

概 述 篇

一、跨国公司的界定与特征

(一) 跨国公司的界定

关于跨国公司的概念，在国内外有很大分歧。仅就跨国公司称呼而言，以英文名称为列，有跨国公司(Transnational corporations)、跨国企业(Transnational enterprises)、多国公司(企业)(Multinational corporations/enterprises)、国际公司(企业)(International corporations/enterprises)、世界公司(企业)(World corporations/enterprises)、环球公司(Global corporations)，等等。这些名称是不同学者或政府对跨越国界从事生产经营活动的经济组织的不同称呼。之所以有这些不同称呼，其原因在于，跨国公司是一种复杂的经济组织，它的活动涉及各个不同国家的经济、法律乃至文化等诸多方面，在不同的环境下呈现出不同的特征要求，以致于很难给出一个严格的、为各方面都能接受的定义。所以，不同的国家、机构、学者各自根据自己的理解和要求对跨国公司进行解释，从不同的角度，用不同的标准对跨国公司进行界定，于是形成了许多定义。尽管联合国经济社会理事会于1974年决定在此后的联合国正式文献中统一采用“跨国公司”这一名称，但由于各方不同的认识、不同的界定标准、不

同的习惯，至今仍有不同的名称见诸于各种文献。

从跨国公司的界定标准看，说得具体点，有结构性标准、营业性标准、行为标准等。

1. 结构性标准 (structural criteria)

(1) 跨国程度。以在多少个国家设立分支机构和从事业务活动为划分跨国公司的标准。对此有这样几种看法：美国《每周商务杂志》认为，跨国公司至少要在一个或一个以上的国家设定生产点或是争取其它形态的直接投资。欧洲共同体认为，凡在两个或两个以上的国家有生产或服务设施的企业即为多国企业。美国哈佛大学多国企业研究中心（以维农为首的研究小组）认为，必须在六个以上国家设有子公司或附属企业，才算是真正的跨国公司。

(2) 所有权。这里的所有权含义有二：一是指企业属于哪些国家的公民，即所有者和高层主管的国籍；二是指企业资产的所有权形式和性质。相应的划分标准有：所有权被一国以上的公民所拥有的企业才能被称为跨国公司。跨国公司的高级管理人员的国籍必须分布在一国以上，而所有权和管理权分散在不同国籍的人士手里。^③从所有权性质来看，有人认为跨国公司只限于私人所有权的公司，而更普遍的观点是跨国公司应包括所有制属于私有、国有或混合所有的任何企业。

(3) 股权或对国外公司的控制程度。这个标准是用来表明跨国公司在外国形成分支机构的基本条件的。跨国公司的形成在于通过对外直接投资设立诸多子公司，并取得对公司的实际控制，因而直接投资成立的标准决定了子公司的成立标准。以股权和控制程度划分直接投资标准有：母公司拥

有国外企业 10% 以上的股权即可视为直接投资。美国商务部对直接投资即是这样定义的。拥有 25% 以上的股权。如国际货币基金组织认为在所投资的企业内拥有 25% 或更多的股权，才是掌握控制权的合理标准。拥有 50% 以上的股权。如加拿大政府把持有国有企业 50% 或更多股份才看成对企业有控制权。

2. 营业实绩标准 (performance characteristics criteria)

主要以公司在海外的生产额、销售额、盈利额、资产额及雇员人数等指标的绝对值或者占公司总值的百分比作为划分跨国公司的标准。就绝对值标准来讲，差别是相当大的，有的认为跨国公司的年销售额应在 1 亿美元以上，有的认为国外营业额应在 10 亿美元以上。就相对标准而言，大致有 10%、25% 与 50% 三种标准。其中，大多数主张以国外销售额或生产额为主要指标且以 25% 为界定标准。

3. 行为标准 (behavioral characteristics criteria)

这是以企业在经营决策中的思维方式和战略取向作为划分标准的。名符其实的跨国公司应该具有全球战略目标和动机。高层领导的决策行为不是片面的和带有歧视性的，而是公平地对待和处理企业在世界各地面临的机遇和挑战。

此外，还有按公司在海外活动的国家数目作为划分标准的，有按公司在海外设立子公司的数目为划分标准的，等等。

由于界定标准不同，因此对跨国公司所下的定义也就不同。如美国哈佛大学多国企业研究中心的定义（也称维农教授定义）是：一个跨国公司就是一个控制着一大群在不同国家设立的公司的母公司，不同国家的各个公司之间人力和财力实行统筹使用，并且有共同的经营战略；它们的规模巨大，

一般年销售额应在 1 亿美元以上；它们不是单纯的出口商，也不单纯是技术提供者，它们具有广泛的地理分布，在本国以外的活动领域往往涉及两个以上的国家。又如，我国国内有的学者认为：跨国公司是由母公司（总公司）和分布在国外的一定数量的分支机构（子公司）组成的国际化企业。有的学者认为，跨国公司是通过对外直接投资设立子公司的方式在国外从事国际化生产和经营活动的组织形式。又如，联合国经济社会理事会曾在 1973 年给跨国公司下过这样一个定义：跨国公司是指在两个或更多国家里控制和拥有工厂、矿山、销售机构以及其它资产的企业，不论是私营、国营、股份公司或是合作经营的企业。而影响最大的则是联合国《跨国公司行为守则草案》中的定义（1986 年），该定义指出：跨国公司是指由在两个或两个以上国家的实体所组成的公有、私有或混合所有制企业，而不论这些实体的法律形式和活动领域如何；该企业在一个决策体系下运营，并通过一个或一个以上的决策中心采取一致的政策和共同战略；该企业中的各个实体通过股权或其它方式结合在一起，这样其中的一个或更多的实体能够对其它实体的活动施加重大影响，特别是同其它实体分享知识、资源和分担责任。尽管《跨国公司行为守则草案》是非正式文件，但一是由于联合国文件（即使是非正式文件）具有国际性；二是由于该定义充分吸收了其他国际组织定义中的合理成分，比较完善，因而被越来越多的专家学者所接受。

跨国公司可从不同的角度划分不同类型：按跨国公司的母国的经济属性，可分为发达国家的跨国公司和发展中国家的跨国公司。按经营规模，可分为巨型跨国公司、大型跨

国公司、中型跨国公司与小型跨国公司。一般认为，销售额在 10 亿美元以上的为巨型或大型，而 10 亿美元以下为中小型。按经营决策的中心不同，可分为民族中心型、多元中心型、全球中心型三类。民族中心型是以本国的权益或母公司的权益为决策前提；多元中心型是以众多子公司的发展为决策基础；全球中心型是以公司的全球利益和机会为决策的依据。按主要经营领域和项目，可分为：资源型公司，主要经营行业是种植业、采矿业和石油开采业等；制造业公司，主要从事加工制造活动，最初以加工装配为主，随着当地工业程度提高，转向资本货物部门和中间产品部门生产经营；服务业公司，主要以提供技术、信息、管理和营销诀窍等服务为主的公司，如跨国银行、保险公司、咨询公司等。

从跨国公司的组织结构看，有这样几种类型：

母子结构

跨国公司的母子结构，是指母公司与它的国外子公司之间存在着这样一种组织形式：国外子公司既对母公司保持相当大的经营上的独立性，又保持直接接受母公司经理指令并向上报告的关系。具体来说母子结构有着以下特点：第一，经营业务的相对独立性。母公司与国外子公司在业务上的联系密切程度低，子公司在经营业务方面相对独立于母公司。第二，职能联系的单调性和狭隘性。母公司与子公司主要是财务职能上的联系。第三，联系方式的非正式性。母公司和子公司的主要联系方式是母公司总经理或其代理者对子公司经理不定期的察访。这种察访带有很浓的非正式监督色彩。第四，领导权集中性。母公司对子公司的领导权仅集中在总经理一人身上。总之，母子结构具有分散化决策和分权式管理

体制下常见的优点：子公司的经营活动自由度大，能对东道国的社会经济情况变化作出迅速反应；公司领导权威与反应能力比较固定，从而使公司职员在一个明确、简单的组织结构内准确地接受和执行一项正确的决策；母公司易于直接获得子公司的情报。也正因分散化决策和分权式管理体制，采用母子结构使得跨国公司下面的各子公司在经营决策上缺乏整体性，限制了子公司业务的扩展。总经理作为联系各子公司的领导，会因个人知识和能力，限制总公司业务指导功能；各子公司的独立性，又使公司资源难以在各子公司间转移。鉴于母子结构的优劣利弊，我们应视具体情况加以采用。一般地说，可以在这样几种情况下采用母子结构这一组织形式。一是在母公司与子公司规模较小，国外子公司数目较少时。二是在母公司与子公司距离较近时。三是在母公司对其子公司采取持股公司控制时。四是在母国和各子公司东道国之间的贸易和金融自由化程度甚低时。

国际部结构

国际部是跨国公司总部决策者专门设立的一个分部门，专事海外经营业务。国际部与国内各分部门在行政层次上平等，直属公司总部管辖。在国际部结构形式下，国外子公司一般不与公司总部建立直接报告关系，也不直接接受总部指令。有关子公司营运的重大决策，经过向国际部报告后，得以实施，或由国际部为子公司作出重大决策。国际部和子公司保持着销售、计划、财务、研究与开发、人事和情报交流等各方面的密切联系。

与母子结构相比较，国际部这种结构易于协调国外子公司之间的活动，提高国外经营的综合效益，能通过国际部集

中管理与实施公司的目标经营战略，为公司整体创造扩展业务的条件，国际部把国外子公司和单位聚集在自己周围，有利于公司培养和发展国际经营队伍骨干。但由于国际部结构将公司相当部分经理人员集中到国外业务上，可能会导致国内各分部门经理人员与国外分部经理人员在经营策略、风格和目标上不一致，产生矛盾和冲突；若在一个东道国有若干个子公司，国际部往往将这几家子公司，作为一个小组集中管理，从而使管理有碍于国际业务专业技能的协调和开发。由于国际部仅是总公司管辖下的分部门之一，其他若干个国内分部门在公司决策结构中所占比重大，易造成公司决策向国内倾斜，影响跨国投资的经营发展。总之，国际部结构是一种适合于那些已经进行对外直接投资与国际生产，但国外经营多样化程度低，国外销售占总销售的比例较小的跨国公司。与母子结构相比较，国际部结构所适应的国外业务活动的规模、地理范围比较大，公司经营一体的功能比较高。因此，我们可将其视为比母子结构高一层次的组织形式。

全球分部门结构

全球分部门结构也称作全球结构，采用这类组织结构的跨国公司对公司的分部门就无国内、国外的严格区别。将公司划分为若干个分部门，如在总公司之下，按产品划分为若干个分部门，如甲产品部、乙产品部；或按区域划分为亚洲部、欧洲部；或按职能划分为生产部（下属国内生产公司、国外生产公司）、销售部（下属国内销售部、国外销售部）等。

全球分部门结构作为一种经营一体化的组织结构具有多个国际总部和多重的职能办事机构，在国内业务与国际业务上没有内在的严格区别，从而避免了国内与国外营运活动的

人为割裂；公司内部在全球范围的国际性权力平衡，更有利于将国内、国外经营综合平衡，也有利于资源在内部得以合理转移。我们可视公司经营一体化的需要，分别选择全球结构的具体形式。

（二）跨国公司的特征

尽管人们对跨国公司的认识不同，给出的界定标准、定义、分类等也不同，但跨国公司作为从事国际化生产的企业组织，它要对产品的生产、运销、资金筹措及资金投放等各种经济活动进行国际化的安排。因此，它与一般国内企业以及其他国际经济组织相比，有这样几个方面特征：

生产经营活动的跨国化

这是跨国公司经营方式最基本的特征。跨国公司不同于国际卡特尔，后者的经济活动只限于再生产周期的完成阶段，即仅是瓜分世界商品销售市场的垄断形式。而跨国公司则对再生产周期所有环节都进行国际化的安排，即通过对外直接投资，在海外几个甚至几十个国家和地区新建或收买现有企业，利用当地资源和廉价劳动力，就地进行生产、销售和其他经济活动，从而使再生产过程在很大程度上都在国际范围内展开。

经营战略全球化

跨国公司以全球作为其活动的舞台，以世界市场作为其角逐的范围与导向，实行“全球性经营战略”。因此，跨国公司不是孤立地考虑某一子公司所在国的市场、资源等情况和某一子公司局部得失，而是从多国或全球角度考虑整个公司的发展，有时甚至让某公司亏本，以便在总体上取得最大利

润。跨国公司着重考虑的是全球范围内的机会和公司总体利益以及如何实现利润最大化。这种战略目标，是跨国公司区别于国内企业和其它经济组织的重要特征。

公司内部一体化

跨国公司实行“公司内部一体化”。公司内部一体化原则要求实行高度集中的管理体制，即以母公司为中心，把遍布世界各地的分支机构和子公司统一为一个整体。所有国内外分支机构和子公司的经营活动都必须服从总公司的利益，在总公司的统一指挥下，遵循一个共同的战略，合理利用人力和财力资源，实现全球性经营活动。近年来，跨国公司向混合型全球分部门结构（见图 1）与矩阵结构（见图 2）多种经营发展。混合型分部门结构是按产品及地区结合起来设置的。矩阵结构是在组织设计上通过给予两个或三个层面的单位以同等的权限与责任，用以解决全球分部门结构中的一维控制、管理和协调方面的问题。如一些采用分部门结构的大跨国公司鉴于职能服务系统、地区子公司群和产品组这三个层面之间难以协调，从而导致原组织不适应和巨大的组织成本，公司总决策者就可以设法采取矩阵结构以达到业务活动一体化。混合型分部结构与矩阵结构均是前述全球分部门结构的发展，这两种组织结构的采用，使得跨国公司的经营管理权更加高度集中在母公司手中，由母公司的最高决策机构即管理处掌握整个公司的产权、财权和人权。

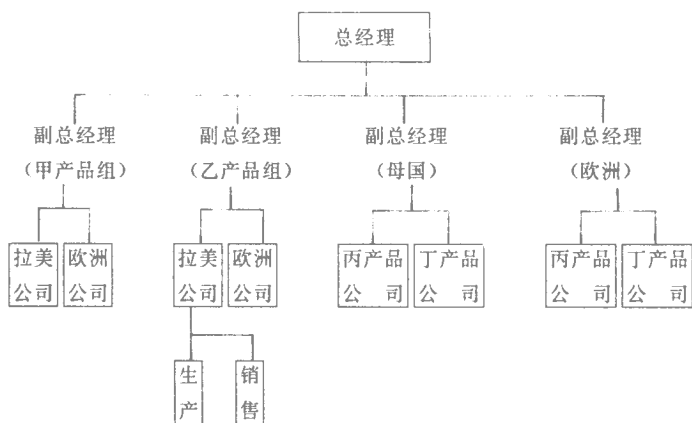


图 1 混合型全球分部门结构

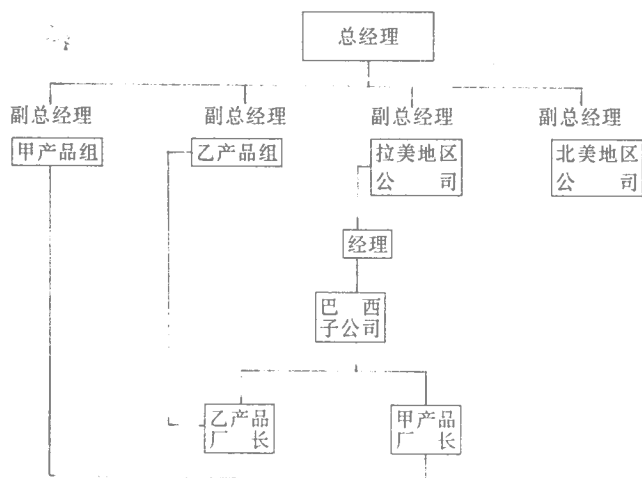


图 2 矩阵结构

二、跨国公司的形成与发展

(一) 跨国公司形成与发展的直接原因

从跨国公司定义与特征可以看出，跨国公司是一个复杂的网络组织。它的产生已有 100 年以上的历史，即可以追溯到 19 世纪 60 年代。其产生的直接原因有二：一是产业革命的大机器工业和生产社会化程度的空前提高，以及宗主国与殖民地的国际分工体系的形成，使得国际经济活动中的生产性经营明显增多，建立了大机器工业的英国、法国、荷兰、德国、美国等少数几个国家，垄断了先进的工业部门生产，并把原料性产业部门转移到海外，从而产生了在海外开垦天然种植园，建立矿山、企业，修筑铁路和发展航运的投资要求。这实际上是直接投资的最初动因。二是少数资本主义强国资本积累的增加，造成资本输出的快速增长，为早期跨国公司的产生提供了经济基础。以英、法两国为例，1870 年它们的对外投资已有 50 亿美元，1890 年上升至 120 多亿美元。到第一次世界大战前，资本主义国家对外投资总额达 440 亿美元。尽管主要是间接投资，直接投资比重不大，但已有理由让人们把这一时期看作是早期跨国公司的起点。

早期的跨国公司，典型的有：法国的弗里法里克·拜耳化学公司，它于 1865 年在美国纽约州爱尔班尼开设了一家苯胺制造厂；瑞士于 1867 年建立的奈斯特尔公司（即今天的雀巢公司）；瑞典的制造甘油炸药的阿佛列·诺贝尔公司，它于 1866 年在德国汉堡开办了一家炸药厂；英国于 1890 年建立

的莱佛兄弟 (Lever Brother) 公司 (即今天的英-荷尤尼莱佛公司); 美国的胜家缝纫机公司, 它于 1867 年在苏格兰的格拉斯哥首先建立缝纫机装配厂, 并以格拉斯哥的产品供应欧洲和其它地区的诸多市场, 1880 年它又在伦敦和德国汉堡设立负责欧、亚、非等销售业务的机构。继胜家公司之后, 不少美国大企业也在海外设厂从事生产经营活动, 如国际收割机公司、通用电气公司、通用汽车公司等。其它国家企业的跨国公司也相继增多。如英国到第一次世界大战前, 在海外拥有的制造业子公司已达 60 家, 欧洲大陆国家已有 167 家。

早期的跨国公司规模、地理分布相对较小, 经营目标单一, 业务活动的中心比较集中, 一般在有出口市场或原料供应市场的国家, 达不到全球战略的程度。

第二次世界大战后, 由于下述几方面的直接原因, 跨国公司发展成为一种席卷全球的现代跨国公司, 并在全世界起着越来越重要的作用。

一是, 在第二次世界大战后资本主义社会分工、生产专业化和社会化的进一步发展, 促使资本国际化, 从而引起资本国际间流动的进一步加强。在一国范围内考察, 社会分工首先促进了一国内部商品生产和交换的发展。由于各国自然资源的秉赋不同, 当一国的经营发展受到本国资源、资本、技术和劳动力等方面的约束时, 国际分工便由此而萌生; 各国根据自己的资源等综合情况进行有比较优势产品的生产, 通过国际交换获取比较利益, 这就会推动国际贸易的发展。国际贸易发展到一定的阶段, 会遇到越来越强烈的关税和非关税壁垒的限制, 这会促使资本的对外输出。通过生产资本输出, 从事国际化生产和经营, 来取得本国经济发展所需要的

资源和资本。

二是，第二次世界大战后，科学技术的迅速发展为生产国际化和资本国际化的进一步发展提供了物质基础。现代航空技术的发展缩短了世界各国的时空距离；现代通讯技术的发展，使全球的联系如同在国内一样方便；电子计算机的发展，使全球商业信息的收集、加工整理时间大大缩短，资金调度迅捷便利。这就引起了资本在世界范围内的加速流动。正如马克思所讲：“由于机器和蒸汽的应用，分工的规模已使大工业脱离了本国基地，完全依赖于世界市场、国际交换和国际分工。”^①第二次世界大战后跨国公司的投资流向也发生了变化，从战前的以殖民地、宗主国和发展中国家为主，转向以技术条件、生产条件相近的发达国家为主。

三是，第二次世界大战后国家垄断资本主义的发展，加强了国家对垄断资本输出的支持力量。国家作为垄断资本的总代表参与了垄断资本主义经济的调节，保持和促进了对外投资的进一步发展。

四是，金融资本对跨国公司发展起了特殊作用。第二次世界大战后，任何一个发达资本主义国家的跨国银行，都大大地加速了跨国公司的发展，跨国银行和跨国公司混合生长成为当代资本主义发展的最新特点。跨国银行一方面自己参与直接投资，成为跨国公司；另一方面运用自己庞大的金融资产和遍及全世界的信贷网络，为跨国公司信贷、融资、筹资，使跨国公司能突破自有资金的限制，得以快速发展。显然，跨国银行的国外直接投资是以银行和银行的金融机构为

①《马克思恩格斯全集》第4卷，人民出版社，1958年版，第169页。

主体的，但这并不妨碍跨国银行对跨国公司发展的作用，这表现在跨国公司海外子公司的发展上，只有少数资本来自于母公司，其余的资金主要来自于跨国银行。利用国际资源、国际资金、国际劳动力和国际技术进行国际化经营是跨国公司发展的主要特点。

（二）跨国公司的现状与发展趋势

历史告诉我们，产业资本国际化的形成与发展是跨国公司形成与发展的基础。在当今世界，国际贸易、国际金融、国际投资这三种形态的国际资本运营发展迅速，规模很大，而跨国公司则成为国际直接投资的载体。二次世界大战后，世界各国跨国公司的发展，尤以美国、日本、德国跨国公司的发展引人注目。与此同时，发展中国家跨国公司的发展也不可忽视。

1. 美国跨国公司的加速发展

第二次世界大战后，国际经济和政治环境发生了对美国有利的变化。由于欧洲和日本的工业能力大部分被摧毁，40年代末，美国工业品产量占世界工业总产量的60%以上，国民生产总值占经济合作与发展组织成员国国民生产总值的61%，出口贸易占世界出口贸易总数额的1/4^①，垄断了3/4以上的黄金储备，经济实力达到了顶峰。美国作为第二次世界大战的胜利国，在战后的欧洲重建中取得了大量的市场，大部分欧洲和日本的工业公司没有实力参与世界性的跨国投资竞争。美国利用其经济、资金和技术的优势，使跨国公司横

[美] 马丁·费尔德斯坦编：《转变中的美国经济》（上册），商务印书馆，1990年版，第204—205页。

跨拉丁美洲、亚洲和欧洲。

从第二次世界大战后美国跨国公司在海外的直接投资看，其地区与行业上的分布，具有明显的阶段性变迁特征。

第一阶段：1957 年之前，美国跨国公司一直是石油勘探、精炼和销售的主要投资者。从 1946 年到 1950 年，其投资主要集中在波斯湾，50 年代开始转向加拿大和委内瑞拉。对石油业的投资占美国海外直接投资总额的比重，由 1950 年的 29% 上升到 1957 年的 36%。

第二阶段：1957—1974 年，随着欧洲共同市场和欧洲自由贸易联盟的建立，美国对西欧的投资急剧增加，在美国海外投资总额中，欧洲所占份额从 1957 年的 16% 上升到 1974 年的 41%；对欧洲的投资大量集中于制造业，其中主要的市场导向型产业是机械、化工、运输工具和食品。对机械工业特别是对办公设备和计算机行业的投资一直持续增长；对电气和电子仪器设备的投资也有所扩大，使得同期美国海外投资中制造业所占的比重从原来的 32% 增加到 47%。同时，由于中东、北非和拉美地区发展中国家实施国有化政策，使得美国对这些地区的石油及采矿业投资大量撤出，因此，对石油采矿业的投资比重也急剧减少。这段时间，对发展中国家的投资比重也从 1957 年 41% 下降到 1974 年的 18%。

第三阶段：1974—1980 年。由于这期间发生了两次石油危机，西方国家先后出现了经济滞胀，工业生产不景气，投资利润低。美国从 1974 年第一次石油危机时起，就减少了在西欧及加拿大的投资比重，加大了对发展中国家尤其是亚洲的几个新兴工业国家和地区的投资比重，美国直接投资的相当大部分流入新加坡、香港和台湾。投资重点依然是制造业，

如机械、电子、纺织等行业。另外，美国对服务业的海外投资亦迅速增长，如金融、保险等领域。

第四阶段：80年代之后，由于工业发达国家的经济增长速度下降，加之美国国内工业的“空心化”和多年的巨额财政赤字，以及许多发展中国家出现了债务危机，迫使美国不得不降低对海外投资的增长速度。在海外投资的行业分布上，以制造业为主，其次在石油、贸易、金融等领域的投资也有增加。

从美国跨国公司的主要特点看，有这样几个：

一是规模大，实力雄厚。第二次世界大战后，美国跨国公司飞速发展，其规模和实力是其他国家跨国公司无法匹敌的。虽然后来西欧和日本一些跨国公司形成了与美国跨国公司相抗衡的力量，但就总体来看，美国仍然不失其跨国公司的霸主地位。在一些重要的工业领域，美国跨国公司依然称雄于世。

二是技术先进。美国跨国公司始终把技术领先作为其发展海外经营的基础。尤其在高新技术领域，美国跨国公司更可说是处在领袖地位。70年代中期，美国跨国公司在世界计算机市场上占有75%—80%的份额；在半导体生产的销售中也占第一位。1982年美国在世界电子产品市场上占有80%的份额；在生物工程方面，美国有100多家公司，其中有5家控制了美国以至全世界的生物技术；在航空航天技术方面，美国更是雄居世界各国之首。美国跨国公司之所以能在世界跨国公司之林中保持技术领先地位，一方面是其科研基础较为雄厚，另一方面是美国的企業每年都有大量经费投入于研究与开发。比如1990年美国通用汽车公司投入研究开发经费达

53.42亿美元，占销售额比重为 5.5%；IBM 公司为 49.14 亿美元，占销售额比重达 9.8%^①。

三是与金融系统相融共生。美国跨国公司的发展过程始终伴随着金融系统的大力支持。银行从发行股票、债券，提供情报，调拨资金，直到充当业务顾问，供给情报，参与投资规划等各方面为跨国公司提供“全面服务”。美国一些著名跨国公司都与银行有着紧密的联系。比如 IBM 公司与摩根财团、电话电报公司与洛克菲勒财团、通用汽车公司与杜邦财团之间都建有工业资本和金融资本的紧密联系。随着跨国公司的不断发展，目前一些大的跨国公司还组建了自己的内部银行，更加灵活、迅速而有效地解决了海外经营的资金运行问题。

从美国政府在国际化经营中的作用看，第二次世界大战后，美国已空前地卷入国际分工和国家经济一体化进程，作为私人资本保护人的美国政府，利用国家名义竭力为私人资本向外扩张创造条件。

第一，以政府援助为契机，带动本国企业向海外扩张。1948 年美国国会通过了“马歇尔计划”以援助由于战争破坏亟待复兴的西欧国家。援助的同时，美国要求接受援助的各国购买美国货，取消或放宽对美国投资和商品输出的限制，为美国资本和商品大开绿灯。到 1950 年美国跨国公司对外直接投资是 1940 年的 170%，达到 118 亿美元。

第二，税收鼓励和政府保护。美国税法规定，跨国公司的国外利润，只有汇回国内后才课税，这就直接鼓励了跨国

^① 资料来源：联合国跨国公司中心报告，1991 年。