

欧洲跨国公司 与经济集中

〔英〕弗兰克·菲什韦克著

党校教学科研参考丛书



欧洲跨国公司与经济集中

〔英〕弗兰克·菲什韦克著

赖祥麟	赵长茂	译 校
朱国凡	肖勤福	
解 德 沅		

中共中央党校科研办公室

1 9 8 6

出 版 前 言

这本薄薄的小册子是中央党校的几位研究生合作翻译的。它主要是对近十几年来发达资本主义世界的一个经济现象——跨国公司与经济集中——及其发展趋势，进行了细致的数量分析。对于研究当代世界经济的理论工作者，本书从内容到方法都不乏可资借鉴之处。

自《罗马条约》*签订以来，将近30年过去了。这本小册子没有对《罗马条约》和它的实体——欧洲经济共同体作出全面评价，但它所提供的资料，却可帮助我们了解当代资本主义世界经济发展的某些特征，进而领会马克思在《〈政治经济学批判〉序言》中指出的名言：“无论哪一个社会形态，在他们所能容纳的全部生产力发挥出来以前是决不会灭亡的”。然而，不论这些新的经济现象和经济形态以何等神奇的力量来容纳社会生产力的高度发展，资本主义社会的痼疾，即生产社会性和私人占有之间的根本矛盾，却永远也无法解决。本书在这方面也多少提供了一些信息。如第一章介绍欧洲经济共同体委员会关于大陆容器公司“滥用优势地位”的决议和由此而引起的诉讼，就典型地表现了随着跨国公司的出现而愈益加剧的这种矛盾的不可调和性。诚如作者所说：“一方面，建立能够在先进技术市场上竞争的较高度度的集中；另一方面，又顾虑由于合并而产生垄断优势地位的明显危险”。在较高度度的集中和避免垄断优势的危险之间，是没有最佳方案可供选择的。对于某些歆羡资本主义的经济学家，它倒不失为一杯有效的醒酒汤。

本书在方法上的一些特点也是值得我们注意的：一是充分掌

握资料，特别是关于经济发展的大量统计数字。二是运用数学方法，首先从数量上进行分析，进而作出质的判断。三是尽量吸收他人的研究成果，特别是如实地标出资料的来源和出处，表示了对他人的研究成果的尊重。这从每章结尾的一长串注释就可以看得出来。

当然，作为资产阶级学者，作者没有也不可能对跨国公司和经济集中的本质作出正确的论述，相反，全书却弥漫着自然主义和形而上学的气味。不过，我们有什么权利要求他不那么样写呢？

本书四位译者都是年轻人，翻译这本小册子，对于他们来说，既是学习，也是练笔。译文虽承解德沅同志校订，又经裴元奎同志通读，仍难免会有不妥之处，甚望读者批评指正。

《党校教学科研参考丛书》编选组

1986年3月10日

* 《罗马条约》是法国、联邦德国、意大利、比利时、荷兰、卢森堡等六国外长于1957年3月25日在罗马签订的关于“欧洲经济共同体”和“欧洲原子能联营”的两个条约的总称。本书中多次提及的“欧洲经济共同体”正式建立于《罗马条约》签订后的第二年，即1958年。

鸣 谢

开始写作本书时，米海依尔·阿兰与我合作。我们共同探索，并于1979年下半年写出了个初稿。不久之后，英国、法国和联邦德国公布了大量新材料。对这些材料的分析，使我不仅重写了本书的大部分，而且对结论也作了重大的修改。因此，我对目前这个版本应负全责。但我仍要感谢阿兰在初期所做的工作。

达尔斯·索雷士——马奎斯给我做了四个月的助手，他和爱德华·菲什韦克对本书的写作，特别是对大量资料的分析，出力甚多。为了表示对他们的深深感谢，本书在叙述各种统计结果时，都用了“我们”一词。

尼娜·凯克曼用计算机处理各种数据，给了作者极可贵的帮助，

米歇尔·哥特曼博士对初稿的修改提出了宝贵意见；

欧洲共同体委员会、德意志联邦银行和联邦统计局、以及法国工业情报与统计处理中心的资料为本书提供了最好的依据。

在此，谨一并致谢。

前 言

大约十年前，欧洲经济的两个特征开始引起人们的广泛注意——“大企业”的优势在明显地不断增长；“跨国公司”（在许多国家进行生产的公司）在工业中所占比重不断增加。本书力图用迄今能够获得的资料，对这些趋势作一个数量分析。

第一章阐述工业集中的重要意义和跨国公司在这一过程中的作用，并概述了欧洲经济共同体内部的各种政策问题。

第二章概述有关跨国经营和企业集中的关系的现有资料（包括欧洲共同体委员会发表的关于成员国某些工业部门集中情况的一系列研究成果）。这些资料大多数是关于制造业的。只要资料允许，本章的考察就包括所有的西欧国家。但由于只有英国、法国和联邦德国发表综合资料，所以大部分的统计分析只能限于这些国家。

在第三章，我们考察跨国公司在各工业部门的优势及其对产品市场、外贸、就业、工资水平和经济效率的影响，并讨论它们对政府、其它国家机构和超国家机构的意义。

本书的末尾，即第四章，是一些简要的结论和对未来可能的发展趋势的一个尝试性预测。

Multinational Companies and
Economic Concentration in
Europe

Frank Fishwick

根据英国高尔出版有限公司1982年版本译出

目 录

出版前言	(1)
鸣 谢	(3)
前 言	(4)
第一章 集中的经济意义	(1)
引 言	(1)
第一节 产品市场上的集中与竞争	(2)
第二节 生产资源购买的集中	(12)
第三节 多角化经营与总规模	(14)
第二章 跨国公司和工业集中的进程	(21)
引 言	(21)
第一节 跨国公司和工业集中之间可能的产生联 系	(21)
第二节 欧洲的证据——部门分析	(32)
第三节 外国参与和集中的关系的统计分析	(52)
第三章 在集中的工业部门中跨国公司的特征和动向	(67)
第一节 跨国公司的特征	(67)
第二节 跨国公司的经营战略和竞争策略	(72)
第三节 政府政策的意义	(85)
第四章 结论及未来的展望	(93)
第一节 简要的结论	(93)
第二节 未来可能的趋势	(95)

附 录		(103)
I	本书所使用的集中指标.....	(103)
II	技术——统计分析.....	(105)

第一章 集中的经济意义

引 言

很久以来，企业集中就引起了经济学家和政府的兴趣与关注。这种关心始终有两个基本原因。第一，一种产品的供应由一家公司或一个联合行动的公司集团控制，可能意味着对消费者的支配或“垄断权”。第二，这种控制也可能使公司（或集团）取得对原料供应者和劳动市场的支配——大多数人为了生计可能就要依赖于垄断组织内少数个人作出的决定。

最近几年，人们越来越关心以“寡头垄断”而闻名的工业结构形式，在那里，生产由少数（但多于一个）公司控制。这种结构形式总是与争夺市场的各种特定竞争形式相联系，在较小的程度上，也与购买生产资源的各种特定经营形式相联系（见“产品市场上的集中与竞争”及“生产资源购买上的集中”两节）。

被测定为已经发生了集中的许多工业部门，是按其产品的物质内容或生产方法，而不是按其产品的最终用途来划分的。这种物质的和技术标准构成了国内和国际标准分类法的基础。集中也可以按一些特定的地理区域（通常是国家）来测定。欧洲共同体委员会编制和发表的关于集中的研究成果，就都谈到了这种按国家测定的情况。只有在不能从其他工业部门或其他国家得到代用品的时候，这种高度的集中才意味着对消费者选择的限制。例如，在英国，纸的总产量的大约50%是由四家公司提供的，但是这个国家的消费量的60%以上靠进口，并且有很多纸产品受到塑料或纺织品之类代用品的竞争。

集中的含义，对于消费者和对于原料供应者及具有专门技术的雇员来说，可以是极不相同的。英国造纸工业工人的就业前景在很大程度上取决于公司的繁荣程度及其政策。即便如此，也不能说这些公司支配了它们的顾客。因此，我们将在下面两节中，分别对集中的这两种可能的作用进行分析。

最后，在本章最后一节“多角经营与总规模”中，我们将考察对公司竞争力产生影响的多角经营的意义，并且谈谈与各部门的集中相对的“总集中”的重要性。

第一节 产品市场上的集中与竞争

一、市场的意义

关于企业集中的大多数研究的主要目的，是要证实“对市场的控制”（或“支配”，或“垄断”）。《罗马条约》第86款规定，在共同市场内处于“优势地位”的一个或更多企业，在可能影响成员国之间贸易的范围内被禁止滥用这种优势。长期以来，“优势地位”和“相关市场”（它服从于这种优势）的定义，一直是经济学家们（包括最近受雇于欧洲共同体委员会^①的经济学家）争论的题目。优势的衡量标准将在下面讨论；这里需要首先讨论的是市场的定义。

适合于市场定义的产品分类，必然部分地与最终用途有关。^②比如说，许多饮料现在可以装在玻璃、塑料或金属容器中出卖，同时，就评价市场集中程度这一目的而言，“饮料容器”的供应可能比“玻璃制造业”或“小金属产品制造业”更有意义。在这种形式的市场定义中所采取的原则是，各种产品彼此应当是几乎相等的代用品，而不能是另一些无关产品的代用品。

德·琼提交给1977年欧洲经济共同体竞争政策布吕赫讨论会的一篇论文，对把最终产品替代用途作为“关联市场”的定义标

准提出了疑问。他指出，依据惯常的、物质的标准来确定一个工业部门内的各个公司常常具有供应产品上的灵活性，这意味着它们能够容易地进入新的最终产品市场。他的结论与阿德尔曼的一个早期结论相类似。③阿德尔曼断言，如果人们认识到了这是个概念之争，那么，“常识就能使我们给市场下个定义”。他并且为在这个问题上的“愚蠢的过分推敲”而痛惜。

实际上，定义问题一直没有解决。例如，对于为马尔斯股份有限公司所宠爱的名牌猫狗食品来说，④在法国市场上的巨大份额是否构成一种“优势地位”——或者，应不应该考虑这样的事实，即许多养猫养狗的人，宁可用一般食物喂养他们的猫狗，而不用那些名牌产品。对于冷冻食品、速溶咖啡或人造黄油的市场优势也提出了同样的问题——它们是“相关市场”吗？除了食品工业之外，人们可以提出这样的疑问：当存在着来自国有电台、国有电视台和商业电台、商业电视的竞争时，英国报业的高度集中是否造成“优势地位”。市场定义中的另一个问题是关于它的地理界限。在五十年代初期，国界的作用在多数情况下是用来为各种各样的进口限制——数量限制或高关税——作辩护的。由于欧洲经济共同体的成立，许多这样的贸易壁垒已经在成员国之间撤销了，尽管对非成员国实施的贸易保护制在某些情况下可能比以前更为严厉。在共同体内，某些国家的非关税壁垒和民族主义的特惠制仍有重要作用。⑤

在市场的地理分界中的另一个因素是运输费用。集装箱化和其它运输方面的改进，以及它们相对于散装所占比率的普遍提高，有助于降低运输成本的相对价值。但就诸如水泥之类的某些笨重物品来说，由于运费上的原因，国际贸易额仍然很低。其实，欧洲委员会对法国水泥工业的研究就考察了地区集中，⑥对这类产品的集中来说，分析一国市场的集中都可能显得太大。

当对外贸易具有重要意义，并且(或者)在可以从其他工业取得代用品的地方，一种工业的生产集中与消费者所享有的选择范围之间可能没有多少关系。这一点将在评价市场优势程度时被考察，它可以通过特殊工业部门的集中来说明。

二、在垄断权(或者市场优势)定义和衡量标准上的传统方法

在《罗马条约》中没有给“优势地位”一词正式下定义；这避免了一个长期使经济学家们头痛的问题。大多数尝试给垄断权(或“优势”)下定义的传统作法，都是从一种假设的“完全竞争”的概念模式出发的。在这个模式中，存在着很多生产同一产品的独立的、地位平等的公司(一种原子状结构)。这些相同的产品，被有见识的顾客作为相同产品所承认，他们使每件产品都有均等的机会，并且对它们一视同仁，而不偏爱其中某一件。还存在着进入市场的完全自由——新企业可以进入市场，而且与现有公司相比较毫无竞争劣势。市场内部的公司之间没有勾结，也不存在与可能的新加入者达成的任何协议。

从对这个假设模式的概括看，很清楚，垄断权具有许多要素。其中包括“卖方集中”，这个术语既可用于描述参与竞争的公司数目的减少，又可用于描述它们规模的不相同。另一个要素是产品的差异程度，这是由各个公司产品之间的实际差异与(或)通过广告、良好意愿或者容易接近等所引起的消费者感觉的差异造成的。第三个要素是存在着新的竞争者进入市场的障碍，这些障碍可能包括：与大多数经济的生产规模或者所有权有关的整个市场的有限规模，或者现有企业对基本的供应或销路的控制，或者对现有商标已形成的偏爱。对市场的控制权的第四个要素，是限制现有企业之间，以及它们和那些尚未进入市场的可能的竞争者之间的竞争而达成的联合或协议的程度。

尽管卖方集中仅仅是垄断权概念中的一个要素，但它与某些其他要素有着密切的联系。大规模生产的经济会引起集中并且阻碍新竞争者的加入；公司数目减少，会增强它们之间的相互依存，从而也会增强它们相互勾结的便利和诱因。可是，即使集中本身能够被全面而确切地测量（见最后一节“多角经营与总规模”），但集中也并不等于市场优势。为了测量优势，还必须考虑其他三个要素——产品差异、进入市场的障碍与联合——因为这些特征在具有相似集中程度的工业之间可能不同。

由于不可能把这四个因素结合起来提出一个关于垄断权的综合尺度，所以，一些经济学家试图通过考察利润，用数量把垄断权的情况表示出来。与完全竞争相反，对市场的控制权在理论上应当从较高的价格和总产量的减少得到反映。在完全竞争的假设条件下，利润应当趋向于零，或者趋向于能够维持营业的最低限度。一些作者确定垄断利润的方法如下：

$$\frac{\text{销售额} - \text{总成本（包括资金偿还）} \textcircled{7}}{\text{销 售 额}}$$

或 $\frac{\text{增加价值} - \text{劳动成本} \textcircled{8}}{\text{增加价值}}$

但是他们发现，在这些比率与可能构成市场权力的因素（集中，进入市场的障碍）之间只有很少的关联。

这种低相关并不出人意外：这不仅因为要取得不同公司的精确的可比资料存在着实际困难，而且有若干理由可以说明优势并不一定要在公司利润中反映出来。来自利用这种权力的部分收益，可能被雇员所得——对美国、法国、比利时和英国资料的研究都表明，在集中的工业部门中，工资比较高。垄断权还可以由较高的自定费用和生产上的“休闲”表现出来。特别是在政府对可能利用垄断地位进行严密监视的地方，短期利润的最大化可能与公司

的长期战略不一致。

以上对垄断权的定义和测量方法的传统观点所作的简短评论，已经指出了主要难点。一些作者指出，测量与原子状的或完全的竞争相反的市场优势，不仅是不可能的，而且与二十世纪最后二十五年内市场权力的研究不相干。他们的观点是，分析市场结构必须把焦点集中在优势的結構形式——“寡头垄断”或“少数者的竞争”上。

三、对寡头垄断的分析

四十年代后期，一些著名经济学家鼓吹一种以少数几个主要集团之间的竞争（如象贝鲁笔下的“角力赛”^⑧）为基础来分析市场权力的新观点。熊彼特极力主张，即使原子状工业结构可能存在，也不会是理想的結構。^⑩他断言，寡头垄断、甚至短期垄断的存在，不但会导致规模经济，而且会刺激技术进步和经济发展。为欧洲共同体委员会创设并主持一套研究集中的丛书的雷蒙·兰达博士大大发展了这一观点。

在1972年的一篇论文中，^⑪兰达拒绝把完全竞争当作一个理论上的概念，因为它与用利润收益资助产品改进和创新自相矛盾。他认为“竞争”就是各大公司为了获得对其他参赛者的优势所采取的行动。所以他把产品的差异说成是一种竞争策略，把建立进入市场的障碍也称之为“大开发集团”（大的，通常是跨国公司）之间竞争的一个方面。这类障碍的建立，可能是对产品换代、创新和技术进步的一种强有力的刺激。在传统经济学中被看作是限制的经营战略，在兰达看来则是竞争过程的组成部分。

那么，集中的哪些方面应当引起公众的注意呢？政府机构应当关注什么样的“优势地位的滥用”（借用《罗马条约》中的词汇）？另一位作者A·亨特^⑫的一段话提出了这个问题的答案：

经济学家们应当评价规模经济和为技术与经济创

新提供充足资金的重要性，但他们也同样知道排斥进入某个工业部门与任意定价的危险，他们也知道商人们建立控制圈的癖好，以及在没有竞争刺激的地方出现绝对停滞的危险。

划线部分与兰达发现的危险——出现停滞或僵化的危险——相同。各公司实行的以取得竞争优势为目的的政策构成了连续竞争过程的组成部分。追求产品差异，可能导致竞争品质量的改进；对进入竞争设置障碍的作法则可能刺激代用品的研制与产品开发。而当在市场上占据了很大份额的大集团停止竞争的时候，当为阻止新竞争者进入竞争而设置的障碍导致竞争停滞的时候，上述危险就要发生。在兰达看来，这种停滞或僵化，将以市场份额的固定化表现出来。就是这种僵化，反映了少数几个优势生产者之间显而易见的协议或心照不宣的妥协，这些生产者应当引起政府的注意。

寡头统治有一个明显的特征——少数企业的相互依存。这种相互依存意味着，假如它们之间的竞争比较缓和的话，它们全部都会获利，至少在短期内获利。然而，由于存在着规模经济进一步发展的机会，或者由于那些起指导作用的大公司具有发展的愿望，所以，竞争将继续下去，并且根据大量的研究，竞争将会采取种种特殊的形式。少数大公司控制的工业中的竞争将是这样构成的：一家公司采取了挑衅性的行动，紧跟着就是另一些公司采取类似的防卫性的行动。同时，各个公司都不愿意最先作出会使它们的产品相对减少和对顾客的吸引力的任何变动（如提高价格、降低质量或缩减广告），以防它们的竞争者不跟着做。

这种现象在发生价格战的时候最为明显。如果一家公司为了扩大销售降低了价格，并且如果它是销售同种产品的少数公司中的一家，那么，这家公司的竞争对手就可能效仿。于是，每家公司都可能遭受缩减营业额和减少利润的损失（除非对全部产品的需求对价格都是敏感的）。价格一旦降低，就要保持这种低水

平。因为公司之间缺少有效的协议，任何单个的公司都害怕，如果竞争对手不效仿将会遭受竞争的劣势。这类价格战的一个明显例子是，自1976年以来在英国车用汽油的零售中断断续续发生的那种情况。这是在1974~1975年和1979年，由于价格上涨导致供过于求而突然发生的。

尽管供过于求在某些寡头垄断市场上导致偶然的价格战，但是这样的市场一般不与价格竞争相联系。除非一家公司的管理部门相信它具有超过它的竞争者的某种重大的成本优势，这种优势将会阻止竞争者进行降价比赛，挑衅性的削价可能被看作是一种危险的策略。涨价也可能由于害怕竞争者不效仿而被阻止。由于这两个原因，价格稳定是某些少数大公司占优势的市场的特征。可是，默许某种价格指标上涨的情况，可能在寡头们中间出现，例如，“订价领先制度”就使所有的竞争者都把它们的价格与一家主导公司的价格相联系。

显然价格竞争在寡头垄断条件下很少见，但是其他形式的竞争可能还继续存在，即便存在着参与竞争的各公司的策略可能会互相抵销和所有的公司都将受到不利影响的危险。轮胎工业（一个世界规模的寡头垄断）提供了一个例子：竞争在一定程度上是由于影响可靠性和耐久性的产品的改进引起的。轿车径向钢基轮胎的平均寿命，是十年前在欧洲大部分地区占据优势的那种使用交叉帘布层的轮胎的寿命的二到三倍。价格上涨已经不能补偿这种产品的寿命延长，并且，轮胎工业在最近几年已经受到生产能力过剩和获利能力低下的影响。

寡头垄断市场上的竞争形式，是政府和负责保证“公平贸易”或“保护消费者”的国际组织（在美国词汇中常常表述为“反托拉斯当局”）所关心的问题。价格竞争通常被这类机构看作是有益于消费者的，尽管出于稳定供应或其他某种压倒一切的