

0.343

第三世界 跨国企业

[美]刘易斯·威尔斯 著



上海翻译出版公司

第三世界跨国企业

[美] 刘易斯·威尔斯 著

叶 刚 杨宇光 译

上海翻译出版公司

Louis T. Wells

Third World Multinationals

Published by the Massachusetts Institute of Technology, 1983

根据麻省理工学院出版社1983年版译出

第三世界跨国公司

〔美〕 刘易斯·威尔斯著

叶 刚 杨宇光 译

上海翻译出版公司

(上海武定西路1251弄20号)

新华书店上海发行所发行 上海市印刷三厂印刷

开本 850×1156 1/32 印张6.25 字数00,000

1986年10月第1版 1986年10月第1次印刷

印数 1—4,000

统一书号: 4311·35 定价: 1.30 元

译者的话

本世纪六十年代起,不少发展中国家先后兴办跨国企业,到七十年代末,这种新兴的跨国企业,已发展到相当规模,成为现代国际经济和政治关系中一个令人瞩目的现象。

发展中国家的企业为什么要向海外投资、建立海外子公司?为什么这种跨国企业能在与发达国家跨国企业的竞争中求得生存并日益发展?它对有关各国及整个世界经济产生什么影响?东道国、来源国和国际组织对这种新兴的跨国企业采取什么政策?这些问题是人们十分希望得到解答的。作为西方第一本较为系统地阐述发展中国家跨国企业问题的专著,《第三世界跨国企业》一书将会给予我们很多启迪。

作者分析了发展中国家跨国企业的投资流向,部门结构,所有权形式,技术转让类型,以及市场销售策略等各方面的特点;着重论述了发展中国家新兴跨国企业的几个独特的竞争优势,例如:采用小规模生产和劳动密集的技术,较多地使用当地的原材料和机器设备,把低价作为市场销售的重要手段,等等。这些竞争优势使得发展中国家企业不仅可以在国外直接投资办企业,而且能够同发达国家的跨国企业相匹敌。发展中国家新兴跨国企业的意义,不仅在于进一步推动第三世界民族经济的发展和加快现代化进程,而且有助于推动南南合作的发展,有助于南方在增强自身力量的基础上调节南北之间的关系。过去各种阐述对外直接投资的理论,往往只着眼于解释发达国家跨国企业的问题,而未能解答有

关第三世界跨国企业的问题。发展中国家新兴跨国企业的崛起,向这些理论提出了重大挑战。因此,作者也从理论上对第三世界跨国企业问题作了初步的探讨。最后,作者还展望了第三世界跨国企业的前景,一方面指出这种跨国企业的建立和发展是必然的,而且“今后将会继续增加”;另一方面也指出由于它本身的一些弱点,发展的道路必将坎坷不平,对此要有审慎的估计。

作者刘易斯·威尔斯是美国哈佛大学商学院和法学院教授,对跨国企业问题素有研究。他从六十年代中参加由维农教授主持的哈佛大学跨国企业研究中心的工作以来,已出版《国际贸易和产品周期理论》(1972年)、《跨国企业的管理》(与斯托普福特教授合著,1972年)、《发展中国家的技术选择》(1975年)、《第三世界矿业协定的谈判》(1976年)、《国际企业的经济环境》(与维农教授合著,1981年第3版)等专著。对西方发达国家跨国企业的长期研究,使作者能在探讨发展中国家跨国企业问题时,对这两类跨国企业作出适当的比较,从而使读者能够更好地认识发展中国家的跨国企业。这种比较方法的运用是本书的一个特点。

在本书的撰写过程中,作者不仅充分吸收了其他研究者已有的成果(包括尚未发表的论文、报告和资料),而且还和助手们分别到许多发展中国家进行实地考察,取得第一手资料。因此,本书资料较为翔实,分析较为深入。对于我们的教学和科研,以及对于我国企业到国外开展跨国经营活动的探索,本书都不乏可资借鉴之处。

译事匆忙,水平有限,倘有谬讹之处,敬祈读者指正。

1985年10月

致 谢(代前言)

本书的研究课题如此之大——其论述的跨国企业涉及亚洲、非洲和拉丁美洲，一个人的确很难胜任。因此，本书尽量汲取与我密切合作的研究者以及其他作者的见解和资料。

我对第三世界跨国企业的兴趣，是在我为当时的印度尼西亚人力部长穆罕默德·沙德利教授研究关于技术的选择时产生的。这项由哈佛大学国际开发研究所主持的研究，使我得以深入了解几个由其他发展中国家跨国企业开设的子公司。这些子公司同发达国家跨国企业的子公司迥然有异，但人们对此尚未系统地加以研究。

我们为研究第三世界跨国企业而作的某些假设，是由巴拉克里希南提出的。他曾打算撰写一篇关于印度在国外的合资企业的博士论文，可是这篇论文始终未能完稿。本书中关于泰国的资料及其大部分分析，均来自唐纳德·莱克劳，他在哈佛大学写过一篇有关泰国对技术选择的学位论文。继该项研究之后，莱克劳赴东南亚开展其他课题的研究，我也从中获益匪浅。关于毛里求斯和菲律宾的资料及分析，我是从维诺德·巴斯吉特评述发展中国家跨国企业的博士论文中采撷而来。莱克劳和巴斯吉特的资料对我来说都非常宝贵。

卡洛斯·科德罗为了本书的研究工作曾到印度进行调查访问，后来在哈佛大学学习期间写出了关于印度企业对外投资的论文。索尼娅·杜拉负责从墨西哥一些企业那里收集资料。塞吉奥·科里夏陪我到阿根廷、巴西和秘鲁进行调查访

问。他向我提供葡萄牙语和西班牙语词汇方面的协助，也对各种问题发表了自己的看法。

本课题研究之初，我曾在布宜诺斯艾利斯与拉丁美洲一体化研究所的成员会晤，当时他们正在探讨拉丁美洲的合资企业问题。这次会晤很有成果，我们相互交换了看法、数据资料和某些访问记录。1979年，檀香山的东西方中心在克里希纳·库马尔的领导下，组织了一次题为《第三世界跨国企业》的讨论会。我在本书中已利用了这次会议出席者的一些见解和资料。

本书的基本概念主要取自于斯蒂芬·海默，雷蒙德·维农，奥列佛·威廉森，约翰·邓宁，彼得·伯克莱和马克·卡森的著作。雷蒙德·维农，马克斯·霍尔，唐纳德·莱萨德，唐纳德·莱克劳以及一些不愿披露姓名的评论家对本书不同章节的初稿提出了宝贵的意见。

从我的笔记、别人的笔记和已经发表的文章上摘录资料的重任主要由内森·法格雷、马克·沃雷尔、卡洛斯·科德罗、索尼亚·杜拉和莉莲娜·斯卡格里奥蒂承担。计算机化的数据库终于能够得到应用，全靠克里斯汀·马诺斯的关心和努力。萨希尔·瓦查尼利用数据库的数据进行大量的计算，编制出许多表格。马德琳·基索克则负责把我的手写稿打印成拼写准确的正式稿。

当然，倘若没有发展中国家许多政府官员和公司经理的合作，本课题研究也是不可能取得成功的。许多赞助者坚持不让我列出他们的姓名，不过若把帮过忙的人全部列在名单上，这份名单无论如何是太长了。但是，有一家公司我必须专门提一下，因为它特别热忱好客，甚至远远超过其他许多公司的高规格的接待。拉合尔的包装有限公司在巴基斯坦招待

我的一家住了两星期，在该公司经理巴巴尔·阿里的鼎力襄助下，我得以对第三世界的一家跨国企业进行了相当深入的了解。我还要指出，只有一家公司拒绝与我们会晤，而绝大多数企业在向我们提供资料和介绍情况方面均持积极合作的态度。

本课题研究的资金主要来自美国科学基金会。哈佛大学商学院研究部提供的筹备费补充了我们的研究资金来源。福特基金会和哈佛大学国际事务研究中心则负担了我们在印度进行调查研究的若干费用。

目 录

致谢(代前言).....	1
第一章 新兴的跨国企业	1
术语.....	7
数据和方法.....	10
第二章 认识对外直接投资	14
企业特有的优势.....	15
投资动因.....	18
投资与出售许可证.....	19
第三章 小规模制造——竞争优势之一	21
小规模市场.....	21
小规模技术的特征.....	27
低廉的企业管理费用.....	35
优势的利用.....	38
第四章 当地采购和特殊产品——竞争优势之二	41
使用当地资源.....	41
种族产品.....	46
其他的革新.....	47
技术水平.....	49
第五章 接近市场——竞争优势之三	54
商标优势.....	55
追随顾客.....	60
外向型制造商.....	61
市场销售工具：价格.....	64

第六章	对外投资的动因	73
	保护出口市场.....	73
	配额和外向型制造商.....	80
	谋求低成本.....	83
	种族纽带.....	86
	分散资产.....	92
	其他动因.....	95
	形成中的投资模式.....	97
第七章	投资与出售许可证	100
	合同问题.....	101
	成功的合约企业.....	118
	部分内部化.....	119
	结论.....	128
第八章	非制造业投资	130
	服务业部门.....	130
	原料.....	144
	结论.....	150
第九章	政府政策	153
	东道国政府.....	153
	来源国政府.....	162
	国际机构.....	164
	发达国家的政府.....	167
第十章	第三世界跨国企业的前景	173
	制造业跨国企业.....	174
	非制造业跨国企业.....	178
	结论.....	179
	附录：数据来源	181

第一章 新兴的跨国企业

1928年，阿根廷制造商“美洲工业机械公司”在巴西建立了一个制造汽油泵的子公司。差不多与此同时，该公司也在智利和乌拉圭开办工厂，在纽约和伦敦设立了贸易机构。本书将论述这类公司以及发展中国家最近在国外进行直接投资的其他许多企业。

对于那些已经接触过大量关于美国、欧洲和日本跨国企业的资料，并且对于证明这些企业重要性的数据抱有深刻印象的读者来说，有理由考虑这样一个问题，即发展中国家的对外投资者是否已经变得举足轻重，足以吸引他去阅读一本论述这个主题的著作。确实，1971年雷蒙德·维农^①的《国家主权处于困境》一书问世时，发展中国家企业在外国的投资额与美国跨国企业的投资额700亿美元相比，只是小巫见大巫而已。二十年前，已经在国外建立了立脚点的发展中国家的开拓企业屈指可数。第二次世界大战前，有几家阿根廷企业已经开始在邻近国家从事制造业生产，当然还有一些发展中国家的银行在国外设立了办事机构。在其他行业中，只举得出少数几个到国外投资的事例。

在五十年代和六十年代，人们很难想象，发展中国家会

^①雷蒙德·维农，美国经济学家、哈佛大学国际企业管理荣誉教授。从六十年代起就致力于西方跨国企业的研究。1965年哈佛大学跨国企业研究中心建立，由维农任该中心主任。——译者

有条件产生许多拥有竞争优势、完全能够到国际上参加角逐的本地制造业公司。但是，形势发生了急剧的变化。据报道，新加坡在1959年只有两家工厂，一家是啤酒厂，其产量占这个岛国总产量的75%；另一家是胶鞋厂。从1960年到1970年，这个国家的制造业产量平均按年率13%增长，七十年代，其平均增长率也在9%以上。到1976年，新加坡的制造业每年增加产值7亿美元，在国外的投资额至少已达1亿3千万美元。

其他发展中国家的制造业部门的发展也十分迅速。到1976年，许多发展中国家的制造业产量已达到了某些较小的发达国家的水平。例如，印度的制造业部门的规模几乎同瑞典相等。巴西的制造业已接近加拿大的规模。墨西哥的制造业规模则已超过了荷兰和比利时。

对上述这些国家和其他许多发展中国家来说，老框框已经完全不适用了。它们已不再是单纯的农业国或为发达国家服务的原料输出国了。而且，这些国家的制造业生产活动，也不完全是由“血汗工厂”（依靠低工资的非熟练工人）来完成的了。相反，越来越多的发展中国家的工厂既生产纺织品、家具和炊具，而且也生产钢铁、纸张和塑料。还有资料可以粗略地说明，某些发展中国家的工业企业正在从事大量的研究和开发活动。

较小的发达国家已经有了它们的跨国企业。例如，荷兰的飞利浦，瑞典的阿特拉斯·科普克，加拿大的梅西·弗格森等，还有不少，我们就不一一列举了。因此，发展中国家中的一些新兴工业化国家掀起建立跨国企业的新浪潮，那是不足为奇的。印度在国外的第一个制造业投资项目是在1960年投产的。香港企业的对外投资，大体上也开始于同一时期。

但是，到了七十年代后期，仅仅印度和香港的企业至少在国外制造业已拥有 370 家子公司。

要把发展中国家全部对外直接投资的规模综合为一个准确的数字是十分困难的。但是，人们尽力按官方提供的资料和某些谨慎的推测（见附录：数据来源）作出估计，到 1980 年，发展中国家的对外直接投资累计额至少已达 50—100 亿美元。为了补充官方资料的不足，我和我的助手建立了一个“数据库”，收集了发展中国家企业在国外所建立的 1,964 家子公司和分公司的资料。其母公司总数为 963 家。这些子公司和分公司分布在 125 个东道国。其中的 938 家子公司和分公司是从事制造业经营的。这些数字意义重大，而且，在那么短的时间内已经出现如此多的对外投资，这一事实预示着今后年代其总数将会更加引人注目。

发展中国家对外投资者已经对某些东道国具有极端重要的意义。在印度尼西亚，如果不把石油业和采矿业计算在内，从 1967 年起，其他发展中国家企业在那里的投资，已占该国的全部外国投资项目的 31% 和投资额的 21%。这比日本、北美或欧洲在那里的投资都多。在泰国和新加坡，其他发展中国家在那里的投资占其外国投资总额的三分之一或三分之一以上。就东道国政府来说，确定发展中国家对外投资者的成本和收益，已经对它们的发展产生了重大的影响。

此外，相当多的母公司又是集中在几个发展中国家。发展中国家的对外直接投资企业基本上来自南亚、东南亚和拉丁美洲国家，其中大部分是新兴工业化国家。中东国家对外直接投资企业很少。非洲国家则更如凤毛麟角。就来源国来说，想到国外去投资的企业出现，相应地向它们提出了一些政治和经济问题。例如，对外投资对来源国的发展有什么

影响？来源国有关当地企业的政策对该国根据自身利益处理与外国跨国企业的关系的能力会有什么影响？应限制哪些当地企业到国外去？又应鼓励哪些当地企业到国外去？等等。

不论是上述总计数还是某个特定国家的数字都不能充分说明发展中国家的对外投资的重要性。它们的投资在许多方面与美国、欧洲和日本等国传统跨国企业大不相同。由于这两者之间存在着差别，人们期望这种新兴的对外投资者能对穷国的发展作出特殊的贡献。本书将表明：这些企业所转让的技术和制造的产品，都是它们本国条件的产物，因而特别适合于具有类似条件的其他发展中国家的需要。用发展经济学的术语来说，就是这些企业能够提供“适合的技术”和“适合的产品”。另有一些证据表明，这些对外投资者以较低的价格向顾客提供商品，也许还以较低的成本向东道国提供专门知识。

再者，这些企业看来也符合发展中国家东道国的某些需要。这些企业特别愿意与当地投资者分享所有权。在本书所确定研究的发展中国家母公司在国外的制造业子公司中，有90%是合资企业；与此相对照，美国拥有的跨国企业只有40%是合资企业。此外，第三世界企业似乎赋予它们的子公司更多的自主权。

发展中国家母公司在国外开办的子公司几乎全部设在其他发展中国家。对照美国跨国企业的国外子公司，从历史上看，它们首先并且也更经常地投资于发达国家；而发展中国家企业的对外投资，大多数是投在较本国发展水平为低的国家。在本书所确定研究的子公司中，有65%以上是分布在那些比母公司所在国制造业增值低的国家（见表1.1）。新加坡的对外投资大多分布在比本国增值高的国家，这是一个例外，

因为新加坡虽然是一个新兴的工业化国家，但该国的制造业增值总额却很小。假如以人均国民生产总值来衡量，其结果也相同，但新加坡就不再被视为例外了。若以人均国民生产总值为衡量标准，也有几个投资于比本国较富的国家的事例，这主要是发生在印度，但这一衡量标准未能充分反映出制造业部门的规模。

从一个发展中国家向另一个发展中国家特别是较穷的发展中国家转让技术，使得前者的母公司成为南南合作中的一个真正模范，但这是极为罕见的。这些投资者以南北对话中的“集体自力更生”口号为由登台活动。他们提供了一种希望：即较少地依赖北方富国的企业而能获得本国发展所需要的技术。1975年，联合国贸易与发展会议奉命撰写可能是最早一批有关“发展中国家合资企业”（国际组织经常这样称呼）的文件。最近，联合国工业发展组织、跨国公司中心、粮食和农业组织和国际劳工组织等都参加了联合国贸易与发展会议。联合国工业发展组织一直提倡这方面的工作。大多数联合国

表 1.1 发展中国家母公司的子公司数(1975年)

母公司所在国 制造业增加的 价值(美元)	子公司所在国制造业增加的价值(美元)							
	5亿 以下	5— 8.49亿	8.5— 8.54亿	8.55— 8.99亿	9— 9.99亿	10— 14.99亿	15— 19.99亿	20亿 以上
5亿以下	23	15	47	0	6	23	2	5
5亿到8.49亿	1	1	37	1	0	2	0	3
8.5亿到8.54亿	1	0	0	0	0	2	0	0
8.55亿到8.99亿	30	26	99	0	0	20	15	7
9亿到9.99亿	18	0	0	0	0	0	0	2
10亿到14.99亿	18	2	25	1	0	2	3	3
15亿到19.99亿	27	15	34	3	3	52	11	18
20亿以上	76	73	23	1	14	20	19	51

机构都强调发展中国家合资企业在南方自力更生中的作用，以及它对建立国际经济新秩序的贡献。

发展中国家对外直接投资企业的另外一个特点，使得一些属于不同集团的重要国际组织对它们刮目相看。这些企业大多数投资于邻近的国家，例如，以东南亚为基地的母公司的494家国外制造业子公司中，有428家就设在东南亚地区。以拉丁美洲为基地的母公司的157家子公司中，有118家是设在拉丁美洲本地。由于这些投资具有地区性特点，因此，那些关心地区经济一体化的组织，往往把当地的跨国企业看作是实现它们目标的工具。尤其是拉丁美洲一体化协会努力促进本地区这种企业的发展，并积极研究以拉丁美洲为基地的跨国企业及其在本地区扩展所遇到的障碍。

作者研究证明，第三世界跨国企业的某些特征，对东道国和来源国双方的发展都是有利的，但是，这种新兴跨国企业也要付出某些重大的代价，其中包括：这种跨国企业接近出口市场的机会有限，它带来的技术陈旧以及利用侨民过多等。再者，大多数第三世界跨国企业也不是某些国际组织所想象那样的合资企业。在这些新兴跨国企业内部，与其说是平等的伙伴关系，倒不如说大多数仍是母公司和子公司之间的关系，这种关系同发达国家传统跨国企业的母公司和子公司的关系并没有很大差别。不管这类企业具备什么特征，它们的前景似乎并不象某些拥护者所说的那样一片光明和晴空万里。

新兴跨国企业不仅将对发展中国家产生影响，而且在某些情况下，也将同发达国家的传统跨国企业展开竞争。它们已经威胁到现存企业所占有的市场，并且，由于它们为东道国提供了两者取一的选择余地，因而削弱了某些传统跨国企业在与发展中国家谈判中的讨价还价的力量。另一方面，新

兴跨国企业有时候也可能同传统跨国企业结合起来，进行对双方都有利的活动。

发展中国家跨国企业和发达国家跨国企业之间的明显差别，对于种种阐述对外直接投资的理论也提出了重大挑战。在研究传统跨国企业中已证明是有用的概念能否有助于认识新的对外投资者呢？我的回答是肯定的。应用这些概念研究新兴跨国企业，既有助于深入理解这些概念本身，又有助于认识不同类型的跨国企业。

术 语

本书是关于发展中国家对外直接投资的论著，因此只涉及发展中国家的母公司已在其他国家开办子公司和分公司的那些企业。就本研究所包括的企业而言，它的海外投资必须与本国企业在所有权上有某种联系。作为直接投资而开设的子公司和分公司，在某种程度上必须处于母公司控制之下。在大多数情况下，母公司总是把它的投资连同它的管理技术和专门知识带到国外，从事与国内类似的经营活动。虽然对某些国家，特别对富裕的产油国说来，有价证券或其他纯粹的资金流动是十分重要的，但这些并不属于对外直接投资。^①此外，本书一般不把那些到国外去碰运气的移民企业家考虑在内。几十年来，印度人、黎巴嫩人、叙利亚人和华人企业家已移居到一些发展中国家，并随之带去了技能，有时还带去了资本。他们提供了一个有趣的研究课题。事实上，本书谈到了他们的某些活动，但这仅仅是因为它们在许多场合下

^①有一种主张认为，在石油生产和输出国，只有出现象本书所讨论的潜在对外投资者所面临的那样条件时，才会进行重大的对外直接投资。