

第一章 中国境外直接投资的理论基础研究

关于境外直接投资理论的研究，大体可以划分为三个发展阶段。第一阶段是从 20 世纪初到 50 年代末为止，关于境外直接投资理论的研究基本上是经验性、归纳性的。这一时期的工作主要是概念层次上的发展，完善的理论结构尚未形成。第二阶段是从 20 世纪 60 年代初直到 70 年代末为止，开始有了关于境外直接投资系统性的理论。由于美国的境外直接投资一直占有统治地位，所以早期的境外投资理论大多以美国为研究对象，着重解释美国企业为何要进行境外直接投资。到 70 年代，西欧和日本的境外直接投资得到很快发展，于是相应出现了更多反映西欧和日本境外投资情况的理论。第三阶段是从 80 年代初到现在，随着经济生活国际化的程度显著提高，国际直接投资也进入新的高潮，许多发展中国家纷纷登上国际直接投资的舞台，于是国际经济学界力图建立起能够适用于各类国家境外直接投资的“通用理论”，由此形成了较为丰富的理论成果。认真研究和科学借鉴国际上有关成熟的理论，对于考察和推动中国境外直接投资具有重要的理论意义和现实意义。

第一节 发达国家境外直接投资的主要理论述评

二次大战后，随着国际分工的深化和世界经济一体化的发展，国际直接投资规模迅速扩大，其增长速度不仅超过了世界工业生产的增长速度，而且超过了国际贸易的增长速度。这一前所未有的

的历史大趋势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探索和研究，提出了一系列旨在阐明境外直接投资动因及其条件的理论和模型。这些理论和模型虽不适于直接用来说明中国境外直接投资的发展，但批判地吸收其中有用的成分却可以为我们探讨中国境外直接投资的理论依据提供必要的基础。

国际上关于发达国家境外直接投资的理论流派很多，其中最具有代表性和研究特点的是垄断优势理论、产品周期理论、内部化理论、国际生产折衷理论和边际产业扩张理论等。由于这些理论代表了自二战以来的境外直接投资理论的主流思潮，因此我们予以重点评述。

一、海默的垄断优势理论述评

60年代初，美国学者海默(S. H. Hymer)在他的博士论文《国内企业的国际化经营：关于对外直接投资的研究》中，首先提出了垄断优势理论^[1]。这篇论文于16年之后由其导师金德尔伯格(C. P. Kindleberger)推荐发表，并经其导师以及约翰逊(H. G. Johnson)凯夫士(R. E. Caves)等学者补充、发展成为完整的理论。

海默认为，传统的国际资本流动理论都假定市场是完全竞争的，这种纯粹情况在现实中并不常见，较多存在的市场条件是不完全竞争。这里说的不完全竞争，是指由于规模经济、技术垄断、商标和产品差别等引起的偏离完全竞争的市场结构。由于不完全竞争的存在，美国企业在境外直接投资中才能拥有和维持各种垄断优势，取得高于当地企业的垄断利润。

所谓垄断优势是指某些跨国企业特有的优势，例如专有技术、管理经验、资金实力、规模经济和销售技能等。跨国企业的垄断优势主要有以下三类：一是来自产品市场不完全的优势，如产品差别、商标特异、营销技能、操纵价格等，这些造成了跨国企业在所生产产品上的垄断力量。二是来自生产要素市场不完全的优势，包括专利和工业秘诀、管理和组织技能、获得资金的便利和优惠条件

等，这些造成了跨国企业对要素市场的垄断地位。三是企业拥有的内部和外部的规模经济优势。通过境外直接投资，跨国企业可以实现水平的或垂直的一体化经营，使企业生产达到适度的经济规模，以最大限度地降低生产成本，从而使其在与东道国企业的竞争中占据有利地位。海默通过研究美国企业境外直接投资的行业构成，发现直接投资与垄断的工业部门结构有密切联系，美国从事境外直接投资的企业主要集中在具有独特优势的一些制造业部门。美国企业跨国投资的主要动机就是为了充分利用自己独占性的生产要素优势，以谋取高额利润。

海默及其垄断优势论被西方公认为开拓国际直接投资理论的先驱。这一理论的突破在于：首先，它摒弃了古典西方经济学中自从亚当·斯密开始的以完全竞争为前提假设的经济学理论分析框架，从市场缺陷与境外直接投资之间的内在关联着眼进行考察，创立了境外直接投资研究的崭新体系。其次，它将境外直接投资与境外证券投资区别开来研究，明确指出不能用国际间利率差异来解释境外直接投资，这不仅突破了传统的国际资本流动理论的局限性，而且能较好地解释知识密集型产业的境外直接投资和发达国家之间双向投资问题。但是这一理论也有不足和局限性，具体表现在：其一，它是以战后美国制造业等少数部门的境外直接投资为研究对象的，是美国知识和技术密集型部门创办跨国企业的经验分析与描述，其理论缺乏普遍的指导意义，难以解释不具备垄断优势的发展中国家企业和服务性企业的境外投资行为。其二，在现实经济生活中，拥有独占性技术优势的企业并不意味着必然发展境外直接投资，也可在国内进行扩展，或者通过有偿的转让技术或出口来获取那些潜在的收益。对于这种现象，垄断优势论显然也无法作出科学的解释。

二、佛农的产品周期理论述评

美国哈佛大学教授佛农 (R. G. Vernon) 于 1966 年 5 月在《经

济学季刊》上发表的《产品周期中的国际投资和国际贸易》一文中，首次提出了产品周期理论，并于 70 年代初进一步作了修正^[2]。其间，威尔斯 (L. T. Wells) 等美国经济学家也发展了这一理论。

佛农把产品周期划分为三个阶段：(1)产品创新阶段。此时的产品具有新颖性，因市场上尚无竞争对象，故价格偏高仍有需求。在这一阶段，由于创新国企业掌握着技术秘诀，最安全最有利的抉择是在国内生产，产品主要供应国内市场，国外市场的需求主要是通过出口的方式得到满足。由于其他国家尚未掌握生产新产品的技术，所以无法生产，更谈不上竞争。(2)产品成熟阶段。此时产品已定型，国内生产该产品的企业增多，市场竞争加剧，成本和价格问题日趋重要。为了拓宽销售市场，降低产品运输成本，同时也为了避开贸易壁垒，创新国企业开始境外直接投资，在国外建立子公司进行生产。投资区域一般选择那些技术水平较先进、劳动者素质较高、人均收入水平较高并与本国需求结构相类似的国家或地区。(3)产品标准化阶段。此时产品的生产技术已经普及，创新国企业的技术优势已经完全丧失，降低产品成本和价格成为竞争的关键。因此，创新国企业通过境外直接投资将产品的生产转移到原材料和劳动力成本低的区域，一般是发展中国家或地区。

佛农的上述理论结合了国际贸易和境外直接投资这两种对外经济活动方式，阐明了在产品周期的不同阶段选择不同方式和生产区位的动因，即企业到境外直接投资是伴随产品生命周期运动展开的。该理论既回答了企业为什么要到境外去投资和为什么能到境外直接投资，又回答了到什么地方投资的问题。一般认为，它较好地解释了战后美国企业向西欧各国进行直接投资的动因。但是这一理论也有不少缺陷：首先，它是佛农实证研究美国特定时期境外直接投资的产物，并且局限于高度创新的制造业等行业，不适合解释其他（如在国外原材料产地进行直接投资）类型的境外直接投资。其次，从 80 年代以后，许多跨国企业一开始就在国外研究

开发、生产和销售新产品，或在国外生产非标准化产品，或为了适应东道国市场需求而将其原来的产品加以改进或多样化，产品周期理论对此无法作出全面而科学的解释。此外，在国际分工越来越精细的条件下，同一产品的不同零部件、甚至不同工序之间的分工，已成为推动跨国直接投资的重要因素，产品周期理论更难以解释这类境外直接投资行为。

三、巴克利和卡森的内部化理论述评

这一理论亦称市场内部化理论，由英国学者巴克利（P. J. Buckley）和卡森（M. C. Casson）在 1976 年合作出版的《跨国公司的未来》一书中提出^[3]，加拿大学者拉格曼（A. M. Rugman）在 1981 年出版的《跨国公司的内幕》一书中进一步发展了该理论。

巴克利和卡森认为，市场内部化形成主要有以下原因：（1）由于中间产品交易困难而产生内部化。这里讲的中间产品不仅指半成品和原材料，而且包括具有专利权的技术和人力资本中的各种知识、信息。前者依靠外部市场供应不仅来源渠道不稳定，质量不可靠，而且价格变动大，交易成本高。后者的实际价值和效果难以确定，从而使买方难以接受其报价；即使成交，买卖双方都存在泄密的可能，使技术为社会所共享。面对这些中间产品交易的困难，企业将力求使中间品在其体系内实行内部化转移。（2）由于外部市场失效而产生内部化。外部市场往往是不完全的，存在着种种不确定的因素，导致外部市场失效，使企业难以充分利用外部市场有效地协调其生产经营活动。于是，企业需要用内部市场取代外部市场，使资源和产品在企业内部得到合理配置和充分利用。（3）外部市场交易成本过高而导致内部化。外部市场的交易成本一般包括：发现中间产品相应价格的成本，确定合约双方责权的成本，接受合约的有关风险，有关市场交易应付税款等。此外，政府对汇率、关税的干预也构成成本。如果这些成本大于内部市场交易成

本，企业就必然采取内部化。当这种内部化过程跨越了国界，就形成了跨国公司。从这个意义上说，在国际间实行市场内部化的过程就是发展境外直接投资的过程，正是市场内部化的动机促成了企业对外直接投资。

内部化理论的思想基础可溯源于 30 年代科斯的产权经济学理论。英籍学者科斯 (R. H. Coase) 在 1937 年撰写的《企业的性质》一文中就指出 由于市场不完善 缺乏效率 导致企业的交易成本增加，企业通过一定的组织形式，将各项交易纳入企业内部进行，即以内部市场取代外部市场，就能节省某些市场运行成本^[4]。当然，科斯的这些思想，最初只是用来说明企业在一国内的组织规模扩展的。巴克利和卡森的重要贡献在于，他们把市场交易内部化原理引入了境外直接投资领域，首次从企业组织发展的角度揭示了境外直接投资的动因。这种理论能在一定程度上解释战后各种形式的境外直接投资，包括服务性行业境外直接投资的形成和发展。尤其是它着重强调了技术保护对企业竞争的重要意义，从而使得理论的分析更加接近了现代企业的跨国投资实践。但是，内部化理论单纯从跨国企业的主观方面寻找其从事境外投资的动因和基础，忽视了国际经济环境的变化，这就使其具有片面性和局限性。在商品经济产生后，企业的内部化优势就已存在，而境外直接投资只是商品经济发展到一定阶段的产物，这表明内部化优势并非境外直接投资的初始动力。此外，该理论把发达国家进行境外直接投资的动机仅仅归结为节省市场交易成本，淡化了人们对资本主义跨国企业本质和特征的认识，这也是一个明显的缺陷。

四、邓宁的国际生产折衷理论述评

英国著名的跨国公司专家邓宁 (J. H. Dunning) 在 1976 年发表了其代表作《贸易经济活动的区位与跨国企业：折衷理论探索》，提出用折衷主义方法来解释境外直接投资活动^[5]。1981 年邓宁

又出版了《国际生产与多国企业》一书，对折衷理论作了更为系统化、理论化的阐述^[6]。由于该理论运用折衷主义方法对以往各种境外直接投资理论进行了概括性和综合性分析，因此亦称国际生产综合理论。

在这一理论模型中，邓宁给出了导致境外直接投资行为的三组基本变量，即企业资产所有权优势—O、内部化优势—I、区位优势—L。一个企业必须同时具有 O、I、L 三个条件，才能从事境外直接投资。按照邓宁的 OIL 理论，资产所有权优势是指一国企业拥有或能够获得的别国企业所没有或无法获得的特定优势，主要包括技术优势、企业规模优势、组织管理优势、金融和货币优势等。内部化优势是指企业将拥有的所有权优势在内部使用而带来的优势。也就是说，企业为避开外部市场机制的不完全性，通过境外直接投资方式，把所有权优势经过内部市场转移给国外子公司，从而取得更多收益。区位优势是指跨国企业在投资区位上所具有的选择优势。它主要包括：东道国丰富的自然资源，广阔的商品销售市场，低廉的生产要素成本，吸引外资的各种优惠政策等。

决定境外直接投资的三个因素之间是相互关联的，其中所有权优势和内部化优势是企业开展境外直接投资的必要条件，区位优势是境外直接投资的充分条件。这三个因素的不同组合，不仅可以确定各种类型的直接投资，而且可以解释企业关于直接投资、商品出口、非股权转让三种经济活动的选择行为，如表 1—1 所示：

表 1—1 企业参与国际经济活动的方式选择

经济活动方式	所有权优势	内部化优势	区位优势
境外直接投资	√	√	√
商品出口	√	√	×
非股权转让	√	×	×

表 1—1 中“√”表示具备该项优势；“×”意为没有该项优势。一般而言，如果企业只具备所有权优势，而没有能力使之内部化，或将其内部化使用的成本偏高，同时缺乏有利的境外投资场所，则只能选择非股权转让的方式；如果只具备所有权优势和内部化优势而无区位优势时，则出口贸易是参与国际经济活动的一种较好形式；当三个条件同时具备时，企业则应进行境外直接投资，这样做有利于提高投资效益。

邓宁的 OIL 理论借鉴和综合了以往境外直接投资理论的精华，较为全面地分析了企业发展境外直接投资的动因和决定因素，并企图“创建一个关于国际贸易、对外直接投资和国际协议安排三者统一的理论”^[7]。由于该理论博采众家之长，在一定程度上弥补了以往理论学说的片面性和不完整性，因而西方不少学者将其誉为境外直接投资的“通论”。但是，OIL 理论也有一些不足之处：其一，该理论的研究对象仍是发达国家的跨国公司，很难解释那些并不具备独占性技术优势的发展中国家企业的境外直接投资行为。其二，该理论将所有权、内部化、区位优势三种因素等量齐观，缺乏动态变化分析，这与形式多样、变化频繁的跨国投资实践是有较大差距的。其三，该理论主要从微观的角度来展开分析，忽视了不同生产关系下境外直接投资性质与特征的差异。在一些发展中国家特别是社会主义国家，国有企业进行境外直接投资不仅是利用某些竞争优势的需要，而且往往受到特定的经济发展战略的支配，显然 OIL 理论本身对此无法作出科学的、全面的解释。

五、小岛清的边际产业扩张理论述评

该理论由日本国立一桥大学教授小岛清（K. Kojima）提出，其代表性著作是他在 1977 年出版的《对外直接投资论》^[8]。小岛清认为，海默等人将境外直接投资视为寡头垄断企业发展和扩张的必然结果，境外直接投资的目的在于通过对外扩张使寡头垄断体

制得以生存、巩固和扩大，这种解释符合美国企业的境外直接投资。从日本的情况看，境外直接投资的主体大都是中小企业，所拥有的是易为发展中国家所接受的劳动密集型技术，这与美国境外直接投资有明显区别。边际产业扩张理论的基本核心是：境外直接投资应该从本国（投资国）已经处于或即将处于比较劣势的产业（可称为边际产业）依次进行。这些边际产业也是对方国家具有比较优势或潜在比较优势的产业。从边际产业开始进行投资，可以使东道国因缺少资本、技术、经营管理技能等未能显现或未能充分显现出来的比较优势，显现出来或增强起来，从而扩大两国间的比较成本差距，为实现数量更多、获益更大的贸易创造条件。如图 1—1 所示：

成本（美元；日元）

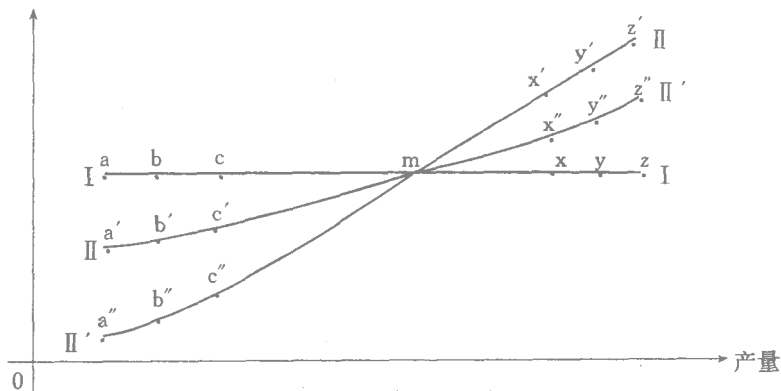


图 1—1 边际产业扩张理论图解

在图 1—1 中，I—I 线是投资国日本的商品成本线，其中 a z 分别表示不同种类的商品使用 100 日元所能生产的实物量；II—II' 线为东道国商品成本线，其中 a' z' 分别表示与日本同类商品的相同产出量所需耗费的美元成本。两线相交于 m 点，

此焦点表示第 m 种商品的两国成本相等。在这种情况下, m 点左侧的 $a、b、c$ 产业是日本的边际产业, 由这些产业开始境外直接投资, 可使东道国相应产业的成本降至 $a''、b''、c''$, 这对双方均有利。反之 如果日本从 $x、y、z$ 产业开始境外直接投资, 其成本虽然会低于 $x'、y'、z'$ 但是高于本国的 $x、y、z$ 。其结果是用国外的生产替代了本国的出口贸易, 而且不能达到节约生产成本之目的, 成为一种逆贸易倾向的投资。

与其他境外直接投资理论相比, 边际产业扩张论有明显的特点。它否定了垄断优势因素在境外直接投资中的决定作用, 强调运用与东道国生产力水平相适应的标准化技术, 这样容易在境外、特别是发展中国家找到立足点并占领当地市场, 而且保证本国具备比较优势的部门通过扩大出口来拓展国外市场。而美国从事境外直接投资活动的, 通常是最具垄断优势行业中的大企业, 这样会丧失扩大出口的利益, 甚至导致同类产品进口的增加。应该肯定, 小岛清的理论比较符合日本六、七十年代发展境外直接投资的实践, 反映了这个后起的经济大国寻找最佳对外发展途径的愿望。但是 该理论无法解释日本 80 年代以来境外直接投资实践。因为随着日本企业垄断优势的增强和产业结构的变化, 加上国际贸易保护主义日趋盛行, 日本贸易替代性的境外直接投资逐步增加, 许多大型企业纷纷加入了境外直接投资的行列, 从而导致其投资方式越来越与美国方式趋同。此外, 该理论仅以日本的境外直接投资为研究对象, 不能用于指导发展中国家境外直接投资实践。因为在当今世界经济体系中, 这些国家的经济和技术发展处于相对滞后状态 如果按照‘边际产业’来规划境外直接投资 恐怕既无法进入发达国家市场, 也很难在发展中国家开辟很大的投资场所。

以上主要分析了五种具有代表性的境外直接投资理论, 它们从不同角度或侧面阐释了企业跨国投资的动因或条件。海默强调

发挥垄断优势是从事境外直接投资的决定因素，这为美国垄断性大企业对外扩张提供了理论依据。佛农按照产品周期不同阶段的特点来解释境外直接投资的形成，比较符合战后初期发达国家创新性行业境外直接投资的实践。巴克利和卡森从中间产品的性质与市场机制的矛盾中来论证内部化的必要性，将市场交易内部化原则引入了境外直接投资领域。邓宁将企业资产所有权优势、内部化优势和区位优势融为一体，试图综合阐明境外直接投资、商品出口和非股权转让的正确选择。小岛清则努力建立国际贸易和境外直接投资相统一的理论，为日本通过境外直接投资方式获得最大的国际比较利益和调整国内产业结构提供理论依据。

可见，上述各种理论虽然涉及的内容不尽相同，结论不尽一致，但在解释特定时期特定投资主体的境外直接投资行为方面都有一定的说服力与合理性。特别是其中某些重要观点，如在境外直接投资中发挥各种优势，利用创新的产品和内部化的市场交易，重视投资区位的正确选择等，对我国境外直接投资理论研究和跨国公司的长足发展具有重要的借鉴意义。但是，正如前文所指出的，这些主流派理论都是以发达国家境外直接投资为研究对象的，各自都存在一定的局限性和片面性。更值得注意的是，这些理论把境外直接投资的动因和条件基本归结为生产力因素，割裂其同生产关系和社会制度的内在联系，试图掩盖发达国家资本输出的制度因素和剥削本质，从而或多或少都打上了维护西方发达国家利益的烙印，无法科学地揭示现代国际直接投资的本质原因和运动规律。

第二节 发展中国家境外直接投资的理论要点及其评价

随着世界经济一体化的发展 国际投资领域出现了许多引人

注目的新变化。尤其是发展中国家境外直接投资异军突起，其投资规模呈现迅速增长的态势，成为国际投资主体中的一支重要生力军。据联合国《世界投资报告》披露，1983—1988 年，发展中国家境外直接投资流量年平均为 50 亿美元，占世界同期境外直接投资总流量的比重为 5.8%；而 1995 和 1996 年发展中国家境外直接投资流量分别达到 456.75 亿美元和 556.45 亿美元，分别占世界同期总流量的比重为 14.5% 和 15.5%^[9]。发展中国家境外直接投资的迅速增长，一方面向发达国家跨国公司提出了挑战，另一方面对原有的境外直接投资理论研究提出了新的课题。原来占主流地位的各种境外直接投资理论几乎都以发达国家的垄断性大企业为研究对象，并围绕其构筑理论体系，很难用于解释发展中国家境外直接投资的动因和条件。因为无论从规模、资本还是技术水平和经营管理技能等方面看，发展中国家企业与发达国家企业相比都存在着明显的差距。为了寻求发展中国家境外直接投资的理论依据，国际经济学界进行了多角度、多侧面的探索，创立了一些新的理论学说。研究这些不同理论流派的思想，可以为我国境外直接投资提供有益的借鉴。

一、投资发展周期理论要点及其评价

这一理论是由英国经济学家邓宁 (J. H. Dunning) 在 80 年代初提出来的，旨在从动态的角度解释发展中国家境外直接投资行为，进一步发展和完善其国际生产折衷理论^[10]。邓宁实证分析了 67 个国家在 1967—1978 年间直接投资流量与人均国民生产总值的联系，结果发现：一个国家境外直接投资与该国经济发展水平密切相关，更确切地说，一个国家境外直接投资的动力和能力大小，直接取决于人均国民生产总值的高低。因为处于不同经济发展阶段的国家，企业所有权优势、内部化优势和区位优势都有较大差别，从而对直接投资流量产生重大影响，如表 1—2 所示：

表 1—2 直接投资流量与经济发展阶段的关系

经济发展阶段	直接投资流入	直接投资流出	投资变动结果
第一阶段人均 GNP400 美元 以下	Of 充足 If 充足 Ld 较少	Od 缺乏 Id 不适应 Lf 不适应	直接投资流入 很少, 几乎没 有流出
第二阶段人均 GNP400—2000 美元	Of 充足 If 可能减弱 Ld 增强	Od 较少 Id 较少 Lf 开始出现	直接投资流入 增加, 流出仍然 较少
第三阶段人均 GNP2000—4750 美元	Of 减弱 If 降低 Ld 减弱	Od 增加 Id 增加 Lf 增加	直接投资流入 减少, 流出增 加
第四阶段人均 GNP4750 美元 以上	Of 更为减少 If 降低 Ld 降低	Od 增加 Id 充足 Lf 增加	直接投资流出 大于流入, 且 差额不断扩大

注: O—所有权优势; I—内部化优势; L—区位优势; f—外国, d—本国。

资料来源: J. H. Dunning: "Explaining Outward Direct Investment of Developing Countries; In Support of the Eclectic Theory of International Production", In Krishna Kumar and Maxwell G. Mcleod "Multinationals from Developing Countries", 1981.

在表 1—2 中, 邓宁根据人均国民生产总值大小划分了四个经济发展阶段, 处于不同阶段的国家境外直接投资的地位也不同:

处于第一阶段的是人均 GNP 低于 400 美元的最贫穷的发展中国家, 这些国家的企业缺乏所有权优势, 且内部化能力也不适应, 几乎没有对外直接投资。与此同时, 这些国家缺少区位优势, 投资环境差, 引进外资规模也很小。因此, 该国对外直接投资净额为负值^[11]。

处于第二阶段的是人均 GNP 在 400—2000 美元之间的发展中国家, 这些国家的企业所有权优势和内部化优势虽有所增长, 但仍很有限, 对外直接投资只能维持在一个较低的水平上。随着本国投资环境改善, 开始出现较强的区位优势, 从而吸引越来越多的

外商直接投资。这一阶段对外直接投资净额仍为负值，且负数值有增加的趋势。

处于第三阶段的是人均 GNP 在 2000—4750 美元之间的国家，这时本国企业所有权优势和内部化能力明显增强，对外直接投资也相应增长，其发展速度可能超过引进国外直接投资的发展速度，但对外直接投资净额仍为负值，不过数额日益减少。

处于第四阶段的是人均 GNP 在 4750 美元以上的国家，其拥有强大的所有权优势和内部化能力，同时善于利用国外的区位优势，对外直接投资额明显大于引进外资额，且差额不断扩大，因此对外直接投资净额为正值，并呈现逐步扩大的趋势。

投资发展周期理论以人均 GNP 为尺度，来衡量一国对外直接投资的动力和能力，这在某种程度上反映了国际投资活动中带有规律性的发展趋势，即经济实力最雄厚、生产力最发达的国家，往往是资本输出最多、对外直接投资最活跃的国家。但是，该理论仅用人均 GNP 单一指标来划分经济发展阶段和对外直接投资水平，难免带有片面性和局限性，难免与现代国际投资实践相悖。例如，印度早在 60 年代初开始对外直接投资，当时其人均 GNP 只有 200 美元左右，中国在 80 年代初开始发展对外直接投资，当时人均 GNP 尚在 200 美元以下，此外，韩国、新加坡、巴西、中国的香港和台湾等都积极开展对外直接投资，现已成为发达国家不可忽视的竞争对手。这些事实表明，决定一国对外直接投资的因素是复杂的，仅仅以人均 GNP 来划分经济发展阶段，并据此判断一国对外直接投资的动力和能力，是不全面的。

二、小规模技术理论要点及其评价

在对发展中国家境外直接投资理论的研究者中，美国经济学家刘易斯·威尔斯 (Louis T. Wells) 被认为是最有影响的代表人物之一。他在 1977 年发表的“发展中国家企业的国际化”一文中提出小规模技术理论，在 1983 年出版的《第三世界跨国公司》专著中

对该理论作了较系统的阐述^[12]。

威尔斯认为，与发达国家相比，发展中国家的经济技术相对落后，在境外直接投资中难以仰赖绝对的竞争优势占领东道国市场。这些国家依靠小规模技术所形成的低生产成本，创造一种相对竞争优势，这种优势在企业发展境外直接投资中起着重要作用。威尔斯主要从三个方面分析了发展中国家境外直接投资的相对优势：(1)拥有为小市场需要服务的小规模生产技术。低收入国家制成品市场的一个普遍特征是需求量有限，大规模生产技术无法从这种小市场需求中获得规模效益，而这种市场空缺正好被发展中国家企业所利用，它们以此开发了适合小批量生产的技术而获得对外投资竞争优势。(2)发展中国家在民族产品的境外生产中颇具优势。这些境外投资往往服务于境外同一种族团体的需要，如华人社团在食品加工、餐饮、生活消费品等方面的需求，带动了东亚、东南亚国家和地区的境外投资。而这些民族产品的生产往往利用当地资源，在生产成本上占有优势。(3)低价产品营销策略。发展中国家对外直接投资企业往往寻求工资水平比本国更低的劳动力，尽可能减少推销产品的广告费用，以便降低产品成本，提高市场占有率。而发达国家跨国公司经常投入大量广告费用，试图创造名牌产品效应，从而提高了经营成本和产品价格。

小规模技术理论的最大特点，就是摒弃了那种只能仰赖垄断的技术优势打入国际市场的传统观点，将发展中国家境外直接投资竞争优势的产生与这些国家自身的市场特征有机结合起来，从而为经济落后国家发展境外直接投资提供了理论依据。由于世界市场是多元化、多层次的，即使对于那些技术不够先进、经营范围和生产规模不够庞大的中小企业而言，参与境外直接投资仍有较强的经济动力和较大的市场空间。当然，该理论也有某些局限性和片面性。它将发展中国家跨国公司的竞争优势仅仅局限于小规模生产技术的继承和使用，可能会导致这些国家在国际生产体系

中的位置永远处于边缘地带和产品生命周期的最后阶段。同时，该理论很难解释一些发展中国家的高新技术企业的境外直接投资行为，也无法解释当今发展中国家对发达国家的直接投资日趋增长的现象。

三、技术地方化理论要点及其评价

英国经济学家拉奥 (Sanjaya Lall) 在 1983 年出版了《新跨国公司：第三世界企业的发展》一书，提出用技术地方化理论来解释发展中国家境外直接投资行为^[13]。拉奥深入研究了印度跨国公司的竞争优势和投资动机，认为发展中国家跨国公司的技术特征尽管表现为规模小，使用标准化技术和劳动密集型技术，但这种技术的形成却包含着企业内在的创新活动。在拉奥看来，导致发展中国家能够形成和发展自己独特优势主要有以下四个因素：(1)发展中国家技术知识的当地化是在不同于发达国家的环境中进行的，这种新的环境往往与一国的要素价格及其质量相联系。(2)发展中国家通过对进口的技术和产品进行某些改造，使他们的产品能更好地满足当地或邻国市场的需求，这种创新活动必然形成竞争优势。(3)发展中国家企业竞争优势不仅来自于其生产过程和产品与当地的供给条件和需求条件紧密结合，而且来自创新活动中所产生的技术在小规模生产条件下具有更高的经济效益。(4)从产品特征看，发展中国家企业往往能开发出与发达国家名牌产品不同的消费品，特别是当东道国市场较大、消费者的品位和购买能力有很大差别时，来自发展中国家的产品仍有一定的竞争能力。

技术地方化理论以发展中国家跨国公司为研究对象，为发展中国家进行境外直接投资提供了新的理论支持。该理论的重要意义在于，它不仅指出了发展中国家技术及其产品对于当地市场的适应性，而且强调技术创新对增强企业的国际竞争能力的重要作用。此外，该理论还强调根据东道国市场特征不同开发出不同的产品，以便形成独特的竞争优势，这对我们发展境外直接投资是有

启迪意义的。但是，从技术地方化理论中，我们仍然可以看到小规模技术理论的影子，不过拉奥更强调企业技术引进的再生过程，这无疑是一种理论上的进步。

四、投资诱发要素组合理论要点及其评价

近年来，国际经济学者为了克服以往境外直接投资理论的片面性和局限性，提出了投资诱发要素组合理论。该理论的核心观点是：任何形式的境外直接投资都是在投资直接诱发要素和间接诱发要素的组合作用下而发生的^[14]。

所谓直接诱发要素主要是指各类生产要素，包括劳动力、资本、资源、技术、管理及信息知识等。直接诱发要素既可存在于投资国，也可存在于东道国。如果投资国拥有技术上的相对优势，可以诱发其对外直接投资将该要素转移出去。反之，如果投资国没有某种直接诱发要素的优势，而东道国却有这种要素的优势，那么投资国可以通过对外直接投资方式来利用东道国的这种要素。如一些发展中国家通过向技术先进的国家投资，在当地建立高技术分公司或研究开发机构，将其作为科研开发和引进新技术、新工艺和新产品设计的前沿阵地；或者与东道国联合投资创办企业，在实际生产经营过程中直接学习别国先进技术和管理经验，从而获得一般的技术贸易和技术转让方式得不到的高新技术。由此可见，东道国的直接诱发要素同样也能诱发和刺激投资国的对外直接投资。

间接诱发要素是指除直接诱发要素以外的其他诱发境外直接投资的因素，主要包括三个方面：(1)投资国政府诱发和影响境外直接投资的因素。如鼓励性投资政策和法规；政府与东道国的协议和合作关系等。(2)东道国诱发和影响境外直接投资的因素。如东道国政局稳定；吸引外资政策优惠；基础设施完善；涉外法规健全等。(3)全球性诱发和影响境外直接投资的因素。如经济生活国际化以及世界经济一体化、区域化、集团化的发展；科技革命