

国家特定优势: 国际投资理论的补充解释^{*}

裴长洪 郑文

内容提要: 现有国际投资理论以跨国公司为研究对象,把“企业自身优势”与“东道国区位优势”作为一国企业对外投资的优势的来源。这种认识有一定合理性,但其不足在于,忽视了母国国家整体在一国对外投资中的地位与作用,因此难以完全解释当代发达国家和新兴国家的对外投资现象。本文构建了跨国投资理论的补充解释框架:母国是一国企业对外投资的基石,它在国民收入水平、服务业发展水平等方面为本国企业发展提供基础性条件;母国因发展条件的不同,造就了各国不同的行业优势、规模优势、区位优势、组织优势及其它特定优势,这些母国国家特定优势也是本国企业参与国际竞争的优势之源,对本国企业参与对外投资具有重要意义。

关键词: 国际投资 国家特定优势

一、引言

全球化条件下,国际间的生产联系、贸易联系和金融联系显著增强,国际投资发展极为活跃,投资形态发生新的变化;这已成为经济全球化的主要推动力量,对世界政治与经济的影响不断加深。现有国际投资理论难以解释这一领域出现的不少新现象,表现出若干不足。

其一,现有国际投资理论以跨国公司为研究主体,符合国际投资发展的基本事实,但忽视了国家,尤其是投资母国在国际投资发展中日益增长的重大作用。

现有国际投资理论的核心内容于20世纪60、70年代即已形成,主要有垄断优势理论(Hymer, 1960)、产品周期理论(Vernon, 1966)、内部化理论(Buckley, 1976)、国际生产折衷论(Dunning, 1977)等理论。它们构成了国际投资理论的基本框架,其后的理论发展主要是在上述框架内的补充,未有实质性突破。这些理论实际上是跨国公司理论,它们从企业的微观角度理解国际投资,反映了当时国际经济的特点,但已越来越不适应国际投资发展现状。首先,国家资本与私人资本相互融合、国家主权财富基金参与对外投资、国家参与全球生产要素的组合与配置,是当前国际投资领域的重要现象。其次,国与国之间不断签署更多的投资协定,开展更多样的投资合作,对国际投资的规划、管理日渐成为许多国家政府的重要工作内容。再次,进入新世纪以来,中国政府推行“走出去”战略,政府推动的企业海外投资将成为新潮流。以上现象说明,国家在国际投资领域的作用明显增强,这已成为当代国际投资的基本特点。然而新近的重要研究,诸如 Helpman 等(2004)研究异质型企业出口与 FDI 选择取向的差异, Yokota et al. (2009) 研究企业所处行业及 FDI 目的地对跨国公司组织结构的决定作用, Kathuria (2002)、Buckley et al. (2007)、Khalifah et al. (2009)、傅元

^{*} 裴长洪,中国社会科学院经济研究所,邮政编码:100836;郑文,中国社会科学院财政与贸易经济研究所博士后流动站,江西财经大学国际经贸学院,邮政编码:330013,电子信箱:zhwenzhua@163.com。本研究为国家社会科学基金重大招标课题“完善境外投资促进体系研究”(批准号09&ZD034)阶段性成果。本文的国家特定优势,指的是投资母国的国家特定优势;本文中的母国,特指经济意义上的对外投资国(地区),是经济实体,而非主权意义上的国家实体。作者感谢匿名审稿人的宝贵意见,文责自负。

海等(2010)研究外资企业能否对东道国企业产生技术溢出;显然,这些研究仍然把国际投资视角置于企业层面。现有文献在一定程度上研究了国际投资与国家的关系,但侧重于以投资东道国,特别是以发展中国家为投资东道国,主要探究发展中国家如何改善投资环境吸引外资。这表明,现有研究仍然主要把发展中国家定位为投资吸收国,这种学术倾向与发展中国家,特别是包括中国在内的新兴国家对外投资能力不断扩大的事实是不相适应的。事实上,上个世纪80、90年代以来,发展中国家对外投资就已进入上升通道,而且态势明显。^①因此,学术界理应把视角更多地转向发展中国家的对外投资,更多地把发展中国家作为投资母国来考查。

几十年来,研究母国在对外投资中作用的重要文献有限,最有影响的理论成果当属两缺口理论(Chenery and Strout,1966)与投资发展周期论(Dunning,1980,1988)。这两个理论其实可导出相近的政策含义:人均国民收入高的发达国家应为资本净输出国,人均国民收入低的发展中国家应为资本净输入国。随着发展中国家涌现出成功的新兴市场经济体,发展中国家对外直接投资的出现,全球跨国投资出现南南相互投资、南北反向投资、发达国家相互投资、美国在成为最大的资本净输入国的同时又大举对外投资的新格局,这两个理论解释国际直接投资现象的局限性是显而易见的。至于较新的文献,如李辉(2007)将出口、经济结构等变量与对外投资联系起来,探讨的仍然是经济增长与对外投资的关系,其结论未超出投资发展周期论的范畴。

其二,现有理论把跨国公司自身形成的优势作为一国企业参与国际投资的核心原因,有其合理性,尽管学术界也注意到了企业优势的国家来源,但主要把这一优势归于东道国所提供的优势,未意识到企业优势尚可来自于母国。Dunning(1977,1988,1995)的“三优势”理论对西方企业优势理论进行了迄今最为高度的概括,它把西方跨国公司的优势归纳为所有权优势、内部化优势与区位优势这三种优势,该理论被广为运用至今。Kojima(1978)提出的“边际产业转移论”用于解释日本企业在东亚的产业转移所形成的“雁行分工”,实际是比较优势动态化的延伸,与Dunning的区位理论有接近的含义。至于发展中国家的企业优势,Dunning & Narula(2004)认为在吸引FDI过程中,发展中国家企业积累所有权优势、内部化优势和区位优势,最终三种优势同时具备,就可以成长为跨国公司,进而作为母国企业进行对外直接投资,其实质还是传统的“三优势”理论。至于小规模技术优势(Wells,1983)、技术地方化优势(Lall,1983)作为早期的理论代表,适用面更窄。

如照搬这些理论,发展中国家企业由于很难在短期内取得优势,将长期在对外投资领域居于配角地位,这与发展中国家对外投资迅猛发展的现状显然不符,从而引发出一系列问题:发展中国家企业参与国际投资,究竟有没有优势?如果有,其优势何在,又源于何处?溯其根源,我们认为这部分理论的主要缺陷在于未认识到企业优势既源于自身与东道国,亦源自母国。以区位优势为例,现有国际投资理论尽管已注意到它对企业优势的积极效应,但只是把区位优势局限于东道国,未认识到它亦可源于投资母国,特别是源自区域经济一体化对区内企业竞争力的提升作用。此外,企业优势形成的母国来源尚有其它渠道,比如现代经济体系中大量跨国企业经由母国产业组织、政策激励等方面的积极干预而增强国际竞争优势,母国行业优势、规模优势、母国国家形象、文化优势对本国企业优势的推动作用,等等。

其三,现有理论的不足还表现为,对于服务业国际投资、国际直接投资与间接投资的融合等方面的发展未能做出有力回应。

20世纪80年代末以来,国际投资的产业构成就发生了重要变化,服务业成为主要投资领域。

^① 1990年至1999年的十年间,发达国家年均对外直接投资量为3706.6亿美元,发展中国家为459.5亿美元,两者比值为8:1;2000年至2009年,发达国家年均对外直接投资量为9766.4亿美元,发展中国家为1843.6亿美元,两者比值为5.3:1。资料来源:UNCTAD“World Investment Report 2010”。

理论界把这一现象主要解释为发达国家在服务业领域有着明显优势、世界各国的服务业私有化改革发挥了重要作用、经济自由化潮流带来的放松管制趋势等,而未意识到其深层次原因在于居主体地位的金融服务业的独特禀性:金融业是所有行业中财富效应最明显、赚钱速度最快、盈利能力最强、处于价值链顶端的行业,因此与初级产业受资源约束及制造业发展受实体经济约束不同,金融业最不易受约束,并且还有自我循环的能力;实体经济的发展速度与金融资本的膨胀速度只会越拉越大,金融业的扩张只会越来越凌驾于实体经济之上,本轮金融危机只不过是这一趋势的一次调整,并不会改变这一趋势。

国际直接投资与间接投资原本泾渭分明,但自 20 世纪 90 年代以来,这两种资本流动形式呈现出日益接近、交叉和融合的趋势。一方面,无论在危机之前还是危机之后,跨国并购一直是国际直接投资的主要方式,这表明直接投资越来越多地通过资本市场来进行,采用间接投资的活动方式;另一方面,大量的国际资本通过私募股权基金投资、风险投资方式控制了企业后,却经由资本市场的运作,通过出售股权、出售资产来进行盈利,不一定获取生产利润,这与传统的直接投资观念有了很大区别。这些变化使得现有国际直接投资与间接投资的区分越来越难,对现有理论提出了新的要求。

综上所述,现有国际投资理论显然尚有进一步扩展的空间。限于篇幅,本文仅就现有理论的主要不足做出完善。我们认为,企业参与国际投资的优势除来源于企业实力的自我积聚和东道国区位优势外,亦来源于投资母国(图 1)。本文对现有理论做出如下补充:母国是一国企业对外投资的基石,它在国民收入水平、服务业发展水平等方面提供基础性条件;母国不同的发展条件,造就了各自的行业优势、规模优势、区位优势、组织优势及其它特定优势,形成企业优势的重要外部来源,对本国企业参与对外投资具有显著意义。

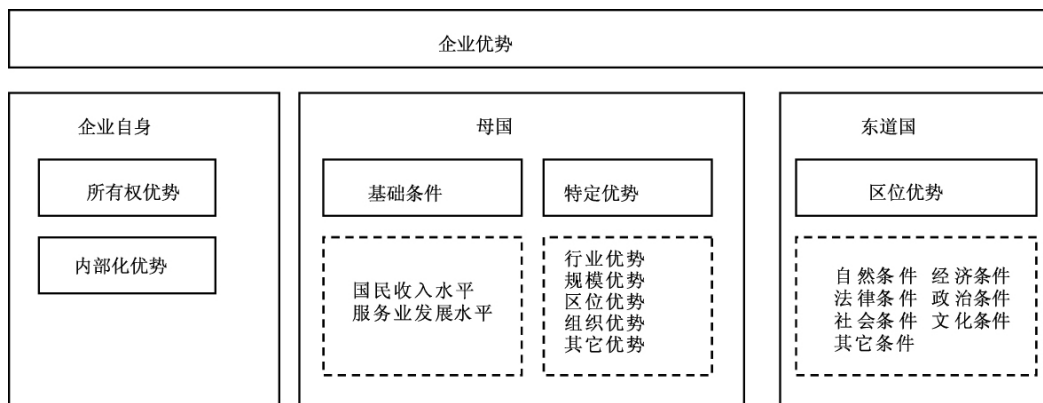


图 1 国际投资企业的优势及其来源

二、对外投资与母国:基本考察

当前,国际投资领域的一个重要现象是:国际投资规模特别巨大,对投资母国资本形成的作用和宏观经济的影响显著增强。据联合国贸发会议《世界投资报告 2010》,上世纪最后十年(1990—1999 年)至本世纪最初十年(2000—2009 年):(1)从 FDI 流出量与母国 GDP 之比(平均值)来看,世界水平由 13.6% 增至 28.3%,上升 108.1%,也就是说最近十年世界范围内以 FDI 形式向外流动的投资总量与 2009 年全球 GDP 之比近 1/3,这还不包括间接投资的流动量;其中发达经济体由 15.5% 增至 33.5%,上升 116.1%;发展中经济体由 6.5% 增至 13.9%,上升 113.8%。(2)从 FDI 流出量与母国固定资本形成之比(平均值)来看,世界水平由 6.8% 增至 11.9%,上升 75%;发达经济体由 7.9% 增至 14.7%,上升 86.1%;发展中经济体由 3.3% 增至 5.4%,上升 63.6%。

对外投资,是全球化时代各国深化经济合作的需要,国与国之间正不断开展多种形式的贸易投资合作,实现共同发展,签署国际投资协定就是投资母国与东道国一起参与国际投资的重要表现形式。比如母国政府出面与东道国政府谈判,订立投资保护协定、避免双重课税协定等,就是对本国跨国公司的重要支持。2009年,全球共缔结了211项新的国际投资协定,其中82项为双边投资条约、109项为避免双重征税条约、20项为其他国际投资协定,平均每周缔结大约四项新协定。截至2009年底,协定总数已达5939项。

投资母国直接动用国家资本与本国跨国公司资本相融合,国家资本从救援到其它干预成为投资全球化深入发展的新现象。本轮金融危机中,美国、德国、荷兰、法国、爱尔兰、英国等素来推崇自由经济的西方发达国家普遍采用注资参股、重组乃至接管濒临倒闭的本国金融业、房地产业跨国公司的方式来稳定金融体系,这表明跨国公司资本与国家资本已经融为一体。经由国家资本的输血,不少金融企业不仅没有在本轮危机中垮掉或收缩,反而通过继续向全球扩张以摆脱危机,并得到进一步壮大。以美国花旗集团为例,2009年末共有分支机构796家,分布于75个国家,其GSI指数^①不降反升,由2008年的72.9增至2009年的75.3,仍然位居全球首位。

国家参与全球生产要素的组合与配置,是当前国际投资领域的另一重要现象。这主要是因为,资本、资源、技术等生产要素的配置对于任何一个国家实现可持续发展的意义越来越大。以资源要素为例,通过本国跨国公司在国际市场上配置资源,加强境外资源开发合作与综合利用,为国家获取重要资源提供相对稳定的来源,实现国民经济的长远发展已成为各国的共同作法。资源类投资多具有战略目的,这类投资往往并不特别关注价格和短期的投资收益,这使得该领域的争夺尤其激烈。

主权财富基金的勃兴,则是国家对本国资本要素的主动运用。自1953年以来,主权财富基金先后于20世纪70年代和90年代兴起两次发展浪潮。截至2008年,全球已有36个国家和地区设立了56只主权财富基金。2011年初,全球主权财富基金总资产已达3.98万亿美元,正加大在私募股权、基础设施和房地产的投资,它们多为政府的专门机构管理,其目标既包括为本国资本保值增值,亦包括协助中央银行分流外汇储备,干预外汇市场,冲销市场过剩的流动性,执行货币政策等。^②

全球供应链发展所引致的比较优势动态变化,为国家参与国际投资提供了新的动力。当前国际分工已发生深刻变革,这突出表现为全球供应链的形成。发达国家的核心企业已不再局限于利用本国的比较优势,而是通过构建全球供应链,把节点企业安排在不同国家。在这一模式下,任何一个国家的比较优势都可以被其利用;对发展中国家来说,劳动成本的优势或资源的优势不再由本国企业独享,而是被供应链,尤其是被供应链中的核心企业所分享。这种分工交换和利益分配方式与传统比较优势理论下的分工和利益分配有很大的差别,这表明传统比较优势已由静态转为动态。一国企业在全世界供应链中的地位,往往决定了该国在国际经济竞争中的地位。任何国家,特别是发展中国家要参与全球范围内的竞争,就必须推动本国企业在全世界范围内寻找生存和发展的机会,占据全球供应链上的有利地位,这样才能增强本国的长期竞争优势。这就必然导致发展中国家推动企业“走出去”。

发展中国家资本市场的缺陷,亦构成其企业对外投资的重要动力。当代国际直接投资越来越多地通过资本市场来进行,发达国家资本市场健全,它们的企业通过本国资本市场就可以参与全球供应链竞争,整合全球资源;而发展中国家通常资本市场发育较晚,证券交易所的国际竞争力弱,证

^① GSI指数:地理分布指数(Geographical Spread Index)。资料来源:UNCTAD“World Investment Report 2010”。

^② 资料来源:《第一财经日报》2011年3月10日A11版。

券交易成本相对高,产权市场发育不完全,政策法规不健全,交易工具与机构、交易制度国际化程度不足,从而这些国家的企业在融入全球供应链,参与全球资源的争夺中,往往只有经由发达国家资本市场,才能更有效地分散风险与取得收益。

三、对外投资的母国基础条件

时至今日,投资发展周期论(Dunning,1981,1988)仍被广泛运用,这是从母国宏观角度解释一国对外直接投资水平的最有影响的理论。尽管该理论有一定局限性,但至少揭示出:一国国民收入水平是一国对外投资的重要前提,随着人均国民收入的提高,该国对外投资的规模会扩大。本文经以下实证分析,发现母国服务业发展水平构成各国对外投资的重要起步条件,因而对现有理论做出如下补充:一国对外投资的基础条件既包括国民收入水平,亦包括服务业发展水平;各国对外投资的稳定展开,需要相近的服务业发展水平作为起步条件;对外投资规模的进一步稳定扩大,则需要服务业发展水平的同步提升。

(一) 定义

总体而言,国际投资受国际政治、经济及各国国内因素等多方面的影响,许多国家的对外投资即使在相邻年份亦往往表现出较大波动,这种波动对于实证分析往往带来大的干扰。

(二) 实证分析

1. 数据来源及指标说明。本文数据除特别说明外,来源于世界银行建立的世界发展指标(WDI)数据库,经济体为 198 个,时段为 1970—2005 年,这些指标包括经济、人口、能源、环境、教育、卫生等在内的主要经济与社会发展指标,共计 691 个。本文中,OG 表示对外投资比,SG 表示服务业增加值占 GDP 比重,SE 表示服务业就业占总就业比重。

表 1 对外投资发展阶段的定义

对外投资阶段	连续 5 年对外投资比
第一阶段	$\geq 0.5\%$
第二阶段	$\geq 1\%$
第三阶段	$\geq 2\%$
第四阶段	$\geq 3\%$

2. 分析过程。(1)以对外直接投资第一阶段的标准,即以“连续 5 年内,历年的对外投资比 $\geq 0.5\%$ ”为选择依据,对 198 个经济体 1970—2005 年对外投资比数据进行识别,共筛选出 23 个符合标准的国家,并记录下这些国家进入这一阶段的起始年份。(2)依次对 691 个指标中的每一指标进行如下检验:记录下这 23 个国家进入第一阶段起始年份该指标的数值,计算其平均值及标准差;并以标准差 ≤ 0.2 为选取标准,共计选出 22 个指标(表 2)。

表 2 对外投资第一阶段起始年份指标均值、标准差 (≤ 0.2)

指标	均值	标准差	指标	均值	标准差
女性预期寿命	78.504	0.029	总就业人口中工业就业比重	30.825	0.119
总体人口预期寿命	74.834	0.04	总就业人口中女性就业比重	40.74	0.12
15—64 岁人口比重	66.192	0.043	工业增加值占 GDP 比重	33.99	0.123
男性预期寿命	71.341	0.053	家畜类生产指数 (1999—2001 = 100)	91.626	0.128
服务业增加值占 GDP 比重	60.383	0.08	就业人口的老年抚养比	0.513	0.13
最终消费支出占 GDP 比重	76.67	0.086	食物生产指数 (1999—2001 = 100)	93.087	0.134
服务业就业占总就业比重	60.48	0.094	实际有效汇率指数 (2000 = 100)	103.811	0.139
1 至 2 岁儿童接种三联疫苗比重	90.591	0.095	制造业增加值占 GDP 比重	22.33	0.159
女性就业中服务业就业比重	73.939	0.111	工业制成品进口占商品进口比重	71.378	0.175
男性就业中工业就业比重	38.828	0.112	教育支出占 GNI 的比重	4.867	0.18
男性就业中服务业就业比重	51.239	0.113	城市化率	74.07	0.18

上述指标中,女性预期寿命、总体人口预期寿命、15—64岁人口比重、男性预期寿命四个指标尽管标准差很小,但无实际意义;服务业增加值占GDP比重、最终消费支出占GDP比重、服务业就业占总就业比重、1至2岁儿童接种三联疫苗比重四个指标标准差小于10%。

这四个指标相对稳定而波动最小,特别是服务业增加值占GDP比重与服务业就业占总就业比重都为服务业指标。这就揭示出:服务业的发展水平对于一国对外投资的稳定起步具有显著意义,构成各国对外投资的共同起步标准。

(3) 对这23个国家进入第一至第四阶段的起始年份服务业增加值占GDP比重、服务业就业占总就业比重分别进行取值及计算。这23个国家中,有4个国家曾进入对外投资全部四个阶段,7个国家曾进入对外投资前三阶段,12个国家曾进入对外投资前二阶段(表3)。当对外投资按四阶段划分,即OG由0.5%稳定上升为1%、2%、3%时,SG相应由60.4%上升为62.7%、66.1%、67.8%,SE相应由60.5%上升为64.5%、68.5%、67.1%(图2)。这进一步揭示出:随着一国服务业增加值占GDP的比重、服务业就业占总就业的比重增加,该国对外投资规模将稳定增长,它们之间呈现清晰而稳定的正向关系。

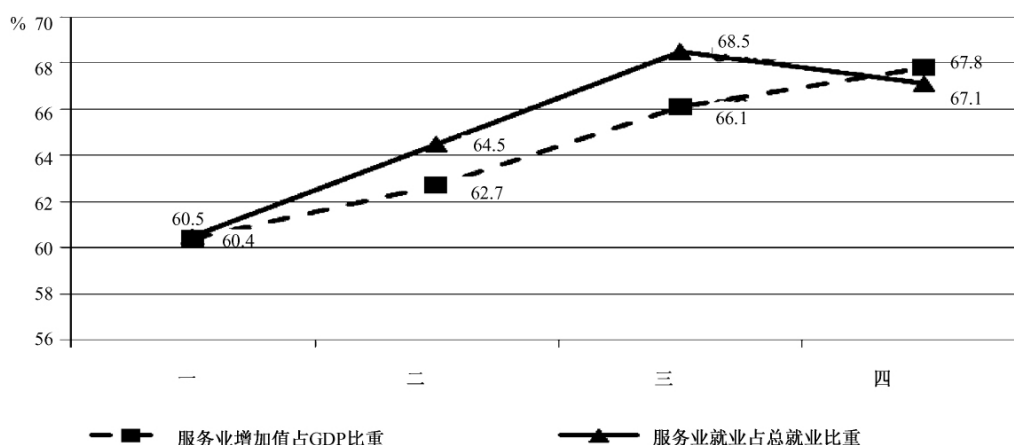


图2 对外投资一至四阶段起始年份服务业比重(均值)

(三) 简要结论与理论解释:母国服务业发展水平构成该国对外投资的基础条件

1. 简要结论。上述分析表明,各国对外投资的稳定展开,需要相近的服务业发展水平作为起步条件;对外投资规模的进一步稳定扩大,则需要服务业发展水平的同步提升。服务业发展水平以服务业增加值占GDP的比重、服务业就业占总就业的比重这两个指标来衡量。

2. 理论解释。(1) 母国社会发展到一定程度时,对外投资才更符合国家整体利益,这有赖于服务业充分发展。社会发展是一国发展的终极目标,本国服务业发展层次低,往往意味着本国产业结构、就业结构、消费结构尚不合理,表明其人力、物力、财力并未在本国得以充分调动和有效利用,此时国家资源主要用于国内尚嫌不足,资本如大量投向国外是不经济的。只有当该国社会发展的主要目标基本实现,本国国内资源已有效配置,此时国内资本去外部寻求成长空间才更符合国家整体利益。(2) 对外投资依托母国整体实力,服务业至关重要。现代经济条件下,服务业能否提供低成本、高效率的分销服务、金融服务以及会计、审计、法律服务等将直接影响生产制造业的竞争能力。一国如果没有发达的服务业支撑,就很难产生优势制造业,自然阻碍制造企业的对外投资。服务业自身,显然也只有在母国获得充分发展,在组织规模、服务技术、服务质量和管理水平等方面取得进步后,才有可能拥有对外投资实力。(3) 从动态角度看,对外投资的阶段推进需要服务业发展水平的同步提升。一般而言,对外投资发展的起步阶段,投资主要集中在较为低级的产业,很多是从资

表 3 对外投资一至四阶段起始年份服务业发展水平：
对外投资比(OG)、服务业增加值占GDP比(SG)、服务业就业占总就业比(SE) 单位：%

国家	第一阶段			第二阶段			第三阶段			第四阶段						
	年份	OG	SG	SE	年份	OG	SG	SE	年份	OG	SG	SE	年份	OG	SG	SE
阿根廷	1995	0.58	65.8	71.9												
澳大利亚	1984	0.71	59	65.9	2001	3.24	70.3	74.2								
奥地利	1989	0.66	64	54.7	1998	1.31	66.8	62.9								
比利时	1986	1.49	64.3	66.1	1986	1.49	64.3	66.1	1988	2.43	64.9	67.5	1998	11.5	69.8	67.9
智利	1992	0.95	52	55.5	1994	1.79	55	57.7								
塞浦路斯	1998	0.75			1999	1.9		67.6	2001	2.62		70.6				
丹麦	1984	0.51	66.6	66.4	1994	2.74	71.2	68.4	1997	2.58	70.5	69.3				
芬兰	1984	0.96	54.9	55.1	1986	1.07	57.8	56.9	1996	2.81	63.2	64.9	1997	4.29	62.9	65.2
法国	1986	0.71	67.7	61.3	1988	1.44	69	63	1997	2.49	73.4		1998	3.1	73.6	
匈牙利	1997	0.98	60.2	58.1												
冰岛	1996	0.9	61	65.7	1999	1.48	64	67.4	2000	4.45	64.8	68.1	2000	4.45	64.8	68.1
以色列	1991	0.56		67.2												
意大利	1993	0.74	65.2	58.2												
日本	1986	0.73	58	56.7												
韩国	1994	0.58	51.7	53.7												
马耳他	1996	2.19														
新西兰	1984	1.85	56.3	56.7												
挪威	1982	0.5	55.1	63.2	1994	1.75	62.6	71.1	1996	3.7	59.6	70.8				
葡萄牙	1995	0.64	63.1	56.1	1997	1.62	64	54.6								
俄罗斯	1999	1.13	55.5	58.8												
斯洛文尼亚	2001	0.67	61.1	50.8												
南非	1994	0.93	60.4													
斯威士兰	1985	0.75	65.9	67.5	1991	2.75	44.6									
均值		0.89	60.4	60.5		1.88	62.7	64.5		3.01	66.1	68.5		5.84	67.8	67.1

源开发开始,它对母国服务业发展水平的要求相应较低。起步阶段之后,对外投资多以占领他国市场,获取对方技术等为目的,这种类型的投资自然对母国服务业提出更高要求。更高阶段的对外投资往往就是服务业本身的对外投资了,如金融业、保险业、咨询服务等的对外投资,这种类型的投资无疑更加高级也更加复杂,自然需要本国服务业发达达到相当高度。

四、对外投资的母国特定优势

母国除提供对外投资的基础条件外,不同国家因自身基础及条件的不同,还衍生出行业优势、规模优势、区位优势、组织优势及其它特定优势,这些构成企业优势的重要外部来源。

(一) 母国行业优势

自从西方发达国家进入垄断资本主义时代起,国际经济竞争就不再是单个企业之间原子式的竞争,母国的行业优势既是本国跨国公司优势形成之主要来源,亦是其优势长久延续之重要支柱。母国的行业优势,既包括企业所处行业的优势,亦包括相关行业的优势。

跨国公司发展史上,母国优势行业催生出强大的企业,这些企业进而发展成为强大的跨国公司,是一较为普遍的现象。同行业的企业具有共同特性,往往使用相同原材料,需要相同的服务内

容,在技术、工艺方面具有相似性,具有类似的生产工具、生产流程、管理技术,这些构成企业发展的行业环境。同行业内的企业,虽然有竞争,但也有沟通和联合,推动行业内的专业化协作不断向纵深和广度发展。比如,不少制药企业以共同开发新药或相互授权方式,降低本身研发失败的风险;类似的现象在汽车、民航飞机、消费电子产品等行业也很常见。日本企业还常结成战略联盟以打开一些外国产业的缺口,然后迅速侵入,大举发展。

一国在某一行业强大,为该国同行业企业发展带来诸多便利:先进企业或多或少会有技术扩散和技术转移,本国同行业企业在最新的行业信息获取、模仿与跟进方面往往比国外同行更便利。为了生存与发展,即使该行业最强的企业也只有开展更多的技术创新、管理变革等才能维持竞争优势,整个行业也因而活力十足,有利于促成弱者跟进、强者愈强的局面。一国在某一行业强大,则在行业标准的制定上处于有利地位,一旦本国的行业标准被广泛应用乃至成为全球标准,该国也就相应控制了行业发展的制高点,这对本国企业竞争力的提高、竞争优势的维持将有极大推动。随着知识经济时代的来临,世界范围内的行业技术标准竞争空前激烈,谁能胜出,谁就能从中获得巨大的市场和经济利益。

如果一国优势行业的企业进行强强联合,行业优势就直接地转化为企业优势。美国杜邦公司、美国烟草公司、美国钢铁公司、美国冶炼公司、玉米产品公司、查默斯公司、阿纳康达制药公司这些至今对美国经济举足轻重并在国际经济舞台极为活跃的企业,都是在100年前美国第一次并购浪潮中主要靠同业兼并扩张起来的巨型跨国公司。美国波音公司兼并麦道公司、惠普合并康柏、通用电气收购美国无线电公司、谷歌收购摩托罗拉移动、日本八幡钢铁公司和富士钢铁公司合并成立日本制铁公司、东京三菱金融集团合并日本联合金融控股集团、德国大众收购奥迪等则是近年来的突出例证。

跨国公司的企业优势还发端于国内相关行业的优势,这是因为:各国生产体系、营销体系、服务体系之间的总体实力,对本国企业维持更为持久的竞争优势至为重要;企业的实力不仅取决于其自身的能力和策略,也取决于供货商和相关行业的能力和策略。比如,供货商往往提供上游产品和中间产品,具有国际竞争力的本国供货商能带动下游行业明确创新方向、加速创新流程;相关行业的经济活动有相当强的“外部性”,相关行业往往依托相同的技术和供货,易于开展互相的信息交流和各种合作,会有技术外溢效果,因此会对本国相关企业有明显的带动作用。

在国际投资领域,德国在印刷机产业的强势地位,很大程度源自该国印刷业、造纸业、制版系统及包装机械业的整体优势;日本机械工具业的优势离不开世界级的数控机床、电动机和其他零件;瑞典在滚珠轴承、切削工具行业中的竞争力源于它的特种钢行业,而特种钢行业的成功又离不开该国储量丰富的低磷铁矿及冶炼工艺。美国信息技术世界领先,软件业不断推出对硬件技术要求越来越高的实用软件,促使计算机厂商把计算机运算速度和内存容量一再提高;硬件的发展又为新一代更高级软件的开发提供了条件,构成动态的良性循环;微软与IBM、Intel、苹果公司在业务上的密切关联就体现出这层关系。

全球化条件下,世界各国融入国际分工的程度更深、领域更广,客观上促成行业优势在不同国家的分布。现代经济体系中行业门类极多,任何一个国家的生产资源、生产能力都是有限的,再发达的国家也不可能所有领域占尽优势。从经济发展史上看,美欧等发达国家进入“服务经济”社会之前,制造业是它们对外投资的优势领域;发展中国家主要充当发达国家的原料产地与产品销售市场,主要是资本流入,少有资本输出。而当美欧等发达国家进入“服务经济”社会之后,其优势转向了高端服务业及高端制造业;发展中国家,尚处于工业化阶段,主要承接国际制造业及部分中低端服务业的转移,因而培育了这些国家的企业主要在中低端制造业及中低端服务业上的竞争优势。比如,中国企业对外投资的优势主要在少数装备制造和电子通信制造领域,如鸿海集团、中集集团、

格兰氏、华为、中兴、海尔、联想、万向集团等企业。印度的产业优势主要在软件程序的编写与设计、法律咨询、保险精算、国际会计、实验室服务的中低端部分,其对外投资也集中于这些产业。

不同国家在地理环境、气候、资源、民族心理及其它方面的国家特质,也是行业优势形成的重要条件。芬兰在破冰船这种专用船舶制造领域领先世界,显然离不开该国特有的地理与气候条件。瑞典在远距离高压传输设备产业中居世界先进水平,原因是该国的钢铁、造纸等能源密集型产业与发电厂所在地、人口密集的南部地区距离甚远,地理特色助长了瑞典在这个产业环节中的需求。日本资源贫乏,夏季炎热潮湿、住房狭小紧张,因此冷气机业发展初期,日本把研发重点放在省电、节约空间的回转式压缩机,在这一细分子行业取得优势。至于瑞士钟表业、法国葡萄酒业、德国医疗器材业、意大利皮革业与瓷砖业等行业的国际竞争优势,则渊源于这些行业在各自国家的悠久发展历史。

中国工程建筑行业能在国际上站稳脚跟,并以此为依托展开多元化投资,则表明国家所处特定发展阶段能够诱发竞争优势。国际经验表明,人均4000美元到15000美元是资本形成的高速增长阶段,中国正处于这一发展阶段。长期以来,中国基础设施不完善,因而与发达国家相比有更大的建筑需求,中国工程建筑企业在设计、设备、施工技术、管理等许多方面得以提升优势,进而走向海外;并已经从简单的劳务施工承包,转变为可以承包设计、技术管理和施工管理直到交钥匙的总承包商,进而成长为伴随技术、设备和管理输出的投资型企业,不仅投资于施工项目的建筑材料和工程材料的生产经营,也投资于相关的生产经营领域及施工东道国所提供的其它优惠投资领域。

(二) 母国规模优势

母国国家规模是一国企业优势的重要来源。就一般规律而言,大国具有市场、人力、资本等众多规模优势,经济回旋余地大,抗风险能力强;大的发展中国家,还有多层次的技术体系,这些优势极易转变为对外投资优势,发展中国家的企业优势绝非局限于Wells(1983)所提出的小规模技术优势。

规模经济有内部规模经济和外部规模经济之分。前者是指企业生产规模越大,产品的平均生产成本越低;后者是指企业所在地区或国家的行业生产规模越大,产品的平均生产成本越低。大国企业容易同时实现这两种规模优势。如果母国市场容量很小,盲目扩张企业规模,容易陷入规模不经济的误区。反之,如果母国经济规模大,国内市场需求量大,企业的规模经济一般可以在国内市场实现,在国内就能做大做强,形成竞争优势。铁路、通信、石油加工、化学纤维工业、机械制造业和家用电器行业,规模经济效益尤其显著,某些行业甚至只有大国或国家联盟才有力量发展,比如航空航天、大规模信息技术、大型生物产业等。中国对外投资的许多行业,其产品往往是国内贸易需求庞大的产品。如20世纪80年代末期的纺织品、收录机、自行车、电话机、黑白电视机等产品;90年代以来的彩电、冰箱、洗衣机等家电产品。这些产品都有庞大的国内贸易需求作为支撑,相关企业基本上都是通过国内贸易来锤炼竞争力,然后走出国门的,比如中国的海尔、海信、长虹、TCL等。

大国经济平稳性更强,能为本国企业抵御较强的国际冲击。当外部风险来临,大国市场比小国市场更具有承受外部冲击的能力。而小国市场不具有这样的优势,因为其经济发展往往依赖于单一市场,如越南、泰国、马来西亚等国的经济发展比较依赖外部投资市场,韩国、新加坡等国的经济发展比较依赖出口市场,在外部危机来临时往往会遭受重创。2007年全球范围内的一场金融危机,使许多小国经济动荡,但以中国为首的大国却表现出超强的稳定性。这些大国的企业虽然也受巨大冲击,但依靠国内市场仍保持较强的生存能力。相反,像冰岛、希腊等小国却深受其害,企业受到外来冲击而大量倒闭。

大国人力资源优势。无论是发展中大国,还是大的发达国家,都存在人力资本的异质性。大国的经济社会发展往往是不平衡的,劳动力受教育的程度不同,既有较多的高技术人才,也有较多的

适用技术人才,既有从事制造业的人才,也有从事现代服务业的人才,他们往往能够适用于不同的生产部门和劳动岗位。这种异质性的人力资本结构,能够为本国企业参与国际竞争提供充足而多样化的人才支持。目前积极展开海外投资活动的印度软件业,其成功就极大地受益于该国具有受教育程度高、工作勤奋、工资成本低、熟练使用英语的充裕人才。

大国资本优势。大的发达国家,资本总量本来就大;大的发展中国家,虽然人均资本量可能不高,但资本总量可能很大。大国可以发挥资金总量优势,集中资金支持重点地区和重点产业的发展。中国在改革开放初期,为了使沿海地区率先发展起来,对这个地区实行倾斜政策,使其经济得以迅速发展,中国最早的对外投资企业大都来自这一地区。此外,不少发展中大国,比如中国因长期执行出口导向政策、俄罗斯因资源出口、印度因服务贸易出口等原因积累了庞大的外汇储备,这自然易于满足本国企业对外投资的资金需求。

大的发展中国家,与规模经济相适应的还有多层次的技术体系,这也引致一定的竞争优势。发展中国家既有现代产业部门又有传统产业部门,前者以先进的科学技术作为技术基础,具有技术密集型的特征;后者以传统的手工技术作为技术基础,具有劳动密集型的特征。技术的多层次性,使得发展中大国在对外投资方面有独特的优势。以中国为例,中国某些已趋成熟和稳定的大量中间技术与加工制造技术,如机电、纺织、食品加工等对于发展中国家具有相对优势,比如上海自行车厂在加纳设立凤凰自行车加纳有限公司,在巴西建立合资企业都取得了较好的投资收益。在资本技术密集行业,中国的发电设备、电力传输设备、轨道交通设备和电子通讯设备制造等若干领域则因具有先进水平,在国际上有较强的竞争力。

(三) 母国区位优势

区位优势是国际投资活动得以进行的重要条件,其蕴含的意义其实要广泛得多;而现有国际投资理论把这一优势限定于东道国,特指可供投资的国家或地区对投资者来说在投资环境方面所具有的吸引力,主要是自然因素、经济因素、制度和政策因素等方面吸引外来投资的条件,这种认识具有相当的局限性和片面性。显而易见的是,如果一国经济发展水平比周边国家普遍高,或者与周边国家交通便利且投资机会众多,在市场、供应、运输成本方面有适宜条件,则该国向周边国家投资比向其它地区投资成本要低,更易取得收益。因此有理由认为,投资母国的区位优势不仅存在,而且具有普遍意义。

经济一体化的蓬勃发展,则赋予母国区位优势以更深刻和更丰富的内涵。这是因为,当投资母国加入某种形式的区域经济共同体后,区内国家和企业的国际竞争力将会由于以下效应而得以增强,这些效应主要有:一体化带来的市场规模效应、产业集聚效应、科技竞争力提高效应,货币合作带来的投资利益以及区内国家谈判地位的提高。目前欧盟已达到“经济联盟”这一层次,此种形式的一体化对于区内企业国际竞争能力的正面影响尤为深厚。

市场一体化带来的区域规模经济效应。在封闭经济下,由于小国的市场规模限制,规模经济的效应难以获得发挥,但区域经济一体化削减或消除了区域成员国之间的贸易壁垒,降低或省去商品经过海关的申报、检查和等待的成本,减少了流通时间,降低了运输成本,促进了生产要素的流动。消费者可以因贸易壁垒的削减获得价格低廉的消费品,使成员国生产企业的产品市场范围扩大,对区内企业的发展壮大极为有利。当前,欧盟的直接投资流出额与流入额均已超过美国,居世界首位,欧洲经济一体化功不可没。

市场一体化带来的产业集聚效应。随着统一大市场的建立,原本贸易保护严重的行业面对竞争,这种竞争迫使这些企业改进生产技术,削减生产成本,提高产品质量;为提高生产效率,各国产业结构会按照比较优势的方向进行专业化生产,产品的生产汇集于生产成本最低的地区,最终形成比较优势原则下的生产分工格局,实现要素在区域内的效率分配;区域内产业的重组使成员国在某

种产品生产上形成一定的规模,形成产业集聚效应。以欧盟为例,欧盟各国本来就有各自的优势产业集群,比如德国装备制造业集群、意大利普拉特纺织业集群、英国伦敦金融业集群、法国索菲亚·安蒂波里斯电子信息业集群,再加上欧盟对盟内产业集群的倾斜政策,其原有产业集群优势得以进一步地提升。在丹麦哥本哈根与瑞典马尔默之间的厄勒海峡区域,还形成了著名的医药谷,已发展为全欧第三大医疗产业集群。

科技一体化带来的科技竞争力的提高。为了共同的科技目标和经济乃至社会利益,区内国家通过签订某种政府间条约或协定,拟定共同的科技行动准则和协调一致的科技政策,以至建立起各国政府一定授权的共同科技机构,实行长期而稳定的超国家科技调节,达成科技上的联盟。一是科技投入,包括科技人力资源、科技经费、科技基础设施等方面统筹规划,避免重复与浪费;二是科技产出,包括实际的知识创新成果,例如科技论文论著、技术发明专利、科研方法与实验数据等;三是投入和产出之外的科技活动,包括基础研究、应用研究和实验开发以及科技成果的产业化过程的整合与协调。以欧盟为例,它在科技一体化层面起步最早,成效显著,其研究计划搭建了若干重要的研发合作网络组织集群,比如以法国国家科学研究中心为核心的地理和环境科学研究集群、以空客公司(德国)和法国斯奈克玛发动机公司为双核心的航空航天研究集群、以菲亚特研究中心为核心的汽车和运输研究集群,汇集了欧洲相关领域的一流研究机构与企业,加强了欧盟内部公共科研和企业的科研合作,显著增强了欧盟跨国公司的实力,催生出以空客公司为代表的有强大实力的跨国公司(图3)。

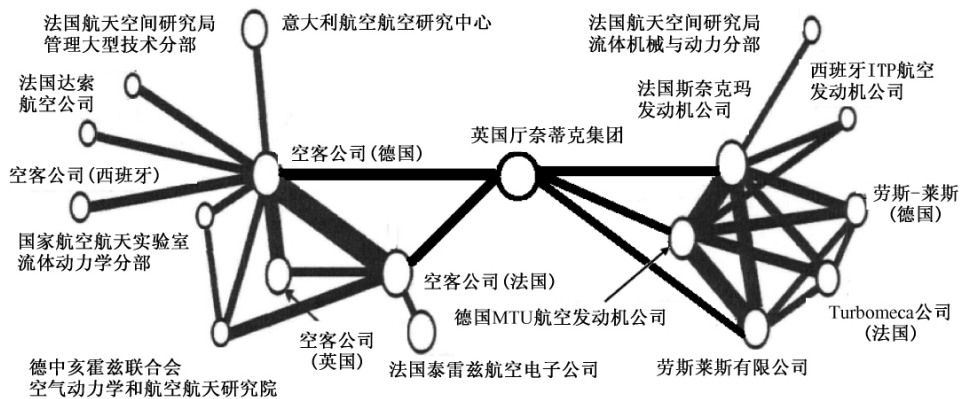


图3 欧盟航空航天研究集群

资料来源:欧盟航空航天研究合作网络,转引自马勇(2010)。

中国与东盟的区域合作同样结出了类似的硕果。中国科技部与新加坡经济发展局合作,在新加坡建立了“中国高新技术企业创业中心”,它为中国高新技术企业提供了发达的金融与信息环境,使这些企业有了一个进行国际化的起步平台;中国云南生物企业在政府引导下与菲律宾国际水稻研究所合作的“国际水稻分子育种合作计划”,通过相互交换育种材料,构建核心基因库和供体基因库,成功获取了具有遗传多样性的育种材料及新品种。

区域货币合作对区内企业竞争力的提升作用。它能提高区内货币流动性,降低区内企业对外投资的外汇风险,增强资本、商品的流动性,利于资源在货币区内的有效配置,节省直接和间接交易成本,促进生产一体化。特别是当区域货币合作表现为欧元这样的货币一体化形式时,区内国家在国际投资中能获得更多好处。欧元作为国际货币,它既可以充当计价货币的职能,又可以作为结算货币,消除了相关价格的不确定性,大大地降低了投资的融资成本,控制和减少投资损失。至于欧洲中央银行,则作为管理主导利率、货币的储备和发行以及制定欧洲货币政策的超国家机构,维护着欧元的稳定,降低整个区域国际投资的风险。

区域经济集团在国际投资谈判中占据有利地位。区域经济集团的一个重要特征就是总体经济规模较大,其经济状况直接关系到世界其他国家。区域经济集团的经济实力和地位决定了其对国际经济关系有更大的左右能力,这是单独国家难以企及的。特别是在当代国际投资规则越来越强调对等和互惠的条件下,区域经济集团有利于集团内国家作为一致行为主体在国际投资谈判中居于主动地位,争取有利的谈判结果,其成果则由集团内成员共享。

(四) 母国组织优势

政府在对外投资中的组织优势主要表现为:一方面,政府对国内特定产业发展进行组织、扶持、规划与引导,提升企业竞争力,促成本国企业对外投资优势的形成;另一方面,构建专门的对外投资促进体系,提升本国企业对外投资实力。

1. 特定产业组织

母国政府为促进本国企业对外投资而进行有针对性的产业组织,形式多样。一方面,政府对国内特定产业的发展进行组织与扶持,间接提升本国企业国际竞争力,主要措施有:制定政策支持企业技术创新,降低企业研究开发成本和风险,刺激企业加快技术进步;对国内市场进行适当保护或针对本国产品进行政府采购,充分帮助国内企业利用和占领国内市场,同时帮助国内企业扩大向国际市场出口,扩大市场规模,实现规模经济;优化产业布局,促进国内产业链的有效组织和产业积聚,推进产业重组,使产业资源向优势企业集中,加快产业集群的发育和成长,提高产业效率,降低产业风险和成本,使产业超常规发展,逐步形成比较优势和竞争优势。另一方面,母国政府直接就对外投资实施产业规划和引导、与东道国协商建立对外投资的特定产业园区,则是更为直接的促进举措。

特定产业组织方面,中国高速铁路产业的崛起就是一成功典范。仅仅 20 年的时间,中国就成为世界上高速铁路发展最快、系统技术最全、集成能力最强、运营里程最长、运营速度最高的国家,打造了举世闻名的中国高速铁路品牌。除巨大的市场需求推动外,另一重要因素就是中国政府在高速铁路发展上强有力的组织推动。中国铁道部将全国铁路市场集中统一,作为技术引进的谈判砝码,最先进的道岔技术、最优质的无渣轨道技术、最稳定的高速列车等技术不得以最高的性价比主动涌向中国谈判者,既避免了企业分散谈判而相互抬价、恶性竞争,又保证了引进的是占据产业制高点的关键技术。技术引进后,又在科技部与铁道部的组织下,整合全国的科技资源,打破体制壁垒,“消化、吸收、再创新”。由此,以中国中铁、中国铁建、中国北车等为代表的相关企业迅速壮大,并大步走向海外。

特定产业扶持方面,韩国做法灵活,具有鲜明特色。20 世纪 70 年代初,韩国政府执行“出口第一”的发展计划,政府为每家公司制定专门的出口目标,而这些公司享受的贷款、减税及其它政府优惠统统要与出口目标直接挂钩,甚至韩国人购买专为出口生产的商品也被视为非法行为,这些商品包括留声机、彩电、便携式电话等,电子产业在这种政策中获得极大利益,迅速腾飞。70 年代中期,韩国政府又在特定工业制造领域采取进口保护措施,重点扶持钢铁、汽车、电子、造船、重工机械等特定行业,75% 以上的制造业投资投向这些企业。正是政策的长期支持,三星于 1983 年率先开发出 64KDRAM 芯片,一跃而成世界先进企业。

政府直接就对外投资实施产业规划与引导,能更直接有效地促进本国企业的对外投资。为提高自身的竞争能力,发达资本主义国家普遍对本国企业对外投资进行规划引导:将一些劳动密集型、耗料、耗能、污染严重的传统产业、相对衰落的部门向发展中国家转移以延续这些产业的生命力,本国则集中力量发展高、精、尖新兴工业,实现产业结构升级,如日本 1969—1973 年间的制造业转移及 1978—1984 年间的化学产业转移。此外,母国政府出面,与东道国政府协商建立对外投资的特定产业园区,也是一种重要而有效的方式,如苏州新加坡工业园区、无锡新加坡工业园区。中

国政府在海外设立的俄罗斯乌苏里斯克经贸合作区、泰中罗勇工业园区、越南龙江经济贸易合作区则成为中国企业进军相关国家的桥头堡。

2. 投资促进体系

不少国家通过制定对外投资的国家战略、设立特定国家机构、采取政府担保、财税支持、金融支持等一系列手段实施专门的对外投资促进,各国手段不同,方式各异。

对外投资的国家战略。新加坡政府上世纪末制定了《产业21计划》,明确提出:应积极将自身融入世界经济,扩大在中国、东盟等邻近国家的投资,增强自身经济发展后劲。日本政府则于2005年4月通过了《21世纪展望》,首次明确提出“投资立国”战略,从贸易立国转向投资立国,并视之为关系到日本民族生存和发展的长期国策。

对外投资的国家机构、政府担保、财税与金融支持。(1)发达国家普遍设有对外投资的专门促进、服务与管理机构,列入政府职能部门序列,比如英国贸易投资署、加拿大投资局、法国财政部对外经济关系总司、德国联邦经济部。发展中国家也设有不少相关机构,如越南计划投资部、泰国投资局、印度尼西亚投资协调局、巴西国家投资促进局。(2)政府担保。政府担保是企业风险管理的重要基石,并可使企业较容易地获得银行贷款,从而进一步筹措到境外投资项目所需要的资金。(3)财税支持。主要的有税收抵免,即国外投资者在东道国已纳的税款,可以在母国纳税额中相抵扣减;税收减让,即凡纳税人在税源国已征了税,在母国可免征税收。(4)金融支持。主要发达国家政府对本国跨国公司,无论在东道国独资经营,或者与东道国合资经营,都通过有关机构为本国企业提供多种形式的资金帮助。

(五) 其它特定优势

国家特定优势的内涵是丰富多样的,除以上四大优势外,母国形象优势、文化优势及国际规则的掌控力及对国际组织的影响力,同样能有效增进企业国际竞争优势。

其一,国家形象优势。国家形象是个人、组织和政府对他国的兼具客观性与主观性的总体认识与评价。在当今世界,国家形象不仅是国际政治博弈的重要变量,亦是国际经济博弈的重要因素,其经济功能在于:国家形象可以影响外国公众对该国生产的商品、所提供的服务、所进行的投资活动的态度,进而影响该国企业在国际投资领域是否能够处于有利地位。对于东道国政府、企业与居民而言,当它们考察一家跨国公司时,往往首先会联想到企业背后的国家形象,比如可口可乐代表美国、诺基亚代表芬兰、大众代表德国、三星代表韩国。跨国公司是国家形象的延伸,良好的国家形象会对国外主体产生吸引力,造成“国家认同”,由此派生出“企业认同”,对该国企业的投资带来好处。

其二,母国文化方面的优势,在国际投资中具有强烈的现实意义和长远意义。第一,母国与东道国的历史、文化、语言、商业习惯等方面形成的“文化距离”会对直接投资的绩效产生很大的影响。在“文化认同”国设立企业,有利于对办事流程、规则形成合理预期,在具体投资和管理中将获得较大的便利性。第二,文化优势还表现为国家积极推动文化交流所引致的优势。以美国为例,仅1948年至上世纪90年代初期,政府财政资助的富布赖特文化交流项目年均使用的资金约2亿美元,其合作国家和地区多达140多个,参与人数约30万人,被视为“对美国国家长远利益投资的一个典范”,“二战以来世界上最慷慨、最富有想象力的事务之一”。第三,文化优势的另一重要内容是文化产业优势。目前,全球网络信息资源中,英文信息约占90%。这使得美英文化产业在网络信息传播与舆情引导方面居于主导地位。近年来,它们广泛散布“中国威胁论”,很大程度上导致了中国企业投资尤尼科公司、3COM公司、力拓公司、加拿大钾肥公司、3LEAF公司的失败。

其三,国际规则的掌控力及对国际组织的影响力。资本主义在发展过程中,“按照自己的面貌为自己创造出一个世界”,按照自身的利益进行全球性的扩张,形成一整套国际交往规则和国际经

济规则。这些规则是西方资本主义秩序的产物，国际话语权和国际影响力的体现，代表西方资本主义的利益。广大第三世界国家从未真正作为平等的一员参与制订这些规则，却不得不接受和执行这些没有反映其根本利益的规则，处于明显的不利境地。比如，美国凭借雄厚经济实力，对IMF、世界银行、WTO等各种国际经济组织施加广泛的影响，尽力维护旧的国际经济秩序，帮助西方发达国家企业在全球的扩张。

五、结 语

在经济全球化时代，国际市场日益一体化，国际投资日益便利，国际经济的竞争主体、利益主体日益国家化、区域化、集团化，国家在国际投资中的作用较之过去明显加强。作为对现有理论的补充，本文把投资母国作为变量纳入国际投资视野，指出母国不仅为本国企业参与国际投资提供必要的基础条件，亦是本国企业竞争优势的重要来源；母国的行业优势、规模优势、区位优势、组织优势这四大特定优势及国家形象优势、文化优势在内的其它特定优势对本国企业的发展壮大，扩大对外投资竞争优势具有显著影响。本文的现实意义在于：任何国家的企业，其自身优势都是相对的；发展中国家的企业，特别是像中国这样的新兴市场国家的企业，如能发掘并结合本国国家优势，主动创造条件，弥补自身不足，就能增强发展实力，铸就竞争优势，扩大并维护海外经济利益。

参考文献

- 傅元海、唐未兵、王展祥，2010《FDI溢出机制、技术进步路径与经济增长》，《经济研究》第6期。
- 金壮龙，2003《中国航天产业竞争力研究》，复旦大学博士论文。
- 李辉，2007《经济增长与对外投资大国地位的形成》，《经济研究》第2期。
- 陆芳，2006《跨国公司、与欧盟经济一体化》，华中科技大学博士论文。
- 马勇，2010《欧盟科技一体化研究》，华东科技师范大学博士论文。
- 迈克尔·波特，2002《国家竞争优势》，华夏出版社。
- 欧阳峤，2011《大国综合优势》，格致出版社。
- Buckley, P. and M. Casson, 1976, *The Future of the Multinational Enterprise*, London: Macmillan.
- Helpman, Elhanan, Marc J. Melitz and Stephen R. Yeaple, "Export versus FDI with Heterogeneous Firms", *American Economic Review*, 3: 300—316.
- Chenery, Hollis B. and Alan M. Strout, 1966, "Foreign Assistance and Economic Development", *The American Economic Review*, Vol. 56, No. 4, Part 1: 679—733.
- Hymer, S., 1960, "International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment", Doctoral Dissertation, Massachusetts Institute of Technology.
- Dunning, John H., 1977, "Trade, Location of Economic Activity and the Multinational Enterprise: A Search for an Eclectic Approach", in Ohlin, B., P. O. Hesselbornamp and P. M. Nijkman (ed), *The International Allocation of Economic Activity*: 395—418, London: Macmillan.
- Dunning, John H., 1980, "Toward an Eclectic Theory of International Production: Some Empirical Tests", *Journal of International Business Studies*, 1: 9—31.
- Dunning, John H., 1988, *Explaining International Production*, London: Unwin Hyman.
- Dunning, John H., 1995, "Reappraising the Eclectic Paradigm in an Age of Alliance Capitalism", *Journal of International Business Studies*, 3: 461—491.
- Dunning, John H. and Rajneesh Narula, 2004, "Multinationals and Industrial Competitiveness: A New Agenda", Edward Elgar Publishing Limited, 38—71.
- Khalifah, Noor Aini and Radziah Adam, 2009, "Productivity Spillovers from FDI in Malaysian Manufacturing: Evidence from Micro-panel Data", *Asian Economic Journal*, 6: 143—167.
- Kojima, Kiyoshi, 1978, *Direct Foreign Investment*, London: Croon Helm.
- Lall, S., 1983, *The New Multinationals: The Spread of Third World Enterprises*, London: John Wiley & Sons.
- Krugman, Paul, 1991, "History and Industry Location: The Case of the Manufacturing Belt", *American Economic Review*, 2: 80—83.

Buckley , Peter J. , Jeremy Clegg and Chengqi Wang , 2007 , “Is the Relationship between Inward FDI and Spillover Effects Linear? An Empirical Examination of the Case of China” , *Journal of International Business Studies* , 38(3) : 447—459.

Buckley , Peter J. and John H. Dunning , 1976 , “The Industrial Structure of U. S. Direct Investment in the U. K. ” , *Journal of International Business Studies* , 2: 5—13.

Vernon , Raymond , 1966 , “International Investment and International Trade In The Product Cycle” , *Quarterly Journal of Economics* , 5: 190—207.

Kathuria , Vinish , 2002 , “Liberalisation , FDI and Productivity Spillovers: An Analysis of Indian Manufacturing Firms” , *Oxford Economic Papers* , New Series , 4: 88—718.

Wells , L. T. , 1983 , *Third World Multinationals: The Rise of Foreign Investment from Developing Countries* , The MIT Press.

Andreff , Wladimir , 2001 , “Some New Economic Concepts Emerging From the Transformation Process” , *DIEM Rport 2001* , 128—145.

Yokota , Kazuhiko and Akinori Tomohara , 2009 , “A Decomposition of Factors Influencing Horizontal and Vertical FDI: A Separate Analysis” , *Eastern Economic Journal* , 3: 462—478.

Country-specific Advantages: Supplementary Explanation of International Investment Theory

Pei Changhong^a and Zheng Wen^{b,c}

(a: Institute of Economics , CASS; b: Finance and Trade Economics Institute , CASS;
c: School of International Economics and Trade , Jiangxi University of Finance and Economics)

Abstract: The existing international investment theory makes multinational corporations as research subject. It thinks that the main advantage resources of multinational corporations conducting overseas investment are the firm advantages and the host country's location advantages. This understanding has certain rationality , but its shortcoming is that: it seriously neglected the role of home country in outward foreign investment , thus difficult to fully explain the outward investment of contemporary developed countries and emerging countries. This paper establishes a supplementary explanation framework for multinational investment theory: a home country is the cornerstone of a country's overseas investment enterprises; the level of national income and the development level of service sector provide the basic conditions for overseas investment. Home countries , with different conditions and different endowments , created the industry advantages , scale advantages , location advantages , organization advantages and other specific advantages for investment abroad. These advantages from home countries are also the sources of competitive advantages for domestic firms participating in international investment , at the same time have significant affects.

Key Words: International Investment; Country-specific Advantages

JEL Classification: F21 , E22

(责任编辑: 松 木) (校对: 张 函)