

●●● 隋启炎 著

当代西方跨国公司



经济日报出版社

当代西方跨国公司

隋启炎 著

经济日报出版社

(京) 新登字102号

责任编辑：雷 伟

责任校对：杨绍先

当代西方跨国公司

隋启炎

经济日报出版社出版发行

(北京市宣武区虎坊桥福州馆前街6号)

新华书店北京科技发行所经销

永清县印刷厂印刷

787×1092毫米 1/32 6.5印张 133千字

1992年3月第1版 1992年3月第1次印刷

印数1—1500册

ISBN7-80036-475-5/F·222

定价：3.20元

前 言

第二次世界大战后，由于资本主义各种矛盾加剧，垄断资本发展的重要特点之一，就是朝跨国公司方向发展的程度进一步加强。据联合国跨国公司中心资料，到80年代中期，世界跨国公司母公司总数约2万家，其中绝大部分属发达资本主义国家。巨型跨国公司的销售额超过许多中等发达资本主义国家的国民生产总值，许多跨国公司国外业务比重（如产值、资产、雇员）最低为50%，最高达90%以上。目前西方跨国公司控制的贸易额占国际贸易额的五分之三。在国际金融方面，西方跨国公司既可促进国际金融市场的扩大和发展，又可通过其内部资金的转移，能严重影响所在国汇率和国际收支的稳定，并能导致货币金融市场混乱，甚至诱发货币金融危机。从国别经济来说，它既能促进东道国经济某种程度的发展，但是在一定意义上又能控制所在国的政治、经济和外交等领域。种种情况表明，当代西方跨国公司在世界经济领域内具有举足轻重的地位和作用。现在我国正在贯彻改革开放的总方针，进行国民经济现代化建设。江泽民总书记指出，“我们的开放，要吸收国外先进科学技术、管理经验和优秀文化成果，引进外资，以增强我国经济社会发展的自力更生能力和在国际社会中的竞争能力。”^①因此，我们对西方跨国公司进行研究，无疑具有理论意义和现实意义。

^①《人民日报》1991年7月2日。

本书特点是，不仅对西方跨国公司的定义、特征和组织管理等进行简明的阐述和分析，而且以第一手外文资料对美、日、欧跨国公司发展的状况、原因、特点以及影响等问题作较深入的探讨。本书列举了美、日、欧跨国公司的典型案例，以便读者对西方跨国公司有进一步了解和认识。另外还由黄春姣、姚秀群编制了附录，以便读者参考。

本书得以面世，是同武汉大学科研处任珍良处长、经济学院刘滌源教授、郭吴新教授以及经济日报出版社的热情支持和帮助分不开的，谨在此向他（她）们深表谢意。在搜集资料过程中还得到中国石油天然气总公司情报研究所朱建军同志、中国社科院西欧研究所罗红波同志、我院图书馆李玉芳、熊桂芳、周敏等同志的帮助，也一并向他（她）们表示感谢。

限于著者水平及资料、时间等条件，书中疏漏和错误定会不少，恳请读者批评指正。

隋启炎

1991年夏于武汉大学

目 录

第一章 绪论	(1)
一、跨国公司的名称和定义.....	(1)
二、跨国公司与非跨国垄断公司的异同.....	(8)
三、跨国公司形成及其原因.....	(14)
四、跨国公司在世界经济中的地位和作用.....	(22)
第二章 跨国公司的组织与管理	(29)
一、跨国公司的组织形式.....	(29)
二、跨国公司的经营管理.....	(34)
三、跨国公司组织管理案例——休利特—帕卡德公司.....	(43)
第三章 战后日本跨国公司发展	(48)
一、日本跨国公司发展的表现.....	(48)
二、日本跨国公司发展的原因.....	(53)
三、日本跨国公司发展的特点.....	(56)
四、日本跨国公司案例——丰田汽车公司.....	(62)
第四章 战后西欧跨国公司发展	(69)
一、西欧跨国公司发展的表现.....	(69)
二、西欧跨国公司发展的原因.....	(74)
三、西欧跨国公司发展的特点.....	(78)
四、西欧跨国公司案例——蒙特爱迪生公司.....	(85)
第五章 战后美国跨国公司发展 (上)	(90)

一、美国跨国公司发展的表现·····	(90)
二、美国跨国公司发展的原因·····	(94)
三、美国跨国公司发展的特点·····	(97)
四、美国跨国公司案例——埃克森公司·····	(104)
第六章 战后美国跨国公司发展 (下) ·····	(124)
一、美国跨国公司对发展中国家扩张和渗透·····	(124)
二、美国跨国公司对发展中国家经济的影响·····	(136)
三、美国跨国公司对本国经济的影响·····	(141)
第七章 战后美国跨国银行发展 ·····	(147)
一、美国跨国银行发展的表现·····	(147)
二、美国跨国银行发展的原因·····	(150)
三、美国跨国银行发展的影响·····	(153)
四、美国跨国银行案例——花旗公司·····	(159)
第八章 中外合资经营企业发展 ·····	(163)
一、合资经营企业的概念与特征·····	(164)
二、中外合资经营企业的发展与特点·····	(168)
三、中外合资经营企业发展的几个问题·····	(172)
四、中外合资经营企业发展的前景·····	(179)
五、中外合资经营企业案例——上海三菱电梯有 限公司·····	(183)
附录	
一、外国在美国直接投资·····	(187)
二、美国在国外直接投资·····	(188)
三、世界最大的50家公司·····	(189)
四、世界最大的50家银行·····	(193)

第一章 绪论

跨国公司是当今世界经济中令人瞩目的重要研究课题之一。它的名称和定义迄今众说纷纭，莫衷一是。我国许多经济学者认为，跨国公司仅指：发达资本主义国家大型垄断公司通过直接投资，在海外建立分支机构或子公司，形成一种全球经营的国际性垄断组织。但是也有不少经济学者认为，由于跨国公司是生产社会化发展到一定历史阶段的一种形式，是现代生产力发展和国际经济关系加强的必然产物，因此不仅有发达资本主义国家“传统”的跨国公司，而且还有发展中国家“新型”的跨国公司，以及中国等社会主义国家的跨国公司，犹如既有发达资本主义国家的工厂，又有社会主义国家的工厂一样。我们觉得，前一种观点所论及的跨国公司应属狭义的跨国公司范畴，而后一种观点所涉及的跨国公司应属广义的跨国公司范畴。本书的宗旨及任务，就在于阐述和分析战后发达资本主义国家跨国公司（或狭义的跨国公司）的发展及其原因、特点和影响。

一、跨国公司的名称和定义

跨国公司（Transnational Corporations，或Companies）这个名称是由曾担任过罗斯福时期田纳西流域管理局长戴维·依·利伦撒尔（David·E·Lillenthal），于1960年

在卡里什工程学院所作的报告中首次提出来的。1974年，联合国经社理事会第57次会议讨论知名人士小组在题为《多国公司对发展和国际关系的影响》的报告时，阿根廷、玻利维亚、巴西、智利、哥伦比亚、牙买加、墨西哥、特立尼达、多巴哥和委内瑞拉等拉丁美洲国家的代表指出，在拉丁美洲一体化的文件中，“多国公司”一词系指那些在安第斯国家组织赞助下共同创办和经营的公司，这些公司完全不同于那些单纯在国外进行直接投资和获取巨额利润的垄断公司。因此他们强烈要求采用“跨国公司”一词，以体现多国公司特有的实际性质与法律性质。这种合理的要求或建议最终被联合国经社理事会所接受，在经社理事会为设立跨国公司委员会和跨国公司中心分别作出的1908号和1913号决议中，“多国公司”一词已被“跨国公司”所代替^①。自此以后，“跨国公司”名称在联合国的各种会议和决议文件以及发展中国家里得到了一致的承认和广泛的采用。

但多国公司（Multinational Corporations或Companies）或多国企业（Multinational Enterprises）在西方发达资本主义国家经济文献中仍得到广泛的采用。在绝大多数的著作里，多国公司就是跨国公司的代名词或同义语。西方经济学者之所以惯常使用多国公司名称，似乎在于跨国公司带有政治色彩，易受东道国政府和人民产生反感；而多国公司在“多国”的外衣下掩盖了一个国家垄断资本向外扩张的实质，从而在一定程度上能避免东道国政府和人民对垄断资本产生敌对行动或厌恶情绪之嫌。

^①参见联合国：《再论世界发展中的多国公司》，商务印书馆1982年版，第218页。

除上述两个名称以外，西方经济学家还不断地使用国际公司（International Corp.或Comp.）、环球公司（Global Corp.）、宇宙公司（Cosmocorporations）和世界公司（World Corp.）等等。

在苏联东欧国家里，除使用跨国公司名称外，还较多地使用跨国垄断组织（ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ Монополистические Корпорации）。我国则一致地采用跨国公司，其他提法迄今尚未出现。

关于西方跨国公司的定义，目前经济学者所阐述的也是五花八门，尚无定论。

联合国跨国公司问题“知名人士小组”在题为《多国公司对发展和国际关系的影响》的报告中指出：“多国公司就是在它们的基地所在的国家之外拥有或控制着生产或服务设施的企业。”^①

英国著名经济学者邓宁（J·H·Dunning）在《多国性企业》一书中声称：“国际的或者多国的生产企业的概念，简单地说就是在一个以上的国家，拥有或者控制生产设施（例如工厂、矿山、炼油厂、分配机构、办事处等）的一个企业。”^②

加拿大政府在《加拿大的外国直接投资》（Government of Canada, “Foreign Direct Investment in Canada” Ottawa 1972）中主张：“多国企业的定义是：由一个单独企业进行的国外直接投资的具体体现，它横跨几种行业（至少为四、五种），并将其全球性活动分配到不同的国家

①、②联合国：《再论世界发展中的跨国公司》，商务印书馆1982年版，第217～218页。

之间，以实现公司的全面目标。”

美国著名经济学者罗尔夫 (S·E·Rolfé) 在《多国公司展望》(The International Corporation in Perspective) 中指出：“一个‘国际公司’可以表述为：有25%或者更多的国外份额的一个公司，‘国外份额’是指国外销售、投资、生产或雇佣人数的比例。”

美国经济学者梅森劳基 (J·Maisenrouge) 在《国务院有关多国公司的会议录》中强调：“多国公司的第一个标准就是它在许多国家从事经营。第二个标准是它在那些国家从事研究、发展和制造，因此对其经营所在的外国的国民生产总值有所贡献。第三个标准是，股票所有权必须是多国性的。”

美国经济学者格林沃尔德 (D·Greenwald) 主编的《现代经济词典》(Dictionary of Modern Economics) 给多国公司下的定义是：“这种公司具有以下两个特征：(1)至少在一个外国拥有制造基地或其他形式的直接投资，(2)具有全球性观点。所谓全球性观点，是指它的管理部门在作出有关销售、生产和研究等方面的基本决策时，能考虑到它在世界各地的需要。”

美国哈佛大学跨国公司问题学者维农 (R·Vernon) 在《国家主权处于困境》(Sovereignty at Bay) 一书中提出从公司的规模、地域分布、活动性质、经营策略等方面来确定跨国公司的定义。

苏联经济学者瓦·瓦·查尔可夫 (B·BЖарков) 在《200家俱乐部》(КЛУБ 200) 指出，跨国公司应根据“国际性系数”，即在国外拥有的资产份额、销售份额、利润份额和雇员

份额等指标来确定，任何单个指标均不能说明跨国公司的内涵。他认为，跨国公司是在世界资本主义市场范围内进行生产、销售和勘察活动，具有巨大规模，完全实现了纵向一体化，并处于本国资产阶级集团的控制之下。

我国经济学家许涤新主编的《简明政治经济学辞典》写道：“它指主要资本主义国家的大垄断企业在许多国家和地区设立分支机构或控制所在国的子公司形成的一种国际性组织。”

南开大学经济研究所撰写的《跨国公司剖析》对跨国公司下的定义是：“跨国公司是垄断财团所属或所控制的大垄断企业，为了对外进行经济扩张和掠夺，攫取最大限度的利润，通过国外直接投资，在许多国家和地区设立分支机构或控制子公司，形成生产、销售网，从事国际化生产和其他业务经营，操纵和控制所在国经济和政治的一种国际化组织。”

综观上述跨国公司或多国公司的定义，我们可以看到，东方经济学者所下的定义与西方经济学者所下的定义相比有如下的差别：

首先，以中国为代表的东方经济学者在阐述跨国公司的含义时，一般皆揭示和分析跨国公司的实质，即跨国公司是垄断资本高度发展的产物，是垄断资本进行资本输出和对外经济扩张的重要工具，是国际垄断组织的一种新形式。而以美国为代表的西方国家的经济学家在阐明各式各样的定义时，一般限于某些现象的描述，避而不谈垄断资本对外扩张和渗透的实质，也极少指出跨国公司是一种隶属垄断财团的国际性垄断组织。

其次，西方经济学者所下的跨国公司定义中，有许多方面与马克思列宁主义理论相悖，与资本主义国家实际情况不符。

第一，梅森劳基以股权和管理的多国性来作为确定跨国公司的标准是脱离资本主义世界的实际情况的。从历史上看，除英荷壳牌石油公司（Royal Dutch/Shell）和尤尼莱佛公司（Unilever Limited）^①属两国资本分享所有权和管理权外，名符其实的多国公司则难觅见。美国激进政治经济学家保·斯威齐（Paul Sweezy）和哈·玛格朵夫（Harry Magdoff）在《美国资本主义动向》一书中一针见血地指出：“所谓所有权的国际化，有时候，实质上是美国资本控制外国资本的途径之一。例如欧洲资本家把资本交给在欧洲投资的美国资本家处理。”为了论证自己的观点，他们还援引了撒克里的话：“毕竟算不得多国性，资本有它自己的国籍。”当代西方经济学家在自己的著作或报告中，不厌其烦地大谈特谈国际公司的“多国性”，归根结蒂就是从垄断资产阶级利益出发，企图掩盖跨国公司的实质，抹杀垄断资本在新的历史条件下向外进行经济扩张和渗透的目的。所谓管理权的“多国性”也纯属乌托邦式的设想。诚然，随着跨国公司的数量、规模的扩大，跨国公司海外子公司也使用所在国一些管理人员，甚至是较高级的职员，但是关键性的职位仍牢牢地掌握在跨国公司的母国手里。据巴纳和密纳合著的《向全球扩张》一书披露，美国在海外业务比重较大的跨国

^①又译“友联利华公司”。资本主义世界油脂食品业最大垄断组织。1929年英国利华兄弟公司（Lever Brother Ltd）与荷兰人造牛油公司合并组成尤尼莱佛集团。1937年改名利华兄弟尤尼莱佛公司。1952年改称现名。

公司1,581个高级职位中，美国以外的国籍人员只占1.6%。就拿在非洲、拉丁美洲当地中、高级管理人员占很大比例（60~70%）的欧洲跨国公司来说，仍然不能改变欧洲人握有管理控制权的实质。因为，一方面欧洲人掌握了最关键的职位（如董事长，总经理等）；另一方面，纵算非洲和拉丁美洲国家人员担任了某公司的董事长或总经理职务，但由于他们缺乏现代科学知识和工艺技能、以及现代化的管理经验，在生产、销售和开发等实际过程中，他们仍然在不同范围和不同程度上要依赖欧洲管理人员来出谋划策和指挥整个企业或公司的经营活动。〔1〕

第二，罗尔夫以25%或更多的国外业务份额来确定跨国公司的观点，在资本主义世界现实中也是站不住脚的。众所周知的美国通用汽车公司（General Motors Corp.）1971年国外销售额只占其销售总额的19%，为数53亿美元，1976年占24%，为数113亿美元以上；而加拿大梅西——弗格森公司（Massey Ferguson Limited）^①国外销售额比重同期相应的比重为90%（为数仅12亿美元）和92%（为数25.5亿美元）。按照罗尔夫关于跨国公司的标准，后者属于跨国公司，而前者则不够格，被排除在跨国公司行列之外。但实际上，通用汽车公司无论在规模上还是在竞争能力上则大大超过梅西——弗格森公司。以1976年销售额为例，通用汽车公司为471.81亿美元，为梅西——弗格森公司27.72亿美元的16倍

①加拿大农业机械垄断组织，资本主义世界最大的农业机械设备制造商之一。原称梅西——哈里斯公司，1891年建立。1953年兼并英国的哈里·弗格森公司。1958年3月改为现名。

以上^①。

总之，在探讨跨国公司定义时，似应注意以下几个方面：（1）跨国公司是垄断资本高度集中发展的产物，是垄断财团直接或间接所控制的巨型国际性垄断组织；（2）它通过海外直接投资在一个或两个以上的国家或地区建立分支机构或子公司；（3）它的经营战略具有全球性质，即在作出生产、销售和开发等重大决策时，务必考虑或服从全球活动的需要；（4）在东道国或世界市场获取更多的利润或重要资源乃是它经营活动的重要动机。

二、跨国公司与非跨国垄断公司的异同

当代发达资本主义国家跨国公司与国内非跨国垄断公司相较，既有共同点，又有显著的不同点。其共同点主要表现在：

第一，它们均是自由竞争的资本主义向垄断资本主义转变、资本和生产的积聚和集中高度发展的产物；

第二，它们均系垄断资本家通过各种途径或方式建立起来的垄断组织；

第三，它们经营的动机均是通过种种剥削手段攫取高额垄断利润；

第四，它们以多种方式和不同的程度操纵国家机器，使政府政策或法令尽可能体现垄断资本的利益，并对本国国民

^①联合国：《再论世界发展中的跨国公司》，商务印书馆1982年版，第334、341页。

经济产生不良影响。

跨国公司同国内非跨国垄断组织的区别主要在于：

第一，跨国公司是超出一国范围的国际性垄断组织。随着资本主义国家由商品输出发展到资本输出，跨国公司在19世纪末已开始萌芽。第二次大战后，以美国为代表的发达资本主义国家跨国公司得到了迅速的发展。它们大肆对外进行直接投资，在海外建立分支机构和子公司，从事国际化的生产和劳务等经营活动，夺取世界市场。随着它们国外经营机构规模的扩大或发展，国外经营在整个跨国公司中占有十分重要的地位。以埃克森石油公司为例，1971年国外部份占销售总额的50%，占资产总额的52%；到1976年，国外部份占销售总额的72%，占资产总额的54%。这种垄断资本国际化的新发展，体现了资本主义制度下生产社会化的、新的更高阶段。目前美、英、法等12个资本主义国家跨国公司中，在10个以上国家设有分公司的达177家。美国通用汽车公司的子公司则遍布世界五大洲。诚如列宁精辟地指出：“帝国主义造就一小撮最富有的先进国家去掠夺全世界。”^①

第二，跨国公司从“全球战略”出发安排经营活动，在世界范围内寻求合理生产布局、定点专业生产、定向销售产品。跨国公司在制定经营决策时，所考虑的不是其子公司的局部得失，而是总公司的全局利益；不仅要考虑公司的眼前利益，而且更重要的要盘算整个公司的将来的长远利益。因此跨国公司衡量其子公司业绩的标准，取决于子公司对完成整个公司计划所作出贡献的大小，而不取决于子公司本身获取利润的多寡。

^①《列宁全集》第29卷，人民出版社1956年版，第458页。

为了实现全球战略，跨国公司往往采取多种手段或方式，其中最重要之一，就是划拨价格或转让价格（Transfer pricing），即跨国公司母公司与子公司、子公司与子公司之间相互约定的销售商品和劳务的一种内部价格。这种价格是跨国公司为了全局的长远战略目标而制定的一种内部价格。一方面它不受价值规律的制约，另一方面它又不受市场供求规律的影响。因此它是一种特殊的价格。即垄断价格。

划拨价格在实现跨国公司全球战略中所起的作用主要包括：（一）利用划拨价格逃税。由于各国公司利润税率和税则存在着差异，跨国公司可以通过划拨价格，对高税率国子公司向低税率国子公司出口的商品或劳务仅给低价，而对高税率国子公司从低税率国子公司进口的商品或劳务却索高价，通过“一低一高”方式便把高税率国子公司的利润悄悄地转移到低税率国子公司。这样，高税率国子公司的利润就会明显减少，从而就逃避了应向东道国政府缴纳的一部份利润税。（二）利用划拨价格抽逃资金。跨国公司若一旦发现某子公司所在国的外汇管制较严、外汇贬值可能性较大以及其他投资条件较差，跨国公司总公司便通过它所属其他子公司提高它们向该子公司的发货价格、降低从该子公司的进货价格等手段，将该子公司的资金抽调出来。（三）利用划拨价格调节利润。跨国公司可以通过划拨价格使其新建的或在地理上具有重要战略意义的子公司显示出较高的利润率，以提高该子公司在竞争中的信誉或威望，便于在当地取得信贷或销售证券。另一方面通过划拨价格在赢利较高的子公司显示出较低的利润率，以减少东道国政府和人民对该子公司的反感情绪，或防止东道国工会对该子公司提出增加工资的要