经营活动的高技术企业，其经营范围主要包括宇航产品、汽车产品、工程材料、化学产品、电子产品以及石油天然气产品等。公司的业务活动遍及五大洲，在 30 多个国家有分支企业。按销售额排列，1993 年联合信号公司在《财富》杂志所列全球最大 500 家工业企业中居第 114 位，而按利润排列则居第 105 位，两者基本相称。

联合信号公司的前身分别是成立于 1920 年的联合化学与染料公司 (Allied Chemical & Dye Corp.) 和成立于 1928 年的信号石油与天然气公司 (Signal Oil & Gas Company)，联合化学与染料公司是在五个化学公司合并的基

础上成立的。1928年，该公司在弗吉尼亚州的霍普威尔附近建立起一座当时世界上最主要的合成氨工厂，二战以后开始生产尼龙和制冷剂。1959年，该公司更名为联合化学用品公司。1959年，公司在美国建立了一座生产六氟化铀的私营工厂，从而开始涉足核燃料领域。1962年，公司通过收购巨大的得克萨斯联合天然气公司而实现了垂直一体化。1967年和1971年，该公司先后收购了美国、加拿大和欧洲的某些座痊带制造厂，以此作为公司制纤维业务发展的出路。然而，该公司与原子能总署合资在伯恩威尔建立的一座核回收设施则被证明是一大失败。70年代初期约翰·康纳任总经理时，该公司又处理掉了许多不挣钱的部门，同时扩大了石油天然气业务，并在北海油田建立了分支企业。到1979年爱德华·L.亨尼斯担任总经理时，公司收入的80%左右来自克萨萨斯联合天然气公司。在公司产品结构中，能源产品占29%，无机化学和有机化学产品占37%，纤维产品占15% 农业化学产品占5%。1981年，联合化学用品公司更名为联合公司。此后公司于1983年购买了大型航天和汽车公司——本迪克斯公司。到1984年联合公司收入中，本迪克斯公司的收入占到50%，而石油和天然气部门的收入仅占了8%。与此同时。公司的经济实力也有显著上升。1975年，公司在美国最大的500家工业企业中仅居第82位 到1980年即上升到第59位 同期公司的年销售额从23.33亿美元上升到55.19亿美元。

信号石油天然气公司在1928年成立时只是一家汽油提炼厂，后来它逐步发展成为一家主要在美国从事生产、提炼、销售的一体化石油公司，但它也通过在美国独

产石油公司的参股来参与海外石油经营活动。1964年，它购买了 Garrett 公司，1967年购买了 Mack Trucks 公司和 Dunham Bush 公司。1968年，它将公司在欧洲的石油业务出售给了西方石油公司，并将公司更为信号公司。1974年又将原来的信号石油天然气公司以 4.2 亿美元的价格卖给了公司。1975年，信号公司兼并了宇宙石油产品公司 (Universal Oil Products Co., UOP)。到 70 年代末期，Mack 公司和 Garrett 公司以及 UOP 等三家子公司占公司年销售额和年利润额的比重一直保持在 97% 左右。

1985年，联合公司与信号公司合并成立控股公司性质联合信号公司，一直发展到目前的联合信号公司。1999年秋，联合信号公司与 Honeywell 公司合并，公司实力大大增强。2000年，合并后的公司年销售额为 250.23 亿美元，居美国《财富》杂志所列美国 500 强第 71 位；公司年利润额为 16.59 亿美元，居第 71 位；公司资产总额为 251.75 亿美元，居第 131 位。

公司网址：<http://www.alliedsignal.com>

Alps Electric Co. Ltd. 阿尔卑斯电气公司

阿尔卑斯电气公司是日本最大的综合电子产品生产企业，主要生产各种电子产品、电子元器件、信息通讯设备、汽车用电气设备器材等。1993年，公司销售额、盈利额和资产总额分别居美国《财富》杂志所列世界 500 家最大工业企业的第 392 位、第 434 位和第 348 位。1994年 3 月，在日本电机电子行业上市企业中，公司的年销售额

排名第 23 位。同期，在日本全国上市企业中（不包括银行、证券、保险公司和外国公司）公司的资产总额、销售额分别排名第 244 位、第 218 位（不包括商社）但经常利润和税后利润则出现大幅亏损。

阿尔卑斯电气公司是由片冈胜太郎于 1948 年 11 月创立的，创立时注册资本金 50 万日元，当初名称为片冈电气公司，1964 年变更为现在的公司名称。日本的电子产业兴起于战后，在经济高速发展的过程中，从民用到工业等各个领域都对电子产品、电子元器件有着持续、旺盛的需求，从而为其长足发展提供了良好的外部市场环境。正是因为能够紧紧抓住外部环境的机遇，在片冈胜太郎几十年的苦心经营下，公司规模不断扩大，种类也日益繁多，从而由一个小规模的家庭公司跃升为世界级的大企业，产品的出口比重也占到 50% 以上（1994 年 3 月）。进入 80 年代以后，因日元急剧升值而引起国内生产成本的上升，电子产业纷纷在国外寻找出路，公司也先后在马来西亚、韩国、中国建立了海外生产据点。近年，因市场需求极度低迷，公司经营业绩下降，1994 年 3 月首次出现经营亏损。

公司股票于 1961 年 10 月在东京证券交易所第 2 部公开上市流通，1967 年 8 月转升为东证第 1 部上市，同年 9 月又在大阪和名古屋证券交易所第 1 部上市流通。

公司资本金在 1980 年 4 月达到 44.35 亿日元，1984 年 10 月猛增到 192.43 亿日元。

Aluminum Company of America Inc. 美国铝公司

美国铝公司是一家以美国为基地的大型跨国经营公司，世界最大的铝生产商，在美国同行业中居于垄断地位。其业务范围主要包括铝矿石开采、冶炼、将铝氧土熔炼为铝、加工铝制品的再利用和铝化工为轧制产品的最终产品、铝制品的再利用和铝化工产品生产等，近年来也涉足其他工程材料、零部件产品的生产。按年销售额排列在美国《财富》杂志所列的1993年全球最大500家工业企业中居第166位而按年利润额排列则居第380位，其经营状况之糟由此可见。

1987年鲍尔·奥尼尔取代查尔斯·W·帕里担任董事会主席兼总经理之后，美国铝公司一度取得了惊人的业绩。这位前国际造纸公司总裁、福特政府的行政管理和预算局副局长，在其上任的第二年就使公司的年销售额达到创纪录的97.95亿美元，年利润额达到8.61亿美元，1989年又分别上升到109.1亿美元和9.45亿美元。两年的利润超过了前8年公司利润总额。但从1990年起，公司开始陷入严重困难之中。这一年公司年销售额虽然只有轻微下降（从1989年的109.1亿美元降到107.1亿美元），但其实际利润却从上年的9.45亿美元猛降至2.95亿美元。1991年，由于前苏联铝出品量猛烈增加，世界铝价降到历史最低点，美国铝公司的年销售额和年利润额分别下降到98.84亿美元和6300万美元，1992年销售额进一步下降到95.884亿美元，全年营业亏损11.39亿美元。1993年，公司年销售额继续下降，为90.5亿美元，全年盈利只有480万美元。尽管如此，

公司并未以规模裁员作为解决问题的出路，而是着力于企业内部的挖潜改造。从 1990 年到 1993 年，公司雇员人数仅从 6.37 万人降至 6.34 万人，变动甚微。1994 年，由于《财富》杂志改变了世界 500 家企业的排名方式，公司年销售额虽较上年增加了 13.6%，达到 103.915 亿美元，但其在《财富》杂志 500 家的排名却下降到第 363 位；同年，公司年利润额较上年出现了较大幅度的增加，达到 3.752 亿美元，居第 246 位；公司资产总额为 123.532 亿美元，居第 385 位。1995 年，公司年销售额较上年再增加 21.8%，达到 126.549 亿美元，居第 324 位；当年公司年利润额较上年增加 110.7%，为 7.905 亿美元，居第 161 位，公司资产总额为 136.4334 亿美元，居第 352 位。从中可以看出，公司似乎已经从 90 年代初期的经济衰退中恢复了过来，经营开始逐步走上正轨。

美国铝公司的前身是 1888 年成立于宾夕法尼亚州的匹兹堡炼铝公司，其创办者是金属学家阿尔弗雷德·亨特和年轻的化学家查尔斯·M. 豪尔。

美国铝公司的产品结构比较单一，主要有：铝土以及化学品、铝产品加工部门和非铝产品部门。

AMAZON.com, Inc. 亚马逊网络书店

亚马逊网络书店成立于 1995 年。在短短几年的时间里，已经从 1000 多家同行中脱颖而出，成为了全球最大的网络书店，同时在美国纳斯达克成功上市。成立仅仅一年后，也就是在 1996 年，亚马逊的销售总额达到了 0.158 亿美元。1997 年，亚马逊的营业收入达到 1.48 亿

美元。到了 1998 年，亚马逊的营业收入猛增到 5.4 亿美元，增幅达到 365%。2000 年一季度营业收入更是超过了 1999 年的全年水平，达到 5.74 亿美元，与 1999 年同期的 2.94 亿美元相比，增长幅度达到 95%。同时，亚马逊的客户增加了 310 万名，目前客户总数已超过 2000 万人。

与销售收入和客户增长相伴随的就是高速增长的销售业绩。截至 2000 年，亚马逊平均每天卖出 6 万本书，如此惊人的速度使得亚马逊已经成为了全球最大的网络零售商。但是，由于建立网站耗资庞大，亚马逊网络书店在 2000 年第一季度的亏损额达到 3.084 亿美元，而且使 6 年累计亏损额增至 12 亿美元。亚马逊在 2000 年第二季度的亏损达到每股 0.90 美元，1999 年第二季度亏损 6170 万美元，或每股 0.20 美元。销售额则自 2.936 亿美元增加近一倍，达 5.7390 亿美元，且超越分析师调查所得的预测值 5.214 亿美元。这种惊人的数据对比显示出亚马逊既创造了一个惊人的商业神话，同时又面临着破产的威胁。

亚马逊能够达到今天这样的境界，与其不断地创新是密不可分的。正如美国《财富》杂志中所说的：真正使亚马逊公司不同于其他竞争对手的，就是它的创新能力。此外，亚马逊的成功还要归功于如下原因。首先，亚马逊把自己定位于高科技企业，而不是简单的流通企业。在亚马逊，雇员中最多的不是门市部店员，而是软件工程师。它的应用技术软件经常不断地开发创新，使企图抄袭者难以得逞。其次，亚马逊为顾客提供了方便舒适的网上购物环境。方便购书是亚马逊的最大特色，通过网

络 顾客可以任意检索、预览、购买任何书籍。其中 亚马逊开创的“1-Click 设计”赢得了大量的回头客。用户只要在该网站买过一次书，其通信地址和信用卡账号就会被安全地存储下来。下次再购买时，顾客只要用鼠标点一下欲购之物，网络系统就会帮你完成以后的手续，其中包括消费者的收件资料，甚至刷卡付费也可由网络系统代劳。然后是亚马逊为顾客提供的实实在在的价格折扣，以实惠的价格吸引顾客，同时不断地提高竞争力。最后是亚马逊的零库存运转。亚马逊公司的库存图书很少 维持库存的只有 200 种最受欢迎的畅销书。顾客下单后，亚马逊才从出版商那里进货，然后再交到客户手里，从而使得退书率维持在很低的水平，例如传统书店的退书率一般为 25%，高的达 40%，而亚马逊的退书率只有 0.25%。

公司网址：<http://www.amazon.com>

公司地址：Seattle

Washington

USA

Amherada Hess Corporation 埃默雷达—赫斯公司

埃默雷达—赫斯公司是一家以美国为基地的一体化石油公司，是世界最大的石油公司之一。该公司主要从事原油和天然气的勘探开采以及石油制品的冶炼加工、运输和零售服务活动。作为一家在全球范围内开展活动的跨国性石油企业，埃默雷达—赫斯公司无论在其经营规模方面，还是在世界石油市场的影响力方面，都很难

与埃克森石油公司、英荷壳牌石油公司等石油业巨头相比，因而在国际石油工业中并不被认为是一家主要企业。2000 年 公司年销售额较 1999 年增加 64.5% 为 122.77 亿美元 居美国《财富》杂志所列美国 500 强第 158 位；公司年利润额较 1999 年增加 133.8% 为 10.23 亿美元，居第 104 位；公司资产总额为 102.74 亿美元 居第 248 位。

埃默雷达—赫斯的前身是英国石油企业家 Lord Cowdray 于 1919 年创办的埃默雷达公司，主要业务是在美国、加拿大和中美洲开采石油。1920 年，该公司又控制了古得里奇石油公司和凯麦龙石油公司，并在堪萨斯、俄克拉荷马等州成功地发现并开发了大量油田。1941 年，埃默雷达公司与其重要的下属营业公司合并，更名为埃默雷达石油公司（American Petroleum Corporation）。1948 年，该公司又与大陆石油公司（即今天的 Conoco）和俄亥俄石油公司（即今日的 Marathon）共同组成 Conrada Petrolennc 公司，从事石油开发经营活动。1966 年春 赫斯石油与化学公司主要股东 Leon Hess 购买了埃默雷达石油公司的 10% 的现有普通股票，成为公司的重要股东。1969 年春 赫斯再投资 2.5 亿美元寻求与埃默雷达公司合并 这一被《财富》杂志称为“赫斯最冒险的赌博之一”的合并被埃默雷达公司股东以压倒多数批准，公司正式更名为现在的埃默雷达—赫斯公司。

埃默雷达—赫斯公司虽然主要是一家垂直一体化的石油公司，但其经营重点并不是放在石油冶炼上，而是放在油田勘探开采上。这一点在早期的经营发展中，尤其是在 1921 年至 1941 年间尤为明显。之所以会出现这种

情况，很可能与它首先掌握了地球物理勘探技术并从中获益匪浅有关。得克萨斯、俄克拉荷马以及加利福尼亚、阿拉巴马、阿拉斯加等州发现大油田，均与该公司有关。近年来，该公司又再度大幅度增加科研与开发投资。该公司的另外一个显著特点就是它在石油冶炼和管道运输方面的业务活动大都是与其他大企业合伙进行的。

公司网址：<http://www.ameradahess.com>

American Brands Inc. 美国商标公司

美国商标公司的前身是 1864 年由北卡罗来纳农场的华盛顿·杜克创办的杜克父子公司，专营烟草生意。

如今，美国商标公司是美国主要的烟草食品厂家，美国第五大烟草企业和世界第二大瓶装酒生产企业，其业务活动包括烟草生产、人寿保险、酒精饮料、五金工具、家用产品和办公产品等。1990 年公司以年销售额 82.703 亿美元而居美国《财富》杂志所列世界 500 家最大工业企业之第 159 位；同年，公司年利润较 1989 年下降了 5.5% 为 5.96 亿美元，居第 92 位；公司资产总额为 138.352 亿美元居第 90 位。1991 年公司年销售额较 1990 年略有增加为 83.79 亿美元居第 173 位。但是，当年的公司年利润额较 1990 年却有较大幅度增长，达到 8.06 亿美元。1992 年，公司年销售额较 1991 年再增加 5.5%，达到 88.403 亿美元。公司年利润额较 1991 年增加 9.6% 为 8.838 亿美元居第 39 位。公司资产总额增加到 149.63 亿美元居第 96 位。1993 年，公司年销售额较 1992 年下降 6.3%，为 82.875 亿美元，居第 183

位。同年，公司年利润额较 1992 年有较大幅度下降，降幅达到 46.8%，为 4.697 亿美元，居第 95 位。公司资产总额为 163.39 亿美元，居第 87 位。从中可以看出，进入 90 年代以来，公司的年销售额和年利润额虽有波动，但美国商标公司基本上保持了稳定的增长趋势，并且始终保持了可观的利润。如果考虑到 90 年代初期的全球性萧条这一因素的话，则公司的这一经营业绩还是相当可观的。

美国商标公司的主要产品有：烟草产品、酒精饮料、五金工具、家用产品、办公用品等。还经营保险业务和其他特种业务（如光学产品）。

American Home Products Corporation 美国家用产品公司

美国家用产品公司是一家重要的处方药品、医疗设备、包装药品及食品、销售保健品的制造商和销售商，在北美及欧洲各国享有盛誉。1990 年，公司年销售额为 69.172 亿美元，在《财富》杂志所列全球最大工业企业 500 家中居第 198 位，但因其年利润只有 2.302 亿美元，在 500 家中居第 216 位。而按资产排列，该公司则以 56.371 亿美元居第 245 位。近年来，由于该公司加强了新药的研究开发活动，并且注意与其他行业企业的联合，公司的经营状况有新的改观。2000 年，公司年销售额较 1999 年增加 1.9%，为 138.09 亿美元，居美国《财富》杂志所列美国 500 强第 143 位；公司年利润额为 23.7 亿美元，居第 497 位；公司资产总额为 210.92 亿美元，居第 149 位。