



本次排名	上次排名	公司	营收 (百万美元)	利润 (百万美元)	国家
1	2	沃尔玛 (WAL-MART STORES)	476294.0	16022.0	美国
2	1	荷兰皇家壳牌石油公司 (ROYAL DUTCH SHELL)	459599.0	16371.0	荷兰
3	4	中国石油化工集团公司 (SINOPEC GROUP)	457201.1	8932.1	中国
4	5	中国石油天然气集团公司 (CHINA NATIONAL PETROLEUM)	432007.7	18504.8	中国
5	3	埃克森美孚 (EXXON MOBIL)	407666.0	32580.0	美国
6	6	英国石油公司 (BP)	396217.0	23451.0	英国
7	7	国家电网公司 (STATE GRID)	333386.5	7982.8	中国
8	9	大众公司 (VOLKSWAGEN)	261539.1	12071.5	德国
9	8	丰田汽车公司 (TOYOTA MOTOR)	256454.8	18198.2	日本
10	12	嘉能可 (GLENCORE)	232694.0	-7402.0	瑞士



2000年1月至2010年2月，日立、住友等八家日本汽车零部件生产企业为减少竞争，以最有利的价格得到汽车制造商的零部件订单，在日本频繁进行双边或多边会谈，互相协商价格，多次达成订单报价协议并予以实施。价格协商涉及中国市场并获得订单的产品包括起动机、交流发电机等**13种**，经价格协商的零部件用于本田、丰田、福特等品牌的**20多种**车型。

2000年奔驰在中国市场属于典型的纵向价格垄断，其利用自身主导地位，对售后市场的零部件价格以及维护保养价格进行控制。**2014年4月**，中国汽车维修协会首次发布的汽车“零整比”数据中，奔驰旗下**C级车**轿车零整比是国内所有车型中最高，达到了**1273%**，这意味着一辆奔驰**C级车**零部件总价，能够购买**12辆**新车。



常见车型零整比		
车型	整车价格	零整比
奔驰C级	30-50万	1273.31%
雅力士	10万以下	720.28%
华晨宝马3系320i	25-50万	661.74%
凯美瑞	15-30万	503.80%
奔驰S级	80万以上	441.30%
奥迪A6L C6	30—50万	411.27%
比亚迪F3R	10万以下	409.02%
雷克萨斯ES350	50万-80万	408.87%
宝来	10-15万	404.06%
骐达	10-15万	375.92%
奥迪A4L	20-50万	351.25%
雅阁	15-30万	342.66%
雪铁龙	15-30万	308.82%
Passat领驭	15-30万	306.90%
凯越	10万以下	283.95%
朗逸	10-15万	272.75%
悦动	10万以下	271.42%
卡罗拉	10-15万	173.70%

制表：人民网汽车频道



自**2014年8月1日**起，捷豹路虎中国对旗下在售的路虎揽胜加长版**5.0V8**、路虎揽胜运动版**5.0V8**以及捷豹**F-TYPE**敞篷版全系车型进行厂商指导价的下调，这几款车型的厂商指导价平均下调了**20万元**。其中揽胜加长版**5.0V8SC**巅峰版的官方指导价将由现在的**359.8万元**降至**329.8万元**，下调幅度达到**30万元**。

中国的反垄断之剑越来越锋利

2015年2月10日，美国高通公司宣布，已同意向中国发改委支付**60.88亿元**（约合**9.75亿美元**）罚款，了结为期**14个月**的反垄断调查。这一罚款数额创造了中国反垄断调查的历史之最。”



跨国公司的政治经济学分析

—新兴经济体立场的现实主义视角

導言



2012年跨國公司本地創新20強

公司	總部	業務	創新	排名	公司	總部	業務	創新	排名
3M	美國	多元化	研發投入	1	Coca-Cola	美國	飲料	研發投入	11
ABB	瑞士	電力	研發投入	2	L'Oréal	法國	化妝品	研發投入	12
ADP	美國	人力資源	研發投入	3	Samsung	韓國	電子	研發投入	13
Alcatel	法國	電信	研發投入	4	Siemens	德國	工業	研發投入	14
Alibaba	中國	互聯網	研發投入	5	Starbucks	美國	咖啡	研發投入	15
Amazon	美國	零售	研發投入	6	Walmart	美國	零售	研發投入	16
Apple	美國	科技	研發投入	7	Verizon	美國	電信	研發投入	17
AT&T	美國	電信	研發投入	8	Wendy's	美國	快餐	研發投入	18
Bank of America	美國	金融	研發投入	9	Yielder	美國	工業	研發投入	19
Boeing	美國	航空	研發投入	10	Zynga	美國	遊戲	研發投入	20

● 什么是跨国公司？

- 在多个国家拥有从事生产经营活动的分支机构
- 全球战略
- 全球一体化经营策略



跨国公司是现代企业全新的生产组织形式和资本国际扩张的重要载体，是世界经济和国际关系的重要行为主体之一。

跨国公司是世界经济的增长引擎和经济全球化的推动力量。在经济全球化进程中，跨国公司在推动贸易自由化和金融全球化的同时，也主导了生产国际化进程，扮演着世界生产组织者的角色。



● 跨国公司规模与实力

跨国公司母公司数量从1990年的3.5万家扩张到金融危机爆发前2007年的8.1万家；其所控制的外国子公司也从15万家增至81万家；

跨国公司母公司及外国子公司占有世界总产出的1/3、全球工业生产的4/5、国际贸易的2/3、国际技术转让的70—80%以及国际直接投资的90%。



● 跨国公司的作用与影响

作为非国家行为主体，跨国公司在很大程度上改变了人类社会的生产方式和交换方式，深刻地改变了世界经济的结构和功能，改变了财富的来源和分配结构，甚至改变了国家权力的构成和运行过程。

因此，跨国公司与国际政治经济学的联系日趋紧密。



(二) 跨国公司与国际政治经济学

王正毅(2009)从“定义与研究议题”的关联性、“要素流动与作为单位层次”的关联性、“实证分析与规范分析”的关联性、“国际体系与中国经验”的关联性四个方面界定了国际政治经济学的知识框架。

王帆(2005)和李巍(2009)则分别介绍了国际政治经济学框架内结构学说和国际组织学派的典型观点。



上述研究一方面指出了国际政治经济学主体框架，并搭建了国际政治经济学与国际贸易、国际投资、国际金融等国际经济活动的联系，但是却忽视了国际政治经济学与上述国际经济活动主体——跨国公司之间的关联。而事实上正是基于跨国公司的迅猛发展，国际政治经济学理论才逐渐衍生为一门独立并且日益发展的学科。



- 1975年，国际政治经济学新现实主义代表人物罗伯特·吉尔平出版《跨国公司与美国霸权：对外直接投资的政治经济学》，开拓了对外直接投资研究的国际政治经济学研究路径。

吉尔平认为，当前国际关系受权力和财富双轮驱动，国家权力和跨国公司恰好是这两种力量的典型代表，在这两种力量推动下国际经济交往进一步强化，但同时国际力量不平衡格局也日益凸显。



- 苏珊 ● 斯特兰奇 (2012) 突出了安全、生产、金融和知识四大结构性权力，并分析了这些不同结构与主权国家及非政府单位（主要指跨国公司）之间的互动联系及其对国际关系的影响。跨国公司正成为这四大结构性权力的通道并对主权国家权力的发挥和行使产生重要作用。

例如，在安全和生产结构中，随着生产的国际化，发达国家面对战争选择会更加谨慎并倾向通过跨国公司攫取财富而非战争手段。



- **吉寔(2007)对吉尔平和斯特兰奇两人的政策主张进行了比较,他认为,斯特兰奇对跨国公司快速发展下主权国家和市场之间关系的分析有助于完善国际政治经济学学科特征,吉尔平为代表的流派对该问题的合理借鉴则进一步促进了人们对跨国公司影响的认识。**
- **如果说斯特兰奇是从更加国际政治学的角度研究跨国公司,格里科和伊肯伯里(2008)则试图从更加经济学的角度对这一问题进行解释,他们从政府与经济关系的角度,即从权力与市场相互作用的角度对国际政治经济学的主流问题进行了分析。**



● 国内理论界关于跨国公司的相关研究仍显滞后

余万里(2003)首次提出了跨国公司国际政治经济学的概念并梳理了部分学者的看法。他将跨国公司和国际政治经济学称作是在世界经济重大变革背景下催生出来的一对“双生子”，这种提法有一定的合理性。

余万里以20世纪90年代全球化在国际范围内迅猛发展的时期为界，总结了在此前后国际政治经济学界对跨国公司相关研究的理论分野。国际政治经济学领域有三大理论范式——现实主义、自由主义和激进主义。



现实主义研究范式认为，政治决定经济，国家是跨国公司海外活动的支持者，而跨国公司则是母国实现本国政治目的的经济和外交工具。

自由主义范式强调跨国公司在国际经济活动中的作用，特别是对母国和东道国的影响。

激进主义范式研究多侧重于跨国公司在不发达国家的活动对这些国家造成的负面影响，但由于仍存在理论、历史和实践上的局限性，激进理论在80年代后的解释力日渐式微。



钟飞腾(2010)分析了分配效应的政治经济学和政策效应的政治经济学这两大命题对直接投资的影响，又由于跨国公司被看作是直接投资的载体，因此也可以从这两个方面理解跨国公司的政治经济学内涵。

由于跨国公司直接投资活动影响到母国和东道国双方利益上的分配，因此母国和东道国均会对跨国公司施加影响使其满足自身利益，跨国公司政治经济学本质上还是利益分配的政治经济学，不过在边界上由国内转向国际。而同时，政策效应也不断影响着跨国公司的投资决策和区位选择。



(三) 现有跨国公司直接投资理论研究的局限性

● 西方跨国公司投资理论

现代意义的跨国公司起源于欧美工业发达国家，因此发达国家理论和学术界也从根本上主导了跨国公司对外直接投资的系统研究。

上述理论研究所解决的是企业投资动机、投资方式和区位选择的问题，不涉及对经济现象产生影响的政治因素的探讨，更不可能在政治与经济的互动关系中透过现象揭示资本国际扩张的本质。



进入20世纪90年代，柏林墙倒塌和苏联解体标志着第二次世界大战后持续了半个世纪的冷战局面的彻底终结，也使此前长期存在的两个平行的世界市场的快速统一。

在贸易自由化、金融全球化、技术信息化和市场经济全球化的不断深入发展过程中，跨国公司更加快了资本国际扩张的步伐，将越来越多的国家和地区纳入到跨国公司的全球产业布局中，并以此构筑起日渐完善的全球生产体系或全球价值链。



表面看来，跨国公司构筑全球产业链的过程就是资本不断跨越国界追逐利润的企业经营行为，是纯粹的市场力量在发挥作用，是纯粹的经济运行层面的问题，与政治或国家权力因素无关。但事实上，美国在20世纪70年代中期就进行了关于市场力量和国家权力相互关系的系统理论研究。

吉尔平明确指出，跨国公司的海外扩张是美国国家实力扩张的结果，研究美国跨国公司必须考虑国家实力因素。到20世纪80年代中期，吉尔平更加明确地指出，美国跨国公司的海外扩张只有联系第二次世界大战后建立起来的全球政治体系的来龙去脉才能得到理解。



长期以来，我们在理论建设和政策实践上更多地
将跨国公司的全球产业布局视为企业自发的市场力量
，忽视了发达国家跨国公司首先是资本国际扩张的重要载体，忽视了跨国公司的对外扩张是服务于其国家利益的战略考量，忽视了财富和权力的关系，本质上
忽视了政治和经济的互动关系。

理论上，从最近30年来我国对于跨国公司问题的
研究文献来看，绝大多数都集中于对跨国公司的经典
国际直接投资理论和全球战略以及经营管理的评介和
总结上，鲜有文章从国家利益的视角加以研究。实践
上，忽视跨国公司带来的风险，同时无法给出于成长
中的中国企业“走出去”提供政策保障与支持。



中国已成长为世界第二大经济体和第三大对外直接投资国，并连续十几年成为吸收对外直接投资最多的新兴经济体。相比之下，国内对跨国公司的理论和政策研究水平严重滞后于中国作为重要的新兴经济体参与经济全球化实践的现实。

如何认识市场力量和国家权力的关系，如何处理跨国公司在华经营和中国国家利益的关系，如何支持中国企业进行国际化经营，不仅是亟待解决的现实问题，而且对中国等新兴经济体而言也具有重要的理论意义。



借鉴国内外相关研究成果的基础上, 站在中国等新兴经济体的立场, 从现实主义政治经济学的视角对经济全球化时代的跨国公司进行基础框架分析:

- (1) 主导国际分工进而操控全球财富分配**
- (2) 在全球化程度提高的基础上淡化跨国公司“国籍”**
- (3) 跨国公司与母国是一个利益共同体**
- (4) 构筑有利于跨国公司扩张的全球制度安排**
- (5) 跨国公司对东道国作用的再认识**
- (6) 政策建议**



一、主导国际分工进而操控全球财富分配

跨国公司**以国际直接投资为载体、依其价值链增值方向进行全球区位选择构筑国际生产体系，极大地促进了生产力的发展。但必须看到，在国际分工不断深化——从产品分工转化为要素分工——的基础上，跨国公司不仅主宰了资本、人力和技术等生产要素的全球流动和配置，推动了经济全球化的发展，也主导了经济全球化红利的分配。在增加世界总产出的同时，跨国公司也操控了全球财富分配。**



(一) 主导国际分工从产品分工转化为要素分工

- 国际分工的发展变化
- 国际分工的新特点：20世纪90年代以来，原来的以国家为主体、以产业为界限的产品分工形式逐渐被一种新的分工形式所取代，即以跨国公司为主体、以生产要素为界限的要素分工形式。



20世纪90年代以来，随着全球市场经济体制的逐步建立和完善，贸易自由化、生产国际化趋势的加强，产业链的诸多环节越来越具有空间上的可分性：处于主导地位跨国公司，从资源最优配置出发，在全球范围内寻找最有利的区位进行相关产业链的生产布局，使得传统的主要以产品和产业为界限的分工，逐渐演变为同一产业、同一产品内部某个环节或某个工序的分工，即要素分工（产品内分工，产业链分工，价值链分工）。



● 要素分工的含义

区分传统的产业间和产业内分工的一种新型国际分工类型，基本涵义是某种产品生产过程包含的不同工序或区段，在空间上分散化地展开到不同国家和经济体进行。其中的“产品”指最终产品或资本品；“生产过程”既可以比较狭义地理解为包括若干加工工序环节的制造过程，也可以广义理解为“从原料到消费者”、包含产品设计、品牌管理、制造、流通等环节的大“生产”概念。



● 要素分工的实质

跨国公司在全球范围内的资源整合，即跨国公司相关产业链不同环节的分布，已经不再局限于一国甚至几国的地理范围，而是以对跨国公司有利的所有经济体为势力范围，实现研发、设计、采购、制造、组装、销售、服务等各个环节的全球配置和网络化经营与管理。跨国公司不仅要从事各国生产要素（劳动力、自然资源和资本等）的质量和成本差异中降低成本进而获得利益，而且要通过培育全球范围的协同优势增强其对全球不同市场的影响力与控制力，全面提升跨国公司的竞争优势以攫取超额利润，并最终转化为母国的国民财富。



(二) 通过要素分工操控全球财富分配

跨国公司依靠强大的资本、技术和管理优势，通过对外直接投资对东道国具有比较优势的产业进行渗透和控制后，便可以通过转移价格、避税、技术垄断、产业链封锁等复杂方式造成一个不可逆的不利于东道国的局面，即东道国在自己具有比较优势的产业中从事经营活动，但却利润微薄，例如菲律宾的种植业、中国大陆的加工业，甚至伊拉克的石油采掘业。跨国公司仅需支付要素价格（如劳动力成本），即可拿走东道国具有比较优势产业的超额利润，使东道国不能获得应有的利润。

● “微笑曲线”认为一国收益取
决在全球价值链中的地位

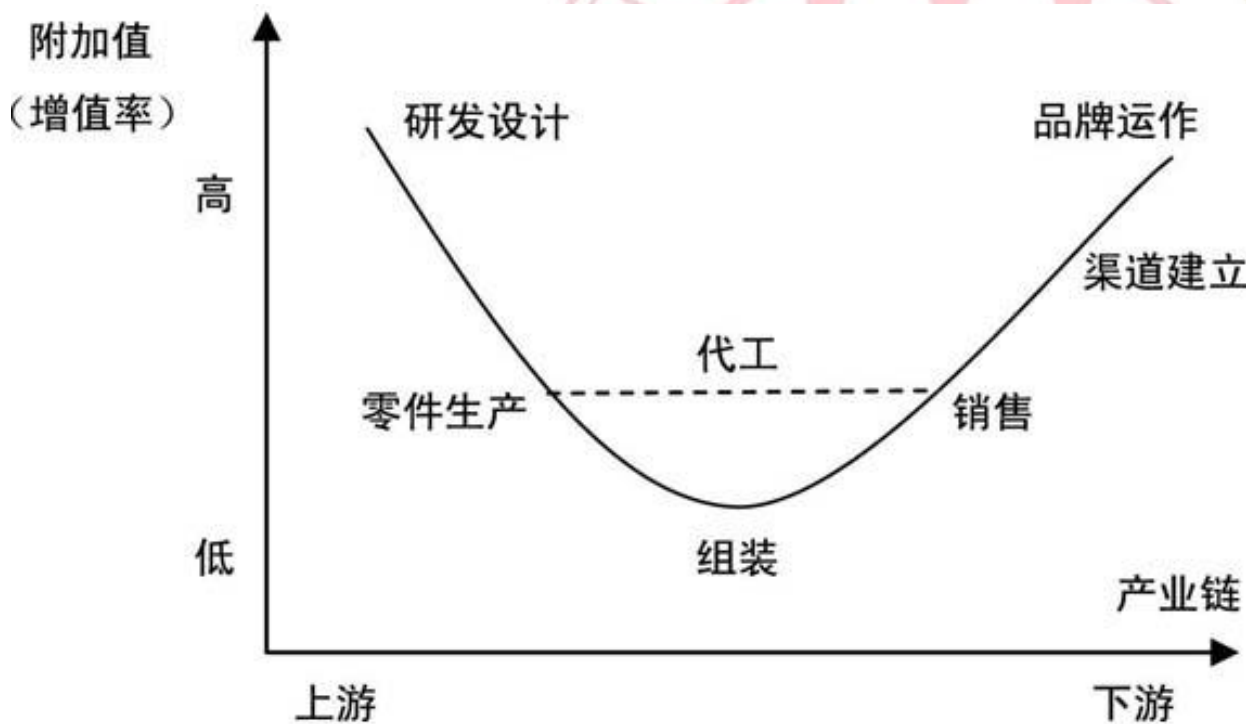


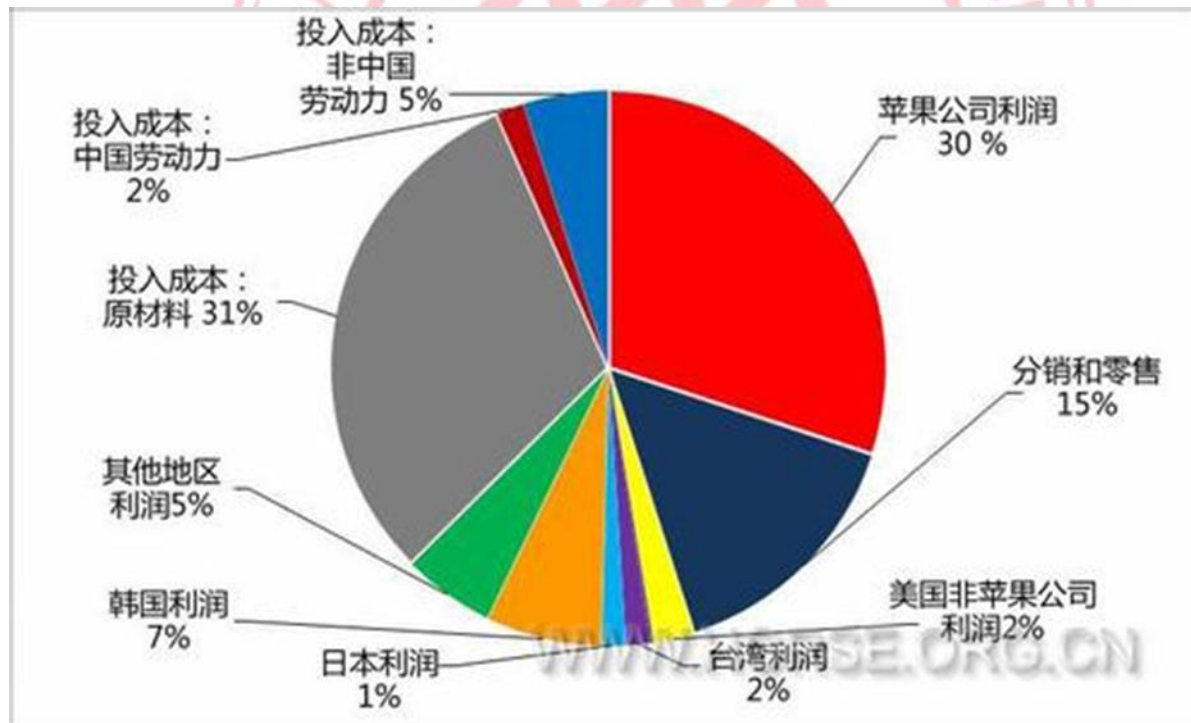
图 1: 微笑曲线的定义



事例1：中国加工制造的“芭比娃娃”在美国市场的零售价为9.99美元，在美国海关的进口价仅为2美元，其中，1美元是运输和管理费，65美分为支付原材料进口的成本，中方只得到35美分的加工费。美国市场零售价和进口价相差的7.99美元被美方作为“智力附加值”拿走。

事例2：中国企业组装苹果手机所获利润仅占整机利润的1.8%，ipad更低至1.6%，绝大部分利润最终流向居价值链上游的美国苹果公司。

中国从苹果公司挣了多少钱？





2012年我国出口手机预计突破10亿部，占全球市场的比重接近八成，但巨额利润都归属国外巨头，中国靠生产获得的利润不到2%。

其实，这种状况绝不限于苹果。据测算，我国加工贸易出口额中，仅有不到一半是源自本国的贸易增加值创造，出口的每1美元中，只有不到50美分真正流入我国企业。

- “微笑曲线” 展示的制造业利润微薄并不是普遍现象，在全球的维度会发现众多反例。



例如，瑞士钟表制造业以及德国制造业都是利润丰厚的部门。瑞士钟表作为高新技术早已经是19世纪的事情，目前瑞士手表的主要部件来自中国和日本；德国制造业也不都是高新技术产品，主体还是以德国中小企业生产中、低等技术产品为主。



跨国公司利润高低并不完全取决于在产业链中所处的位置，也并不完全取决于从事初级产业或者高级产业，更重要的取决于处于主导地位的跨国公司在产业链内部的利润分配。

事例1：台湾制造业；

事例2：新西兰乳制品产业；

事例3：智利乳制品产业



因此，跨国公司在控制以要素分工为基础的**全球价值链**后，支付给东道国的仅仅是**要素价格**，换取了对具有比较优势的要素所产生的**超额利润**的分配权。跨国公司操纵要素价值链的附着利润，把要素利润保留或转移给母国以促进母国福利水平的提高。在经济全球化条件下，为资本重新安排国民福利的去向奠定了**基础和条件**。



二、在全球化程度提高的基础上淡化跨国公司“国籍”

(一) 跨国公司生产经营全球化程度的不断提高

● “跨国化指数” (Transnationality Index, TNI)

(国外资产/总资产+国外销售额/总销售额+国外雇员数/总雇员数)/3×100%；综合评价的是企业全球化的深度，说明的是跨国公司在海外的投资、生产和销售活动占有多大份额，跨国化指数越高，企业的全球化程度越高。



由于跨国公司的国外资产、国外生产和国外销售的增长都明显快于其总额的增长，所以大型跨国公司的跨国化指数呈现不断提高的趋势。

世界100家非金融类大型跨国公司 平均的跨国化指数1990年为51%，2000年为55.7%。2006年为61.6%。



- “国际化指数” (Internationalization index)

$$\text{“国际化指数”} = \text{海外子公司数} / \text{子公司总数} \times 100\%$$

综合评价的是企业全球化的广度,说明的是跨国公司在海外的生产经营活动分布在多少国家和地区进行,即经营和利益所覆盖的范围,所以这一指标也称“地区分散化指数”,即跨国公司分支机构在国外分布广度的量化反映。



据UNCTAD的统计数据，2006年所有行业和部门的平均国际化指数为70.1，即全部子公司的70%设在国外，平均分布在海外41个国家和地区。

这还没有充分反映大型跨国公司的全球化程度，因为除了拥有在海外直接控制的子公司和分公司外，跨国公司还拥有其他各种形式的投资，例如组建战略联盟，实行供应制和分包制等，如果将这些计算在内，其跨国化和国际化指数会更高。



● “全球公司” (Global Corporation)

美国宝洁公司称其为“全球化公司”而不仅仅是美国公司；

日本东芝公司称其为“地球内企业”；

瑞士的ABB公司定位自己为“处处为家的全球公司”；

美国IBM把自己定义为“全球整合的企业”；

上述情况表明，跨国公司的跨国化和国际化程度已经达到了相当高度的水平。可见，大型跨国公司已成为当今名副其实的国际垄断资本的表现形式。



(二) 跨国公司资产所有权和管理权的高度集中

尽管资本越来越跨国化，绝大多数跨国公司从事的全球化经营生产出的产品“国籍”日益模糊，但资本的国别特征依然清晰，主要表现在跨国公司资产所有权和管理权仍然高度集中。



● 资产所有权

据UNCTAD统计，2001年100家大型跨国公司的海外子公司资产占其总资产的42.6%，2007年增加到56.8%。

资产所有权表明跨国公司的跨国化程度明显提高，但并不意味着一半以上的跨国公司的资产归外国投资者所有。其产权始终是控制在母公司手中的，不然就不成其为子公司了。在当今股权高度分散化的情况下，占有15%的股权足以实现对子公司的控制。至于母公司则是掌握在母国的大投资者手中，包括母国大银行、基金公司、其他金融机构以及其他企业和个人大股东手中。



● 管理权和决策权

随着大型跨国公司在海外的子公司数目越来越多，地区分布越来越广，为了对当地市场的变化快速做出反应，跨国公司实施了本地化战略，其中包括在东道国聘用一些管理人员。

应该看到，跨国公司母公司的管理权和决策权依然掌握在本国人手中，其子公司所聘用的东道国管理人员则必须服从母公司高层管理者的意志，忠实执行公司高层决策，即以不影响公司的资产所有权和管理权由本国人掌握为限。



虽然跨国公司会刻意淡化和掩盖自己的国家属性，但如果观察其股东构成、治理框架、高层管理者的来源甚至肤色和教育背景就会发现国别特征明显。



● 跨国公司研发当地化？

斯蒂格利茨：垄断是一切利润的源泉。跨国公司所具有的垄断优势（来自产品市场不完全的优势，如产品差异、特定的营销技巧等；来自要素市场不完全优势，如专利技术、专有技术、管理经验等；来自企业规模效益的优势）是其获得超额垄断利润的来源，是企业的核心竞争力，而“公司的核心竞争力不能轻易跨出国门”。

因此，跨国公司的绝大部分研发活动，尤其是高端研发活动都在母国国内进行，尽管也有越来越多的跨国公司研发中心开始设立在一些新兴市场国家，但是所从事的研发活动基本上属于高端技术的低端研发环节。



因此，在跨国公司全球化程度不断提高、产品国籍趋于模糊的现象下，必须看到跨国公司的资本国别特征依然仍然清晰。跨国公司全球经营的根本目的是获取超额利润，除公司本身外，其母国是最大的利益攸关者，跨国公司的国籍是理解这一问题的关键。

不论苹果公司在世界多少国家生产和销售产品，它总是要把公司的所有权和管理权掌握在自己手中，其总部也设在美国，主要研发中心也保留在美国，与母国政府保持着紧密关系，即保留着公司的美国“国籍”。



三、跨国公司 与母国政府是一个利益共同体

吉尔平在《跨国公司 与美国霸权》中指出，跨国公司 扩展是美国国家实力扩张的结果。

吉尔平认为，美国在欧洲和全球的政治地位为美国的跨国公司 向欧洲和全世界扩张奠定了基础；反过来，美国跨国公司 的全球扩张也为巩固美国实力提供了资金和技术的支撑。



作为国际垄断资本组织，跨国公司从诞生起就与国家权力如影随形。第二次世界大战后，资本主义进入到国家垄断时期，国家权力和跨国公司的结合更加密切。

一方面，跨国公司依靠其雄厚的资本实力支配着国家的内外政策，推动着国家权力向着有利于自己的方向运转；

另一方面，跨国公司又以国家为其利益的总代表，受到国家的全力维护和支持。



20世纪80年代以后，资本主义发展到国际垄断阶段，尽管出现了一些超巨型跨国公司，其经营规模甚至超过一些中等国家，但跨国公司与国家权力的结合在深度和广度上都有新的发展。

维护有利于跨国公司发展的制度，也是巩固最有利于发达国家经济利益和政治利益的安排，即美国跨国公司的全球扩张是国家权力的延伸和国民财富的补充，跨国公司与母国政府是一个利益共同体。



(一) 跨国公司带动母国国民财富水平的提升

资本是追逐利润的。跨国公司之所以把资本投向国外，是因为那里可以获得比国内更高的利润。

UNCTAD数据显示，2011国际直接投资收益率在全球的平均水平为7%，其中发展中国家和转型经济体的投资收益率分别为8%和13%，高于发达国家的5%。

正因如此，美国跨国公司在海外的经营活动占美国全部利润的一半。



跨国公司利用全球分工，构筑全球价值链，把越来越多的国家纳入由发达国家主导的分工体系当中，并通过操控财富分配，在带动东道国经济繁荣的同时，把主要利润转回母国，这对于改善母国国际收支状况和提高母国国民财富水平大有益处。

据UNCTAD统计，2011年，总量21万亿美元的全全球外国直接投资存量共创造了1.5万亿美元利润，其中 $\frac{2}{3}$ 被汇回母国，平均占经常项目收支的3.4%。



因此，必须看到，在经济全球化时代，支撑一国国民财富的除了本土企业的贡献外，跨国公司的海外利润是不可忽视的重要组成部分。

上述情况还可以从在华跨国公司通过转移定价转移利润加以说明。2007年，中国国统局“利用外资与外商投资企业研究”课题组研究报告表明，在所谓调查的亏损外商投资企业中，约2/3为非正常亏损，这些企业每年通过转移定价避税给我国造成的税款损失达300亿元。



(二) 跨国公司为美国霸权提供物质基础

- 美国霸权的经济基础：美元和跨国公司
- 跨国公司所经营的战略物资

美国石油公司对能源市场具有决定性的影响。在美国的控制下，二战后石油一直以充分供应和低廉的价格为资本主义国家，尤其是西欧和日本的再次复兴提供了引擎。

同样，20世纪90年代初，美国跨国公司操纵的石油价格的大幅波动也是造成苏联解体的直接促进因素之一。



应该看到，美国跨国公司的资本实力及其对外扩张的动力格外强大，它在全球扩张的市场中获取到的超额利润远远超过其他发达国家的跨国公司，这是美国成为超级大国的深厚经济基础。





(三) 母国政府为跨国公司提供制度保障

- 对内，发达国家的国内市场格局并非新自由主义所宣扬的共同遵守同一规则，而是执行有利于本国企业自由竞争的规则，对外国企业则通过非贸易壁垒、投资审查、税务法规等各种高超而巧妙的方法尽量排除。

德国有对大众公司的专门立法，确保大众的利益在德国高于其他外国汽车企业。

在美国通用公司破产重组后亟须提供市场份额的关键时刻，美国国会发起了对当时在美国拥有最大市场份额的日本丰田汽车公司的安全性责难。



- 对外，发达国家为本国跨国公司的海外扩张提供制度保障。

20世纪80年代以后，美国等发达国家实行新自由主义，大大放宽或取消了对企业的管制，激发了企业经营的活力，在国内市场饱和的情况下进一步向海外扩张；

不仅如此，发达国家主导的新自由主义在全世界的推行，更为跨国公司的全球快速扩张创造了十分有利的条件。“华盛顿共识”所倡导的发展中国家的自由化、私有化和市场化改革，恰恰是为发达国家的跨国公司打开了大门。



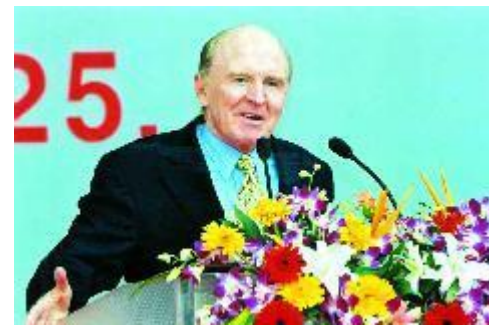
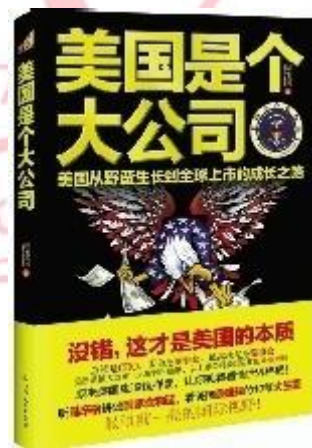
吉尔平：“国家，特别是大国，制定了每个企业和跨国公司必须遵循的规章，这些规章一般反映了占主导地位的国家及其公民的政治利益和经济利益。”这实质上就是“国家中心的现实主义”的核心所在，即政治框架决定了经济活动的方向和可能性。

不容否认，跨国公司作为企业仍然是以利润最大化是其最高目标，因此母国与跨国公司之间也有内部矛盾。但是，跨国公司与母国的利益总体方向一致，这种矛盾是在国家总体上服务于跨国公司的前提下产生的，在二者的关系中处于次要地位。即便跨国公司成功避税，分享其利润分配的最大受益者依然是本国利益集团，并且扩散给母国国民。



四、构筑有利于跨国公司扩张的全球制度安排

跨国公司的国际制度安排是关于跨国公司运营方面的规则总和，既有统一的规则，也有区域的差异，总体上反应了在政治上具有主导性权力的国家对跨国公司的利益诉求。





(一) 新自由主义理论的推广和资本主义意识形态的植入

跨国公司给母国带来利益的机制非常清晰。20世纪80年代兴起的新自由主义是对跨国公司最为有利的理论基础，而“华盛顿共识”的形成与推广，则是新自由主义从学术理论转变为国际垄断资本主义的经济范式和政治性纲领的主要标志。



- 推行新自由主义和理想主义理论，使之成为全世界公认的法则，但自身进行经济保护和妨碍自由贸易方面采用非常隐晦和高明手段，隐蔽且行之有效；
- 强调跨国公司的经营给东道国带来的经济繁荣，避而不谈在利润分配上的扭曲；强调跨国公司在技术资金等方面的溢出效应，避而不谈对东道国本土企业的抑制；
- 模糊跨国公司的国别属性，掩盖国家权力和市场力量的关系；
- 培养被灌输了这些理论的东道国精英，各种方式游说发展中国家的领导人，一旦接受了洗脑，东道国政府便失去了对跨国公司的区分和防御能力。



新自由主义经过多次实践，从未取得满意的结果，包括俄罗斯、拉美国家以及无数有新自由主义倾向的发展中国家的灾难和痛苦就是最好的例证。

自由贸易是经济发展的结果，不是国家致富的原因。

英国，美国

日本，韩国





(二) 国际制度安排

与跨国公司最密切的是从关贸总协定（GATT）到WTO的升级中所包含的《与贸易相关的知识产权协议》和《与贸易相关的投资措施》协议。

鉴于发达国家和发展中国家在国际贸易和投资领域完全不对等状态，这两个协议就等同于对发达国家的跨国公司在发展中国家的单方面保护。

即便如此，这两项协议在很多方面为发达国家保护本国市场留有后门，如允许在经济安全、健康、环保、产品标准等方面对市场进行干预。例如，欧盟在产品标准上非常苛刻；美国则经常以国家安全为由限制中国具有竞争力的企业（如华为、联想）在美国的投资；等等。



经济发展史表明，绝大部分发达国家在走上富裕道路之初都是靠利用别国现成技术，而今天知识产权保护成为确保跨国公司竞争力的有力武器，被发达国家所利用。发达国家跨国公司要求发展中国家要给予跨国公司国民待遇，而这即便今天在发达国家自己也未曾真正实现。发达国家自己达到了富裕成功的顶峰之后，通过制定国际制度安排，为避免其他后进国家的追赶而踹掉了上来的梯子。



五、跨国公司对发展中东道国作用的再认识

跨国公司的海外扩张的确可以把发展中东道国潜在的比较优势发挥出来，带来初始的经济繁荣，这对东道国的经济条件改善具有重要的意义。

当这些国家摆脱了贫困陷阱之后，若主导产业被跨国公司控制且不能把利润留在国内，则经济的进一步发展会停滞不前。充分理解跨国公司对发展中东道国的影响对新兴经济体而言具有重大意义。



(一) 跨国公司与产业控制

垄断优势既是跨国公司对外投资的基础，也是它们对东道国实施产业控制的手段和方式。跨国公司源于垄断优势以股权控制、技术控制、成本控制和品牌控制等方式控制国外经营，借以控制东道国产业。

- 联合国经社理事会1978年一份研究成果显示，1970年墨西哥外国控制的企业占其制造业总销售额的28%，其中，烟草业占80%、橡胶业占84%、电机业占79%、化学业占67%、非电气机械业占62%。

英国学者尼尔·胡德和斯蒂芬·扬认为，跨国公司对东道国的产业控制显示了跨国公司拥有相当大的经济和非经济力量，并在寡占性市场结构中会导致过高的价格和超常的高收益等。



● 中国经济的产业安全问题亟待关注

据《中国产业地图》(中国并购研究中心)统计,中国每个已开放产业的前5名都由外资公司控制,在中国28个主要产业中,外资在21个产业中拥有多数资产控制权。

跨国公司在汽车零部件市场已占有60%以上的份额,而在汽车电子、发动机零部件和摩托车配件等高技术含量领域,外资控制企业亦高达70%以上;汽车制造行业橡胶轮胎,法国米其林和新加坡佳通轮胎等外商独资和已被外商控股的轮胎企业,其产能与产量已占我国轮胎占有中国汽车轮胎市场80%以上

.....



1990—2004年，**外资企业从中国汇出利润高达2500亿美元。据世界银行2008年估算，中国GDP总量中有约40%是外资创造的。**

在经济高速增长的背后，跨国公司通过主导国际分工将中国限定在产业链的低端，只能获取很低的要素报酬；控制中国主导产业，将大量利润汇回母国；挤压了中国民族资本的发展，造成了中国国民福利的流失；等等。



(二) 跨国公司与东道国权贵相互结合

- 20世纪80年代后的菲律宾；
- 20世纪90年代的俄罗斯；
- 总体而言，大部分发展中国家无法改变不利局面。



六、政策建议

20世纪90年代以来，经济全球化已经成为世界经济发展的主要趋势。但主流经济学家萨缪尔森的要素价格均等化的预测并未实现，我们看到的是瑞典经济学家缪尔达尔预测的富国和穷国之间的差距扩大成为事实。

新兴经济体既可以是跨国公司的受益者，也可能成为是猎物。一方面，通过跨国公司带来的资金技术，新兴市场经济体的资源禀赋得以释放；另一方面，如果产业被外资控制，利润被抽离东道国，则新兴经济体则会陷入如拉美和东南亚所经历的中等收入陷阱。

改革开放30多年来，中国已经实现了经济繁荣，但还没有成为富裕国家。目前，改革开放的红利逐渐下降，更要求我们应理性和清醒地对跨国公司进行深入研究，制定符合中国利益和国际规范的政策。



- 对跨国公司的认识上与时俱进；
- 重视借鉴国际经验；
- 重视国家经济安全；
- 改善对各级政府官员的评价考核标准；
- 帮助中国企业“走出去”



跨国公司在给东道国带来繁荣的同时，把利润转移给更强大的母公司及其母国。新兴市场经济体需要透过现象看本质，在对跨国公司的政策制定上能够因势利导，趋利避害。以国家权力对峙国家权力，充分保护和發展民族企业，为本国企业提供优先的发展环境，确保本国资源禀赋所带来的超额利润留在国内，才能避免国家经济主导权的丧失，实现国家的繁荣和富裕。