

国际直接投资理论的发展与演变

逢增辉

摘要: 国际直接投资理论大致可以分为三大类:研究经济发达国家直接投资的主流理论、研究发展中国家直接投资的理论以及对既有理论验证、发展并从其他角度研究直接投资的理论。这些理论的发展体现出了鲜明的时代特点,在一定程度上解释了纷繁复杂的国际直接投资现象。

关键词: 国际直接投资理论 发展

国际直接投资理论作为独立的经济理论产生于20世纪60年代。第二次世界大战后国际直接投资的空前发展引起了国际经济理论界的广泛关注,各国学者纷纷对此进行研究和探索,形成各具特色的理论。目前,有关研究国际直接投资的理论不下几十种,本文仅择要述评如下。

一、国际直接投资主流理论

国际直接投资的主流理论主要包括海默的垄断优势理论、弗农的产品周期理论、小岛清的比较优势理论、巴克莱等人的内部化理论以及邓宁的国际生产折衷理论等。

(一) 垄断优势理论

垄断优势理论是一种以不完全竞争为前提,依据企业特定垄断优势开展对外直接投资的理论,是基于产业组织理论的一种分析。1960年,美国学者海默在其博士学位论文《国内企业的国际经营:关于对外直接投资的研究》中,首次提出了垄断优势理论。后经其导师金德尔伯格(Charles P. Kindleberger)以及约翰逊(H. G. Johnson)等学者的补充,发展成为研究国际直接投资最早的、最有影响的理论。

1. 对不完全市场的假定

海默认为,必须放弃对传统国际资本移动理论中关于完全竞争的假设,从不完全竞争来进行研究。所谓不完全竞争,是指由于规模经济、技术垄断、商标、产品差别以及由于政府课税、关税等限制性措施引起的偏离完全竞争的一种市场结构,寡占是不完全竞争的主要形式。正是垄断优势构成了美国企业对外直接投资的决定因素。

2. 垄断优势使跨国公司具备对外直接投资的能力

金德尔伯格指出,只有当美国企业获得高于当地企业的利润时,直接投资才有可能发生。当地企业虽然拥有熟悉本国消费者偏好、了解法律法规、信息灵通等优势,美国企业要承担远距离经营的额外成本和面临更多的不确定性风险,但由于市场不完全而使美国企业拥有和保持一定的垄断优势,这种垄断优势所带来的收益超过了因跨国经营而额外增加的成本和风险并取得了超过当地企业的利润。

3. 跨国公司垄断优势的形式

金德尔伯格列举了跨国公司拥有的各种垄断优势,一是来自产品市场不完全的优势,如产品差别、商标、销售技术与操纵价格等;二是来自生产要素市场不完全的优势,包括专

利与技术诀窍、资金获得条件的优惠、管理技能等;三是企业拥有的内外部规模经济。

企业之所以选择直接投资来利用其垄断优势,一是为了绕过东道国关税壁垒,维持和扩大市场;二是为了技术资产的全部收益。正如金德尔伯格所说:“凡是通过许可证方式不能获得技术优势全部租金的地方,就会采取直接投资。”

海默认为,各国企业在技术、管理和规模经济方面的相对优势决定了直接投资的流向及多寡,决定了一国是主要的对外直接投资国还是主要的直接投资接受国。

1960年代和1970年代初,西方学者在海默、金德尔伯格的理论基础上,进一步发展了垄断优势理论。

约翰逊指出,“知识的转移是直接投资过程的关键”,对知识资产如技术、诀窍、管理与组织技能、销售技能等无形资产的占有是跨国公司垄断优势的来源。知识资产的特点是生产成本很高,但是供给富有弹性,可以在若干地点同时使用。在直接投资中,子公司可以以较低的成本利用总公司的知识资产,而当地企业为获取同类知识则要付出全部成本。

凯夫斯(R. E. Caves)认为,跨国公司拥有的垄断优势主要体现在利用其技术优势使产品发生异质化,既包括质量、包装及外形等实物形态的差异,也包括商标、品牌等消费者心理感受的差异。产品的异质化使得跨国公司保持了产品市场的不完全竞争和其垄断优势。

尼克博格(Frederick T. Knickerbocker)进一步发展了跨国公司的寡占反应行为模式。他指出,国际直接投资在很大程度上取决于主要竞争者之间的相互约束与反应。寡头企业把相互追随进入新的国外市场作为一种防御性战略,一旦有一个寡头到国外建立制造业子公司,其他寡头就会追随而至,以抵消领先者可能得到的任何优势,从而保持市场均势。

此外,沃尔夫、赫尔施、鲁特、阿利伯等人研究了直接投资的依据与条件。阿利伯(R. Z. Aliber)将货币政策、利率、汇率等货币变量引入直接投资的分析框架,将其扩展到了宏观经济因素的决定作用。一是认为国际资本市场上的债券以各种不同通货定值,以某种通货定值的债券持有者承担该种货币相对贬值的风险,因此,该债券利率必然反映该通货的预期贬值率即必须包括一项通货溢价,以弥补投资者的汇率风险。二是对外直接投资收益中也应该包括通货溢价。

由于各种货币币值因存在于不同的通货区而各不一致,通货坚挺国家的跨国公司便因通货溢价而获益。阿利伯以其“通货区”理论解释直接投资的动因。

垄断优势理论提出了研究对外直接投资的新思路,从而将国际直接投资理论与国际贸易理论和国际资本流动理论独立开来,较好地解释了第二次世界大战后一段时期美国大规模对外直接投资的行为,对后来的理论研究产生重大影响。但该理论也有一定的局限性,一是在解释为什么拥有技术优势的企业一定要对外投资。二是不能解释跨国公司在直接投资中的地理布局和区位选择问题。三是无法解释发展中国家的对外直接投资,特别是发展中国家向经济发达国家的直接投资。这些缺陷导致一些经济学家从另外的角度探讨国际直接投资问题。

(二) 产品生命周期理论

20世纪60年代中期,美国哈佛大学教授R.弗农(Raymond Vernon)提出产品生命周期理论用于解释国际直接投资的动机、时机与区位选择。该理论将产品生命周期划分为三个不同阶段,即产品创新阶段、成熟阶段和标准化阶段,以解释企业根据生产条件和竞争条件而做出的对外直接投资决策。

1. 产品创新阶段

弗农认为,在产品创新阶段,由于前期高研发投入和高生产成本,产品生产也尚未标准化,消费群体主要为高收入的美国消费者。在该阶段生产一般集中在美国国内,并部分出口满足其他发达国家的消费需求。

2. 产品成熟阶段

弗农认为,在这一阶段产品需求增加,产品逐渐标准化,企业的技术垄断地位和寡占市场结构被削弱,价格因素在竞争中的作用增强。由于产品基本定型,仿制增加,加上西欧国家市场扩大,劳动力成本低于美国,以及关税和运输成本的不利影响,导致美国对西欧国家直接投资,以就近占领当地市场并出口发展中国家。

3. 产品标准化阶段

弗农认为,在这一阶段,产品的生产技术、规模及样式等都已经完全标准化,企业的垄断优势不复存在。产品的成本与价格因素更为重要,发展中国家的低成本优势凸显,成为跨国公司对外直接投资的最佳生产区域,其产品可供应本国和其他国家市场。

弗农认为劳动力成本、信息成本等是影响跨国公司海外选址的最重要因素,将时间变量引入直接投资的动态分析中,较好地解释了第二次世界大战后一段时期美国企业在西欧和其他国家直接投资特别是进攻性直接投资的动机。

产品生命周期理论存在着局限性,主要反映在:(1)它没有很好地解释发达国家之间的双向直接投资;(2)该理论主要涉及最终产品市场,而资源开发型投资和技术开发型投资与产品的生命周期无关;(3)该理论对于初次进行跨国投资的解释较为适用,对于已经建立国际生产和销售体系的跨国公司投资行为则解释乏力;(4)该理论不能很好地解释发展中国家的对外直接投资;(5)该理论认为母国垄断优势的丧失导致对外直接投资,实际上,许多跨国公司在保有垄断优势的同时,还进行大量对外直接投资。

1974年,弗农引入国际寡占行为来修正其产品生命周期理论,将产品周期重新划分为“以创新为基础的寡占”、“成熟

的寡占”和“老化的寡占”三个阶段。在各个阶段中,跨国公司根据不同类型的进入壁垒来建立和维持其垄断地位,进入壁垒对跨国公司的区位选择具有重要意义。但是,经过修正的产品生命周期理论仍没有从根本上克服上述不足与缺陷。

(三) 比较优势理论

20世纪70年代中后期,日本一桥大学教授小岛清(Kiyoshi Kojima)提出比较优势投资理论,又称为边际产业扩张理论。这是一种利用国际分工的比较优势原理,分析和解释日本型对外直接投资的理论模型,称为“小岛清模式”。小岛清在后来的著作中,将该模型加以补充和完善。^①

小岛清认为,国际直接投资不能仅仅依靠从微观经济因素出发的跨国公司垄断优势,还要考虑从宏观经济因素出发的国际分工原则。美国的对外直接投资主要集中在制造业,从事对外直接投资的企业是美国具有比较优势的产业部门,这些部门的大量对外投资导致美国出口减少,贸易逆差增加,是一种“逆贸易导向”的投资。相反,日本的对外直接投资,除了资源开发型之外,制造业的投资一般为在日本已经丧失了比较优势的部门,这些投资在成本较低的东道国仍然具有比较优势,日本则集中发展比较优势更大的产业。日本的对外直接投资由于符合比较成本与比较利润率相对应的原则,直接投资的结果是扩大了双方比较成本的差距,因此日本的对外直接投资与贸易是互补的,属于“顺贸易导向型”的投资。

小岛清模式的核心是,对外直接投资应该从本国已经处于或即将处于比较劣势的产业及边际产业依次进行;而这些产业又是东道国具有明显或潜在的比较优势的部门,如果没有外来的资金、技术和管理经验,东道国这些优势就不能被利用。这样,投资国对外直接投资就可以充分利用东道国的比较优势并扩大两国的贸易。

小岛清从宏观经济的角度,将贸易区分为顺贸易导向型(或贸易创造型)和逆贸易导向型(或贸易替代型),与前人的直接投资理论有较大的不同,对英、美学者产生了很大的影响。该理论解释了20世纪60、70年代日本的对外直接投资的特点,这一时期以资源导向型、劳动力成本导向型和市场导向型直接投资占主导。也说明了在亚洲出现的以日本—“四小”—东盟—中国—越南等为顺序的直接投资与产业结构调整,即所谓的“雁行模式”。

比较优势理论的局限性主要表现在:一是只能解释经济发达国家与发展中国家之间的以垂直分工为基础的投资,难以解释经济发达国家之间的以水平分工为基础的投资。从历史上看,日本在20世纪70年代中后期对发达国家的直接投资日益增加,且以进口替代型投资为主。二是该理论以投资国为主体而不是以跨国公司为主体,实际上假定了所有跨国公司都有相同的动机并且也是投资国的动机,难以解释复杂的国际环境下的对外直接投资行为。三是低估了发展中国家接受高新技术的能力,对发展中国家不具有指导意义。按照该理论,发展中国家只能接受发达国家的边际产业,永远追赶不上发达国家。

(四) 内部化理论

“内部化”这一概念是由美国学者科斯(R. H. Coase)首先提出来的^②,英国里丁大学学者巴克莱、卡森(P. J. Buckley & M. Casson)和加拿大学者拉格曼(A. M. Rugman)将其应用到

国际直接投资领域,形成市场内部化理论。^⑩该理论以市场不完全为假设,将交易成本学说在国际直接投资领域进一步发挥。

巴克莱等人认为,市场不完全的原因并非仅是规模经济、寡占或关税壁垒,更重要的是市场失效和某些产品的特殊性或垄断势力的存在。内部化理论强调知识等中间产品市场的不完全性。他们指出:“中间产品尤其是知识产品市场是不完全的,它与最终产品市场的不完全同样重要。”正是由于对这些市场的干预过多导致其部分失效或垄断势力的存在,使得跨国公司的交易成本增加。另外,由于知识产品的前期研发等投入巨大,为取得其全部租金收入,最佳途径就是人为造成一个企业内部市场。因此拉格曼指出,内部化就是“把市场建立在公司内部的过程,以内部市场取代原来的外部市场,公司内部的调拨价格起着润滑内部市场的作用,使它像固定的外部市场一样有效地发挥作用”。当企业的内部市场跨越了国界,就形成了跨国公司。

内部化的实现条件是其边际收益等于边际成本。内部化可以为跨国公司带来多方面的收益,包括:通过内部市场,可以把内部资源转移的交易成本最小化;可以把相互依赖的经营活动置于统一的控制之下,从而协调其不同阶段的长期供需关系;消除买卖双方的不确定性,消除市场的不利影响;通过前后向投资或兼并,充分利用中间产品市场的势力,形成垄断优势;通过对有形产品和无形产品的转移价格,规避政府的干预,转移资金,逃避税负。

内部化的成本包括:一是规模经济成本,内部化将完整的市场划分为若干独立的内部市场,企业无法实现最优规模经济;二是管理成本,企业为提高企业内部的效率需要增加监督和激励投入,由地理和人文差距而引起的交通、通讯、语言、社会经济等会造成成本;三是国际风险成本,跨国公司对国外市场的垄断和对当地企业的控制会引发东道国采取歧视性政策,因此会造成成本负担。

内部化理论是西方学者研究跨国公司理论的一个重要转折点。垄断优势理论和产品生命周期理论从寡占市场结构来研究发达国家跨国公司海外扩张的动机和决定因素,而内部化理论则转向了研究各国企业之间的产品交换形式、企业国际分工与生产的组织形式,它分析了跨国公司的性质与起源,能够解释大部分的国际直接投资的动机和跨国公司的许多经营现象,因此被视为跨国公司长期性的一般理论。

(五) 国际生产折衷理论

20世纪70年代中后期,英国里丁大学教授邓宁(John H. Dunning)首先提出国际生产折衷理论,^⑪1981年,邓宁出版了名为《国际生产与多国企业》的论文集,对其折衷理论进行了系统的整理和阐述。^⑫

邓宁认为,自20世纪60年代以来,国际生产理论可以分为产业组织理论、厂商理论和金融理论三大类,但它们对国际生产的解释都不够全面。邓宁在吸收上述三种理论主要观点的基础上,结合区位理论,形成了一种被广泛接受的理论,即区位优势理论或综合理论。

折衷理论认为,企业从事国际直接投资是由该企业自身拥有的所有权优势、内部化优势和区位优势三大因素综合作用的结果,这就是跨国公司直接投资的所谓OIL(Ownership-Internalization-Location)模式。

所有权优势主要指企业拥有或能够得到它国企业没有或者无法得到的无形资产和规模经济优势。一是资产性所有权优势,指对有价值资产(原材料、先进生产技术等)的拥有或独占;二是交易性所有权优势,指企业拥有的无形资产(技术、信息、管理、营销、品牌、商誉等)。邓宁在此更为强调的是知识资产这类无形资产的优势。企业拥有所有权优势的大小直接决定了其从事国际直接投资的能力。

内部化优势是指企业为了避免外部市场的不完全性对企业经营的不利影响而将企业优势保持在企业内部。外部市场的不完全性包括结构性的市场不完全性(如竞争壁垒、政府干预等)和自然性的市场不完全性(如知识市场的信息不对称性和高交易成本等)。外部市场的不完全性会使企业的所有权优势丧失或无法发挥,企业通过内部化可以使其优势获得最大收益。

区位优势是指生产地点的政策和投资环境等方面的相对优势所产生的吸引力。包括东道国的地理位置、生产要素的相对价格、现实的与潜在的市场需求、运输与通信成本、基础设施、市场体系的发育程度、政府的调节与干预程度、优惠政策、文化差距等等。当东道国的区位优势较大时,企业就会从事国际生产。邓宁认为,区位优势不仅决定着企业从事国际生产的倾向,也决定着企业国际直接投资的部门结构和国际生产类型。

折衷理论并非是对以往国际直接投资理论的简单总结归纳,而是从跨国公司国际生产这个高度,讨论所有权优势、内部化优势和区位优势三组变量对国际直接投资的作用。这三组变量的不同组合决定了企业从事出口、特许权转让还是对外直接投资(如表1所示)。

表1 企业跨国经营方式的选择

经营方式 \ 优势	所有权优势	内部化优势	区位优势
对外直接投资	+	+	+
出口	+	+	0
技术转让	+	0	0

资料来源: Dunning, J. H., 1981. International Production and the Multinational Enterprises, Allen & Unwin, London, p. 111

国际生产折衷理论是迄今最完备的、被人们广为接受的综合型国际生产模式,被称为国际直接投资领域里的“通论”。它不只限于讨论跨国公司国际生产的决定因素,而且力图解释跨国公司的整个国际经济活动,创建了“一个关于国际贸易、对外直接投资和国际协议安排三者统一的理论体系”(J. 克莱格)^⑬。特别是区位优势因素的加入有助于解释外国对美国的直接投资。战后以来,越来越多的国际直接投资投向美国,当今,美国已经成为世界上第一大国际直接投资接受国,其拥有的区位优势是吸引外资的重要原因。但是折衷理论也无法解释部分国家在尚未同时具备三种优势的情况下对外直接投资的现象,没有涉及社会经济关系和战后国际政治经济环境的重大变化。

二、发展中国家对外直接投资理论

前文所述的各种主流国际直接投资理论,基本上是以发达国家的跨国公司为对象来展开理论分析的。20世纪60、70年代以来,许多发展中国家和地区开始对外直接投资并逐渐成为国际分工的重要组成部分。与发达国家相比,大多数发

展中国家的跨国公司并不具备垄断优势,需要新的理论加以解释。

(一) 发展中国家和地区的企业对外直接投资的动机

美国学者刘易斯·威尔斯对发展中国家企业的对外直接投资做了较为系统的阐述(刘易斯·威尔斯)^①。他认为发展中国家企业的对外直接投资动机主要包括如下几点:一是保护出口市场。威尔斯根据对亚洲、南美洲多个国家的调查研究表明,由于关税、配额等贸易壁垒重重,出口不是长久的国际经营方式,正是由于资本输出才使它们的大多数市场得到保护。二是谋求低成本。一些发展中国家和地区的企业也在寻求工资比本国水平更低的劳动力,以对付其他各国的出口竞争;还有一些投资投在第三国,目的是为了节约运输成本。三是种族纽带,这在一些华人企业和印度人企业表现较为明显。四是分散风险。一些发展中国家政治不稳定,造成了国内企业的资本外流。其他动机还包括东道国政府和评估机构的倡议、企业培训管理人员甚至为亲戚寻找职业等。

(二) 发展中国家跨国公司的优势

1. 小规模技术优势。刘易斯认为,由于低收入国家市场容量有限,大规模生产技术无法在此获得规模收益,而许多发展中国家企业正是开发了劳动密集型的、生产灵活的、适合小批量生产的技术而获得竞争优势,并得以在低价位销售。

2. 技术本地化优势。拉奥(SanjayaLall)认为,发展中国家技术的本地化过程中是与本国的要素价格和质量相联系的,其产品也适合自身的经济条件和需求,发展中国家跨国公司所创新的技术在小规模生产条件下具有更高的效益,能够满足中低档次的消费需求。上述条件使得发展中国家的企业在技术发展中暗含着内在的创新活动,形成和发展自己的特有优势。^②

3. 技术创新升级理论。英国学者坎特维尔和托兰惕诺(Cantwell,JohnA. andTolentino,PazEstrella)在20世纪90年代初期提出了发展中国家对外直接投资技术创新升级理论,用以解释80年代以来发展中国家对经济发达国家的直接投资加速增长的趋势。^③坎特维尔和托兰惕诺认为,从历史上看,技术积累对一国经济发展具有促进作用,任何国家都是如此。技术创新仍然是一国产业和企业发展的根本动力。与发达国家不同,发展中国家企业在技术创新中并没有很强的研发能力,主要是利用特有的学习经验和组织能力,掌握和开发现有的技术。他们认为,发展中国家对外直接投资的产业分布和地理分布是随着时间的推移而变化的,并且可以预测。

4. 其他理论。HominChen和Tain-JyChen通过对中国台湾企业的行为分析,指出其中小企业更热衷于外部网络联系,这是因为中小企业缺乏将资源内部化的能力,但可利用网络资源来弥补其不足。^④

三、国际直接投资理论的最新发展

近年来,随着跨国公司在对全球政治经济的影响日益扩大,国际直接投资问题已经成为国际经济学领域研究的重点之一。但是到目前为止,尚未出现像垄断优势理论和国际生产折衷理论那样具有理论突破性的成果,主要是修正、检验和发展原有的理论,并推动研究更贴近现实。

(一) 对主流理论的补充和完善

巴特利和高歇尔(BartlettandGhoshal)将产品生命周期理论作了扩展。^①他们提出了产品创新(包括产品开发、技术和核心能力在国际间的转移等)、接近市场(当地化战略、产品差异化和当地改造等)和通过竞争降低成本(全球生产、标准化、合理化等)三位一体的跨国投资模式,与弗农的产品生命周期理论相比,该模式强调了成本因素的重要性,将其从技术优势和区位优势中独立出来,较好地解释了国际直接投资的区位流向。

刘(ScottLiu)对内部化理论进行了间接的验证和补充。^②他认为,在不完全市场条件下,跨国公司内部化的决策本身,就是在向市场提供信息,一是因为跨国公司对外直接投资导致新的知识进入市场,影响其在外部市场的经营;二是跨国公司在进行直接投资决策时,含有对未来收益状况的预期。

1980年代,邓宁提出了直接投资发展阶段论。^③邓宁通过对67个国家的研究,根据人均国民生产总值(GNP)水平将一国的直接投资发展分为四个阶段,不同阶段的国际直接投资流入流出水平各不相同,从而将国际生产折衷理论进行动态化发展。第一阶段是人均GNP低于400美元。处于该阶段的国家,几乎没有直接投资流出,略有直接投资流入。因为处于该阶段的国家总体投资环境较差,没有区位优势,无法吸引外资;也因缺少所有权优势和内部化优势,无力对外投资。第二阶段是人均GNP在400至1500美元之间。处于该阶段的发展中国家,直接投资流入增加,但流出很少,净流入额较大。处于该阶段的国家投资环境有很大改善,但所有权优势增长仍有限,少量的直接投资流出主要集中在邻近国家。第三阶段为人均GNP在2000至4000美元之间,这类国家为中等或中上等收入国家,处于该阶段的国家,虽然直接投资净流量为负值,但流出速度已经超过流入速度。处在这一阶段的国家企业的所有权优势和内部化能力大大增强,成为真正的对外投资者。此外对外投资增加还因为国内竞争加剧,区位优势下降。第四阶段是人均GNP在4000美元以上。处于该阶段的国家都是发达国家,直接投资流出速度大于流入速度,净流量为正值。处在这一阶段的国家的企业拥有很强的所有权优势和内部化能力,善于发现和利用外国的区位优势,处在这一阶段的国家的区位优势大大减弱,但仍可吸引大量的直接投资。邓宁的投资发展阶段论,从企业竞争力和国家区位优势的变化出发,从微、宏观两个角度进一步地发展了折衷理论。

(二) 投资诱发要素组合理论或综合动因理论

近年来,西方学者提出了投资诱发要素组合理论以克服以往国际直接投资理论的片面性和局限性。该理论认为,任何形式的对外直接投资都是投资直接诱发要素和间接诱发要素组合作用的结果。直接诱发要素是直接投资产生的主要因素,包括劳动力、资本、技术、管理及信息等,它既可以存在于投资国也可存在于被投资国,如果投资国拥有这方面的优势,投资者就要通过直接投资加以充分利用;如果被投资国拥有这方面的优势,投资者可以通过直接投资加以掌握,如发展中国家或次发达国家在发达国家投资设立研发机构或并购企业来提高本企业的研发水平、技术水平和管理能力等。间接诱发要素包括投资国鼓励性的投资政策与法规,与东道国的协议或合作,东道国优良的投资环境,以及经济一

体化、区域化、集团化的发展,科技进步,国际金融市场上的利率与汇率波动等。如汇率与直接投资相互关系理论可以在一定程度上解释 80-90 年代以来外国对美国直接投资在短期内剧烈波动的现象。

(三) 竞争优势发展阶段理论

美国哈佛大学教授迈克尔·波特(Michael E. Porter)提出的竞争优势发展阶段理论将国家竞争的发展分为四个阶段:要素驱动阶段、投资驱动阶段、创新驱动阶段和财富驱动阶段。^④处于要素驱动阶段的国家,只从基本的生产要素中汲取竞争优势,整个国家对世界经济周期和汇率的变动很敏感,处于这一阶段的国家,生产率可持续性增长的基础较为薄弱。在投资驱动阶段,国家的竞争优势取决于一国及其企业主动投资的意愿和能力。通过大量投资,把促进经济增长的主要要素从初级阶段推向更高阶段。在这一阶段,国家的经济基础依然脆弱。在创新驱动阶段,企业凭借高技能水平和先进生产技术获得成本优势。这些企业一开始只服务于国内,但在健康的经济环境下,开始在全球范围内竞争。在这一阶段,企业拥有技术优势和将产品异质化的能力,抵御宏观经济波动的能力较强。处于财富驱动阶段的国家,投资和创新能力削弱,推动经济发展是为了保持财富。这一阶段的一个明显特征是企业寻求在低风险的情况下扩张企业,导致并购的大量增加。波特认为,一国的竞争优势是动态变化的,国内企业的激烈竞争促进其竞争力的提高,使其有能力走向国外。因此,虽然波特的理论并非跨国公司理论,但这种新的发展阶段的划分补充和完善了直接投资理论。

(四) 跨国公司全球战略理论

20 世纪 80 年代以来,有关跨国公司全球发展战略型动机的直接投资理论应运而生。所谓跨国公司全球战略,是指围绕全球长期目标,在世界范围内统一协调公司的内外部资源,安排投资、生产、销售、服务和技术开发等活动,使有限的资源得到更有效的利用。基于全球战略的投资与基于国别竞争战略的投资最大的区别就是前者追求全球范围内的最大限度的收益,而不是一时一地的盈亏。

跨国公司全球战略理论是在国际贸易自由化、金融国际化和生产一体化、交通便利化和低廉化、计算机网络化的背景下出现的,并促进上述趋势的进一步发展。跨国公司的全球战略,在某种意义上是否定了原来的大而全、小而全的国际生产模式,通过对各项资源的跨国界配置、协调和管理,实现采购一体化、生产一体化、研发一体化、营销一体化、财务一体化,真正实现专业化生产,充分发挥资源的协同效应,增强抗风险能力和国际竞争力。

跨国公司全球战略理论从企业微观角度出发分析其投资和生产活动,强调其全球性、整体性和协同性,使对跨国公司投资行为的分析不再囿于在东道国利益的最大化,使对跨国公司投资行为的分析更加贴近实际,并可在一定程度上解释研发全球化以及跨国公司并购和战略联盟等行为。

(五) 跨国公司企业资源观理论

企业资源观理论,是一种自 20 世纪 80 年代以来在西方经济学界、管理学界兴起的理论。与传统经济学对企业的分析主要着眼于产品市场分析不同,企业资源观主要从资源而不是从产品的角度来分析企业的资源定位、资源与业绩、战略选择及竞争优势。

企业资源观理论认为,企业之间的竞争实际上是资源的竞争。不同的资源对企业竞争优势的发掘和持续所产生的作用各不相同。巴尼(Jay Barney)将资源分为三大类:物质资源、人力资源和组织资源。能够成为企业持续竞争优势之源的资源必须同时具有四个特点:价值性、稀缺性、不完全模仿性和不可替代性。^⑤

在企业资源观的基础上,费海(John Fahy)提出了跨国公司全球持续竞争优势(Global Sustainable Competitive Advantage, GSCA)理论^⑥。费海认为,资源是跨国公司进行国际竞争的核心,资源不仅包括企业资源,还包括国别资源(Country Specific Resources, CSRs)。国别资源可以分为两大类:(1)基本国别资源,包括天赋的资源如地理位置、气候、自然资源,这些都是固定的,还有随时间改变的资源如劳动力成本、资本、汇率、税赋水平;(2)高级国别资源,包括那些需要长期持续投资产生的自然资源,或者高级生产要素如国家的教育体系、技术与组织能力、通讯和基础设施以及劳动生产率水平。费海认为,在跨国经营中,高级国别资源比基本国别资源更为重要,高级国别资源内嵌于经济的、文化的和制度的环境中,跨国扩散缓慢。它们不是天赋的或固定的但却是长期持续投资的结果,不能即时调整。如同能力一样,高级国别资源也具有相对高度因果不确定的特点。它们是一国制度和经济环境的产物,不容易跨国扩散。所以,战略性的国际直接投资决策除了利用市场机遇外,还应受获取高级国别资源和开发企业资源的驱动。在吸引外国直接投资中,国家的资源决策对于增强国家的能力非常重要。劳动力成本等资源只能产生短期优势。对不易模仿的资源的投资比如国家的技术、基础设施和教育体系可导致获取更大的外国直接投资份额。

彭(Peng, Mike W.)研究了企业的重要资源——能力在跨国公司的母公司和国外分支机构之间的双向流动问题。^⑦彭认为,长期以来人们一直把所有权的核心即企业优势当作跨国公司的核心,跨国公司之所以存在是因为在企业内部比通过外部市场更能有效迁移和发掘知识资产。然而,这种研究采取典型的自上而下的方法,强调总部如何向分支机构提供能力,事实上,跨国公司的能力流动不一定是单向的,母公司可以向分支机构提供能力,分支机构也能够向母公司提供能力,从而增加跨国公司的企业优势。

上述国际直接投资理论对企业的投资行为作了微观上详细的阐述,分析了跨国公司对外直接投资的基础、动因和流向。所有这些理论都可以在一定程度上解释特定历史条件下的某一类或某几类的直接投资现象。虽然学者们都力图使得自己的理论由特殊推向一般,但国际直接投资的迅速发展无论在广度上、深度上还是在具体的形式上都大大超出了任何一种直接投资理论所能涵盖的范畴。

注释:

Hymer, S., 1976. International Operation of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment, MIT Press.

Kindleberger, Charles P., 1975. Monopolistic Theory of Direct Foreign Investment, in George Models Kiesed., Transnational Corporation and World Orders: Readings in International Political Economy.

Johnson, H. G., 1970. The Efficiency and Welfare Implications of the International Corporation, in Charles P. Kindleberger ed., The International Corporation.

- Kindleberger, C. P., 1969. *American Business Abroad*, Yale University Press, pp. 19-23 .
- Caves, R. E., 1971. *International Corporation: The Industrial Economics of Foreign Investment*, *Economics*, 38 (February) .p. 5.
- Knickerbocker, F. T., 1973. *Oligopolistic Reaction and the Multinational Enterprise*, Harvard University Press, Cambridge, M. A. .
- Aliber, R. Z., 1970. *A Theory of Direct Foreign Investment*, in Charles P. Kindleberger ed., *The International Corporation* .
- 小岛清在 1973 年讨论日本在东南亚的贸易导向投资时, 就说日本企业以拥有某些优势作为条件。参见 [英] 尼尔·胡德、史蒂芬·杨:《跨国企业经济学》, 中文版, 北京, 经济科学出版社, 1990。
- Vernon, Raymond, 1966. "International Investment and International Trade in the Product Cycle ." *Quarterly Journal of Economics*, May .
- Vernon, Raymond, 1974. *Location of Economic Activity*, in John H. Dunning ed., *Economic Analysis and the Multinational Enterprises* .
- Kojima, Kiyoshi, 1978. *Direct Foreign Investment: A Japanese Model of Multinational Business Operation*. London: Croom Helm .
- ⑪ Kojima, Kiyoshi, 1982. "Macroeconomic Versus International Business Approach to Foreign Direct Investment ." *Hitosubashi Journal of Economics*, 23 .
- Kojima, Kiyoshi, 1985. "Japanese and American Direct Investment in Asia: A Comparative Analysis ." *Hitosubashi Journal of Economics*, 26 .
- ⑫ Coase, R. H., 1937. "The Nature of the Firm ." *Economics* November, pp. 386-405 .
- ⑬ Buckley, P. and M. Casson, 1976. *The Future of the Multinational Enterprises*. London: Macmillan, p. 69 .
- Rugman, A. M., 1981. *Inside the Multinationals: the Economics of International Markets*. London: Croom Helm, p. 28 .
- ⑭ Dunning, J. H., 1977. *Trade, Location of Economic Activity and the Multinational Enterprise: A Search for an Eclectic Approach*, First Published in B. Ohlin Per Ove Hesselborn and Per Magnus Wijkman ed., *The International Allocation of Economic Activity*. London: Macmillan .
- ⑮ Dunning, J. H., 1981. *International Production and the Multinational Enterprises*, Allen & Unwin .
- ⑯ Clegg, J., 1987. *Multinational Enterprises and World Competition*. London: Macmillan, pp. 2 .
- ⑰ 刘易斯·威尔斯:《第三世界跨国企业》, 中文版, 上海, 上海翻译公司, 1986。
- ⑱ Lall, Sanjaya, 1983. *The New Multinationals*. New York: Chichester and New York, John Wiley .
- ⑲ Cantwell, John and Tolentino, Paz Estrella, 1990. *Technological Accumulation and Third World Multinationals*, University of Reading, Discussion Papers in International Investment and Business Studies, No. 139.
- Tolentino, Paz Estrella, 1993. *Technological Innovation and the Third World Multinationals*. London: Routledge .
- ⑳ Chen, Homin and Chen, Tain-Jy, 1988. "Network Linkages and Location Choice in Foreign Direct Investment ." *Journal of International Business Studies*, 29 (3) .
- ㉑ Bartlett, C. and S. Ghoshal, 1998. *Managing Across Borders: The Transnational Solution*, 2nd Edition, Boston: Harvard Business School Press .
- ㉒ Liu, Scott, 1998. *Foreign Direct Investment and the Multinational Enterprise—Using Signaling Theory*. London: Macmillan .
- ㉓ Dunning, J., 1981. *International Production and the Multinational Enterprise*. London: Allen & Unwin .
- Dunning, J., 1988. *Explaining International Production*. London: Unwin Hyman .
- ㉔ 迈克尔·波特:《国家竞争优势》, 北京, 华夏出版社, 2002。
- ㉕ Barney, Jay, 1991. "Firm Resources and Sustained Competitive Advantage ." *Journal of Management*, Vol. 17, No. 1, pp. 99-120 .
- ㉖ Fahy, John, 2002. "A Resource-based Analysis of Sustainable Competitive Advantage in a Global Environment ." *International Business Review*, 11, pp. 57-78 .
- ㉗ Peng, Mike W., 2001. *Revision of an Article Prepared for the Journal of Management Special Issue on The Resource-Based View of the Firm, Ten Years After*, August.
- 译公司, 1986。
4. 迈克尔·波特:《国家竞争优势》, 中文版, 北京, 华夏出版社, 2002。
5. Bartlett, C. and S. Ghoshal, 1998. *Managing Across Borders: The Transnational Solution*, 2nd Edition, Boston: Harvard Business School Press .
6. Buckley, P. and M. Casson, 1976. *The Future of the Multinational Enterprises*. London: Macmillan .
7. Cantwell, John and Tolentino, Paz Estrella, 1990. *Technological Accumulation and Third World Multinationals*, University of Reading, Discussion Papers in International Investment and Business Studies, No. 139.
8. Caves, R. E., 1971. "International Corporation: The Industrial Economics of Foreign Investment ." *Economics*, 38, February .
9. Kindleberger, Charles P., 1975. *Monopolistic Theory of Direct Foreign Investment*, in George Modelski ed., *Transnational Corporation and World Orders: Readings in International Political Economy* .
10. Chen, Homin and Chen, Tain-Jy, 1998. "Network Linkages and Location Choice in Foreign Direct Investment ." *Journal of International Business Studies*, 29 (3) .
11. Clegg, J., 1987. *Multinational Enterprises and World Competition*. London: Macmillan .
12. Coase, R. H., 1937. "The Nature of the Firm ." *Economics*, November .
13. Dunning, J. H., 1977. *Trade, Location of Economic Activity and the Multinational Enterprise: A Search for an Eclectic Approach*, First Published in B. Ohlin Per Ove Hesselborn and Per Magnus Wijkman ed., *The International Allocation of Economic Activity*, Macmillan, London .
14. Dunning, J. H., 1981. *International Production and the Multinational Enterprises*. London: Allen & Unwin .
15. Dunning, J., 1988. *Explaining International Production*. London: Unwin Hyman .
16. Johnson, H. G., 1970. *The Efficiency and Welfare Implications of the International Corporation*, in Charles P. Kindleberger ed., *The International Corporation* .
17. Hymer, S., 1996. *International Operation of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*. MIT Press .
18. Barney, Jay, 1991. "Firm Resources and Sustained Competitive Advantage ." *Journal of Management*, Vol. 17, No. 1 .
19. Fahy, John, 2002. "A Resource-based Analysis of Sustainable Competitive Advantage in a Global Environment ." *International Business Review*, 11 .
20. Kindleberger, C. P., 1969. *American Business Abroad*, Yale University Press .
21. Knickerbocker, F. T., 1973. *Oligopolistic Reaction and the Multinational Enterprise*. Cambridge, M. A. : Harvard University Press .
22. Kojima, Kiyoshi, 1978. *Direct Foreign Investment: A Japanese Model of Multinational Business Operation*. London: Croom Helm .
23. Kojima, Kiyoshi, 1985. "Japanese and American Direct Investment in Asia: A Comparative Analysis ." *Hitosubashi Journal of Economics*, Vol. 26 (2) .
24. Kojima, Kiyoshi, 1982. "Macroeconomic Versus International Business Approach to Foreign Direct Investment ." *Hitosubashi Journal of Economics*, 23 .
25. Lall, Sanjaya, 1983. *The New Multinationals*. New York: Chichester and New York, John Wiley .
26. Liu, Scott, 1998. *Foreign Direct Investment and the Multinational Enterprise—Using Signaling Theory*. London: Macmillan .
28. Peng, Mike W., 2001. *Revision of an Article Prepared for the Journal of Management Special Issue on The Resource-Based View of the Firm, Ten Years After*, August.
29. Aliber, R. Z., 1970. *A Theory of Direct Foreign Investment*, in Charles P. Kindleberger ed., *The International Corporation* .
30. Raymond Vernon, 1966. "International Investment and International Trade in the Product Cycle ." *Quarterly Journal of Economics*, May .
31. Raymond Vernon, 1974. *Location of Economic Activity*, in John H. Dunning ed., *Economic Analysis and the Multinational Enterprises* .
32. Rugman, A. M., 1981. *Inside the Multinationals: the Economics of International Markets*. London: Croom Helm .
33. Tolentino, Paz Estrella, 1993. *Technological Innovation and the Third World Multinationals*. London: Routledge .

参考文献:

1. 滕维藻、陈荫枋 主编:《跨国公司概论》, 北京, 人民出版社, 1991。
2. 尼尔·胡德、史蒂芬·杨:《跨国企业经济学》, 中文版, 北京, 经济科学出版社, 1990。
3. 刘易斯·威尔斯:《第三世界跨国企业》, 中文版, 上海, 上海翻译公司, 1986。

(作者单位:厦门大学经济系博士生 厦门 361005
责任编辑:N)