

World Investment Report

世界 投资报告

跨国公司与一体化
国际生产

储祥银 等 翻译

'93

联合国跨国公司项目

Transnational Corporations and Integrated International

译者的话

国际投资是当今世界经济发展中最活跃、最重要的因素。20世纪60年代以来,随着经济生活的日益国际化,国际投资有了长足的发展,国际投资的规模不断扩展,对世界经济的影响越来越大。

跨国公司国际投资活动的主要承担者,跨国公司的对外直接投资和全球性经营战略给世界经济发展带来了深刻的变化,传统的以商品贸易为主的国际经济交往格局被打破,国际分工深入到生产领域,进而渗透到产业内部和企业内部,无论在发达国家或发展中国家,跨国公司对其经济增长所发挥的作用都是不容忽视的。有鉴于此,联合国跨国公司中心组织了大批专家对跨国公司的对外直接投资及其对东道国、投资国和世界经济发展的影响进行追踪调查,编写并出版世界投资年度报告。《1992年世界投资报告》是跨国公司中心组织编写的年度世界投资报告的第二本,是数十名专家集体协作的成果,该书提供了充分的资料和有说服力的论证,是目前国际上最具权威性的阐述跨国公司对外投资问题的著作。书中所论述的跨国公司投资对东道国经济增长带来的积极的和消极的影响,以及书中提出的一些政策性建议,对于我国扩大对外开放、积极有效地利用外资、引进著名跨国公司的技术与资金、促进利用外资工作上台阶、上档次,具有积极的借鉴意义。为了使更多的从事利用外资实际管理工作和理论研究工作的同志从中获益,继去年翻译和出版了《1992年世界投资报告—跨国公司:经

济增长的引擎》以后,受联合国出版局的授权与委托,我们又组织了《1993 年世界投资报告—跨国公司与一体化国际生产》的翻译,代表联合国在中国出版中文版《1993 年世界投资报告》。全书共十一章,其中前言、序言和附表由储祥银翻译,第一章、第二章由孟继成翻译,第三章、第四章由梁蓓翻译,第五章、第六章由葛亮翻译,第七章、第八章、第九章、第十章由夏申、梁郁翻译,第十一章由周惠翻译;全书由储祥银审校。

根据联合国的授权,本书版权仍归联合国所有,译者对译文负责。囿于译者的学识和水平,翻译之中的疏漏在所难免,尚祈各界同仁予以宽宥,并欢迎批评指正。

译 者

1994 年 2 月

前 言

跨国公司的不断扩展、企业的区域化和全球化、一体化、国际生产体系的出现以及这一过程的法律政策含义是 1993 年《世界投资报告》的重点。

世界上现在有 37000 家跨国公司,有 170000 家国外子公司。本投资报告着重分析跨国公司的战略演变、组织结构变化及其在国际生产区位变化中企业行为跨国一体化的作用问题。

尽管 90 年代初期世界范围的对外直接投资流量减少,但世界经济环境中仍具有许多跨国公司继续发挥重要作用的特征。世界投资继续推动着国际贸易的发展并促进世界产出的增长,除非洲以外,流向发展中国家的外国直接投资继续增长,跨国公司继续对新开放的中欧、东欧国家投资,发展中国家的跨国公司在国外的活动也不断扩展。

90 年代初期,跨国经济一体化趋势加强,欧共体统一市场、欧洲经济区、北美自由贸易协定和东南亚国家联盟是最明显的例证。跨国公司日益将商品、劳务生产所需的各项功能跨国界地组织起来,形成了一体化国际生产体系,这可能是影响更大的趋向。一体化给东道国和投资国都带来了机遇与挑战,对于将其经济更紧密地与世界经济结合在一起,力图改进其发展前景的发展中国家来说,一体化带来的影响更为重要。一体化还带来了一些政策问题,如跨国公司国籍的定义问题、企业应税基础的决定问题和母公司与其国外分公司之间复杂的关系问题。

如欲将区域化和全球化的利益尽可能广泛地扩散,面对正在形成的一体化国际生产体系,政策和管理框架需要加以调整。《1993年世界投资报告》所进行的分析和所提供的例证必将为决策者制订政策,特别是在一体化国际生产体系正在形成时制订政策提供帮助。由于各国都力图成为一体化国际生产体系中的最佳区位,为避免东道国间的政策竞争,本报告进一步强调了东道国间进行政策协调的必要性。

本报告由跨国公司项目(原跨国公司中心)的专家们撰写。跨国公司项目于今年年初划归联合国贸易与发展会议领导。

联合国贸易与发展会议秘书长
肯尼思·K·S·达奇
1993年7月于纽约

序 言

跨国公司是將各国经济结合在一起的重要力量。通过无所不包的公司战略的错综复杂的网络结构,跨国公司从事着以高级的公司内劳动分工为特征的国际生产活动,结果,世界私营部门生产性资产的 1/3 控制在跨国公司的共同掌握之中,实现了不同程度的一体化。

从对外直接投资总额的增加和跨国公司数量及其国外分支机构数量的增加,可以重出跨国公司的重要性在日益增强。本投资报告的第一部分记载了这些发展变化。80 年代中,尤其是 1982 年以后,年对外直接投资流量增长很快,到 1992 年,全球对外直接投资总额高达 2 万亿美元,由此而带来的国外分支机构销售额达 5.5 万亿美元。1991 年和 1992 年,增长速度减缓了,但这可能只是一种暂时的现象,在很大程度上是因为最大国家的经济陷入了衰退。

跨国公司世界是一个巨大的、多种多样的和不断扩展的世界。

第一章分析了跨国公司发展的总体趋势和一般特征。到 90 年代初期,世界上有 37000 家跨国公司、有 170000 家跨国公司国外分支机构;这些跨国公司中,24000 家集中在 14 个主要发达国家母国,1970 年时,这一数字仅为 7000。由于衡量的困难,即使这一数字,仍未能将所有像跨国公司一样从事国际经营的企业完全统计进来。一些企业通过分包、特许、许可之类的非资产安排,通过组建战略同盟,进行跨国经营和对国外生产性资产实施控制。这一类形式的国际性扩展很少,甚至根本无需涉及对外直接投资,因此,国际直接投资数据或企业层次上的股权参与数据只能部分地反映这些跨国行为。90%以上的跨国公司总部设在发达国家;不到 1%

的跨国公司来自中欧和东欧；来自发展中国家的跨国公司数量占8%，在世界对外直接投资存量中的比重为5%。

按最大几家跨国公司控制国外资产的份额计算，跨国公司世界又是一个高度集中的世界，约1%的跨国公司母公司，拥有国外直接投资总量或国外分支机构总数的50%。1990年，最大的100家跨国公司对外投资总额达2800亿美元，占世界对外投资总额的14%。政策体系的发展变化促进了对外直接投资的持续增长。在多层面上，世界银行外国直接投资待遇指南的通过是其中例证之一，该指南提出了公正和公平待遇、国民待遇和最惠国待遇的一般标准。原则上，这些标准适用于外国投资者的所有行为，从国外新设投资企业到投资企业的最终处置。另外，联合国环境与发展大会(UNCED)1992年6月举行了大会，通过了21世纪宣言，该宣言考虑到一般管理问题，建议各公司要制订保证世界范围的持续发展的公司政策。这些政策包括为向发展中国家转让清洁技术提供便利，改善现有做法，保证在国外营运的环境标准不低于在母国的标准，每年报告环保记录等。多层面上的这些新发展和经济合作与发展组织关于“更广泛”使用投资促进手段可行性检验方面的努力说明，有关组织在继续为对外直接投资和跨国公司行为寻求更综合的管理手段。

在双边和国家层面上，1992年政策继续有了发展变化。经济合作与发展组织国家对内对外签订了一些双边投资条约，到1992年年底时，其条约总数达506个之多，其中显著的变化是拉美国家和中欧、东欧新独立国家的参与增加。在国家层面上，1992年43个国家通过了19项新的立法规定，这些国家都意欲放松对外国直接投资的管理；1991年中，82项新措施中有80项属于更自由化的措施(《1992年世界投资报告》对此有过报导)。其它重要的政策变化包括：知识产权保护立法和为跨国公司参与国有产业私营化提供法律条件，参与国有产业私营化是对外直接投资增长的主要来

源。

80年代对外直接投资日益集中于大三角欧共体、日本和美国地区内部,《1991年世界投资报告——对外直接投资的大三角》。曾对此进行了分析。然而,90年代初期,流向发达国家的投资减少了,而流向发展中国家的投资却增加了,尤其,由于经济高速增长和限制较少,流向亚洲、拉美和加勒比地区的投资增长较快。

第二章分析了国际直接投资的地区分布。流向发达国家投资的减少部分是因为欧共体、日本和北美经济增长减缓和经济衰退。由于这些国家国内利润率下降,它们作为东道国的吸引力进一步削弱了。此外,经济衰退还削弱了这些国家跨国公司对外扩展的能力和意愿,日本尤为显著,由于国内利润率不断下降,财政上的困难严重地制约了日本跨国公司在海外投资的能力,日本对外投资大量减少。

与此同时,流向发展中国家外国直接投资增长的原因在于,许多亚洲和拉美发展中国家经济活跃,增长有力;非洲自然资源开采重新提供了机遇;不少发展中国家继续推行自由化和私营化。北美自由贸易协议方面的进展,亚洲国家政府促进贸易和外国直接投资方面所采取的各种措施,进一步刺激了跨国公司在这两个地区的行动。朝着自由化、私营化方向发展的一般趋势在中欧和东欧也表现得很明显,流向该地区的投资继续增长。

世界对外直接投资的急剧增长还伴随着从初级产业和资源加工型产业投资向服务和技术密集型产业投资的部门结构变化。这些变化趋势在第三章中进行了具体的研究。毫无疑问,服务业外国直接投资的增长,反映了国内经济行为的结构性和信息技术的进步。然而,服务业外国投资最初的发展,受到出于战略、政治文化等考虑而采取的限制性做法的影响。因此,近来出现的自由化浪潮对于服务行业的外国直接投资具有特别重要的意义,而且,在未来的十年中,自由化浪潮仍将继续发展。高度资本密集型服务行业

(如电讯和航运)只是近期才开始对外国投资开放,这为跨国公司提供了新的机遇。

目前,其它工业部门的投资增长使初级产业部门中的外国直接投资相形见绌,但它在 80 年代的增长却令人印象深刻。确实,在发达市场经济国家,初级产业部门的外来投资增长快于其它任何产业部门,甚至快于发展中国家初级产业部门外国直接投资的增长速度。激烈的兼并行为,尤其在石油领域最为显著,以及寻找安全投资场所的综合影响是导致这种预期不到的发展趋势的主要原因。然而,由于越来越多的发展中国家对外国直接投资采取开放的和稳定的政策,有迹象表明,强调自然资源优势又成为初级产业区位决策的主要因素,但是,一些资源充裕国家,特别是独联体和南非国家,经济转变的不确定性将会影响未来初级产业部门外国直接投资的流动。

相对于服务业部门,第二产业部门的外国直接投资总量下降了,尽管 1990 年发展中国家该产业部门的外国直接投资总量仍大于其它产业部门。就其本质而言,制造业部门外国直接投资质的变化大于量的变化,最为明显的是,无论在国家内部,还是在国家间,投资重点从劳动密集型制造业向更资本密集型产业转变。80 年代中,新兴工业化国家(地区)外国直接投资这方面的变化最为明显。更有甚者,许多制造业日益需要更多的技术,这也导致了公司行为方式的变化,使非股权和低股权比例对外直接投资成为控制国外资产的有效手段。战略联盟得到扩展,特别是产品生命周期短和研究开发成本高的产业的战略联盟发展较快。

除了讨论国际直接投资增长的区域变化与产业部门变化外,本投资报告第一部分还分析了全球国际直接投资长期增长的基本格局。1991 年、1992 年世界范围投资流量减少标志着 1982 年开始的持续、高速增长的外国投资期已经结束了。投资增长减缓带来了这样一个问题:80 年代投资高潮的出现是世界经济高速增长和兼

并、购买行为活跃等短期因素的结果，还是影响投资趋势的长期因素正在发生变化？这一问题在第四章中进行了讨论。

80年代后半期，对外直接投资格局变化是短期因素和长期因素交互影响的结果。与国内投资个似，对外直接投资流量与国民生产总值增长具有密切的相关性，80年代世界经济强有力的增长促进了主要母国对外直接投资的繁荣，兼并与购买高潮的出现也促进了对外直接投资。一些长期因素的影响又使得上述短期因素的影响得到更淋漓尽致的发挥，这些长期因素包括与发展有关的政策变化和跨国公司行为导致的世界经济结构变化，这些长期因素改变了投资流量变化的趋势。与发展有关的政策变化包括贸易自由化和投资政策自由化，尤其是发展中国家，这方面的变化较大；私营化的扩展使跨国公司得以进入原先封闭的产业；美元和日元的汇率变化刺激了日本的对外直接投资；区域经济一体化计划的推行在欧共体最为显著，它带来了大量的区内和区间投资。结构性因素——国际化生产的规模及其日益一体化的性质——也影响了投资发展趋向。

这些长期因素表明，对外直接投资流量急剧增长的范围仍然很大，这一范围大于世界经济复苏对投资带来的刺激。国家与地区间的发展不平衡，如对日本投资尚处于低水平，也表明对外投资增长仍有充分的余地。因此，《1993年投资报告》预计，对外直接投资流量将呈继续增长趋势，尽管90年代周期性因素将继续带来一些短期的波动。

这样的预计没有充分反映跨国公司对世界经济发展的作用，在《1992年世界投资报告》中曾经讨论过，跨国公司对世界经济增长具有重要的影响，因为它们物化了整套促进经济增长的要素，包括资本、技术、管理与组织诀窍和进入国际市场的网络，这日益成为世界经济一体化的重要特征。

跨国公司为国际经济一体化作出贡献的能力来自于其本身的

特点和应付周围经济、政策环境的方法。第二部分讨论了跨国公司的战略与结构问题和一体化国际生产的产生问题。第五章分析了跨国公司的战略演变问题。跨国公司开发出自己的战略,以迎接各种机遇和挑战,包括信息技术改进、不同国家需求模式的异同、竞争激烈程度和市场对国际贸易与外国直接投资的开放程度。新战略意味着跨国生产组织的巨大变化,新战略导致企业在国外更广泛地开展其增值活动。

跨国公司战略日益涉及到较为复杂的跨国界一体化形式。在最简单的策略下,独立的子公司或多国国内子公司针对单一东道国家或单一东道地区进行国际化生产,母公司给子公司以高度的自主权,子公司对许多构成其价值链组成部分的行为负责,在一些情况下,子公司作为独立的实体采取行动。

随着贸易壁垒的减少、通讯技术的改进和国际竞争的激化,企业倾向于利用外部资源来为自己的价值增殖经营服务,它们加强了与其国外分支机构的联系,加强了与分包商和被许可人等独立企业的联系。然而,这些联系只适用于具体的行为,现有的外部资源利用在很大程度上取决于某一特定东道国在某一特定零部件生产中的成本优势。作为外部资源利用行为承担者的子公司和分包商无法独立存在,在一些关键活动中,他们必须依赖母公司,而母公司也在总本价值链上的某些方面依赖子公司。

最近,许多跨国公司已经超越了“简单一体化”战略的范围,它们将子公司从事的活动作为其整体价值链所有活动的潜在组成部分来对待。通讯和信息技术的巨大突破使得新的“复合一体化”战略成为可能,这些新的突破使跨国公司得以在更广阔的区域内协调更多的子公司行动,反过来,它又改变了跨国公司组织其行动的方法。在一些情况下,信息技术确实导致了企业内部关系的再设计。

各国市场需求结构的趋同也是促进复合一体化发展的因素之

一,越来越多的产品以相同或类似的方式销往不同国家市场。此外,竞争迫使企业寻求其价值链整体的成本节约和利润,结果,公司重新安排自己的某些职能,如研究与开发、采购、会计、数据输入与加工,以及具体产品的生产和生产线安排,如零部件加工制造与组装。这样的安排需要母公司与国外子公司之间、各国外子公司之间、各母公司及其子公司之间和联盟企业之间加强联系。在这种形式的一体化下,不同国际区位上独立行为的价值大小将根据其对公司整体目标的贡献来加以判断,而不是依据其在东道国的利润率来衡量。

一体化还会超过地理位置出现。多国国内战略正在被地区和全球战略所取代,地区一体化协议的签订与加强促进了跨国公司地区战略的形成与发展,这一问题在《1992 年世界投资报告》中曾作过分析。一些跨国公司开始实行全球战略,全球战略包含了几个主要地区的分布和公司价值链中多重因素的分配。因此,诸如研究与开发或采购之类的行为可能被安排在某一东道国或地区的子公司,但这些行为被与其它地区的商品、劳务生产及其随后在多个市场的销售联系在一起。

不同产业、不同功能的一体化发展速度不同。某些制造业,如汽车与电子,以及包括航运和银行在内的服务业跨国劳动分工发展很快。随着信息技术的发展,公司内和通过战略联盟联系起来的企業间的研究与开发日益超越出国家的界限,但是,真正拥有全球研究与开发和制造体系的跨国公司仍只限于相对少数几家公司。由于电子转移的便利和一天 24 小时营业的需要,财务管理可能是公司主要职能中最全球化的职能。营销得益于通讯技术的发展,但它仍受到消费者偏好与习惯方面国家、地区及文化差异的限制。数据加工与软件书写之类的行为几乎可以在世界任何地方进行。另一方面,管理上的差异意味着会计与法律报表仍在很大程度上以国别为基础。然而,原则上讲,每一公司职能实质上均可以安排在

任何一个地方,并用统一的方法为整个公司体系服务。这似乎是一种最为有效的成本节约型生产组织法,对于那些尚未抓住这种机遇或竞争压力还没有迫使它们重新设计自己的管理结构的公司来说,这已成为一个基本的出发点。

跨国公司采取的战略与组织结构变化结合在一起,这一问题在第六章中进行了讨论。复杂战略导致了国际生产组织更复杂的机制。在企业内部,职能行为权力下放导致了在更大范围上利用地区总部来管理地区行为,设在东道国的产品总部负责管理特定产品的地区组织或全球组织,东道国的职能总部管理全公司范围的某一特定职能。价值链中各种行为的分散化导致了职能责任的分散化。

此外,战略联盟的出现带来了跨公司间的联系。这些联系被用于某些具体的行为,而这些行为通常要受到精心设计的时间安排的限制。战略联盟总会要求共担责任,并且模混公司的界限。公司内和公司间联系的多样性、权威领导关系的水平性与垂直性、单位间和国家间资源的流动性可以用一个最准确的词——网络来加以描绘,这种网络的存在与发展是国家间经济联系深化的主要根源。

尽管跨国公司一体化的性质趋向于越来越复杂,但许多企业继续保持较陈旧的和较简单的国际生产组织法。这部分是因为导致复合一体化的条件尚在形成之中,也由于许多较简单的组织形式仍然有用。此外,许多公司可能会无法或不愿根据条件变化进行调整,但它们却仍能继续存在一段时间。

复合战略的实施,企业内、企业间和广阔的地坦区域内更高层次的职能一体化和各种行为组织的网络结构构成了企业层次上的一体化国际生产。一体化国际生产中跨国公司上述行为的聚合构成了国家层次上的一体化国际生产体系。对于日本和美国来说,有1/4到1/3的私人部门生产性资产潜在地被置于实行一体化国际生产的跨国公司的共同管理与监督之下,对整个世界来说,这一比

例大约为 1/3。第七章研究了这种形式的经济一体化及其对发展中国家影响。

一体化可以在不同层次上出现。经济增长、过去 45 年来的关税壁垒减少和近来区域一体化协议的扩展,刺激了国家间商品与劳务的交换。这一“浅层次”一体化形式开辟了许多国际经济发展影响一国经济的领域。刺激浅层次一体化形成的条件同样也鼓励跨国公司建立导致“深层次”一体化的跨国生产体系,深层次一体化是复杂的公司战略和网络结构带来的商品和劳务生产层次上的一体化。

经济一体化的发展经历了不同的阶段。国家间的联系经历了三个阶段:(1)相对浅层次类型,(2)通过实行多国国内或简单一体化的跨国公司国际生产形成的稍深化、但仍有限的一体化,(3)层次更深、内容更丰富和质上更复杂的多重联系。最后这种联系构成了一体化国际生产的特征。

跨国公司刺激一体化发展的力量来自其各种经济行为为核心组织者的作用,来自其集中精力,为引导国家间联系朝着最高阶段发展所作出的努力。在这方面,它们得到了许多东道国对外国资产管理自由化的帮助。此外,区域一体化协议的产生与发展(最为显著的例子是欧共体内部统一大市场)刺激了深层次的一体化,因为区域一体化协议包含着越来越多的贸易和外国直接投资自由化的条款。所以,这些协议通常被称为自由贸易协议,同时,它们又是国家间签署的“自由生产协议”。结果,国家间劳动分工深化,国际贸易和技术流动,特别是企业内部的流动增多。当然,企业间尤其是企业内的贸易与技术流动也扩大了。

究竟有多少国家将受到这一新体系的影响?这一问题尚不太清楚。对外直接投资趋于集中在工业化国家,特别集中在三大角成员国,一些发展中国家和转变中的经济围着大三角成员国组成不同的群体。在某种程度上,这是因为对外直接投资伴随着贸易发

展,而贸易本身又带有地区集中性特征。然而,在地区内,贸易的集中程度要高于对外直接投资,这说明贸易在区域一体化中发挥了明显的作用,而对外直接投资在促进全球一体化方面具有更大的影响力。一体化国际生产的出现必将进一步增强对外直接投资促进全球一体化的潜在力量,而且,一体化国际生产可能将会在更广阔的领域展开。如果上述现象发生,根据对外直接投资和贸易之间的联系,贸易也将会出现更为跨区域的格局。

要达到每一国家均成为正在出现的一体化国际生产体系的组成部分,并从中获益的程度取决于各国具体的区位优势和企业特有优势的相互作用。所谓企业特有优势是指跨国公司在地区或全球基础上将其职能一体化过程中所享有的优势。复杂一体化战略和结构的出现意味着跨国公司所有权、内部化和区位优势性质的改变。尤其,所有权优势实质上成为整个体系的优势,并通过公司内或公司间的机制被开发出来。结果,它为东道国带来了更多的吸引跨国公司活动的机遇,但是,也带来了对人力资源、基础设施和对贸易、投资采取开放政策的更高要求。在发展中东道国本质特征有差异的假定前提下,发展中国家吸引投资的方式也可能不会一致。我们也必须承认,正在出现的国际生产体系可能会在一段时间内和在很大程度上将许多发展中国家排除在外。

对于那些确实成为国际生产体系组成部分的国家来说,参与国际劳动分工的程度日益取决于跨国公司及其子公司的活动,并受到跨国公司的协调。吸引公司特定职能的可能性有助于东道国更好地认识自己的比较优势。然而,要想获得全部利益,发展中国家必须通过教育和培训建立起自己当地的人力资源,并通过投资建立起自己的物质和技术基础设施。

所有这些变化带来了许多政策问题,这些问题在第三部分进行了分析。第三部分讨论了公司国籍、母公司与子公司的关系和各自的职责、跨国公司纳税收入的国际分配,以及东道国从一体化生

产获益最大化的政策选择等问题。尤其是对于前三个问题来说,国外子公司与其母公司,以及不同国家子公司之间的劳动分工形式越高级,一体化跨国公司体系内部各组成部分的自主权就越会出现某种程度的减少,也就越有可能出现某种程度的整个体系自主权分散。所有这些都改变了传统的观念和传统的管理方法。

第八章分析了公司国籍的含义和与该概念相关的问题。现有的国家和国际法都根据某些标准来确定公司的国籍。这种做法取决于对公司采取什么适用法律和政策采取什么样的外交保护措施。在一体化国际生产的条件下,这种方法的使用日益困难,而且日益失去实际意义,需要精心研制新的解释,以保证法律的政策规定与业务发展现实相符。国民待遇标准和投资保护条示的广泛使用,从长期看,可以会降低公司国籍作为法律问题的实际价值。然而,为澄清问题和制定避免纠纷与解决冲突的原则和程序,非正式的理解与解释可能会有助于不断出现的问题的解决。

一体化国际生产影响跨国公司经营地位的第二个领域是母公司与子公司之间的关系。传统的法律认为,较大公司集团内每一个子公司均是一个独立的实体,享有自己的权利与义务。然而,在现实中,独立公司法人的概念不能准确地反映子公司与企业集团之间的职能联系关系,不利于分清它们之间的责任性质。在跨国公司条件下,单个的子公司在好几个国家有投资和业务活动,这一事实带来了国内企业不会面临的,更复杂的司法和程序问题。

一体化国际生产使得这些问题更加复杂化。随着国外子公司成为地区和全球公司体系的组成部分,它们可能会失去管理和经营方面的自主权。在此情况下,“母公司责任”概念需要重新评估。第九章讨论了此类问题。这里,法律和政策分析中的一个先决问题是母公司承担多少义务。

一体化国际生产可能会导致一个网络结构,在此网络结构中,母公司本身所包含的意思与以往不同,而且局限性更大。母公司更

多地成为一个某些公司行为的协调机构,这些公司的行为分散地由地区、生产线或职能总部承担,或由不同的子公司承担。因此,正确的做法应当是,集中研究公司集团内部所有成员间的关系及其责任,而不是分别研究母公司或子公司的责任。“集团责任”概念可能值得进一步的探讨。

公司行为日趋复杂,这已使得各类法律中引用了“集团”的概念。根据需要解决的具体问题,不同司法权属地的具体做法也不尽一致,这带来了不同国家对跨国公司提出相互冲突性要求的风险。一旦采取某些法律形式的可能性出现,曾对“集团”概念具体问题进行过尝试的国家间加强合作,可能有助于问题的解决。

公众的看法似乎也与公司责任问题有关。在公众的映象中,母公司的业务与其子公司的业务典型地是同一的和相似的。同样,跨国公司确实承认它们的信誉对子公司的行为和母公司的行为都适用。尽管母公司拒绝承担其子公司行为的责任,但不管怎么说,他们积极地参与对其子公司提出法律诉讼的庭外纠纷解决,特别当涉及环境剧变诉讼时,更是为此。所以,尽管法律仍苦苦纠缠于如何处理跨国公司母公司及其子公司的责任分担问题,但公众看法可能会构成对问题的解决办法。

跨国公司联系的深化还带来了集团联盟各企业在什么地区赚取应税收入,这些收入如何分配和对其所得的征税收入最终如何在国家间分配等问题。第十章对这些问题进行了讨论。

现行传统的分配业务所得税的方法是,将母公司及其子公司作为单独的和独立的企业来看待,用属地标准来确定相关和非相关各方交易税收收入的分配。在根据交易各方所在地通行条件不同而广泛地进行各种公司内安排的前提下,近年来已经进行了一些旨在确定相关方交易是否与属地征税标准相一致的试验。然而,由于公司内劳动分工日趋复杂化,要分清每笔交易的独立成本与收入,并将其与非相关交易进行比较,难度越来越大。