

第一章

国际直接投资的经济实质

关于国际直接投资的经济实质的认识，是发展中国家引进外资的态度、政策和效果的先决条件。国际直接投资曾经广泛地被发展中国家认为是发达国家进行经济侵略和掠夺的手段，对国际直接投资实行国有化也被认为是民族经济独立的标志之一。80年代以来，关于经济发展的对比与反思使发展中国家重新认识国际直接投资的性质和作用，引进国际直接投资正在日益广泛地被认为是促进经济发展的有效途径；然而关于国际直接投资性质和作用的认识仍然停留在较浅的层次。事实上，国际直接投资不仅仅是资本和技术的流动，它有更为深刻的经济实质，在世界经济发展中具有日益显著的独特作用。国际直接投资的经济实质，应该从国际直接投资发展的历史过程和变化趋势，以及

推动国际直接投资发展的动力因素中去认识和把握。

第一节

国际直接投资的兴起与发展

国际直接投资的起源，可以追溯到 19 世纪 70 年代。在工业化过程中，主要发达国家的生产企业为了获取原材料和开辟国外市场，开始到国外投资设厂，成为国际直接投资的先驱。一个多世纪以来，国际直接投资发展十分迅速（见图 1-1），投资格局也发生了深刻变化，国际直接投资的发展打破了以商品和贸易为主的国际经济合作格局，成为资本国际运动的主要方式和当今世界经济的重要特征。

从国际直接投资规模和投资格局变化的特点来看，可以把国际直接投资产生和发展的历史划分为四个阶段。

一、第一次世界大战以前

一般认为，国际直接投资起源于 19 世纪上半叶已经基本完成工业革命的英国。工业革命使英国积累了充裕的资本，英国的工业资本家为满足工业革命造成的对原材料和生活资料的极大需求而大举对海外投资。随着本国工业化和经济的发展，法国、德国、荷兰、瑞士、美国和日本相继加入了对外投资的行列。但这一时期国际直接投资在国际投资中处于从属地位，只占国际投资总额的 10% 左右，对外直接投资主要流向农产品和原料的主要产地，资金大部分投入生产初级产品和为生产初级产品服务的公共设施部门，见表 1-1。从资金来源看，这一时期英国在对外直接投资中占主导地位。

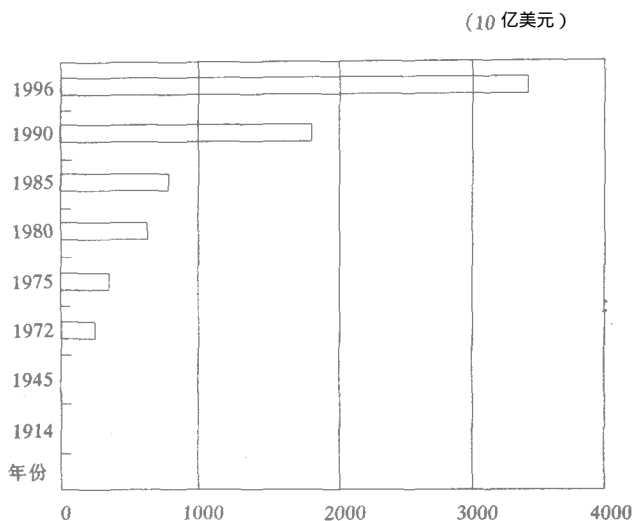


图 1-1 外国直接投资存量增长

资料来源：根据联合国跨国公司项目统计资料绘制。

表 1-1 1914 年美国对外直接投资的地区和行业分布

(亿美元)

| | 铁路 | 公共工程 | 石油 | 矿业 | 农业 | 制造业 |
|-------|------|------|------|------|------|------|
| 墨西哥 | 1.10 | 0.33 | 0.85 | 3.02 | 0.37 | 0.10 |
| 加拿大 | 0.69 | 0.08 | 0.25 | 1.59 | 1.01 | 2.21 |
| 西印度群岛 | 0.24 | 0.58 | 0.06 | 0.15 | 1.44 | 0.20 |
| 中美洲 | 0.38 | 0.03 | — | 0.11 | 0.37 | — |
| 南美洲 | 0.04 | 0.04 | 0.42 | 2.21 | 0.25 | 0.07 |
| 欧洲 | — | 0.11 | 1.38 | 0.05 | — | 2.00 |
| 亚洲 | 0.10 | 0.16 | 0.40 | 0.03 | 0.12 | 0.10 |
| 非洲 | — | — | 0.05 | 0.04 | — | — |
| 大洋洲 | — | — | 0.02 | — | — | 0.10 |
| 共计 | 2.55 | 1.33 | 3.43 | 7.20 | 3.56 | 4.78 |

资料来源：李金轩主编：《跨国公司》，华龄出版社 1993 年版，第 18 页。

二、两次世界大战期间

受两次世界大战和 1929—1933 年经济危机的影响，这一阶段国际直接投资增长比较缓慢，全世界国际直接投资总额由 1914 年的 143 亿美元逐渐上升到 1938 年的 264 亿美元，又下降到 1945 年的约 200 亿美元。但国际直接投资在国际投资中的地位不断上升，国际直接投资总额在国际投资总额中的比重上升到 1938 年的 25% 和 1945 年的 39%^①。美国对外直接投资的增长是这一阶段的主要特点，美国在全世界国际直接投资总额中的比重由 1914 年的 18.5% 上升到 1938 年的 27.7%，同一时期英国的比重则由 45.5% 下降到 39.6%，法国、德国等国的对外直接投资也急剧减少^②。这一时期，对经济发达和比较发达国家的直接投资有所增加，制造业在国际直接投资中的比重有较大提高（见表 1-2）。

表 1-2 1940 年美国对外直接投资的地区和行业分布

（亿美元）

| | 总计 | 拉丁美洲 | 加拿大 | 欧洲 | 亚洲、非洲和 大洋洲 |
|------|-------|-------|-------|-------|---------------|
| 总额 | 70.00 | 27.71 | 21.03 | 14.20 | 7.06 |
| 制造业 | 19.26 | 2.10 | 9.44 | 6.39 | 1.33 |
| 石油业 | 12.78 | 5.72 | 1.20 | 3.06 | 2.80 |
| 采矿业 | 7.82 | 5.12 | 0.87 | 0.53 | 0.30 |
| 农业 | 4.32 | 3.59 | 0.10 | — | 0.63 |
| 贸易业 | 5.23 | 0.82 | 1.12 | 2.45 | 0.84 |
| 公共工程 | 15.14 | 9.62 | 4.07 | 0.74 | 0.71 |
| 其他 | 5.48 | 0.74 | 3.23 | 1.04 | 0.46 |

资料来源 陈继勇：《美国对外直接投资研究》武汉大学出版社 1993 年版，第 14 页。

① 李金轩主编：《跨国公司》，华龄出版社 1993 年版，第 21 页。

毛礼铎主编：《跨国公司导论》，山西经济出版社 1994 年版，第 9 页。

三、第二次世界大战后至 60 年代末

二战后国际直接投资发展很快，国际直接投资累计余额由 1945 年的 200 亿美元增加到 1972 年的 1469 亿美元，年均增长 46 亿美元。这一时期中，国际直接投资在国际投资总额中的比重上升到 42.6%，成为与国际间接投资并重的一种国际投资形式^①。两次世界大战使除美国外的各参战国的经济惨遭破坏，美国在这一时期的国际直接投资中占据主导地位（详见表 1-3）；国际直接投资的地区重点由发展中国家为主转向以发达国家为主，投资的部门结构则以农矿初级产品为主转向以制造业和服务业为主（详见表 1-4, 1-5）。

表 1-3 各主要发达国家对外直接投资额比重

(%)

| 年份 国别 | 1960 | 1965 | 1970 | 1972 | 1975 | 1979 |
|----------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 加拿大 | 1.3 | 1.6 | 2.5 | 2.0 | 3.1 | 3.9 |
| 美国 | 71.7 | 69.8 | 62.9 | 53.2 | 56.9 | 51.7 |
| 比利时/卢森堡 | — | 0.6 | 1.3 | 1.0 | 0.6 | 2.8 |
| 法国 | — | 3.7 | 3.1 | 4.0 | 4.1 | 4.3 |
| 联邦德国 | 3.4 | 4.3 | 7.2 | 10.6 | 8.0 | 9.8 |
| 意大利 | 0.3 | 2.5 | 0.9 | 1.5 | 1.4 | 1.2 |
| 荷兰 | 3.4 | 2.1 | 4.3 | 4.5 | 5.3 | 4.9 |
| 瑞典 | 0.7 | 1.4 | 1.8 | 1.8 | 1.7 | 1.3 |
| 英国 | 17.1 | 12.0 | 10.9 | 12.7 | 9.7 | 12.3 |
| 日本 | 1.9 | 1.1 | 3.0 | 4.9 | 7.0 | 6.1 |
| 澳大利亚 | 0.5 | 0.6 | 0.9 | 0.9 | 0.6 | 0.7 |
| 其他发达国家 | 0.3 | 0.3 | 1.2 | 2.9 | 1.6 | 1.0 |
| 总计 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |

资料来源：李金轩主编：《跨国公司》，华跨出版社 1993 年版，第 24 页。

① 李金轩主编：《跨国公司》，华龄出版社 1993 年版，第 21 页。

表 1-4 战后美国对外直接投资的地区分布

(%)

| 年份 | 发达国家 | 发展中国家 | 国际机构等 |
|------|------|-------|-------|
| 1950 | 48.2 | 48.7 | 3.0 |
| 1955 | 55.1 | 41.4 | 3.5 |
| 1960 | 60.6 | 34.9 | 4.5 |
| 1965 | 65.3 | 30.7 | 4.0 |
| 1970 | 68.7 | 25.4 | 5.9 |
| 1975 | 73.1 | 21.2 | 5.7 |
| 1980 | 73.5 | 24.7 | 1.6 |
| 1985 | 74.3 | 23.4 | 2.3 |
| 1989 | 74.8 | 24.4 | 1.0 |

资料来源：陈继勇：《美国对外直接投资研究》，武汉大学出版社 1993 年版，第 14 页。

表 1-5 美国对外直接投资的行业分布

(%)

| 年份 | 矿业石油业 | 制造业 | 服务业 | 其它 |
|------|-------|------|------|------|
| 1914 | 40.0 | 18.2 | 6.5 | 28.3 |
| 1929 | 30.6 | 24.1 | 4.9 | 40.4 |
| 1940 | 29.4 | 27.5 | 7.5 | 35.6 |
| 1950 | 38.3 | 32.5 | 18.6 | 10.6 |
| 1960 | 43.3 | 34.7 | 14.3 | 7.7 |
| 1970 | 35.7 | 41.3 | 12.0 | 11.0 |
| 1980 | 25.0 | 41.7 | 28.2 | 5.1 |
| 1985 | 25.1 | 41.1 | 28.3 | 5.6 |
| 1989 | 15.5 | 41.7 | 38.4 | 4.4 |

资料来源：美国商务部：《现代商业概览》有关各期。

四、70 年代以来

进入 70 年代以后，随着跨国公司的发展和生产的进一步国际化，国际直接投资的规模迅速增长。据联合国统计，1996 年全球对外直接投资额高达 3.2 万亿美元。70 年代以后的国际投资格局呈现出以下几个特点。

（一）部门结构向制造业和服务业转移

随着发展中国家石油矿产等资源的国有化和经济的工业化，对发展中国家的投资逐渐转向制造业，而发达国家相互进行的渗透性投资，在部门结构上更是表现为从劳动密集型和资本密集型部门向技术密集型的现代制造业和服务业转移，特别是服务业在国际直接投资中的比重迅速上升。从美国对外直接投资的行业分布中可以明显看出这种趋势（见表 1-5）。

（二）输出格局由单一化向多元化过渡

其突出表现是美国在国际直接投资中的地位逐渐下降，而日本和德国的对外直接投资迅速崛起（见表 1-6）。同时，发展中国家、特别是新兴工业化国家和地区，以及一些石油输出国组织成员国在吸收外国直接投资的同时纷纷开展对外投资，成为国际投资活动中越来越重要的角色。

（三）输入格局向发达国家倾斜

由于国际分工的深化，发达国家的经济互补性逐渐增加，各发展中国家表现出强烈的相互投资偏好。1990 年，发达国家吸收的国际直接投资占世界总计的 4/5；相反，发达国家对发展中国家的投资不仅下降，而且选择性较强，一般集中于发展较快的巴西、墨西哥、东盟国家、亚洲四小龙和中国等（详见表 1-4）。

表 1-6 80 年代以来国际直接投资表

(亿美元,%)

| | 年份 国别 | 1981— | 1986— | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 |
|--------|-----------|-------|-------|------|------|------|------|
| | | 1985 | 1990 | | | | |
| 金 额 | 法国 | 3 | 17 | 19 | 35 | 24 | 31 |
| | 德国 | 4 | 16 | 18 | 28 | 21 | 16 |
| | 日本 | 5 | 32 | 44 | 48 | 31 | 17 |
| | 英国 | 9 | 28 | 35 | 18 | 18 | 16 |
| | 美国 | 11 | 22 | 26 | 29 | 29 | 33 |
| | 五国合计 | 32 | 115 | 142 | 158 | 123 | 113 |
| | 发展中 国家 | 1 | 6 | - | - | - | - |
| 比 重 | 法国 | 6 | 10 | - | - | 13 | 18 |
| | 德国 | 9 | 9 | - | - | 12 | 9 |
| | 日本 | 11 | 19 | - | - | 17 | 10 |
| | 英国 | 19 | 17 | - | - | 10 | 9 |
| | 美国 | 23 | 13 | - | - | 16 | 19 |
| | 五国合计 | 68 | 68 | - | - | 67 | 66 |
| | 发展中 国家 | 2.2 | 3.7 | - | - | - | - |

资料来源：联合国贸易与发展会议跨国公司与投资司：《1994 年世界投资报告》，联合国出版署 1994 年版。

第二节

国际直接投资发展的动力机制

国际直接投资的迅速发展，是当代世界经济的一个重要特

征。80年代以来，国际直接投资正越来越多地影响着国际贸易和国际技术转移，成为国际经济合作的主导力量。国际直接投资的发展引起了学术界的极大关注，于是关于国际直接投资理论的研究成为国际经济学中发展最快的一个领域。经济学家从各自不同的角度分析了国际直接投资现象，提出了解释国际直接投资形成和发展的各种理论学说。

一、垄断优势理论

60年代初，美国经济学家斯蒂芬·海默（S.H.Hymor）以微观经济学的最新成果——产业组织理论为基础，以跨国公司的对外直接投资为分析对象，以结构性市场缺陷为前提，提出了垄断优势理论，奠定了对外直接投资理论研究的基础。

1960年，海默在其博士论文中，将直接投资与间接投资区别开来进行研究，指出对外直接投资不仅仅是一个简单的资产交易过程，它包括非金融和无形资产的转移，是跨国公司使用和发挥其内在组织优势的过程，是结构性市场缺陷和寡占垄断的副产品。1969年，海默的导师金达莱伯杰出版了《公司在海外》一书，与海默的观点基本一致。

垄断优势理论认为，市场的结构性缺陷是跨国公司进行对外直接投资的根本原因，跨国公司拥有的垄断优势是进行对外直接投资的决定因素。

如果产品和生产要素的市场完全有效，对外直接投资就不可能发生。企业不采用出口或技术转让的形式获取利润而是进行对外直接投资的原因，在于市场的结构性缺陷，尤其是技术和知识市场的不完全。如在国际技术转让市场，买方在购买某种技术之前只能从卖方那里了解这种技术的有效性，而卖方在成交之前又不能将技术细节全盘托出，因此在买卖双方之间存在着信息不对

称现象，使技术转移涉及许多不确定性，提高了交易成本，而自由市场在这一方面软弱无力。专利系统是用来补偿市场无效性的一种方式，但它本身也存在着许多局限性，某些技术或市场知识无法用专利进行保护。在现实世界上，至少存在以下四种类型的市场缺陷：产品和生产要素市场不完全；由规模经济导致的市场不完全；由政府干预导致的市场不完全；由赋税和关税导致的市场不完全。

垄断优势理论认为，跨国公司之所以存在，是因为它们拥有某些垄断优势，跨国公司可以凭借这些垄断优势，有效地与当地企业竞争，或与当地企业合作，共同赚取超额利润。这些优势包括：对某种专门技术的控制，对某些原材料来源的垄断；经济规模优势；对销售渠道的控制；产品开发和更新能力等。

后来许多学者对垄断优势理论进行了补充和完善，进一步论述了跨国公司的各种垄断优势，同时论证了在出口、直接投资和许可证交易中，跨国公司选择对外直接投资的根据和条件。1970年约翰逊（H.G.Johnson）在《国际公司的效率和福利意义》一文中认为“知识的转移是直接投资的关键”，知识包括技术、诀窍、管理与组织技能、销售技能等一切无形资产在内，跨国公司垄断优势来源于对知识资产的控制。1971年凯夫（R.E.Cave）在《国际公司：对外投资的产业经济学》一文中强调，拥有使产品发生差别的能力是跨国公司的重要优势。1973年尼克博克（F.T.Knickerbocker）在《寡占反应与跨国公司》一书中指出，对外直接投资在很大程度上取决于各竞争者之间相互的行为约束和反应，寡占反应的主要目标在于抵消竞争对手率先行动所带来的好处，避免给自己带来风险。

二、国际产品周期理论

美国经济学家维农 (R. Vernon) 在 1966 年的 (产品周期中的国际投资和国际贸易) 和 1974 年的 (经济活动的选址) 等文章中,把应用于国内市场营销活动的产品周期理论发展为国际产品周期理论,用以解释美国跨国公司的对外直接投资行为。维农将国际产品周期分为三个阶段。

以创新为基础的寡占阶段:跨国公司投入大量的资金和技术力量进行产品创新,产品生产和销售以国内为基地,以便及时协调研制、生产和销售活动。当产品在市场上逐渐成熟时,开始出口到其他发达国家。

成熟的寡占阶段:其他发达国家开始生产并出口该类产品,跨国公司以创新为基础的垄断优势消失,规模经济成为其垄断优势的基础。为了在竞争中处于有利地位,各国的跨国公司到世界主要市场进行直接投资,当某领先的跨国公司开辟新市场时,其他的跨国公司紧跟其后,以维护自己国际市场的份额。

老化的寡占阶段:产品在生产过程或技术方面达到标准化或规范化,大量竞争者的涌入使市场竞争十分激烈,跨国公司以规模优势为基础的垄断优势已经消失,成本成了产品竞争力的主要因素。跨国公司一方面通过组成卡特尔、商标、广告宣传等建立新的垄断优势,另一方面把生产基地转移到发展中国家,发展中国家吸取发达国家的生产技术、大批量生产,然后返销到发达国家市场。

维农认为,跨国公司的垄断优势来源于它所拥有的科技人才力量、研究开发资金和一个由高收入支撑的发育成熟的市场体系,一种产品在发展中国家的生命周期与在发达国家的生命周期相比要滞后一到两个阶段。

维农的产品周期理论与海默的垄断优势理论一样，也是在实证研究美国跨国公司对外直接投资行为的基础上得出的。该理论将美国跨国公司的对外直接投资归结为出口贸易的替代，是美国跨国公司在国内外市场条件发生变化时采取的防御性策略，较好地解释了美国战后对西欧各国大规模直接投资的原因。考虑了对外直接投资的动态分析和时间因素是该理论的重要特色。

产品周期理论是维农实证研究美国跨国公司特定时期对外直接投资的产物，在解释跨国公司投资地点的选择、解释主要工业产品的国际生产分布方面都具有重要意义。但随着国际环境的改变，其固有的局限性显得更为明显，难以对各种对外直接投资行为作出全面而科学的解释。首先，产品周期理论所解释的是美国制造业的出口替代性对外直接投资行为，它解释不了以寻求资源为目标的对外直接投资，因为跨国公司在国外原材料产地的直接投资并非出口替代性直接投资，与产品周期并无关系。其次，从 80 年代以后，西方发达国家的跨国公司已经在海外生产非标准化产品，或为了适应东道国市场的需求而将其原来的产品改进或多样化。维农本人在 1971 年也承认，到 70 年代末期，产品周期理论已经不能作为一个完整的理论来解释以美国为基地的对外直接投资行为。

三、内部化理论

内部化理论，又称市场内部化理论，是由英国经济学家巴克莱 (P.J.Buckley) 和卡森 (M.Carson) 提出，由拉格曼 (A.M.Rugman) 等丰富和发展起来的对外直接投资理论。

内部化理论认为，许多中间产品市场，尤其是人力资本中的知识和专门技术这类中间产品市场，组织起来困难，使用成本高。为了提高交易效率，跨国公司通过其有效的组织手段——行

政结构，将外部市场内部化，将由市场联系的活动置于共同所有权和共同控制之下，当市场的内部化超越国界时则产生了跨国公司和对外直接投资。内部化理论是解释公司形成和发展的一个一般性理论，跨国公司的对外直接投资只是这个一般理论中的特殊案例，其中的市场内部化跨越了国界。

内部化理论的基础是自然性市场缺陷理论和交易成本理论。自然性市场缺陷理论认为，传统经济学隐含着两个基本假设：市场参与者拥有完全的知识，以及市场合同得以顺利执行。在这种假设条件下市场交易成本等于零。而事实上市场参与者不可能拥有完全的知识，市场合同也不可能全部得以顺利地执行，也就是说存在着信息的非完备性和投机现象等。经济学家们将这种现象称之为自然性市场缺陷。

一般认为交易成本理论来源于 1937 年科思 (R.H.Coase) 在《公司的性质》一书中提出的“科思定理”。科思认为，由于自然性市场缺陷的存在，市场交易本身也有成本，而且对某些交易而言交易成本相当高；企业内部交易有可能降低交易成本，从而有利于提高效率。

内部化理论认为，对外直接投资是当代国际分工、国际生产的重要组织形式。对外直接投资可以使跨国公司在一定范围内将国际市场内部化，从而可以充分利用其垄断优势追求利润最大化。该理论较好地解释了对外直接投资的形成和起源，因此也较好地解释了跨国公司的对外直接投资行为。

四、边际产业扩张优势理论

边际产业扩张力量是 70 年代中期由日本的小岛清教授提出的。1977 年，小岛清在《对外直接投资》一书中，利用国际分工的比较成本原理，详细分析与比较了日本型对外直接投资与美

国型对外直接投资的不同，提出了解释日本对外直接投资的理论模型，被称为“小岛清模型”。边际产业扩张理论将比较利益原则视为跨国公司对外直接投资的决定因素。在 1981 年的《对外直接投资论》和 1982 年的《跨国公司的对外直接投资》等著作中，小岛清对该理论作了进一步的阐述。

小岛清理论的核心是：对外直接投资应该从本国（投资国）已经处于或即将陷于比较劣势的产业（即边际产业）依次进行。小岛清认为，国家之间的劳动与经营资源的比率存在差异，它们在两种商品的密集程度上也将有差异，结果将导致比较成本的差异；比较利润率的差异与比较成本的差异有关，凡是具有比较成本优势的产业，其比较利润率较高，即比较成本与比较利润率是相对应的，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。

小岛清指出，日本的对外直接投资符合国际分工和比较利益的原则，一般都是在日本国内已失去比较优势的部门将生产基地迁移到国外，而国内可集中发展具有比较优势的产业，这样不仅促进了东道国劳动密集行业的发展，还促进了本国及东道国的产业结构调整；美国型对外直接投资与日本型的对外直接投资不同，它们把经营资源作为一种垄断优势，将先进技术向国外扩散和转移，这就可能缩小本国与其他国家的比较优势的差距，甚至丧失原有的优势，造成更多的竞争对手。

边际产业扩张理论是从国际分工的比较成本原理来分析对外直接投资的，其分析方法与得出的结论也不同于海默、维农等人。事实上，二者分析的对象是有差异的，小岛清所分析的是发达国家对发展中国家的、以垂直分工为基础的对外直接投资，海默和维农等人所分析的是发达国家之间的、以水平分工为基础的对外直接投资。边际产业扩张理论所分析的对象是日本跨国公

司，反应了日本这个后起经济大国在国际生产领域寻求最佳发展途径的愿望，比较符合 60 年代和 70 年代日本对外直接投资的实践，但该理论无法解释发展中国家的对外直接投资行为。

五、国际生产折衷理论

国际生产折衷理论，是英国经济学家约翰·邓宁（J.H. Dunning）于 1977 年提出并发展起来的。邓宁认为，垄断优势理论、内部化理论等都只是片面解释了对外直接投资现象，他试图综合结构性市场缺陷理论和自然术缺陷理论的基本观点，把对外直接投资的目的、条件以及对外直接投资能力的分析研究结合起来，提出一个更一般和广泛适用的理论模式。国际生产折衷理论的核心是三个决定跨国公司行为和对外直接投资的因素，即：所有权优势（Ownership）、内部化优势（Internalization）和区位优势（Location）。这就是所谓的 OIL 模式（OIL paradigm）。

所有权优势，是指跨国公司能获得或拥有外国企业所没有或无法获得的资产及其所有权。它包含两部分内容，一是对有价值资产的拥有，例如对原材料产地的垄断，对某种生产技术的垄断等；二是跨国公司有效的行政管理能力。邓宁认为，结构性市场缺陷和自然性市场缺陷对企业所有权优势的作用因企业本身的组织特点、产品特点、市场特点和竞争过程的不同而不同，但两者又相互关联。

内部化优势，是指跨国公司将其拥有的资产加以内部使用而带来的优势。企业将拥有的资产通过市场内部化转移给国外子公司，可比通过外部市场交易转移获得更多的利益。邓宁认为，内部化优势对跨国公司具有极为重要的意义，跨国公司的国际竞争能力不只来自对技术的占有，也不只来自传统的垄断优势，而是来自技术优势的内部化。

区位优势，是指国内外生产地点的相对禀赋所产生的吸引力，它取决于原材料和制成品的相对运输费用，市场的规模，生产要素的价格、质量和生产力，基础设施状况，政府干预程度，投资国和东道国的文化异同等因素。区位因素是相对因素，它制约着跨国公司对外直接投资的选址及其国际生产布局。

邓宁认为，不流动的国际资源在各国间的不均衡分布和市场的缺陷是形成跨国公司三大优势的主要根源，东道国政府的管理政策也会对跨国公司的对外直接投资行为产生重要影响。企业必须同时具备上述三种优势，才能从事有利的对外直接投资而成为跨国公司。所有权优势是跨国公司进行国际扩张的基础，但如果不同时具备其他两种优势，跨国公司也只能采用其他形式来利用所有权优势。邓宁在其著作中用表格的形式表达了这种关系：

| 经营方式 | 所有权优势 | 内部化优势 | 区位优势 |
|--------|-------|-------|------|
| 对外直接投资 | + | + | + |
| 出口 | + | + | 0 |
| 特许权转让 | + | 0 | 0 |

邓宁的国际生产折衷理论具有较强的解释能力，既可以解释发达国家的对外直接投资行为，也可以解释发展中国家的对外直接投资行为。该理论还将对外直接投资、对外贸易和对外技术转让结合起来，被认为是当代最完备的对外直接投资理论。

国际生产折衷理论包含了自海默以来解释对外直接投资动机的各种重要观点，同时又吸收了经济学中的产业组织理论、新厂商理论、区位论和生产要素禀赋理论，从而与传统经济学相结合，因此具有较高的综合性和概括性。尽管邓宁的理论也招致了许多批评，甚至有人认为它的“特色”就在于平庸的折衷和杂烩式的“兼容并蓄”，“这在某种意义上并非什么理论”，但它被普

遍认为是当今最完备和最被广泛接受的跨国公司理论。联合国跨国公司中心的报告中称之为“被人们最广泛接受的一个国际生产模式”，许多文献将其称为解释对外直接投资的“通论”。

六、引进外国直接投资的动力机制

目前，国际直接投资理论主要是以跨国公司的对外直接投资为对象的，重点解释的是对外直接投资的动机和决定因素，所以也可以称之为对外直接投资理论。国际直接投资包括对外投资和引进外资两个方面，然而关于引进外国直接投资的动机和决定因素的研究相当薄弱。形成这种状况主要有以下三个方面的原因。

首先，在对外投资和引进外资这两个因素中，对外投资在国际直接投资的形成机制中处于主动地位。分析国际直接投资首先应该从分析对外投资开始。

其次，在国际直接投资理论形成和发展的过程中，发达国家对发达国家的投资在国际直接投资总额中一直占 $2/3$ 左右的比重，而发达国家多数都是市场经济国家，资本可以相对自由地流入和流出，东道国政府一般对国际直接投资实行国民待遇，很少采用鼓励或限制措施。

第三，对外直接投资的研究专家大部分都是发达国家的经济学家，他们一般更关心对外直接投资而不是引进外资。

事实上，东道国政府对外国直接投资的态度和政策是影响国际直接投资发展的一个重要因素，正是多数发展中国家对外资流入的普遍限制导致了 70 年代国际直接投资发展速度的减慢。

本书认为，国际直接投资可以在技术获取、资本形成、人力资源开发、国际贸易扩大、市场机制发展等方面同时促进经济发展的各个要素而有力地推动发展中国的经济发展，同时也可能使发展中国家在所有权转移、收益外流和市场结构扭曲等方面付