# 对外直接投资理论回顾及对我国的启示(1)论文

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-04-26

*内容提要：对外直接投资已经成为当今世界经济活动的主要特征。中国正处于对外直接投资的起步和探索阶段，急需相关理论的指导。本文将以传统的和发展中国家对外直接投资理论为框架，对其进行简要的评述，最终着眼于这些理论对中国企业对外直接投资的启示，使中...*

内容提要：对外直接投资已经成为当今世界经济活动的主要特征。中国正处于对外直接投资的起步和探索阶段，急需相关理论的指导。

本文将以传统的和发展中国家对外直接投资理论为框架，对其进行简要的评述，最终着眼于这些理论对中国企业对外直接投资的启示，使中国企业能够立足于国际市场，参与国际竞争并获取竞争优势。 论文关键词：对外直接投资；理论；评述；启示

一、传统跨国公司理论

（一）垄断优势理论 美国学者斯蒂芬•海默1960年在其博士论文《国内企业的国际化经营：对外直接投资的研究》中，运用关于厂商垄断竞争的原理说明跨国公司对外直接投资的动因，提出了“垄断优势理论”。 主要观点：

1、市场的不完全性是跨国公司进行对外直接投资的根本原因和基础，认为完全竞争不仅是一种纯粹的理论假设，并且在完全竞争下对外直接投资也并不会发生，现实经济生活中普遍存在的是各种不同类型的不完全竞争市场，包括：商品市场的不完全、要素市场的不完全、规模经济造成的市场不完全以及由于政府干预形成的市场不完全。

2、市场的不完全性使得跨国公司能够拥有垄断优势，而这种垄断优势正是跨国公司对外直接投资的决定因素。跨国公司的垄断优势具体表现在技术与知识优势、规模经济优势、先进的组织管理优势、雄厚的资金优势以及快速获取信息的能力和全球性的销售网络方面的优势。

评述：垄断优势理论是最早研究对外直接投资的独立的理论，奠定了对外直接投资理论研究的基础，指出培养和提升各自的垄断优势是跨国公司对外直接投资的必要前提条件。但是垄断理论的产生背景是对具有明显垄断优势的美国跨国公司的研究，因而没有垄断优势的发展中国家对外直接投资的兴起解释乏力，具有一定的局限性，也不能解释有垄断优势的企业放弃出口和技术许可证的转让而直接对外直接投资的原因。

启示：企业的垄断优势固然是企业进行对外直接投资的一个重要前提，但也应该认识到，企业优势的形成是一个动态发展的过程，我国具有一定实力的企业也可以通过对外直接投资逐步培养和不断提升自己的垄断优势。

（二）产品生命周期理论 美国哈佛大学教授雷蒙德•维农，于1966年5月在《经济学季刊》上发表了《产品周期中的国际投资和国家贸易》一文，提出了“产品生命周期理论”。 主要观点：将企业的垄断优势、产品生命周期以及区位因素结合起来，动态的调整跨国公司的对外投资行为：

1、产品的创新阶段：创新国企业率先进行新产品的开发与生产，由于新产品的特异性而具有较低的需求价格弹性和较高的收入弹性，企业能获得垄断优势，产品倾向在国内生产；

2、产品成熟阶段：由于产品需求价格弹性的日益增大、技术的扩散以及贸易壁垒的影响，创新国企业始到次发达国家进行对外直接投资，在当地进行生产与销售；

3、产品标准化阶段：当非技术型熟练劳动成为产品成本的主要部分，企业的竞争将主要表现为价格竞争，这时企业倾向通过国际直接投资将生产转移到劳动成本较低的发展中国家，产品出口将出现逆流现象。 评述：产品生命周期理论动态解释了发达国家进行对外直接投资的动机、时机与区位选择之间的关系，一定程度上体现出世界经济的一体化进程，也从一个侧面阐述了企业国际化经营的动机，并且从内外因两个方面论证了企业进行对外直接投资的必要性。

但该理论主要针对最终产品市场，而对于资源、技术开发型的对外投资现象解释乏力。并且，该理论难以解释非代替出口投资的增加以及跨国公司海外生产非标准化产品的现象。

启示：

1、在进行对外直接投资决策之前，分析产品所处的生命周期阶段：首先，对产品的生产技术的性质、类型以及其扩散性和转移性进行分析；其次，对产品本身进行swot分析，确定产品的竞争优势、劣势、机会以及威胁；最后，对产品的国内销售、国外出口以及国内外市场情况进行分析。根据以上分析，最终确定产品所处的生命周期，以指导企业对外直接投资的市场进入决策。

2、将进入成熟期的产品的生产地点转移到生产要素价格低且靠近市场的地区。我国的家电、轻纺、机械、电子等行业由于生产能力过剩，产品严重供大于求，已进入产品的成熟期，再加上国际上反倾销、贸易保护主义的影响，我们只能改变以往单纯依靠出口的策略，而选择将这些产业的生产设备和能力向合适的地区转移出去，在国外进行生产制造。

（三）内部化理论 1976年，英国里丁大学经济学家巴克莱和卡森以及加拿大经济学家拉格曼，以科斯的交易费用理论为基础，以市场的不完全性为起点，提出了内部化理论，强调企业将垄断优势保留在企业内部，并通过内部使用而取得优势的过程。 主要观点：由于外部市场失效，中间产品（除了通常意义上的原材料和零部件外，更重要的是指专有技术、专利、管理及销售技术等“知识中间产品”）价格难以确认而使交易成本过高，公司为了克服各种经营障碍、保证企业获得最大利润，就有动力形成一个内部化市场，不仅使资源和产品在各子公司之间进行合理配置和充分利用，还可以有效地防止技术扩散，保护企业的知识财富。

评述：内部化理论从企业间产品的交换形式与生产的组织形式分析了跨国公司的性质与起源，对跨国公司的内在形成机理有比较普遍的解释力，适用于不同发展水平的国家，并且以交易成本最小化为目的，论证了内部化的必要性和优越性。但内部化理论仅从跨国公司的主观方面探寻国际直接投资的动因和基础等内部因素，对国际经济环境的变化考虑不够，对跨国公司的国际分工、生产、经营的布局以及区位选择也缺乏总体认识。

启示：

1、实现规模经济优势，扩大内部市场。如果企业自身规模较小，企业的内部市场也小，这样企业的外部交易成本就会很高，所以我们可以通过企业之间的强强联合、兼并、垂直、横向或纵向一体化或政府的扶植实现企业的规模经济优势，扩大企业的内部市场，增加其内部化优势；也可以按照现代企业制度的要求组建大型企业集团，做到产权明晰，管理协同，充分发挥内部化市场的作用。

2、实现金融资本与产业资本的结合，增强内部市场的融资能力。企业应该建立自身的财务金融子公司，通过内部市场灵活调资，缩短融资时间，提高融资速度，降低融资成本，以扩大企业经营规模。

3、注重培育企业知识、技术的专业性与独特性。加强企业对技术创新的重视，加大对科技部门的资源投入，并加强企业与高校、科研机构间的合作，促使企业不断的进行技术创新，并重视度新技术的专利申请保护，通过组织系统和信息网络将信息与技术等知识产品内部一体化，为企业赢得利润。

（四）比较优势理论（也叫边际产业转移理论） 20世纪70年代末，日本学者小岛清运用赫克歇尔——俄林的资源禀赋差异导致比较优势原理，把贸易与对外直接投资结合起来，以20世纪50年代—70年代日本对外直接投资为考察对象，着重分析对外直接投资的贸易效果，提出了具有本国特色的“比较优势理论”。 主要观点：

1、对外直接投资应该从投资国比较成本已经处于劣势或即将丧失比较优势的产业——“边际产业”开始，将其投向东道国具有潜在比较优势的同类产业。由于投资与贸易之间是互补关系而非彼此替代关系，这样能更好的促进双方贸易的发展；

2、中小企业应走在对外直接投资的前列。因为：

（1）同是劳动密集型产业的中小企业相对于大企业更容易成为“边际企业”；

（2）具有边际效率的中小企业与东道国相应工业的技术差距更小，更适合于当地的生产条件。 评述：比较优势理论从宏观角度分析对外直接投资的动机，具有开创性，并且对对外直接投资与对外贸易的关系作了有机结合的统一解释。

但是它只是一个阶段性的理论，只能解释经济发达国家与发展中国家之间的以垂直分工为基础的投资。最后比较优势理论低估了发展中国家接受高新技术的能力，认为发展中国家只能接受发达国家的边际产业，具有一定的局限性。

启示：

1、从转移边际产业开始，逐步优化国内产业结构。将我国具有一定比较优势、生产能力过剩的轻纺、家电、电子等行业转移出去，在获得由于技术优势而产生的超额利润、保障国内经济发展的资源需求的同时，还能通过技术的传递和市场的拓展促进国内产业结构的调整和优化，并逐步实现产业递进，最终向高附加值产业延伸。

2、中小企业由于其小批量生产，经营灵活，适应性强等特点，更容易在海外市场找到立足点并迅速占领当地市场，所以我国应大力鼓励中小企业进行对外直接投资

3、在对外投资的区位选择上，选择在经济发展程度、技术发展水平上和中国差距较小的国家和地区，积极关注和投资开拓这些地区相对落后的产业，发挥我国的比较优势。

（五）国际生产折衷理论 英国著名的跨国公司问题专家、里丁大学国际投资和国际企业教授约翰•邓宁在借鉴了垄断优势理论、内部化理论，并结合国际贸易理论中的资源禀赋学说的基础上，采用折衷的方法提出了“国际生产折衷理论”。 主要观点：所有权优势和内部化优势是保证跨国公司国际直接投资的必要条件，区位优势是国际直接投资的充分条件，只有三种优势同时存在，国际直接投资才会成功，而这三个方面的优势决定了对外直接投资的动因、投资决策和投资方向。

（如表1所示）。（所有权优势主要是指跨国公司所拥有的各种资产及其所有权，它包括交易和运输成本的降低、产品和市场的多样化、生产过程的一体化、技术、生产规模、商标、组织管理技能以及对销售市场和原材料的垄断等；内部化优势是指跨国公司将其拥有的资产及其所有权通过内部化而获得更多的利益的优势；区位优势是指东道国的投资环境对企业跨国生产经营带来的特定优势。

） 表1 企业对外直接投资方式的选择 所有权优势 内部化优势 区位优势 对外直接投资 有 有 有 出口 有 有 无 技术转让 有 无 无 评述：国际生产折衷理论借鉴和综合了以往跨国公司理论的精华，最为完整的解决了对外直接投资研究的动因和决定因素，被誉为解释跨国公司行为的“通论”。它的形成，标志着跨国公司理论进入了一个相对成熟和稳定的阶段。

但是折衷理论所提出的对外直接投资条件过于绝对化，并将所有权优势、内部化优势以及区位优势3种因素等量齐观，缺乏主次之分且对它们之间的相互关系缺乏动态的分析。 启示：

1、充分认识和利用企业已具备的所有权优势，将其作为今后对外直接投资的重点，国家研究并制订促进这些优势发展的鼓励政策，企业建立产品创新和更新管理的机制，不断形成新的所有权优势。

2、发挥我国企业内部化优势的潜力。我国部分企业在引进、生产产品并使之适应东道国市场方面具备了一定的技术优势，同时也具有使这类技术优势内部化的动机。

企业通过申请专利保护、严格限制技术的使用范围、期限和条件来确保技术等无形资产的内部化，并利用跨国公司内部的母公司与各子公司之间的转移价格确保外部贸易内部化。

3、重视区位优势。不仅要重视风俗、消费习惯、市场距离等区位因素较优越的亚太地区，还要对发达国家的技术领域进行有选择的直接投资来获得高新技术以及大容量市场等。

二、发展中国家跨国公司理论

（一）小规模技术理论 美国哈佛大学研究跨国公司的著名教授刘易斯•威尔斯在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，并在1983年出版的《第三世纪跨国公司》专著中对该理论作了较系统的阐述。 主要观点：

1、发展中国家跨国公司的竞争优势主要表现在三个方面：

（1）发展中国家的小规模生产制造技术正好为低收入国家的小市场需要服务；

（2）发展中国家在服务于海外同一种族产品需要而建立的海外生产中颇具优势；

（3）发展中国家跨国公司具有大型跨国公司所无法比拟的低价产品营销优势。

2、发展中国家跨国公司走出国门的动因主要有：保护出口市场；突破配额限制；寻求低成本；种族纽带；分散资产；本国、东道国政府或国际机构的倡议和帮助；企业主为亲朋好友寻找职业，以及在海外培训人才等。 评述：小规模技术理论把发展中国家跨国公司竞争优势的产生与这些国家自身的市场特征结合起来，被学术界认为是研究发展中国家跨国公司的开创性成果，对发展中国家企业的对外直接投资具有十分积极的指导意义。

但是，威尔斯将发展中国家跨国公司的竞争优势仅仅局限于小规模生产技术的继承和使用上，可能会导致这些国家在国际生产体系中的位置永远处于边缘地带和产品生命周期的末端，也很难解释一些发展中国家的高新技术企业的对外直接投资生产具有较高技术含量和竞争力产品的行为。 启示：鼓励中小企业对外直接投资。

虽然我国的中小企业技术不够先进、经营范围和生产规模不够庞大，实力相对较弱，但是中小企业可以利用低成本、适当规模和适应技术优势开展对外直接投资。

（二）技术地方化理论 英国学者拉奥在1983年出版了《新跨国公司：第三世界企业的发展》一书，对印度跨国公司的竞争优势和投资动机进行了深入研究后，提出了“技术地方化理论”。 主要观点：

1、强调发展中国家对发达国家的技术引进不是被动的模仿和复制，而是对引进的技术加以消化、改进和创新的再生过程。

2、发展中国家形成自己的独特优势主要有四个因素：

（1）发展中国家技术知识的当地化往往与一国的要素价格及其质量相联系；

（2）发展中国家通过对进口的技术和产品进行某些改造，使其生产和产品与当地的供需紧密结合；

（3）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；

（4）发展中国家企业生产的产品能够适应相同收入水平国家的消费需求。 启示：

1、积极引进和吸收发达国家的先进技术，同时加强这些技术在国内的再生过程和自身技术的改造和创新能力，努力形成自己的差异优势；

2、对投资国市场进行深入的研究，了解当地的生产供需状况、市场特征和企业条件，开发不同的产品，培育我国企业持续的竞争优势。

3、以民族文化为纽带，加强民族产品的优势。加强我国部分产品（如中药、丝绸）的民族特色和不可模仿、不可替代性，以民族文化为纽带，拓展生存空间。

（三）技术创新产业升级理论 坎特威尔和托兰提诺针对20世纪80年代中期以后新兴工业国家和地区对发达国家的对外直接投资活动，提出了“技术创新产业升级理论”。 主要观点：

1、发展中国家企业技术能力的提高是一个不断积累的结果，并最终导致发展中国家产业结构的升级。

2、发展中国家现有的技术能力水平是对外直接投资活动的决定因素，影响着发展中国家跨国公司的对外直接投资的形式和增长速度。

3、发展中国家对外直接投资的产业分布和地理分布会随着时间的推移逐渐变化：在产业分布上，从以自然资源开发为主的纵向一体化生产活动向以进口替代和出口导向为主的横向一体化生产活动转化；在地理分布上，遵循“周边国家－发展中国家－发达国家”的渐进发展轨迹。 评述：该理论为发展中国家对外直接投资的区位选择提供了思路，并且为不具备绝对优势的发展中国家企业参与国际竞争提供了技术积累的路径。

但该理论认为，发达国家企业的技术创新表现在大量的研发投入上，而发展中国家企业的技术创新则没有很强的研发能力，其主要是利用特有的“学习经验”与组织能力来掌握与开发现有的生产技术。 启示：

1、在区位选择上，遵循渐进发展轨迹，首先利用种族联系在周边国家进行直接投资，随着经验的积累再逐步向其它发展中国家扩展，最后，为获得更为先进、高级的技术开始向发达国家投资。

2、以技术积累为内在动力，以投资区位拓展为基础，不断推动对外投资的发展和本国产业的调整和升级。

（四）投资发展周期理论 邓宁于20世纪80年代初，在国际生产折衷理论的基础上，采取实证分析的方法，将67个国家1967—1978年间的对外直接投资流量与经济发展的阶段联系起来进行考察，提出了投资发展周期论，从动态角度描述了各国的经济发展水平与对外直接投资地位的辩证关系。 主要观点：邓宁用人均GNP代表一个国家经济发展水平，用一国的对外直接投资流量与外国对本国的直接投资流量的差额代表该国的净对外直接投资，区分了对外直接投资的四个经济发展阶段：（见表2）第一阶段（400美元以下）、第二阶段（400-2500美元）、第三阶段（2500-4000美元）、第四阶段（4000美元以上）。

评述：投资发展周期理论是国际生产折衷理论的发展和完善，为发展中国家投资地位的变迁描述了一个大概轮廓。但该理论只强调了事物发展的普遍性而忽略了特殊性，没有认识到大多数国家的经济结构迥然不同，而且经济结构也存在不平衡性，仅用人均GNP单一指标来划分经济发展阶段和对外直接投资水平，难免带有片面性和局限性。

启示：

1、根据投资发展周期理论，我国基本处于第二阶段，对外直接投资的所有权、内部化以及区位优势仍较微弱，所以，应以我国的具体国情和企业的自身实力为基础，谨慎决策，而不应盲目的追风，一味进行对外直接投资。

2、由于我国经济发展结构的不平衡性，我国个别发展程度较高的产业和企业可以将对外直接投资作为其发展壮大的一种方式，并在此过程中不断提升自己的竞争力。

3、企业可以通过对国外技术和经验的消化、吸收和改造，增强自身的实力，培养自身的竞争优势，为大规模进行对外直接投资，早日进入投资发展周期的第三阶段打下基础。 结束语：在世界经济一体化的大背景下，面对激烈的国际竞争，我国企业必须增强国际竞争意识，积极“走出去”，开拓国际市场、利用国外资源，在国际竞争中掌握主动权。

中国企业只要充分认清国际竞争特点，发挥自己的比较优势，就能取得成功。最后，祝愿我国企业对外直接投资健康、快速发展。

参考文献： 郭文强，张泽文，张少杰，李燕.对外资金投资理论研究综述[J].科技管理研究.202\_

(5) 齐晓华.对外直接投资理论及其在国内的研究[J].经济经纬.202\_

（1） 李洪江.对外直接投资理论与中国的对外直接投资[J].哈尔滨商业大学学报（社会科学版）.202\_

(5) 江小涓．对外投资理论及其对中国的借鉴意义[J]．经济研究参考，2OO2，

(7

3)． 齐东峰.发展中国际对外直接投资理论及其对我国的启示[J].现代管理科学.202\_

（5） 何健，禹九泓.跨国公司对外直接投资理论研究[J].生产力研究.202\_

(1

2)&nbsp

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！