

我国跨国公司建立与 发展问题初探

王海澜

由于国内外学者对跨国公司的概念尚无一致的认识,本文在讨论我国跨国公司建立与发展问题时采纳以下定义:跨国公司是至少在两个或两个以上的国家进行制造和销售活动的公司。它有三个要素:(1)跨国公司是指一个工商企业,组成这个企业的实体在两个或两个以上的国家内经营业务,而不论其采取何种法律形式经营;(2)这种企业有一个中央决策体系,而具有不同的政策,此等政策反映企业全球战略目标;(3)这种企业的各个实体分别掌握资源、信息,并分担责任。

一、建立我国跨国公司的必要性

引进外资在国内创办合资企业、合作企业、独资企业是对外开放在经济领域中的主要标志。在这方面我们已经取得了一定成效,仅1989年上半年,新批准外商投资企业就有3031个,协议外资金额30.19亿美元,实际投入11.66亿美元,分别比去年同期增长44%、52%和46%。

同引进外资相比,我国的海外投资起步晚、规模小、发展慢。到1988年上半年,我国共有海外合资、合作和独资企业458个,总投资额18.38亿美元,其中我国投资6.78亿美元。应当认识到,走向世界,到海外投资,也是对外开放的一个主要标志,它与引进外资是相辅相成的。只有这样,才能充分发挥我国已有的优势,使我国的经济

更加开放。因此,加快对外投资速度,建立更多的海外企业,使我国出现较多的在国际市场上有一定竞争能力、具有一定规模的跨国公司就显得十分必要了。

用机电科技公司就是一个集体性质的只有五年历史的小公司。它也能集外商代理、技术服务、配套制造于一身,以几十万美元的调剂外汇,在不到两年时间里,为近百条引进生产线和设备,提供了二百多项配套、备件造型供应和国产化翻版创新服务。类似这样的单位,上海还有一些,他们是引进技术国产化的别动队和生力军,其作用是不可忽视的。

4. 稳定政策,深化改革,保护和促进国产化

引进技术的国产化作为一种社会系统工程,国家政策法律的宏观调控作用无疑是至关重要的。毋庸讳言,由于紧缩政策,资金紧张,引进技术的国产化在一定程度上受到了冲击和影响。

显然,这并不是治理整顿的本意。引进技

术的国产化,走技术进步之路是我们的国策,也是治理整顿的希望所在。当前重要的是要在政策稳定的前提下,深化改革,继续调动科技人员的积极性,保护和扶持国产化。

对于国家高技术项目的引进仍应给予鼓励和优惠。对于实现进口替代的产品,进入国际市场的技术和产品,应继续给予外汇留成的优惠待遇。对于国产化所需要的进口关键部件,应实行减免税政策。对于国产化项目应当在银行结贷上实行倾斜政策,保证资金的供给。要继续奖励为国产化做出贡献的科技人员和有关人员,受奖的人必须是做出实际贡献的人,出国考察培训的人员,应当是能在国外技术带回国内真正起作用的人。引进技术的国产化是一个重大的课题,应引起有关方面的高度重视并为之而努力。

国际环境的变化也决定着我国加速建立与发展跨国公司的必要性。我们面临的是一个贸易保护主义加剧和竞争更加激烈的世界市场,一个不利于发展出口的国际经济环境。虽然,我国外贸出口创汇额在逐年增长,但经济效益不佳,在国际市场中竞争困难,因而在国外适合发展我国出口产品的国家和地区较多地建立制造业子公司,是在目前严峻的形势下值得认真研究的课题。此外,发达国家跨国公司利用其内部(母公司与子公司、子公司与子公司)根据全球利润战略而规定的商品调拨价格即“转移价格”,回避价格管制,逃避纳税和外汇管制,利用币值变动从中获利。当跨国公司的子公司所在国的外汇管制和利润汇出严格而营业利润纳税高时,母公司就抬高供给该子公司的机器、设备、原件、原材料和劳务的价格,使该子公司提高生产成本,减少盈利,从而少纳税。当子公司所在国的货币将要贬值时,利用“转移价格”将该子公司的利润和现金转移出去。跨国公司利用“转移价格”的策略获得更高的利润。尽管我国制定了种种外商在华投资的优惠政策,但在引进外资的实践中,也深受“转移价格”之害,对此有深切的体会。我们在海外设立子公司时也同样可以运用这一经营策略,获取更高的经济效益。

二、我国跨国公司的海外投资主体应是大型国营企业

从我国报刊发表的统计资料中很难找到海外投资的主体公司或企业,即母公司的有关资料,这与我国海外投资刚刚起步有关;同时,也说明对投资主体的重要性没有进行深入研究,因而也无从认识投资主体的重要性,更无从谈海外子公司如何体现母公司在世界经济中的发展战略,而跨国公司的母公司这个唯一的中央决策体系根据其全球发展战略目标制定不同的政策却是跨国公司最主要的特征之一。笔者主张我国海外投资的主体应是大型国营企业,其理由如次:

(一) 大型国营企业具有一定的资金,并有筹集资金、使用资金的能力

例如,首钢改革十年来,已连续十年实现利润逐年递增 20%,除上缴利润及各种税费外,每年自有资金有 7~8 亿元。它的投资能力可以满足在国外开办一般项目所需的人民币投资(在国内购买设备用以在海外生产及其他所需人民币的费用)。在外汇投资上也有一定能力,首钢买下了世界著名的设计与生产冶金机械的厂家——美国麦斯塔工程公司 70% 的股份,使该公司成为首钢海外子公司之一。

又如,已跃入世界三大卡车厂之列的第二汽车制造厂,投产十年,累计产车 80 万辆,上缴国家利税 24.3 亿元,相当于国家建厂投资的 1.5 倍。能够取得这样大的成就同它的自我投资能力是分不开的。二汽到 1979 年,国家虽已投资 16.7 亿元,初步建成投产,然而,要达到纲领目标 10 万辆,尚需数亿元,此时又恰逢国民经济调整,以致面临停缓建局面。这时,他们提出“自筹资金,续建二汽”的口号,向国家不要资金要政策,要求国家允许把企业留利、折旧和大修理基金“捆”起来用。国家同意了二汽的要求,到 1985 年,二汽自筹资金 3.9 亿元,全面建成投产,达到年产 10 万辆的目标。二汽的经验表明,大型国营企业有筹集资金的能力。

(二) 大型国营企业有较强的技术实力,能够适应海外投资的技术要求

仍以首钢为例,他们经过十年改革,绝大部分主体设备实现了现代化改造,采用了多种国内外新技术,实现了生产过程的计算机控制,达到了国际水平。1987 年建成的八流小方坯连铸机与 210 吨转炉,是目前世界上最大、最先进的大转炉——小方坯连铸生产线之一。首钢已拥有 26 项批准的专利,在全国企业中名列第一。作为首钢的子公司美国麦斯塔工程公司能够设计和制造全套轧钢

机和冶金辅助设备、大型铸件、锻件和专用设备。世界第一套 5330 毫米中厚板轧机和第一套六机座冷连轧机都是麦斯塔设计制造的。它还与电器设备厂家合作,领先研制自动化轧机,制造出了第一套自动化中厚板轧机,第一套有程控可逆粗轧机的热带钢轧机,以及世界首台全计算机化的热带钢轧机。该公司拥有多项专利和一批为全世界服务的外国许可证。

(三) 大型国营企业能够根据经济发展的客观规律制定较为科学的企业发展战略,并有效地将海外子公司的发展纳入企业整体发展战略之中

在我国已进行海外投资的中小企业中,多数是以收回投资,赚取少量外汇为目的。它们的子公司与国内母公司联系甚少,更不用说及时反馈国际市场信息和子公司经营状况的变化,从而根据母公司的发展战略实行正确的经营政策和策略。再者,众多的中小企业不重视制定、也难于制定它的发展战略,因而将海外子公司的发展纳入母公司的发展战略也仅仅是一句空话。而大型国营企业则不同,如第二汽车制造厂在取得一定成就之后认识到,按照合理的运输结构,中吨位卡车发展前途极为有限,如果不把主要目标定在生产轿车上,二汽的前途就只有一个:停滞和萎缩。因此,二汽及时调整了企业发展战略,将卡车发展纲领目标由年产 20 万辆调减到 15 万辆,8 吨卡车的襄樊基地提前到 1990 年建成,建设重心向轿车基地转移。二汽的实例说明大型国营企业能够根据经济发展的客观规律制定科学的企业发展战略。首钢的实例则可以说明大型国营企业能有效地将海外子公司的经营纳入母公司的整体发展战略之中。在首钢兼并了麦斯塔工程公司之后,在国内又兼并了 13 家机械制造厂家,这些国内企业人员素质好,又具有较为先进的、数量可观的生产设备。国际钢铁业经过七十年代中期以来的萧条阶段,正处于缓步恢复之中,因此,它对钢铁生产设备的需求不会很多;而我国随着改革开放的深入发展,对钢铁的需求将大幅度增长。基于这种认识,首钢将麦斯塔工程公司的先进设计与制造能力同国内企业机械制造能力相结合,制造冶金机械和设备,用以满足国内钢铁发展的需求,同时能大大节省发展我国钢铁工业引进设备所需外汇。这种将海外子公司的发展纳入企业整体发展战略目标的政策制定,众多的中小企业是不可能做到的。

(四) 大型国营企业在国民经济中起着举足轻重的作用,只有把大型国营企业搞活,改革开放才能进一步深入发展

把大型国营企业推向国际经营,使它们成为在世界上有一定经济实力的跨国公司是把大型国营企业进一步搞活的根本措施。1987 年,我国有大型企业 2 508 个,占企业总数(不包括村及村以下办工业和城镇个体工业)的 0.6%,固定资产原值的 47.8%,工业产值占全国工业产值的 30.3%,上缴利税占全国工业利税总额的 44.3%,其中上缴利税最高的 50 家企业占 24%。然而,大型国营企业在国民经济中的地位和作用比起发达国家和某些发展中国家和地区还有很大差距。1984 年,美国最大的 100 家制造业公司的资产比重占全国制造业的 48.9%;1983 年,南朝鲜 50 个大企业集团的营业总额为 532,247 亿南朝鲜圆,同当年国民生产总值 582,800 亿南朝鲜圆所差无几。我国的经济发展战略应包括在九十年代和 21 世纪初期建成几十个乃至上百个在国际上有竞争能力,在国民经济中起决定作用的跨国公司。

对海外投资主体应为大型国营企业这一论点,或许有人提出不同意见,认为海外投资主体应为大型企业集团。笔者认为,目前国内企业集团种类繁多,多数企业集团不具备本来意义上的特点,有的则是徒有其名,加之人们对企业集团概念的理解千差万别,如果将投资主体定为企业集团,难免对这一论点的理解产生困惑,行动起来也会无所适从。企业集团是以各成员企业在技术及其他经济机能上的互相补充为目的,以成员间的自主权为前提,在对等互利原则下结成持续长久的

经营结合形态和经营协作体制。毫无疑问,我国企业应朝着企业集团的方向发展,在企业集团的发展过程中,随着大型国营企业在海外投资的增多,未来一、二十年内也就一定会形成若干企业集团型的大型跨国公司,即大型跨国企业集团。所以,将海外投资主体定为大型国营企业是科学的、合理的。

三、进行海外投资应注意的若干问题

(一) 投资国别的选择

投资国别选择的一般原则是:地理接近,市场情况熟悉,并同东道国在历史、文化、民族等方面有共同的渊源等有利条件;投资重点应放在资源国和发展中国家,并逐步向“多极化”发展,进而在发达国家建立较多的海外子公司。发达国家和发展中国家跨国公司的国别选择证明了这一原则的合理性。发达国家跨国公司有 2/3 的子公司设在发达国家,1/3 的子公司设在发展中国家,其中,日本跨国公司的海外子公司则有 2/3 设在发展中国家。发展中国家跨国公司的海外子公司则大多数设在发展中国家,并且大多数又设在近邻国家。

(二) 投资部门的选择

投资部门分为采掘业、制造业、服务业。采掘业投资大、见效慢,受地理位置限制,一旦政治、经济形势发生变化,不易转移,故对采掘业的投资必须对项目的发展预测准确,有雄厚的资金和政治上的保证。1974 年主要资本主义国家海外投资部门在海外投资中所占的比例可作为参考,美国:采掘业占 26.8%,制造业占 44.5%,服务业占 28.7%;英国:采掘业占 28.0%,制造业占 45.2%,服务业占 26.8%;联邦德国:采掘业占 7.0%,制造业占 70.4%,服务业占 22.6%;日本:采掘业占 26.2%,制造业占 35.0%,服务业占 38.8%。1978 年的统计资料表明,所有发展中国家和地区的跨国公司的海外制造业子公司占总数的 49.77%。通过以上数据说明,无论发达国家还是发展中国家都把海外投资的重点放在制造业上。因此,我国在海外投资时应采纳这样的原则:以发展制造业为主,采掘业和服务业为辅。

(三) 技术选择

在技术选择上,应首先建立劳动密集型和低技术密集型海外子公司,逐步建立多层次的技术密集型、资本密集型海外子公司。亚洲发展中国家和地区的海外投资表明,它们在中、低技术密集型产业投资多于高技术密集型产业。1979 年在我国台湾省的外国制造业子公司的数目和投资额说明了同样的问题(见下表)。从发展战略上看,我们必须建立较多的技术密集型、资本密集型海外子公司,才有利于我们在国际市场上的竞争,但目前应把起点建立在发展劳动密集型、低技术密集型海外子公司上。

技术密集类型	美国 欧洲 和 日本 投资		亚洲 发展 中国 家 投资	
	投资额(百万美元)	子公司个数	投资额(百万美元)	子公司个数
低	27.24	94	98.00	320
中	766.41	261	105.78	296
高	853.10	486	42.28	173

资料来源:《第三世界跨国公司》,(美)刘易斯·威尔斯著,上海翻译公司,1986 年 10 月版,第 51 页

(四) 投资形式

发展中国家跨国公司的海外子公司有 90% 是合资企业。美国拥有的跨国公司有 40% 的子公司是合资企业。因此,合资是发展中国家跨国公司在海外投资的主要方式,即使作为发达国家的美国,合资方式也占有相当比重。我国在海外投资时应以合资方式为主。

(五) 设备、技术来源

在海外设立子公司应尽量多地使用国内已掌握的较为先进的、适用的设备与技术。我国在海外投资的实践以及某些发展中国家对我国提出的咨询项目表明,我国现有的某些设备与技术已经具备了在东道国设立企业的条件。其他发展中国家的投资实践也证明了这一点。例如,1977 年,印度有海外子公司 70 家,其中有 59 家的设备与技术来自印度,2 家来自日本,9 家来自其它外国。

我们设定的海外投资原则是否起点太低了呢?不,这是根据我国国情提出的。我们的发展方向应该着眼于那些高科技、高效益领域。21 世纪,新材料、微电子、生物工程将成为代表这一世纪标志的产业。根据这一趋势,我们必须从现在起就在这些领域选择一些项目进行开发,以便使我国在未来竞争中在这些领域取得一定优势。这是并不矛盾的。

随着我国跨国公司的建立与发展,必将加强我国的经济实力,并逐步改变我国在国际分工中的地位;必将赚取更多的外汇,用以解决在四化建设中外汇短缺的状况;必将使我国大型国营企业进一步搞好搞活,逐步形成一些名符其实的大型企业集团,从而进一步加强大型国营企业在国民经济中的地位和作用。美国刘易斯、威尔斯合著《第三世界跨国企业》一书中指出:“发展中国家跨国企业的扩展,实际上最终将有利于发展的进程和国际关系的改善。这个判断仅仅部分地局限于以这种企业在经济方面的微小贡献为依据。”如果在未来一、二十年内我国跨国公司的建立与发展较为迅速,就会改变发展中国家在世界经济中微小贡献的格局,更加有利于发展的进程和国际关系的改善,作为发展中的社会主义中国应当也完全可以做到这一点。

(上接第 25 页)

综上所述,中外合营企业文化冲突的根子在社会制度、经济管理体制和整个社会文化背景的差异上。我国的中外合营企业不仅与国内一般企业不同,在企业文化上有其特性,而且与在其他国家举办的合营企业相比,也有所不同。例如,同是合营企业,中日合营企业与日美合营企业就有很大不同,比较起来,后者的相同点比前者要多一些。因此,简单地把我国国营企业的做法或者西方企业文化移植到中外合营企业不行,简单地把外国的合营企业的做法搬到中国来也不行。换句话说,既不能盲目排外,又不能全盘照搬。合营企业文化融合和形成的实质,是企业全体员工在改革开放的实践中,面对原有企业文化内部的各种文化因素的

分解和外来文化因素的冲击,为适应合营企业的发展而寻求新的企业文化机制的共识过程。这一过程的基本矛盾是如何对待外来文化的引进与吸收问题。只有采取变革的和批判的态度,才能取得不同文化的协调和融合。新型的个性化的企业文化的形成,要经过企业管理者长时期的耐心倡导和培育,这是一个柔性化的渐进的培育过程,而企业文化一旦形成,又具有相对稳定的特性。我们应当下功夫研究我国现有的中外合营企业文化在实践中产生的摩擦和冲突,寻找我国的合营企业文化建构的特殊规律和现实途径,以便更好地培育协调的合营企业文化的形成和发展,促进企业内部和外部各种因素的良好循环。