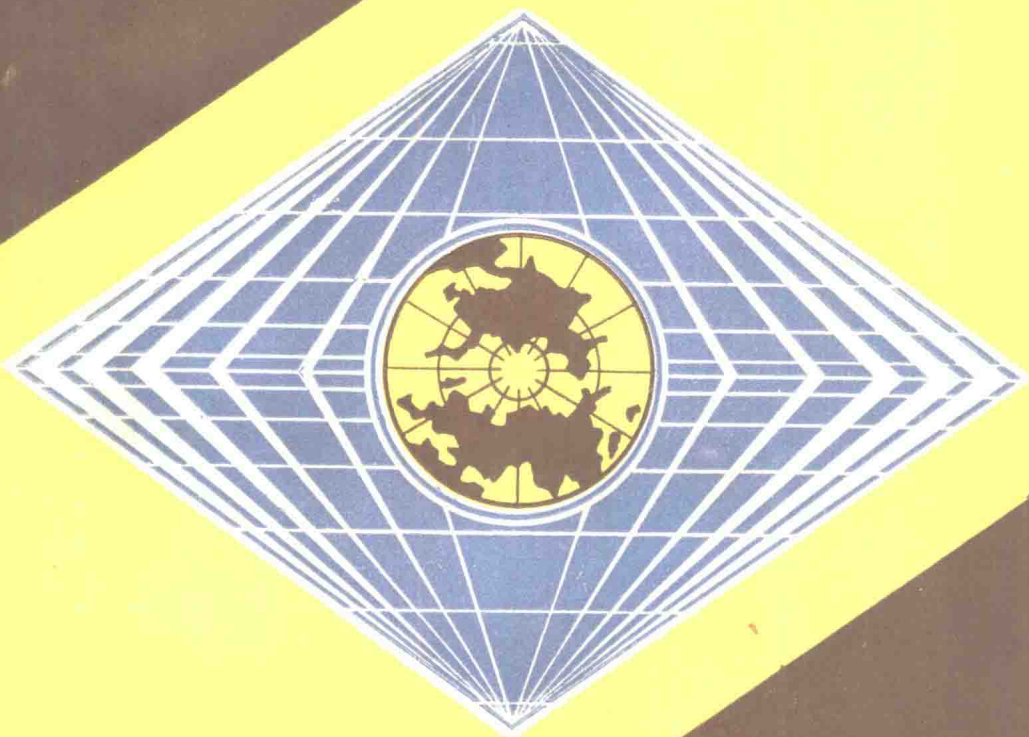


遍及全球的

叶 刚 著

● 跨国公司



复旦大学出版社

遍及全球的跨国公司

叶 刚 著

复旦大学出版社

遍及全球的跨国公司

叶 刚 著

复旦大学出版社出版

（上海国权路579号）

新华书店上海发行所发行 复旦大学印刷厂印刷

开本850×1168 1/32 印张10.625 字数254,000

1989年3月第1版

1989年3月第1次印刷

印数1—5,000

ISBN7-309-00153-2/F·34

定价：2.30元

前 言

人类经济生活的国际化在战后有了长足的进展，这是现代社会生产力高度发展的必然产物，也是有利于人类社会发展的进步趋势。跨国公司大发展，是经济生活国际化特别是资本和生产国际化的突出体现。

如果说，跨国公司在战前还仅仅是少数几个发达资本主义国家特有现象的话，那末在战后它已真正成为普遍存在的国际现象。现在，除了上述发达资本主义国家“传统的”跨国公司有了迅速发展外，在1960年前后起，发展中国家也涌现出一大批“新兴的”跨国公司；继而在60年代后期起，苏联东欧国家也接踵而至，到资本主义国家办起了许多独资和合资企业。随着各类国家跨国公司的出现，过去那种国际投资单向流动的局面已被打破。在当今的国际投资活动中，发达国家、发展中国家、社会主义国家内部各国之间以及各类国家之间都有相互投资，呈现出相互交叉对流投资的局面。战后跨国公司大发展，还表现在世界跨国公司的企业数、规模和地区分布也有了很大增加和扩展，它们在国内外的生产经营活动的比重也有了较大的提高。据不同来源的资料，目前全世界至少有近80个国家和地区共拥有12,000家跨国公司母公司，分别在国外(包括160多个国家和地区)开办了11万家分子公司，其中发达国家为近10万家，发展中国家8,000家，苏联东欧国家720家。它们的对外直接投资总额达6,250亿美元，其中发达国家为6,040亿美元，发

展中国家约200亿美元,苏联东欧国家10亿美元^①。跨国公司已成为世界经济中一个举足轻重的力量,仅以资本主义国家跨国公司资料计算,这两类国家跨国公司所从事的国外生产、出口贸易和技术转让金额,分别占资本主义世界国民生产总额的30%,占资本主义世界出口总额的60%,以及几乎全部资本主义世界技术贸易总额,它们也是国际资本流动的主要力量和通道。

跨国公司的大发展已经引起了世界各界人士的深切关注。从50年代末以来,西方学者和研究机构一直对跨国公司抱有浓厚的兴趣,形成了许多流派,已发表了数百本专著和集子以及上万篇论文。各国政府、区域或国际组织也高度重视其变化。它们从各自利益和立场出发,表示了对跨国公司的态度,制订了相关的政策。1983年联合国跨国公司中心首次选择了40个国家,把它们有关跨国公司的政策、法令和规定汇编成册,以后又数度增补^②。

我国坚持开放政策,在国际投资问题上就包括着请进来和打出去两方面的内容,即一方面欢迎外国企业来中国投资,另一方面也可以在力所能及的范围内到海外、国外去投资,开设海外企业。为了知己知彼,更好地和外国跨国公司打交道,也为了建立和发展我国的海外企业,很需要从理论上和实践上对跨国公司有一个正确的认识,以促进我国对外经济贸易工作的开展,促进我国经济向外向型转轨,促进我国四化建设。

本书是根据作者在美国哈佛大学进修期间的调查研究以及回国后3年多的教学和科研工作基础上写成的。由于发达国家跨国公司历史悠久,实力雄厚(它们的大型跨国公司都是垄断

① 据联合国跨国公司中心1986年秋季号CTC通报,到1985年世界跨国公司母公司总数已达近2万家,对外直接投资总额达6,500亿美元。

② 有关跨国公司的政策需要另外专门详细论述,本书限于篇幅,不予展开。

企业),其国外生产经营活动最发展,它们的行为更具有典型化结构性的特征,而且有关资料也比较丰富,因此,本书重点就放在分析这种类型的跨国公司上,对于发展中国家和苏联东欧国家的跨国公司,根据现有有限资料,仅各设一章分别作概括叙述,读者阅读时可把它们和发达国家跨国公司作对照比较。全书分三编。第一编共5章(第1—5章),在简要介绍跨国公司的定义基础上,重点叙述发达国家跨国公司产生和发展过程、它的特点和优势,分析战后空前发展的原因以及它对世界经济的影响和对发展中国家东道国经济发展的影响。第二编共5章(6—10章),分别就发达国家跨国公司的投资决策、跨国经营结构、所有权格局、组织机构和经营战略等方面论述其经营管理的基本特征。第三编共3章(第11—13章),在分别概述发展中国家和苏联东欧国家跨国公司产生、发展、现状、它们的特点和优势后,还专章简要对三类国家跨国公司的性质、类型和模式作分析比较。

本书承蒙陈观烈教授、余开祥教授阅读了书稿全文,提出了许多宝贵意见,谨致衷心感谢。我也要感谢哈佛大学雷蒙特·维农教授在作者准备撰写过程中所给予的热情帮助。

限于作者水平,本书中不妥甚至错误之处在所难免,欢迎读者批评指正。

叶 刚 1986年10月

目 录

前 言

第一编 西方发达国家跨国公司产生和发展

第一章 跨国公司定义.....1

- 一、众说纷纭 莫衷一是 1
- 二、流传广泛的两个定义 6
- 三、跨国企业和国内企业及其一般对外经济活动的异同 10

第二章 发达国家跨国公司的发展..... 15

- 一、第一次世界大战前：雏形 15
- 二、两次世界大战之间期间：慢行 22
- 三、第二次世界大战后：突进 28
- 四、从跨国公司发展得到的巨大收益 44

第三章 跨国公司战后空前发展是生产和资本国际化的

产物..... 51

- 一、西方对战后跨国公司发展原因的分析 51
- 二、科技革命发展是跨国公司发展的物质基础 54
- 三、生产和资本集中、资本过剩仍是主要原因 56
- 四、寡头均势理论和产品周期理论 63
- 五、各国政府的支持、鼓励和直接参与 71

第四章 跨国公司对世界经济的影响..... 75

- 一、异军突起 举足轻重的力量 75
- 二、形成了国际生产新结构 78
- 三、扩大了国际贸易的流量和疆域 81

四、加快了国际资本的流动.....	85
-------------------	----

第五章 跨国公司和发展中国家东道国经济发展..... 89

一、功过之争	89
二、对资本、技术和贸易的影响.....	95
三、对国际收支和国民收入的影响.....	103
四、对经济自主的影响.....	109

第二编 西方发达国家跨国公司经营和管理

第六章 跨国公司的投资决策.....113

一、跨国公司到国外建立子公司的动因	114
二、投资环境和投资决策.....	119
三、评价投资环境的几种方法	122

第七章 跨国公司的经营结构.....128

一、横向的跨国经营结构	128
二、互相衔接的垂直结合	132
三、毫不相关的多种混合	137

第八章 跨国公司的所有权格局.....142

一、独资、合资和非股权安排.....	142
二、不同情况下的差异	148
三、选择所有权的因素.....	152

第九章 跨国公司的组织机构.....156

一、组织机构的演变	156
二、单项划分的世界性机构.....	161
三、混合的、矩阵式的组合.....	165
四、集中控制和分散经营.....	169

第十章 跨国公司的战略.....173

- 一、市场销售战略.....173
- 二、供应战略.....176
- 三、全球战略.....182

第三编 其他类型国家跨国公司的兴起

第十一章 发展中国家跨国公司方兴未艾.....188

- 一、60年代以来发展中国家跨国公司的崛起.....188
- 二、新兴跨国公司剖析.....205
- 三、据有独特的优势.....213
- 四、获益非浅.....221

第十二章 苏联东欧国家建立跨国公司的浪潮.....227

- 一、从20年代到60年代的曲折.....227
- 二、既不同于发达国家又不同于发展中国家的特点.....236
- 三、特有经济条件产生的长处.....242
- 四、初获硕果.....246

第十三章 其他类型国家跨国公司与发达国家跨国公司的比较.....252

- 一、跨国公司已成为世界普遍存在的国际现象.....252
- 二、不同类型国家的跨国公司性质有别.....256
- 三、对外直接投资层次分明.....260
- 四、经营管理模式迥异.....265

结束语.....269

附录：382家世界最大的工业跨国公司国外经营简况.....276

第一编 西方发达国家跨国公司产生和发展

第一章 跨国公司定义

一、众说纷纭 莫衷一是

一种新的社会现象，尤其是较为复杂的社会现象，往往只是在它大量、反复出现时才会引起注意。人们从事实的接触中逐步形成概念，然后从各自的角度去对这种现象作出自己的解释和概括。只有随着这些事物本身的发展、成熟和定形，才有可能从各种争论、分析、综合中，形成对某些现象的 比较接近的看法。对跨国公司的认识也经历了这种过程。一个多世纪以来，特别是第二次世界大战结束以来，实业家和理论家，政治家和经济学家，东方人和西方人，对跨国公司众说纷纭，莫衷一是，提出了名目繁多的定义和见解。很可能，这些见解或许直到本世纪结束也不会完全趋于一致。

跨国公司的雏形可以追溯到上个世纪中叶。那时，西方资本主义强国已出现个别企业到国外办企业从事生产经营活动。从19世纪末起，这类企业陆续出现。但是，直到第二次世界大战前，这类企业数量并不多，人们还来不及将它作为一种典型的经济现象来加以考察。只是到了战后，当这类企业大量和普遍出现时，才引起了公众的重视。据说，最早提出跨国公司概

念的是美国田纳西河管理局局长莱里索尔。50年代末，他在卡奈基工业大学工业经营管理学院创立10周年纪念大会上说，这种公司已不再是单纯一国的企业，而是跨国的企业了。1960年，他发表题为《跨国公司》一文。接着不久，商业周刊出了一期有关跨国公司的专辑。于是，跨国公司这个概念便逐渐流行起来了。

尽管大家都是说的同类公司，但是，各人的叫法却很不同。这种情况在初期（60年代）尤其如此。其中叫得较多的有多国公司（Multinational Corporation），跨国公司（Transnational Corporation），超国家公司（Supranational Corporation），国际公司（International Corporation），世界公司（World-Corporation），全球公司（Global Corporation）和宇宙公司（Cosmocorp）。实际上，公司也有好几种叫法。其中有公司、股份公司（Company）、（Incorporation）、（Corporation），厂商（Firm）和企业（Enterprise）等。不过，较多使用的还是多国公司或企业（Multinational Corporation or Enterprise）和跨国公司或企业（Transnational Corporation or Enterprise）这两种。在西方，“多国”和“跨国”这两个词是混用的，而且用得较多的还是“多国”（Multinational）这个词。这里有一个历史原因。1965年，在美国的哈佛大学建立了一个由美国、英国等国经济学家组成的跨国企业研究中心。该中心在对美国和西欧跨国公司进行大规模调查基础上，汇编了许多系统资料，出了许多专著和大量文章。它们都统一使用“多国”名称。这些著作在西方流传最早而且范围广，以致“多国”一词被西方经济界、学术界大量沿用。

70年代初，联合国经济及社会理事会也开始注意跨国公司问题的研究。在该会指定的知名人士小组编写的最早的一个报告（1973年）也是采用“多国”的叫法。第二年，当该理事会在

讨论上述报告时，拉丁美洲国家的代表提出了意见，认为应该把“跨国”和“多国”这两个名词加以区别。他们说，在拉丁美洲一体化文件中，“多国公司”这个名称是被用来专指那些在安第斯国家组织赞助下、由该组织的成员国共同创办和经营的公司。那些主要以一国为基地、由一国企业所有并从事跨国经营的公司，不应叫多国公司，而应称“跨国公司”（Transnational Corporations）。经济及社会理事会同意拉丁美洲代表的建议。于是，从此以后，联合国有关组织的文件中，就一律用“跨国公司”来称呼这类企业。必须指出，这主要是联合国组织范围内的统一叫法。西方经济学家并不受此影响或限制。许多人仍称“多国公司”（Multinational Corporations）。当然，从确切意义上说，多国公司应该是指那些由两个或两个以上国家的企业在第三国建立子公司的企业，即西方称之为是复数母公司的国外企业。

跨国公司的复杂性还不仅在于语义上的差异，而且尤其反映在人们对它的含义的解释上的不同。几乎所有的关于跨国公司的作者，都要在著作一开头申明他自己的跨国公司定义，然后按照他自己的定义展开论述。有人说，有多少有关跨国公司问题的作者，就会有多少个跨国公司的定义。这当然是戏言，但也形象地说明了跨国公司定义之繁复。人们确实很难准确地计算出有多少种五花八门的定义，但是，我们可以从各种各样的定义中，大体归纳出一些说明跨国公司含义的主要标准。现择其要者，列举如下：

以股权为标准。这种主张把一个企业拥有国外企业的股份多少作为衡量是否属于跨国公司。有的国家还以一定的法律条文加以规定。美国有关法律对此规定了法定比例，指出“任何公司已发行的有投票权的股票，若有10%或更高的比例被另一公司所拥有，那末它就是该拥有的公司的子公司”。低于这一

比例，就不算其他公司的子公司。这就是说，它不能算跨国公司。英国则规定，甲公司持有乙公司半数以上的股票才算是它（甲公司）的子公司。而日本却规定，日方要在外国企业中出资比例达25%以上，才算对外直接投资。如果出资比例不足25%，则还需要符合下列条件之一，才能算对外直接投资，即①派遣董事；②提供制造技术；③供给原材料；④购买产品；⑤援助资金；⑥缔结总代理店合同；⑦与投资企业建立其他永久性的经济关系。目前不少人同意以25%为界限，认为只有拥有一个企业的25%或更多的股份，才可能控制一个公司，这才是确定跨国公司的合理标准。

以所有制为标准。在这方面，西方发达资本主义国家（以后简称为发达国家）的经济学家，许多是把那些在国外有子公司的私人企业列为跨国公司，有的也把在国外有子公司的国有企业列为跨国公司。在发展中国家，许多人也有同样主张，但有一段时期，某些人认为跨国公司是指发达国家的巨型企业，发展中国家企业的国外公司不属于跨国公司之列。苏联的经济学家长期坚持，跨国公司是剥削当地国家的企业，它只能是资本主义国家的企业；社会主义国家的企业不具有对别国剥削的性质，它不属于跨国公司。有的苏联学者还认为，跨国公司是现代垄断资本的企业，它甚至也不是一般资本主义私人企业，由此他们认为，像南朝鲜、香港等发展中国家和地区在外国建立的公司并不符合现代垄断资本的标准，所以也够不上跨国公司标准，而只能成为跨国垄断资本的后备力量。联合国的人士则认为，只要这个企业在国外建立子公司，从事生产经营活动，不管它是私人企业、国有企业、合作企业还是混合拥有的企业，都属于跨国公司。

以控制权为标准。有的人认为，只有单个管理中心（即母公司本国）统一集中指挥经营活动的企业，才能称得上跨国公

司。有的则认为，跨国公司可以有几种控制管理体制，既可以以母公司为中心，也可以给子公司以很大的自主权，甚至以国外子公司为中心。与此同时，有的强调控制权需要通过组织结构来实现，一切要看母公司的总部是否是企业的神经中枢、是否能控制其在各国的经营活动。有的则认为，跨国公司对企业的控制并不一定通过明确的组织形式和结构来实现，它可以通过诸如各种合同、合约等形式来实现其对子公司的控制。

以企业的上层经理人员的民族属性为标准。有的认为只有当总部和所有国外子公司的上层经理人员都是或者至少主要是由母公司的国家公民和人员担任的企业，才能算是跨国公司，反之，如果这些高级职位由当地（子公司所在国）人担任，则不能称之为跨国公司。有的主张与上述略有不同，认为上层经理人员的民族属性不一定以母公司的国家公民为限，而应以他们是否符合母公司经理人员的文化素质为准。

以企业的经营战略为标准。不少人认为，只有那些采用“全球战略”的企业，才是跨国公司。有人把企业的战略分为三种，即以投资国本国为目标的、实行单一民族中心战略的公司，以东道国为目标的、实行多民族中心战略的公司，和以全世界为目标的、实行全球中心战略的公司。他们认为，只有采用、实行第三种战略即全球战略的公司才能称得上跨国公司。

此外，还有数量众多的以规模大小（公司销售总额的最低限度），附属分子公司企业数及其分布的国家数，国外企业的销售额、资产、收益和就业人员占企业上述各方面总额的比重，以及它们对来源国和东道国影响的程度为标准，来确定跨国公司的。

以上所述的是从某一个侧面作为标准来说明跨国公司的。但是，似乎任何单独一项标准都不足以概括跨国公司的主要特征。因此，又有许多学者主张把多项标准结合起来，对跨国公

司作出综合概括的定义。不难想见,这种综合性定义可以排列组合出的类型几乎是无尽的,以致无法将其逐一列举。这里,只能对其中有代表性且流行较广影响较大的定义作些介绍和分析。

二、流传广泛的两个定义

据作者个人了解,目前世界上流传较广的跨国公司定义有:哈佛大学维农教授在他的代表作《国家主权处于困境》中提出的定义,以及联合国经济及社会理事会指定的知名人士小组(以后发展为跨国公司中心)提出的定义。

首先,我们来看一下维农的定义。他在上述的代表作(1971年出版)中说:“跨国公司是指控制着一大群在不同国家的公司的总公司。拥有一大群公司的这类公司能使用一个共同的人才和财力资源,而且似乎是根据一个共同的战略行事。规模也是重要的,这种每一个群体,其销售总额低于1亿美元的是很少值得注意的。同时,这种群体在国外活动的性质也有关系。单纯的出口商,即使是那些在国外设有很好的附属销售机构的出口商,也不易引起人们的注意。至于那些单纯转让技术专利权的企业,也同样很少被人注意。最后,这些企业一般都有相当范围的地区分布,一个在本国基地以外只在一、两个国家拥有股权(子公司)的企业,往往也不被列入跨国公司的行列。”^①

维农的定义集中地反映了哈佛大学跨国企业研究中心的调查研究对象。该中心从1965年成立起,长期专门从事美国、欧洲和日本等工业发达国家跨国公司的调查研究,这是与当时的历史条件有关。因为那时世界上几乎只有发达国家才有跨国公

① [美]维农:《国家主权处于困境》,1971年纽约版第4页。

司，发展中国家和地区、苏联东欧国家的跨国公司绝大多数是在后来才逐渐产生和发展起来的。该中心在调查研究发达国家跨国公司时，还强调调查对象应符合两方面要求，即这些企业应是公众（国内外、官方和民间人士）所关注或担心的；这些企业能较典型地反映出跨国公司基本特征的。这就是说，他们并不强调全面，而是强调典型。根据这些要求，因此他们也不是要调查所有有国外子公司的企业，而是要调查那些规模大、分布广、国外业务比重高、影响大的大型企业。只有属于这种大型企业，才被列入该中心的跨国公司名单。根据这些要求，该中心最后具体确定他们调查对象的三个条件：①美国跨国公司，应在当时《幸福》杂志所编美国500家最大工业公司中榜上有名的，即年总销售额高于1亿美元的企业，美国以外的欧洲和日本跨国公司，则应在该杂志所编的美国以外的200家最大工业公司榜上有名的，即年总销售额高于4亿美元的；②它们的子公司最低限度要扩展到6个国家（美国以外的国家企业只要在一个其他国家有子公司即可）；③它们在国外子公司中所拥有的股权，不得少于25%。按此标准，他们确定美国共有187家跨国公司（1968年1月）。这些公司的对外直接投资额占当时美国对外直接投资总额的70%以上。同时，他们确定美国以外的国家共有209家跨国公司。

维农和哈佛大学跨国企业研究中心所提出的定义，联系到他们所确定的跨国公司名单清楚地表明，这一定义是有特定的范围，指的是发达国家的大型跨国公司。人们称这是严格意义上或狭义的跨国公司定义。根据这个定义和标准，他们曾进行了大规模的系统的调查。在调查基础上，他们综合了大量资料，汇编出版了两部资料集：一部是有关美国跨国公司的，另一部是有关美国以外的国家跨国公司的，并由此从各个不同角度和侧面，分析概括了这些跨国公司的种种特征，出版了大批专著和论

文。总计，该中心在成立后的前10年（1965—1975年），共出版发表了两部资料集，17本专著，28篇毕业论文和154篇论文。这些著作在西方广为流传，尤其是这两部资料集，被广泛大量引用。

其次，我们来看一下另一个影响较大的，稍后由联合国经济及社会理事会组织提出的定义。1973年，该理事会提出的一份题为《世界发展中的多国公司》报告中说：“‘多国的’这个词表示这个公司或企业的活动已超过了一个国家的范围”，“这里说的活动可以指国外分公司和子公司的资产额、销售额、产量、雇佣人数或利润。”“一个‘国外分公司’是指企业的一个组成部分，即其在国外营业的部分。一个‘子公司’则是指在一个母公司有效控制下的一个（独立）企业，它可能是一个附属企业（总公司控制了多数或有时少到25%的有表决权的股份），也可能是一个一般合伙企业（在这种情况下，所控制的有表决权的股份至少占10%，即可以认为达到了这个标准）。从广义上说，一个公司拥有一个或多个国外分公司和子公司，从事于上述那些活动，就够得上作为‘多国的’条件。从严格意义上说，可能还要加上一种特定的活动（例如生产），一个最少的国外子公司的数目（例如6个），或一个国外业务活动的最低比重（例如占公司总销售额或资产额的25%）等条件”。还说：“‘多国的’这个词在这里是按广义来使用的，包括凡是在两个或更多国家里控制有工厂、矿山、销售机构和其他资产的所有企业。”^①“这样的企业并不总是股份公司或私人公司，它们也可能是合作社或国家所有的经济实体”^②。

① 联合国经济及社会理事会编：《世界发展中的多国公司》，1974年纽约版第4—5页。

② 联合国跨国公司中心编：《再论世界发展中的跨国公司》，1978年纽约版第158页。