

# 跨国公司内部贸易的几个问题

卢荣忠 杜浩洋

**摘要** 建立健全有效的市场网络,满足对中间产品的特定需求,维持技术垄断和实现公司利益最大化,是跨国公司内部贸易的主要动因;不转移或不完全转移所有权,运用转移价格,按全球战略统筹规划及行业技术水平相关联,是跨国公司内部贸易的基本特征。跨国公司内部贸易还在一定程度上改变了国际贸易的比较利益基础,使国与国之间的贸易关系更加复杂化。

**关键词** 跨国公司 内部贸易 全球战略 转移价格

跨国公司内部贸易是指在跨国公司的母公司与子公司、子公司与子公司之间相互提供商品与劳务的交易。跨国公司内部贸易不但在跨国公司的全球经营战略中发挥重要作用,而且对国际贸易也产生了重大的影响。本文拟就跨国公司内部贸易的动因、特征及其对国际贸易的影响作一初探。

## 一、跨国公司内部贸易的动因

跨国公司之所以以内部贸易作为其在流通领域里的重要活动方式,其直接动因主要有:

(一)克服世界市场的不完全性,建立跨国公司所必须的健全有效的市场网络。世界市场是跨国公司赖以发展的基础,跨国公司只有依靠健全有效的市场网络才能顺利地在其内部国际分工生产的运营。而现实中的世界市场具有不完全性:一方面存在市场结构性缺陷,即少数大公司的市场垄断和政府干预所造成的贸易障碍;另一方面存在市场交易性缺陷,即市场交易的额外成本及其引起的利润损失。正是因为世界市场的不完全性,迫使跨国公司采取对策,逐步使再生产过程中各环节内部化,以内部市场的发展来营造跨国公司赖以生存的健全有效的市场网络。通过内部贸易不仅可以稳定地维持并扩大自己的市场份额,而且可以加强公司的对外扩张能力,有效地应付各种垄断和政府干预产生的贸易障碍,降低成本,增加收益。

(二)为满足跨国公司生产体系对中间产品的特定需求。由于跨国公司追求全球资源的优化配置,以扩大国际分工的利益。这是跨国公司的重要经营特征。在跨国公司的国际生产过程中,一些中间产品的投入是高档次的,即在质量、性能或规格上都有特殊的要求。因此,要从外部市场获得这类中间产品是非常困难的。为保证中间产品投入的供给在质量、规格、性能上符合要求,并保持稳定,就要求把这部分的产品生产纳入跨国公司的生产体系,通过内部贸易而取得。这样,既可以消除价格的不规则波动、供求量难以均衡等通过外部市场交易所带来的风险,又可以直接利用跨国公司内部在生产技术和销售技术上的优势,确保产品质量的稳定性

和生产过程的连续性。

(三)跨国公司维持技术垄断的需要。跨国公司通常垄断着特有的先进技术知识。如果跨国公司的技术产品和中间投入置于外部交易中,那么它拥有的技术优势就会扩散,技术或产品就会被竞争者所仿制。为了跨国公司内部再生产过程的各个环节的技术水平彼此协调,增强公司的整体竞争力,母公司必须向国外子公司传授特有技术或先进技术。通过内部贸易,跨国公司既可以维持技术垄断,又可以满足其整个国际生产体系的技术装备不断更新换代的要求。

(四)解决跨国公司内部相对独立的利益中心之间交换的矛盾。跨国公司的母公司与子公司之间一般有四个层次的经济关系:1. 母公司与完全控股子公司的关系;2. 母公司与大份额控股子公司的关系;3. 母公司与对等控股子公司的关系;4. 母公司与小份额控股子公司的关系。由于母公司对子公司控股程度有所不同,它们经济利益统一程度往往就不一致。因此,在跨国公司的内部交换过程中,就不能以利益的完全一致性为基础进行无偿调拨,而必须采取贸易的形式,通过内部市场机制满足各方的经济利益,以解决内部经济利益的矛盾。当然,母公司对子公司控股程度不同,使得跨国公司通过内部贸易实现其全球经营战略目标的难易程度也就不尽相同。当母公司拥有子公司的全部或大部分股权时,彼此在进行内部贸易过程中,跨国公司通过转移价格而实现其全球经营战略目标就会比较顺利;反之,如果母公司只拥有子公司对等或小部分股权时,跨国公司要通过转移价格而达到其全球经营战略目标就可能遇到子公司经营管理人员的抵制或反对。

(五)利用转移价格达到特定目标。跨国公司利用转移价格可以起到回避价格管制,逃避征税和外汇管制,占领市场,利用币值变动而从中牟取的作用,从而为其全球利益最大化服务。当跨国公司子公司所在国的外汇管制和利润汇出限制严、营业利润抽税高时,母公司就抬高供应给子公司的机器设备、原材料和劳务的价格,使子公司生产成本增加,盈利减少,从而少纳税,少汇出利润。当子公司产品面临当地产品竞争时,母公司可以大幅度降低转移价格,从而降低子公司产品的生产成本,加强其竞争能力,以掠夺性价格打垮竞争对手,操纵和垄断当地市场,然后再提高价格。当子公司所在国货币将要贬值时,母公司可利用转移价格将子公司的利润和现金尽快转移出去。当子公司所在国货币坚挺时,母公司就利用转移价格使子公司扩大资本,从汇率中牟利。

## 二、跨国公司内部贸易的特征

基于上述特殊的动因,跨国公司的内部贸易一般具有如下特征:

(一)跨国公司内部贸易不转移所有权或不完全转移所有权。由于跨国公司内部贸易是在跨国公司的母公司与子公司或子公司与子公司之间的贸易,而母公司对诸子公司分别是完全拥有股权或控股,部分拥有股权,并发生其他形式的经济关系。因此,从理论上说,在跨国公司内部贸易中,虽然有的所有权并不转移或不完全转移,但由于各自有不同的经济利益,并有各自的独立核算,彼此间仍然需要通过交换的形式来互通产品,即所谓跨国公司的内部贸易。

(二)内部贸易采取“转移价格”的订价策略。所谓转移价格是指跨国公司根据全球战略目标,在母公司与子公司、子公司与子公司之间交换商品和劳务的交易价格。这种价格不是按照生产成本和正常的营业利润或国际市场价格水平来定价,而是按照子公司所在国的具体情况

和母公司全球性经营战略,人为地加以确定。因此,它是一种大大高于或远远低于生产成本的价格。转移价格反映了内部贸易在价格上的全部特征,其具体做法有:通过调整半成品或零部件的进出口价格来影响子公司产品的成本;通过调整对子公司出售的机器设备的价格和折旧期限,来影响子公司的产品成本费用;通过向子公司收取技术转让、专利授权、管理咨询、商标使用等的劳务费来调整子公司的成本和利润;通过内部借贷关系及其利率高低来调节子公司的产品成本和利润;母公司通过支付或索取较高或较低的佣金和折扣来影响子公司的销售收入;在母公司与子公司之间人为地制造呆帐、损失赔偿等来增加子公司的费用支出等。

(三)内部贸易受跨国公司全球战略的统筹规划。随着跨国公司生产的进一步集中和公司规模的不断扩大,跨国公司内部国际分工的日益深化,跨国公司就更需要在公司范围内进行全面的计划管理,以保证内部再生产各个环节能彼此协调发展。所以按跨国公司全球战略而确立和深化的内部分工就具有计划性。内部分工的计划性决定了内部贸易的计划性,主要表现在内部贸易的数量,商品结构以及地理流向等要受跨国公司长期发展战略规划、市场销售计划、生产投资计划及资金和利润分配计划等的控制和调节。

(四)内部贸易与行业的技术水平相关。在通常的情况下,跨国公司所处的行业,如果技术水平越高,其内部贸易的比重也就越大。如1987年有人对全世界32个国家不同行业的跨国公司内部贸易进行调查的结果表明:母公司内部出口贸易在其总出口中的比重,计算机行业为91.3%,汽车为62.4%,机械为52.6%,石油为51%,电子为36.5%,医药化工为35%,纺织为12.8%,食品为9.8%,造船仅为8.79%。<sup>①</sup>除造船业外,可以看出,技术密集程度与跨国公司内部贸易规模呈正相关关系。

### 三、跨国公司内部贸易对国际贸易的影响

跨国公司内部贸易对国际贸易的影响是广泛而深刻的。可以归纳出以下几点:

(一)跨国公司内部贸易在世界贸易中占据重要地位。从跨国公司内部贸易在有关国家进出口贸易中的比重来看,1987年,美国的出口贸易中有40%是内部贸易,进口贸易中占了38.9%。根据对有关国家跨国公司的抽样调查推算,内部贸易在有关国家出口贸易中的比重,瑞典为36.1%,德国为34.6%,英国为29.6%,日本为17%,欧共体平均为29.6%。<sup>②</sup>从跨国公司内部贸易的发展速度来看,80年代美国制造业出口中,平均每年有34%是由母公司输往国外子公司的内部出口,而在美国制造业进口中,平均每年有25%是从国外子公司输往母公司的内部进口贸易。内部出口贸易在英国出口贸易中的比重从1976年的29%上升到1987年的40%。<sup>③</sup>根据联合国有关资料统计,到90年代初,跨国公司已控制了80%的国际贸易额,而跨国公司内部贸易已占世界贸易总额的1/3以上。从上述数字可以看出,跨国公司内部贸易在世界贸易中已占据十分重要的地位。

(二)促使国际贸易迅速增长。战后国际贸易迅速增长的一个重要因素就是以跨国公司为主体的国际投资的迅速发展。跨国公司的崛起促进了国际分工的深化。跨国公司以内部的国际分工加速了彼此之间横向或纵向生产一体化过程,实现了全球资源优化配置。这一方面促进了资源在国与国之间的流动,增加了贸易流量;另一方面,中间产品、半成品在国与国之间流动的增加也必然促使国际贸易额的增加。由于跨国公司在流通领域特别依赖内部贸易,从而其内

部贸易的发展也理所当然地促进了整个国际贸易的迅速发展。

(三)对国际贸易商品结构产生影响。由于跨国公司的内部贸易有着特殊的动因,如前述的为保持技术垄断优势,为满足中间产品的特殊要求等,这就相应地导致内部贸易中这部分商品的比重较大。一方面跨国公司在高技术水平的产品上内部化比率较高,技术贸易比重大;另一方面,内部贸易为跨国公司的全球生产起到联接作用,中间产品、半成品贸易额比重升高。内部贸易在国际贸易中的比重日益增加,这也影响到国际贸易的商品结构,使战后技术贸易、中间产品和半成品贸易比重提高。今后,随着跨国公司内部贸易的发展,国际贸易商品结构将在更大程度上受到跨国公司内部贸易的影响。

(四)在一定程度上,改变了国际贸易商品的流向。跨国公司采取各子公司分工制造零部件,集中装配,定向销售的方针,使得国际贸易商品的流动方向发生了很大变化。过去是在母国完成生产过程,制成品由母国到世界市场包括东道国市场,而现在由于跨国公司把产品生产安排在东道国的子公司完成,原料、中间产品或零配件通过内部贸易从其他国家流入东道国,由子公司生产出产品再返销到母国公司或其他海外市场子公司,使得整个生产格局和物流方向发生转移。这是当今国际贸易中普遍存在的现象,如美国今天之所以有如此巨额的贸易逆差,很大程度是因为美国产业结构调整,把一些产品的生产由跨国公司安排在海外的子公司去完成,制成品再返销母国,造成美国进口的增加。由此可见,内部贸易的流动方向打破了过去的国际贸易的地理流向。

(五)在一定程度上改变了国际贸易的比较利益基础。传统的国际贸易理论是以比较利益为核心的,即认为国际间之所以会产生贸易是因为各国间生产不同产品具有不同的相对优势,如果按照相对优势进行分工、交换,各国就会获得比较利益。而从跨国公司的内部贸易的产生动因来看,内部贸易完全是与跨国公司的跨国经营战略相适应的,如建立内部市场网络,为维持技术垄断,为中间产品的供应及利用转移订价等等,这些都会在一定程度上削弱了国际贸易的比较利益基础。与此相适应,贸易的特征与方式也与传统的国际贸易有了很大变化。

(六)转移价格的订价机制改变了价格作为市场信号的贸易秩序。跨国公司制订转移价格的方法包括:按全部成本订价;按边际成本订价;按半成品的市场价格订价;按最终市场价格订价;根据谈判协商订价。在国际贸易中,为了实现全球性经营的战略目标,跨国公司常将不同的转移订价方法运用于特定的经营目的。在母公司与子公司之间转移产品、服务、资金时,人为地调低或调高价格与收费,跨国公司对内部贸易的垄断和计划性使得内部贸易价格受人为因素所左右。这在一定程度上削弱了市场自由竞争赖以存在的供求调节价格的价格机制,破坏了国际市场价格与供求关系之间的联系。这样,减弱了价格作为市场信号的作用,在一定程度上干扰了原本以市场价格为基础的贸易秩序。

(七)使国际贸易关系复杂化。跨国公司的内部贸易在一定程度上打乱了传统的贸易格局,使国际贸易关系复杂化。首先,由于内部贸易采用转移价格手段,达到跨国公司的特定目标,如将资金利润调出东道国,逃避东道国的税收、绕过东道国关税壁垒等等,使东道国利益受损。在现实中,跨国公司母国常常是发达国家,而东道国常常是发展中国家,因而跨国公司的内部贸易使发展中国家利益受到侵害,导致双方国家贸易关系紧张。其次,由于跨国公司的海外投资产品通过内部贸易进行返销,使得进出口国地位改变,改变了双方的贸易差额。美国因此而造成的巨额逆差已经成为美国外贸的一大问题,并借此向其贸易伙伴施加压力,如要求日本开放

市场、汇率升值；要求中国开放市场等。这样就使得国际贸易关系更加复杂化，大有真假难辨、是非难断之状。最后，跨国公司内部贸易的逃税、利润转移等“特殊功能”，使得东道国在制定对外经贸政策时左右为难：一方面为吸引外来资金与技术，必须有鼓励和优惠的外来投资政策；另一方面为了要减少跨国公司内部贸易给本国带来的侵害，又不得不对外资制定加以限制的政策。这种矛盾显然会造成国际经贸关系复杂化。

(八)使世界市场结构发生变化，竞争趋于激烈。战后跨国公司内部贸易的迅速发展，使世界市场上通过传统的“自由市场”按照公平条件进行的交易所占比重不断减少，而通过所谓的“封闭”市场进行的交易则日益扩大。跨国公司利用不同地区的资源优势，在国际生产中实行分工协作，推行制造部件、集中装配、定向销售的经营策略，使得跨国公司对全球性生产与交换的管理性加强，其内部市场已构成世界市场中封闭市场的重要一部分。此外，内部贸易一方面使跨国公司自身的竞争力大大提高，垄断实力大大增强；另一方面，它又使跨国公司之间的竞争更加激烈，局外企业在垄断竞争的世界市场中更难以立足。

注：

①②③《国外社会科学情况》1992年第2期，第34、36、36页。

作者 厦门大学国贸系副教授 国贸系研究生 责任编辑 沈小波

~~~~~  
(上接第72页)

④M. C. Jensen: "Reflection on the State of Accounting Research and the Regulation of Accounting", *Stanford Lecture in Accounting Palo Alto, C. A.*, Stanford University Press, 1976.

①瓦茨和齐默尔曼并未提及“证伪”一词，每每论及方法论，便称系承自实证经济学，而当代西方实证经济学的基本方法论系证伪主义哲学。

⑬R. J. Ball, P. Brown: "An Empirical Evaluation of Accounting Income Numbers", *Journal of Accounting Research* 6, Autumn 1968.

⑭R. L. Watts, J. L. Zimmerman: "Positive Accounting Theory: A Ten year Perspective", *Accounting Review* 65, January 1990.

⑮R. L. Watts, J. L. Zimmerman: "Agency Problems, Auditing and the Theory of the Firm: Some Evidence", *Journal of Law and Economics* 26, October 1983.

⑩R. Bowman, E. Noreen, J. Lacey: "Determinants of the Corporate Decision to Capitalize Interest", *Journal of Accounting and Economics* 3, August 1981.

L. A. Daley, R. L. Vigeland: "Effects of Debt Covenants: The Case of Accounting for R & D Costs", *Journal of Accounting and Economics* 5, December 1983.

⑲Charles Christenson: "The Methodology of Positive Accounting", *Accounting Review* 58, January 1983.

作者 厦门大学会计系讲师 会计系博士研究生 责任编辑 沈小波