

苏联、东欧国家跨国公司的新发展

· 叶 刚

苏联、东欧国家在国际投资领域中对外开放是首先从对外投资，即建立跨国公司开始的，以后才陆续允许外国企业进入境内办企业。这是苏联、东欧国家发展对外经济关系进入新阶段的重要表现。自七十年代中期以来，苏联、东欧国家跨国公司又有了较大发展。本文拟根据最新资料，概述它们的新发展和新特点。

一、增长速度和比重

一般说，苏联、东欧国家是从六十年代中期才开始建立和发展跨国公司的。自此以来，它们的发展经历了三个阶段。

第一阶段是从六十年代中期到七十年代初。这阶段除了民主德国外，全都开始建立跨国公司，其中包括恢复战前已创办的国外企业。保加利亚的第一家国外企业建于1964年。罗马尼亚第一家国外企业建于1967年。捷克在1968~1969年建立了一批国外企业。其他国家的投资也开始于这一时期。第二阶段是七十年代。在此阶段，苏联、东欧国家对外直接投资增长加快，先后在国外建立了一批新企业。1972年，匈牙利建立了14家；1973年，罗马尼亚建立了11家；1974年，波兰建立了14家，苏联建立了19家；1976年，苏联又建立了17家。总计，经互会国家的国外企业数1979年末比七十年代初增加了三倍半。第三阶段从八十年代初以来。这时期由于苏美关系紧张，第三世界出现冲突，特别是第二次石油危机后西方经济的衰退和金融体系的动荡（包括某些东欧国家的债务困难），苏联、东欧国家跨国公司发展的速度减慢（主要是它们在西方的直接投资减慢），但在中期以后又有回升势头。

经互会国家在不同时期的对外直接投资额增长率

	1965年前	1965~69	1970~74	1975~79	1980~83
在西方国家的增长率	14.1	16.1	29.3	19.1	11.2
在东方国家的增长率	3.8	12.1	32.9	30.3	20.3

资料来源：麦克米伦：《苏联东欧国家跨国企业》，第162~163页

在过去二十多年期间，苏联、东欧国家跨国公司子公司有了很大的发展。据西方资料介绍，在1962年，苏联、东欧国家（包括南斯拉夫）共有国外企业50家。1976年，它们共有国外企业700多家，其中南斯拉夫423家，苏联和东欧国家约300家，到1983年年底，仅苏联、东欧七国（不包括南斯拉夫）就共有国家企业720家，即比1976年的300家又增加了1.2倍。其中苏联143家，匈牙利151家，波兰139家，罗马尼亚90家，保加利亚和捷克各为82家，民主德国33家。

1976年，苏联、东欧国家跨国公司的对外直接投资总额估计为10亿美元，如果不包括南斯拉夫在内，仅苏联、东欧七国约为5亿美元左右。到1983年，上述七国直接投资额共达10亿美元，即比1976年增加1倍。其中在西方的投资额近6亿美元，在南方的近4亿美元。不过，必

须指出，这仅仅是注册投资资本额，实际投资额要比它大几倍。

上述事实表明，苏联、东欧国家发展跨国公司起步虽晚，但仅 20 来年期间就发展成今天的规模，其增长速度还是相当快的。

二、投资企业和规模

经互会国家的对外经济活动，在传统上是由国家垄断的，以前只有少数特定企业和机构可以从事对外经济业务，而且只局限于对外贸易和国际结算领域。苏联、东欧国家最早的跨国公司就是由有上述权利的特定外贸企业和银行等金融机构来经营的，现在从事对外直接投资的企业队伍已相当大，有更多行业、企业成了对外投资者。这些投资企业大体可分为三类。外贸部属下的外贸企业和组织仍是举办国外企业的主要投资者。它们各自有特定的商品和劳务经营活动，在国内生产者和外国市场之间起着中间人的作用。过去，只从事外贸活动，现在也从事包括投资在内的其他经济活动。据调查，除了苏联和波兰，经互会国家的现有外贸组织的近 40% 已在从事对外投资。不过必须指出，这些企业的国外投资并不局限于贸易业，它们的国外投资已扩展到其他附属业务甚至生产活动。某些隶属于不同工业部门的生产企业和组织也有权直接从事对外贸易和对外直接投资活动。这主要是在某些东欧国家。投资者也已扩大到其他部门。例如，除了国家银行和外贸银行、保险公司外，还有航空公司和其他运输公司、工程和设计企业、建筑企业等。它们都在国外设立子公司和分公司，分属于许多部一级的不同权力机构。

苏联、东欧国家从事对外直接投资的企业(母公司)虽然也增加到 217 家，不过它们大多集中在一部分企业。据调查，在这些企业中，在国外至少有 5 个投资项目(包括间接进行的投资项目)的企业共有 57 家，即占母公司总数的 1/4。它们直接所进行的投资项目有 347 个，占总投资项目的近 1/2。其中超过 10 个项目的企业，有波兰的达尔公司(25 个)，苏联的联合货运公司(15 个)和拖拉机出口公司(10 个)，匈牙利的纺织品公司(10 个)和捷克的斯特罗吉进口公司(10 个)。它们确已建立跨国网络。至于其余的 3/4 企业，其国外投资项目平均不到 1.5 个，还谈不上有跨国网络。

苏联、东欧国家跨国公司的企业数和对外直接投资总额，为我们提供了它们的国外子公司的平均规模，即每个子公司平均投资额近 140 万美元。这个规模不仅比发达国家跨国公司国外子公司小(每家 600 万美元)，也比发展中国家跨国公司小(每家 260 万美元)。

三、行业职能多样化

经互会国家早期跨国公司的一个特点，就是它的基本任务，甚至几乎可说是唯一任务是为出口服务。因此，它们的投资绝大部分是投在贸易业以及支持本国出口的其他行业，而且职能单一。但发展到现在，情况已有重大变化。这不仅表现在行业部门间的分配上，也表现在行业部门内的职能上。较为突出的有以下三点：

第一，贸易业的比重下降，辅助职能增加

经互会国家在西方发达国家的企业，一开始就主要分布在贸易业。我们暂且不去考虑六十年代后期的情况，即使以七十年代后期以来的发展情况看，它们在西方和南方的贸易业的投资，分别占它们总对外投资额的近 3/4 和 1/2。在这 10 年期间，尽管它们在贸易业的投资仍在增加，但

到1983年底，它们在贸易业投资项目占总投资的比例为55.5%，它们在西方和南方的比重分别下降到69.6%和26.0%。不仅如此，这些国外子公司经营职能也起了变化，它们的经营活动已不再是从事单纯有关出口的商业活动，而是也从事许多重要辅助活动。其中包括仓库、储运、产品分配、零售网点、产品改装和售前服务、售后服务等。例如，捷克的特兰沙克塔贸易公司，它在国外有6个投资项目，其中在加拿大的子公司——奥民贸易公司，共有140名雇员，从事捷克工业用、消费用制成品的销售、分配和服务业务。它在1980年的营业额为3,600多万美元。还有，在它们的国外贸易业企业中，过去不少是经营一系列产品的销售和服务。此外，还有一个重要变化，就是有些国外贸易企业不是由外贸公司开办的，而是由生产企业开办的，是后者的子公司。

第二，其他服务业的比重也有减少，但部门和职能多样化了

经互会国家在国外服务业的投资，不仅超过了商业领域，而且扩大到许多其他服务部门。其他服务部门和在贸易业一样，虽有发展，但其比重有所下降。从它们在西方的投资项目看，1977年它们在这方面的项目占全部对外投资总数的比重为26.9%，而到1983年已下降到23.3%。在其他服务业中，它们的职能变化更为明显。在银行业，尽管经互会国家的国外银行的重要职能仍是支持它的区域外贸易，但它们的经营活动已扩大到与贸易无关的其他领域。有的还专门侧重从事特殊国际金融活动，如从事存放硬通货、出售黄金、短期支付票证交易、租赁金融、在各银行间周旋、重点为特定地区或特定行业的融资、理财业务等。在保险业，除了承担东西方贸易有关的保险业务外，现在也承担非支付保险、制造风险保险、通行保险、事故保险、火灾和人寿保险等。在运输业，它们的国外子公司既直接承担海陆空运输业务，也承担代理业务，既承接经互会国家有关的货运，也承接其它国家和企业的货运，既使用自己的船只和设施，也租用人家的设施，提供技术服务。这些业务既有利于支持经互会国家外贸，也有利于减少有关支出，赚取硬通货。此外，近几年来，经互会国家在国外特别是在发展中国家，还开辟了一些新的服务业的投资。

第三，生产领域的投资明显增加

经互会国家早期跨国公司在生产领域的投资很少。按1977年的资料，经互会国家在西方的生产领域的投资仅有5家，占对外投资总数的1.6%，即使加上贸易业中兼有装配或制造的8家，共计13家，也只占4%。可是，到1983年底，它们在西方生产领域的投资共为34家，其比重已上升到7.0%。至于在发展中国家，它们在生产领域中的投资已达108家，占总投资数的46.8%，居于首位。这显然是一个重大发展。经互会国家在生产领域的投资，主要是从七十年代后期发展起来的。1969~1983年，它们在西方生产领域投资项目增加了五倍多，其中2/3是在1975~1981年期间发展的。目前，它们在南方生产领域的投资项目，有近45%也是在这时期建立的。还必须指出，在生产领域的投资中，在制造业部门的投资又占多数。苏联、东欧国家在国外制造业的投资大多集中在它们各自具有优势的部门。例如，苏联集中在汽车和机器设备制造业，匈牙利集中在医疗机械、医药和电气照明制造业，捷克主要集中在机器设备制造业等。

四、地区扩展和分布

经互会国家跨国公司的行业和职能多样化，对它们投资地区分布和扩散有重大影响。较早年代，苏联、东欧国家的国外子公司，尤其是苏联的国外子公司集中设在西方发达国家(近80%)，在

发达国家又大部分集中在西欧几个主要国家。根据 1977 年资料,经互会 7 个国家在发达国家的 312 家子公司中,其中设在西欧的为 278 家,占 89%。而在西欧中,大部分(3/4)又集中在联邦德国、英国、法国、奥地利、意大利、比卢联盟和瑞典七国。同时,它们的地区分布情况也有较大变化。

地区分布的第一个变化是投资扩散面增大。据最近资料,苏联、东欧国家跨国公司的子公司已分布在世界 100 个国家和地区。在西方,它们已扩散到 23 个西方国家。这就是说,它们已不再集中于诸如伦敦、巴黎等西欧传统的商品市场和金融中心,以及诸如奥地利、芬兰等政治中立国,而日益推进到欧洲新地区(爱尔兰、希腊、葡萄牙等)、北美及澳大利亚。在南方,它们的投资已扩散到 75 个发展中国家和地区,其中非洲最多,拉丁美洲、中东和亚洲三地区则在剩余部分各占相等份额。可以这样说,现在,苏联、东欧国家的跨国公司已扩散到了全球。

地区分布的第二个变化是它们在西方的比重有所下降。根据上述资料,经互会国家的 720 个国外子公司中,484 家设在西方,占 67.2%,236 家设在南方,占 32.8%。这一方面是它们在生产领域增加投资造成的(在南方投资项目中,有 108 个是生产项目,占近一半),另一方面,这主要是东欧国家增加投资项目造成的。苏联在南方的投资在这段时期则基本上维持原状(1979 年为 25 项,1983 年为 27 项)。如果从投资额看,它们在南方的比重还要大些。经互会国家在发展中国家的直接投资的增加,是它们新的对外经济政策的重要组成部分。这说明它们已经更多地摆脱了传统的“援助”模式的束缚,而转入“双方互利”劳动分工为基础的经济关系。那样,传统的“援助”、补偿协议、对等贸易等做法,就让位于对外直接投资。

地区分布的第三个变化是它们在西方和在南方的投资差别日益明显。从行业上看,它们在西方的子公司主要在贸易业(484 家中占 240 家),其次是服务业(113 家),在生产部门只占很小比重(34 家);在南方,它们主要部门是在生产领域(231 家中占 108 家,其中不少是资本发展项目),贸易业和其他服务业各占余下的一半。从市场方向看,它们在西方的子公司基本上是面向当地市场,而在南方不少是出口导向,面向来源国或第三国市场。从持有股权程度看,它们在西方强调拥有全部股权或多数股权,而在南方则倾向合资或较少股权。从合作对象看,它们在西方的合伙人通常是小企业甚至是个人,而在南方比较典型的合伙人是当地大型国有企业。

苏联、东欧国家跨国公司在西方和南方的不同特点,在很大程度上同它们与西方和南方的贸易结构一样,表明它们是处于其两个合作伙伴的发展水平之间而居中,即比西方不足,比南方有余,因此它们在两地区投资目的和类型有明显差异。苏联一些经济学家则强调这是社会主义企业同西方资本主义企业不同的表现。经互会国家对第三世界的投资目的是为了双方有利,是通过参与发展中国家资本项目投资使双方分享工业化利益。因此,它们与第三世界在投资方面的合作有三个特点:①采用合资形式,通常经互会国家的股权限于对等或少数股权;②投资通常是在政府谈判基础上确定的,属国家间协议范围;③当地合伙人有代表性的是当地国有企业或中型民族企业,而不是西方跨国公司那样要在当地寻求大型私人企业。

五、拥有股权份额

经互会国家跨国公司的行业和职能多样化,也影响了它们拥有股权的程度。实际上,它们在国外子公司拥有的股权份额,从一开始就比发展中国家跨国公司甚至比发达国家要高。七十年代中,从苏联可确定股权份额的 90 家国外企业看,独资经营的占 30%,苏联资本为主的占 51%,苏联资本占一半的占 10%,苏联资本少于一半的只占 9%。按地区分,在西方,苏联资本占多数或

独资(不包括占一半)的占 88%;在南方,上述比例只占 43%。一般说来,苏联在国外子公司拥有股权的份额要比其他东欧国家高。因此,经互会国家作为整体,它们在国外子公司拥有股权份额要比苏联低些。它们的股权份额最近又有进一步增加和集中的趋势。其主要特点是:第一,它们在西方的子公司的股权比重十分高,仅拥有全部股权和多数股权两项就占 63.1%,如果加上占一半股权的则高达 88.1%,而拥有少数股权的仅占 11.7%。以苏联为例,它在西方子公司拥有全部、多数和半数股权的共占 93.8%,而拥有少数股权的仅占 6.2%。第二,它们在西方和南方的股权格局相差很大。仅从它们拥有全部股权的资料来看,它们在西方的独资企业占 27.1%,而在南方的独资企业只占 7.3%,即相当于前者的 1/3。第三,经互会国家中的各国对股权份额的偏好也不相同。苏联、捷克和民主德国偏好拥有全部和多数股权,罗马尼亚、匈牙利和保加利亚等则偏好拥有少数和一半(对等)股权。

经互会国家国外子公司股权增加和集中的趋势,在很大程度上是同它们的投资行业变动相一致的。它们强调发展在银行、运输以及零售业、技术服务业的投资,而这些行业往往趋向于完全控制,而对于那些单纯从事进出口业务的贸易公司或小型代理行,则是需要有当地合伙人起较大作用,因此较为流行拥有少数或一半股权。在国外合资企业中,经互会国家企业和当地合作人之间的矛盾有时也促使它们增加股权。合伙人之间在目标、气质和观念上的不同,导致了合伙人之间的摩擦。增加股权甚至由一家独资经营成为解决上述矛盾的一种途径。但是,经互会国家出让股权给当地合伙人或企业的事例是相当少的。

六、子公司的自主权

按照发达国家和发展中国家跨国公司的一般经历,所有权与控制权存在着相应的关系。股权是支配和控制企业的基础。通常,母公司拥有子公司的股权多少,是与它对子公司的控制成正比,即母公司拥有股权越多,就越能对子公司实行有效控制,而子公司就越少自主权。按此逻辑,苏联、东欧国家拥有国外子公司的股权,在近几年有增多趋势,那么,它的子公司自主权就会减少。可是,事实却相反,它们的自主权却有加强。西方学者认为,这与苏联、东欧国家跨国公司发展过程及其具体特点有关。

首先,苏联、东欧国家跨国公司是最新发展起来的,而跨国公司这种组织形式有自己的特点

过去,苏联、东欧国家的国外经营活动大多采用设子公司的形式。采用这种形式,实际上是集一切责任于母公司一身。在国外建立子公司,就是使该公司成为当地的一个合法实体,从而限制了母公司的责任,并可享受作为当地企业的优惠等有利条件。

其次,苏联、东欧国家国外子公司的职能多样化促进了它们自主权的加强

早期的经互会国家国外子公司(单纯从事商业活动的贸易公司),传统地只接受来自母公司的出口目标指令,并按此来经营。随着它们职能的扩大和多样化,上述指令已不再是唯一的和起支配作用的指令了。由此,它们也越来越多地从其他来源得到信息和指令,更多地关心多种经营的利润。与此相应,它们也转而对来源国(本国)供应者施加更多的竞争压力,并使母公司的传统做法(如把大量负担转嫁给子公司)更难推行。

再次,国外经营环境迫使它们要有更多的自主

苏联、东欧国家的涉外企业在国内享有特定的权利和优惠,它们受国家政治目标、宏观政策

略论外销员应具备的条件和素质

朱明修

外销是对外贸易业务中的主要环节。从成交、出运到收汇等一系列环节中,外销员起着重要的作用。

首先,外销工作是一项政策性、专业性较强的涉外工作。外销员是以国家企业工作人员身份对外出面工作,一举一动都代表着国家的形象,外商也往往把外销员当作国家的代表来看待。因此,外销员的工作如有疏忽,出现差错,不仅要使国家蒙受经济损失,甚至会出现不良政治影响,涉及国家之间的关系问题。

其次,外销员是外贸工作的龙头和基础。外销员的工作状况直接影响着外贸工作的各道环节,所以它是整个外贸工作的龙头。同时,外销基础管理工作搞好了,整个外贸经营管理工作也就改善了。因此,它又是整个外贸工作的基础。

再次,外销员在国际贸易中就具体工作而言,必须起到(1)媒介作用。为国际间商品交换作媒介,使商品在本国的价值成为国际间使用价值;(2)创汇作用。卖好价格,尽力为国家多创汇支援四化建设;(3)参谋作用。为工业穿针引线,收集新技术、新产品,提高产品质量,促使产品升级换代。

由上可见,外销员的地位和作用十分重要,作为一个合格的外销员,必须成为:

(一) 国际市场信息的调研者 国际市场千差万别,爱好不一。外销员要熟悉客商所在国的市场情况、生活习惯、产品要求及传统爱好等,切不可单凭热情,想当然,要尊重客观实际,做到入国须问禁,入乡要随俗,不能强加于人。只有这样,生意才能做好做活,立于不败之地。要做到这一点,平时要多做调查研究,掌握客商所需品

种、规格、款式、颜色、包装、商标、质量及季节变化、价格与汇率趋势等,同时还须了解各国的贸易管制办法,海关法令。如遇有的国家限制我们整机进口,就可化整机为零件进口;有的商品关税高,则用关税低的目录进口。为促进产品升级换代,还应搜集了解国际市场同类产品的样品、样本,甚至

目标的制约,但一到国外,和当地其他企业一样,处于市场经济条件中,受市场规律的支配,而与其他企业竞争。因此,原有的特权和制约便不起作用了,至少大大削弱了,不然它们就无法生存。

再其次,它们与母公司的联系弱化

人们发现,当经互会国家企业离开国土后,它们受中央计划的控制和与母公司的联系和协调明显减少。

西方人士认为,苏联、东欧国家跨国公司所以出现这种现象(自主权随股权增加而增强),没有在国外的行为上表现出固有的特征,或许是因为它们目前还仅仅是进入国际舞台的新兵,在国外经营的量和质上的重要性还不大,所以不得不使自己的行为去适应现有环境。目前,它们的母公司和子公司的行为虽然还不协调,但并不排除将来在国外的行为仍能表现出更多的固有特性的潜在可能性。