

绪 论

跨国公司是现代企业发展到国际化生产的产物，是企业为适应高度复杂化的生产技术和国际交换，在世界范围内合理有效地配置资源的运作方式。20 世纪世界经济最主要的特点之一，就是跨国公司的迅速发展，其数量、规模、经济实力、科技研发能力都达到空前的水平，成为世界经济发展、经济全球化和一体化进程中的支柱力量，成为当代国际经济活动的重要参与者和核心组织者。在资本国际化、市场全球化、生产跨国化、贸易和投资自由化的大趋势下，跨国公司正在将更多的目光转移到广大发展中国家。

作为世界上最大的发展中国家，中国已成为跨国公司全球战略体系目标的重中之重，吸引着越来越多的世界著名跨国公司来华投资。同时，作为世界上最具潜力的新兴市场，中国对于日益发展且不断壮大的跨国公司具有四点象征意义，即：中国市场意味着跨国公司昔日市场的回归；中国市场是跨国公司战略上的必争之地；中国市场是跨国公司长期利润的重要源泉；中国市场已经成为跨国公司亚洲市场的新支点。

跨国公司集中地、大规模地进入中国，给中国经济带来深远的影响。通过投资，跨国公司给中国带来大量资金、先进技术和管理经验，引进了积极的全球竞争，即国际竞争国内化，引进了“创造性的破坏”。与此同时，跨国公司也给中国企业带来极大的冲击。全球竞争的冲击给中国还没有完成经济体制改革和经营机制转换的企业带来严峻的挑战。我们在面对全球化挑战的时候，市场化还没有完成；在面对信息化挑战的时候，工业化还没有完成。历史没

有给我们留下足够的时间，使我们能够在完成市场化以后再来推进全球化，完成工业化以后再推进信息化。

如何与外国公司既合作又竞争，在合作和竞争中共同发展，是摆在我们面前的一个非常重大的问题。2001年12月11日中国加入世界贸易组织。中国入世意味着国家对外经济发展战略的重大调整。中国更加积极主动地融入到经济全球化的浪潮中去。但广大发展中国家的经验和中国改革开放以来的实践表明，以跨国公司为代表的经济全球化力量对发展中国家的影响，特别是跨国公司投资对东道国经济的影响是一个相当复杂、不断深化的过程。在全球竞争时代，这一过程出现了一些新的不确定因素。这就要求我们在向这些代表新的生产力的跨国公司学习、与他们合作、同他们竞争的同时，必须注意研究这些新现象、新问题，以便及时发现、总结出其中有规律性的特点和趋势，为我国外资政策，尤其是针对跨国公司政策的调整提供有益的参考。

基于以上考虑，本研究主要分十五章对跨国公司在中国的投资进行分析和论述。其中涵盖了对跨国公司在华投资的理论分析和对其在华投资的实证研究。在第一章到第四章对国际直接投资理论、跨国公司与经济增长、跨国公司海外子公司战略理论、中国外商直接投资政策分别进行研究，为以后的计量经济模型及实证研究奠定理论基础。在第五章中就跨国公司在华的投资情况进行分析；第六章就跨国公司在华的投资情况进行分析；第七章针对北京的投资环境进行研究；从第八章到第十三章，主要分析跨国公司投资对北京经济的影响，涉及经济增长、工业增长、投资增长、就业、对外贸易、产业结构、技术结构等方面；在第十四章中，分析跨国公司在华的投资战略与竞争战略；第十五章对跨国公司在华的投资问题进行研究，并提出相应的应对措施及政策建议。希望通过此研究，为我国引导跨国公司在华的健康发展提供一些参考框架。

第一章 国际直接投资理论

一、跨国公司与国际直接投资

（一）跨国公司

跨国公司（Transnational Corporations, TNCs）在全球经济体系中的作用已日益明显。目前全球大约有 70000 家跨国公司，它们控制着 690000 家海外子公司，海外子公司 2004 年的总销售量达到 18.68 万亿美元。

关于跨国公司定义的标准有很多，有的主张按地区分布划分，有的主张按所有权形式划分，有的主张按管理人员构成比例划分，不同的标准提出的定义侧重点也各有不同，目前比较有代表性的被广泛接受的理论是联合国给出的定义。根据 2005 年的《世界投资报告》，跨国公司被定义为：

“Transnational corporations (TNCs) are incorporated or unincorporated enterprises comprising parent enterprises and their foreign affiliates. A parent enterprise is defined as an enterprise that controls assets of other entities in countries other than its home country, usually by owning a certain equity capital stake. An equity capital stake of 10 per cent or more of the ordinary shares or voting power for an incorporated enterprise, or its

equivalent for an unincorporated enterprise . is normally considered as the threshold for the control of assets. A foreign affiliate is an incorporated or unincorporated enterprise in which an investor, who is a resident in another economy , owns a stake that permits a lasting interest in the management of that enterprise (an equity stake of 10 per cent for an incorporated enterprise . or its equivalent for an unincorporated enterprise) . In WIR . subsidiary enterprises . associate enterprises and branches — defined below — are all referred to as foreign affiliates or affiliates. ①

根据该定义，跨国公司必须具备以下基本条件：

第一，必须有设在国外的经济实体，即跨国公司至少须由两个或两个以上国家的经济实体构成。

第二，母公司设在国外的经济实体须以通过经营持续获利为目的，有至少超过 10% 的表决权。

第三，设在国外的经济实体可以是子公司、合资公司和分公司三种形式中的任何一种。

这里给出的定义是跨国公司最基本的一个定义，基本上凡是有跨国经营性质的公司都可以归纳到跨国公司中来。根据这个定义，跨国公司并不一定是那些诸如世界 500 强的大型垄断公司，大量有国际经营活动的中小公司也可以称为跨国公司。目前，我国还没有公司能进入全球非金融公司世界 100 强，但在金融公司世界排名中，中国银行以 4426 亿美元的总资产排在第 34 位。

① 摘自《World Investment Report 2005—Transnational Corporations and the Internationalization of R&D》p. 329

(二) 国际直接投资

国际直接投资 (Foreign Direct Investment, FDI) 是当前国际经济活动的主要形式, 也是跨国公司从事海外经营的主要手段, 2004 年, 全球外国直接投资存量达到 9 万亿美元, 国际直接投资全球流入量达到 6480 亿美元, 其中有 2330 亿美元的资金流入到发展中国家。全球流出量达到 7300 亿美元, 其中有 6370 亿美元的资金来自设在发达国家的企业。根据 2005 年的《世界投资报告》, 国际直接投资被定义为:

“Foreign direct investment (FDI) is defined as an investment involving a long-term relationship and reflecting a lasting interest and control by a resident entity in one economy (foreign direct investor or parent enterprise) in an enterprise resident in an economy other than that of the foreign direct investor (FDI enterprise or affiliate enterprise or foreign affiliate) . FDI implies that the investor exerts a significant degree of influence on the management of the enterprise resident in the other economy. Such investment involves both the initial transaction between the two entities and all subsequent transactions between them and among foreign affiliates, both incorporated and unincorporated. FDI may be undertaken by individuals as well as business entities. Flows of FDI comprise capital provided (either directly or through other related enterprises) by a foreign direct investor to an FDI enterprise, or capital received from an FDI enterprise by a foreign direct investor. FDI has three components: equity

capital, reinvested earnings and intra-company loans. ①

根据该定义，国际直接投资具有如下几个特点：

第一，国际直接投资是一个长期的投资行为，而不是短期投机，须以持续经营获利为目的。

第二，投资者对所投资企业的经营须拥有相当程度的影响力，要直接参与到企业的管理中来。

第三，投资者可以是个人也可以是商业实体。

国际直接投资不仅仅是资本的转移，它包括资金、管理、技术、品牌等一系列生产要素的跨国流动。我国 2004 年国际直接投资流入量达到 606 亿美元，排在美国和英国之后，居全球第三位。

二、国际直接投资的主流理论

20 世纪 60 年代之前，国际直接投资理论尚未形成，国际直接投资还未能与间接投资相区分，被笼统地认为是为追求利润的简单的资本流动。自 1960 年之后，FDI 理论有了很大的发展。随着跨国公司的日益壮大，各国学者在对本国跨国公司国际化经营特点进行深入研究的基础上提出了一些很有代表性的理论。

（一）“美国式”国际直接投资理论

二战以后的十多年内，美国在全球的经济地位与日俱增。美国的跨国公司也纷纷把目光投向海外，对外投资活动日益频繁。在对美国跨国公司研究的基础上，以海默为代表的一批美国学者逐步创立了国际直接投资理论。

① 摘自《World Investment Report 2005—Transnational Corporations and the Internationalization of R&D》p. 329。

1. 垄断优势论

1960年，海默（Stephen H. Hymer）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》^①中，首次提出了垄断优势理论。海默认为，美国的跨国公司选择对外直接投资，并不是单纯的基于各国利率差异通过资本转移来获取利润，而是依托跨国公司所具有的一些特定优势，通过对外直接投资与东道国的企业竞争，维持并扩大自身的垄断力。海默的导师金德尔伯格（Charles P. Kindleberger）对这个理论进行了补充，^②进一步论证了海默提出的跨国公司所具有的竞争优势，从而将该理论发展成为研究国际直接投资最早的、最有影响的理论。

垄断优势理论是建立在市场不完全竞争的假定之上的。传统的国际资本流动理论假定产品和生产要素市场是完全竞争的，这显然与实际情况相去甚远。在完全竞争的条件下，所有企业都不具备支配市场的能力，跨国公司在境外的经营活动将由于成本的增加而失去竞争力，对外直接投资活动将无利可图。因此，海默抛弃了关于完全竞争的假定，认为正是市场的不完全竞争性才有可能使跨国公司在国内获得垄断优势，并通过直接投资在国外生产加以利用。海默认为，跨国公司的垄断优势包括技术优势、管理优势、营销优势、财务优势、原材料优势、品牌优势和大规模

^① Hymer, S., 1976. *International Operation of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, MIT press.

^② Kindleberger, Charles P., 1975. *Monopolistic Theory of Direct Foreign Investment*, in George Modelski ed., *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*.

生产所带来的规模经济优势等等。

垄断优势使跨国公司具备了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，而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。

跨国公司所拥有的特定优势是垄断优势理论的核心内容。对于这种优势的本质与构成，后来的学者做出了一些补充与完善：

(1) 核心资产优势。凯夫斯 (R. E. Caves) 把核心资产定义为“在给定投入条件下，使企业能生产更好更便宜的产品；或在给定产出的条件下使企业比竞争对手生产成本更低的产品的技术和知识”，他特别强调企业使产品形成差异化能力的重要性，跨国公司拥有的核心资产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。^① 与凯夫斯不同，约翰逊 (H. G. Johnson) 更加强调技术本身的优势。^② 他提出了知识资本的概念，并认为对外直接投资企业的垄断优势，主要是来自对知识资本的占有和使用。“知识的转移是直接投资过

^① Caves, R. E., 1971. *International Corporation: The Industrial Economics of Foreign Investment*, *Economics*, 38 (February), p. 5.

^② H. G. Johnson, "The Efficiency and Welfare Implications of the Multinational Corporation", in C. P. Kindleberger (ed.) *The International Corporation* (Cambridge, MA: MIT Press, 1970), pp. 35—56.

程的关键”，对知识产权如技术、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。知识产权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产权，而当地企业为获取同类知识则要付出全部成本。

(2) 资本和货币优势。阿利伯 (R. Z. Aliber) 提出“通货区域理论”，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，并将其扩展到了宏观经济因素的决定作用。阿利伯认为，在某一时间，一些货币比另一些货币“硬”，而市场服从于按“软”货币的货币溢价的评价倾向。来自较“硬”货币地区的企业，能够以一个较低的资金成本借款，并在货币较“软”的地区以比当地企业高的比率把对外投资及其收益变为资本。一般而言，资本价值增值比率越高，当地货币溢价的幅度越大，跨国公司所具有的资本和货币优势越大。

垄断优势理论奠定了国际直接投资理论的基础，做出了开创性的贡献，对后来的学者研究跨国公司的对外直接投资行为有很大的启发。

2. 产品生命周期理论

垄断优势理论是从寻找跨国公司特定优势的角度入手来解释美国企业对外直接投资的现象。与之不同，哈佛大学教授维农 (Raymond Vernon) 从研究产品生产的角度提出了产品生命周期 (Product Life Cycle, PLC) 理论，用于解释美国企业对外直接投资的动机、时机与区位选择。PLC 理论认为对外直接投资和跨国化是产品或产业生命周期特定阶段演进的结果。该理论将产

① Aliber, R. Z., 1970. A Theory of Direct Foreign Investment, in Charles P. Kindleberger ed., The International Corporation.

品生命周期划分为三个不同阶段，即产品创新阶段、产品成熟阶段和产品标准化阶段。^①

在产品的创新阶段，生产者一般更多具有本国市场的“知识”，因而倾向于按本国市场要求开发新产品。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本国消费者，因此，该阶段生产一般集中在国内，并部分出口，满足其他发达国家的消费需求。在这一阶段，生产完全在美国进行，其他发达国家会少量进口。由于价格高昂等原因，产品还未出口到发展中国家。

在产品的成熟阶段，产品需求增加，产品生产过程逐渐标准化，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，加上其他发达国家市场扩大，劳动力成本低于美国，以及关税和运输成本的不利影响，导致美国企业对其他发达国家直接投资，以就近占领当地市场并出口发展中国家。这一阶段，美国的出口量下降，其他发达国家的出口量上升，发展中国家的进口量逐步增加。

在产品的标准化阶段，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。产品的生产过程全部转移到发展中国家进行，美国转为净进口国。

1974年，维农引入国际寡占行为来对产品生命周期理论进行修正，将产品周期的三个阶段重新命名为“创新寡占”、“成熟

^① Vernon, Raymond, 1966. "International Investment and International Trade in the Product Cycle." *Quarterly Journal of Economics*, May.

寡占”和“衰退寡占”。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来说具有重要意义。^① 巴特利特（Bartlett）和戈夏尔（Ghoshal）于1998年将产品生命周期理论作了扩展。^② 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。与贝隆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。

PLC模型能够很好地解释第二次世界大战后到20世纪70年代，美国跨国公司的对外投资行为，并且从动态角度揭示对外直接投资的形成过程，实现了研究方法的创新。此外，其模型中关于区位因素的考察为其他理论奠定了基础。

3. 寡占反应理论

尼克博格（Frederick T. Knickerbocker）从寡头博弈的角度对美国跨国公司的对外直接投资做出了新的解释。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，其他寡头就蜂拥而至，以抵消领先者可能得到的任何优势，从而保持市场

^① Vernon, Raymond, 1974. Location of Economic Activity, in John H. Dunning ed., *Economic Analysis and the Multinational Enterprises*.

^② Bartlett, C. and S. Ghoshal, 1998. *Managing Across Borders: The Transnational Solution*, Edition, Boston: Harvard Business School Press.

均势。^①

寡占反应理论是寡头垄断博弈分析在国际范围的扩展。在由少数发达国家的大型企业垄断的寡头市场结构下，大企业之间的相互警惕性很高，任何一个寡头的行为必然会引致其他竞争对手的反应。如果某个寡头企业率先进行海外投资，其他寡头为了保证市场力量的均衡，必然也要进行对外投资，否则等率先行动的寡头已经在某个海外市场确立了自己的优势，自己必然要花更大的成本来夺回市场。因此，寡头企业的最优战略是在对方已进入的市场上尽快建立自己的子公司，恢复竞争均衡的状态。

尼克博格寡占反应理论的研究方法与海默和贝隆等人又有所不同，对垄断优势理论和产品生命周期理论都是一个很好的补充。

4. “美国式”国际直接投资理论的评价

上述理论都带有很明显的“美国式”烙印，都将美国的跨国公司作为主体研究对象，对早期发达国家跨国公司的对外直接投资行为解释力较强。

垄断优势理论提出了研究对外直接投资的新思路，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，其关于市场不完全和企业特定优势的观点对后来的理论研究产生了重大影响。但是，该理论不能解释为什么拥有技术优势的企业一定要对外投资，也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。该理论源于海默对美国对外投资所做的研究，无法解释发展中国家的对外直接投资，特别是发展中国家

^① Knickerbocker, F. T., 1973. *Oligopolistic Reaction and the Multinational Enterprise*, Harvard University Press, Cambridge, M. A.

向经济发达国家的直接投资。

产品生命周期理论虽然实现了研究方法上的创新，有较强的解释力，但也存在着局限性：该理论不能很好地解释发达国家之间的双向直接投资现象；对资源开发型投资和技术开发型投资等与产品的生命周期无关的投资活动缺乏解释力；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；另外，同垄断优势理论一样，该理论不能很好地解释发展中国家的对外直接投资。

寡占反应理论能很好地解释发达国家之间的双向投资现象，但该理论同样只能解释跨国公司对外直接投资的动因，对投资模式与区位选择缺乏解释力。从寡头博弈的角度来研究对外直接投资，为国际直接投资理论的发展提供了新的研究方法，也为其他理论提供了一个很好的补充。

总的来说，“美国式”的国际直接投资理论均是在研究美国跨国公司的基础上发展而来的，不可避免地存在其局限性，普遍对发展中国家的对外投资行为缺乏解释力。此外，美国的跨国公司在进行对外直接投资时，国际上的跨国经营活动还处于初期阶段，跨国公司在海外的投资行为阻力较小，随着国际投资环境的变化，这些投资理论的缺陷也逐渐暴露出来。

（二）“日本式”国际直接投资理论

进入 20 世纪 70 年代，日本经济高速发展，日本的跨国公司也开始在国际经济舞台上崭露头角。作为后起的发达国家，日本跨国公司进行跨国投资时所面临的状况与美国企业又有所不同，相当的市场份额已被欧美企业所占据，日本企业必须在与欧美企业的竞争中才能获得海外生存空间。在这种国际投资环境转变的情况下，日本跨国公司的对外直接投资所采用的方式与美国跨国

公司表现出了很大的差别，“美国式”的国际直接投资理论已经不能完全解释日本的对外投资现象。在针对日本跨国公司研究的基础上，一些新的理论发展起来，比较有代表性的就是小岛清的边际产业扩张论。

自20世纪70年代以来，日本一桥大学教授小岛清（Kiyoshi Kojima），发表了大量关于国际直接投资的论著。在1977年出版的《对外直接投资论》一书中，他第一次系统地阐述了其对外直接投资理论——边际产业扩张论，也称为比较优势理论。

小岛清从H-O要素禀赋理论出发，认为两国的劳动和经营资源的比率如果存在差异，将导致比较成本的差异，具有比较成本优势的产业，其比较利润率也将较高。因此，应当根据比较成本和比较利润率来分析一国的对外贸易和对外直接投资现象。

小岛清认为国际直接投资转移的不仅仅是货币资本，更多地体现为机器设备、技术、知识的转移，以及职工的培训、经营管理、市场销售等技能的转移。对外直接投资是资本、技术和经营管理知识的综合体，对外投资就是将投资国企业已拥有的先进的管理知识等资产移植到东道国的子公司，而技术差距将决定东道国的吸收能力。投资国和东道国的技术差距越小，东道国的技术吸收能力也就越强，技术转移就越容易成功，投资国设在东道国的子公司也就越能获得经营上的竞争优势，对外投资就能顺利展开。

边际产业扩张论的核心思想是：“一国应从已经或即将处于比较劣势的产业开始对外直接投资，并依次进行。”“边际产业”包括的范围较广，主要指处于比较劣势的产业，或同类产业中处

① Kojima, Kiyoshi, 1978. Direct Foreign Investment: A Japanese Model of Multinational Business Operation. London: Cr.

于比较劣势的中小企业，也包括同一企业中处于比较劣势的部门。根据这一思想，小岛清阐述了若干论点：一是在国际直接投资中，投资国与东道国从技术差距最小的产业依次移植“比较优势”，由技术差距较小的投资国的中小企业作为这种移植的担当者。技术差距越小，对母国来说越容易移植出去，对东道国来说越容易吸收进来。二是国际直接投资是顺贸易导向的。从边际产业依次进行对外直接投资，一方面可以拉动投资国机器设备等的出口，另一方面也会促使投资国增加进口原材料。由于符合比较优势原理，双方都会从中得到好处，并促使贸易扩大。三是国际直接投资可以为投资国与东道国双方制造比较优势，创造更多利润。投资国从处于或即将处于比较劣势的边际产业依次进行对外投资，可以将东道国因缺乏资本、技术和管理等经济资源而没有发挥的潜在比较优势挖掘出来，扩大两国间的比较成本差距，为双方进行更大规模的进出口贸易创造条件。^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。巴克莱（1982）曾评价说，小岛清关于对外直接投资的宏观经济方法和一般均衡方法具有描述性、理论性和福利性的成分。克莱格（1987）也认为比较优势模型要比仅强调日本式对外直接投资的优点和美国式对外直接投资的缺点的研究更加深入。边际产业扩张理论很好地解释了 20 世纪六七十年代日本的对外直接投资的特点，对亚洲出现的经济发展的“雁行模式”提供了理论上的支持。

小岛清的边际产业扩张论给主流国际投资理论带来了不小的冲击。但随着日本近年来对外投资方式的转变，日本跨国公司的海外投资模式逐渐变得与美国模式趋同，大量日本公司也开始进行“逆贸易导向”的海外投资，该理论也渐渐失去了其魅力。有学者指出，所谓的日本对外投资模式实际上是经济发展水平和产业结构调整的一种反映，实际上许多欧美国家在早些年也曾经走过这样一段路程，即将劳动密集、技术档次低的纺织服装产业转

移至国外或国内一些落后的地区，^①如美国在 20 世纪六七十年代对南美的投资。另外，比较优势理论的局限性还表现在：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。三是该理论建立在静态的贸易理论框架的基础上，没有分析比较优势的动态转移过程，低估了发展中国家接受高新技术的能力，对发展中国家来说是一种悲观论调，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。

（三）国际直接投资的一般理论

无论是“美国式”还是“日本式”的对外直接投资理论，都存在各自的局限性，适用的领域有限。随着内部化理论和国际生产折衷理论的出现，国际直接投资理论开始向一般化方向发展。

1. 内部化理论

海默的垄断优势理论虽然提到了市场的不完全性是导致企业拥有垄断优势的原因，但对跨国公司如何利用市场的不完全性来获取特定优势没有进一步研究。内部化理论正是在研究跨国公司如何利用对外直接投资所面临的市场不完全性的基础上发展而来的。

^① C. 巴特利特等著，宋志红等译：《跨国管理》第 4 版，中国财经出版社，2005 年，第 75 页。