

# 关于国际直接投资理论的思考

## ——以发展中国家企业向发达国家直接投资动因为中心的分析

浙江农业大学经济贸易系 宝贡敏

### 一、以往国际直接投资理论的基本假设——发达国家和发展中国家的基本情况，企业与环境、母国的关系

#### 1. 与企业经营相关的发达国家的基本情况

以发达国家为基地的企业（以下简称发达国家企业）的技术、管理、资金、人才、信息等诸方面，比以发展中国家为基地的企业（以下简称发展中国家的企业）实力强，具有相对优势。发达国家企业的劳动成本较高，环境对企业的约束较强，市场竞争激烈。没有较好的素质，企业要在发达国家的市场环境中生存发展是很难的。发达国家的发达水平是不一样的，发达国家之间也存在优劣势差别。

#### 2. 与企业经营相关的发展中国家的基本情况

发展中国家企业的技术、管理、资金、人才、信息占有水平，受国家总体发展水平的制约，与发达国家企业相比，具有明显的劣势。发展中国家的市场机制不够成熟，市场竞争不够激烈，政府行为不够规范，企业素质不高。发展中国家的发展水平是各不相同的，其企业素质也是不尽相同的。

#### 3. 企业与环境、母国的关系

经济环境（国家发展状况、体制）、母国约束企业的能力、素质，决定企业能力的发挥；企业是国家经济能力的载体和表现形式，企业影响环境，改变环境。一个国家的经济能力有两个层次：一个层次表现为企业对技术、

管理能力的占有或垄断，对资本的占有或垄断；一个层次表现为企业整体能力决定国家经济能力、经济环境状况、经济发展水平。

根据以上三个假设，我们可以得到这样的推论：发展中国家企业，无论它的直接投资投向何方，都受其原有技术、管理、资金、人才能力的制约，都带有其母国的特征，而且这些特征还是决定其子企业素质、能力的基础。发达国家的企业的状况也是如此。任何国际直接投资理论，都不应违反以上前提，否则，它就是不具普遍意义的理论。

### 二、典型的可以用于解释发展中国家企业向发达国家直接投资的理论评析

相对优势理论能够在第一部分的假设框架内，在相当广泛的范围内解释国际直接投资现象。如为什么发达国家对外直接投资较多（相对优势多），为什么发达国家的高新技术很少向外直接投资（技术垄断性强、国内生产具有相对优势），为什么成熟、规范化产品对外直接投资生产较多（技术垄断已无或很少，运输成本、生产成本成为竞争的的决定性力量），如此等等。但是，这个理论在解释发展中国家对外直接投资方面，却少有见树。发展中国家和发展中国家的企业很少有相对优势，那发展中国家为什么会对外进行直接投资，特别是向发达国家投资呢？请注意，在现代国际直接投资惯例和法律框架内，发展中国家企业的低生产成本（廉价劳动力）优势无法通过移民，由自己的子公司带往发达国家。事实上，这种移民在经济上有问题，在法

律、道德上有问题,在发展中国家企业垄断上也有问题。由于确有发展中国家企业向发达国家直接投资的现象,而且这个现象带有一定的趋势性、必然性。所以我们说,在现象背后必定有其深厚的直接投资动因。当然,这个动因是相对优势理论无法解释的。在这方面,内部化理论和跨过壁垒理论具有较大的适用空间。不过,这个适用空间很有限。

### 1. 内部化理论

内部化理论认为,由于不存在完全竞争市场,“中间产品”(生产经营表现为阶段性的商品或服务进入最终消费者手中之前的中间的生产或服务阶段)的市场交易成本很高。若企业把自己产品实现所必需的“中间产品”通过市场交易来完成,企业就要付出较高的代价,特别是这种代价高于企业把“中间产品”纳入企业科层机制下的成本时,企业扩张,把“中间产品”内部化——变成自己科层机制的一部分,就成了必要。

事实上,根据科斯定理,无论市场是否完全,当市场交易费用高于企业生产经营的成本时,内部化就是可取的,反之则不可取。

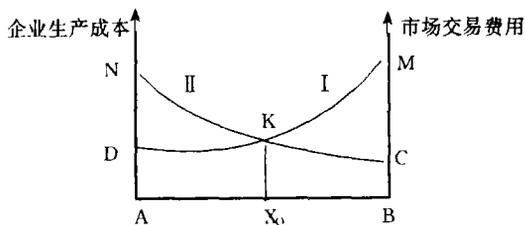


图1

图1中, I 为市场交易成本线, II 为企业生产成本线, 企业实际生产经营成本为 I、II 两曲线对应点之和。从左向右, 企业市场交易范围扩大; 从右向左, 企业生产经营规模扩大。X<sub>0</sub> 为企业适度规模。

当母企业在一个国家, 交易费用高的“中间产品”在另一个国家, 企业的跨国化发展就会表现为母企业的对外直接投资, 控制“中间产品”的生产经营。当“中间产品”在发

家, 母企业在发展中国家时, 企业的跨国化发展就会表现为发展中国家企业向发达国家的直接投资——在发达国家建立自己的科层机制——分公司、子公司、关联企业, 用以管理这些“中间产品”。其他国家之间的相互直接投资也是一样。

从表象上看, 这个理论似乎具有很强的解释力, 具有广泛的适用性。实际上, 并非如此。首先, “中间产品”的交易费用很难计量。就个案来讲, 企业科层机制创造“中间产品”的效益不但与市场的成熟程度相关, 而且还和企业的素质、环境适应性相关。对跨国直接投资来讲, 环境适应成本和信息沟通成本往往使科层机制创造的“中间产品”的成本高于企业通过市场交易取得“中间产品”的成本。其次, 发展中国家的市场往往没有发达国家的市场成熟, 市场交易费用一定很高。依据内部化理论, 与发达国家具有相同市场容量的发展中国家的企业应该较大, 相应的发达国家的企业应该较小, 可事实与此大为相反。同样, 如果市场容量相当, 由于发达国家市场较为成熟, 市场交易费用较低, 在发展中国家的较小的企业没有理由到市场交易费用较低的发达国家去扩张, 而在自己的国家向相反的方向发展。其三, 发展中国家企业一般没有技术、管理垄断优势, 生产的多阶段性——存在“中间产品”往往并不是企业把市场内部化的充要条件, 并不一定导致内部化优势。最后, 费用只有与收益相比较才有意义。当出现企业规模变化影响单位商品(或服务)收益变化时, 单纯的费用考察就失去了意义。事实上, 双向变动更符合实际情况。这就是说, 内部化理论在解释发展中国家企业向发达国家直接投资方面, 有很大的局限性。

### 2. 跨过壁垒理论

在贸易保护主义思想有市场的今天, 关税壁垒和非关税壁垒把世界市场分割成了众

多的主要以国家为界的子市场,形成了阻碍贸易发展的国家、区域界线。在贸易发展受到限制的条件下,替代贸易的替代性直接投资就有了市场。当发展中国家企业的商品由于贸易壁垒而很难进入发达国家市场时,在一定条件下,直接投资替代贸易就有了发展空间。壁垒越多,这种投资的发展空间越大。当然,这种投资要以经济、技术、法律上的可行为前提。

跨过壁垒型直接投资主要是生产性投资。对于生产性国际直接投资来讲,除了软硬技术、资金、管理、信息外,其他生产要素的国际转移是很困难的。就发展中国家来说,它们的企业在技术、管理、资金、信息等方面往往不占有优势,没有垄断性。从跨过壁垒角度看,发展中国家企业到发达国家投资办企业,往往不具有任何特殊优势,仅具有产权控制特征、市场占领特征。如果没有壁垒,这种投资的投资主体弱势足以消灭这种投资的存在。

跨过壁垒理论的主要弱点是无法解释无壁垒或低壁垒发达国家的发展中国家企业直接投资行为,无法解释发展中国家企业的分公司、子公司在发达国家面临技术、管理、资金、软环境等挤压下的生存、发展地位问题,无法解释发达国家企业把国际直接投资重点放到壁垒较少的发达国家而不放到壁垒较多的发展中国家的企业。

### 三、关于发展中国家企业跨国直接投资理论的思考

笔者认为,如果我们提出的理论既能解释发展中国家企业向发达国家进行直接投资的现象,又遵守我们在本文第二部分概括的三条假设,我们的理论就会具有比以往其他理论都广的适用范围,就会具有相当普遍的意义。

对于很多经济现象,我们常常在可以举出十几条正面意见的同时,也举出十几条反

面意见。几个方面都可以“自圆其说”,几个方面都很有说服力。在这种条件下,对经济理论工作者来说,谁是谁非?问题在哪?对决策者来说,何者可取,应选择哪条道路,就成了问题。事实上,这个问题早已经使众多理论和实际工作者犯了错误。笔者以为,解决这个问题,数理模型、实际数据,同构分析、回归预测,具有一定的应用价值。但是,非量化的经济空间,与数理工具要求相悖的经济发展不连贯性,现代数理模型预测的巨大的不稳定性,极大地限制了数理工具在经济规律研究中的作用。总结各种研究工具的利弊得失,我们认为,基本因素不仅在量上,而且在质上,对经济现象的运动起着决定作用。它是主要矛盾、基本矛盾决定次要矛盾、非基本矛盾的规律的体现,是矛盾运动规律的体现。因此,基本因素的运动就构成了规律的主体,或者就称其为规律的运动。有关这点,我们还可以从去粗取精、由表及里的指导科学研究的原则上得到支持:我们略去非主要因素——粗,抓住基本因素——精,依此揭示事物的运动规律。这就是说,无论是在量上还是在质上,我们只要抓住基本因素,就可以利用各种分析工具,对基本因素展开分析,就可以抓住理论的真蒂。笔者的分析,就是在大量观察、分析、计算的基础上,从抓主要矛盾、基本因素的角度,在注重量的分析的条件下,在定性的层面展开的。

#### 1. 控制市场理论

绝大多数商品的经营都需要中间服务,每一个中间服务者的服务能力都是有限的,他们只愿意为那些利润大风险小的商品经营服务:他们在公众心目中树立自己的特有形象,确定自己的市场定位;他们有垄断倾向,倾向于独立经营排除干扰。如果一个厂商的商品或服务不能给中间商以高额利润,如果这个厂商生产经营的商品风险较大,他要在中间商那里得到良好的服务就困难:如果一

个厂商想要在公众心目中树立自己的形象,他就有必要控制、影响中间商或自己直接与公众接触;如果中间商不予合作或合作不好,厂商直接与公众接触就成了必要。在这种条件下,只要具有经济、技术、法律上的可行性,只要对企业的总体发展有利,企业直接控制中间服务,把中间服务纳入自己的科层机制之中,就成了理性抉择。在这里,直接成本并不起决定作用,相对优势也不是前提条件。当母企业在发展中国家,中间服务在发达国家时,母企业向发达国家投资,在发达国家建立自己的商品服务的中间服务机构——子公司、分公司——进行发展中国家企业向发达国家的直接投资,就无可厚非了。这个理论在解释贸易桥头堡式的发展中国家企业向发达国家的直接投资时,具有很强的解释力;如果把“中间服务”改为“中间产品”,它也能在一定程度上解释纵向一体化性的发展中国家企业向发达国家直接投资的现象。

## 2. 规模经济理论

对于很多商品、服务的生产经营来说,随着生产技术、管理技术的进步,随着企业生产经营规模的扩大,与商品、服务的市场价值增加相比,企业商品、服务的生产经营成本有递减趋势。在实践中,这种趋势性规律主要表现为大规模商品、服务生产效率的提高,统一商标的经济性,信息分享的经济性,市场影响、控制的经济性等。

在当今世界,国内市场的有限性,企业商品、服务适度生产经营规模点的不断扩大及其对市场扩大的要求,使国外市场成了企业追求的重要目标。当具有规模经济效应的企业的商品、服务的生产经营具有可分性或分立性,企业在国外设立子公司、分公司就有了可能,就成了企业实现规模经营的一种形式。当企业近国外市场、近国外原材料基地、近国外其他生产要素供给源设立子公司、分公司可以降低企业商品、服务的生产经营成

本时,可以体现规模经济效益时,企业在国外进行直接投资,设立子公司、分公司,就成了理性抉择。在这里,只要规模经济效果大于设立子公司、分公司成本,设立子公司、分公司就是可取的。当市场、原材料基地或其他生产要素源在发达国家,母企业在发展中国家时,发展中国家企业向发达国家直接投资就成了现实抉择。

在这里,只要企业海外直接投资的生产经营要素组合与生产经营规模经济规律相符,规模经济效果大于投资及其他相关成本,无论是垂直一体化、横向一体化,还是多角化海外直接投资,都是可取的。企业实力之间的比较并不对此类国际直接投资产生决定性影响。笔者认为,规模经济是企业跨国直接投资的一大基础,没有这个基础,跨国直接投资就没有生命力。

## 3. 国际直接投资的市场控制理论、规模经济理论的分析

市场控制理论和规模经济理论的基本特点是不需要企业占据特别的技术、管理、经济、区位优势。企业只要有相对经济的控制市场的潜力,只要有发挥规模经济效力的潜力,企业就会在企业资源的许可限度内在理性动机驱使下对外扩张,对外直接投资。当外国,特别是发达国家是企业子公司、分公司的最佳选点时,发展中国家企业向发达国家的直接投资就会发生。在这里,企业优势本身并不是企业进行对外直接投资的前提。恰恰相反,企业之所以要向外直接投资,就是要寻求优势,获得优势,占据市场竞争的有利位置,增加企业赢利。

根据这一理论,我们可以很好地解释发展中国家企业向发达国家直接投资的现象。发展中国家企业向发达国家直接投资是为了控制市场,发挥规模经济效益,或者两者取一,或者兼而有之;发达国家企业向其他国家直接投资,也是在控制市场、获取规模经济效

益动机驱使下进行的。为什么发达国家有较多的跨国公司呢?因为发达国家的总体技术、管理水平已经使其企业达到了一个较高的适度商品、服务生产经营规模点,有比发展中国家多得多的企业具有控制国外市场、发挥规模经济效益的内在要求。这与发达国家的企业是否具有技术、管理优势并无直接关系。很多同等技术水平、相似技术结构、相似产业结构的发达国家的企业的相向投资,就是这一命题的有力证明。

在市场经济制度下,每个企业都面临着市场竞争的挤压。在实践中,个别企业长期独占市场的机会是很少的,而且常常是不可能的。企业要生存发展,就必须主动挤入市场,保有市场占有率;就必须强化自己的优势,克服自己的不足。企业海外直接投资作为企业挤入市场、占领市场、保有自己市场占有率的一种战略抉择,从根本上讲,是受控制市场动机、追求规模经济效益动机支配的。其他非主要动机,如国别市场多角化、创造企业内部市场、降低企业税收负担——避税、寻求资本避风港、学习国外先进技术和管理经验等,不但不具有普遍意义,具有偶然特征,而且从根本上讲,还是受这两大基本、长期动机支配的。有关这一点,我们可以从前者的偶然性和后者的必然性方面,找到根据。除此之外,我们还必须承认另外一些国际直接投资动机的存在,如以损公肥私、公产私化、移民为动机的国际直接投资。这些动机都可以在不同程度、不同范围内决定国际直接投资的方向、数额。当然,这些投资都是非主流的、偶然的,有时甚至是违法的,不为公德所接受的。

#### 四、几点结论

发展中国家企业海外直接投资是发展中国家企业生存发展的重要方向之一。控制市场、追求规模经济效益是发展中国家企业海外直接投资的基本动因。能否控制市场,是

否有必要控制市场,有没有规模经济效益,是否能够获得规模经济效益,是衡量发展中国家企业海外直接投资可取与否的主要标准。对于存在多层利益机制的企业制度、企业产权制度来讲,为了协调多层利益,防止非主要利益侵蚀主要利益,建立企业海外直接投资基本标准——下限,防止不当海外直接投资发生,保护基本产权人利益,是十分必要的。我国的一些不当的海外直接投资的发生,海外直接投资亏损面广的现象的出现,就是在上述制度下没有投资约束机制造成的。以前,我国海外直接投资很少,对发展中国家企业海外直接投资规律探索很少,没有研究企业海外直接投资基本理性动因,不可能建立科学的可操作的企业海外直接投资标准,投资中出现了些问题不可避免。现在已经是我们校正航向的时候了。

#### 参考文献:

1. 宝贡敏:《论我国外资企业“超国民待遇”与利用外资战略抉择》,《国际贸易》1993年第11期。
2. 宝贡敏:《国际贸易垄断经营与企业自由竞争的优化分析》,《亚太经济》1993年第3期。
3. 宝贡敏:《国际贸易政策分析》,《广东社会科学》1994年第4期。
4. 宝贡敏:《试析海外中资企业亏损的深层原因及我国企业的海外投资发展战略》,《国际贸易问题》1995年第11期。
5. 宝贡敏:《论涉外企业的合理避税与非合理避税》,《国际经济合作》1995年第12期。
6. 刘研:《跨国公司与中国企业国际化》,中信出版社1992年第1版。
7. 任准秀、汪昌云:《国际投资学》,中国人民大学出版社1992年第1版。
8. 王新奎:《国际贸易与国际投资中的利益分配》,上海三联书店1995年第1版。
9. 夏申:《论规模经济条件下的国际贸易》,1995年5月13日《国际商报》。
10. 张培刚、刘建洲:《新贸易理论及其与发展中国家的关系》,《经济学家》1995年第2期。

(责任编辑 邓廷璠)