

发展中国家跨国经营理论

学习要点

小规模技术理论;技术地方化理论;投资发展周期理论;技术创新产业升级理论;一体化国际投资发展理论;国际直接投资两阶段理论

引读案例

一些来自新兴经济体的雄心勃勃的跨国公司正在世界舞台上出现,而对发达国家的收购似乎是它们成长的象征——米塔尔钢铁公司收购阿赛洛钢铁集团、俄罗斯资金注入欧洲航空防务和航天公司、中国海洋石油公司并购美国优尼科公司的企图和迪拜世界港口公司对美国6个港口发动的攻势,这些都是新兴国家在世界经济中崛起的最好例证。

发展中国家跨国公司的胃口并不逊色于工业国大公司的胃口。贸发会议2006年《世界投资报告》中提到2005年数据以很大篇幅谈到南方国家在北方和南方的对外投资实力明显增长。2005年,全球范围对外直接投资增长29%,达到9160亿美元。其中,发展中国家的对外直接投资约为1200亿美元。

中国的对外直接投资在全球排名已攀升至第17位,近年来中国跨国公司的对外直接投资开始步入较快发展期,截至2006年6月底,中国对外直接投资累计净额636.4亿美元,累计成立境外投资企业9900多家,分布全球近170个国家和地区。

2006年10月,印度第二大钢铁企业塔塔钢铁有限公司(以下简称“塔塔”)在伦敦和孟买同时宣布,塔塔以80亿美元成功收购英荷钢铁生产商康力斯集团。这是印度历史上迄今为止海外收购中数额最大的一笔交易,也是小公司吃下大公司的成功案例。所以,这个消息一经宣布,便引起人们的高度关注。

根据2005年全球钢铁企业排行榜,塔塔位于第56位,年产量为500万吨。康力斯位于第8位,年产量为1820万吨。“把康力斯纳入旗下之后,塔塔一下子进入了全球钢铁企业前五强。”塔塔钢铁有限公司的总经理穆特拉曼在宣布并购消息的新闻发布会上兴奋地说。

2005年,来自中国、印度、韩国等亚洲国家企业的海外投资总额为680亿美元,而随着亚洲各经济体外汇储备的迅速增长,它们的对外直接投资可能还会增加。

资料来源:腾讯网 <http://news.qq.com/a/20061019/001630.htm>

“西方媒体:新兴国家成对外直接投资生力军”,2006年10月

案例思考:在技术资产和能力方面,发展中国家跨国公司可能落后于其发达国

家的竞争对手,但是它们的商业模式和才能往往更适合于发展中国家东道国。与发达国家跨国公司相比,发展中国家投资者的一个关键优势就是他们能够更快更多地熟悉发展中国家东道国的经济环境,这使得东道国能够更方便地从这些公司吸收外国直接投资。由于来源国和东道国企业之间的技术鸿沟比较小,也增加了跨国公司境外分支机构向东道国企业更大的技术溢出机会。

20世纪80年代以来,随着发展中国家跨国公司的兴起,发展中国家的跨国公司迅速崛起,它们与发达国家的跨国公司进行面对面的竞争,以赢得市场份额和购买定值低的资产。一些学者开始关注发展中国家的对外直接投资活动,并就发展中国家的对外直接投资相关理论问题进行研究,较有影响的有小规模技术理论、技术地方化理论、投资发展周期理论、技术创新产业升级理论、一体化国际投资发展理论、国际直接投资两阶段理论等。

第一节 小规模技术理论

一、小规模技术理论产生背景

传统的国际直接投资理论认为垄断技术优势与规模经济是跨国公司对外投资的必要条件,但发展中国家的对外直接投资却并非建立在这两个条件下。美国哈佛大学教授路易斯·威尔斯(Louis T. Wells,1977)对此特殊现象做了研究,并将其“小规模技术理论”发表在《发展中国家企业国际化》中,其利用其研究小组建立的发展中国家跨国公司数据库,对发展中国家如何获得竞争优势问题做了深入分析,之后在1983年发表的《第三世界跨国公司》专著中,对小规模技术理论做了进一步阐述。该理论在发展中国家的国际直接投资问题上获得了突破性的成就,并得到学术界的一致认可。

从发展中国家自身发展的特点出发考虑,其对外直接投资行为在一定程度上可以通过产品生命周期理论得以解释。发展中国家参与对外直接投资的主要目的就是保护国内制造业的出口市场。对亚洲和南美洲跨国公司的调查结果显示,发展中国家对其当地的保护,导致许多国家对其的货物出口大幅度下降,从而迫使它们为了维护出口市场不得不采取对外直接投资战略。此外,追求低成本、分散资本以及挣脱国内市场的局限性等也是发展中国家对外直接投资的动机。

二、发展中国家的比较优势

关于发展中国家跨国公司在技术上的“特定优势”,路易斯·威尔斯指出这密切关系到发展中国家的客观社会环境,即低成本的发展中国家市场特征为其跨国公司形成优势提供了条件。这些跨国公司在发展中国家的比较优势可以从以下三个方面进行分析。

(一) 拥有为小规模市场需要服务的小规模技术

发展中国家制造业市场需求较小,大规模生产技术无法充分发挥其规模经济作用。尽管发达国家的跨国公司可以凭借扩大生产规模、提高劳动生产率以降低成本,最终获得规模经济效益,但是,当其面对的是国内市场容量有限的发展中国家时,由于这类市场对商品的需求趋于多样化、民族化,发达国家往往无法满足该类市场的个性化需求。而发展

中国的企业则可以借助引进的先进技术进行产业转型升级,灵活的生产技术可以生产出更多的产品,满足多元化的小规模市场需求。因此,发展中国家跨国公司对外直接投资在小规模生产技术上占据了一定的“具体优势”。这类小规模技术主要是那些大量生产的劳动密集型制造技术,如大米、纸、藤制品加工技术等。发展中国家的小规模技术之所以具有一定的生存和发展空间,是因为这类产业的生产规模达不到发达国家生产所需的最低规模。当发展中国家的企业利用这种改造后的引进技术满足国内市场后,便会将该技术应用在对外直接投资中,形成其特有的竞争优势。

（二）东道国本地采购和特殊产品优势

发展中国家的跨国公司往往会为了适应东道国生产的原材料及其配件对引进的技术加以改造,因为生产资源来自当地,有利于其建立成本优势。为了满足国外同族人民的需要而激励发展中国家开展的对外直接投资具有其独特的民族文化特征。当其选择在地理上、经济上与文化上相类似的国家或者地区进行投资时,则可以发挥其在生产资源的获得以及对当地市场需求适应方面的优势。此外,鲜明的民族特色也是发展中国家企业对外直接投资的一个特点,这类企业通常向海外市场提供带有民族文化特色的特殊商品,其投资的海外市场多在新加坡、马来西亚、泰国、印度、中国香港、中国台湾等国家和地区。

（三）低成本的产品营销策略

发展中国家的跨国公司往往依靠的是价格这一市场销售工具。其价格优势主要有两方面的原因:一是发展中国家大多具有廉价劳动力,对劳动密集型产品的生产非常有利;二是发展中国家的跨国公司在营销、广告以及其他费用上都秉持着节约的理念,不似发达国家的企业为了赢得品牌效应并建立产品形象而将大量的资金投入广告成本中。事实证明,发展中国家跨国公司的这一价格策略,不仅有利于其开展国际直接投资,还在其出口战略中发挥了促进作用。其所生产的高性价比产品,兼具价格优势与竞争优势,很大程度上帮助了发展中国家跨国公司在海外抢占市场份额。

三、小规模技术理论评价

威尔斯的小规模技术理论推翻了传统观念,即跨国公司开展对外直接投资只能凭借其垄断地位与规模经济,被公认为是西方学术界的早期代表性成果。该理论为不具备先进技术和较高生产力的企业开展国际直接投资提供了理论依据,认为这类发展中国家的企业可以通过将引进的生产技术结合国内的市场特点,针对小且多样化的市场需求提供高性价比的产品,逐渐建立竞争优势,当其发展到可以满足国外市场需求时,参与国际竞争的机会也便有了。

尽管小规模技术理论对发展中国家的跨国公司开展国际直接投资的起步阶段具有启发作用,但指导这些企业在制定其经营战略和长远发展目标时切记要将东道国相关的市场特征集合起来,同时为提高其国际竞争力,还应该注重企业的创新活动。小技术理论从本质上看其实是一种被动理论,因为发展中国家跨国公司所引进的往往是发达国家降级后的先进技术,导致其所进行的生产在技术上也是降级生产。这类小规模技术使得发展中国家只能围绕产品生命周期的最后阶段开展经营活动,并始终位于国际生产的边缘,这

约束了跨国企业利用该小规模技术进一步发展。此外,该理论对具有高新技术的发展中国家企业进行国际投资活动以及发展中国家在发达国家日益增加投资的现象无法给出充分的说明。

第二节 技术地方化理论

一、技术地方化理论产生背景

技术地方化理论(localized technological change theory)最早出现在英国经济学家沙加亚·拉奥(Sanjaya Lall,1983)的《新跨国公司发展:第三世界事业》一书中,从引进和创新技术的层面为发展中国家开展国际直接投资行为做出了解释。

技术地方化指的是发展中国家的跨国公司在引进国外先进技术后,进行技术消化、改进及创新,使产品同自身的经济条件与需求更加适应。拉奥认为,发展中国家跨国企业的技术创新活动可以弥补其规模小、机械设备落后、依靠劳动密集型技术等方面的不足。小规模技术理论与技术地方化理论都是解释发展中国家跨国公司的国际直接投资行为,但前者只是对从发达国家引进的先进技术进行简单被动的模仿与复制,而后者则强调对技术的改进和创新,不仅适应了市场的需要,还为企业赢得了竞争优势,从而克服了小规模技术理论的缺陷。

二、技术地方化理论主要内容

发达国家与发展中国家跨国公司竞争优势来源是不同的,如表 3.1 所示。

表 3.1 发达国家与发展中国家跨国公司竞争优势来源比较

发达国家跨国公司	发展中国家跨国公司
1. 企业/集团规模大	1. 企业/集团规模小
2. 靠近资本市场	2. 技术适合于发展中国家供求条件
3. 拥有专利或专有技术	3. 一定程度的产品差异
4. 产品差异	4. 营销技术
5. 营销技巧	5. 适合当地条件的管理技术
6. 管理技术和组织优势	6. 低成本投入(尤其管理和技术人员)
7. 低成本投入	7. “血缘”关系
8. 对生产要素和产品市场的纵向控制	8. 东道国政府的支持
9. 东道国政府的扶持	

拉奥的理论认为,尽管发展中国家跨国公司的技术表现为小规模、标准技术以及劳动密集型,但这些企业也可以进行内部创新活动。拉奥主张,发展中国家的企业可以从以下几个条件出发建立它们的独特优势。

(1) 发展中国家的企业对引进的技术和知识进行“本土化”,这一过程的开展环境与

该技术源头的发达国家环境存在很大区别,它需要适应本国经济环境的知识和技术,并且与本国要素的价格和质量密切相关。

(2) 发展中国家跨国公司生产的产品在适应本国经济和需要的能力方面更突出。即这类公司只要对引进的技术和产品稍作改变,满足本地和邻近市场的需求,就可以建立竞争优势。两个因素的影响进一步加强了这个独特的优势:一是在获得国内的熟练劳动力方面发展中国家和地区相比于发达国家更容易;二是发展中国家的所有制结构为企业争取额外优势提供了渠道,即它们可以通过组织大团体或大型国有企业获得政府在资金、管理和技术等方面的支持。

(3) 虽然发展中国家企业的生产过程同国内供需条件结合紧密,可以为其争取到一定的竞争优势,但其更高的经济效益来自其应用于规模生产的、技术创新活动中形成的新技术。这类经济效益对发展中国家跨国公司的竞争优势具有强有力的推动作用。事实上,这些技术在小规模生产条件下更具经济效益,而且其对跨国公司的正面效应随着种族和语言等因素的增加而增强。

(4) 发展中国家跨国公司所生产的产品在产品特征上,同发达国家生产的产品相比存在较大的差异。发展中国家在开发区别于品牌产品的其他消费品方面具有很大的可能性。尤其是面临旺盛需求的东道国市场时,因该市场存在很大差别的消费者偏好及消费能力,使得发展中国家生产的产品具备更强的竞争力。

三、技术地方化理论评价

相比小规模技术理论,拉奥的技术地方化理论取得了实质性进展,它不仅分析了发展中国家企业的国际竞争优势,即适合第三世界供需的技术、优势的产品差异、营销技术,适合当地条件管理技术、低成本投资等,还指出了业务创新活动是这类企业竞争优势的来源。发展中国家的企业对引进的技术不是停留在被动的模仿与复制,而是对技术的吸收、改进和创新,这一技术创新活动是不可逆转的再生过程,为企业建立竞争优势奠定了基础。传统地从宏观层面研究发展中国家的跨国公司理论,在拉奥提出技术本土化后转向了微观层面,不仅为第三世界国家参与国际竞争提供了竞争优势的理论依据,还指出了如何获得竞争优势,这对于促进发展中国家跨国公司积极参与国际竞争,引导中国企业大力推进技术创新,积极落实“走出去”战略具有重要的现实意义。

发展中国家跨国公司的技术创新活动不仅可以通过吸收、消化和改善国内进口技术来实现,还可以通过在发达国家建立技术研发企业或与发达国家建立技术联盟来实现,由于历史的局限,拉奥没有意识到这一点。

第三节 投资发展周期理论

一、投资发展周期理论产生背景

投资发展周期理论是由邓宁(1981)提出的。他之所以一直致力于寻找一个普遍适用于发达国家和发展中国家的国际直接投资理论模型,是因为国际生产折中理论只对西方

发达国家的国际投资有解释力度,但却并不适用于发展中国家的对外直接投资现象。他最初应用主流理论对发展中国家的对外投资行为做了解释,其核心观点发表于《用折中范式解释发展中国家对外直接投资》一文中,并以此证明折中范式的广泛应用。文中,国家所有权优势、内部化优势以及区位优势会因为其所处的经济发展阶段不同而产生差异,因此一国能够吸收的外商投资和对外投资数量取决于其所处的经济发展阶段及其所拥有的三个优势。

之后,邓宁又对国际生产折中理论进行了动态化研究,形成了投资发展周期理论(investment development cycle,后改称为 investment development path, IDP 理论)。其研究结果发表在《国际产品与跨国公司》一文中,对 67 个国家从 1967 年到 1975 年的经济发展水平和资金流动情况做了实证分析,并相应地提出了著名的“U 形发展曲线”。其研究结果表明,一个国家的国际直接投资随着人均国民生产总值的增长而增加,即前者与后者形成正比关系,当国家经济转好时,其对外投资也相应地从最初落后渐渐发展到赶超其他国家。IDP 理论指出一个国家是选择吸收外商投资还是选择对外投资取决于其内部的经济发展阶段和所有权优势、内部化优势以及定位优势;同时,该理论还通过动态分析的方法分析了经济发展水平与国际直接投资状况的关系,从而弥补了国际生产折中理论缺乏动态研究的缺陷。事实上, IDP 理论是邓宁将国际生产折中理论应用于发展中国家并加以延伸的结果。后来,投资发展周期理论又经邓宁及其学生鲁拉(1996)进一步修订并完善,其成果发表于《对投资发展阶段理论的再探讨——基于新出现的问题》一文中。完善后的投资发展周期理论不仅在发达国家也在发展中国家广泛应用。

二、投资发展周期理论主要内容

投资发展周期理论被广泛应用于发展中国家,其中心命题是“发展中国家对外直接投资倾向取决于经济发展阶段,此外还要考虑该国所拥有的所有权优势、内部化优势和区域优势”,即一国的国际直接投资地位随着该国在不同经济发展水平阶段所拥有的所有权优势、内部化优势和区域优势的变化而改变。邓宁依据人均国民生产总值将国家的经济发展水平划分为四个阶段。

第一阶段,人均国民生产总值不到 400 美元,是世界上最贫穷的国家。这些国家无论是在对外投资还是吸收外资方面都不理想。一方面,这些国家的企业缺乏所有权优势和内部化优势,往往不会开展对外直接投资;另一方面,这些国家整体投资环境因其落后的政治与经济非常恶劣,地理优势的缺失使得外商对这些国家的投资缺乏兴致。

第二阶段,人均国民生产总值在 400~2 500 美元,是一些发展中国家。这些国家的经济有了一定的发展,不仅国力在一定程度上实现了飞跃,人民生活水平也明显提高。尽管这些国家的投资环境有所改善且吸引投资的区域优势也有所提升,但仍然仅有少部分的外商对其开展直接投资,且这种投资往往在地理位置上毗邻、风俗习惯相似的国家比较集中。此外,由于本国企业的所有权优势和内部化优势仍然处于相对较低的水平,其对外直接投资净额仍旧为负数。

第三阶段,人均国民生产总值在 2 500~4 000 美元,主要是部分新兴工业化国家。这些国家由于初步完成了工业化,大量外商因其强劲的经济实力与增强的地理优势纷纷对

其进行对外直接投资；与此同时，这些国家的对外直接投资也因为国内所有权优势与内部化优势的显著提高而大幅增加，不过，尽管对外直接投资的速度迅猛甚至超过吸收外商直接投资的速度，但其总量仍然比吸收外商投资的水平来得低。

第四阶段，人均国民生产总值超过 4 000 美元，主要是部分发达国家。这些国家因其投资环境的优越及突出的地理位置优势，吸引了不少国家，包括发达国家和发展中国家的投资；另外，鉴于这些国家具有明显的所有权优势和内部化优势，也以迅猛的姿态发展对外直接投资，而且，其对外投资不仅在速度上还在金额上远远超越了所吸收的外资，净对外直接投资额已由负转正。

从以上经济发展水平的四个不同阶段所表现出来的对外直接投资差异可以得知，一个国家在对外直接投资和吸收外商投资方面主要取决于该国的所有权优势、内部优势及区域优势和劣势，而这三个优势还取决于一个国家所在的经济水平，追根究底还是经济发展阶段决定一个国家的对外直接投资状况。邓宁在其研究中发现，由于国际区域优势在经济发展的第二阶段比所有权优势和内部化优势更显著，外商直接投资的增长速度和总投入超过了外商直接投资流出，因此发展中国家大多处于第二阶段。当一个国家的所有权优势、内部化优势和区域优势随着经济发展水平的转变而发生相应的变化，其对外直接投资和吸引外资投资的能力对比也受到了影响，进而使其国际直接投资地位发生了一定的改变。

三、投资发展周期理论评价

邓宁的投资发展周期理论运用国际生产折中综合分析框架，将一个国家的经济发展阶段和企业所有权优势、内部化优势和区域优势相结合，展开宏观角度的动态分析，对外商直接投资和经济发展阶段进行了系统的阐述，并描绘了直接投资和经济发展水平的总体趋势，归纳了外商直接投资与经济动态关系。从宏观层面上建立一个国家的外商直接投资演进模式，不仅与发达国家和发展中国家的现实经济水平在很大程度上相符，而且与这些国家国际直接投资的实际情况相符，在法律上也得到了大多数专家学者的认可。

但投资发展周期理论也存在许多不足之处：①邓宁在对国家所处的经济发展水平进行划分时依据的仅仅是人均国民生产总值这个单一的指标，其之后对企业整体所具备的三个优势及其对外直接投资规模的分析也是建立在这个经济发展水平的划分基础上，从而导致其得出不够全面、详尽的结论；②该理论在分析方法上存在严重的缺陷，邓宁利用人均国民收入水平先对经济发展水平进行划分阶段以此来说明一国的国际投资地位，根据此逻辑，经济发展水平越高，其人均净对外投资值将越高，但事实上，人均净对外投资额较高的情况在低收入国家和发达国家都可能出现，而它们的经济水平显然存在很大的差别，人均净对外投资值并不能成为真正反映一国国际投资地位的代表性指标；③该理论偏重于单独分析企业优势状态，而忽略了企业综合优势形成过程，缺少对企业综合优势的动态分析。

第四节 技术创新产业升级理论

一、技术创新产业升级理论产生背景

自 20 世纪 80 年代中期以来,发展中国家的对外直接投资业务迅猛兴起,特别是那些新兴的工业化国家大幅增加了其在发达国家的直接投资,不仅在东道国市场分得一杯羹,并且大多都已具备了可同当地企业匹敌的竞争优势。学术界也越来越关注发展中国家开展国际直接投资的新现象和新趋势,在此背景下,英国学者坎特威尔(John Cantwell, 里丁大学研究技术创新与经济发展问题专家)及其学生托兰惕诺(Paz Estrella E. Tolentino)对发展中国家的对外直接投资行为做了系统的研究,并于 1990 年共同提出第三世界的技术创新产业升级理论,对发展中国家和地区向发达国家直接投资的快速增长现象做出了具有说服力的解释。因此,学术界在该理论刚提出时就给予了高度的评价。该理论认为,发展中国家首先依据种族的关系,在其周边国家开展对外直接投资;接着,种族因素的作用因这些国家所进行的国际直接投资经验的积累而逐渐下降,发展中国家开始把国际直接投资范围扩展到其他发展中国家;直到最后,已经累积了足够经验的发展中国家为了获取更加复杂的先进技术开始把投资转向发达国家。

二、技术创新产业升级理论主要内容

坎特威尔和托兰惕诺立足于技术积累层面,对发展中国家的对外直接投资行为做出了合理解释,同时提出两个基本命题:一是发展中国家跨国公司的技术创新活动具备非常显著的“学习”特征,即发展中国家的跨国公司掌握这种技术必须具备特有的学习经验以及组织能力后再对其进行优化升级。一国经济水平的提高与产业结构的优化升级可以通过不断地累积技术、经验得以实现。二是发展中国家国际直接投资的增长直接关系到跨国公司技术能力的不断提高和积累,而且该技术还会对国际直接投资的增长速度与形式产生影响。技术创新产业升级理论强调一国发展的根本是技术创新,因为它能够促进国家经济水平的提高。发展中国家的企业与发达国家相比,往往在人力、物力以及财力方面都比较欠缺,而且在技术创新研究方面也较为薄弱,其掌握现有的技术所依赖的是长期积累的学习经验与组织能力,并依据本土化的特点对这些技术在一定程度上进行改善。

在对技术创新产业升级理论进行总结的基础上,进一步得出结论:发展中国家国际直接投资随着时间的变化,在地理分布与产业分布上不断深入,并且可以对两者进行预测。从地理分布的角度分析,发展中国家在选择投资对象时会受到“心理距离”的影响,首先依据种族关系在周边的国家和地区开展国际直接投资;接着因为跨国直接投资经验越来越丰富以及种族联系的弱化,开始将投资对象转移至其他发展中国家;最终,因发展中国家逐步加深的工业化程度以及升级后的产业结构,投资领域逐渐向高新技术领域扩展,从而为了习得更先进的知识技术开始将直接投资转向发达国家。从产业分布角度分析,起初是投资于资源开发型为主的纵向一体化生产活动,接着转而投资以进口替代和出口导向为主的横向一体化生产活动,最后覆盖高新技术领域的全方位国际直接投资。其

投资的产业从最初的传统产业逐渐向高科技领域的生产和研发活动方向转变。

对亚洲、非洲、拉丁美洲以及加勒比海等地区跨国公司的分析结果显示,一方面,这些跨国公司的对外直接投资伴随着国内产业结构升级和转型,逐渐从原来集中的自然资源部门和制造业部门转移至高新技术部门。另一方面,其国家投资随着产业技术的升级和技术的累积,逐渐从原来的以区域内(Intra-region)投资为主(发展中国家对发展中国家的投资,也称平行投资)向其他范围扩大,某些具有雄厚实力的发展中国家跨国公司逐步发展上行投资(发展中国家对发达国家的投资)。例如,2011年中国化工集团公司以24亿美元收购以色列化工企业安稻麦公司60%的股权,该公司自称是全球领先的非专利农化产品生产商。

三、技术创新产业升级理论评价

坎特威尔和托兰惕诺在对外直接投资领域提出的技术创新产业升级理论,详细阐述了发展中国家国际直接投资在地理上从周边国家到其他发展中国家再到发达国家,在产业上逐渐从传统产业到高新技术产业、从资源依赖型到技术依赖型转变的现象,并着重强调了技术学习和累积在发展中国家进行对外直接投资的重要性,并且突出对发展中国家长远发展具有重要影响的技术创新和积累以及产业转型升级。这不仅与发展中国家发展的实情相符,而且对发展中国家的国际直接投资起着重要的指导作用。此外,在对20世纪80年代以来的发展中国家和地区,以及新兴工业化国家和地区所开展的国际直接投资行为进行解释时具有很强的说服力,如新加坡、韩国、中国香港、中国台湾等,在对发达国家进行直接投资的过程中表现出较强的竞争力。

第五节 一体化国际投资发展理论

一、一体化国际投资发展理论产生背景

日本学派的重要代表小泽辉智所提出的一体化国家投资发展理论是一种非OLI范式的对外直接投资宏观动态模式,OLI优势尤其是所有权优势的决定性作用在小泽辉智解释直接投资宏观动态模式的时候很少被提到。当经济发展到一定阶段时,小泽辉智认为跨国公司推动经济增长的作用结合开放的经济发展理论可以解释关于发展中国家怎样通过建立跨国公司以促进经济转型的过程实现机制。各国经济发展水平具有阶梯形等级结构,小泽辉智的分析体现了阶梯形等级结构是各国经济发展水平的共同特点,并且对各国的经济发展都起到非常重要的作用。此理论的提出不仅提供给欠发达国家一个赶超发达国家的机会,同时也创造了一个机会让发达国家进行知识和技术的转移。

二、一体化国际投资发展理论主要内容

以日本为例,小泽辉智提出关于如何选择对外直接投资模式的问题,他认为应该选择能够激发出国家现有和潜在比较优势的对外直接投资模式,并且将其优势最大化,因此对于发展中国家来说,将对外直接投资战略与国家工业化战略相结合可以获取更好的经济

发展。经济发展、比较优势和对外直接投资是三种相互作用的因素,他将其进行一体化的分析,认为发展中国家能够从纯吸引外资进入本国演变为向海外投资是由于本国的比较优势不断增强,经济竞争力保持不变,小泽辉智将这个演变过程分为以下几个阶段:第一阶段为吸引外国直接投资阶段。第二阶段为引进对外直接投资到输出的转型阶段,这一阶段物质资本和人力资本的积累是要素禀赋发生的变化,劳动密集型产业的比较优势随着工资上升而逐渐减弱,要素不协调的问题在主导产业和动态变化的国家要素禀赋出现,劳动密集型出口产业的基础是廉价低技术劳动力的大量投入,而要素禀赋已经向相反的方向发展。在这样的环境下,我们需要以对外直接投资的方式转移国内产业的经营活动从而获取比国内更廉价的劳动力,通过这样的方式保住国内产业在国际市场中的份额。第三阶段是从劳动力导向的对外直接投资向技术导向、贸易支持型对外直接投资过渡。第四阶段是资本密集型输入的对外直接投资和资源导向型输出的对外直接投资交叉发展的阶段。

三、一体化国际投资发展理论评价

从上述小泽辉智对对外直接投资阶段的概括和梳理可知,其理论实质是动态的比较优势增强与否的对外直接投资方式,对外直接投资的方式及模式的选择完全遵照动态的比较优势。这个理论的最大优点在于它一方面强调发展中国家对外直接投资模式选择的必要性;另一方面提出选择的原则和实现模式的条件——把增强比较优势作为基准,把出口战略导向作为条件。然而一个现实的对外直接投资发展模式,必须考虑到处于后发优势阶段的国家在对外直接投资选择时所面临的结构性障碍,在考虑后发优势的同时,也不能忽略后发劣势。

第六节 国际直接投资两阶段理论

一、国际直接投资两阶段理论产生背景

中国学者对 FDI 理论的探索实质上仍然是遵循传统的优势论。与之前理论不同的是,通过这些理论可以知道,当我们没有任何优势时可以通过学习和经验的积累来获取与积累优势,如冼国明和杨锐(1998)提出的“技术累计策略竞争模型”,此外还有吴彬和黄韬(1997)的“二阶段理论”等。吴彬和黄韬针对传统的对外直接投资理论无法解释无优势企业进行的对外直接投资,以及并不盈利的对外直接投资项目仍然在进行的现象,提出两阶段理论。

对外直接投资的理论最大化是传统的对外直接投资理论的目的,而两阶段理论即将其目的扩大到收益最大化,此处的收益包括利润、技术、资源管理经验以及企业竞争力与东道国各种环境的适应性之间的关系,这就足够解释两阶段理论在扩宽对外直接投资目的的同时无优势企业的对外直接投资行为。无优势企业通过进行对外直接投资的方式提高自身的经营水平,而垄断企业则是利用其垄断的优势获得垄断的利润并实现利润的最大化。传统的对外直接投资理论注重研究的是企业的行为,而两阶段理论的研究范畴扩