

第一章 外商直接投资理论发展概述

一、第一阶段的发展

所谓外商直接投资，是指跨国公司或外国私人投资者，在一个或数个国家（或地区），通过直接投资建厂，建立原材料生产基地或产品销售市场等实物性资产投资手段，以获得一定收益的行为。

据 1983 年联合国跨国公司中心发表的《世界发展中的跨国公司第三次调查》中的释义，所谓跨国公司，是这样一种企业：第一，在两个或两个以上的国家建立有经营实体，不管这些实体采取何种法律形式和在哪个领域从事经营；第二，这种企业在一个中央决策体系下进行经营决策，并制定有共同的政策，这些政策可能反映出跨国企业的共同战略目标；第三，这种实体通过股权或其他方式形成联系，使其中的一个或几个实体可能对别的实体施加重大影响，并同其他实体分享资源、信息，同时承担责任。

外商直接投资理论第一阶段的发展，是从 20 世纪初开始到 60 年代初为止。这一段时期对外商直接投资理论的研究，基本上停留在经验总结上。主要成果是概念的发展与完善。没有专门研究者，研究方法均沿袭各自专业特色，并加以延伸至国际投资领域。

二、第二阶段的发展

外商直接投资理论第二阶段的发展，是从 20 世纪 60 年代到 70 年代末。这一时期，海墨（Hymer）、金德尔伯格（Kindleberger）、维农（Vernon）等学者相继提出外商直接投资系统性的理论。他们均以美国的跨国公司为研究对象。这与战后初期美国的经济实力有关。战后初期至六、七十年代，美国一直是世界直接投资最大输出国。这一时期理论研究的热点，是探讨跨国公司的性质、作用以及外国直接投资对资本输入国经济发展和社会结构的影响。而研究方法，则是以传统经济学理论的研究方法为基础。按照传统经济学理论的假定，完全竞争的市场结构是完美的。但是跨国公司的产生和发展说明，现实中市场结构是不完美的。正是由于不完全竞争的市场结构，才使得跨国公司有可能发挥其在人、财、物和技术等方面的垄断优势，在世界市场上展开激烈竞争。

三、第三阶段的发展

外商直接投资理论第三阶段的发展，是从 80 年代初至今。80 年代以来，伴随着世界经济全球化的发展，外商直接投资空前活跃，从而为理论研究提供了大量的现实基础。这一时期提出的大部分理论，如市场内部化理论和市场交易成本理论，均以自然性市场非完美性为基本前提。自然性市场非完美性，揭示了跨国公司将在不完善的市场内部化的本质，即以有效的组织结构代替扭曲的市场结构。这些理论一致认为，跨国公司不仅仅是资本家追求垄断利润的工具，作为一种社会经济组织形式，跨国公司在提高社会经济效率、合理配置资源方面，还具有许多积极的作用。在这一时期，有的学者还试图把结构性市场非完美性和自然性市场非完美

性两者结合起来，如邓宁（Dunning, 1967年, 1988年）的国际生产折衷理论。这一时期的研究方法不再局限于传统经济学的一些方法，多学科交叉综合研究、动态的计量模型和复杂的统计方法等都开始应用于研究中。国际投资也开始成为一门独立的学科。

第二章 资本输出方直接投资的理论

一、垄断优势理论

1960年海墨在他的论文《国内企业的国际经营：关于对外直接投资的研究》(International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment)中，第一次论证了外商直接投资不同于一般意义上的外国金融资产投资，并首先提出了垄断优势理论，从而在理论上开创了以外商直接投资为研究对象的新的研究领域。海墨认为，外商直接投资不仅仅是一个简单的资产交易过程，它还包括非金融资产和无形资产的转移，是跨国公司使用和发挥其内在组织优势的过程。美国企业之所以能够在国外进行直接投资，是由于其拥有垄断优势。垄断优势来源于美国企业控制着技术的使用，以及实行了水平一体化与垂直一体化经营。后来，海墨的导师金德尔伯格对其理论进行了补充和发展。1975年，金德尔伯格在其论文《对外直接投资的垄断理论》(Monopolistic theory of direct foreign investment)中系统的提出了垄断优势理论。金德尔伯格着重强调市场结构的非完美性和跨国公司的垄断优势。例如，由于市场结构的非完美性，在国际技术转让过程中，技术拥有者和技术购买者之间就存在信息不对称现象，从而产生交易的不确定性，提高了交易费用。因此企业往往倾向于直接投资经营，而不以出口或

技术转让的形式获取利润。

总之，金德尔伯格和海墨认为，跨国公司之所以存在，是因为它们拥有某些垄断优势。其中包括：(1)拥有某项专门技术的控制权；(2)对某些原材料和核心中间品供应的垄断；(3)规模经济；(4)拥有销售渠道的控制权；(5)不断进行新产品的开发等。跨国公司可以凭借这些垄断优势，有效地与当地企业进行竞争或与之合谋。

在 60 年代到 70 年代初，沿着由海墨和金德尔伯格创立的垄断优势理论，一些学者进行了进一步的补充和发展。这其中包括两个方面：

(一)对跨国公司各种垄断优势的进一步论证。在这方面较有影响的学者及其观点有：

1、约翰逊(Johnson,1970年)认为，知识资产的特点是生产成本很高，但通过直接投资利用这些资产的边际成本很低，几乎等于零。因此跨国公司的垄断优势来自企业对知识资产使用的控制。他强调知识的转移是对外直接投资的关键。

2、凯夫(Caves,1971年)认为，跨国公司的垄断优势来自产品差异化，通过使自己的产品与其它的产品有所区别，公司便可获得对产品的价格和销售量的一定程度上的控制。产品差异化可以是实物形态的差异，如产品的质量、档次、包装及外形等；也可以是消费者心目中的差异，如品牌等。

3、还有一些学者认为，跨国公司的垄断优势，来自于生产性活动的规模经济。这种规模经济主要来自跨国公司集中从事研究与开发(R&D)，集中财务管理、销售等经济活动。

(二)对跨国公司选择直接投资方式原因的进一步论证。在这方面较有影响的学者及其观点有：

1、阿利伯(Aliber,1970年)分析了货币变量对跨国公司直接投资的影响后提出，货币相对坚挺国家的企业，由于本国货币汇率贬值的风险低，如果它对外投资，首先就可以在汇率上获得一个所谓

通货溢价的额外收益；另外，该企业还可以较低的市场利率在国际金融市场或投资所在地金融市场筹资来进行投资。如果世界上只有一个统一的通货区，汇率风险和“通货升水”就不复存在，利用区位分析理论便可解释这时对外直接投资的原因。阿利伯的上述分析被称为通货区理论，该理论将在第三个问题中详细说明。

2、曼斯菲尔德 (Mansfield, 1974 年) 认为，跨国公司进行对外直接投资的主要原因，是为了保持其技术领先的优势。因为在技术转让过程中，很容易造成技术泄密，从而使技术购买方能很快成为技术出让方的竞争对手。

3、希尔施 (Hirsch, 1976 年) 从成本方面，提出了一个选择国际经济活动方式（出口或直接投资）的模型。通过该模型，他认为：如果一个公司所拥有的特定要素（知识资产）的收益超过在国外经营子公司所需的额外成本，该公司就会选择直接投资方式。即便不考虑特定要素的收益，如果在外国投资建厂的生产成本和额外成本小于在本国投资建厂的生产成本和出口成本，直接投资也是有利可图的。模型的具体内容将在第五个问题中详细说明。

4、鲁特 (Root, 1978 年) 对跨国公司在直接投资与许可证贸易之间的选择进行了比较。他认为，由于技术和管理技能的协同作用，跨国公司在揽子利用其知识资产中所具有的垄断优势，显然会超过利用知识资产的某个部分所具有的垄断优势。因此，跨国公司总是倾向于通过直接投资来利用其全部知识资产。

二、国际产品周期理论

60 年代中期，美国哈佛大学教授维农把应用于市场营销活动的产品周期理论发展成为国际产品周期理论，并用于解释战后美国企业对外直接投资的动机、时机和区位选择。他认为，在国际市场范围内，某种产品所处的生命周期不同，决定了其生产地地的不

同，而外商直接投资则是生产过程或产地转移的必然结果。

该理论的基本假设是：(1)消费者偏好，依据收入的不同而不同；(2)企业之间以及企业与市场之间的沟通或协调成本，随着空间距离的增加而增加；(3)产品生产技术和市场营销方法会经历可预料的变化；(4)国际技术转让市场存在非完美性。

该理论的基本内容是：产品周期可分为产品创新、成熟与标准化三个阶段。企业的对外直接投资是企业在产品周期运动中，由于生产条件和竞争条件变化而做出的决策。在产品创新阶段，生产集中在国内，因为这时产品尚未标准化，需要从市场不断得到反馈，以改进其性能，所以最初的生产基地一般靠近市场，即在高收入的发达国家内。同时，新产品也主要是为了满足高收入国家选择性极强的市场而产生的。在产品成熟阶段，产品样式及技术逐步稳定，产品逐渐标准化，厂商开始大规模生产，国内市场趋于饱和。产品出口到拥有类似市场的其它发达国家。而这些国家从进口开始，逐步发展进口替代，生产类似产品，新产品企业的技术垄断地位及寡占市场结构被削弱，价格竞争占了主导地位，因此新产品企业开始向这些国家进行直接投资以弥补出口减少带来的损失，并防止这些国家企业的潜在竞争。在产品标准化阶段，产品的生产技术、规模及式样等都已完全标准化。企业的寡占优势已不复存在。企业之间的竞争是成本与价格的竞争。这时企业最关心的是寻找低成本的产品生产区位。于是，发达国家逐渐把生产基地转移到发展中国家，以降低生产成本。发展中国家引进发达国家的生产技术并进行大批量生产，然后返销到发达国家市场。

该理论似乎能解释战后某些工业跨国公司的投资方向，但它存在两大缺陷：第一，虽然该理论可以预测事件发生的前后顺序，但不能量化地描述事件以及各事件之间相隔的时间差；第二，按照该理论的观点，企业应分别考虑以下三种决策：一是产品开发过程中的投资决策；二是怎样有效地服务于国外市场；三是如何与国外

企业竞争。但事实上，跨国公司往往同时整体考虑以上三项决策。

基于以上缺陷，后期，维农引入国际寡占行为理论，对国际产品周期理论进行了修正。他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，跨国公司将根据不同类型的进入壁垒来建立和维持自己的垄断地位：

(1) 以创新为基础的寡占阶段

在以创新为基础的寡占阶段，创新从国内市场开始，但也有可能专门针对国外市场研制新产品。为了保持垄断优势，排斥竞争对手，跨国公司在 R&D 方面大量投入，以扩大现有产品的差别，并加强对新产品和技术的储备与垄断。

(2) 成熟的寡占阶段

在成熟的寡占阶段，跨国公司会利用生产、销售等方面的规模经济来排斥竞争对手，即规模经济是该阶段寡占优势的基础。

(3) 老化的寡占阶段

产品差异和成本差异是该阶段寡占优势的基础。产品差异化的主要手段是广告和品牌。成本差异主要是指厂商通过不断降低成本来保持竞争优势。

三、通货区理论

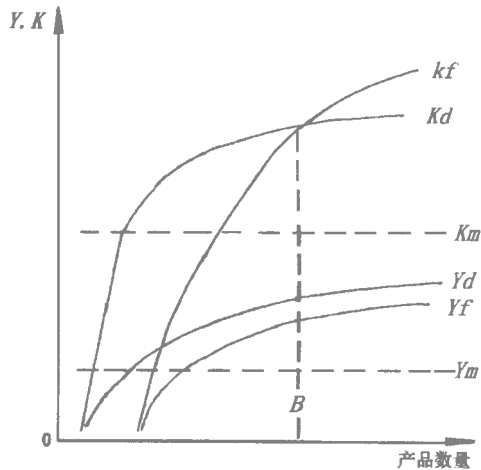
阿利伯的通货区理论可用一个模型进行概括，模型内容如下：

(一) Y_m 表示企业在本国生产，然后将产品出口到目标国市场所获得的利润； K_m 表示将 Y_m 按本国通货汇率折算成本币后的价值。

(二) Y_f 表示企业在出口的目标国市场直接投资建厂生产所能获得的收入； K_f 表示将 Y_f 按本国通货汇率折算成本币后的价值。

(三) Y_d 表示出口目标国国内企业自行生产供应国内场所获得的收入； K_d 表示将 Y_d 按该国通货资本化后的价值。

(四) 如下图所示，由于跨国公司须支付额外的管理成本，所以 $Y_f < Y_d$ ，即跨国公司比东道国公司收入少。但由于跨国公司母国货币坚挺，所以其收入的资本化价值反而在企业达到一定规模后上升到高于东道国企业的水平。据此，阿利伯认为，在外国市场规模大于 OB 时，对外直接投资必然会发生。



阿伯利模型

四、寡占反应理论

1973年，克尼博克 (Knickerbocker) 在其出版的《寡头垄断性反应与跨国公司》(Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise) 一书中，阐述了其寡占反应理论的观点。他认为，在一些寡头垄断性的工业中，外国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。一般而言，市场结构可分为三类：完全竞争性市场结构、紧性寡头垄断市场结构、松性寡头垄断市场结构。在克尼博克看来，完全竞争性市场中任何一家公司都无法操纵市场价格。因此，其中某一家公司的投资行为，几乎不影响其他竞争者的投资行为。在一个紧性寡头垄断市场中，少数几家公司控制着大部分市场份额，每家公司都势均力敌，因此这几家公司之间倾向于合谋而非竞争。在一个松性寡头垄断市场中，各寡头垄断公司之间的战略性行为会互相制衡或产生激烈的反应。

尼克博克将对外直接投资分为进攻性投资和防御性投资。率先在国外市场建立子公司的寡头垄断公司的投资叫进攻性投资，同一行业其它寡头垄断公司紧随其后，在同一地区进行的直接投资叫防御性投资。当国内同一行业的竞争对手率先在某国外市场进行直接投资时，其它寡头垄断公司就会面临市场份额下降，公司收益减少，从而竞争优势和能力削弱等风险。因此，寡头垄断公司的最优战略就是紧随竞争对手，在对手已进入的市场上建立自己的子公司，保持与竞争对手的竞争均衡。这种寡头垄断公司之间的战略性行为称之为寡占反应行为。其目的是抵销竞争对手首先采取行动所得到的好处，避免对方的行动给自己带来的竞争风险，保持彼此之间的力量均衡。

该理论可较好解释美国某些寡占行业中，几家大公司在在一个很短的时期内，集中对某个国家纷纷进行直接投资建立子公司的原因。

五、国际经营决策理论

1976年，美国经济学家希尔施提出了一种选择国际经济活动方式的模型。模型的具体表述如下：

(一) 假设条件

1、世界市场由 H、F 两国组成。

2、一家属于 H 国的公司生产 X 产品，该产品供应世界市场。

3、 CH 、 CF 分别代表在 H、F 两国设厂生产 X 产品的全部投入成本，包括厂房、机器设备等固定成本，以及原材料、中间产品、工资等可变成本。

4、 K 表示企业生产 X 产品所拥有的特定要素的收益。所谓特定要素，是指短期内某产品的生产过程中，不能流动的生产要素。特定要素的收益主要指公司拥有的生产 X 产品的技术秘密、管理知识、资本投入等应获取的利益。

5、 Z 表示出口 X 产品的额外成本，包括运输装卸费、保险费、通讯费以及进口关税等。

6、在 F 国投资建厂生产 X 产品的额外成本用 C 表示。它主要包括由于面临不同的法律、财物、语言和人事环境而新增加的管理成本，国内母公司对 F 国子公司进行协调控制而增加的成本等。

(二) 模型内容

该公司面临两种选择：一是在 H 国生产，然后出口；二是直接投资在 F 国建厂生产。其决策取决于以下关系式：

1 如果 $CH + Z < CF + K$ 或 $CH + Z < CF + C$ ，那么该公司将选择在 H 国生产 向 F 国出口；

2 如果 $CF + C < CF + K$ 或 $CF + C < CH + Z$ ，那么该公司将选择直接投资在 F 国建厂生产，然后供应 F 国市场。即如果该公司所拥有的特定要素的收益超过经营 F 国子公司所需的额外成本，该公司就会选择直接投资。即便不考虑特定要素的收益，如果在 F 国投资建厂的生产成本和额外成本小于在 H 国的生产成本和出口成本，直接投资也是有利可图的。

该模型侧重于成本比较，其理论渊源更接近传统厂商理论。

六、市场内部化理论

1937年,科斯 Coase 在其论文《论企业的性质》(The Nature of the Firm)中提出,由于市场失效等原因造成的外部市场不完全性,提高了产品的交易成本,企业可通过其组织形式将外部市场部分内部化,以降低交易成本。这一观点,为市场内部化理论的形成打下了基础。1976年,英国学者巴克利(Buckley)和卡森(Casson)把市场交易内部化原理引入对外直接投资理论中,并在他们的著作《跨国公司的将来》(The Future of the Multinational Enterprise)中,首次系统地提出了跨国公司市场内部化理论。

该理论认为,跨国公司是市场内部化过程的产物。所谓市场内部化,是指外部市场由于信息不对称等原因而失效,交易双方相互欺骗的可能性很大,结果造成了中间产品(包括原材料、半成品、技术、知识等)交易成本较高,为降低中间产品的交易成本,跨国公司可通过其有效的组织手段——行政结构,将外部市场内部化。也就是说,在跨国公司内部,成员之间的雇佣关系替代了市场上的商品交换关系;雇员的薪水,是根据其执行行政命令的好坏来决定的。这样就大大减少了雇员之间相互欺骗的动机,降低了交易成本。

该理论强调,导致对外直接投资发生的重要原因是国际中间产品市场的不完全性。造成国际中间产品市场不完全性的原因,主要有关税、配额、外汇管制等政府干预行为。在利润最大化的趋使下,面对不完全的中间产品市场,企业必然试图将这些中间产品的交易纳入企业内部,通过企业的行政组织来协调交易双方的经济利益,即通过划拨价格来达到利润最大化。在他们看来,知识产品市场的不完全性是决定市场内部化的重要因素。由于知识产品具有共享的特殊性质,使得知识产品在交易过程中只发生使用权

的让渡，不发生所有权的让渡，从而导致了知识产品市场的交易成本较高。因此，只有通过对外直接投资，在东道国建立自己能够控制的子公司，才能以较低的成本将技术等知识产品转移到国外，并保持知识产品的垄断优势。

该理论认为，市场内部化过程取决于行业、地区、国家和企业这四个特定因素之间的相互关系。行业特定因素，包括该行业产品的特性、产品外部市场的竞争结构和规模经济等；地区特定因素，包括地理距离和社会文化差异等；国家特定因素，包括有关国家的政治环境、金融制度等；企业特定因素，包括企业组织内部交易的能力和必须增加的管理成本等。在这四个特定因素中，行业和企业特定因素最为重要。当一个行业的最终产品需要多个阶段生产过程时，将中间产品的供需市场内部化就显得尤为重要。但是市场交易内部化也需要付出成本，只有具有先进的管理技术水平和较强的组织能力的企业，才能使交易内部化的成本低于外部市场交易的成本，从而内部化才是有利的。

在巴克利和卡森等人建立该理论的基础上，鲁曼（Rugman, 1981年）提出了利用成本收益法，进行国际生产方式选择的模型。他认为，对外直接投资由于具有内部化优势，可以避免因许可合同而造成的技术优势丧失所带来的成本负担，可以减轻因贸易壁垒所带来的出口销售追加成本，并且可利用划拨价格实现跨国企业全球经营的利润最大化。因此，对外直接投资是最有效的国际生产方式（另外两种方式是出口和许可证安排）。

从上可见，市场内部化理论，是在科斯开创的企业理论基础上的进一步发挥。它解释了跨国公司的性质与起源，即跨国公司是企业国际分工与生产的组织形式，从而对对外直接投资的解释更具说服力。因此，有学者把内部化理论看作是西方跨国公司理论研究的重要转折点；从基于不完全竞争市场结构来研究发达国家企业跨国经营的动机，转向研究企业国际分工与生产的组织形式。

七、小岛清的日本式对外直接投资理论

日本一桥大学教授小岛清(Kiyoshikojima, 1979年)利用比较成本原理,在详细分析与比较了日本式对外直接投资与美国式对外直接投资的不同后,提出了解释日本对外直接投资的理论。该理论在其著作《对外直接投资》中得到详细阐述。

该理论的核心观点是,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——也可称作边际产业(这类产业对东道国来说是具有比较优势的产业)——依次进行。边际产业的范围,不仅包括已趋于比较劣势的劳动力密集部门,还包括某些行业中装配或生产特定部件的劳动力密集性生产过程或部门。

小岛清认为,国际贸易是按照既定的比较成本进行的;同时,对外直接投资是按照从趋于比较劣势行业开始投资的原则进行的,因而可以扩大资本输出国与资本输入国之间的比较成本差距,创造出新的比较成本利益。上述分析可以看出,小岛清的理论实际上是将对外直接投资和国际贸易建立在共同的理论基础——比较成本原理——之上。

小岛清详细比较了日本对外直接投资与美国对外直接投资的异同点,结论如下:

(一)日本对外直接投资的行业重点,是本国已经或即将失去比较优势的产业,例如自然资源开发、零部件生产等劳动密集行业。但在东道国,这些产业的比较优势正在形成之中,因此日本对这些国家的投资可以促进这些国家比较优势产业的形成。与此同时,日本还可以集中精力发展自己具有比较优势的产业。结果这类投资不仅促进了国际贸易规模的扩大,而且促进了日本及东道国产业结构的调整。

(二)日本对外直接投资的主体以中小企业为主,转让的技术

多为符合东道国生产力发展水平的适用技术，投资方式多采用合资形式。

（三）美国式的对外直接投资是反贸易导向型的，日本式的对外直接投资是顺贸易导向型的。在美国，进行对外直接投资的通常是具有比较优势行业中的寡头垄断公司，投资的目的在于通过海外扩张保持其垄断地位。按照国际分工的比较成本原理，美国应大力促进这些行业产品的出口，以取得比较成本利益。但是美国这些行业的企业却选择对外直接投资方式，使得双方的成本差距缩小，结果导致出口下降，国际收支恶化，国内就业问题也日趋严重，产业结构更加不合理。所以称美国式的对外直接投资为反贸易导向型的。

在日本，具有技术、资金等比较优势的行业是通过扩大出口来拓展国外市场的；而比较劣势的传统部门，则利用其标准化的技术和雄厚的资金进行对外直接投资，其结果是扩大了双方比较成本的差距，从而扩大了贸易规模。因此，日本对外直接投资与贸易是互补的，称之为顺贸易导向型对外直接投资。

小岛清在分析发达国家之间的交叉直接投资时认为，交叉直接投资绝大部分是由于各种贸易壁垒引起的，是在双方比较成本差距很小的基础上进行的，因此，这类投资很难产生任何经济效益。正确的做法应是采取在产业内部相互直接投资，即对东道国具有比较优势的产业进行直接投资，这样就可以发挥各自的比较优势，扩大贸易规模。

小岛清理论的基本思想可以概括为，对外直接投资，应当促进直接投资双方比较优势的发展，从而扩大两国的贸易规模，即直接投资与贸易是互补关系，而不是替代关系。他的这一理论，反映了当时日本对外直接投资的特点。

八、交易成本理论

1982年，海纳特（Hennart）在综合交易成本经济学、产权理论、企业理论和市场失效理论的基础上，建立了跨国公司对外直接投资行为的交易成本理论。他认为，市场和企业是人类经济社会两种可以相互代替的基本结构。市场通过价格体系控制个体的行为和再分配资源；企业则以行政结构、薪水制度和行政命令来控制个体的行为和协调个体之间的利益关系。企业之所以可以部分地替代市场，是因为在进行某些经济活动时，企业比市场更有效率。海纳特认为，在现实经济生活中，完全竞争性市场是不存在的，市场参与者具有有限理性，这使得在市场中交换的货物或服务的价值得不到完美的度量，从而价格体系会发出某些错误信号。为了完美的度量货物或服务的价值，必须付出成本。如果成本较高，无法做到完美度量，则投机行为就会发生，使得市场交易成本不等于零。

在海纳特看来，消除投机的机会和调整市场参与者的利益机制，是一种有效的减少交易成本的办法，企业由此而产生。企业将市场上个体的参与者结合起来，让交易双方同属于一个行政组织，从而将市场交易纳入企业内部，减少了相互欺骗的动机。企业的行政命令和薪水制度取代了市场的价格体系，公司雇员的报酬由其执行行政命令的好坏决定。跨国公司以行政结构方式减少了市场的交易成本，便利了某些特定交易的进行，因此跨国公司的产生具有积极意义。但是，由于公司的行政结构割断了雇员的报酬与实际表现的直接联系，因此有时企业的功能也会失效，其表现为：虽然公司雇员之间会减少投机欺骗的动机，但会产生躲避责任，为个人利益而损坏公司利益的动机。这也就是说，公司的组织成本也不等于零，公司的最佳规模，是组织成本等于市场交易成本时的

规模。

九、国际生产折衷理论及投资发展阶段理论

在综合结构性市场非完美性学说和自然性市场非完美性学说的基本观点的基础上，邓宁（1976年，1988年）提出了国际生产折衷理论。

邓宁抽象出三个最基本的决定跨国公司行为和对外直接投资的要素：所有权优势、区位优势、市场内部化优势，这就是所谓OLI模式。

所有权优势，包含两部分内容：（1）对有价值资产的拥有，如对某种关键性生产技术的垄断；（2）跨国公司有效的行政管理能力。邓宁认为，结构性市场非完美性和自然性市场非完美性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不同而不同，但两者又相互关联。

区位优势，是指不同的国家或地区的劳动力、能源、原材料等生产要素，具有不同的价格结构和质量，通讯和交通设施状况也不一样。这样，有些国家或地区在生产成本和运输成本方面比其它国家相对较低，因此具有区位优势。邓宁认为，只有把跨国公司自身的优势与东道国的区位优势结合起来，一家企业才能发挥东道国的比较优势，从而确保有效的对外直接投资。

内部化优势，是指拥有无形资产所有权优势的企业，通过扩大自己的组织和经营活动，将这些优势的使用，转化为内部化的能力。由于无形资产（如技术）通过市场转移时会提高交易成本，因此跨国公司可通过到国外直接投资，将非完美市场内部化，以减少交易费用。邓宁认为，一个企业是否对外直接投资，要取决于以上三个因素的结合情况。如果三个因素都具备，则企业就会进行国际直接投资。企业拥有前两个优势越多，进行国际直接投资的可