

对外直接投资研究新进展*

刘文勇

摘要:世界对外直接投资发展趋势与格局正在发生改变,新兴市场经济体已成为不容忽视的力量,政治经济环境的不确定性正成为越来越重要的影响因素。本文梳理了对外直接投资的动机新变化及其成因,分析了区域与产业选择新特点,基于引力方程与制度因素的研究新视角,并就对外直接投资的逆向技术溢出效应及其对母国绿色发展的影响以及对国内投资的挤出与挤入效应展开了分析与比较。本文认为母国技术溢出效应研究对于发展中国家具有重要价值,在中国经济发展立足国内大循环、谋篇国内国际双循环互促的背景下,对外直接投资应定位于国际产业价值链高端化发展的长期目标,提升质量并防范风险。

关键词:对外直接投资 发展中国家 溢出效应 制度 绿色发展

早期的对外直接投资母国以发达国家为主,相关理论的最初构筑也源于发达国家的对外直接投资实践经验总结,如 Hymer(1960)提出的垄断优势理论、Vernon Raymond(1966)的产品生命周期理论、Dunning(1981)的国际生产折衷理论等。而发展中国家的企业由于在技术、品牌或人才方面都没有很强的优势,其对外直接投资经常被视为是一种“冒险的承诺”(Marano et al,2017)。然而,自 21 世纪以来,发展中国家对外直接投资占全球比重快速增长,2008 年为 16%,2014 年达到 34%,2017 年在全球外资增长乏力的情况下依然占比 29%。反观来源于发达国家的对外直接投资,其占比与 10 年前相比下降 14.8%;长期来看,发展中国家对外直接投资快速发展(UNCTAD,2018)。以 2014 年为拐点,中国已开始成为资本净输出国家,2018 年的对外直接投资达到 1430.4 亿美元,全球排名仅次于日本^①,这一现象实际上已经说明发展中国家的对外直接投资并非是“冒险的承诺”。2017 年以来,全球对外直接投资流量连续下滑主要是受到美国税制改革导致的海外资本回流、英国“脱欧”导致的外资流入减少等因素影响,而且近期内仍会有下降趋势。但是,世界经济全球化趋势不可逆转,新兴市场经济体的对外开放将在长期内维持全球对外直接投资的活跃度。近些年,关于对外直接投资动机、影响因素、区域与产业分布特点的研究成果不断丰富和拓展,尤其是探讨技术进步、绿色发展与国内投资关系等方面的母国效应研究逐渐增多。

一、对外直接投资动机的新变化

经过 Dunning(1988)完善后的 OLI(所有权、内部化和区位)理论框架是分析对外直接投资动机时最广泛使用的理论,尽管 OLI 理论框架具有稳健与细化的特征,但是由于新的环境变化,仍需要进行理论修正(Paul et al,2018)。随着新兴市场经济体的转型包括市场自由化、宏观经济改革和私有化的发展,许多发达国家的跨国公司也相应进行转型,以应对东道国竞争对手的变化(Stucchi et al,2015)。新兴市场经济体的崛起与发达国家跨国公司的适应性改变是当前全球对外直接投资动机转变的主要背景。

* 刘文勇,黑龙江大学经济与工商管理学院,邮政编码:150080,电子邮箱:more_75@sohu.com。基金项目:国家社会科学基金项目“基于母国效应的对外直接投资质量与经济高质量发展研究”。感谢匿名审稿人的建议,文责自负。

^①《中国统计年鉴(2019)》,http://data.stats.gov.cn/publish.htm?sort=1。

(一)发达国家跨国公司对外直接投资动机的新变化

传统理论认为发达国家跨国公司对外直接投资的主要动机是垄断企业优势向海外的延伸,产品生命周期进入成熟期后为了降低成本而向海外转移,为了节约交易费用而对海外公司进行的内部化行为等。在上述过程中,跨国企业主要是以获取销售市场以及资源、劳动力等低成本要素为动机。近些年,发达国家跨国公司进入新兴市场经济体的动机正在由优势延伸与转移、扩大成熟产品市场占有率与降低成本转向谋求全球优势与市场、获取创新源。Kumar et al(2019)总结了这种新变化:(1)寻求本土化竞争优势。跨国公司的战略定位逐渐实现了从“外国投资者”向“战略内部人”的转型,尤其关注在新兴市场经济体建立本土竞争力并将其视为成功的关键,而不仅仅是转移和复制母国公司的竞争力。(2)注重东道国创新源挖掘。跨国公司的商业模式创新源越来越多地产生于新兴市场经济地区,通过采取逆向创新、增加本土化、能力更新和学习策略等方式,新兴市场经济体大型跨国公司子公司正成为跨国公司重要的知识贡献者。此外,Contractor et al(2016)认为发达国家跨国公司的经营目标开始关注以往曾被忽略的“经济金字塔”中下层客户,这是因为“经济金字塔”底部的国家正在成为世界人口中最大和增长最快的部分,越来越多的跨国公司将新兴市场经济体作为发展和建设新的动态能力的主体和场所。

(二)新兴市场经济体对外直接投资动机的新变化

传统理论强调新兴市场经济体对外直接投资的动机是“学习先进技术与管理经验”以及“规避贸易壁垒与税收负担”,近些年的研究成果显示,“寻求合作”与“实现跨越发展”变得越来越重要。

首先,寻求合作已成为新兴市场经济体对外直接投资的首要动机。在对OLI理论框架修正的诸多研究成果中,Mathews(2006)提出了LLL(linkage-leverage-learning)理论框架,认为新兴市场经济体政府鼓励企业通过对外直接投资活动实现与发达国家建立战略联盟以获取资源^①,然后对资源进行整合并最终通过学习实现进步。在LLL理论框架下,发展中国家对外直接投资被看作是一种为了克服自身劣势的资源寻求型战略手段,与OLI理论框架的主要区别是强调“资源寻求”而非“资源利用”。这实际上也是一种资源基础观,即所谓的企业竞争优势来源于对一系列企业可控的、很难被模仿和取代的有价值的资源的运用。Benito(2015)认为发展中国家与发达国家有所不同的是,前者不在于保持绝对的竞争优势,更多的是在相对有选择的前提下寻求通过合作提升竞争能力。

其次,实现跨越式发展是新兴市场经济体对外直接投资的主要动机。传统理论认为规避“反倾销协定”是发展中国家对外直接投资的最主要动机。然而,最新的研究显示,发展中国家跨国公司正将进入全球价值链以获取优势资源与降低成本作为最主要的对外直接投资动机,尤其是那些通过加速工业化和创新性技术应用已经实现了经济日益发达的新兴市场经济体的跨国企业对此更加重视。Paul et al(2018)认为新兴市场经济体正将全球竞争视为机遇并采取应对战略将后发地位转化为竞争优势的来源,而且还将国际扩张作为“跳板”来获取战略资源,并减少其在国内受到的制度和市场约束。

(三)对外直接投资动机新变化的原因

上述对外直接投资动机的变化主要是源于发展中国家的崛起所导致的与发达国家之间的竞合关系改变,这种竞合关系改变表现为:一是发达国家的跨国企业在发展中国家直接投资面对的市场环境改变;二是发展中国家跨国企业与发达国家跨国企业之间差距的缩小。

发达国家跨国企业对外直接投资动机转变是源于新兴市场经济体的放松管制、市场化、城市化、工业化、国际化等转变所产生的新机遇,也是跨国公司面对东道国本土公司国际化发展所带来的冲突和竞争,而不得不做出的一种选择。发达国家跨国公司与新兴市场经济体企业由以往的合作大于

^①这种资源一般被称为战略资产,其能够使公司相对于其他公司具有竞争优势,包括研发能力、专有技术、设计实施、品牌和声誉,以及分销和生产网络等;战略资产的寻求意味着获得尚未拥有的这些关键资产。

竞争关系逐渐转向竞争大于合作关系。目前已有文献建立在二者竞争关系基础上,开展针对上述对外直接投资动机转变过程的研究,如 Mutlu et al(2015)借鉴竞争动力学中的“意识—动机—能力”框架,分析了跨国企业动态能力的演变以及在新兴市场经济体内外相互关联的动态竞争。Chang & Park(2012)引入技术复杂性和市场异质性构建了动态竞争机制框架,说明二者的竞争与相互学习促进了跨国公司的本土化以及东道国本土公司的国际化发展。Jain et al(2016)和 Jiang & Stening(2013)从跨国企业的优、劣势与本土企业的优、劣势四个维度构建了动态竞争与共同进化过程模型,阐释了优势重组与劣势改进机制。

实际上,发展中国家的经济发展阶段的变化是对上述动机转变的最好解释。经济增长是对外直接投资存量水平变化的直接原因,随着发展中国家的经济增长与国际化发展,其跨国公司与发达国家跨国公司之间可以观察到的差异将会缩小,这是一个渐进的过程(Herzer, 2011; Narula, 2012)。在这个过程中,互补、合作、替代、竞争的关系也将交替发生。基于 Dunning(1981)提出的投资发展周期(IDP)五阶段论范式,Duran & Ubada(2005)认为发达国家目前主要集中在第四或第五阶段;而发展中国家则集中在第一至第三阶段,即人均 GNP 低于 4750 美元的阶段,此阶段内发展中国家对外直接投资呈现 U 型变化,从对外直接投资为负值且很小,到负值不断变大,再到负值逐渐变小,然后转负为正进入第四和第五阶段(参见图 1)。这意味着,随着发展中国家人均国民收入增长,其对外直接投资的上升必然会使得其与发达国家之间形成竞争的格局。Chen & Zulkifli(2012)、Ciesielska & Koltuniak(2017)针对东亚和东欧部分国家的实证研究已经证明,经济增长与对外直接投资存在或长期或短期的双向格兰杰因果关系。

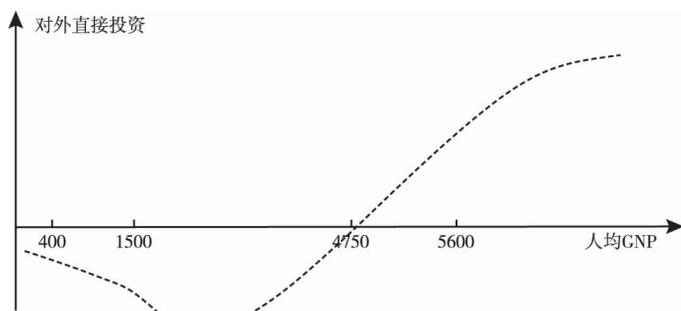


图 1 净对外直接投资发展周期 (IDP) 五阶段论图示 (以 1971 年美元计算)

二、对外直接投资区域与产业选择的新特点

传统的“中心—外围”理论框定了发达国家对发展中国家对外直接投资的界限,从 20 世纪 80 年代开始,由发达国家之间的双边投资协定形成的投资网络集群基本趋于稳定水平,然后从 21 世纪初开始在网络中出现饱和的迹象。近年来,北美自由贸易区、东盟、加拿大甚至欧盟等大型区域性贸易区出现相互竞争,甚至出现已经约定的投资条约被取消的现象,在世界多边投资与区域投资协定重构中,发展中国家对外直接投资获得了发展机遇(Boliva et al, 2019)。目前,发展中国家对外直接投资的主要方式仍然是收购而不是绿地投资,这是因为,收购相对于绿地投资更能够快速进入和立即获得当地资源,而且收购还获得了知识技术和企业控制权(Cuervo-Cazurra & Ramamurti, 2015)。因此,以发展中国家为主的跨国收购形成了目前全球对外直接投资区域与产业选择的主要新特点。

(一) 对外直接投资的区域选择新特点

发展中国家“寻求合作”与“实现跨越发展”的对外直接投资动机新变化影响了对外直接投资的区域选择。这表现为:(1)发展中国家跨国企业更倾向于选择具有文化趋同性、资源匹配度高、国际贸易频率高的地区进行对外直接投资。例如,Barclay et al(2019)研究发现,东亚地区发展中国家的

跨国企业都习惯于在文化熟悉的地区进行跨国收购,母国和东道国的环境以及企业资源竞争力的匹配程度影响着对外直接投资的收购地区选择。Metulini et al(2017)研究发现,大部分发展中国家的跨国企业更倾向于选择那些与其经济规模相当且发生贸易概率较高的国家进行直接投资。(2)发展中国家的跨国企业更倾向于选择那些能够进行知识整合且具有明显技术梯度的地区进行对外直接投资。如 Barclay et al(2019)研究发现,发展中国家的技术研发(R&D)上限能力,即识别和整合新知识的能力决定了对发达国家的跨国收购可能性,随着 R&D 密集程度的提高,针对发达国家的跨国收购越来越多。

(二)对外直接投资产业选择的新特点

发达国家对外直接投资实现了将劳动密集型产业向外转移,促进本国产业向资本与技术密集型的调整,使国内的产业结构趋向升级与优化,由此形成了世界范围内的由发达国家至发展中国家的产业梯度分工格局。然而,随着发展中国家对外直接投资的发展,世界产业分工格局业已开始发生改变。在全球产业间分工向全球产品内分工发展的背景下,对外直接投资的产业战略布局立意更加高远。Amendolagine et al(2019)对发达国家的跨国公司对外直接投资的产业新特点进行了总结:(1)成熟产业深度本地化。在传统制造业,发达国家跨国公司与东道国的产业关联度不断提升,那些寻求效率和市场的对外直接投资往往会在东道国形成当地采购的机会,带动当地产业配套发展;(2)新兴产业出现本土化合作趋势。在高端制造、生物医药等部分新兴产业,随着东道国创新吸收能力的提升,跨国公司海外子公司有向产品内分工演化的趋势。此外,Santangelo(2018)根据吸收能力的论点发现,在自然资源领域内,发达国家投资者依然很难与当地企业建立联系,他们在这些地方进行投资时很少在当地采购生产设施,而且也倾向于使用不太先进的技术以此来限制当地企业的学习机会。

从发展中国家来看,对外直接投资产业特点更多表现为对原有国际生产分工格局的改变性影响:(1)部分产业已经形成竞争性力量。发展中国家过去 20 年的跨国收购呈现出了明显的全球性特征,巴西、智利、中国、印度和墨西哥等国家的跨国公司越来越多地与发达国家跨国公司形成竞争,如巴西航空工业公司基本上是与加拿大的庞巴迪公司在全球范围内形成了双头垄断^①(Barclay et al, 2019)。发展中国家通过低技术梯度向高技术梯度国家的对外直接投资获得了学习效应和产业集聚效应,促进了传统产业结构升级和竞争力提升,生产力水平的普遍进步还明显提升了产业集聚水平,这种产业集聚正在悄然形成新的产业“点”与“带”并开始影响世界产业分工的布局。尤其是,新兴市场经济体的跨国公司遵循非常规的国际化进程,尝试超越模仿创新,并拥有一些独特的、基于国内市场的优势,因此他们成功地挑战了发达市场经济国家的跨国公司(Kumar et al, 2019)。(2)在传统产业中,以进口替代为目的的对外直接投资增多。那些出于战略资产寻求动机、以克服母国薄弱知识与基础设施带来的制约因素的发展中国家对外直接投资与其经济发展阶段密切相关,如印度制药公司面对产品专利制度的制约,其产品国际竞争力下降,于是制药行业公司海外收购开始大规模增长,目的就在于从发达国家公司获得战略性的“产品开发”能力;再如印度汽车行业为了突破关键技术领域的制约,开展以寻求战略资产为目的的海外收购交易已占有所有海外收购交易比例达到 10%,国内产业发展“所需”即为海外投资“所指”(Nayyar & Mukherjee, 2020)。(3)在新兴产业上,以学习为目的的对外直接投资增多。与发达国家不同的是,发展中国家并不总是优先将市场饱和度高的行业向外转移,也将部分新兴产业向海外进行转移,其目的在于获得国际化链接与学习效应,如来自于中国、东南亚、印度和拉丁美洲的新公司克服了种种困难开展国际化,实现了对部分行业创新和增长的引领(Boliva et al, 2019)。据观察,2000—2016 年间,参与跨境收购的大多数印度信息技术公司已经开始了国际化之旅,先是出口到欧美市场,随后设立了全资子公司或分支机构,以支持出口销售并提

^①巴西航空工业公司现为全球最大的 120 座级以下商用喷气飞机制造商,占世界支线飞机市场约 45% 市场份额,该公司与波音、空中客车、加拿大的庞巴迪公司并列为世界四大民用飞机制造商。

供更好的服务,然后成为全球产业链领先团队中一员,发展中国家的对外直接投资产业选择在一定程度上具有了“跳跃性”和“超前性”(Nayyar & Mukherjee,2020)。

三、对外直接投资影响因素分析的新视角

以往的对外直投资影响因素分析主要是从垄断优势理论、国际生产折衷理论、产品生命周期理论等引发而来,具有比较优势或寻求比较优势是最主要的影响因素。新近的研究更多将经济因素与非经济因素进行综合考量,尤以运用引力方程的分析和制度变迁与制度创新分析为代表。

(一)基于引力方程的影响因素分析

“引力方程”的基本思想来源于牛顿万有引力定律。近些年,在运用引力方程分析对外直接投资的模型中,主要考虑的是引力变量的设计问题,国家禀赋、距离、关系和商业环境等变量经常被使用,具有很强的解释力(Blonigen & Piger,2014)。其中,具有最高解释力的国别特征是东道国和母国国内生产总值、母国人均国内生产总值、东道国贸易开放度、东道国技能水平、东道国法律机构,这些是迄今为止的实证研究结论与观察到的实际情形较为相一致的变量使用选择(Boliva et al,2019)。此外,首都城市之间的距离、历史上的殖民关系、共同的法律体系渊源、使用共同语系语言的基础、国内生产总值与人口规模、双边投资协定等因素也被作为重要因素进行考量(Abeliansky & Martinez-Zarzoso,2019; Caporale et al,2015)。

在基于引力方程分析的视角下,区位因素的影响分析更为突出。Lyngemark et al(2018)考察了绿地投资和并购的微观地理编码数据后发现,区域分布越临近的发展中国家的对外直接投资对经济增长的贡献率越大。实际上,当母国的跨国公司在东道国建立起生产体系后,母国与东道国空间的近距离缩短了运输成本,文化的相近与相融降低了管理成本,更容易形成区域的集聚效应。

由于相似的社会发展阶段和国际政治地位与诉求,“南南合作”背后的复杂影响因素也丰富了基于引力方程的研究。Fu(2016)将发展中国家之间的直接投资称为“南南对外直接投资”,这种投资是发展中国家开展国际政治交流合作的一种有效手段,而且也有助于获取本国生产者迫切需要的关键原材料与可消化吸收的技术。Siddiqui(2016)认为南南对外直接投资的激增促使低收入国家努力加大吸引外国投资者,来自发展中国家的对外直接投资不但为东道国提供了新财富,造福了低收入人群,而且进一步加强了发展中国家间的团结、信任与互助。

(二)制度变迁与制度创新因素分析

有研究表明,对外直接投资受到经济自由度、政治透明度等制度性因素的显著影响(Salehizadeh,2007;Stoian,2013),且主要集中在知识产权制度、税收制度与营商环境等方面。

1. 知识产权制度强度与对外直接投资存在 U 型关系。一般认为,对外直接投资与东道国的知识产权制度强度之间存在正向关系,这种认识是基于具有知识产权优势的对外直接投资主体出于保护创新收益的需要和目的。然而,Papageorgiadis et al(2018)的研究成果发现,对外直接投资主体与东道国知识产权制度强度之间存在两种情形,一种是东道国知识产权保护制度越强,越能吸引对外直接投资增长,因为这可以降低拥有知识产权较多的跨国企业的维权成本;另一种是知识产权保护强度弱的东道国也可以吸引那些拥有较少知识产权或依赖技术模仿的跨国企业,因为这些跨国企业在东道国很少遭受到知识产权维权诉讼,这将为企业节约为应诉侵权行为而付出的费用。进一步,Hong et al(2019)将这种关系总结为,在发展中国家的知识产权制度保护强度逐渐提升的过程中,吸引的对外直接投资数量会经历 U 型变化。也就是说,作为东道国的发展中国家在知识产权保护制度建设较为落后的时候,可以吸引到那些处于技术跟随者或模仿型地位的跨国公司直接投资;但在知识产权保护制度强度提升时,这些跨国企业的直接投资会减少,但还不足以大范围吸引到那些具有自主知识产权的跨国公司直接投资,此时会出现东道国的对外直接投资流入额度下降;随着东道国知识产权保护强度的进一步提升,具有自主知识产权的跨国公司直接投资会与知识产权保护制度强度呈现同向增长趋势。

上述的 U 型关系主要存在于对外直接投资流入对象为发展中国家的情形中,这些发展中国家提升知识产权制度保护强度不仅有利于国内企业的创新发展,而且还可以鼓励和培育“走出去”的企业发展知识产权投资组合并将其整合到自己的商业模式中来,促进本国的对外直接投资企业在东道国受益,并进一步激励着本国的“模仿者”企业转变为创新者。

2. “避税天堂”与国际税收征管。按照 OECD 关于“特殊目的实体”的定义,有一些由跨国公司或富有的个人出于特殊目的创建的投资工具如融资子公司、投资公司、控股公司、空壳公司等,它们都是在其母公司设立的管辖区内几乎没有就业、经营或实体存在的,通常被用作筹集资本或持有资产和负债的工具,并不承担实质性生产任务。在现实中,这些投资超过 10% 门槛的特殊目的实体的资本经常被错误地归类为对外直接投资,通过空壳公司等形式成为跨国公司和富人进行避税、逃税和洗钱的途径(Zucman, 2015)。例如,来自巴拿马的 Mossack Fonseca 律师事务所专门帮助客户成立空壳公司,其在 2016 年泄露的文件也被称为“巴拿马文件”,揭露了全球政治和金融精英如何利用“避税天堂”避税、隐藏非法收益。据估计,世界上至少有 8% 的金融财富储存在这些司法管辖区,在过去的几年内增速达到了惊人的 25%,如果将国际税收制度考虑进来,跨国公司对外直接投资的战略动机值得怀疑(Zucman, 2015)。Fu(2016)根据联合国贸发会议的 181 个发展中国家的双边对外直接投资数据分析后发现,母国流向避税天堂的资本在实质上造成了国内生产活动减少和税收收入减少。各国和国际组织之间的协调努力是遏制避税天堂对全球经济可持续发展造成负面影响的主要途径,各国需要加强信息沟通,不断完善税收制度,提升税收征管能力(Aleksynska & Havrylchuk, 2013; Andreff, 2016)。

3. 营商环境的“制度烙印”。对外直接投资企业具有“趋利”和“避害”的投资营商环境选择倾向,从“趋利”的角度,跨国公司更愿意选择市场规范、投资环境与政策优良的国家;从“避害”角度来看,为克服因母国“体制空白”而造成的竞争劣势或者为减少母国形象对公司的负面影响(逃避歧视),驱使部分跨国公司选择进行对外直接投资(Cuervo-Cazurra & Ramamurti, 2015)。所谓“体制空白”主要是指体制缺少效率或效率低下,一般与资本市场、基础设施、中介市场、监管制度、合同执行机制和其他机构不发达有关;其中监管制度空白是一种特殊类型的机构空白,其特点是监管制度不稳定、不充分或者根本没有,而且监管规则和条例的执行或监测也是不力的,如关于反垄断、国家援助立法、贿赂与腐败、司法独立以及财产权立法等方面的缺失(Gammeltoft et al, 2010)。那些历史上具有“驱利”或者“避害”制度特征的国家在“先天上”影响着对外直接投资主体在选择时的判断,人们习惯性地认为那些受到政府保护的东道国企业总是低效率的,很难在当地进行有效率的本土化配套产业项目投资(Stoian, 2013)。Cuervo-Cazurra & Ramamurti(2015)提出,影响对外直接投资营商环境的制度因素主要有:(1)因为母国缺少产品安全立法,被设定为其产品质量较低或技术较低;(2)因为母国缺少规范性生产条例,被设定为产品生产过程不合格;(3)因为宏观经济波动和企业内部治理缺失,被认定为资本性投入成本偏高。Stoian & Alex(2016)对欧洲、拉丁美洲、亚洲、非洲和中东的 29 个新兴市场经济体数据的分析显示,部分经济体为了逃避所谓的这种“制度烙印”所进行的克服腐败和官僚主义的相关制度改革正在促进这些国家营商环境的改善。

四、对外直接投资与母国技术溢出

站在经济全球化视野下,知识和技术在国内自主创新的基础上形成了国际技术溢出新渠道,一些研究选题开始备受关注,如跨国公司的大量对外直接投资都用于收购海外战略资产,但这些收购是否会国内带来创新效益?是否获取了来自东道国的技术溢出?是否有效驱动了国内全要素生产率(TFP)增长?

(一)母国的技术溢出效应

目前,已有部分研究证据显示,发达国家跨国公司海外子公司的创新成果在全球范围内的推广提升了跨国公司的全球竞争力(Kumar et al, 2019);新兴市场经济体跨国公司对外直接投资有助于

其积极寻求国外的先进技术(Gammeltoft et al,2010)。在最新的研究成果中,针对新兴市场经济体,Luo & Tung(2018)提出了“上升螺旋”的概念,上升螺旋过程通常经历如下阶段:首先是内部国有化,然后是“激进”的对外直接投资,接着是能力转移到国内,再之后是以国内为中心的能力提升,最后以更强的能力进行全球“弹射”。因此,建议新兴市场经济体通过深思熟虑的自我完善、积极强化的多阶段过程来谋求发展,以巩固和加强它们在随后的全球竞争中所需的基本创新能力。但也存在不同的研究结论,如 Herzer(2012)从全要素生产率角度对 44 个国家对外直接投资的实证研究结论表明,其不能够促进母国的全球价值链地位提升;Chen et al(2014)发现部分发展中国家国内市场竞争程度与对外直接投资的创新绩效存在负向关系,因为由于缺乏健全的法律体系保护知识产权,在国外取得知识产权的跨国企业因为担心知识产权流失而不愿意将收购的产品和技术转移回国内。而且,对外直接投资企业与东道国供应商、客户和其他利益相关者的合作程度也影响到海外技术创新能力向国内的转移(Li & Wu,2017;Piperopoulos et al,2018)。实际上,该类问题的研究需要考虑结合不同国家特殊情况加以区别研究,国内市场成熟度、技术吸收能力、制度环境都将影响到对外直接投资的母国技术溢出效应。

(二)母国获得技术溢出的途径

Jian et al(2016)总结了发展中国家对外直接投资对母国创新绩效提升的影响途径为:一是母国企业通过逆向工程^①来模仿东道国企业的产品和技术;二是吸引东道国熟练工人带着知识迁移到母国就业;三是东道国市场对母国市场产生示范效应,促进母国加速研发创新;四是从东道国同业竞争者、垂直上下游价值链企业获得知识溢出。从对外直接投资的逆向技术溢出效应作用层面来看,在企业层面,主要是通过海外子公司对母国母公司的研发资源共享和技术吸收途径实现,如中国伊利乳品在荷兰瓦赫宁根大学建立研发中心、长安汽车在英国和意大利建立研发中心、华为设立的欧洲研发中心等;在产业层面,主要是通过跨国公司的同业竞争、示范影响与产业链的前后关联带动效应来实现,如 Bertrand & Capron(2015)认为对外直接投资有助于行业提高专业化协作程度,获取规模经济效益以及在研发、销售和管理领域因为优化协作而形成的技术效率进步;在国家层面,主要是通过将产业层面逆向技术溢出效应扩散至其他产业,形成“点、线、面”的扩散效果,如 Piperopoulos et al(2018)认为国际化发展为新兴市场经济体提供了多样化和广泛的组织学习机会和资源,总体上提高了新兴市场经济体的知识库水平和研发能力。此外,国内吸收能力也是影响对外直接投资的逆向技术溢出效应的重要因素。Li et al(2016)的实证研究显示,国内研发投入是逆向技术溢出的重要条件,吸收能力对于国家创新绩效具有重要影响;Huang et al(2017)考察了技术与非技术两类异质性因素的影响,以产品创新和过程创新作为不同企业的技术和知识吸收能力的差异性区别,运用倾向得分匹配(PSM)技术和双重差分(DID)模型,研究发现,与产品创新相关的吸收能力对企业自主创新的效果比与过程创新相关的吸收能力更为重要,在发达国家获得先进技术和投资的对外直接投资战略显著增强了逆向技术溢出效应。

(三)技术溢出与绿色发展

技术溢出与绿色发展的关系研究主要分为两类:一类是从东道国角度考虑的“污染避难所”与“污染光环”假说;另一类是从母国角度考虑的逆向绿色溢出效应。

1.“污染避难所”与“污染光环”假说。对外直接投资对东道国的绿色发展影响研究有两种截然不同的结论。一种是所谓的“污染避难所”假设,即为了逃避本国的严格环境规制而将污染产业转移至东道国所带来的环境恶化,如 Wagner & Timmins(2009)以德国化学工业对外直接投资为例的实证研究,以及 Bu & Wanger(2016)对弱环境规制东道国吸收对外直接投资的行业数据研究结论均支持了“污染避难所”的存在。另一种是所谓的“污染光环”假说,即对外直接投资通过技术溢出效应、

^①所谓“逆向工程”是指在无法获得必要的生产信息情况下,对一项目标产成品进行逆向分析研究,从而推演出产品的处理流程、组织结构、功能特性、技术规格等设计要素,借此可以生产出功能相近但不完全一样的产成品。

竞争效应等,影响东道国企业在技术水平、人力资源、生产标准方面改进生产效率,节约成本,优化环境质量,实现绿色发展,这方面也有大量研究结论支持(Zhou et al, 2019)。实际上,部分发达国家对海外投资企业的社会责任有着明确的要求,如丹麦政府要求大型私营公司和所有国有公司都必须报告它们在海外投资的企业社会责任方面的工作,并说明它们是如何解决环境等问题的;法国政府要求海外运营的跨国公司必须遵守粮农组织的《全球治理指南》;德国政府要求海外企业必须遵守政府在尊重土地和食物权以及投资的社会和环境影响等方面制定的高标准具体原则(Santangelo, 2018);加拿大、日本、英国和美国等国也制定了标准和指导方针,希望投资国外农业的国内公司遵守这些标准和指导方针,以便获得海外保险投资、公众参与外国投资项目和差别税收的支持(Fiedler & Karlsson, 2016)。但是,在涉及企业主体私人成本与社会成本问题时,当东道国缺少严格的环境规制时,道德风险与机会主义还是会大行其道。

2. 逆向绿色溢出效应。发展中国家通过对外直接投资产生的对母国绿色经济发展的影响是新近研究的焦点。Alberto et al(2012)研究发现,如果东道国环境保护盛行,绿色产品受到当地社会的青睐,那么制度同构的压力会促使发展中国家的跨国母公司进行环境实践和绿色创新。Li & Wang(2016)、Cheng & Yang(2017)等认为,对于发展中国家的对外直接投资来讲,海外投资企业在吸收和整合有形或无形资产进入母国企业后,将在能源、管理和生产方面获得巨大的效率提升,并变得更具创新性。基于以上认识,Zhou et al(2019)将“在能源、管理和生产方面获得巨大的效率提升”称为逆向的绿色溢出效应。该类问题大多是建立在开放经济与全球化、经济可持续发展与环境规制下的伴生问题研究。

一些学者对逆向绿色溢出效应发生的条件进行了研究。Li & Wang(2016)认为,逆向绿色溢出效应程度受到国内经济异质性影响,环境规制与研发存量和吸收能力对于企业利用逆向转移技术实现绿色溢出效应具有同等的重要影响。Zhou et al(2019)从一国区域间研发吸收能力和环境规制力度的异质性角度,考察了对外直接投资与国内绿色经济之间的联系及其产生的阈值效应,研究结论表明,除非对外直接投资带回来的逆向绿色溢出效应在母国有足够的吸收能力可以最大限度地利用绿色技术,或者母国内环境法规足够严格,否则对外直接投资几乎不会对母国的绿色经济产生什么影响。Zhu & Ye(2018)进行拓展研究发现,母国对发展水平高于自身的发达国家的直接投资可以产生逆向绿色溢出效应,环境监管对绿色技术溢出效应的发展具有积极作用,而财政分权和过度追求经济效益阻碍了绿色技术溢出效应的发挥。上述不同因素在母国形成的绿色技术溢出效应具有明显的区域差异,也就是说,为了追求经济增长和地方区域发展,地方政府可能无暇顾及对逆向绿色技术溢出效应的吸收。

3. 逆向绿色溢出的传导机制。有关对外直接投资对国内经济绿色溢出的传导机制研究包括以下几种观点:第一种观点认为文化的相近性有助于逆向绿色溢出效应的传导。Anderson & Sutherland(2015)研究发现,越相近的空间物理距离,文化相融性越强,知识与技术的转移效率会越高,这将帮助子公司吸收有针对性的技术或管理实践经验并进而传递到母公司,促进绿色经济的发展与改进。第二种观点认为较强的学习消化吸收能力有助于逆向绿色溢出效应的传导。Piperopoulos et al(2018)研究发现,海外子公司可以观察和模仿先进的做法,尤其是嵌入当地的隐性知识,然后在与当地利益相关者合作的过程中,将其整合到自己的运营中,这将使子公司能够通过提高能源效率来提高其绿色生产力。第三种观点认为维护企业形象的行为有助于逆向绿色溢出效应的传导。Stoian(2013)、Brenner & Ambos(2013)、Wang & Wu(2016)研究发现,跨国公司进行海外活动时一般都是通过符合来自东道国的行业、政府和社会期望的众多制度要求(如规则、规范、规章或标准)而获得合法性,此时代表企业形象和声誉的子公司将遵循国际准则并成为国际社会的一部分,当环境保护已成为国际公司的普遍准则,则子公司乃至母公司必须采取类似的做法以维持本身的声誉。

总体而言,对外直接投资形成的子公司在嵌入东道国市场的过程中会产生直接或间接的绿色生产率溢出效应,这些绿色溢出效应通过与母国的企业进行内部互动(如集团公司内部劳动力流动与

经验分享等)实现子公司和母公司之间的绿色生产、节约能源与环境保护等方面的技术、管理经验与做法的转移。例如,母公司的海外投资为下游行业的国内客户提供了更高效的中间投入产品或设备,从而形成更加绿色的下游产业(Newman et al,2015);与母公司处于同一行业的国内企业通过“边看边学”、模仿、逆向工程、劳动力流动等渠道将这些绿色溢出效应吸收并整合到自身经营中(Dasgupta,2012);母公司在进行海外投资活动时需要更有效和更环保的中间投入,以适应国际标准,它们愿意通过管理和技术培训来支持国内供应商,鼓励绿色溢出效应在国内供应领域的传播(Liang,2017)。

五、对外直接投资与国内投资的关系

传统理论认为,国内产业投资与发展会随着对外直接投资扩大而向国外转移,出现以制造业为代表的“产业空心化”现象,如历史上的美国与日本。这是由于围绕制造业的资本与配套产业大量向外转移导致国内相关产业投资衰减,产业能力下降,工业产品出口减少。虽然全球化影响了以制造业为代表的产业投资按照市场利润最大化原则的流向,但各国的产业投资政策调整可以影响和改变这种趋势,如德国的成功经验。最近的研究成果集中关注于对外直接投资与国内投资、对外直接投资与国内产业结构调整两个大的方面,基本研究结论显示,尽管有不确定性,但是“产业空心化”现象已经发生变化。

(一)对国内投资的挤入与挤出效应

虽然有许多理论解释了对外直接投资与国内投资之间关系差异(挤出效应或是挤入效应),但结果仍然是不确定的(You & Solomon,2015)。一般来讲,企业将生产的一部分环节转移到国外,在国内金融资源稀缺的情况下将会引起国内投资的减少。例如,Al-Sadig(2013)研究了1990—2010年间121个发展中国家和转型经济体的经验,在母国金融市场不完善和企业的海外业务融资渠道仅局限于国内贷款或国内股权融资方式的假设下,对外直接投资与国内投资呈现显著的负相关。但是,Ameer & Alotaish(2017)研究发现,如果对外直接投资形成的生产能力与国内投资形成的生产能力之间是互补的关系,则对外直接投资会对国内投资产生促进作用,如通过对外直接投资实现以较低价格获得进口原材料,生产出的中间产品出口至东道国,形成国内外产业链条共同发展的结果必然是国外直接投资带动国内投资增长。

最新的研究试图从两个角度加以拓展:(1)对外直接投资动机对国内投资的差异性影响。Gondim et al(2018)认为,寻求资源的跨国公司主要感兴趣的是以更低成本获得本国无法获得的特定类型资源,此时的对外直接投资会对国内投资产生挤入效应,而出于寻求市场的跨国公司海外直接投资将对国内投资将产生挤出效应。(2)母国金融市场环境改善带来的影响。Dasgupta(2014)、Knoerich(2017)等认为,由于发展中国家资本市场效率不高,存在资本管制,导致企业海外直接投资成本比国内投资成本低,因此形成挤出效应。当母国投融资环境改善后,对外直接投资利润返回母国时会形成对母国内投资的挤入效应。实际上,对外直接投资和国内投资的关系受到了实际GDP、贸易体制等宏观经济变量的影响,省略一些关键宏观经济变量的实证研究会导致结果出现偏差,如在储蓄和其他类型资本充备的国家,对外直接投资对国内投资的影响肯定与资本缺乏的国家不同。

此外,也有部分学者关注于对外直接投资对国内金融安全影响的问题研究。Trends(2017)认为部分海外投资公司面临母国内部应计利润或融资限制,存在业务资金被挪用或价值损失的风险,如母国企业在牛市时期以高得多的溢价收购海外投资,或者在预期未来增长时没有进行此类投资之前的尽职调查,则在经济低迷时期将面临海外投资资产估值的大幅下跌风险,影响母国的国内投资;一些海外合资企业和全资子公司发行担保的非基金风险敞口上升直接影响母国金融安全。

(二)国内产业结构的升级效应

一般认为,发达国家的跨国公司非技术密集型、技术密集型相对低的环节对外转移,自上而下的垂直专业化分工形成在全球范围内安排生产的对外直接投资,这种对东道国的产业转移是母国产

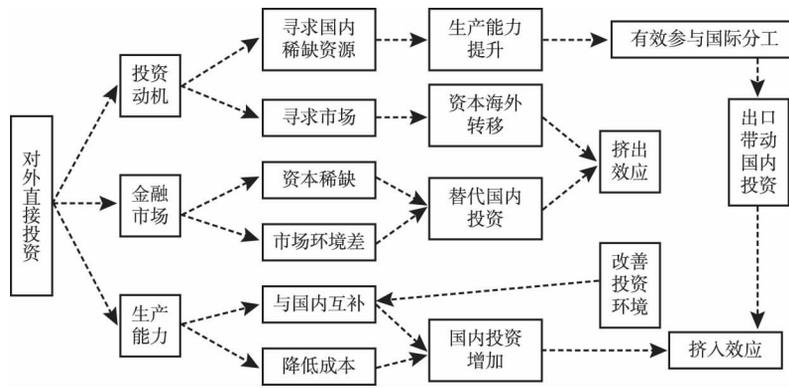


图2 对外直接投资对国内投资的影响机制

业结构的对外溢出;发展中国家对外直接投资对国内产业升级的影响机制是低技术梯度向高技术梯度国家的对外直接投资,其具有学习效应。基于以上认识的最新研究成果有:(1)产业链分工差异导致产业升级效应具有不确定性。Fu(2016)提出,虽然跨国公司在纵向产业链中的某些生产活动部分从国内分散到国外,但是海外生产不能完全代替对海外生产地区的出口,对外直接投资可以刺激国内配套产业的投资,进而带动相关产业发展,有利于产业升级;横向产业链下的对外直接投资可能是国内投资的补充或者替代,由此产生的产业升级效应还具有不确定性。实际上,对外直接投资对产业结构的影响主要受到国内外的产业链分工及其关联度影响,对外直接投资有助于形成“海外—国内”产业互动,则海外投资产业高端化发展将拉动国内产业配套提升。(2)新兴市场经济体跨国企业海外投资的产业升级效应明显。Ramamurti(2012)、Choudhury & Khanna(2014)、Cuervo-Cazurra et al(2014)、Padilla-Perez & Nogueira(2016)等基于 Luo & Tung(2007)构建的“跳板理论”进行研究发现,来自发展中国家的新兴跨国公司到国外获得母公司所缺乏的外国公司开发的尖端技术、品牌或管理经验后,将这些无形资产与自身生产过程相结合,具备了更好地开拓国内外市场的条件,于是,许多新兴市场经济体企业纷纷向海外扩张,使其在国际行业中的竞争优势得到明显提升,带动了产业结构升级。

此外,从国内外两个市场关联性角度分析,一般认为发达国家对发展中国家进行对外直接投资时,某一产业对外直接投资与国际贸易之间往往是互补的关系,由此会形成对国内产业升级中过剩产能的“释放”和短缺资源的“补充”。Trends(2017)、Abeliansky & Martínez-Zarzoso(2019)等研究发现,市场寻求型对外直接投资有利于出口,而效率寻求型对外直接投资会产生出口替代效应,发展中国家普遍属于前者;基于提升国际价值链地位的对外直接投资形成的国外产能可以带动国内出口行业发展,有利于保持经常账户盈余,形成贸易顺差。但需要注意的是,部分资本管制放松导致的无限制对外直接投资外流将对经常账户赤字产生持续的负面影响。实际上,出口贸易与对外直接投资的互补效应正是国内产业良性升级过程中形成的对国外市场的开发与纵向一体化的实现,由此产生对出口贸易的引致需求,这种作用主要是通过国内外产业上下游的需求拉动形成的。

六、结论与启示

(一) 结论

通过上文的整理分析,本文能够得出如下三个结论:

1. 世界对外直接投资的动机与行为正发生实质性改变。新兴市场经济体在技术创新、经济发展与体制转型等领域的改革正在重构原有的以发达国家为主的世界对外直接投资格局。发达国家对外直接投资动机由优势延伸转向立足东道国的创新源与本地化市场开发,而发展中国家对外直接投资动机则由面向发达国家的产业链配套与互补转向寻求价值链层面的平等合作与发展阶段提升。在新动机下,发展中国家对外直接投资更倾向于能够进行稳定合作并有效实现知识技术消化与整合的区位选择,更突出在传统产业领域的价值链提升与新兴产业领域的“并跑”发展;发达国家则立足全球进行产业

发展战略布局,这在客观上给予了发展中国家更多的发展机会,这些发展机会体现为在传统产业领域内更多的技术与产业配套发展机会,以及在新兴产业领域内参与产品内分工的发展机会。

2. 对外直接投资不确定性要求其研究视角进行综合化拓展。对外直接投资不确定性表现为:(1)对母国国内投资影响的不确定性。纵向一体化形成的国内与国外的互补效应有利于国内出口带动经济增长,推动国内产业投资促进产业结构升级,上下游衔接带动国内就业;但在横向一体化下则会形成对国内投资的替代,抑制产业升级与经济增长,同业竞争致使国内就业下降。(2)母国与东道国在技术效率方面的差距以及由此决定的学习吸收能力差异。如果母国的学习能力和消化吸收能力强,则可对创新绩效和绿色溢出效应产生显著影响;如果母国的学习和消化吸收能力与东道国存在较大差距,则无法获得技术溢出效应。(3)母国的国内政策差异会导致对外直接投资产生不同效果。如资本管制差异影响经常账户盈余与外债负债水平,母国的环保规制强度决定了绿色溢出效应的发挥,母国的金融约束程度影响母国金融资源配置,即使是纵向一体化的对外直接投资也可能因此致使经济增长受到负面影响等。(4)母国发展阶段的差异性决定了母国效应在长短期内的不一致。如通过对外直接投资“获取东道国资源”阶段的逆向技术溢出效应明显低于“对资源转移、吸收和采用”阶段的逆向技术溢出效应;在母国企业创新能力由弱转强的拐点前后,对外直接投资对知识产权制度变迁的“倒逼”影响由弱至强。此外,文化因素也会通过跨国交流效率与管理效率影响母国效应,如同一文化基因会促进逆向技术吸收效率;投资的逐利性决定了跨国公司对外直接投资的基本属性,但是在政策决策期内,政府或投资主体进行综合利益考量后的“多者相权取其重”会在一定程度上对逐利性进行修正。因此,对于该问题的研究需要从全面系统性、综合复杂性、长周期的视角进行深入。这意味着,基于传统经济资源禀赋的比较优势研究实际上不能够完全解释对外直接投资动机与行为,将经济与非经济因素综合考量的引力方程分析方法、制度变迁与制度创新分析方法的研究将是一种趋势。

3. 母国技术溢出效应研究对于发展中国家具有重要价值。发展中国家通过对外直接投资获得的逆向技术溢出途径可以分为技术渠道和非技术渠道两类。在技术渠道方面,发展中国家企业在东道国获得专有技术、在东道国建立研发中心、获取更准确的国际市场信息进行新产品开发、雇用高技术水平人才等,直接作用于企业的技术水平提升。在非技术渠道方面,获取东道国的重要原材料、低成本劳动力、拓展市场份额以及获取低成本国际基金支持等降低创新成本进而提升创新绩效。发展中国家企业获取的技术优势转移回母国,经过消化和吸收后直接应用于生产过程,从而提高母公司的生产效率;获得的材料、市场和金融等资源作用于母国企业,从投入—产出角度形成成本节约或规模经济,同样可以提高母国的生产效率。在上述过程中,第一阶段即通过对外直接投资获取东道国资源阶段,由于动机不同而导致对资源获取的类别和程度不同;在第二阶段即对资源转移、吸收和采用的阶段,不同企业的技术吸收能力不同而导致母国的逆向溢出效应差异。因此,发展中国家所处的发展阶段差异决定了对外直接投资对母国的技术创新绩效程度。绿色发展依赖技术创新,但对于发展中国家企业来讲往往是非自愿性行为,但迫于东道国的制度同构压力以及母国社会进步的环境约束,跨国企业的绿色发展是必然之路。

(二)对中国的启示

中国经济发展以及到达“刘易斯拐点”后的劳动力成本上升阶段,以降低成本为目的的对外直接投资和为了克服竞争劣势与寻求升级合作的对外直接投资并存,同时还要考虑追求包括技术进步在内的创新绩效逆向溢出效应,而“一带一路”倡议背景下的中国企业对外直接投资则具有国内政策驱动性与市场主体内生性的特征。“一带一路”倡议提出之前,中国对外直接投资的产业部门主要是贸易和相关服务、制造业以及建筑业等基础设施部门,“一带一路”倡议提出以来,行业分布逐渐发生变化,建筑业和基础设施行业的对外直接投资比例明显高于其他行业。而且现有证据显示,在“一带一路”倡议提出后,中国企业海外注册数量以及对沿线国家的直接投资均呈现出明显的增长态势(Shu et al, 2019);国内生产总值增长、出口增长、信贷可获得性、资本管制和人民币价值预期等因素对中国企业的对外直接投资具有显著性影响(Hofman, 2016),中国企业在海外投资时明显受到市场潜力、贸易开

放度和监管限制等东道国因素的影响(Dong et al,2018)。受当前逆全球化趋势的影响,中国经济发展立足国内大循环、谋篇国内国际双循环互促的格局将在较长时间内存在,相比二战后欧美主导的国际直接投资格局而言,“一带一路”建设与中国对外直接投资的契合度将会越来越紧密。

从对外直接投资的历史实践发展来看,全球化发展的长期趋势是不可阻挡的,发展中国家对外直接投资问题研究也将是持续的。随着“新一轮扩大开放”、“一带一路”建设与“走出去”发展战略的深入实施,中国实践发展正在不断催生理论研究深化,新时期对外直接投资的相关研究将成为中国改革开放的重要理论研究命题之一,也是当前世界格局下全球化发展与国际投资理论研究工作的主要内容之一。目前,中国对外直接投资动机既有获取矿产与能源的顺梯度投资,也有开拓市场、获得先进技术的逆梯度投资,“出口导向”与“进口替代”并存,从未来发展角度,实现“国际产业价值链的高端化发展”将是长期目标。因此,需要将对外直接投资与“供给侧改革”融合,鼓励真正的“走出去”,打击“折返”与“资金外逃”;深化扩大开放,有序开放资本输出限制,规范要素的国际流动,不断提升“学习能力”;推进“一带一路”建设,寻求建立更合理公正的国际规则,加快投资便利化进程,消除投资壁垒。这需要加强中国企业的知识产权意识,在投资前进行准确有效的调查,了解东道国的知识产权政策,将产权风险降到最低,以保障对外直接投资的成功实施。中国政府应该为跨国企业提供专业服务,加快构建海外中国企业的涉外法律、跨境资金清算与审计等方面的援助机制。

参考文献:

- Abeliansky, A. L. & I. Martínez-Zarzoso(2019), “The relationship between the Chinese ‘going out’ strategy and international trade”, *Economics: The Open-Access, Open-Assessment E-Journal* 13(21):1-18.
- Alberto, D. M. et al(2012), “Chinese foreign direct investment in R&D in Europe: A new model of R&D internationalization?”, *European Management Journal* 30(3):189-203.
- Aleksynska, M. & O. Havrylchyk(2013), “FDI from the South: The role of institutional distance and natural resource”, *European Journal of Political Economy* 29(2):38-53.
- Al-Sadig, A. J. (2013), “Outward foreign direct investment and domestic investment: The case of developing countries”, IMF Working Papers, No. 13.
- Ameer, W. & G. Alotaish(2017), “Outward foreign direct investment and domestic investment: Evidence from China”, *Economic Research-Ekonomska Istrazivanja* 30(1):777-788.
- Amendolagine, V. et al(2019), “Local sourcing in developing countries: The role of foreign direct investments and global value chains”, *World Development* 113(5):73-88.
- Andreff, W. (2016), “Outward foreign direct investment from BRIC countries: Comparing strategies of Brazilian, Russian, Indian and Chinese multinational companies”, *European Journal of Comparative Economics* 12(2):79-131.
- Anderson, J. & D. Sutherland(2015), “Entry mode and emerging market: An analysis of Chinese greenfield and acquisition FDI in the United States”, *Research of International Business Finance* 35(1):88-103.
- Barclay, E. et al(2019), “Multinationals’ choice of developed versus developing countries for foreign acquisitions”, *Journal of Business Research* 102(2):235-244.
- Benito, G. R. G. (2015), “Why and how motives (still) matter”, *Multinational Business Review* 23 (1):15-24.
- Bertrand, O. & L. Capron(2015), “Productivity enhancement at home via cross-border acquisitions: The roles of learning and contemporaneous domestic investments”, *Strategic Management Journal* 36(5):640-658.
- Blonigen, B. A. & J. Piger(2014), “Determinants of foreign direct investment”, *Canadian Journal of Economics* 47 (3):775-812.
- Boliva, L. M. et al(2019), “Global foreign direct investment: A network perspective”, *International Business Review* 28(4):696-712.
- Brenner, B. & B. Ambos(2013), “A question of legitimacy? A dynamic perspective on multinational firm control”, *Organization Science* 24(3):773-795.
- Bu, M. & M. Wanger(2016), “Racing to the bottom and racing to the top: The crucial role of firm characteristics in foreign direct investment choices”, *Journal of International Business Studies* 47(9):1032-1057.
- Caporale, G. M. et al(2015), “Trade flows and trade specialisation: The case of China”, *China Economic Review* 34

(3):261—273.

- Chang, S. J. & S. H. Park(2012), “Winning strategies in China: Competitive dynamics between MNCs and local firms”, *Long Range Planning* 45(1):1—15.
- Cheng, C. & M. Yang(2017), “Enhancing performance of cross-border mergers and acquisitions in developed markets: The role of business ties and technological innovation capability”, *Journal of Business Research* 81(3):107—117.
- Chen, J. E. & S. A. M. Zulkifli(2012), “Malaysian outward FDI and economic growth”, *Procedia—Social and Behavioral Sciences* 65(3):717—722.
- Chen, V. Z. et al(2014), “Ownership structure and innovation: An emerging market perspective”, *Asia Pacific Journal of Management* 31(1):1—24.
- Choudhury, P. & T. Khanna(2014), “Why state-owned entities become multinationals: An empirical study of India’s public R&D laboratories”, *Journal of International Business Studies* 45(9):943—960.
- Ciesielska, D. & M. Koltuniak(2017), “Outward foreign direct investments and home country’s economic growth”, *Physica A—Statistical Mechani* 482(18):127—146.
- Contractor, F. et al(2016), “Firm-specific intangible assets and subsidiary profitability: The moderating role of distance, ownership strategy and subsidiary experience”, *Journal of World Business* 51(6):950—964.
- Cuervo-Cazurra, A. et al(2014), “Governments as owners: State-owned multinational companies”, *Journal of International Business Studies* 45(8):919—942.
- Cuervo-Cazurra, A. & R. Ramamurti(2015), “The escape motivation of emerging market multinational enterprises”, *Columbia FDI Perspectives* 143(16):23—45.
- Dasgupta, K. (2012), “Learning and knowledge diffusion in a global economy”, *Journal of International Economics* 87(2):323—336.
- Dasgupta, N. (2014), *Home Country Effect of FDI Outflows from the BRIC Countries: Study of Domestic Investment*, Cambridge University Press.
- Dong, X. et al(2018), “Total factor productivity and China’s outward FDI: Based on a firm-level empirical investigation, advances in social science, education and humanities research”, *Proceedings of the 2018 2nd International Conference on Education Science and Economic Management (ICESEM)*.
- Duran, J. J. & F. Ubeda(2005), “The investment development path of newly developed countries”, *International Journal of the Economics of Business* 12(1):123—137.
- Fiedler, Y. & J. Karlsson(2016), “Home country measures that promote responsible foreign agricultural investment: Evidence from selected OECD countries”, FAO Commodity and Trade Policy Research Working Paper, No. 52.
- Fu, S. M. (2016), *Foreign Direct Investment from Developing Countries and Its Implications for Domestic Investment Rates*, Master’s Thesis, Georgetown University.
- Gammeltoft, P. et al(2010), “Emerging multinationals: Home and host country determinants and outcomes”, *International Journal of Emerging Markets* 5(1):254—265.
- Gondim, I. et al(2018), “Effects of outward foreign direct investment on domestic investment: The cases of Brazil and China”, *Journal of International Development* 30(3):1439—1454.
- Herzer, D. (2011), “The long-run relationship between outward foreign direct investment and total factor productivity: Evidence for developing countries”, *Journal of Development Studies* 47(5): 767—785.
- Herzer, D. (2012), “How does foreign direct investment really affect developing countries’ growth?”, *Review of International Economics* 20(2):396—414.
- Hofman, I. (2016), “Politics or profits along the Silk Road: What drives Chinese farms in Tajikistan and helps them thrive?”, *Eurasian Geography and Economics* 57(3):457—481.
- Hong, F. et al(2019), “The effect of intellectual property rights protection in host economies on the sustainable development of China’s outward foreign direct investment: Evidence from a cross-country sample”, *Sustainability* 11(2):2089—2100.
- Huang, Y. X. et al(2017), “How does out foreign direct investment enhance firm productivity? A heterogeneous empirical analysis from Chinese manufacturing”, *China Economic Review* 44(2):1—15.
- Jain, N. K. et al(2016), “Location choice research: Proposing new agenda”, *Management International Review* 56

(3):303—324.

- Jian, L. et al(2016), “Outward foreign direct investment and domestic innovation performance: Evidence from China”, *International Business Review* 25(5):1010—1019.
- Jiang, F. & B. W. Stening(2013), “Do indigenous firms incur a liability of localness when operating in their home market? The case of China”, *Journal of World Business* 48(4):478—489.
- Knoerich, J. (2017), “Has outward foreign direct investment contributed the development of the Chinese economy?”, *Transnational Corporations* 23(2):25—45.
- Kumar, V. et al(2019), “Co-evolution of MNCs and local competitors in emerging markets”, *International Business Review* 28(5):15—27.
- Liang, F. H. (2017), “Does foreign direct investment improve the productivity of domestic firms? Technology spillovers, industry linkages and firm capabilities”, *Research Policy* 46 (1):138—159.
- Li, B. & S. Wu(2017), “Effects of local and civil environmental regulation on green total factor productivity in China: A spatial Durbin econometric analysis”, *Journal of Clean Production* 153(3):342—353.
- Li, J. & B. Wang(2016), “Do cross-border acquisitions create value? Evidence from overseas acquisitions by Chinese firms”, *International Business Review* 25(2):471—483.
- Li, J. et al(2016), “Outward foreign direct investment and domestic innovation performance: Evidence from China”, *International Business Review* 25(5):1010—1019.
- Luo, Y. & R. Tung(2007), “International expansion of emerging market enterprises: A springboard perspective”, *Journal of International Business Studies* 12(2):481—498.
- Luo, Y. & R. Tung(2018), “A general theory of springboard MNEs”, *Journal of International Business Studies* 49 (2):129—152.
- Lyngemark, D. H. et al(2018), “The geography of foreign direct investment’s spillover effects: Evidence from Denmark”, Kraks Fond-Institute for Urban Economic Research Working Paper, No. 10.
- Marano, V. et al (2017), “Escaping the iron cage: Liabilities of origin and CSR reporting of emerging market multinational enterprises”, *Journal of International Business Studies* 48(3):386—408.
- Mathews, J. A. (2006), “Dragon multinationals: New players in 21st century globalization”, *Asia Pacific of Management* 23(3):5—27.
- Metulini, R. et al(2017), “The indirect effects of foreign direct investment on trade: A network perspective”, *World Economy* 40(10):2193—2225.
- Mutlu, C. C. et al(2015), “Competing in (and out of) transition economies”, *Asia Pacific Journal of Management* 32(3):555—571.
- Narula, R. (2012), “Do we need different frameworks to explain infant MNEs from developing countries?”, *Global Strategy Journal* 2(3):188—204.
- Nayyar, R. & J. Mukherjee(2020), “Home country impact on outward FDI from India”, *Journal of Policy Modeling* 42(2):385—400.
- Newman, C. et al(2015), “Technology transfers, foreign investment and productivity spillovers”, *European Economic Review* 76(6):168—187.
- Papageorgiadis, N. et al(2018), “The effect of European intellectual property institutions on Chinese outward foreign direct investment”, *Management and Organization Review* 38(3):101—127.
- Paul, J. et al(2018), “A review of research on outward foreign direct investment from emerging countries, including China: What do we know, how do we know and where should we be heading?”, *Asia Pacific Business Review* 24(1):90—115.
- Piperopoulos, P. et al(2018), “Outward FDI, location choices and innovation performance of emerging market enterprises”, *Research Policy* 47(1):232—240.
- Padilla-Perez, R. & C. G. Nogueira(2016), “Outward FDI from small developing economies: Firm level strategies and home-country effects”, *International Journal of Emerging Markets* 11(4):693—714.
- Ramamurti, R. (2012), “What is really different about emerging market multinationals?”, *Global Strategy Journal* 2 (1):41—47.
- Salehizadeh, M. (2007), “Emerging economies’ multinationals: Current status and future prospects”, *Third World*

- Quarterly 28(6):1151—1166.
- Santangelo, G. D. (2018), “The impact of FDI in land in agriculture in developing countries on host country food security”, *Journal of World Business* 53(1):75—84.
- Shu, Y. et al(2019), “Belt and Road initiative and Chinese firms’ outward foreign direct investment”, *Emerging Markets Review* 10(6):106—132.
- Siddiqui, Z. R. (2016), *Productivity and Outward Direct Investment from Developing Economies*, Doctoral Dissertation, The University of Utah.
- Stoian, C. (2013), “Extending Dunning’s investment development path: The role of home country institutional determinants in explaining outward foreign direct investment”, *International Business Review* 22(3):615—637.
- Stoian, C. & M. Alex(2016), “Outward foreign direct investment from emerging economies: Escaping home country regulative voids”, *International Business Review* 4(2):1124—1135.
- Stucchi, T. et al(2015), “The effect of institutional evolution on Indian firms’ internationalization: Disentangling inward- and outward-oriented effects”, *Long Range Planning* 48(5):346—359.
- Trends, G. (2017), “Issues and destination determinants: Outward foreign direct investment from India”, *Journal of Business and Management* 19(6):18—28.
- UNCTAD(2018), “World Investment Report: Investment and new industrial policies”, United Nations Conference on Trade and Development.
- Wagner, U. J. & C. D. Timmins(2009), “Agglomeration effects in foreign direct investment and the pollution haven hypothesis”, *Environmental and Resource Economics* 43(2):231—256.
- Wang, C. C. & A. Wu(2016), “Geographical FDI knowledge spillover and innovation of indigenous firms in China”, *International Business Review* 25(4):895—906.
- You, K. & O. H. Solomon(2015), “China’s outward foreign direct investment and domestic investment: An industrial level analysis”, *China Economic Review* 34:249—260.
- Zhou, Y. et al(2019), “Green spillovers of outward foreign direct investment on home countries: Evidence from China’s province-level data”, *Journal of Cleaner Production* 15(2):829—844.
- Zhu, S. P. & A. Z. Ye(2018), “Does the impact of China’s outward foreign direct investment on reverse green technology process differ across countries?”, *Sustainability* 10(2):111—121.
- Zucman, G. (2015), *The Hidden Wealth of Nations*, The University of Chicago Press.

New Research Progress on Foreign Direct Investment

LIU Wenyong

(Heilongjiang University, Harbin, China)

Abstract : The trend and pattern of FDI is changing across the world, emerging market economies have become a force that can not be ignored, and the uncertainty of political and economic environment is becoming more and more important. This paper sorts out and analyzes the new changes in the motives of foreign direct investment and its causes, the new characteristics of regional and industrial selection, and the new perspective of the gravity equation and institutional factors. The reverse technology spillover effect of FDI and its impact on green development of home country as well as the crowding-out and crowding-in effects of domestic investment are also analyzed. This paper holds that research on home country technology spillover effect is of great importance for developing countries. Under the situation that domestic economic cycle plays a leading role while international economic cycle remains its extension and supplement during China’s economic development, foreign direct investment should be positioned for the long-term goal of the high-end development of international industrial value chain, improving quality and guarding against risks.

Keywords : OFDI; Developing Countries; Spillover Effects; Institutions; Green Development

(责任编辑:刘新波)

(校对:刘洪愧)