

## 第二章 跨国公司的理论与政策

### 【学习要点及目标】

- 掌握跨国公司对外直接投资的决定因素。
- 了解跨国公司对东道国与母国的作用。
- 了解国家层面和国际层面对于跨国公司的政策与法规。

### 【核心概念】

垄断优势理论 区位理论 产品寿命周期理论 内部化理论 国际生产折中理论 寡占反应理论 投资发展周期理论 小规模技术理论 技术地方化理论 技术创新产业升级理论 人力资本理论 投资诱发要素组合理论 发展中国家跨国公司对外投资四动机理论 “麦克杜格尔-肯普”模型 “双缺口”模型 技术转让与扩散 贸易与投资替代关系 投资的贸易创造效应 国家经济安全 东道国对跨国公司政策与法规 母国对跨国公司政策与法规 国际投资协定

### 【引导案例】

#### UNCTAD 呼吁各国采取新一代投资政策框架

在全球经济危机 8 年之后，全球对外直接投资流动仍低于危机前的峰值，2016 年全球对外直接投资将再次下降。全球对外直接投资低迷的主要症结出在政策方面。具体体现在：全球投资政策缺乏协调性；国际投资体制不断碎片化；投资保护主义抬头。

对应上述挑战，联合国贸易和发展会议组织呼吁各国采取“新一代投资政策框架”，将投资政策纳入国家发展战略，加强国内、国际经济政策的协调，优化政策环境。杭州 G20 峰会在这方面也发挥了领导作用，承诺坚决反对投资保护主义，要求各国不出台新的保护主义措施，并要求贸发组织和经合组织定期发布 G20 成员国投资政策监测报告。

(资料来源：联合国贸易和发展会议.世界投资报告，2016)

#### 【案例导学】

企业为什么要跨国经营？企业跨国经营对于东道国与母国的影响如何？对于这些基本问题的研究构成了跨国公司理论体系的基本框架，也成为各国政府对跨国公司行为进行控制的主要依据。本章将介绍跨国公司对外直接投资的决定因素、跨国公司对东道国和母国的作用以及国家与国际间关于跨国公司的经济政策。

## 第一节 对外直接投资的决定因素

对于企业为什么要跨国经营，为什么能够跨国经营，从亚当·斯密(Adam Smith)和大卫·李嘉图(David Ricardo)等先驱者们的自由贸易理论开始就已经为跨国公司的行为理论奠定了基础。到 20 世纪 60 年代，随着跨国公司的发展遍及世界各地，并开始成为世界经济中的重要力量，对跨国公司行为理论的研究迅速发展，经济学家们从各个侧面和角度探索和研究跨国公司的行为特点及其作用与影响，提出了许多理论和主张。事实上这些理论和主张的研究无非也是沿着两个基本思路进行：一是国际生产要素的组合；二是跨国公司所面临的市场特征(特别是寡头垄断市场特征)。<sup>①</sup>

### 一、国际生产要素的最优组合

#### (一)跨国公司的垄断优势与东道国区位因素的提出

跨国公司对外直接投资首先必须具备两大基础：一是作为投资方跨国公司自身的优势；二是作为受资方东道国的条件。而首先在这两方面作出贡献的，一是美国学者海默(Hymer)，二是索思阿德(Southard)和艾萨德(Isard)。

##### 1. 垄断优势理论

1960 年，美国学者海默在其博士论文《国内企业的国际经营：对外直接投资的研究》中首次提出垄断优势理论<sup>②</sup>。后得到其导师金德尔伯格(Kindlerberg)的支持并加以完善<sup>③</sup>，成为最早研究对外直接投资独立的理论。

垄断优势理论是在批判传统国际资本流动理论中关于各国产品市场和生产要素市场是完全竞争的市场这一假设的基础上形成的。海默认为，传统国际资本流动理论说明的是证券资本的国际移动，它不能解释第二次世界大战后发达国家企业对外直接投资以及发达国家之间直接投资双向流动现象。海默研究了美国企业对外直接投资的产业构成，发现美国

---

<sup>①</sup> 经济学家们大多是从微观经济学角度来解释跨国公司对外投资的行为。也有少数学者，如阿利伯(Aliber,1970)，是从宏观经济角度解释对外投资行为。又如，有人将日本经济学家小岛清的“边际产业扩张理论”也归入宏观跨国公司理论。本书这里所说的两个主要思路，是仅从微观经济角度而言的。其他的有关论述将放在其他章节展开。

<sup>②</sup> Stephen H. Hymer. *International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, 1976.

<sup>③</sup> Charles P. Kindleberger. *Monopolistic Theory of Direct Foreign Investment*. In *International Political Economy*, 1975.



从事对外直接投资的企业主要集中在资本集约程度高、技术先进、产品具有差别的一些制造业部门。这些部门都是寡头垄断程度较高的部门。因此，海默主张利用产业组织理论来解释美国企业对外直接投资行为，即从不完全竞争或寡头垄断方面来解释对外直接投资。

海默和金德尔伯格认为，是市场不完全导致了对外直接投资。正如金德尔伯格在1969年所说：“直接投资的兴旺必定是因为存在着产品或要素市场的不完全性(包括技术市场不完全性)，或是存在着造成市场分割的政府或企业对竞争的某些干预。”<sup>①</sup>一般地讲，市场不完全可以表现为四种类型：①产品和生产要素市场不完全；②由规模经济导致的市场不完全；③由政府干预引起的市场不完全；④由税赋与关税引起的市场不完全。跨国企业正是在这种不完全竞争下取得了各种垄断优势。这些优势可分为三类：一是来自产品市场不完全的优势，如产品差别、商标、销售技术与操纵价格的能力等；二是来自生产要素市场不完全的优势，包括专利与工业秘诀、资金获得条件的优惠、管理技能等；三是企业拥有的内部规模经济与外部规模经济优势。一般说来，当地企业由于熟悉本国消费者嗜好，了解当地企业经营的法律与制度，市场信息灵通，决策反应迅速，因而具备有利的竞争条件；相对应的，则要承担在国外远距离经营的各种成本以及由于对当地市场了解发生偏差等引起的额外成本。但是，由于美国企业拥有各种垄断优势，因此可以抵消在海外经营中的不利因素，压倒当地竞争对手，取得高于当地企业的利润。

垄断优势理论还试图解释美国企业选择直接投资，而不是出口和许可证交易方式来利用其垄断优势的原因。海默认为，美国企业之所以从事直接投资的原因，一是东道国关税壁垒阻碍企业通过出口扩大市场，因此企业必须以直接投资方式绕过关税壁垒，维持并扩大市场；二是技术等资产不能像其他商品那样通过销售获得全部收益，而直接投资可以保证企业对国外经营及技术运用的控制，并因此而获得资产的全部收益。

## 2. 区位理论

1953年，索思阿德(Southard)提出区位理论，用以研究国内资源的区域配置问题。后来，艾萨德(Isard)等用此理论来解释对外直接投资的现象<sup>②</sup>。区位理论认为，市场不完全性不仅存在于一国市场上，同样存在于国际市场上。国际市场的不完全性会导致各国之间的市场差异，即在生产要素价格、市场规模、市场资源供给等方面存在着不同的差异。如果国外市场这些差异为准备投资的一国企业带来了有利的条件，企业就会发生对外直接投资。影响区位优势的主要因素有生产要素、市场定位、贸易壁垒、经营环境等。

区位优势理论可以从供给和需求两个方面加以论述。供给导向的区位优势理论认为，在国内买方市场条件下，企业如果已达到了最大盈利水平，就会到国外寻找生产要素成本

---

① Kindleberger, C.P.. *American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment*, New Haven, Conn.: Yale U.P., 1969.

② 转引自徐二明. *国际企业管理概论*. 北京: 中国人民大学出版社, 1995.

最低的地方进行直接投资，以获得供给方面的优势。需求导向的区位优势理论认为，市场需求方面的区位优势与竞争对手分布情况可决定企业选择对外直接投资的国家和地区。

## (二)产品生命周期理论

1966年，美国哈佛大学教授维农(Vernon)从技术创新入手，分析了国际贸易、对外直接投资与产品生命周期的关系<sup>①</sup>。事实上，正如中国学者徐二明所说，维农的产品生命周期理论“是将垄断因素与区位因素结合起来的动态分析”<sup>②</sup>。

产品生命周期理论认为，企业的各种优势最终体现在产品上。随着产品生命周期阶段的变化，企业产品生产的地域也会从一个国家转移到另一个国家，以寻求最佳的区位优势，获得自己的竞争优势。

产品生命周期理论将产品市场运动的普遍现象——产品创新、成熟与标准化三个阶段的变更，用于解释美国企业在第二次世界大战之后对外直接投资的动机、时机和区位选择。在产品的创新阶段，价格的需求弹性可能相当低，因为发明企业拥有产品特异性或垄断优势；同时在此阶段，为了消除产品问世初期的困难或变更产品的规格、特性等，同顾客和供应商保持密切联系十分必要，因而产品的创新、生产与销售需要在同一个国家，企业有在国内选择生产地点的固有倾向。在产品的成熟阶段，该产品的设计和生 产已经有了某些标准化因素，用确立的技术从事长期生产已变得可能，人们较多地关心起生产成本，特别是当竞争对手已出现时更是如此；此外，随着国外出现机会时，例如，相对于美国来说，像西欧那样相对先进的国家，出现各种机会时，市场范围也会发生变化，此时，发明国通过出口以维持和扩大其国外利益的目标难以实现，它们必须对外投资(投资地区一般是那些收入水平和技术水平与母国相似的地区)，并设立子公司，进行就地生产，以便维持和扩大出口市场，保障自己的利益。在产品的标准化阶段，产品和技术都已完全标准化，发明者的技术优势已消失，随着竞争的加剧，成本和价格问题变得十分突出，市场知识和信息流通已退居次要地位，其最终结果就是把生产或装配业务转移到劳动力成本低的发展中国家，国外生产的仿制品可能导致原来的发明创造国或国外子公司进口该产品。

维农随后的著作修正了他最初的理论，而强调了跨国公司的寡头垄断行为，以弥补原产品生命周期理论存在的较大局限性。维农的寡头垄断产品周期理论将国际生产要素组合与寡头垄断市场特征联系在一起，从而为国际投资决策奠定了理论基础。

## (三)内部化理论

为了寻求企业对外投资行为的解释，1976年，英国学者巴克利(Buckley)和卡森(Casson)

---

① Raymond Vernon. International Investment and International Trade in the Product Cycle. Quarterly of Economics, May 1966.

② 徐二明. 国际企业管理概论. 北京: 中国人民大学出版社, 1995.



发掘了科斯(Coase)在1937年对企业的起源和均衡规模<sup>①</sup>提出的内部化理论<sup>②</sup>。

内部化理论是从市场不完全与垄断优势理论发展起来的。在巴克利等新创的内部化理论中,市场不完全并非规模经济、寡头垄断或关税壁垒等,而是指由于某些市场失效,以及某些产品的特殊性质或垄断势力的存在,导致企业市场交易成本增加。内部化理论建立在三个基本假设的基础上:①企业在市场不完全的情况下从事经营的目的是追求利润最大化;②当生产要素特别是中间产品市场不完全时,企业有可能统一管理经营活动,以内部市场代替外部市场;③内部化越过国界时就产生国际企业。

企业能否实现中间产品的内部化,还受到四种因素的影响,这四种因素事实上又着眼于跨国企业的垄断优势与东道国的区位优势:①行业特有因素,包括中间产品的特性、外部市场结构和规模经济;②地区特有因素,包括地理距离与文化差异;③国家特有因素,包括东道国政府的政治、法律、财政状况;④企业特有因素,包括企业的组织结构、管理经验、控制和协调能力等。

内部化理论与垄断优势理论的区别在于,内部化理论并不是指给予企业特殊优势的这种财产本身,而是指这种财产的内部化过程带给跨国企业以特有的优势。

### (四)国际生产折衷理论

国际生产折衷理论,又称国际生产综合理论。1976年,英国里丁大学教授邓宁(Dunning)首次提出了综合理论学说<sup>③</sup>。以后,邓宁又多次发表论文,系统阐述“综合主义”理论,并将其动态化,从而形成了至今仍然对跨国公司和对外直接投资研究影响最大的理论框架。

邓宁认为,人类以前研究跨国公司的成果已分别解决了4个“W”,即:企业拥有优势说明为什么(Why)能到国外办企业,区位优势说明企业到哪里(Where)去办子公司,内部化优势说明企业建立子公司怎样(How)使效益更大,产品寿命周期理论说明企业在什么时候(When)建立子公司。但是,它们之中没有一种理论能单独解释清楚跨国公司的全部行为。所以邓宁主张把有关部分理论结合起来构成一个整体,综合地对跨国企业作出分析。

邓宁的国际生产综合理论可以概括为一个简单的公式:

$$\text{所有权优势} + \text{内部化优势} + \text{区位优势} = \text{对外直接投资}$$

邓宁还指出,企业可以根据自己所具备的不同优势,分别采用不同的国际经营方式。企业对外直接投资,必须同时具备所有权优势、内部化优势与区位优势;该企业如果只拥有所有权优势与内部化优势,只能进行出口贸易;企业如果只有所有权优势,则只能考虑

① Ronald H. Coase. The Nature of the Firm, Economics, November, 1937, pp.386-405.

② Peter J. Buckley and Mark Casson. The Future of the Multinational Enterprise, 1976; Allan M. Rugman, Inside the Multinationals, 1981.

③ John H. Dunning. International Production and Multinational Enterprise, 1981.

采用技术转移的形式，将技术出让给其他企业；如果企业具有上述三种优势，却只采取技术转移的方法，则会丧失内部化优势与区位优势所能带来的收益。

以上介绍的几位代表人物及其研究成果虽然只是关于跨国企业理论探讨的一小部分，但是他们的研究构筑了一个从国际生产要素组合角度研究跨国企业行为理论的框架。各国经济学家关于跨国企业行为的其他研究，有不少是对这一理论框架研究的进一步补充和发展。

## 二、寡占市场(即寡头垄断市场)的反应

对企业跨国经营的行为，一些学者更侧重于从企业所面临的市场角度，特别是从跨国公司投资产业大都属于寡占市场特征的角度进行研究。

### (一)海默论跨国企业的寡头垄断反应行为

对于发达国家之间的双向或交叉直接投资来说，海默认为，必须利用寡占反应行为来加以解释。海默所说的寡占反应行为是指各国寡占企业通过在竞争对手的领土上建立地盘来加强自己在国际竞争中的地位<sup>①</sup>。海默认为双向直接投资只是国内寡占竞争行为在国际范围内的延伸，但其基础仍在于各国企业所拥有的技术等垄断优势，各国企业在技术、管理及规模经济方面的相对优势决定了直接投资的流向及多寡，决定了一国是主要的对外直接投资国还是主要的直接投资接受国。海默对跨国公司寡占反应行为的解释还只是作为垄断优势理论的补充，在寡占反应理论上作出较为系统阐述的是美国学者尼克博克(Knickerbocker)。

### (二)尼克博克的“寡占反应理论”

尼克博克沿着与海默不同的思路，对美国跨国公司对外直接投资提出了新的解释<sup>②</sup>。他指出，“二战”后美国企业对外直接投资主要是由寡占行业中少数几家寡头公司进行的，他们的投资又大多在同一时期成批发生。基于这个特点，尼克博克认为，垄断优势理论不能成为全面解释美国企业对外直接投资的决定因素，必须用寡占行为理论加以补充。

尼克博克将对外直接投资区分为“进攻性投资”与“防御性投资”。在国外市场建立第一家子公司的寡头公司，其投资是进攻性投资，同一行业其他寡头成员追随率先投资的公司也建立子公司是防御性投资。尼克博克认为，决定这两类投资的因素是各不相同的，进攻性投资的动因可由维农的产品周期理论解释，而防御性投资则是由寡占反应行为所决定的。尼克博克的重点是研究防御性投资。决定防御性投资行为的寡占反应，其目的在于抵消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风险，保持彼此之

① Stephen H. Hymer. *The Multinational Corporation: A Radical Approach*, 1979, p227-228.

② Frederick T. Knickerbocker. *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*, 1973.



间的力量均衡。当国内同一寡占行业的竞争对手率先在某国外市场进行直接投资时,其他寡头企业就会面临严重风险。这些企业在该地的出口地位与市场份额将会降低,各公司收益减少。更重要的是,竞争对手在国外经营中可能获得新的竞争优势与能力,从而可能使其他企业在国内与国外的经营都处于不利地位。为了使风险降低到最小限度,寡头企业的最优战略便是紧随竞争对手,在对方已进入的市场上建立自己的子公司,恢复与竞争对手的竞争均衡。尼克博克认为,这种寡占反应行为解释了美国某些寡占行业中几家大公司在很短的时期内集中对某个国家进行直接投资,纷纷建立子公司的原因。西欧对美国的直接投资也有类似情况发生。

尼克博克在其寡占反应理论中还详细分析了与对外直接投资成批性有相关关系的各种因素,他证明,对外直接投资成批性与行业集中程度、行业盈利率及东道国市场容量等因素呈正相关,与行业中的企业规模、产品创新、产品差别及产品多样化的程度等因素呈负相关。这些结论对寡头垄断市场的深入研究具有较高的价值。

### 三、经过修正的产品周期理论——国际生产要素最优结合理论与寡占市场反应理论的结合

20世纪70年代,维农本人已认识到,他的产品周期理论已不能作为一个完整的理论来解释以美国为基地的跨国企业的行为,随后修正了他的理论。他引入国际寡占行为来解释跨国公司的投资行为。维农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。在各个阶段中,跨国企业根据不同类型的进入壁垒来建立和维持自己的垄断地位。不同的进入壁垒对跨国企业在国内和国外的生产区位选择上具有重要的意义<sup>①</sup>。

#### (一)以创新为基础的寡占阶段

在以创新为基础的寡占阶段,创新仍在国内市场开始,并受国内生产要素禀赋状况的影响,但跨国公司也有可能针对国外市场研制新产品。为了维护垄断地位,跨国公司在产品创新上投入大量资本和人力,扩大现有产品的差别,加强对新产品和技术的垄断。由于各国资源禀赋条件不同,美国公司在满足高收入需求以及节省劳动的产品创新与研制上拥有比较优势,欧洲公司将会集中创新节省土地和原材料的产品,日本公司则集中在节省原材料产品的创新上。新产品的研制与生产仍集中在国内生产基地,以便协调生产与研制及销售活动。在出现技术扩散、产品和工艺标准化及国外竞争时,跨国公司就会把生产移往国外,维持和延续以创新为基础的优势。但由于各国、各公司的技术和生产成本结构不同,各国跨国公司的区位选择可能有差异。

---

<sup>①</sup> Raymond Vernon. Location of economic activity, in John H. Dunning ed., *Economic Analysis and the Multinational Enterprises*, 1974.

## (二)成熟的寡占阶段

在成熟的寡占阶段，跨国公司以创新为基础的优势消失，但跨国公司会利用生产、销售与研制的规模经济来代替创新因素，排斥竞争者进入。这是规模经济构成寡占优势的基础。各国跨国公司主要采取相互牵制战略或盯住战略来维持各自的市场份额与地位。前一战略指跨国公司各自到对方的主要市场上设厂经营，以此来避免竞争对手在自己的市场上削价竞争；后一战略指当领先的公司开辟新市场时，同一行业的寡头成员亦紧紧跟上，以维护寡占均衡。两种战略均旨在稳定寡头成员在世界市场上的份额，避免竞争失利。

## (三)老化的寡占阶段

到老化的寡占阶段，规模经济已不再是阻碍竞争者的有效手段，跨国公司力图组成卡特尔，或通过广告商标使它们的产品互有差别，以建立新的障碍。但由于竞争者不断进入，成本竞争与价格竞争的压力重新出现，成本高的公司被迫退出该行业，拥有有利生产条件的公司继续留下。这时，生产区位的选择主要取决于成本差异，而市场距离和寡占反应则变成次要的因素。

综上所述，在经过维农修正过的产品周期理论中，跨国公司在三个产品周期分别以产品差异、规模经济、成本差异为主要手段维持寡占优势。

# 四、发展中国家对外直接投资理论的探讨

传统的对外投资理论，可用于解释发达国家向发展中国家的垂直投资或发达国家之间已臻完善的水平投资。

近年来，为了寻求发展中国家对外投资的理论依据，国际经济学界创立了一些新的理论学说。

## (一)投资发展周期理论

邓宁在 1981 年又提出“投资发展周期理论”<sup>①</sup>，该理论从动态角度解释发展中国家对外投资行为，进一步发展和完善了其国际生产折衷理论。邓宁实证分析了 67 个国家于 1967—1978 年间直接投资流量与人均国民生产总值的关系，结果发现：一个国家对外直接投资与该国经济发展水平密切相关。换言之，一个国家对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(GNP)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，从而会对直接投资流量产生重大影响。

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对外

<sup>①</sup> J.H. Dunning(1981). Explaining Outward Direct Investment of Developing Countries: In Support of the Eclectic Theory of International Production. In K. Kuman and M. G. Mcleod, ed: Multinationals from Developing Countries, p.4, Lexington, Massachusetts: D. C. Heath and Company.





直接投资的地位也不同。

处于第一阶段的是人均 GNP 低于 400 美元的最穷的发展中国家, 这些国家企业缺乏所有权优势, 且内部化能力也很低, 几乎没有对外直接投资。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。该类国家对外直接投资净额为负值。

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。随着本国投资环境的改善, 开始出现较强的区位优势, 从而可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 美元之间的发展中国家, 这时本国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 美元以上的发展中国家, 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, 因此对外直接投资额为正值, 并呈现逐步扩大的趋势。

邓宁认为, 一国吸引外资和对外投资的数量不能仅仅用经济指标来衡量, 它还取决于一国的政治经济制度、法律体系、市场机制、教育水平、科研水平以及政府的经济政策等因素。一国的所有权优势、内部化优势和区位优势可以从国家、产业和企业三个层面进行分析。从所有权优势看, 国家层面的因素包括自然资源禀赋、劳动力素质、市场规模及其特征、政府创新、知识产权保护、竞争与产业结构政策; 产业层面的所有权优势包括产品和加工技术深度、产品差异程度、规模经济、市场结构等; 企业层面的所有权优势包括生产规模、产品加工深度、生产技术水平、企业创新能力、企业组织结构、管理技术、企业获得低成本要素供给的能力等。

但是, 投资发展周期理论在分析方法上仍存在着严重不足。邓宁用人均国民收入水平来区分经济发展阶段从而说明一国的国际投资地位。按照这一逻辑分析, 经济越发展, 人均净对外投资量就越大。但是这一结论难以经得住实践检验。比如人均净对外投资值为负值, 可以由两种情况所致: 一种是那些低收入国家, 外资投入少, 对外投资更少, 其人均净对外投资表现为负值; 另一种是经济发达国家, 其对外直接投资存量和外国直接投资存量都有相当规模, 但外国直接投资存量大于其对外直接投资存量, 其人均净对外投资值也会表现为负值, 而这两类国家在经济发展水平上不可比拟。即使是经济发展水平相同的国家, 人均净对外投资也可能表现出很大的差异。例如, 根据邓宁的计算, 人均国民收入在 2500~4000 美元之间的国家中, 英国和荷兰人均净对外投资分别为 17.2 美元和 11.4 美元, 比利时、卢森堡分别为 -51.4 美元, 挪威为 -32.1 美元。可见, 人均净对外投资并不是真正反映一国国际投资地位的代表性指标。

## (二) 小规模技术理论

在对发展中国家对外直接投资理论的研究者中，美国哈佛大学研究跨国公司的教授威尔斯(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。

威尔斯认为，与发达国家相比，发展中国家的经济技术水平相对落后，在对外直接投资中难以仰赖绝对的竞争优势，因而发展中国家跨国公司的技术优势具有十分特殊的性质，这种优势是投资企业母国市场环境的反映。威尔斯主要从三个方面分析发展中国家跨国公司的比较优势。

### 1. 拥有为小市场需求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，它们以此研发了适合小批量生产的技术而获得对外投资部分优势。

在许多产品销售市场较小的情况下，发展中国家的企业只有使技术适合于小规模制造，才能增加利润。这些企业一般在开始时总是使用从工业国引进的技术，然后逐步改造使之适合于当地市场。威尔斯对印度 52 家制造业跨国公司的一项调查表明，绝大部分印度公司生产技术都是从国外进口的，而且几乎所有公司都对进口的外国技术进行了改造，以满足本国和其他发展中国家批量、多样化产品的市场需求。

利柯鲁(Lecraw, 1981)在对泰国的一项调查中也提出了发展中国家跨国公司具有小规模的特点。通过生产设备能力利用率可以证明发展中国家企业的小规模是很有效的。根据他的考察，在泰国的外国公司中，发达国家跨国公司的生产规模比当地企业生产规模平均大 2 倍以上。在生产设备能力利用率上两者也出现明显差距，前者的平均生产能力使用率仅为 26%，后者却高达 48%。

威尔斯认为发展中国家跨国公司所掌握的小规模技术具有“劳动密集型”和“灵活性”的特点。他比较了印度尼西亚外国公司的资本劳动比率。结果表明，跨国公司的资本劳动比率比东南亚国家和地区的资本劳动比率高 1 倍以上。为了满足小规模市场的需要，发展中国家的企业必须使生产技术具有灵活性，以提供品种繁多的产品。

### 2. 来自“当地采购和特殊产品”的竞争优势

威尔斯认为，发展中国家的竞争优势来自“当地采购和特殊产品”。为了减少因进口技术而造成的特殊投入，发展中国家的企业便寻求用本地的投入来替代特殊投入。一旦这些企业学会用本地的投入来替代特殊投入，它们就可以把这些专门知识推广到面临同样问题的其他发展中国家。

发展中国家对外直接投资的另一特征表现在鲜明的民族文化特点上，这些海外投资主



要是为海外同一种族团体的需要而建立的。一个突出的例子是华人社团在食品加工、餐饮、新闻出版等方面的需求，带动了一部分东亚、东南亚国家和地区的海外投资。而这些民族产品的生产往往利用母国的当地资源，在生产成本上享有优势。

### 3. 低价产品营销策略

发达国家跨国公司的产品营销战略往往投入大量的广告费用，树立产品形象，以创造名牌效应。而发展中国家跨国公司则支出较少的广告费用，采取低价营销策略。美国学者巴斯基特(Busjeet)对毛里求斯出口加工区外国制造业公司的调查证实，发展中国家跨国公司推销产品的广告费用大大低于发达国家的同行公司。在被调查的企业中，96%的发展中国家的广告费用占销售额的比例低于1%，而在跨国公司的同行中，21%的子公司广告费用占销售额的比例超过5%。

威尔斯有关发展中国家跨国公司的研究在西方理论界被认为是该领域早期代表性成果。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技术优势打入国际市场的传统观点，将发展中国家对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对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小企业而言，参与对外直接投资仍有很强的经济动力和较大的市场空间。但是，从本质上看，威尔斯的小规模技术理论属于技术被动论。他显然继承了维农的产品生命周期理论，认为发展中国家主要使用“降级技术”生产产品，生产的是在西方国家早已成熟的产品。这样，发展中国家在国际生产的位置永远处于边缘地带，或是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高新技术企业的对外直接投资行为，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

英国经济学家拉奥(Lall)在1983年出版的《新跨国公司：第三世界企业的发展》一书中提出用技术地方化理论来解释发展中国家对外直接投资行为。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。拉奥认为满足以下几个条件就可使发展中国家企业能够形成和发展自己的“特定优势”。

第一，在发展中国家，技术知识的当地化是在不同的环境下进行的。这种新的环境往往与一国的要素价格及质量相联系。第二，发展中国家生产的产品适合于它们自身的经济条件和需求，换言之，只要这些企业对进口的技术和产品进行一定的改造，使产品能够更好地满足本国市场需要，这种创新活动就会形成竞争优势。第三，发展中国家企业竞争优势不仅来自其生产过程及产品与当地供给条件和需求条件的紧密结合，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。第四，在产品特征上，发展中国家企业仍然能够开发出与名牌产品不同的消费品，特别是当国内市场较大、消费者的品

位和购买能力有很大差别时，发展中国家的产品仍有一定的竞争能力。第五，上述几种优势还会由于民族的或语言的因素而得到加强，如表 2-1 所示。

表 2-1 发展中国家竞争优势的来源

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. 拥有专利或非专利技术	3. 有时的产品差异
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(特别是管理和技术人员)
7. 低成本投入	7. “血缘”优势
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. 东道国政府的支持	

(资料来源：拉奥. 新跨国公司——第三世界企业的发展. 伦敦：Joho Wiley & Sons 出版社，1983)

技术地方化理论以发展中国家跨国公司为研究对象，为发展中国家进行对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，而且强调了技术创新对增强企业国际竞争能力的重要作用，尽管对企业技术创新活动的描述仍然是粗线条的。此外，该理论还强调根据东道国市场特征不同开发不同产品，以便形成独特的竞争优势，这对发展对外直接投资是有启迪意义的。

#### (四)技术创新产业升级理论

20 世纪 80 年代中期以后，发展中国家对外直接投资出现了加速增长的趋势。特别是一些新兴工业国家和地区的对外直接投资更是把触角直接伸向工业发达国家，并成为当地企业有力的竞争对手。如何解释发展中国家跨国公司的新趋势，是跨国公司理论界面临的重要挑战。坎特威尔(Cantwell)教授是英国里丁大学研究技术创新与经济发展问题的著名专家，他作为托兰惕诺(Tolentino)的博士生导师，与托兰惕诺共同对发展中国家对外直接投资问题进行了系统的考察，提出了发展中国家技术创新产业升级理论。该理论提出了两个基本命题。

第一，发展中国家产业结构的升级，说明了发展中国家企业技术能力的稳定提高和扩大，这种提高和扩大是一个不断积累的结果。第二，发展中国家企业技术能力的提高和扩大是与它们对外直接投资的增长直接相关的。现有的技术能力水平是影响其国际生产活动的决定因素，同时也影响着发展中国家跨国公司对外投资的形式和增长速度。

在第一、第二两个命题的基础上，发展中国家跨国公司技术创新产业升级理论的基本



结论是：发展中国家对外直接投资的产业分布和地理分布是随着时间的推移而逐渐变化的，并且是可以预测的。

坎特威尔和托兰惕诺认为，从历史上看，技术积累对一国经济发展的促进作用，在发达国家和发展中国家没有什么本质差别。技术创新仍然是一国产业、企业发展的根本动力。与发达国家相比，发展中国家企业的技术创新表现出不同的特征。发达国家企业的技术创新表现为大量的研究与开发投入，掌握和开发尖端的高科技，引导技术发展的潮流。而发展中国家企业的技术创新并没有很强的研究与开发能力，主要是掌握和开发现有生产的技术。

新兴工业化经济体的竞争优势表现在工业产品、轻工业消费品(如纺织、服装和鞋帽、玩具及电子产品)方面。这些企业的技术创新最初来自外国技术的进口，并使这些技术适合当地的需求。随着生产经验的积累，企业进行技术创新，这种创新优势又随着管理水平、市场营销水平的提高而得到加强。因此，发展中国家跨国公司的技术积累过程是建立在“特有的学习经验基础上的”。

坎特威尔和托兰惕诺还分析了发展中国家跨国公司对外直接投资的产业特征和地理特征。他们认为，发展中国家跨国公司对外直接投资受其国内产业结构和内生技术创新能力的影响，在产业分布上，首先是以自然资源开发为主的纵向一体化生产活动，然后是以进口替代和出口导向为主的横向一体化生产活动。从海外经营的地理扩张看，发展中国家在很大程度上受“心理距离”的影响，遵循周边国家→发展中国家→发达国家的渐进发展轨道。随着工业化程度的提高，一些新兴工业化经济体的产业结构发生了明显变化，技术能力也得到迅速提高。在对外投资方面，它们已经不再局限于传统产业的传统产品，而开始从事高科技领域的生产和开发活动。如中国台湾跨国公司在化学、半导体、计算机领域；新加坡跨国公司在计算机、生物技术、基因工程、电子技术领域；韩国、中国香港特区跨国公司在半导体、软件开发、电信技术等领域都占有一席之地。这些国家和地区对发达国家的投资也表现出良好的竞争力。

### (五)人力资本理论

人力资本理论从另一个角度研究发展中国家企业向发达国家的投资行为。

新古典理论认为，发展中国家的资本/劳动比率远远小于发达国家，即发展中国家资本的边际产品要高于发达国家，因此资本的合理流向应该是从发达国家到发展中国家。卢卡斯(Lucas)于1990年提出，新古典理论忽略了国家与国家之间劳动者的质量差异。因为发达国家的劳动中可能含有大量的发展中国家所无法比拟的人力资本因素，所以，发达国家与发展中国家的资本/劳动比率的差异并不像新古典理论假设的那样，发达国家的资本边际报酬仍有可能高于发展中国家，这就为资本由发展中国家流向发达国家提供了一种理论上的解释。

## (六)投资诱发要素组合理论

近年来,国际经济学者为了克服以往对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”。该理论的主要核心观点是:任何形式的对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产生的。

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、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。例如,一些发展中国家通过向技术先进国家的投资,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所得不到的高新技术。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对外直接投资的因素,主要包括三个方面:①投资国政府诱发和影响对外直接投资的因素,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东道国诱发和影响对外直接投资的因素,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全球性诱发和影响对外直接投资的因素。例如,经济生活国际化及经济一体化、区域化、集团化的发展;科技革命的发展及影响;国际金融市场利率的波动等。

投资诱发要素组合理论试图从新的角度阐释发展中国家企业对外直接投资的动因和条件。直接诱发要素的提出,较好地解释了发展中国家企业到发达国家投资获取先进技术的动机,间接诱发要素则拓展了区位理论,全面总结了企业对外投资的环境因素,而发展中国家企业的对外直接投资在很大程度上是间接诱发要素作用的结果。

## (七)联合国贸易和发展会议的研究

2006年联合国贸易和发展会议(UNCTAD)《世界投资报告》对于发展中经济体和转型期经济体日益成为世界重要的对外投资来源这一趋势进行了调查与研究。提出影响发展中国家跨国公司对外投资决策的四大动机与三大竞争优势。

### 1. 发展中国家跨国公司对外投资的主要动机

(1) 寻求市场。联合国贸易和发展会议与伙伴组织关于发展中国家外商投资企业的调查证实,在其外向投资动机中,最重要的是寻求市场型的外国直接投资。

与市场有关的因素是推动发展中国家跨国公司走出母国或拉动其进入东道国的强大力量。例如,以印度的跨国公司为例,为信息技术服务等特长产品寻求客户的需要以及国际



联系的缺乏,是其国际化的关键驱动因素。中国的跨国公司同拉丁美洲的跨国公司一样,特别关心如何规避贸易壁垒。发展中国家公司为减少这类风险而向其他国家扩展的事例很多。

以寻求市场为主要动机的投资主要形成区域内和发展中国家内部的外国直接投资。在这种外向直接投资中,投资形态因跨国公司的活动而存在差异。例如,消费品和服务方面的外国直接投资往往是区域性的和发展中国家之间的流动;电子部件方面的外国直接投资通常是区域集中型的(这是由于提供产品的公司地点);在信息技术服务方面的投资往往是区域型的,流向发达国家(关键客户所在的地点);石油和天然气跨国公司的外国直接投资既面向某些发达国家(仍然是最大的能源市场),也面向区域市场。

广义的市场扩展还包括市场多样化的扩张。个案研究证实,外向直接投资确实可促使发展中国家企业能够进入新市场并扩大业务。在白色家电和个人计算机等一系列产业中,一些亚洲跨国公司,诸如宏碁(Acer)(中国台湾)、阿塞利克公司(Arcelik)(土耳其)、海尔(中国)及联想(中国),通过外国直接投资成功地扩大市场,成为全球性的企业。

(2) 寻求效率。发展中国家外国直接投资第二个重要动机是寻求效率,主要是相对较先进(因而劳动力成本较高)的发展中国家跨国公司进行这种投资。寻求效率的投资又往往基于两个方面的驱动因素。一是母国经济体生产成本上涨,特别是劳动力成本。这是马来西亚、韩国和新加坡等东南亚国家及毛里求斯(该国具有成衣劳动密集型出口产业)跨国公司特别关注的问题。二是发展中国家公司所面临的竞争压力正在推动它们向海外扩展。这些压力包括来自低成本生产商的竞争,特别是来自东亚和东南亚高效率制造商的竞争以及国内外经济体中来自国外跨国公司的竞争。

以寻求效率为主要动机的投资一般集中在几个产业(诸如电气和电子产品及成衣和纺织品)。基于这种动机的外国直接投资大多面向发展中国家,面向电气、电子产业的这种投资有很强的区域集中性,而面向成衣业的这种投资则在地域上更为分散。

(3) 寻求资源。许多发展中大国,首先是中国和印度,其日新月异的快速增长使它们担忧关键资源和经济扩展的投入将会出现短缺。这类国家的一些跨国公司向外直接投资的战略和政治动机反映了这一点,尤其是在自然资源方面。有些国家的政府鼓励跨国公司设法取得对母国经济至关重要的原材料等地投入。例如,中国和印度的跨国公司都在向具有丰富资源的国家投资,特别是在石油和天然气方面(着眼于取得更多供应,而不是像寻求市场型外国直接投资那样着眼于客户)。在中国的跨国公司为广泛获取各种原材料供应而努力的同时,中国的外交方面也在非洲、中亚、拉丁美洲和加勒比及西亚地区进行平行的不懈努力。寻求资源型的外国直接投资大多在发展中国家。

以上述的寻求市场、寻求效率、寻求资源为主要动机的投资都属于“资产利用战略”。而以下的寻求现成资产型的投资是一种“资产扩展战略”。

(4) 寻求现成资产。寻求现成资产型外向投资主要是发展中国家跨国公司向发达国家投资。其主要动机是主动获取发达国家企业的品牌、先进技术与管理经验等现成资产。例如,中国企业吉利汽车并购沃尔沃的主要动机是有效弥补品牌短板、提升研发能力、获得关

键技术、获取全球经销商网络、赢得一流管理团队和技术人才，进而提升企业的国际竞争力。

## 2. 发展中国家跨国公司对外投资的主要竞争优势

与发达国家跨国公司外向投资相比，发展中国家跨国公司对外直接投资有三个方面的优势，这些优势主要体现在对发展中国家投资的层面上。

(1) 发展中国家跨国公司的对外直接投资对发展中东道国的一大优势是具有更大的创造就业机会的潜力。其主要原因在于，发展中国家跨国公司可能比较倾向于发展劳动密集型产业，发展方式可能更倾向于使用较为简单、较为劳动密集型的技术，特别是在制造业。根据平均每个子公司在发展中东道国家创造就业机会情况的经验数据表明，发展中国家跨国公司雇用的人数多于发达国家跨国公司。而且，外国直接投资对工资的作用一般是正面的，因为跨国公司在总体上支付的工资高于当地雇主，至少就熟练劳动而言，工资水平高于东道国的本国公司。

(2) 发展中国家跨国公司的技术和经营模式一般比较接近于发展中东道国公司所用的技术和模式，这意味着有益联系和技术吸收的可能性较大。

(3) 发展中国家跨国公司在进入模式上往往更多地采取“绿地”投资的方式而不是并购。在发展中东道国的投资尤其如此。就此而言，他们的投资更有可能直接提高发展中国家的生产能力。

## 第二节 跨国公司对东道国和母国的作用

### 一、跨国公司与东道国的经济发展

绝大多数国家可能赞同下面的观点，即跨国公司资本的自由流动从全球角度考虑可能改善总体的资源配置效果，但是东道国考虑更多的一般是以下两个方面。

第一，跨国公司在全球的获利将如何在各国间进行分配？换言之，本国在这种国际分工中能否得到较大的比较利益？

第二，外国的投资对本国长远利益的影响如何？

19世纪德国经济学家李斯特(Liszt)曾针对亚当·斯密和大卫·李嘉图的绝对优势和相对优势理论，提出“保护新建工业”的理论。该理论提出一个落后国家应该放弃追求眼前的比较利益，在国家的保护政策下大力发展本国的现代工业。李斯特的观点得到许多发展中国家的赞同。

绝大多数东道国已经倾向使用社会成本—收益分析方法来评价外国投资。这种方法承认外国投资对于东道国来说，既要付出代价，又能带来利益。因此，东道国政府必须对每一事件进行评估以区分已经产生和以后将要产生的正、负两方面的作用。





### (一)对外直接投资的社会成本-收益的理论分析

经济学新古典学派有关对外投资效应分析,源于美国经济学家麦克杜格尔(Macdougall)于1960年发表的一篇题为“对外私人投资的收益和成本:一种理论探讨”的文章。他根据其他条件不变的假设,分析了资本流入一个国家(澳大利亚)的静态效应。这种直接投资流入被看作是增加东道国的资本存量而减少母国资本存量的一一对应行为。通常这些假设适用于完全竞争的经济体系处于长期就业的均衡;此外,假定国际收支也处于均衡状态,并无条件地维持在该水平上;贸易条件的影响不变;假定规模报酬不变;没有外在经济,没有税收。如图2-1所示为麦克杜格尔的基本模型。在图2-1中,假定劳动量一定,  $GL$  把资本存量同资本的边际产品联系起来。其中,  $AC$  代表最初的资本存量,  $AB$  是国内拥有的存量,  $BC$  为外国拥有的存量,国内资本的收益是  $FEBA$ , 外国资本的收益是  $EDCB$ , 而工资额为  $GDF$ 。假设外国直接投资从  $BC$  增加到  $BM$ , 那么外国资本收益变为  $JLMB$ 。由于资本的边际产品下降,从而资本收益率也下降,所以国内资本的总收益下降到  $HJBA$ 。虽然实际工资额增加了  $FDLH$ , 但其中的  $FEJH$  只是来自国内资本所有者的再分配。东道国作为整体得到  $EDLJ$ <sup>①</sup>。这一简单模型说明,外国资本的流入会使东道国的总收益增加,但东道国的收益( $EDLJ$ )比新的外国资本增值的收益( $KLMC$ )要小。

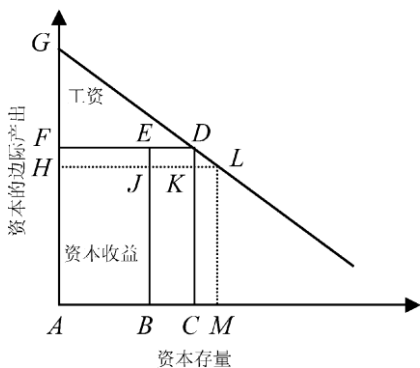


图 2-1 麦克杜格尔的模型

麦克杜格尔的模型仅仅从东道国引进外资一个角度解释外国资本流入后对东道国成

① 以上的解释基于以下的数理推导: 在完全竞争条件下,  $\alpha + \beta = 1$ , 即  $Y = \frac{\partial Y}{\partial K}K + \frac{\partial Y}{\partial L}L$ , 其中  $\alpha$  为资本产出弹性系数,  $\beta$  为劳动产出弹性系数,  $Y$  为产出; 又由于当劳动量一定时(即  $L = \bar{L}$ )时,  $Y(\bar{L}) = \int \frac{\partial Y}{\partial K} dK$ , 在完全竞争条件下, 资本收益  $= \frac{\partial Y}{\partial K}K$ , 劳动所得(工资)  $= \frac{\partial Y}{\partial L}L$ ; 于是就有劳动所得  $= \left( \int \frac{\partial Y}{\partial K} dK \right) - \frac{\partial Y}{\partial K}K$ 。

本、效益的影响，难以全面说明国际资本流动对世界经济、东道国和母国三个方面的综合影响。肯普(Kemp)以麦克杜格尔模型的分析方法为基础，对该模型做了进一步的延伸，使成为分析国际资本流动对世界经济、东道国和母国三方面影响的一般工具，后来被人们称之为“资本流动效果”模型或“麦克杜格尔-肯普”模型<sup>①</sup>。

“麦克杜格尔-肯普”模型认为，资本在国际上自由流动之后，将使资本的边际产出在国际上平均化，从而可以提高世界资源的利用率，增进全世界的生产和东道国与母国的福利。国际资本这种作用机理可由图 2-2 加以说明。

假设世界是由投资国或母国(I 国)和受资国或东道国(II 国)组成的。资本流动之前，母国由于资本丰裕，资本的边际产出低于东道国。假定资本是受边际产出递减法则支配的，同时，假定在两国内实行完全竞争，资本的价格等于资本的边际产出。

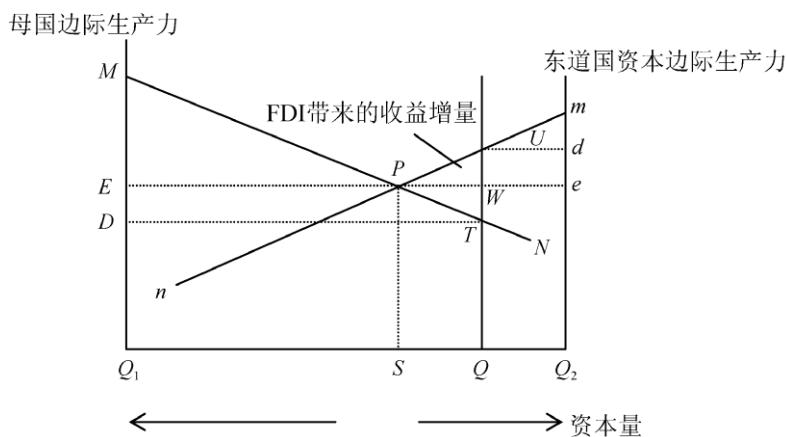


图 2-2 “麦克杜格尔-肯普”模型：国际资本转移的产出与福利效应

在图 2-2 中， $Q_1$  为母国的原点。 $Q_2$  为东道国的原点，横轴为资本量，母国资本量为  $Q_1Q$ ，东道国资本量为  $Q_2Q$ ，两者之和  $Q_1Q_2$  为世界资本总量。纵轴为资本的边际产出。 $MN$  线是表示资本边际产出递减的母国边际产出曲线，也是资本需求曲线， $mn$  线是东道国边际产出曲线和资本需求曲线。资本流动之前，一方面投资国使用  $Q_1Q$  量的资本与一定量的劳动，生产出  $Q_1MTQ$  量的产出；另一方面，东道国生产出  $Q_2mUQ$  量的产出。在  $Q$  点资本的边际产出(等于资本价格)，投资国为  $QT$ ，低于东道国的  $QU$ ，由此引起前者向后者的国际资本流动，直到两国的资本边际产出均等，这种流动才会停止。这就是说，将有  $SQ$  量的资本由投资国(I 国)流到东道国(II 国)，两国的资本边际产出同为  $SP=Q_1E=Q_2e$ 。

可见，资本国际流动的结果是，母国生产量变为  $Q_1MPS$ ，东道国生产量变为  $Q_2mPS$ 。与资本流动前两国总生产量  $Q_1MTQ+Q_2mUQ$  相比，两国总共增加了三角形  $PUT$  的生产量。就是说，由于资本的国际自由流动提高了全世界的总生产量收益。同时，对于投资双方来

① [日]小岛清. 对外贸易论. 周宝廉译. 天津: 南开大学出版社, 1987.



说,资本流动都是利大于弊。一方面,由于对外投资,投资国的生产量确实减少了  $SPTQ$  量,但是该国的国民收入并没有随之减少。因为它可以得到对外投资量  $\times$  资本边际产出(资本价格)  $= SPWQ$  量的对外投资收益,因而对外投资使国民收入净增加了  $PWT$  量。另一方面,吸收外资给东道国带来了  $QUPS$  的生产增量,其中  $QWPS$  部分要支付给投资国,所以国民收入净增加了  $PUW$  量。由此可见,通过资本流动的自由化,在世界总产量增加的同时,母国与东道国双方分享了这项利益。

资本的国际流动对两国的资本和劳动有不同的影响。母国的资本收入在资本流动前为  $Q_1DTQ$ , 资本流动后为国内收入  $Q_1EPS$  + 国外收入  $SPWQ = Q_1EWQ$ , 即增加了  $DEWT$  量。劳动收益在资本流动以前为  $DMT$  量(生产量与资本收入的差额), 资本流动后减少为  $EMP$  量。也就是说,劳动收益所减少的  $DEPT$  量,被再分配给资本,产生了不利于劳动、有利于资本的影响。东道国的情况与此相反,资本收入由  $Q_2dUQ$  减少到  $Q_2eWQ$ , 减少了  $edUW$  量; 劳动收益由  $dmU$  增加到  $emP$ , 增加了  $edUP$  量。也就是说,东道国吸收外资产生了有利于劳动的影响。

虽然“麦克杜格尔”模型和“麦克杜格尔-肯普”模型的应用条件是很苛刻的,但是,作为揭示国际投资成本-效益的综合静态分析工具,它们具有重要的理论价值。其重要程度,可以与国际贸易领域中亚当·斯密的“绝对利益学说”和大卫·李嘉图的“比较利益学说”所占有的理论地位相媲美。这两个模型所得出的结论,对以后的国际投资理论与实践产生了重要的影响。例如,国际资本流动可能带来世界资源更合理的配置以及投资国与东道国的“双赢”效果,这一结论成为国际生产要素最优组合的理论依据,也为跨国投资的大量实践结果所证实;又如,跨国投资可能给母国带来不利于劳动、有利于资本的收益再分配,这一结论也为许多发达国家的对外投资所证实。英国《经济学家》杂志 1994 年曾经发表过这样一篇文章,题目是“对工人威胁最严重的是大量对外投资,而不是进口”。因此,无论是在美国还是在欧洲,反对跨国投资最厉害的利益集团是工会。另外,两个模型所得出的跨国投资可能对东道国带来不利于资本、有利于劳动的收益再分配,这一结论也成为东道国利用外资的劳动就业效应的重要理论依据。

英国学者尼尔·胡德(Neil Hood)和斯蒂芬·扬(Stephen Young)指出,如果撇开“麦克杜格尔”模型的某些假设,该模型的结论将会发生变化<sup>①</sup>。

首先,如果假定东道国对外国企业的利润征收一定比率的税收,那么,外国资本所取得的利润就从  $KLMC$  下降到  $(1-t)KLMC$ , 如果所得税税率是 50%, 那么,东道国的收益会因税收而大大提高,而母国的利益却正好相反。其次,如果考虑到外国直接投资可能带来的外在经济收益,那么,东道国的收益还可能进一步增加。例如,从外国企业引入的技术和专门知识在东道国的传播与普及,就会产生上述外在经济收益;又如,从外国企业引入

<sup>①</sup> [英]尼尔·胡德(Neil Hood), 斯蒂芬·扬(Stephen Young). 跨国企业经济学(The Economics of Multinational Enterprise). 叶刚等译. 北京: 经济科学出版社, 1994.

促进规模经济的生产方法，从而使相应的产出增长率大于劳动和资本投入的增长率，这也能给东道国带来更多的利益。第三，模型中的完全竞争假设一般很难成立，尤其与跨国公司所经营的寡头竞争市场特征差距较大。只要改变了完全竞争的假设，跨国投资的规模优势就有可能并没有以降低价格的形式转到消费者手中，或以提高工资的形式转到工人手中，而是使母公司增加了利润。那么，按照模型的推导，“随着资本投入量的增加，东道国员工的工资收入增加”，这一情况不会再出现。此外，模型没有考虑私人资本净流入的波动和子公司赚取的利润汇回到母公司等问题，这些问题也可能造成东道国国际收支平衡的困难，转而可能要求紧缩通货，从而降低增长率，并造成失业。

尽管以上论述是仅就“麦克杜格尔”模型而言的，但“麦克杜格尔-肯普”模型与前一个模型具有完全一样的假设条件和推导方法，所以这一分析完全适用于“麦克杜格尔-肯普”模型。

尼尔·胡德和斯蒂芬·扬认为，麦克杜格尔模型有相当大的局限性，特别是在分析对外直接投资动态力量时，这种比较静态的分析方法不是十分有用。但是，他们也同时指出，如果放弃这种综合分析的框架，而采取考察可能产生得失的不同领域、估价个别事例的得失等方法，进行外商投资的规模-效益分析，也会产生种种困难。困难主要来自比较，即必须比较外国投资留给东道国的利益是否比其他可行的选择方法更好。例如，如果没有外国资本进入，当地投资能否取代？如果外国企业不雇用当地劳动者，这些劳动者是否就会失业？与没有这些外国企业的情况相比，外国企业的进入是否会使东道国或多或少地增加了企业家经验？两位学者提示，在使用这类方法分析时，应十分清楚会存在各种不同的选择。

本节将从资源转移效应、贸易与国际收支效应、竞争与反竞争效应、劳动就业效应、主权与自主效应等几个方面继续考察外国直接投资的东道国效应。

## (二)资源转移效应

对外直接投资通过提供资本、技术和管理，可能对东道国产生积极作用。如果那些投入在当地是稀缺资源，那么，外国投资可能使产出急剧增加。

### 1. 资本供应

(1) 外国直接投资弥补东道国“双缺口”分析模型。1966年，钱纳利(Chenery)和斯特劳特(Strout)系统地阐述了外国直接投资对东道国资本供应与形成效应的“双缺口模型”<sup>①</sup>。这一模型的核心在于：发展中国家在储蓄、外汇、吸收能力等方面的国内有效供给与实现经济发展目标所必需的资源计划需求量之间存在着缺口，即储蓄缺口和外汇缺口，而利用外资是填补这些缺口的有效手段。

---

<sup>①</sup> 参见钱纳利，斯特劳特。外援与经济发展。选自《美国经济评论》1966年9月号。转引自郭熙保：《发展经济学经典论著选》，pp.265-289。



钱纳利等人依据凯恩斯(Keynes)的国民收入均衡分析和哈罗德-多马(Domar)经济增长模型,认为发展中国家要实现均衡的经济增长,必须积累足够的资本,使资本形成率达到经济计划目标所要求的水平。而要做到这一点,应当首先估算出实现既定经济增长率所需要的追加投资量。从这个基点出发,影响经济发展主要有储蓄、投资、出口和进口四个因素。他们在对 50 多个国家近代经济发展的历史进行考察后指出:“大部分不发达国家都是主要依赖外部资源来提高他们的人均收入的”,这种“可称为‘外援’的外部资源流入,实际上已成为生产的独立因素”,它“不仅加快了经济增长的速度,而且实际上大大增强了运用自己资源以取得经济持续发展的能力”。他们还认为,从大多数国家经济发展所走过的道路看,经济发展主要受到三种形式的约束:一是“储蓄约束”(或称“投资约束”),即国内储蓄不足以支持投资的扩大,影响国民经济发展;二是“外汇约束”(或“贸易约束”),即出口小于进口支出,有限的外汇不足以支付经济发展需要资本等的进口,阻碍了国内生产和出口的发展;三是“吸收能力约束”(又称技术约束),即由于缺乏必要的技术、企业家和管理人才,无法更多地吸收外资和有效地运用各种资源,影响了生产率的提高和经济增长。钱纳利指出,一般而言,发展中国家在经济发展中都会遇到这些约束,并依次出现吸收能力限制的发展阶段、储蓄限制的发展阶段、外汇限制的发展阶段。

钱纳利和斯特劳特重点考察储蓄约束和外汇约束。储蓄约束是指在国民收入核算中,投资超过了储蓄;外汇约束是指进口支出超过了出口收入。利用均衡方法进行分析,储蓄约束与外汇约束在量上相等。用总量公式来表示就是

总产出或国民收入=总支出

$$Y=C+I+(X-M)$$

式中:  $Y$  是国民收入;  $C$  是消费;  $I$  是投资;  $X$  是出口额;  $M$  是进口额,  $(X-M)$  为外贸纯收入。

上式移项后变为

$$Y-C=I+X-M$$

因为国民收入减去消费等于储蓄,即

$$Y-C=S$$

式中:  $S$  是储蓄

代入上式得

$$S=I+X-M$$

移项得

$$S-I=X-M$$

等号两边同乘一个负号

$$I-S=M-X$$

上式左端  $(I-S)$  是投资与储蓄之差,称为“储蓄缺口”,右端  $(M-X)$  是进口与出口之差,称为“外汇缺口”。从均衡的观点看,左、右两式必须相等,表示当国内出现储蓄缺口即投资大于储蓄时,必须用外汇缺口即进口大于出口(表示从国外获得储蓄)来平衡。

调整两个缺口的方法有消极的(不用外援)和积极的(利用外援)两种。

不用外援条件下的消极调整又可分为两种情况。第一种情况：当储蓄缺口大于外汇缺口，即 $(I-S) > (M-X)$ 时，可以通过减少国内投资或者增加国内储蓄来实现两端的平衡，前一种办法显然会降低经济增长率，后一种办法则在短期内难以做到。第二种情况：当外汇缺口大于储蓄缺口，即 $(M-X) > (I-S)$ 时，可以通过减少进口或者增加出口来实现缺口的平衡。但前一种方法也会降低经济增长率，后一种方法一时也难以实现。

如果两个缺口不具互补性，那就不宜采用压缩国内投资和削减进口的方法，而应采用利用国外资源即引进外资的办法进行积极的调整，使两个缺口在促进经济增长率提高的情况下实现平衡。引进外资平衡两缺口具有双重的效应：若一笔外资以机器设备的形式转移进发展中国家，则一方面，从供给来看，它表示从国外进口了资源，而这笔进口不需要用增加出口来支付，这就减轻了外汇不足的压力；另一方面，从需求来看，这笔进口又是投资品，而这些进口的投资品不需要用国内储蓄来提供，这就减轻了国内资源不足的压力。所以，利用外资引进来平衡两个缺口，既能解决国内资源不足问题、促进经济迅速增长，又能减轻因加紧动员国内资源以满足投资需求和冲销进口而出现的双重压力。

(2) 跨国公司与东道国资本形成、国民储蓄(工资角度)效应的分析模型。劳尔(Lall S.)和斯特里顿(Streeton)所做的模型是从跨国公司对东道国资本形成、国民储蓄(工资角度)分析外国直接投资资本形成效应<sup>①</sup>，如图 2-3 所示。

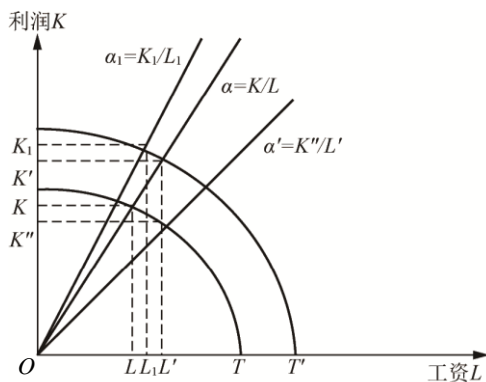


图 2-3 跨国公司与东道国资本形成、国民储蓄(工资角度)效应的分析模型

在图 2-3 中，横轴表示劳动收入，纵轴表示资本收入。东道国企业的生产可能性曲线为  $T$ ，这里表示企业收入可能性曲线，企业收入分配形成  $K$  量资本收入， $L$  量劳动收入。资本收入/工资分配比率为  $\alpha = K/L$ 。假定跨国公司的资本含有较先进的技术和管管理，劳动生产率较高，在使用同量资本和劳动的情况下，跨国公司收入可能性曲线较高，以  $T'$  表示。假定

<sup>①</sup> Lall S. Streeton P, (1977), Foreign Investment, Transnational and Developing Countries, London: Malmillell.



跨国公司按与当地企业相同的分配比率确定劳动收入, 则其劳动收入量为  $L'$ , 资本收入量为  $K'$ 。在假定跨国公司和当地企业使用同量资本和同量劳动力的情况下, 较高的  $L'$  表示较高的劳动工资水平, 较高的  $K'$  表示较高的资本收入水平。跨国公司和当地企业工资水平之间可能有互相比较的过程(或者说是各个企业工会与企业当局讨价还价的过程), 则可能出现三类情况: 第一类情况是, 跨国公司按  $\alpha=K'/L'=K/L$  的分配比率确定劳动收入, 由于企业劳动生产率高, 员工获得较之当地企业更多的劳动收入。第二类情况是, 跨国公司按高于  $L$  但小于  $L'$  的水平  $L_1$  支付本企业员工的工资, 在这种情况下, 跨国公司生产效率提高, 而工资收入没有提高到相应的水平, 反而提高了资本收入比重。此时, 跨国公司的资本收入/工资比率  $\alpha_1=K_1/L_1$  高于初始状态比率  $\alpha$ , 即  $\alpha_1>\alpha$ 。这种情况在我国的外资企业中是大量存在的, 员工的工资水平高于当地企业的水平, 而低于跨国公司母公司员工的工资水平, 但劳动生产率与母公司不相上下。第三类情况是, 跨国公司内的这种较高劳动工资水平影响当地企业内的劳动工资也向上抬高。例如, 提高到与跨国公司相同的水平, 也达到  $L'$  的位置, 但是当地企业的生产效率并未提高。在这种情况下, 劳动工资的增加是以提高企业收入中工资比重、降低资本收入比重, 即通过降低利润-工资分配比率来实现的。这时, 当地企业的资本收入/工资比率  $\alpha'=K''/L'$ , 低于初始状态比率  $\alpha$ , 即  $\alpha'<\alpha$ 。也就是说, 在当地企业生产效率低于跨国公司的条件下, 当地企业工资水平向跨国公司工资水平攀齐的结果, 致使当地企业收入中的资本收入比率低于未受跨国公司较高工资影响的资本收入比率。随着当地企业生产效率提高, 企业收入中的资本收入比重可能会提高, 从而企业的资本收入/工资分配比率将会相应提高。

图 2-3 也可用来说明国民收入分配情况的变化。这里, 生产可能性曲线表示国民收入可能性曲线, 假定全部劳动收入(工资)都用于消费, 即工资等于消费; 当地企业的全部资本收入等于用作投资的储蓄。分配比率表示国民收入的储蓄/消费比率。外商投资未进入时, 国民收入储蓄/消费比率为  $\alpha=K/L$ 。外商投资进入后, 国民收入总量增加, 此时国民收入分配状况有三种情况: 一是国民收入比率仍为  $\alpha=K/L$ , 但储蓄与消费的绝对额增加; 二是由于外资企业工资收入向当地企业靠拢, 使国民收入储蓄/消费比率为  $\alpha_1=K_1/L_1$ ; 三是由于当地企业工资与外资企业工资攀比, 使国民收入储蓄/消费比率为  $\alpha'=K''/L'$ 。

这一模型从正反两个方面说明跨国公司投资对东道国的资本形成(供给)效应。一方面, 跨国企业由于其巨大的平均规模和其他方面的特殊优势, 可为其对外投资取得高于东道国本国的投资效果。这将提高东道国投资的绝对量和相对量。如图 2-2 所示模型中反映出的跨国公司投资使东道国国民收入总量增加以及国民收入分配可能向着有利于资本收入分配的方向转化等都说明了这一点。但是, 另一方面, 跨国公司投资进入后, 由于当地企业在外资企业较高工资水平的影响下发生工资攀比现象, 使当地企业生产的国民收入部分的储蓄-消费比率比以前时期降低, 如降到  $\alpha'=K''/L'$ 。再看跨国公司生产的国民收入部分, 由于跨国公司的利润收入并不完全用于东道国再投资, 在东道国实际使用形成的储蓄率比当地企业实际使用形成的储蓄率低。这两方面的原因致使国民收入中用于消费的收入部分上升, 用

于储蓄的收入部分下降。此外，跨国公司在东道国大量生产推销发达国家高收入水平下流行使用的消费品，刺激提高东道国居民消费需求，也会使东道国储蓄倾向降低。关于后一方面消费示范效应对降低发展中东道国储蓄倾向的影响，也已被很多文献所注意。因而，跨国公司的进入也可能对东道国资本形成带来负面效果。

除了直接影响外，跨国公司在提供资本方面，还可能间接有积极影响。首先，跨国公司可能通过在当地所产生的规模经济和外部经济效应，为当地资本市场提供有吸引力的投资机会而带动和刺激当地储蓄转化为投资。没有这些跨国公司的活动，这些储蓄可能闲置或者用于非生产性活动。其次，跨国公司可以通过直接投资与证券投资的互补关系，带动国际证券资本的流入，并可能刺激来自跨国公司母国和国际机构的官方援助。

跨国公司投资提供有吸引力的投资机会而带动当地储蓄转化为投资的作用在已经具有一定增长的发展中东道国显得更为重要。业已证明，在一些发展中国家，国内储蓄水平很高，资本/产出比率要比发展模型原来假设的程度低。20世纪60年代，发展中国家的总投资几乎占国民生产总值的20%，而储蓄占国民生产总值的15%以上。由此，有些经济学家认为，储蓄的不足，似乎在发展进程早期阶段才比较尖锐，一旦发展中国家取得了一定程度的增长，它们似乎就有能力来发展本地储蓄的各种手段。

## 2. 技术

现代经济增长理论强调指出，影响一个国家经济增长的要素是劳动和资本的技术应用，而不只是这些生产要素的存在。1956年，经济学家阿布拉莫维奇(Abramowitz)在其专论中发现，在实际的产出增长中仅有一部分归因于资本和劳动的增加，而有相当一部分来自其他因素。后来，人们将这些因素造成的产出增长称为“余值”。1957年，索洛(Solow)发表了经验研究论文《技术变动与问题总量生产函数》，首次提出了测算“余值”的理论与方法，国内外经济学家普遍采用“索洛余值法”来测算技术进步及估计技术进步对经济增长的贡献作用。有关1950—1962年若干工业国的计量经济研究表明，在测定的经济增长中，有60%~85%是归因于单位投入的产出提高(要素生产率的提高)，只有余下的15%~40%才归因于劳动、资本和土地的增加。

由于跨国公司是技术生产和传播的重要机构，所以，外国投资的技术转让与扩散对于东道国的经济增长来说，是至关重要的核心因素。国外学者提斯(Teece, 1997)、卡夫斯(Caves, 1982)和海雷诺(Helleiner, 1989)等对此曾多有论证，其主要观点基本反映在UNCTAD《1992年世界投资报告》的以下论述中：外资对东道国技术进步的直接作用是，它可以通过技术溢出提高要素生产率，改变产品结构特别是出口产品结构，促进国外分支机构进行研究与开发，引起组织创新，提高管理水平；间接作用则要通过与当地研究开发机构合作，向当地后向与前向合作者转移技术，外国机构的出现对竞争和当地生产率及受训人员总数等的影响表现出来。

康纳利斯(Cornelius)、布兰克(Blanke)和保(Paua)在《世界经济论坛 2002—2003 年全球





竞争力报告》中指出, 技术在经济发展的各阶段都起到至关重要的作用, 但是根据一国已经取得的经济繁荣程度的高低, 这个动力影响经济增长的方式不同。在一国经济发展的早期, 驱使其经济走上较快增长步伐的动力主要是国外的技术转让情况, 历经快速经济增长的国家大多是那些成功地引进并改进国外先进技术的国家。而在经济更先进的发展阶段, 技术创新能力对于一国维持其快速增长变得日益重要起来<sup>①</sup>。

发展中国家促进外国直接投资流入的主要原因之一实际上就是为了与这些公司领导的全球技术和创新网络建立联系。从创造新技术和在国际上传播新技术来说, 跨国公司在很多产业都是世界的领导者。跨国公司支付了全球商业性研发费用的大部分, 它们支配着新的专利并常常领导管理和组织创新。与跨国公司的创新和生产网络建立联系可以帮助一些国家提升其技术创新能力, 并使它们能够更好地在国际市场上竞争。

技术创新和专门知识的许多效用还取决于转让给东道国的技术是否适用。埃考斯(Eckaus)1955年的论文《发展中国家的要素比例问题》强调跨国公司的技术转让应该适合于东道国的比较要素禀赋, 否则会严重地限制东道国的劳动可吸收程度。图2-4形象地说明了这个问题。

假定有三个生产要素——资本( $K$ )、熟练劳动( $S$ )和非熟练劳动( $U$ )。从 $O$ 到 $K_1S_1U_1$ 的射线表示在特定时期的生产三要素的相对可得性。从理论上说, 确定投资项目应使3种要素都能得到充分利用。但是, 如果该项目使用不适用的技术——例如主要依靠资本和熟练劳动, 那么, 非熟练劳动就可能出现失业现象。在图2-4中, 如果某种产品使用的要素投入组合以从 $O$ 到 $K_1S_1U_2$ 的射线表示, 那么 $U_1U_2$ 量的非熟练劳动就会失业。

大规模的低就业和失业或许是发展中国家面临的最主要问题, 如果跨国公司把资本密集型技术引入这些国家, 就可能带来如图2-4所描述的大量非熟练劳动失业问题。过分引进资本密集型技术还可能对其他不利的影响, 如加剧收入的不平等; 由于“示范效应”, 可能促使当地企业使用类似资本密集型的技术, 形成“就业替代”效应等。正如UNCTAD于2006年所指出的, 发展中国家跨国公司的技术和经营模式一般比较接近于发展中东道国公司所用的技术和模式, 这意味着有益联系和技术吸收的可能性较大。

### 3. 管理

提供外国管理人员和管理技术会给东道国带来极大的利益。首先, 这些都是东道国缺少的要素。有经营能力的企业家和熟练管理人员的进入, 将改善当地经济的平衡。这种作用在母公司撤走后甚至更为重要。受过训练并在跨国公司担任管理、财务和技术职位的当地人, 以后会继续留在该企业, 这有助于促进当地企业家经营能力的提高。其次, 跨国公司对当地的供应者和竞争对手还可能起到有利的示范作用。

但是, 如果在跨国公司子公司内的管理人员和需要高度熟练技能的职位都由母国人担任, 管理资源的转移对东道国来说很少有积极作用。有人认为, 即使跨国公司训练当地人,

<sup>①</sup> 世界经济论坛 2002—2003 年全球竞争力报告, 北京: 机械工业出版社, 2003.

但这种收获可能在发展中国家不会产生外在经济收益，因为这些经营行为很少同正常的商业经营方法有关。巨大而复杂的跨国公司的经营行为，可能并不适用于制造基本产品的本地小规模企业的情况。

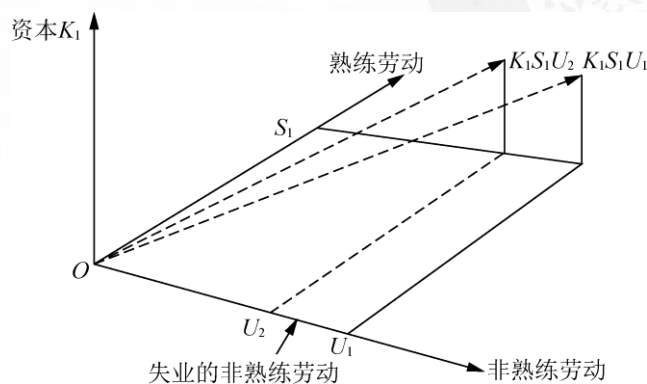


图 2-4 要素比例问题

资源转移还必须考虑动态效应。当一个直接投资项目最初建立时，其收益是最大的，而且当然是最引人注目的。在最初阶段，资本流入，工厂开建，雇用本地工人，签订本地供给合同。当新项目开工后或推出新产品后，收益很可能开始稳步下降，尽管收益可能永远不会完全消失，但随着时间的推移，对于东道国来说，它可能失去了自己的大部分价值。由于机会的刺激或由于本地压力的推动，跨国公司必须不断地增加或更新它们初始时的技术、组织或产品。在跨国公司不继续增加上述技术、组织或产品时，东道国可能提出这样的问题，即是否对跨国公司的支持应无限期地继续下去？因为外国厂商对东道国的贡献已经下降，甚至可能随着时间的推移已经消失了。

### (三) 贸易与国际收支效应

贸易与国际收支是两个独立而又相关的问题。国际收支平衡是衡量一国经济发展状况的重要指标。外汇短缺正像缺少储蓄一样，对经济增长起阻碍作用。即使国内有了充分的储蓄，但只要这些资源还没有转化为外汇，它们就不能用于从国外购买资本品。因此，东道国往往把增加外援看作是改善外汇瓶颈的手段。

#### 1. 跨国公司对东道国国际收支效应的影响

跨国公司对东道国国际收支的影响体现在经常项目和资本项目两个方面。一方面，从资本项目看，东道国因外商初始投资( $K$ )带来的资本流入而得到好处；另一方面，从经常项目看，外商资本货物和中间投入物的进口( $M$ )、由成功经营所诱发的边际进口倾向(Marginal Propensity to Import)( $M^*$ )、外商利润( $R^{**}$ )和资本汇回( $D$ )、对外国生产要素报酬的支付( $F^*$ )等，会给东道国的国际收支带来持续性的损失，同时，外商投资企业稳定经营后不断增长



的出口( $X$ )和对进口的替代( $S$ )等, 又会对东道国的国际收支有持续性的贡献。用公式表示便为:

$$\text{外商投资对东道国国际收支效应}=(K+X+S)-(R^{**}+F^{*}+D+M+M^{*})$$

进入 20 世纪 90 年代以来, 随着外资的大量流入, 中国 20 世纪 80 年代曾长期存在的外汇收支矛盾得到了根本性解决, 实现经常项目和资本项目的双顺差, 中央银行外汇储备逐年增加, 从 1994 年的 516 亿美元猛增至 2010 年的 3.2 万亿美元。对于我国国际收支状况的这种改善, 跨国公司投资起到了不可低估的作用。跨国公司对中国国际收支的直接贡献主要体现在资本项目上, 这是显而易见的; 跨国公司为中国经济项目所作的贡献体现在稳定经营后带动中国不断增长的出口和对进口的替代等效应上。

### 2. 跨国公司对东道国的贸易效应

日本学者小岛清(Kojima)所区分的“贸易导向型”和“反贸易导向型”对外直接投资可以作为跨国公司贸易效应的理论基础<sup>①</sup>。跨国公司的贸易效应体现在两个方面: 贸易替代效应和贸易创造效应。

(1) 贸易替代效应。即跨国公司选择了直接投资方式进入东道国市场, 就会在某种程度上对先前的贸易活动产生影响。特别是在东道国存在较高的贸易壁垒或要素成本发生很大变化等情况下, 外商为维护或扩大其产品在东道国市场的销售份额, 就更需要以当地生产、当地销售的直接投资生产来替代过去母国生产的出口品, 从而减少或替代东道国过去需从外国进口的同类产品。对外国投资的这种替代效应, 较早的经典理论是由蒙代尔(Mundell)提出的<sup>②</sup>, 如图 2-5 所示。

蒙代尔模型采用两个国家、两种商品的  $2 \times 2$  模型来揭示跨国公司与东道国进口贸易的替代关系。假定 A、B 两国相比, A 国资本丰裕, B 国劳动力丰裕; X 商品是劳动密集型的, Y 商品是资本密集型的。因此, A 国生产 Y 商品拥有比较优势, 把它向 B 国出口, 并从 B 国进口 X 商品。A 国在  $C_a$  点消费, 并出口  $P_a Q_a$  量的 Y 商品, 进口  $Q_a C_a$  量的 X 商品, 在  $MM'$  线表示的交易条件下(两种商品的价格比率)达成了贸易平衡。因为 A 国的三角形  $P_a Q_a C_a$  与 B 国的三角形  $C_b Q_b P_b$  全等, 所以也保证了 B 国的平衡。在这种自由贸易平衡的条件下, 按赫歇尔-俄林-萨缪尔森(H-O-S)定理的假定, 两国劳动和资本报酬率的相对量和绝对量都是一致的。因为通过自由贸易已实现了两国资源最合理的利用和最大限度的福利, 所以并不

---

① Kojima, K. A Macro-economic Approach to Foreign Direct Investment. Hitotsubashi Journal of Economics, 14, June 1973, pp.1-21. Kojima, K., “International Trade and Foreign Investment: Substitutes or Complement”, Hitotsubashi Journal of Economics, 16, June 1975, p1-12. Kojima, K., Direct Foreign Investment: A Japanese Model of Multinational Business Operations, London: Croom Helm, 1978.

② Mundell R A. International Trade and Factor Mobility. America Economic Review, 47, June, 1957, pp.321-335.

存在引起要素流动的原因。

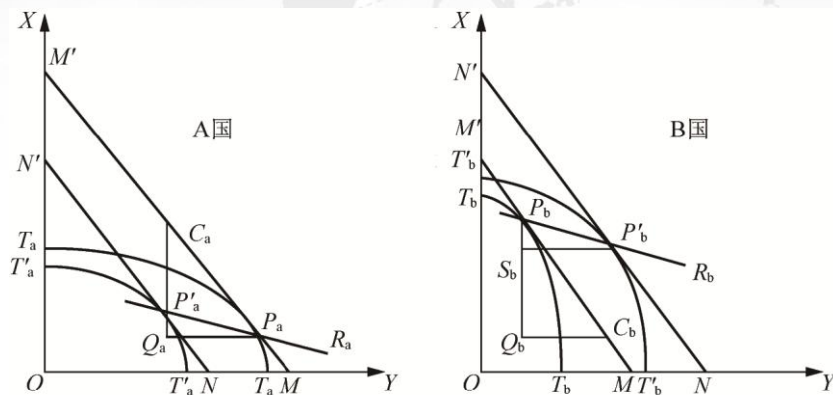


图 2-5 贸易与投资替代关系模型

但是，一旦存在某种贸易障碍，就会刺激要素流动。假定 B 国对进口的 Y 商品征收了关税，这样 B 国 Y 商品的国内价格就会上涨，因而刺激生产的增加，在生产增加时被密集使用的生产要素的价格也将上涨。在这种情况下，Y 商品是资本密集型的，所以资本价格必然上涨。于是便发生 A 国向 B 国的投资。但是，假定不发生劳动流动(如各国的移民管制)，结果是，A 国的生产可能曲线从  $T_a T_a$  缩小到  $T'_a T'_a$ ，B 国的生产可能曲线从  $T_b T_b$  扩大到  $T'_b T'_b$ 。在原来的交易条件下，新的生产平衡点 A 国取决于  $P'_a$  点，B 国取决于  $P'_b$  点。表示在同一相对(商品)价格下，随着要素禀赋量的变化，两种商品的生产量如何变化的线，称为李甫钦斯基(T. M. Rybczynski)线，即 A 国的  $R_a$  线和 B 国的  $R_b$  线。这两条线是平行的。最后的结果是，在 A 国，减少了  $P_a Q_a$  量出口商品 Y 的生产，增加了  $P'_a Q_a$  量进口商品 X 的生产；在 B 国恰恰相反，增加了  $S_b P'_b$  量进口商品 Y 的生产，减少了  $P_b S_b$  量出口商品 X 的生产。但是，由于三角形  $P'_a Q_a P_a$  与  $P_b S_b P'_b$  全等，所以，一国的生产增加同另一国的生产减少相等，两国生产量的总和同自由贸易时是一致的。此外，B 国还要向 A 国支付资本报酬，这个报酬额和资本流动额一样，相当于 Y 商品的  $MN$  量或 X 商品的  $M'N'$  量。B 国支付资本报酬后的余额和自由贸易条件下在  $P_b$  点生产、在  $C_b$  点消费的状况相同，接受资本报酬的 A 国也是一样。这就是说，虽然发生了国际资本流动，却没有产生额外利益，同自由贸易时完全没有差别，因此两者是完全的替代关系。

蒙代尔模型是在 H-O-S 要素禀赋比率定理的假定条件下构造出来的。这表明，跨国公司与东道国进口贸易的替代关系只能在一定条件下存在。具体地说，跨国公司只有在有利于使各国不同产品的供求各自达到平衡条件下，减少或消除了各国进口某种商品并出口另一种商品的机会，才会对贸易产生替代作用。而这种情况只可能在两国资本产出效率相同的条件下存在。如果改变关于两国资本产出效率相同的假定，B 国接受资本的 Y 产业资本



产出效率高于 A 国 Y 产业资本产出效率,从 A 国 Y 产业向 B 国 Y 产业进行的直接投资,造成 B 国 Y 产品量的较高增加, B 国 Y 产品供给大于需求,于是便由原来需从 A 国进口转为向 A 国出口。这说明,跨国公司并不总是起到替代东道国进口的作用。如果改变某些条件,则跨国公司与东道国进口贸易之间的替代关系便会消失,不是使东道国进口减少,而是引致东道国进口增加,或者使东道国由进口转为出口。在某些情况下,对外直接投资(FDI)可以起增加东道国出口的作用。

(2) 贸易创造效应。由于蒙代尔模型是以两国资本产出效率相同为条件的,所以它难以解释可以导致东道国生产率提高的跨国公司的贸易效应,小岛清对蒙代尔模型作了拓展,提出了投资的贸易创造效应。

小岛清认为,跨国公司将对外直接投资作为一种将资本、技术、经营知识等“一揽子”转移的活动,本来就是以两国存在着不同的生产函数为前提的。通过要素的移动,跨国公司所带来的先进生产函数,将逐渐在东道国普及和固定下来,从而使东道国整个产业的生产函数发生积极变化。跨国公司对东道国生产率的积极作用,最终又会创造新的贸易机会。其具体分析模型如下。

在图 2-6 中, A 国生产可能曲线为  $TT$  线, B 国初期生产可能曲线为  $tt$  线。因为 B 国采用落后的生产函数,所以画得较小。例如,从图 2-6 原点看,处于同 A 国等距离的 B 国 X 商品的等量曲线为 A 国生产量的  $1/2(X$  轴  $OT=20t)$ ; B 国 Y 商品的等量曲线为 A 国生产量的  $1/3(Y$  轴  $OT=30t)$ 。图中的  $Q$  点和  $q$  点为初期生产点,假定各国的消费无差异曲线相切于该点。A 国过  $Q$  点上和切线  $P$  的斜度小于 B 国  $q$  点上切线  $p$  的斜度; A 国 Y 商品、B 国 X 商品分别具有比较优势。按照 H-O-S 定理,这是符合要素禀赋比率要求的。于是可以开展 A 国出口 Y 产品、进口 X 商品的贸易。同时 A 国 X 产业又可以向 B 国 X 产业进行直接投资。在 FDI 活动下,东道国 B 国 X 产业由于采用了先进的生产函数,生产率提高了 1 倍,即 B 国生产可能曲线向上方扩大了 1 倍,生产点就会由  $q$  点移至  $q'$  点。A 国之所以进行 FDI 的原因在于:贸易是按照比较成本指示的方向进行的, A 国的交易条件由初期  $P$  线变为  $P'$  线,变得有利于出口商品 Y,不利于出口商品 X。也就是说,因为交易条件(商品价格比率)对 X 商品不利而使它失去了比较优势。因此,在完成调整之前, X 产业的利润率低于 Y 产业。如果 A 国国内劳动力不足、工资昂贵,这种情况就会更加严重。于是, A 国为了进行贸易而将生产点由  $Q$  点移向  $Q'$  点,进行缩小 X 产业、扩大 Y 产业的结构调整。这时, X 产业中的企业有的转向 Y 产业,有的则转向 FDI。只要能保持比较优势, X 产业就可以在东道国发展成为出口产业,并获得高额利润。

A 国 X 产业对 B 国 X 产业进行直接投资的结果,是 B 国的生产可能曲线向上方扩大,在与初期的商品价格比率  $p'$  线(与  $p$  线平行)相同的条件下,生产定于  $q'$  点,消费定于  $c$  点,出口量与进口量分别相当于  $q'$  与  $c$  两点在 X 轴和 Y 轴截距之间的差额。如果这个  $p'$  线是国际贸易条件线, A 国在同它平行的  $P'$  线的条件下把生产定在  $Q'$  点,消费定在  $C$  点,两国的

贸易就会达到协调的平衡。这样的结果是，FDI创造了贸易。当然还需考虑B国对A国FDI的报酬支付问题，但可以肯定的是，图2-6中B国 $p$ 到 $p'$ 之间的利益不可能会被全部抽出，其中相当的部分会使东道国受惠。

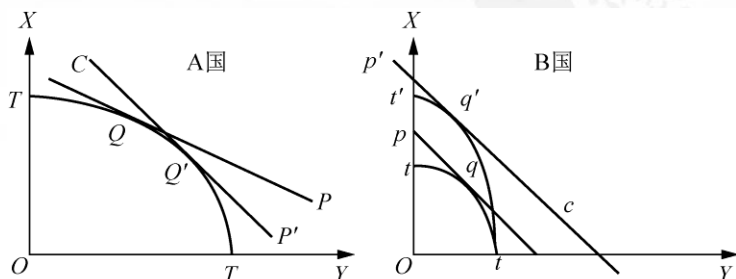


图 2-6 投资的贸易创造效应模型

小岛清模型是对蒙代尔模型的重大发展，对于揭示跨国公司的贸易创造效应有重要的理论价值。两个模型共同构成了小岛清的“贸易导向型”对外直接投资和“反贸易导向型”对外直接投资的理论基础。小岛清模型的条件是，在直接投资资本从母国不具备比较优势的产业移向东道国具备比较优势的产业(如模型中的 $X$ 产业)的条件下，跨国公司会对贸易起促进作用；而蒙代尔模型则说明，在直接投资资本从母国具备比较优势的产业移向东道国不具备比较优势产业(如模型中的 $Y$ 产业)的条件下，跨国公司对贸易起替代作用。小岛清认为，“贸易导向型”对外直接投资会增加比较利益，而“反贸易导向型”对外直接投资的作用则相反。他的观点是，日本在海外的投资是属于贸易导向型的，这包括开发自然资源的投资；在传统产业如纺织、服装及钢材加工业的投资；还有在汽车装配和电子元件生产上的投资。这种投资充分利用了东道国的比较优势，具有代表性的是它们的自然资源和劳动力禀赋，这同样帮助了缺少劳动力和自然资源的日本经济。与此相对的是大多数美国企业的对外直接投资，都被认为是反贸易导向的，因为它们是为了维护寡占地位或者是对贸易壁垒做出的反应，而这些投资来自美国最具比较利益的产业。长此以往，美国有关工业及整个经济的竞争地位就会受到不利影响。

小岛清的观点也有局限性。大量事实表明，小岛清所描述的两种导向的对外直接投资都能带来贸易创造效应。“贸易导向型”对外直接投资确实如小岛清所阐述的那样，可在母国与东道国之间创造新的贸易机会，使贸易在更大规模上进行；同时由于外商直接投资可以在东道国生产的扩大，既会加深对东道国市场的渗透，也会进一步拓展新的第三国市场，从而使贸易导向的生产带来总贸易量的净增。特别是当东道国的生产已经纳入跨国公司全球生产体系之中时，这种效应更为显著。即使是被小岛清称为“反贸易导向型”的对外直接投资，也会具有贸易创造效应。这种效应主要体现在外商投资的进口替代往往会扩大东道国市场需求，带来零部件供应、维修等后续的支持性活动的发展，从而促进和增加贸易机会。