

第一篇 国外直接投资的 理论与政策

第一章 绪论：对外直接投资 与跨国公司

第一节 对外直接投资概述

一、直接投资的定义与分类

国际资本移动，通常分为“短期资本移动”和“长期资本移动”。短期资本移动是因为国内外金融市场利率的差异和汇率的变动而引发的资金流动；长期资本流动则可分为“直接投资”与“间接投资”。

对外直接投资（DFI; direct foreign investment）简称对外投资，其含义是资本、经营能力、技术知识等经济资源整体流动到东道国。具体是指：（1）购买外国现有企业的股份或合并国外的企业；（2）在外国新设立独资企业或合资、合作企业；（3）在外国设立分支机构、营业所、工场等。

经济合作与发展组织（OECD）的“资本自由化规章”中给对外投资定义如下：“非当地居民，为创立或扩充完全所有的子公司或支店，并取得该企业充分所有权；参与新设立或已有的企业；

长期贷款（五年或五年以上）等而进行投资者”。^①

美国商务部对“对外直接投资”的规定为：某一个人在某一个国家对另一国家的企业具有持续性的利益或某种程度的影响。就美国而言，对一个企业握有 10% 以上的股权或控制权时，可视为对该企业具有持续性的利益或影响。

日本在“外汇及外国贸易管理办法”中，将对外投资分为：

1. 证券取得。是以现金、实物（机械设备、工业所有权）、生产方法（Know-how）等出资，以取得证券参加经营的方式（独资或合资）

2. 债权取得。并未出资而将设备、机械、专利权等与长期周转资金贷给当地企业的方法，其对象包括已由日本出资或未出资的企业。

3. 海外直接事业。日本企业并未在东道国设立法人，而直接取得东道国的矿业权、土地所有权等权利，且自行经营这些事业的方式。

4. 支店。指日本在国外各地所设立的分支机构。

与对外直接投资相对的概念是对外间接投资（indirect investment），指买进外国公司的股票或外国公债、公司债、在外国长期存款等方式的资本流动。间接投资也称为“金融投资”（financial investment），它以一定的合法证明文件为凭据，上面记载了投资项目（item）及其价值。

在现代经济社会里，金融机构蓬勃发展，金融投资往往比实物投资（real investment）大得多，并大大助长了实物投资。对于

^① Benjamin I. Cohen; “Multinational Firms and Asia Exports”, New Haven and London, Yale.

^② Regulation of Foreign Direct Investment, “United States International Economic Policy in an Interdependent Work; ‘Papers Submitted to’ the Commission on International Trade and Investment Policy.” Washington D. C. U. S. Government Printing Office, 1971.

小岛清：《日本的海外直接投资》，文真堂 1985 年版 9~11 页

金融投资，我们将在第三、四篇评述。本篇着重研究对外直接投资。

二、对外直接投资的动机

对外直接投资在一些统计上叫做“私人直接投资”，后者是国与国之间所使用的概念，私人资本可以是国家所有的资本，可以是集体所有的资本，也可以是个人所有的资本，而在接受投资的国家，一律把它们作为私人资本看待，并作为私人资本投资进行管理。

直接投资的方式，从资金来源看，大体有独资经营、合资经营、多国公司三种形式。不管投资来源如何，其所追求的目的不外如下几种：

1. 获得利润。这是几乎所有公司都追求的共同目标，不同的只是有的着重追求短期利润，有的着重追求长期利润。虽然有的外国企业在短期内会允许亏损，但从长期来看，所有企业在海外的投资都以获得利润为根本目的。因此，获得利润可以说是国外直接投资的最终目的，其他目的不过是中间目的或附属目的。

2. 降低成本。降低成本的范围有工资、元件、土地费用、分配费用等。传统的国际比较成本利益学说较强调生产成本的降低。国际投资成本还与汇率密切相关，本国币值上升，对本国出口不利，因此本国公司在海外市场进行直接投资、建厂、就地推销，可以降低产品在海外市场的成本。60年代和70年代的联邦德国马克对美元升值推动了联邦德国的公司在海外的投资活动，1985~1989年的日元对美元的大幅升值也带动日本的海外投资热潮，都说明了这一点。

3. 获得原料或元件的供应。特别是严重依赖原材料等进口的企业，与其进口他国的原料或元件而被中间商盘剥，不如直接在他国建厂而造就“近水楼台”。

4. 利用当地出口配额。发展中国家和地区的产品出口至工业国家，往往会遇到一些贸易上的数量限制，例如纺织品的进口配

额是根据发展中国家过去的情形来规定的，如果某国的配额已用尽，自然就会考虑去其他发展中国家或地区投资设厂，从而利用当地尚未充分使用完的出口配额，当地政府有时为了引进外资也允许这类投资。

5. 开发当地市场。一般情形是，外国公司已在该国有产品出口业绩，由于当地进口限制或市场潜力的吸引，加上为了避免运输成本或国际交易费用过高的损失，遂直接在当地投资以巩固市场或开拓潜在市场。

6. 追随竞争者。在某些寡头市场的制造行业，公司往往需要与竞争者的力量至少保持相对比例，否则一旦竞争对手在海外获得成功，对未打入该地的公司构成竞争压力，因此，要重视并防范对手的行动，必要时“先下手为强”。

7. 企业扩张。当公司在本国市场扩展到一定阶段，且本地市场的边际收益小于在海外市场的边际收益时，就会刺激公司向海外发展。从跨国公司的发展阶段来看，一般由“本国导向”阶段逐渐移向“当地导向”、“区域导向”及“全球导向”的阶段。

8. 获得当地的生产技术与管理技术。有的发展中国家在先进工业国家的直接投资，不是以发展当地市场为目的，而是获得当地的生产技术与管理技术，并反馈回本国企业而产生推动作用。

9. 风险分散。公司的风险包括政治、经济和财务风险。从避免风险的角度看，公司的经营点及生产点分散在海外各地比集中在一国更为有利，有“东方不亮西方亮”之效，不至于“一着不慎，满盘皆输。”

10. 弥补国内体制的不足。因为国内的政治、经济和法律制度与外国有不同的地方，特别是政府管制太多，经济运作相对僵化、不灵活、不自由等，而在国外设立企业可利用国外体制的优越之处发展自己，这种情形在发展中国家居多。

三、对外直接投资的发展特征

随着全球贸易的发展，各国之间的经济关系越来越密切，现

在全球对外投资迅速增长，反映出各国之间的经济关系渐渐趋向于相互间的直接投资。从 1975~1985 年的十年来看，世界各国的对外投资余额从 2820 亿美元增加到 7135 亿美元，增长了 153%。

表 1—1 世界各国的对外直接投资余额

	1975 年			1980 年			1985 年		
	金额 (亿美元)	占全世界 直接投资 的比率(%)	占本国 国内生 产总值 的比率 (%)	金额 (亿美元)	占全世界 直接投资 的比率(%)	占本国 国内生 产总值 的比率 (%)	金额 (亿美元)	占全世界 直接投资 的比率(%)	占本国 国内生 产总值 的比率 (%)
发达国家	2,754	97.7	6.7	5,357	97.2	6.9	6,933	97.2	8.0
其中:美国	1,242	44.0	8.1	2,203	40.0	8.2	2,507	35.1	6.4
英国	370	13.1	15.8	814	14.8	15.2	1,047	14.7	23.3
日本	159	5.7	3.2	365	6.6	3.4	836	11.7	6.3
联邦德国①	184	6.5	4.4	431	7.8	5.3	600	8.4	9.6
瑞士	224	8.0	41.3	385	7.0	37.9	453	6.4	48.9
荷兰	199	7.1	22.9	419	7.6	24.7	438	6.1	35.1
加拿大	104	3.7	6.3	216	3.9	8.2	365	5.1	10.5
法国	106	3.8	3.1	208	3.8	3.2	216	3.0	4.2
意大利	33	1.2	1.7	70	1.3	1.8	124	1.7	3.4
瑞典	47	1.7	6.4	72	1.3	5.8	90	1.3	9.0
其他	85	3.0	1.7	174	3.2	1.9	256	3.6	3.3
发展中国家	66	2.3	—	153	2.8	—	192	2.7	—
社会主义国家	—	—	—	—	—	—	10	0.1	—
总计	2,820	100.0	—	5,510	100.0	—	7,135	100.0	—

资料来源：1988 年联合国跨国公司报告。

从全球对外投资的最新发展趋势看，80 年代对外投资表现出如下几个特征。

文中的联邦德国指两德统一前的西德，下同。

1. 日本的增长速度最快。在 1975 至 1985 年期间,日本对外投资余额从 159 亿美元增加到 836 亿美元,增长了 4.3 倍。从对外投资的存量来看,1985 年日本已成为仅次于美国和英国的世界第三位投资大国。但从对外直接投资流量的角度看,日本已成为头号的资本输出国。从 1980~1985 年来看,日本对外投资余额的净增加额为 471 亿美元。而同期联邦德国、英国和美国的净增加额分别为 169 亿、233 亿和 304 亿美元。特别是 1985 年以后几年,日元升值在相当大程度上刺激了日本的对外投资。

2. 美国成为世界上接受外国直接投资的头号国家。外国对美国的直接投资余额,1975 年为 277 亿美元,1985 年增加到 1846 亿美元,增长 5.7 倍,增长速度最快。而同期美国对外直接投资余额仅从 1242 亿美元增长到 2507 亿美元,增长了一倍,增长速度居日本、西欧、加拿大和发展中国家之后。美国对外直接投资占全世界对外直接投资的比例从 1975 年的 44%,降到 1985 年的 35.1%,其占本国国内生产总值的比率也从 1975 年的 8.1% 降到 1985 年的 6.4%。可以说,在全球对外直接投资浪潮中,美国正处于退势。但是,在制造业、矿业和劳务部门,美国的跨国公司仍然占绝对优势。例如在制造业、矿业两部门的 600 家大跨国公司的总销售额中所占的比率,美国为 50.8%,日本为 13.6%,英国为 11.2%,联邦德国为 7%,发展中国家为 3.2%。

此外,美国对外投资的收益率,除了在发达国家的石油投资外,多呈下降趋势,见表 1—2。

表 1—2 美国对外投资收益率 (单位:%)

国家	1974 年	1981 年	增减
发达国家	13.4	11.5	-1.9
石油业	11.0	19.8	+8.8
制造业	14.0	8.2	-5.8
其他	14.2	10.6	-3.6

国家	1974 年	1981 年	增减
发展中国家	53.6	22.5	-33.1
石油业	133.3	49.0	-84.3
制造业	13.9	12.9	-1.4
其他	20.9	18.0	-2.9
总计	23.0	14.4	-8.6
石油业	46.7	26.4	-20.3
制造业	14.0	9.0	-5.0
其他	15.9	13.0	-2.9

资料来源：《营销·投资·管理·中国·香港》广角镜出版社 1985 年版，175 页。

3. 发展中国家的地位有所上升。具体表现在：第一，发展中国家的对外直接投资有增长趋势。从 1975~1985 年，发展中国家的对外直接投资余额从 66 亿美元增加到 192 亿美元，增长 1.9 倍，这个数字比美国、法国、荷兰、瑞士高，比日本、加拿大等国低。而其占全世界对外直接投资的比例，从 1975 年的 2.3% 增加到 1985 年的 2.7%，超过世界直接投资的发展速度。第二，发展中国家是接受外国直接投资的世界第三大地区。其绝对数从 1975 年的 615 亿美元增加到 1985 年的 1590 亿美元，增长了 1.6 倍，仅次于美国和西欧。但其接受外国直接投资余额占其国内生产总值的比率为 8.5%，大大超过美国的 4.7% 和西欧的 6.6%，其中亚洲国家为 10.8%，而拉丁美洲和加勒比海地区国家更高达 13.6%。

4. 西欧各国互相渗透的特点显著。从对外投资余额占本国国内生产总值的比例来看，西欧各国的数字一般均较高：瑞士为 48.9%，荷兰为 35.1%，英国为 23.3%，联邦德国为 9.6%。而从接受外国直接投资余额占国内生产总值的比例来看，西欧也居于 6.6% 的高位，超出发达国家的这一指标 (5.5%)。显然，这是因为西欧有一个共同市场，各国互相进行投资的缘故。随着 1992 年欧洲统一大市场的建成，这种互相渗透的投资活动必将更加频

繁。

5. 劳务部门占重要比重。劳务部门包括如下几大类：(1) 与金融有关的劳务：银行业、证券和金融、保险、再保险。(2) 与商业相关的劳务：批发、零售。(3) 与企业经营有关的劳务：会计、广告、市场调查、法律。(4) 其他劳务：出版、运输、航空、旅馆。(5) 快餐与饭馆。在 80 年代中期，劳务部门占世界总投资额的 40%，占直接投资的一半^①，目前有继续加大的趋势。

表 1—3 西方五国对外直接投资余额中劳务所占的比重 (%)

	1984 年	1985 年	1986 年
日本		52	57
联邦德国	47	48	
美国		43	43
法国		43	
英国	35		

表 3 中西方五个国家的数字也说明劳务的重要地位。特别是发达国家的跨国公司，对劳务部门的直接投资表现出了极其重视的态度。表 4 说明，全世界有劳务部门的跨国公司 304 家，其设在海外的营业据点为 23,118 家。这同现代经济中劳务部门具有领先发展和主导作用的发展趋势相一致。以美国捷运公司为例，在境外拥有 115 家子公司，它们分布在国际银行业、一般金融服务业、与旅游有关的金融服务业、投资服务业和保险服务业五大劳务领域。

表 1—4 劳务部门的跨国公司 (1986 年)

	美国	日本	西欧	其他发达国家	总计
劳务业跨国公司数	137	67	86	9	304
海外据点数	14,120	2,643	5,574	646	23,118

参见《世界经济译丛》，1989 年第 9 期，第 6 页。

从历史上看，跨国公司在第一、二、三产业都有其经营活动，但活动的主要领域却发生了渐进式的巨变。60年代以前跨国公司多活动于采掘业务部门；60年代和70年代中制造业务部门成为跨国公司的主要活动领域；70年代后半期和80年代，第三产业则成为跨国公司最主要的发展领域。在这方面，以美国居首位，联邦德国、英国、法国的劳务跨国公司数量也占有重要地位，日本劳务跨国公司则是后起之秀。最近也有许多发展中国家和地区也逐渐加入劳务跨国公司的母国行列，其中较突出的有香港、巴西和韩国等10国和地区。可以说，目前跨国公司正处于主要发展劳务业的时代。

第二节 跨国公司概述

跨国公司是对外直接投资的主要形式。从60年代以来，跨国公司得到了空前迅速和广泛的发展。到1983年，跨国公司已控制了整个西方国际贸易总额的50%，技术贸易的30%，成为一种影响国际贸易、金融、技术交流的重要力量。

一、跨国公司的定义

目前国际上对跨国公司还没有一个统一的定义。而且“跨国公司”(transnational enterprises)与“多国公司”(multinational enterprises)的概念经常混用。

影响比较大的几个说法有：R·维尔农教授认为：跨国公司是一个控制了一系列不同国家子公司的母公司。在统计上规定营业额不低于1亿美元的标准。

J·N·鲍尔文认为，跨国公司的实质就是把各国的市场作为一个整体来对待，因此他强调跨国公司总部是指导国外各子公司的惟一的管理决策机构。

罗尔富则定义了几种类型：(1) 多国公司：指在国外拥有直接投资，设立子公司或附属机构，建厂产销的企业。此类企业不

分国境分配资源，其所有权及控制权，均操纵于某一国人士之手。

(2) 国际企业(international enterprises)指经营国际业务如进出口贸易，但在国外并无直接投资的企业。

(3) 跨国企业(transnational enterprises)：指所有权及控制权由多国人士持有的企业。

(4) 超国企业(supranational enterprises)：指完全无国家性，由一国际机构按国际公司法核发营业执照所成立的企业。

上面这些定义都有质疑。要确定一个没有疑问的定义在目前仍十分困难。我们只能暂时采用如下的说法：

跨国公司是指总部或总公司：(1) 在不同几个国家设子公司或分支机构从事国外生产、销售等活动；(2) 对这些子公司实行直接控制；(3) 力图制定并实施跨国界的生产、销售、金融等活动的经营战略，目标订在全球范围内。

联合国关于跨国公司的定义还规定，海外销售额需占全部销售额的 25% 或以上的公司。这个标准也得到很多人的同意。也有人指出，虽然美国的一些大公司这一比重并不高，但其海外绝对销售额却相当可观，在世界贸易中举足轻重，把它们摈弃在外显然不合适。

二、跨国公司发展阶段的模式

一般而言，跨国公司的发展可分为三个阶段：出口阶段、国外生产阶段、跨国企业阶段。也有一些学者提出另外一些分析模型。

1. 波尔缪特(H·porlmuter)教授的模式。美国宾夕法尼亚大学的波尔缪特教授等人，把跨国公司的发展过程分为三阶段。

(1) 民族中心企业(ethnocentric enterprise)：以一国内为中心，然后向海外从事投资活动，进而又在海外巩固生根，与当地国的经济、社会结合在一起，共同携手发展该国经济，含有崭

① Sidney L. Rolfe: The International Corporation International Chamker of Commerce, 1969, P. 12

新经营意识的跨国公司。

(2) 多中心企业 (polycentric enterprise) : 企业多国籍化的经营更加发展时, 其根源即总公司, 会在两个国家以上的地区同时成立。例如, 在英国与荷兰同时设立总公司的 Royal Dutchshell 公司与 Unilever 公司即是很好的实例。

(3) 地球中心企业 (geocentric enterprise) : 跨国公司发展到一个新的阶段, 其经营逐渐成为世界性的, 甚至其本来根源究竟在哪儿, 也很难知道。可能总公司在比利时, 但是由于资本来自世界各国的资本家, 经营阵容有法国人、瑞士人, 工厂遍布在英国、德国、日本、美国等, 市场遍布全世界。

据波尔缪特预测, 跨国企业随着经营的扩大, 今后会更充满希望, 以其戏剧性的发展成为世界性企业 (global enterprise)。^①

2. 小林规威教授的理论。日本学者小林规威把跨国公司分为如下五个阶段。

第一阶段: 以本公司为经营中心来拓展国际化。此阶段的海事业, 主要是在输出延长线上。

第二阶段: 重视当地国市场导向的国际经营, 在当地生产以替代进口。

第三阶段: 将当地国产品与第三国的市场相结合, 重视当地国产品的国际经营, 把投资放在当地国的适合外销他国的产业上, 开始国际性制造事业。

第四阶段: 用全球性经营战略, 对海外进行经营管理。

第五阶段: 同全球性经营战略, 凭借具备全球性的后勤能力, 展开世界经营。

小林规威著“最近多国籍企业的变化”, 一文, 《多国籍企业研究学报》1983年第4期, 台湾多国籍企业研究学会编印。

小林规威: 《日本的多国籍企业》, 台湾中央经济社, 1980年版。

三、跨国公司的类型与扩张方式

一般把跨国公司分为三种类型。

1. 获取原料型：指从事矿产、能源、农业等自然资源利用的公司。这些公司最初在原料产地投资往往是为了向本国母公司提供原料，但后来发展到向自己设在别国的子公司或其他的外国买主出售原料的相对独立机构。

2. 生产制造型：指从事制造业跨国生产与销售的公司，这是跨国公司的主体。这种制造业的对外投资可分为防御性与进攻性两种。防御性投资的目的是为了打破各种进口限制及其他障碍，跨国公司如果不对外投资，就会失去当地国市场。进攻性投资的目的则是为了赶走竞争者，开辟更大的市场。

3. 劳务投资型：指那些为前两种跨国公司提供运输、金融、保险、会计、法律及广告等服务的企业。这种跨国公司最近获得了迅速的发展。

第二章 对外直接投资理论

适应于战后国际投资和跨国公司的迅速发展的要求，西方各种投资理论也应运而生，它们试图对直接投资的起因、作用、策源地、投资方式和策略及直接投资与对外贸易的关系等问题作出解释。这些理论是零散的，不成体系的，本章就对其较有代表性的理论作出述评。

第一节 对外直接投资的原因

一、生产要素相对比例原理

生产要素相对比例原理及其推论——要素价格均等化原理，是当代西方国际经济学的理论基石，也是解释国际投资的起因和作用的理论的出发点。首先是以赫克歇尔（Heckscher）和俄林（Ohlin）为代表的学者提出了“要素密集度原理”（又称要素禀赋原理），其基本内容是：在自由竞争、自由贸易的条件下，各国应该生产并出口本国丰裕生产要素密集的商品，进口本国稀缺生产要素密集的商品，从而可以获得更大的利益。因此，国际贸易表面上是商品之间的交换，实际上是丰裕要素同稀缺要素的交换。

这个理论被进一步推论出要素价格均等化原理，并经萨缪尔逊的证明而得以流传。其基本内容是：国际贸易以商品的国际流动形式，代替了生产要素的直接的国际流动，因此在自由贸易的情况下，不但商品的价格，而且生产要素的价格，在国际上都有趋于平均化的倾向。

按照这些理论，各国生产要素的天然禀赋量是不同的，只有

生产要素的合理组合才能生产出成本低廉且价格较低的产品。理论上最佳的组合方式就是生产要素的直接的国际流动，使一国的某些相对丰裕要素同另一国的其他较丰裕要素相结合。但在实际上，各种生产要素中，土地是不能流动的，劳力因为各国对移民的限制也很难流动。因此，一方面需要借助贸易来间接流动；另一方面，贸易的各种障碍（如关税和运输成本等）也导致资本和技术等较容易流动的要素发生国际转移。这种直接投资对于生产要素的合理使用是必要的，特别是投资国的资本和技术的优势要素同东道国的土地、劳力方面的优势要素相结合，必能产生更大的比较利益。

二、区位理论

区位理论也可用于解释直接投资，其着重点：一是强调运输成本而非商业政策；二是把自然资源的有无当作重要因素；三是强调规模经济和外部经济，认为生产会走向集中或聚集（agglomeration）。

国外学者艾沙德（Walter Isard）教授认为，经济集中可从两方面分析，一是自然资源方面，经济活动多集中在自然资源所在地；二是生产成本方面，经济活动聚集在同一地点可使成本得以降低并相互取得外部效应。

这种聚集性经济有三种：规模经济、区位化经济（localization economics）和都市化经济（urbanization economics）。规模经济可使单一厂商在某一地点的生产成本得以降低；区位化经济可使某一工业内的所有厂商在某一地点的生产成本得以降低；都市化经济则可使所有工业在某一地点降低成本。由于这些聚集性经济的存在，厂商都纷纷把投资转移到产生这些经济的地区，于是产生了对外直接投资。

关于对要素禀赋理论的详细评论，可参见刘伟、朱善利、何小锋著：《中国计划商品经济的理论模式》，第五章，中国经济出版社 1985 年版。

三、国际生产折衷理论

国际生产折衷理论由英国经济学家邓宁 (John Dunning) 提出, 这一理论是现代国际投资理论中较有代表性的。其对直接投资产生的解释, 着重在企业具有的厂商优势、内部化优势和区位优势上。

厂商优势主要指跨国公司拥有的大于东道国厂商的优势, 如在资本、技术、管理等方面的优势, 使跨国公司在外国投资可获得较大利益。内部化优势主要指跨国公司为克服贸易障碍等市场不充分的困难, 通过国际投资把相对优势保持在跨国公司内部。这两种优势都可用生产要素理论加以解释。区位优势指生产集中对企业带来的好处, 前面的区位理论已对此作出解释。以上三种优势的组合作, 不仅解释了对外直接投资的动因, 而且也决定了直接投资的产业结构和国际生产类型, 产生了资源开发、进口替代、产品生产专业化、贸易和营销、服务等类型与国际生产。

第二节 对外直接投资的作用： 麦克杜格尔模式

国外学者麦克杜格尔 (G. D. A. MacDougall) 和肯普 (M. C. Kemp) 对资本流动的效果做出了分析, 现据小岛清的介绍而评述。

他们认为, 资本在国际间自由流动之后, 将使资本的边际生产力在国际上平均化, 从而可提高世界资源的利用率, 增进全世界的生产和各国的福利。

假设: (1) 世界是由投资国 (I 国) 和受资国 (II 国) 组成的; (2) 资本流动之前, 投资国由于资本丰富, 资本的边际生产

3. 投资国获得多于以前的国民收入。虽然投资国产量确实减少了 SPTQ 量，但它得到对外投资收益为：对外投资量 \times 资本边际生产力 = SPWQ，对外投资收入量大于生产的减少量，增加了三角形 PWT 的国民收入。

4. 受资国也增加了国民收入。受资国增加了 QUPS 量，其中 QWPS 量支付给投资国，剩下的 PWU 为国民收入净增量。双方分享了世界总产量增加的利益。

5. 对两国的资本和劳动有不同的影响。资本的国际流动对投资国带来不利于劳动、有利于资本的影响，对受资国带来了不利于资本、有利于劳动的影响。

这就是麦克杜格尔模型的主要内容，它对以后的对外投资理论的发展有很大影响。但这个模型也有一些缺陷：

第一，该模型只讲了私人资本的国际流动，没明确区分是间接投资还是直接投资，因而也没分析直接投资所具有的特殊性。

第二，此模式只分析一种商品，与分析两种商品的国际分工论割断了理论联系。

第三，对资本流动后果的分析，同实际比较显得有些片面性。直接投资既可促进技术的传播，又能为受资国带来训练工人、规模经济、外部经济等好处，但同时也使受资国国内资本受到破坏。对此小岛清认为对受资国来说，外国直接投资“是一把双刃的剑”，受资国“是怀着爱和恨来接受外国投资的。”^①

第三节 对外直接投资的策源地： 产品生命周期模型

产品生命周期理论产生于 60 年代，主要倡导者是维尔农 (R. Vernon)、小韦尔斯 (L. T. Wells, Jr) 和赫茨 (S. Hirsch) 等

① 小岛清：《对外贸易论》，南开大学出版社，1988 年中文版。