

国际直接投资经典理论评述 及其衍生投资模式分析

唐礼智

(厦门大学经济学院,福建 厦门 361005)

摘要:国际直接投资经典理论主要包括垄断优势理论、国际产品生命周期理论、内部化理论、边际产业扩张理论和折衷范式五大学派,同时,各大理论又可通过美国模式、日本模式、西欧模式和香港模式得到实证和支持。

关键词:国际直接投资;经典理论;国别模式

中图分类号:F830.59 **文献标识码:**A **文章编号:**1000-5315(2003)05-0044-05

在“国际直接投资理论丛林”中,影响较大、被奉为经典性理论的当数垄断优势论、国际产品生命周期理论、内部化理论、边际产业扩张理论、折衷范式五大学派。本文认为,系统评述国际直接投资经典理论及其衍生投资模式,对我国当前正在实施的“走出去”战略和今后吸引外资,均具有十分重要的理论和实践意义。

一 国际直接投资经典理论评述

1. 以产业组织理论为基础的理论——垄断优势理论

垄断优势理论是由 Hymer 在他的博士论文中率先提出,后经其导师 C. P. Kindleberger 的发展、完善和传播而形成,所以也被称为“Hymer-Kindleberger Tradition”。该理论以结构性市场的非完美性 (Structural Market Imperfection) 和企业的特定优势 (Firm-Specific Advantages) 两个基本概念为前提,认为市场非完美性是企业获得垄断优势的根源,垄断优势是企业开展对外直接投资的动因,因而企业对外直接投资是市场非完美性的产物。

关于垄断优势理论的贡献和局限性,John. H. Dunning 和 A. Rugman(1985)在一篇重要评论中指出:Hymer 的主要贡献是将跨国公司理论从传统的国际贸易理论和国际资本理论中独立出来,其中市场缺陷的观点可谓影响深远。但是,由于 Hymer 将主要精力用在对结构性市场缺陷的论述上,没有明确界定交易成本而引致的市场缺陷,因而不能全面把握市场失效的含义,导致该理论发展的局限性。

2. 贸易理论与工业区位理论的动态结合——国际产品生命周期理论

1966年,美国学者 Vernon Raymond 根据产品周期的更替,解释美国跨国公司战后对外直接投资的动机、时机和区位选择,创建了国际直接投资的产品生命周期模型,即 The Product Life Cycle (PLC) Model。Vernon 认为,在国际市场范围内,某一产品所处的生命周期不同,决定了其生产的地理位置不同,而外国直接投资是这一生产位置转移的必然结果。后来,Vernon(1979)进一步修正他的理论,引入“国际寡占行为”来解释跨国公司的对外直接投资

收稿日期:2002-11-05

作者简介:唐礼智(1970—),男,安徽省和县人,厦门大学经济学院应用经济学博士后。

行为。

国际产品生命周期理论将企业的垄断优势与区位优势相结合,动态地说明了美国等发达国家跨国公司在一定时期对外直接投资的区位选择动机和原因。但是,随着技术生命周期的缩短和市场竞争的加剧,现代跨国公司大都能在很短的时间内,一气呵成地解决产品的开发、成熟、标准化、差别化工作(Buckley, 1990), PLC 模型所揭示的区位选择方式已经被打破。同时,该理论也不能很好地说明正在世界范围内迅速兴起的逆向投资和相互交叉投资现象,对跨国公司直接在国外开发新产品并组织生产的现象也无法做出解释。

3. 以产权理论为基础的理论——市场内部化理论

1976年, Peter J. Buckley 和 Mark C. Casson 从自然性市场非完美性(Natural Market Imperfection)出发,解释现代跨国公司的兴起和外国直接投资现象,创立了市场内部化理论(Internalization of Market Theory)。该理论认为,由于中间产品(如原材料、半成品、技术、知识、管理技能等)市场存在缺陷,企业会改用行政结构将外部市场内部化,当市场内部化的行动超越国界时,就产生了对外直接投资行为,因此跨国公司的对外投资活动实质上是市场内部化过程的产物。

市场内部化理论以 Coase 的产权理论为基础,将制度分析推展到国际时空,很好地说明了 FDI 过程自身所产生的效率或租金,并能解释较大范围的跨国公司对外投资行为,有的学者(Rugman, 1980)称其为“FDI 的一般理论”。但是,内部化理论只是部分解释了跨国公司对外投资的成因,为形成较为全面系统的理论,必须考虑跨国公司内部化决策同市场结构性缺陷的相互作用(Buckley, 1990)。另外,该理论对跨国公司对外投资的地理方向与布局也未作充分解释。

4. 贸易与投资互补理论——边际产业扩张论

1977年,日本学者 K. Kojima 根据日本企业对外直接实践以及对美、日对外直接投资的比较研究,提出了边际产业扩张论,又称比较优势理论(The Theory of Comparative Advantage)。该理论的基本核心是:对外直接投资应遵循比较优势分工原则,从投资国的边际产业(Margin Business),即已处于或即将处于比较劣势的产业依次进行。

边际产业扩张论从国际分工和比较成本原理来分析对外直接投资,其分析方法、理论出发点以及得出的结论均与西方主流学派大相径庭,独具特色。Buckley(1982)认为, K. Kojima 关于对外直接投资的宏观经济学方法和一般均衡方法具有描述性、理论性和福利性的成分。在实际中,该理论对中小企业的对外直接投资行为具有重要的指导意义。但是,边际产业扩张理论也存在较大的局限性,如基于市场完全性的假定;理论分析以投资国而不是以企业为主体;提倡单向的国际分工,无法解释发展中国家跨国公司的对外直接投资行为等。

5. 主流学派的“通论”——折衷范式

John H. Dunning(1974, 1985, 1988)试图综合结构性市场非完美性学说与自然性市场非完全性学说,寻求一种更具一般性的理论框架,以全面解释跨国公司的形成及其对外直接投资现象。Dunning 认为,决定跨国公司行为和对外直接投资的最基本因素有三,即所有权优势(Ownership Specific Advantages)、区位优势(Location Specific Advantages)、内部化优势(Internalization Specific Advantages),这就是著名的 OLI(Ownership-Location-Internalization)模式。所有权优势是跨国公司从事对外直接投资的基础,内部化是实现所有权优势的载体,区位优势是实现上述两个优势的充分条件,三者相互结合,相互作用,使跨国公司的对外投资获取最大的整体效益。

Dunning 的折衷范式(Eclectic Paradigm)是在吸收国际贸易和国际投资理论精华的基础上提出的,多数西方学者认为其具有高度的概括性、广泛的涵盖性、较强的适应性三大特点,许多文献更将其称为国际直接投资的“通论”。不过,Itaki(1991)指出,该理论存在四大不足:一是许多所有权优势是随内部化因素而存在或被利用,所以相对内部化优势而言是多余的;二是所有权优势与区位优势常常是密切关联的,并同时被区位因素所决定;三是区位因素通常是不明确的,可以有多种解释;四是要素分析应用于三种优势分析时会产生一些方法问题,因为每种优势紧密相关,并且优势太多,以至要素分析方法根本不能应用。

二 实证分析:经典理论指导下的国别投资模式

1. 国际产品生命周期理论——美国模式

Vernon 的国际产品生命周期理论是在实证研

究美国跨国公司二战至 20 世纪 70 年代以来对外直接投资行为的基础上创立而成。该理论把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环境变化情况下采取的一种防御性策略。它主张美国的跨国公司在开发出新产品后,应按美国——其他发达国家——发展中国家的梯度层次出口该项产品和输出该项生产资本,以始终维持其领先地位和获取最充分的利润。

日本学者山田荣作(1991)在比较美国和日本企业全球化过程时,依据 Vernon 学说把美国的企业全球化过程具体划分为以下四个阶段。(1)在发达的国外市场设立销售网点。二战结束之初,美国企业主要集中在国内生产,大部分产品供国内市场需要。对西欧等其他发达国家的消费需求,通过在当地设立销售网点,以进口贸易的形式从美国输入制成品。(2)在发达的国外市场设立生产网点。20 世纪 50 年代中后期,西欧经济得到了迅速发展,市场规模不断扩大。由于西欧制造成本低于美国,并且对美国产品提高关税,使美国企业掀起对西欧直接投资热,就地生产,就地销售。同时继续加强对其他国家的出口,以维护现有市场份额,阻止潜在竞争。(3)在发展中的国外市场设立销售网点。进入 20 世纪 60 年代,发展中国家市场特别是一些新兴工业化国家需求逐步增加,美国跨国公司为扩大市场份额,开始在发展中国家设立销售网点,从本国或其在西欧的海外子公司输入制成品。(4)在发展中的外国市场设立生产网点。20 世纪 60 年代后期,美国兴起第三次对外直接投资热潮,目的是寻找低工资成本的生产基地。此时,美国市场已经趋向饱和,西欧等发达国家同类产品的出口量急剧增长,生产相对优势开始转向工资低、劳动力密集型经济模式的国家和地区。美国企业在发展中国家市场设立生产网点,或者在当地销售,或者由美国输出半成品在海外进行深加工再回销美国本土,或者将劳动密集型生产阶段转移到海外再回销美国生产高附加值的部分。

综观以上美国跨国公司的全球化过程,其发展模式是典型的逆贸易型。70 年代后期,美国税务委员会的调查显示,发展中国家接受美国跨国公司的直接投资,提高了生产能力,并且能生产价格较低、品质差不多的半成品与中间产品,逐渐取代美国价格较高的同类产品,不仅导致美国跨国公司向国内

采购率下降,而且大量在海外生产的廉价标准化产品返销国内,使美国的国际贸易出现严重赤字。美国跨国公司外移之后在国际间的投资生产与销售活动,已逐步取代本土制造业商品出口贸易。据统计,70 年代后期,美国跨国公司的对外直接投资成长率大约是美国出口贸易成长率的 4 倍,而且出口贸易中相当大的比例还是跨国公司商品运到国外分公司的转移行为。

2. 边际产业扩张论——日本模式

K. Kojima 在边际产业论核心和推论基础上,提出了若干“应用主张”,对 20 世纪 80 年代以前的日本企业对外直接投资模式作了很好的解说。

(1)日本跨国公司对发展中国家的投资。日本之所以在发展中国家开展投资活动,一个重要目的是为了确保石油、天然气、生铁、煤、铜等一些重要初级产品的进口,所以没有必要取得上游企业(资源开发)的所有权,而只需使用产品分享方式或贷款买矿的“开发进口、长期合同方式”(即非股权安排方式)即可。另一方面,日本向发展中国家制造业投资,应根据比较成本及其变化,从差距小、容易转移的技术开始,按次序逐步进行转移,在成功完成“教师的作用”之后,日本跨国公司应分阶段地转让国外企业的所有权。

(2)日本跨国公司对发达国家的投资。日本与其他发达国家之间的相互交叉投资是在双方不存在比较优势的基础上进行的,这类投资的动因可能是从节省交易费用、规避贸易壁垒等方面为出发点,因而,K. Kojima 称这类投资为“协议性的产业内部交互投资”。

(3)关于日本跨国公司对外直接投资的产业选择。与美国不同,日本式跨国公司的对外直接投资大多为日本本地已丧失比较利益的劳动力密集型或标准化技术型产业。就日本而言,不仅不会取代国内同类产品的出口,而且还开辟了新的销售市场,带动机器设备等相关产品的出口;从东道国的角度来说,所转移的技术符合其经济发展的需要,可以将东道国因缺少资本、技术和管理而没有充分发挥的潜在比较优势挖掘出来。

(4)关于日本跨国公司对外直接投资的主体选择。K. Kojima 认为,中小企业应作为产业移植的承担者,因为中小企业与东道国的技术差距较小,更接近于东道国水平,更容易为东道国接受,所以规模在

对外直接投资中并不是至关重要的因素。阿扎华(1979)研究表明,至1975年底,日本制造业对外直接投资的42%是由资本少于1亿日元或雇员少于300人的中小型制造业跨国公司承担,投资区域主要集中在亚洲、拉丁美洲等发展中国家。

3. 市场内部化理论——西欧模式

Buckley和Casson等人的市场内部化理论,很好地解释了20世纪70年代以来西欧国家跨国公司对外直接投资的动机和决定因素。

刘跃斌(1997)在分析德国跨国企业内商品与非要素劳务的出口以及国外分支机构的技术转让收入的有关数据基础上,得出结论:无论在有形资产还是在无形资产交换方面,德国跨国公司的企业内交易量十分大,德国企业比较注重追求内部化交易带来的收益;德国企业内部交易之所以占较大的比例,与德国的海外子公司数量多、分布广的基础条件有关系。以德国为代表的西欧国家跨国公司之所以大力开展基于市场内部化的对外直接投资,主要是对国内和国际投资环境变化的战略反应。

(1) 西欧各国国内投资环境条件趋于恶化,促使企业寻找海外投资场所。第一,二战以来频繁的经济危机,造成西欧各国工业生产能力过剩、固定资产投资和个人消费增长的减慢,迫使各国企业寻求国外的有利场所发展对外直接投资;第二,20世纪70年代以来至80年代初,美元频繁发生危机,德国马克等西欧国家货币不断升值,为开展对外直接投资创造了良好的机遇;第三,国内劳动力成本快速上升,生产设备利用率降低,使企业在国内收益减少,导致一些企业纷纷将生产转移至劳动力成本相对较低的国家和地区。

(2) 经济全球化与区域一体化的发展影响着西欧国家对外直接投资的格局。首先,欧盟经济一体化程度的加深塑造了区域内各成员之间的区位优势,使区域内的国际经贸活动比区域外更具吸引力,西欧企业能够自由地在欧盟内部寻找资源的最佳配置,其内部化成本大大降低,净收益增高,体现在各成员国之间交叉投资活动变得异常活跃。其次,对欧盟以外的其他发达国家直接投资也占据重要地位。随着国际分工的日益加深,加强对其他发达国家的投资,可以相互学习,取长补短,提高科技发展水平。但是,由于高创新产品和诀窍、信息等无形资产的价格寻求机制存在较大的不确定性,企业寻求

利用内部化优势成为可能。同时,鉴于近年来美国等国家新贸易保护主义有所抬头以及北美自由贸易区等对非成员国推行贸易排斥政策的现实,克服贸易壁垒,积极开展基于市场内部化的对外投资对西欧企业也显得十分必要。第三,对发展中国家的投资有所增加。为推行全球化战略,西欧企业开始逐步增加对发展中国家的直接投资。与此同时,许多发展中国家也千方百计地改善投资环境,通过减少障碍、限制和要求,克服市场不完全性,以利于引进外资。

4. 折衷范式——香港的移植性转移模式

20世纪80年代末以来,香港在大陆的投资形式逐渐由“三来一补”转向“三资”企业为主,由加工工序内迁转为整个生产线或整个工厂内迁至大陆(其中广东省吸引的港资比重约占40%),即采取的是一种移植性投资迁移方式。移植性投资香港厂商能在其大陆开办的工厂内完成产品所有的制造过程,并进行适当包装,达到直接出口的要求而无须在香港进行任何加工工序,香港仅仅成为一个“接单”和“发单”的贸易机构。移植性投资的直接结果是香港的制造业“第三产业化”,大陆与香港之间形成“前店后厂”式的合作关系。香港对大陆开展的大规模移植性投资模式是符合Dunning的三个优势前提的。(1) 所有权优势。与大陆企业相比,香港企业的所有权优势不是表现在自然资源、劳动力、资金等有形优势上,更多的是蕴藏在生产技术工艺、发明创造能力、企业管理水平、开拓市场能力、获得资金和原材料的能力等无形优势方面。同时,许多香港制造行业如成衣、电子、纺织、钟表和塑胶等,专业化技术实力雄厚,生产全球化程度高,具有大陆企业无法比拟的技术和市场优势。(2) 内部化优势。由于我国大陆市场经济体制初步建立,存在众多不完善之处,同时某些产品或技术通过市场转让时,投机或欺骗的可能性很大,为减少市场的交易成本,便于某些特定交易的进行,香港企业常常采用在大陆直接投资的方式使外部市场内部化,以消除外部市场中存在的不稳定因素,巩固和扩大原有的市场份额。(3) 区位优势。香港企业之所以要大规模向广东等沿海地区开展移植性投资活动,与这些地区所具备的良好外部环境息息相关。主要包括:毗邻的地理位置,便捷的交通联系;相同的文化背景,工厂管理和工人培训易收功效;良好的经济基础,拥有较强吸引力的

市场需求和潜在需求;在先发优势和“循环累积效应”作用下,广东等沿海地区的投资环境和政策日趋完善等。

移植性投资使香港企业通过产业转移获得倍增效益,并为第三产业的发展提供了广阔的空间。但

是,这种投资模式的负面效应也是很明显的,即导致香港制造业的空洞化。据统计,目前香港制造业产值占GDP的比重不到10%,其制造业的黄金时代已告结束。制造业空洞化造成香港经济基础日益脆弱,对世界经济的依赖性不断增强。

参考文献:

1. Hymer. *International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*. M. I. T. Press, 1976.
2. Kindleberger. *American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment*. New Haven, CT: Yale University Press, 1969.
3. Dunning, Rugman. The Influence of Hymer's Dissertation on Theories of FDI. *American Economic Review*, May 1985.
4. Vernon Raymond. International Investment and International Trade in the Product Cycle. *Quarterly Journal of Economic*, Vol. 80, 1966.
5. Buckley, Casson. *The Future of Multinational Enterprise*. London Macmillan Press Ltd., 1976.
6. Buckley. Problems and Developments in the Core Theory of International Business. *Journal of International Business Studies*, Fourth Quarter, 1990.
7. Kiyoshi Kojima. *Direct Foreign Investment*. Praeger Publisher, 1978.
8. Dunning. *Economic Analysis and the Multinational Enterprise*. London: George Allen & Unwin Ltd., 1974.
9. Dunning. Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for an Eclectic Approach. Ohlin. *The International Allocation of Economic Activity*. London: Holmes and Meier, 1977.
10. Dunning. *Multinationals, Technology and Competitiveness*. The Academic Division of Unwin Hyman Ltd., 1988.
11. Masahiko, Itaki. A Critical Assessment of the Eclectic Theory of the Multinational Enterprise. *Journal of International Business Studies*, Vol. 22, No. 3, 1991.
12. 林丹明. 现代西方跨国公司理论的发展[J]. 国际经贸研究, 1997, (2).
13. 陈清泰. 跨国公司经营优势变迁[M]. 北京: 中国发展出版社, 2001.
14. 刘跃斌. 德国对外直接投资研究[M]. 武汉: 武汉大学出版社, 2000.

Comment on Classic Theory of International Direct Investment and Analysis of Its Derivative Investment Models

TANG Li-zhi

(Economics Institute, Xiamen University, Xiamen, Fujian 361006, China)

Abstract: Classic theories of international direct investment mainly includes “Hymer-Kindieberger Tradition”, product life cycle, market internalization, margin business expansion and eclectic paradigm. At the same time, overstocking is theoretically proved and supported through American model, Japanese model, West European model and Hong Kong model.

Key words: International direct investment; classic theory; individual national model

[责任编辑: 苏雪梅]