

世界跨国企业现状和对 发展我国跨国企业的探讨

邵 望 予

二次大战以后，由于资本主义各种矛盾的加剧，垄断资本发展的重要特征之一，即为向跨国企业发展的程度日益加强。进入六十年代后半期，在争夺分割世界市场的剧烈斗争中，美国跨国企业逐步受到西欧和日本等跨国企业的严峻挑战，并且美国的国内市场也不断地受到它们的渗透和侵入。至七十年代中期开始，发展中国家新兴的跨国企业也发展起来了，这是对西方传统跨国企业的一个挑战，是国际经济领域中一个引人注目的新现象，并且正在对世界经济产生越来越大的影响。

为了认识世界经济的发展趋势和进一步扩大我国对外经济交流，必须对跨国企业的现状及其发展趋势，并结合我国的具体情况，对如何发展我国的跨国企业，予以初步的探讨。

一、跨国企业的现状及其特征

在资本主义发展的不同阶段中，资本具有不同的国际运动形式。在自由竞争阶段主要是商品输出。在垄断阶段的初期，一般是以证券投资为主要形式的借贷资本输出；在后期则发展为生产资本输出。所谓生产资本输出，主要系指资本以新建、扩建或兼并国外企业以及通过技术特许协定等形式直接在国外进行生产性投资，独资或合营拥有生产企业，就地雇佣职工组织生产、销售和出口，把原系一国企业的个别分工和剩余价值生产过程扩大到国际范围。

二次大战以后，生产资本输出已成为资本输出的主要形式，其中绝大部分是跨国企业对其国外子公司的输出。当前资本主义跨国企业的状况，主要是：

1. 现代跨国企业在所有资本主义国家都得到迅速的发展

二次大战后，美国跨国企业在国际垄断组织中一直处于领先地位。迨六十年代，美国在资本主义世界的霸主地位开始动摇。目前虽然它在数量上仍保持领先，但在西欧和日本跨国企业的压力下，已失去在世界市场上的竞争优势，现在不论是直接投资额还是国外产值，它和西欧所占比重都较接近。故迫使它把对外扩张的重点只得转移到那些需要高度集中资本的先进科技领域和军火生产方面。英国是一个经济高度国际化的国家，它们十个最大垄断组织几乎掌握了这个国家国外投资的三分之一。英国工业公司全部利润中就有一半是通过其国外业务获得的。联邦德国的跨国企业，在近二十年来发展十分迅速。在八十年代，它们在资本主义世界经济中已占有显著地位。法国的投资领域逐渐从欧洲大陆扩大到其它地区。七十年

代，法国垄断组织开始向北美市场进攻。它对非洲大陆和拉美的投资也在迅速增长。日本在八十年代初，已跻身于六个主要资本输出国的行列。1984年年底日本在海外投资的总和已达到700亿美元，超过了其它国家在日本投资的总和。预计1985年将在1000亿美元以上，超过美国的950亿美元和英国的810亿美元而跃居首位，成为最大的世界投资者。

2. 资本主义发达国家间跨国企业的互相渗透

由于生产资本的国际化导致发达国家的劳动生产率相互接近，使它们的国民工资差别不大的结果，从而推动并形成了各国垄断资本的相互转移和渗透。

从西欧和日本跨国企业发展的一个极其重要的特点来看：它们的垄断资本向美国扩张和渗透的程度日趋加强，直接投资增长非常迅速。以西欧垄断资本在美国投资情况为例：1970年比1965年增长了8.5倍，八十年代初又比1970年增长高达五倍以上，其中以英、荷两国所占比例最大，而联邦德国和法国则是增长速度最快。七十年代末，由于美国在国外的直接投资不断下降，国际投资改变了“以欧洲为方向”的传统的投资方向，而美国已成为外国资本的主要投资市场。

3. 跨国企业在现代资本主义经济中已取得主导地位

跨国企业由于发展迅速，现已在资本主义经济中取得主导地位。八十年代初，在世界资本主义经济中跨国公司的比重是：在工业生产中约占40%，在对外贸易中约占60%；在工艺研制方面更高至约占80%。早在七十年代初，跨国企业就控制了资本主义国家90%的国外直接投资，其流动资产超过各国中央银行和各国国际金融机构全部外汇储备的一倍。

现代跨国企业的主要特征是：

首先是国际贸易的垄断性极强。一些大公司在国际贸易中的垄断地位，远超过其在国内经济中的垄断地位。这些大公司的规模是与其业务活动的国际化程度密切相关的。这些垄断企业，通过它设在国外的分支机构销售绝大部分的产品。随着企业规模的不断扩大，其在国外的分支机构销售活动的作用也日益增强。如美国的埃克森公司、莫比尔石油公司和通用汽车公司等三家大公司的年销售额要超过丹麦、奥地利、希腊和新西兰四个国家的国民生产总值，足可以看出它们贸易规模的宏大。

其次是对世界市场的依赖性极大。跨国企业活动是不能离开世界市场。例如美国跨国企业的国外销售额占其生产总值的34.5%，超过美国经济的国际化水平指标许多倍；西欧跨国企业更高至57.8%；日本跨国企业为29.7%。资本主义的上述三大中心对外扩张的特点是：美国跨国企业在海外生产方面占着优势，西欧跨国企业则在商品输出和海外生产方面相当发达，而日本垄断企业则在商品输出方面占有优势。

再次是向更多的国家分布子公司，且加速向多种经营发展。七十年代起，跨国企业迅猛地在海外发展子公司以及建厂生产，以夺取新的市场。特别是投资战略有了引人注目的变化，它们在发展中国家制造业中的直接投资有了显著的增加；同时，采取多种经营的方针。以美国180家最大的跨国企业的国外子公司所经营的品种为例，1965年仅674个项目，至1975年发展到1633个项目，十年间几乎增加了近一倍半。

第四是生产活动高度集中在工艺复杂的先进科技领域方面。当前资本主义最大的跨国企业的国外总产值中，石油工业占的比例较大，化学和制药工业以及电子和机电工业也占一定

比重。如果跨国企业不能保持先进的科学技术，象美国钢铁公司、克莱斯勒汽车公司等，在八十年代初已处于破产倒闭的边缘。

二、发展中国家和地区跨国企业的崛起

继战后西方工业发达国家的跨国企业的势力急剧膨胀以后，一些经济发展较快的新兴工业化国家，在采取措施积极引进外资和先进技术的同时，不断扩大对外直接投资和出口技术，导致一批发展中国家的大企业变成了新兴的跨国企业。这些新兴的跨国企业开始打入到一向由西方传统的跨国企业独霸天下的国际投资领域，而且发展很快。虽然目前仍主要集中在亚非拉地区，但已经出现了向资本主义的心脏地区——美国和西欧不断渗透的趋势。1974年底，发展中国家和地区在美国直接投资尚仅43.37亿美元，但至1981年底就猛增至124.19亿美元。近几年来增长速度甚至已超过西欧国家，而仅次于日本对美国直接投资的增长速度。发展中国家和地区跨国企业的活动范围几乎遍及全世界。在对外直接投资的部门结构方面，它们也几乎囊括包括技术部门的一切经济领域，不仅在各个产业部门投资，新加坡和香港等还向金融业和服务业发展。它们的大商业银行纷纷在海外设立分支机构。南朝鲜和台湾在海外的直接投资也非常活跃。

发展中国家和地区跨国企业的兴起和迅速发展，是国际经济领域中的一个不可忽视的力量，是当代社会经济环境的产物，也是战后科技、生产经济发展的必然结果。其主要原因：

1. 发展中国家和地区在发展民族经济的过程中，生产和资本集中的程度不断提高，在国内形成了相当数量的相对过剩资本，具备了对外直接投资的可能性

一些新兴工业化国家和地区近二十年来的经济发展速度远远超过了西方发达国家，生产和资本的集中趋势不断加强，大财团的实力显著增长，银行资本也在迅速集中。连一些民族资本力量原来较弱的国家，金融资本的实力也有很大发展。它们在生产和资本的集中过程中形成的相当数量的相对过剩资本，必然转向海外寻找出路。

2. 为获取原料和先进技术并扩大销售市场，需积极开展海外经营活动

一些经济发展水平较高的发展中国家和地区的企业，往往通过对外直接投资的途径，逐渐将资源消耗较大和劳动密集型部门转移到原料和劳动价格更低的地方去，以降低生产成本和提高利润率；同时，获取发展本国国民经济所必需的重要原料和先进技术。

大多数发展中国家和地区的国内市场容量有限。随着经济的迅速增长，市场问题日趋尖锐，因而通过扩大对外贸易来寻找出路。七十年代新兴工业化国家的对外贸易年增长速度高达30—50%。出口往往是对外直接投资的重要步骤，而直接投资则是出口扩大的发展趋势。

3. 贸易保护主义抬头和对发展中国家和地区制成品出口的限制，迫使发展中国家和地区转向对外直接投资

六十年代初，由于贸易保护主义的影响，英美等国限制香港纺织品进口。1963年，香港厂商就转移至新加坡开设纺织厂，由此向英美出口。其后因同样原因，再转移至泰国、马来

西亚等国办厂，继续向英美出口。

4. 发展中国家和地区相互之间在生产技术上的差距不大，所提供的技术和设备比较符合东道国的需要，故它们的跨国企业在本地区的竞争中处于较为有利的地位

由于发展中国家和地区跨国企业的经营活动主要集中在技术密集程度较低，对操作工人的技术水平要求不高的劳动密集型部门。因而东道国对于它们的技术和经营方式比较欢迎，且不会给东道国的民族资本造成太大的压力，而东道国对于西方跨国企业则常有厌恶和戒心。所以发展中国家和地区的跨国企业在第三世界国家中发展较快。

新兴跨国企业的崛起，对于资本输出国和输入国的经济发展及其相互间的关系，都有重要的影响。新兴跨国企业兴起的作用和影响主要在于：

对于资本输出国来说，新兴跨国企业的经营活动可以扩大生产和经营规模，带动商品出口，包括资本货物和技术、劳务的出口。由于在原来的销售市场直接进行生产和销售，不仅有利于降低成本，提高竞争能力，还有利于绕过东道国的贸易壁垒，扩大销售市场，增加了外汇收入。例如印度仅在1980年1月国外企业收入就有1,400万美元，在海外投资项目下实现的出口机器设备共计2,900万美元，海外直接投资带动的出口商品达7,800万美元。同时，通过子公司的经营活动，可以提高从国外引进技术设备，并解决本国对所需原料的困难，从而有利于民族经济的发展。在这方面，南朝鲜比较突出，它所需要的原油、铁矿石、木材、橡胶、羊毛、棉花等几乎全部依赖国外，通过跨国企业解决了它对原料的需求。

此外，发展中国家和地区在国外银行业的投资，还有利于办理本身对外经济活动的各种金融业务，对筹集资金有好处。还可提供大量信息。

但是，对于资本输入国来说，新兴跨国企业一方面有利于这些国家引进资金和技术设备，对于它们的民族经济的发展有一定的促进作用；另一方面，由于发展中国家和地区跨国企业的出口能力较为薄弱，产品主要在东道国销售，因此不利于这些国家扩大出口和改善国际收支状况；而且大多数发展中国家和地区仍然苦于资金短缺和就业不足，跨国企业直接投资的增加，势必相应地减少国内的建设资金，使国内的资金和就业问题更为尖锐。因而对这些国家民族资本的发展也有一定的不利影响。

对于发展中国家和地区间的相互关系来说，它们之间的跨国企业的经营活动，一方面是加强了彼此间的经济联系，有利于各国民族经济的发展，促进了南南合作；另一方面，它们之间在原料供应、销售市场、投资条件和收益分配等问题上也时有矛盾发生。

发展中国家和地区的新兴跨国企业在其发展中形成了一些区别于发达国家传统跨国企业的特征。首先，发达国家的对外直接投资，初期比较集中在铁路建筑、矿产或贸易等行业，只是迨二次大战前后，对制造业的投资始上升为首位。而发展中国家和地区的直接投资，则几乎一开始就集中于制造业，在它们的国外子公司中，从事制造业的约占总数的一半，多数是服装、雨伞、玩具、塑料、电子产品和一般机械或部件等。这些多属劳动密集型或中间技术产品部门。而发达国家的跨国企业则主要从事科学仪器、电子、化学、橡胶、航天、汽车、机器设备等高级或知识密集型产品。其次，发展中国家和地区的对外直接投资半数以上是投资在毗邻的发展中国家，而且多数是投在比自己发展水平更低的国家。而发达国家则大不相同，在发达国家之间互相投资比重很大。再次，发达国家的跨国企业都以母公司为中心，在国外有很多支公司，在企业内形成一个广泛网络。它们凭借这些网络，进行横向和垂

直的综合结合，往往具有全球性战略。发展中国家和地区新兴跨国企业则情况不同。它们大多数在国外仅有少数几个子公司，没有子公司网。且这些子公司的业务基本上与母公司相同，本身有较大的经营自主权。第四，新兴跨国企业一般采用小规模设备，同时常常使用多功能技术设备，一机多用，以俾使用最少量设备而生产较多品种产品。它们在技术上除采用适宜于发展中国家的各种特定类型外，还力求就地取材，较多地使用当地原材料和机器。而传统跨国企业则采用大规模、专门化、标准化程度高的、需用大量投资、技术密集型的设备和技术。这些技术设备虽然先进，有时不完全适合发展中国家的需要。第五，传统跨国企业，在所有权格局上采取拥有子公司的全部或大部分股权的形式。而新兴跨国企业则大部分采取与东道国当地企业开办合资企业的形式。这主要由于它们本身的资本、技术和管理力量不强，需要借助于当地的力量。同时，也为了避免与东道国当地企业和政府间发生矛盾，合资形式往往易为东道国所接受。

三、发展我国跨国企业的重要意义及其战略

党的十一届三中全会结束了我国长期以来的闭关锁国的愚昧状态，采取对外开放的正确方针。积极参与国际分工，扩大对外贸易，并积极投入与外资合营的做法，这是自五十年代后期以来国际经济技术合作的一种重要形式。目前已被世界多数国家普遍接受，已有近五十个发展中国家和地区在海外直接设立分支机构。这些跨国企业给本国和世界经济带来极其深刻的影响。

中国是发展中的社会主义国家，应否建立自己的跨国企业呢？这是一个重要的理论问题。我们知道，国际生产分工和协作的发展，促进了生产向最经济、最有利的社会化组织形式发展。跨国企业就是在生产社会化发展到一定历史阶段的一种最经济、最有利的社会化组织形式。兹对发展我国跨国企业的重要意义及其战略方针，提出个人的看法：

发展我国跨国企业的重要意义，主要是：

1. 有利于扩大出口，且可带动资本货物和劳务出口，增加外汇收入

通过我国在国外子公司的经营活动，使销售市场扩大，增加商品出口，提高出口效益，增加外汇收入。同时，可带动资本商品和劳务输出，因有些对外直接投资，可以我国的资本商品或技术入股来建立国外子公司，这样，实际上就扩大了这类商品的出口。

2. 通过对外直接投资可以引进国外先进的生产技术和管理经验，并获取必需的重要原料

在国外设立分支机构，一方面可以获得较为可靠的原料供应，另一方面可在合资经营中学习和掌握先进技术和技能，培养专门人才，这对提高国内生产技术水平和发展国民经济有一定的好处。

3. 可以越过发达国家的贸易壁垒

由于市场竞争激烈，一些发达国家为了限制制成品的进口，往往设置名目繁多的非关税壁垒，形成了新保护主义。为了适应这种情况，如在发达国家设立子公司，就可以就地生

产、就地销售，变“产品推销型”为“当地生产型”。但如果那里的生产成本低，也可以部件或半部件运往这些国家，由国外子公司装配出售。

4. 有助于促进南南合作

我国在第三世界国家设立跨国企业子公司，对这些国家和地区的相互联系来说，一方面可以加强与它们之间的经济联系，有助于东道国民族经济的发展；另一方面，促进南南合作，增强南方国家在南北对话中的地位，有利于改革现存的国际经济关系。

建立和发展我国的跨国企业，我认为当前已基本具备了条件和可能性：其一，我国经济实力雄厚的外贸公司和一部分外销产品比重较大的大型工矿企业，是建立和发展跨国企业作为母公司的坚强基础；其二，我国具有一定竞争能力的传统外销产品和我国在某些领域方面具有较高的科技水平，在国际市场上有承包工程技术和劳务出口的能力，并已积累了一定的实践经验，为跨国企业跻身于世界市场创造了良好的前提条件；其三，我国的金融机构——中国银行，具有十分雄厚的资力，是我建立和发展跨国公司的强有力的后盾；其四，我国社会主义制度有计划的统一领导，为我国跨国企业的协调和发展以及全社会获得最大利益提供了可能；其五，我国的和平外交政策，对所有国家、特别是第三世界国家保持良好关系的国际环境为我国跨国企业的建立，提供了十分有利的条件。

基于上述的理论基础和实际条件的可能性，建立和发展我国的跨国企业，在战略方针上，应该是：

(1)根据对外开放系我国一项长期方针的国策，我国应大力兴办跨国企业。对一个国家来说，跨国企业有两种形式：一种是引进外资在国内兴办；另一种是本国资本到外国去。我国现在除了积极引进外资和技术外，还应该、也即是本文考虑的，主要是对外直接投资。

(2)发展我国跨国企业的着眼点，除了须注意和警惕资本主义的垄断性这一方面外，必须认清发展跨国企业已成为现代国际社会的经济技术合作的一种重要形式。我国要积极参加国际分工，则必须充分肯定这一点。

(3)要排除“只欢迎别国到本国来投资，而摒弃本国到别国去投资”，或是“只许自己向别国去投资，不允许别国向自己投资”的作法。

(4)不应把跨国企业局限于流通领域，要认清现代经济合作是综合性的，往往包括从产品的研制——生产——销售这样一个全过程。因为在国际市场上当产品的技术水平与竞争对手相比差距较大时，单在销售方面下功夫是无济于事的。

此外，我国现行的体制还需适应这一形势，涉外经济法律还需更加完备。

四、发展我国跨国企业存在的问题和应采取的措施

要发展我国跨国企业，当前存在的问题还较多：建国以来，我国在对外经济合作上，其经营活动主要限制在国内，对外直接投资极少；在对外流通方面，形式比较单调，主要以商品交换为主，技术和劳务出口所占比重很小；在商品结构上，原材料、半成品比重大，制成品比重小；在贸易地区和对象上，重点在发达国家，与发展中国家经济技术合作的实际效果较差；涉外经济工作人员的素质和业务水平远远跟不上我国对外经济发展的要求；对现代国际分工和跨国企业作用的认识，还有一定的保守思想；我国现行的经济体制，尚不相适应，

等等。

解决上述存在的种种实际问题和改变思想认识，是需要一个过程的。为了加快步伐迅速改变这些现象，我认为应研究和探索下列问题：

1. 发展我国跨国企业应采取的形式方面

根据我国当前的实际情况，我国对外直接投资，第一步应以设立专业性跨国企业为重点，比较合适。因为我国现行外贸和工业体制，基本上都是以专业分工设置的，这样便于对口和管理。通过这些国外分支公司的经营活动，可以扩大我国商品的输出，并有利于先进技术和设备的引进。在发展专业性跨国企业的同时，有重点的设置综合性跨国企业，以便探索和取得经验。

上述设立在国外的跨国企业子公司，可以独资经营，也可合资经营。从我国现阶段的情况来看，为了充分利用国外合伙人的销售渠道、销售技术、并由于它们熟悉当地法律和税务规定以及市场和交通运输情况等有利条件，如采取合营形式，因双方共同经营、共同分享成果并承担责任，利用上述的有利条件，可使我国产品顺利地进入国际市场。苏联发展合营公司的经验，足以作为我们的借鉴。它在1964—67年间，仅在法国和比利时建立了几家合营公司，此后不断发展，至1970年为30家，1982年底已超过120家，这些公司遍及世界40多个国家。苏联对资本主义市场的出口贸易过去主要依靠代理商和中间商进行。但利用代理商和中间商难以扩大出口，也难以提高出口效益。跨国合营企业的设立却很好地解决了这个问题。

对合营的跨国企业，我们还可以直接提供信贷，充实企业财力，同时可减少如银行担保等一些杂项开支。由于是共同经营，我方可以直接感受到市场行情的变化，取得有关国家市场竞争能力的第一手材料，这样有助于对产品进行改进，使之更加适销对路。

设立合营跨国企业不仅使我们直接利用了西方国家的经营管理技术，而且可学到这些技术，为我国培训管理人才提供了一个很好的机会。

2. 发展我国跨国企业宜选择的国别和对象方面

设在国外的跨国企业子公司能否成功，与对投资所在地国别和对象的选择是否正确至关重要。

首先，关于国别地区的选择。有人说：“我国的跨国企业重点应在发展中国家发展”；也有人说：“重点应放在发达国家”。我认为这些提法都不完整。对不同国家，应有不同的要点和侧重。在目前阶段，我们在发达国家设立子公司，主要为了利用对方的有利条件，可扩大商品销售。如直接投资在生产方面，因我们技术还较落后，产品竞争不过发达国家。我们设立发展中国家和地区的子公司，则可直接与合作对象国共同投资，组织生产和销售活动，并带动我国的设备、技术和劳务出口，还可帮助东道国开发资源，充分运用当地的原料。因它们的现代化水平较低，技术一般也较落后。

从我国目前的实际情况来看，我们设在国外的分支机构，为数还很少，且大多设在发达国家。严格地说，还够不上说是跨国企业，实际上是国内机构在国外的代理处或经销处。它的主要职能是服从国内的计划经济，根据国内的计划进行出口商品的推销，或设备和原材料的采购，很少发挥独立经营的作用。除少数服务性行业如饭馆一类企业与当地合营外，一般

均为独资经营。

选择一个国家或地区作为设立合营公司的理想地点，一般须考虑：（1）该国或地区的政治经济形势是否安定？（2）贸易条件是否比较优越？（3）税法和外汇管理是否比较宽厚？（4）市场容纳量是否有较大潜力？（5）所在国或地区有关投资的法律是否完备等。

其次，关于合营对象的选择。选择一个好的合营对象是十分重要的，关系到企业能否顺利发展。挑选的对象应具备那些条件呢。

（1）对象经营的业务必须和国内的母公司对口

不同的行业，有不同的经营技术和销售渠道，在商品的生产、包装、储运等方面都有各自的特点。如果不是同行，则对价格的掌握、用户的了解和售后服务等方面，在了解上都会不一致。特别是不能作为我方的销售网点来重点推销我国产品或引进我方所需的技术设备。

（2）对象必须是资信卓著，并且有法人资格

合营要共同负责经营，互相分担盈亏。所以应该物色具有一定资历，经营作风良好，信誉可靠，并能提供法律文件足以证明它是合法的法人。上述条件，必须通过实地调查和审核，如对象的收支和负债情况，主要业务活动，往来银行，过去履约情况等。

调查的办法，可通过有关银行、咨询公司或信用机构等，切忌从个人的印象、感情、或凭亲友关系等没有实际依据的介绍，就作出轻率的决定。

（3）对象的主要负责人，对我国比较友好，并热心或对我国贸易有一定经历

一个企业能否取得成功，在资本主义国家，很大程度上决定于总经理的智慧和能力，以及他对事业的热心程度。如果合营对象具有较丰富的经营管理能力，并有对我国贸易的实践经历和热情，则在合营后，必能发挥他的作用，并能认真友好的和我方取得合作。有时，与外籍华人合作，常常会取得良好效果，因为他与本族人有一层特殊关系和感情。

除上述对合营对象的三个基本条件外，当然还需考虑一些其它主客观条件。

3. 在控制和管理我国的跨国企业方面

发展我国跨国企业，在控制和管理国外的子公司方面，必须：

（1）充分发挥国外子公司的经营能动性。目前我国在国外的分支机构，缺乏独立自主的权力。一切经营活动，实际仅为母公司的计划服务，不能充分运用在国外市场的种种有利条件，扩大经营，并利用有利时机，增加经济效益。因此，必须扩大国外机构的权益，不仅独资企业如此，合营企业更应如此。

（2）必须改变目前的“农、工、贸”的顺序，确立“贸、工、农”的方针，以改善进出口商品结构，扩大对外贸易。长期以来，我国对外贸易的经营方针是按“农、工、贸”的顺序进行。即农业生产什么，工厂加工什么，然后是出口什么。在当前国际分工越来越有成效的情况下，为了扩大我国的出口和提高经济效益，必须按国际市场要什么，我们才加工什么，最后是农业生产什么的“贸、工、农”经营方针来经营。不这样，要扩大我国的国际经济合作和发展我国的跨国企业是十分困难的。

（3）必须抓紧培养大批能为跨国企业服务的专门人才。长期以来，我国从事国际经济交往和对外贸易的专业人员，不论是数量、特别是质量方面，都远远跟不上当前国家的需要。要发展跨国企业，不论是独资或合营，首要的问题就是要有素质好、熟悉专业知识和外语的各种人才。如果是滥竽充数，要发展跨国企业的业务是不可思议的。