

跨国公司内部贸易探析

田春华

摘要 当今 1/3 的国际贸易产生在跨国公司内部。本文从当代跨国公司内部贸易的地区、行业等现实状况分析出发,进一步分析和探讨国际生产一体化、全球投资自由化、跨国公司战略联盟等因素对跨国公司内部贸易发展的影响以及跨国公司内部贸易对东道国的经济影响。

关键词 跨国公司 内部贸易 母公司 子公司

一、跨国公司内部贸易的现状分析

跨国公司内部贸易是指同一跨国公司内部母公司和子公司、子公司与子公司之间商品和服务的交换与流通。由于跨国公司子公司分布在世界各地,跨国公司内部贸易又构成国际贸易。从全球而言,有 1/3 左右的国际贸易产生在跨国公司内部。其基本现状是:按地区和国家分,外国子公司出口占其总销售额的比重在下降,但向外国子公司出口占外国子公司总出口的比重在上升。从全球层面看,外国子公司出口占其总销售额的比重由 1982 年的 30.5% 下降为 1994 年的 27.7%,向外国子公司出口占外国子公司总出口的比重却由 1982 年的 46% 上升为 1994 年的 55.3%。从地区层面看,发达国家和发展中国家的情况与全球的情况相类似,但亚洲国家的外国子公司出口占其总销售额的比重在上升,这主要是南亚、东亚和东南亚国家的这一数据上升较大的缘故,但在西亚,向外国子公司出口占外国子公司总出口的比重在下降。

从各地区外国子公司出口额在其总销售额中的比重下降,可以看出外国子公司的市场导向有倾向于东道国市场的趋势,同时也可以部分反映外国直接投资不断流向服务业部门的事实,因为服务业企业更注重在本地拓展市场。在子公司总出口中,向子公司出口的比重上升可以说明跨国公司内部国际生产一体化的进一步加强,全球战略得到越来越大的重视,子公司之间的贸易联系更加紧密。从国家层面看,日本和美国跨国公司的国外子公司有超过一半的出口建立在公司内部贸易基础上,跨国公司母公司有超过 40% 的出口被运往其国外子公司。跨国公司内部贸易展开比较典型的国家是美国,其跨国公司内部贸易的重要性较强,而且在不断增长。1983 ~ 1993 年期间,公司内部出口占母公司总出口的比重由 34% 上升为 44%,公司内部进口占母公司总进口的比重由 38% 上升为 48.6%,子公司的情况也是如此。

按行业分,制造业方面的跨国公司内部贸易重要性更大,无论是母公司的进出口,还是子公司的进出口,都大大超过行业的平均水平,尤其在母公司进出口依赖公司内部贸易方面

比行业平均水平高出近一倍。这也说明在制造业方面跨国公司的国际生产一体化水平达到最高层次。

由于战后世界各国对服务业的跨国投资限制远比原料产业和制造业来得严格,而且能够建立的跨国服务投资企业独立性强,往往是其母公司的缩影和翻版,子公司和母公司的一体化服务生产体系并不发达。所以,尽管服务企业的进出口比例不低,如美国在服务业方面的多数股权海外子公司的出口比例 1982 年为 36%,1989 年为 26.7%,1993 年为 26.8%,进口比例 1982 年和 1989 年分别为 5.3% 和 7.3%,^①但是服务业跨国公司内部贸易发展并不充分。然而另一个值得注意的动向是,随着通信和计算机技术的高速发展,某些服务业,特别是信息密集型产业的可贸易性增强,跨国进行服务交换的可能性大大提高,目前已经出现欧美国家的服务企业在劳动成本较低、人力技能较丰富的国家建立从事数据信息加工处理的子公司,由母公司提供需处理的信息和数据,由国外的子公司进行加工处理后返回母公司。这种趋势的发展必将使跨国公司内部形成跨国服务的一体化生产体系,加强跨国公司服务贸易内部化。

二、影响跨国公司内部贸易发展的因素

自 60 年代以来,发达国家经济学家对跨国公司的发展作了较为系统的理论分析,以邓宁为代表的折衷理论认为跨国公司对外直接投资由 3 组因素决定,即所有权优势(厂商特定优势)、内部化优势以及区位优势(国家特定优势)。并且认为,如果只有所有权优势,厂商只需从事租赁,如果只有所有权优势和内部化优势,厂商可以从事国际贸易,这两种情况不会产生公司内部贸易,只有上述 3 组优势同时存在,形成对外直接投资后,跨国公司内部贸易才有可能产生。但是,跨国公司存在并不一定产生母公司与子公司、子公司与子公司之间的贸易往来,如果跨国公司在外国建立的子公司是自行其是的,原料在东道国采购,产品在东道国销售,与母公司以及同一跨国公司系统内的其他国家子公司没有形成一体化的生产体系,跨国公司内部贸易也就不会产生。因此跨国公司内部贸易的产生还应该考虑另外一些更为明显的因素,尤其是跨国公司内部贸易在战后有了长足的发展,更应该结合国际经济贸易环境的变化,分析跨国公司内部贸易发展的促进因素。

1. 跨国公司国际生产一体化的深化是跨国公司内部贸易发展的基础 跨国公司通过跨国投资在全球布局产品的生产体系,从而构成母公司与子公司以及子公司之间的国际专业化生产体系。据美国麦道飞机公司的研究机构统计,美国著名的 100 家跨国公司共有 20 300 多家子公司,分布于全球 160 多个国家和地区。但是,跨国公司的国际生产一体化也有其从低级向高级发展的过程,对跨国公司内部贸易的影响也有程度的不同。跨国公司最初的战略模式是独立子公司战略,即由跨国公司在东道国建立能够独立经营的子公司,子公司往往是母公司的缩影和翻版,子公司控制自己产品的设计、组织零部件生产、组装和供销,与母公司缺乏紧密的生产联系。这种战略往往对应于东道国存在非常严厉的贸易壁垒,由于投资绕过贸易壁垒,或者受东道国成本和区位优势吸引,把东道国作为向周边地区市场拓展的生产据点。这种模式对跨国公司内部贸易的展开影响不是很大。在初级阶段发展的基础上,跨国公司的国际生产体系进入简单一体化战略,跨国公司利用东道国的区位优势建立子公司,在某一个或某一些生产经营环节上与母公司建立联系,成为母公司生产体系的一

个组成部分,子公司依赖于母公司生存,因而在最终产品的生产上丧失独立性,子公司的产品设计、原料供应和中间产品的销售依赖于母公司以及同一母公司体系内的其他子公司。在这种战略模式下,母公司与子公司、子公司与子公司间的内部贸易就会大大发展起来。目前随着计算机网络信息系统的高度发展,跨国公司内部管理和经营活动越来越多地采用复合一体化战略,母公司对其拥有的一揽子生产资源及其经营活动进行跨国界的配置、协调和管理,在全球范围内安排从产品研究和开发到售后服务的整个过程,统一各子公司的采购、制造、融资、会计核算、资金使用、员工培训和法律事务等。在这种战略下,子公司不再是生产体系中的某一环节,而是成为一个职能公司,在全球范围内进行资源调动和信息处理,这样国际化生产和经营可以在公司运作过程中的任何一点上进行,全球范围内的专业化进一步深化,由此,跨国公司的内部贸易不仅仅围绕母公司展开,而且可以围绕带有管理职能的某一子公司展开,内部贸易不仅仅体现为零部件之间或零部件与成品之间的贸易,而进一步发展为跨国公司内部服务的互相提供,形成跨国公司内部的服务贸易。如瑞士航空公司的会计服务由设在印度的一家子公司承担,德国西门子公司设在美国的子公司负责整个公司的金融信息收集和传输工作。由此可以下一个结论,跨国公司内部贸易的发展是跨国公司国际生产和经营一体化深化的表现。

2. 全球投资自由化的浪潮给跨国公司内部贸易的发展注入新的活力 战后在全球范围内掀起的投资自由化浪潮不仅影响了单个国家的投资政策,而且在区域经济一体化和全球贸易体系中都有表现。

(1) 各国外资政策调整成为时尚,而且以放开投资限制、提高刺激力度为主。1996年全球调整投资政策的国家有65个,而1991年只有35个国家;65个国家政策调整数有114个,其中对投资实施自由化或鼓励占89%,加强限制或减少刺激的占12%;方便外国直接投资的做法还反映在双边投资协定的数量增加上,到1997年1月1日,全球有这类协定1330个,涉及162个国家,而90年代初只有不到400个,现存的协定中有2/3以上是在90年代签订的,仅1996年就有180个此类协定,另外发展中国家(包括中东欧国家)之间的投资协定也在增加;鼓励投资的措施主要是对外资进一步开放投资领域,取消或使审批程序合理化,给外资以各种优惠政策,给外资更自由化的经营条件等。^②各国投资政策倾向于对外资的鼓励和刺激调整,无疑为跨国公司在世界范围内扩大投资创造良好的条件,跨国公司内部贸易也因此会在更多的产业领域和更多的国家内展开。

(2) 区域经济一体化在内容上的深化和地域上的拓展,带来区域内投资的自由化。80年代中期以来,区域经济一体化发展又掀起一个高潮,而且这一高潮将持续到21世纪。现代区域经济一体化最基本的要求是在成员国内部实行贸易和投资自由化,这将导致区域经济一体化内部的资源重组,跨国公司通过兼并控股等方式建立区域内部的跨国生产体系,而贸易自由化又为跨国公司内部贸易的展开扫清了贸易壁垒的障碍。区域经济一体化发展带来区域内跨国公司内部贸易的大幅增长。

(3) WTO《与贸易有关的投资措施协议》进一步规范了成员国的投资政策,要求各国出台的投资政策不妨碍国际贸易的展开。《与贸易有关的投资措施协议》规定,WTO的成员国应当取消限制贸易展开的投资措施,如当地成分(含量)要求,贸易外汇平衡要求,进口用汇要求,国内销售要求。如采用这些措施,必然会限制外商投资企业从国外采购原材料和零部件,以及成品和中间产品的出口,对跨国公司内部贸易的威胁很大,一旦取消这些措施,跨国

公司内部贸易展开的环境将大大改善。可以说《与贸易有关的投资措施协议》有利于跨国公司内部贸易的进一步发展。

3. 当前出现的新一轮兼并浪潮对跨国公司内部贸易的刺激 据1996年和1997年《世界投资报告》的数据,1995年全球跨国兼并的总价值达到2 290亿美元,是1988年的两倍。1996年达到2 750亿美元。而且新一轮的兼并体现出这样一些特点,巨型企业合作,形成寡头分治格局,1996年波音公司和麦道公司两家飞机制造业巨头合并,两家的年销售额总计达480亿美元,1998年德国戴姆勒—奔驰公司和美国克莱斯勒公司合并,金额达394亿美元,美国福特汽车公司也将收购沃尔沃公司;IT行业和金融业的兼并成为主流,1998年全球最大的10宗兼并案中就有5家与IT行业有关,英国银行与美洲银行合并的金额就达570亿美元,随欧盟货币一体化,欧盟内部的银行跨国合并也将愈演愈烈。这种大规模的合并对跨国公司内部贸易的影响是很大的,表现为跨国公司内部贸易的构成发生变化,由原来分属两个公司的内部贸易转变为一个更大公司的内部贸易。如果公司合并后经济规模扩大带来的成本下降和管理效率提高,尤其是合并前各公司优势市场在合并后统一起来,其所释放的内部贸易在量上也有可能扩大。由于巨型企业合作后形成寡头分治,扩展了寡头公司的市场控制能力,现存的中小企业无法与之竞争,更有可能成为寡头企业的附属物,而被纳入其国际生产体系。如果以控股方式控制中小企业,跨国公司内部贸易又会增加。知识经济时代的标志是信息技术产业和服务业的发展和壮大,在美国,这些产业已经成为国民经济发展的原动力,也日益成为出口和对外投资的来源,在这些领域的跨国兼并发展,必将带动信息技术和金融服务领域的跨国公司内部贸易。在知识经济时代,如果跨国公司内部贸易由产品贸易为主转而由服务贸易为主,也应不引以为怪。

4. 跨国公司战略联盟这种虚拟化的全球一体化发展模式对跨国公司内部贸易的影响

跨国公司鉴于产品生命周期的缩短、研究和开发新产品的成本大幅上升、跨国公司规模越来越大无法相互并吞以及对各自优势市场互相渗透等需要,在大型跨国公司之间为实现某一战略目标而建立合作伙伴关系,在互补、平等及渐进的基础上追求共同利益。其联盟的方式可以是共同进行研究和开发、互相交换技术资料和技术成果、签定供货合同等,从而紧密跨国公司之间的关系。这种战略联盟与企业兼并等带有企业所有权转移的方式不同,组成战略联盟的跨国公司在所有权上是相互独立的,它们之间的关系是平等的,但又通过联盟协议把联盟各方的利益捆在一起。建立联盟关系的跨国公司必然会产生互相的投资和贸易,这种互相贸易不同于上面所指的跨国公司内部贸易,因为这种贸易并没有产生在同一所有制结构的公司内部,但这种互相贸易也不同于不同跨国公司之间通过外部市场而进行的贸易,因为这种贸易只是一般的和单个行为的买卖关系,没有一个整体的合作协议作为基础。对这种战略联盟内跨国公司之间的贸易,我们权且称之为准跨国公司内部贸易。由于战略联盟的目标与跨国公司通过资产重组实现内部化的目标具有共同性,可以认为是实现跨国公司全球战略的一种途径选择,因此在分析跨国公司内部贸易时,也应把这种准跨国公司内部贸易纳入视野。

三、跨国公司内部贸易对东道国的影响

毋庸置疑,跨国公司内部贸易对跨国公司本身而言可以获得内部化优势,又能利用东道

国的区位优势 and 成本优势,实现其全球战略。但对东道国而言不能简单地认为有利或不利,这取决于跨国公司在东道国的子公司所处的地位以及母公司的经营战略。

如果跨国公司以母国利益为重,而且在东道国的子公司只在跨国公司全球生产体系中承担附加价值较低的中间产品生产,那么东道国只能依据本国的比较利益格局而获得静态的优势,表现为出口的扩大和工业化一定程度的提高。一些东道国,尤其是一些发展中国家在工业化刚刚起步阶段,由于本身资金有限、工业化基础薄弱、开拓国际市场的能力不足等原因,不可能在短时间内建立工业生产能力和扩大出口,通过引进外资建立纳入跨国公司国际生产体系的外国子公司不失为发展本国经济的一条捷径。但在这一模式下,对东道国经济也有不利之处。(1)由于子公司只是跨国公司国际生产体系的一个环节,与跨国公司形成专业化分工关系,而游离于国内的专业化分工体系,因而子公司的发展对本国其他产业部门的带动作用小;(2)由于子公司的生产不能独立于国外跨国公司而存在,自主性差,风险也大;(3)由于子公司生产的产品附加价值低,技术含量少,在国际分工体系中的地位总是处于相对落后的状态,技术创新和产业结构的升级比较缓慢,对本国经济的长远发展并不有利。

如果跨国公司的经营战略由以母国利益为中心转向注重与东道国的社会经济环境结合的本地化战略,上述情况将会有所改观。比如,子公司在东道国生产时更注重当地的国产化率,由简单的中间产品生产发展为成品组装,即使是局限在中间产品的生产,但通过母公司向子公司进行高级技术的转让,提高子公司产品的技术含量和技术开发能力,则有利于东道国动态利益的获得,即提高技术开发能力,提升产业结构,强化东道国在国际分工中的地位。尤其值得注意的是,东道国的国外子公司如能成为跨国公司的产品研究和开发中心,成为周边地区市场的技术创新中心和信息处理中心,则对东道国经济的促进作用更大。上述情况的出现并非不可能。事实上,战后的跨国公司,尤其是发达国家的跨国公司与发展中国家东道国的矛盾曾经尖锐化,这主要是由于跨国公司完全以母国利益为重,忽视和不顾发展中国家东道国的利益所致。80年代以来跨国公司的做法有了调整,更注重与东道国的社会经济利益协调,出现一定程度上对东道国有利的跨国公司内部贸易。同时,东道国政府采用适当的外资政策,引导外资投入高技术产业以及与国内其他部门产业关联度较强的产业,甚至创造条件吸引大型跨国公司在本国建立地区总部,这会在跨国公司内部贸易展开时趋利避害。

然而,不管跨国公司内部贸易对东道国有静态利益还是有动态利益,跨国公司内部贸易中的转移价格往往成为众矢之的。跨国公司内部的转移价格对东道国的损害是有目共睹的,这也是东道国引进外资要付出的代价之一。但也可以通过东道国的税收制度、海关管理以及外汇体制等方面完善化而得到适当避免。

总之,对跨国公司内部贸易给东道国带来的利弊评价,离不开对跨国公司的战略分析和东道国的政策引导和控制。东道国政策实施得好,对本国的有利程度就大,反之代价就大。

(作者单位:上海对外贸易学院)

注释:

① 《1996年世界投资报告》第106页。

② 以上数据来自《1997年世界投资报告》。