

对跨国公司的定义问题的反思

文 显 武

近几年来,在我国经济理论界、企业界和政府工作人员中,对有关跨国公司的理论与实务问题感兴趣的人日益增多。论述这类问题的文章和著作不仅在数量上有所增加,而且在内容上也比过去更加丰富和接近实际。这主要是由于对外开放的实践为我们研究这方面的问题既提出了客观需要,又提供了新的认识来源。但是,我们对跨国公司的研究还为时不久,占有的资料也不够充分,有许多问题还有待于进一步探讨。就理论上来说,在跨国公司的定义、产生的原因、特点和作用等方面,都有一些问题值得商榷。例如,对跨国公司的定义下得不够确切,以致在概念的使用上出现某些混乱现象;对跨国公司产生和发展的根本原因结论欠妥,以致难以回答现实中提出的许多有关问题;对跨国公司的特点概括得不够准确,作用分析得不够充分,以致在我国对外开放的实践中未能较充分地发挥理论对实践应有的推动作用。解决好这些问题,不仅对于我们正确地认识和分析世界经济形势有着重要的理论意义,而且对于我们更好地贯彻执行对外开放政策有着重要的现实意义。因此,群策群力、实事求是地进行认真的研究、探索,开展讨论或争鸣,其中包括对某些已经广为流行的观点进行反思,是完全必要的。笔者拟就这些问题提出自己的一些看法,以便“投石激波”、“抛砖引玉”。在本文里,首先谈谈跨国公司的定义问题。其余几个问题,将在另文中叙述。

国外理论界对于跨国公司的理论研究始于六十年代,但最初对什么是跨国公司其说不一,使用的名称也五花八门。1973年,联合国经社理事会事务部发表了题为《世界发展中的多国公司》的报告。在这篇报告的附录中,收集了关于跨国公司的不同定义达20多种。这些定义分别使用了“多国公司”(Multinational Corporation)、“国际公司”(International Corp.)、“超国家公司”(Supranational Corp.)、“环球公司”(Global Corp.)和“宇宙公司”(Cosmo-corp)等名称、其中使用得较为普遍的是“多国公司”或“多国企业”(Multinational Enterprise)。为了求得比较一致的认识,由联合国秘书长指定的知名人士小组在题为《多国公司对发展和国际关系的影响》的报告中,采用了一个广泛的定义,即“多国公司就是在它们的基地所在的国家之外拥有或控制着生产或服务设施的企业,这样的企业并不总是合股份的或私人的公司,它们也可能是合作社或国有的实体”。报告还指出:“跨国一词更好地表达了这些公司从事以本国为基地跨越国界经营这个概念”。1974年8月,联合国经社理事会的决议引用了这一定义,并以“跨国公司”(Transnational Corporation)作为正式名称。

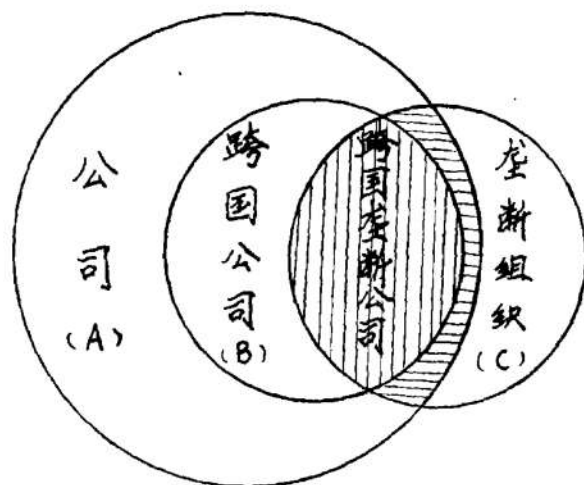
但是,这一定义并未被人们普遍接受。有一种观点认为:跨国公司是垄断资本主义发展的产物,而且目前世界各国从事跨国经营的公司中,西方发达资本主义国家的私人垄断公司占统治地位,因此只有这类公司才能归入跨国公司之列,不能把发展中国家或社会主义国家从事跨国经营的公司与之相提并论,也称为跨国公司。苏联和东欧国家的经济学家大多持这种观点。在我国经济学界,持这种观点的同志也不少。例如,由上海辞书出版社出版的《经

济大辞典·世界经济卷》中，对跨国公司所下的定义是：“通过输出企业资本，在许多国家设立分公司或控制当地的企业使之成为它的子公司，从事生产、销售或其他经营的国际性资本主义垄断组织”（注：着重号是引者加的）。还有一些著作对跨国公司所下的定义也与此相类似。为了叙述的方便，本文称这类定义为狭义的定义。

笔者认为，联合国经社理事会使用的广义的定义更为可取，因为它具有较强的逻辑性、较广的适应性和较大的实用性这三条优点：

1. 逻辑性强：这个定义遵循了逻辑学中公认的给概念下定义的基本原则，即通过最邻近的“种概念”（“企业”或“公司”）^①和“属差”（“在它们的基地所在的国家之外拥有或控制着生产或服务设施”）来给跨国公司这个新概念下定义。被下定义的概念和表达这一概念所使用的名词完全吻合。顾名思义，“跨国公司”就是从事跨国经营活动的公司的简称。定义对跨国经营的含意作了简单明确的解释，不会使人发生误解。下定义所使用的逻辑方法同我们大家熟悉并且公认的定义——“商品是为了交换而生产的（属差）劳动产品（种概念）”、“帝国主义是垄断的（属差）资本主义（种概念）”等定义所使用的逻辑方法是一致的。

与此不同，狭义的定义所使用的种概念不是“企业或公司”，而是“垄断组织”。“公司”是“跨国公司”的种概念，这是不言而喻的。“垄断组织”能不能作为“跨国公司”的种概念则是本身尚待证明的。由于“垄断组织”与“公司”这两个概念不仅在内涵上不同，而且在外延上也不是相等关系或包含关系，只是一种部份重合关系，有些公司不是垄断组织，有些垄断组织（如卡特尔和辛迪加）不是公司，所以在逻辑上不能将这两个概念互相替换。因此，即使对“垄断组织”这个种概念加上有许多限制词的属差，还是难以形成与“跨国公司”一词相吻合的新概念。实际上，狭义的定义所形成的新概念应当是“跨国垄断公司”，而不是外延更广泛的“跨国公司”。为了简单明了地说明这些概念之间的正确关系，我们可以用以下图形来表示：



图中圆A代表“公司”这一概念，圆B代表“跨国公司”这一概念，它与“公司”这一概念的关系是被包含关系；圆C代表“垄断组织”这一概念，它与“公司”、“跨国公司”这两个概念的关系都是部份重合关系。圆C与圆A相重合的部份代表“垄断公司”，其中划有直线条的部份（即同时与圆B相重合的部份）代表“跨国垄断公司”；划有横线条的部份代表“非跨国的垄断公司”，如美国的只在国内经营的铁路公司、煤气和水电公司等。圆B中未与圆C相重合的那一部份，代表“非垄断性的跨国公司”，即中、小型跨国公司。其中既可包括西方发达资本主义国家的中、小型跨国公司，也可包括发展中国家和社会主义国家的跨国公司。

2. 适应性广：广义的定义概括了所有的从事跨国经营活动的公司的“共性”，撇开了由于

公司母国社会经济制度性质和公司的所有制形式、规模大小、跨国程度等方面的差别而产生的“个性”或“特性”。按照这个定义，只要是在基地所在国之外拥有或控制着生产或服务设施的企业，不论其母国是发达资本主义国家、发展中国家、还是社会主义国家；不论其所有权是归私人拥有、合作社拥有、还是政府拥有；也不论其国外分支机构的数目多少、规模大小等，统统都归入了跨国公司之列，从而避开了由于上述差别的存在，其中的某类公司是否应称作跨国公司的争论。这种争论由于复杂的原因，往往是难以得出一致同意的结论的。

有些主张采用狭义的定义的同志认为：这恰恰是广义的定义的缺点，而不是它的优点。因为这个定义不分青红皂白地把所有的从事跨国经营的公司都称之为跨国公司，这就抹煞了它们之间的某些重大区别。尤其是把社会主义国家和发展中国家从事跨国经营的公司也称为跨国公司，这就会抹煞这些公司所代表的不同阶级的利益，从而抹煞了经济关系中的阶级性。

其实这种担心是不必要的，因为采用广义的定义并不排斥把跨国公司再划分成若干不同的类型。例如，按公司的母国的性质划分为发达资本主义国家的跨国公司、发展中国家的跨国公司、社会主义国家的跨国公司；按公司的所有制划分为私营跨国公司、国营跨国公司；按公司是否处于垄断地位划分成跨国垄断公司和非垄断性的跨国公司。或按公司的规模划分为巨型跨国公司和中、小型跨国公司等。我们没有必要也不应当为了强调这些不同类型跨国公司的个性或特性而去否认它们之间确实存在的共性。正如同我们不应当为了区别马类中的不同颜色或品种，就根据在马类中棕色的大马居多这一现象，就得出其他颜色的马或体型较小的马不是马的结论一样。

为了进一步地说明这个问题，我们需要举一个在思想认识上与此极为相似，并可能有某些联系的例子。众所周知，商品是资本主义社会的基本经济细胞，资本主义生产是商品生产最发达的形式，而且在当代世界经济中仍占重要地位。但我们不能因此得出结论说，只有资本主义生产才是商品生产，简单商品生产和社会主义商品生产就不是商品生产。我们承认“商品是为了交换而生产的劳动产品”这一科学的定义，并不排斥商品生产有简单商品生产、资本主义商品生产、社会主义有计划的商品生产之分。在过去较长一段时期内，我们有些同志一方面过分夸大了社会主义商品经济与资本主义商品经济的区别，否认它们之间存在着某些共同属性，认为社会主义国家企业的产品不能称商品，否认价值规律对国营企业经济活动的作用；另一方面，又把商品生产作狭义的理解，把商品生产与资本主义生产完全等同起来，认为发展商品生产就是发展资本主义，甚至把小商品生产也当作“资本主义尾巴”来割，其结果是妨碍了社会主义商品经济的正常发展。在经过认真反思以后，大家已经抛弃了这种不切实际的观念。那么，在跨国公司的问题上，我们为什么不可以采取同样的态度呢？

事实上，有些主张对跨国公司作狭义解释的同志，并未将这种主张坚持到底。他们有时在其他场合也使用“发展中国家的跨国公司”、“社会主义国家的跨国公司”、中国应组织“自己的跨国公司”等提法。显然，在这些提法中，“跨国公司”一词只能按广义的定义来理解，即指的是从事跨越国界经营的公司，而决不能理解为“国际资本主义垄断组织”。如果我们采用了广义的定义，并进一步将跨国公司划分成不同类型，就完全可以避免在概念使用上混乱，甚至自相矛盾的现象发生。而且这样一来，可以使我们既不会对建立和发展自己的跨国公司有“名不正、言不顺”之感，也不会妨碍我们对跨国公司中占统治地位的一类——跨国垄断公司进行某些必要的专门分析。

3. 实用性大：目前，世界上有许多国家制定了对待本国公司在海外直接投资的各项政

策、法律，这就是人们通常所说的跨国公司母国对待本国跨国公司的政策；还有更多的国家制定了对待外国公司前来本国进行直接投资的政策、法律（即外国投资法等），这就是人们通常所说的东道国对待跨国公司的政策。在这两种情况下，“跨国公司”一词也都是按其广义的定义被使用。除此以外，并不存在专门对待按照狭义的定义解释的“跨国公司”的政策。在上述政策的内容中，也没有作出这种划分。就东道国来说，对某一外国公司前来本国进行直接投资采取什么态度，主要是根据该项投资对本国经济发展是否有利（如是否能提供本国所需要的资金、先进设备、先进技术和管理技能；能否增加本国的人员就业、财政收入、出口创汇等），以及这些利益的大小。至于这家公司是否应按照狭义的定义被贴上“跨国公司”的标签，这是无关紧要的。就像人们在市场上评价某一商品的优劣，决定是否购买该商品时，主要是根据该商品的使用价值、质量和价格等因素来决定，而不是根据生产该商品的企业是哪一种所有制或规模有多大来决定一样。由此可见，有些同志认为，西方发达国家的某些跨国公司（即跨国垄断公司）曾经利用其垄断地位损害了发展中国家的利益，因而声名狼藉，如果社会主义国家从事跨国经营的公司也称为跨国公司，就会有损社会主义国家的声誉，这种顾虑也是不必要的。

其次，人们在分析某国整个跨国公司在国外的实力时，通常都使用“海外直接投资”（或私人海外直接投资）这类指标；在分析跨国公司对某一东道国的经济影响时，通常也使用“外国直接投资”这类指标。这两类指标都与广义的跨国公司定义的口径基本一致（一国的公民仅以自然人的身份在海外进行直接投资的情况比较少见），而与狭义的跨国公司定义的口径相距较远。如果我们一方面主张狭义的跨国公司定义，另一方面又使用上述两类指标来分析其活动情况，我们就陷入了口径不一致的矛盾之中。有人可能会解释说，这是因为现有的统计指标不够完善，不得不如此借用，要是按照狭义的定义的要求，重新建立一套指标体系，口径不一致的矛盾就解决了。当然，抽象地讲这不是不可能的，但在实践中几乎无法办到。因为仅就确定某一公司是否处于垄断地位这一点来讲，就可能有多种指标（如销售额、资产、雇佣职工人数等）从不同的角度来衡量，还必须为每一指标确定一个数量上的界限。这种界限只有在掌握了各公司的具体情况并进行多方面的比较计算后才能科学地确定。随着情况的变化，这种界限还得不断地进行修改。这样一来，除了少数举世公认的巨型跨国垄断公司可以列入跨国公司的范围之外，许多接近垄断地位边缘的从事跨国经营的公司是否应划入跨国公司之列都会成为争论不休、难以确定的问题。这种问题对经济实务方面造成的麻烦，要比在理论研究方面造成的麻烦大得多。采用广义的定义，就不存在这种理论与实际“对不上号”的问题。

综上所述，笔者认为联合国经社理事会决议中对跨国公司所下的广义的定义，是一个比较科学的定义。我们应当采用这个定义。

注释：

① 从严格的法律意义上讲“企业”与“公司”这两个概念并不完全相等。现代企业有相当多的是向政府注册组成公司的，也有一些小企业（独资的或合伙的）未组成公司。但稍具规模的企业通常都组成公司。因此，在日常习惯的用法上，“企业”与“公司”这两个名词常被用来表示同一概念而互相混用。