

doi:10.3969/j.issn.1672-626x.2014.06.006

# 发达国家和发展中国家企业对外直接投资动机

## ——基于文献综述的比较研究

余官胜

(温州大学 商学院,浙江 温州 325035)

**摘要:**在全球经济一体化背景下,企业对外直接投资行为的兴起激发了国内外学术界对其动机的研究。发展中国家和发达国家由于市场发展程度存在较大的差别,企业对外直接投资动机也大相径庭。通过对比归纳发现,发达国家企业对外直接投资动机较为集中,受东道国因素影响较多并大多有市场推动;而发展中国家企业对外直接投资动机较复杂多样,主要受母国因素影响且政府政策推动具有较大作用。这一比较研究也表明,在我国针对企业对外直接投资经济影响的研究中,应先考虑并区分不同动机企业对外直接投资产生的差异化结果。

**关键词:**对外直接投资动机;发达国家;发展中国家

**中图分类号:**F830.59 **文献标识码:**A **文章编号:**1672-626X(2014)06-0040-07

二战以后,全球经济一体化的快速发展推动了发达国家跨国公司对外直接投资行为的兴起,且对全球经济产生了重要影响。这种现象促使大量经济学家开始关注跨国公司对外直接投资对母国和东道国所产生的经济影响,进而得出了差异化的结论,事实上不同动机的对外直接投资所带来的经济影响存在较大差别,因此,为了得出更为深入细化的研究结果,很多经济学家转而研究发达国家因何动机进行对外直接投资。进入21世纪以后,发展中国家开始在全球经济中崭露头角,尤其是新兴经济体的崛起催生了发展中国家的企业对外直接投资行为,而这进一步将国际学术界对企业因何动机进行对外直接投资的关注和研究扩展到了发展中国家领域,使得研究结论更为丰富多彩。本文以此为研究背景,通过综述国内外研究文献分别分析发达国家和发展中国家企业对外直接投资的动机,旨在全面呈现其异同点,为进一步的研究奠定基础,也为我国企业对外直接投资提供理论参考。

### 一、发达国家企业对外直接投资动机研究

在传统对外直接投资理论中,Dunning对投资动机的研究广为人知,他基于OIL范式将企业对外投资动机分为资产开拓和资产寻求两种类型,具体包括资源寻求、效率寻求、市场寻求及战略资产寻求等四种动机。<sup>[1]</sup>但目前在国际主流经济学界应用最为广泛的是基于新古典经济学框架提出的横向和纵向对外直接投资动机。Markusen认为跨国公司是出于规避高运输成本或东道国贸易壁垒的动机而进行对外投资(横向);<sup>[2]</sup>Helpman则指出企业对外投资和生产转移是为了获取更低的劳动成本或者自然资源(纵向)。<sup>[3]</sup>Markusen和Maskus融合了两者并构建出知识—资本模型(KK模型),指出企业对外投资的横向和纵向动机可以同时存在。<sup>[4]</sup>

按照Markusen的定义,企业会权衡出口贸易和直接在东道国生产之间的收益—成本,当对外投资成本相对于出口成本较低,以及东道国市场规模较大时,企业倾向于进行横向动机的对外直接投

收稿日期:2014-09-25

基金项目:浙江省哲学社会科学规划课题(13NDJC079YB);温州市哲学社会科学规划课题(13wsk005)

作者简介:余官胜(1983-),男,浙江乐清人,温州大学副教授,经济学博士,主要从事国际经济学研究。

资。<sup>[2]</sup>Brainard 以此为框架检验了出口可变成本和对外直接投资固定成本如何影响美国企业的对外经济行为,发现在对外投资固定成本较高的产业,美国企业更多选择出口行为;<sup>[5]</sup>Yeaple 则检验了东道国市场规模对出口及对外直接投资行为的影响,除了进一步验证 Brainard 的结论外,他发现对于市场规模较大的国家,美国企业更倾向对其进行直接投资,而不是出口行为。此外,Yeaple 还发现企业行为并不受母国和东道国之间收入差异的影响,反映出要素报酬并不影响企业的出口和对外直接投资行为选择。<sup>[6]</sup>

Helpman 等在异质性企业国际贸易理论框架内考察了不同生产率企业的横向对外直接投资行为选择。他们将企业分为三类:只在国内销售产品的企业、通过出口向国外销售产品的企业以及通过对外直接投资在东道国设立子公司销售产品的企业。由于出口贸易和对外直接投资均存在固定成本,且对外直接投资成本更高,因此他们的模型指出生产率最低的企业仅在国内销售,生产率居中的企业选择出口,生产率最高的企业则选择对外直接投资。在实证方面,Helpman 通过数据测算发现美国出口企业的生产率比非出口企业高 40%,而对外直接投资企业的生产率则比出口企业高 15%。<sup>[7]</sup>针对日本和英国的数据也发现对外直接投资企业的生产率更高,有效地验证了 Helpman 等的模型,说明企业是出于市场获取为目的而进行横向动机对外直接投资的。<sup>[8][9]</sup>

为了研究纵向动机对外直接投资,Helpman 扩展了产业内国际贸易模型,将要素比例和产品差异进行结合。他将差异部门的生产过程分解为总部服务和中间产品生产两部分,总部服务属资本密集型或技能密集型,并且能被坐落于不同地区的多个工厂所分享;中间产品的生产则为劳动密集型,且生产可以在不同的地区进行。在这种情况下,企业有动机通过对外直接投资拆分其生产过程,资本充分的发达国家企业的最优选择是将总部服务生产设在母国,而将中间产品生产通过对外直接投资设在劳动成本较低的发展中国家,这样能达到有效节约成本的目的。当中间产品运输成本较高,且最终产品的组装也属于劳动密集型时,发达国家企业的策略是将最终产品也设在东道国组装。在纵向对外直接投资模式下,母国向东道国子公司出口总部服

务,而东道国子公司则向母国出口中间产品及最终产品,这能有效增加两国之间的产业内贸易。<sup>[3]</sup>在对纵向动机对外直接投资的实证检验方面,Hanson 等研究了美国跨国公司附属子公司对母公司中间产品的出口状况,发现这种出口占子公司总出口的比重从 1982 年的 10%增加到 1994 年的 12%,而加拿大是从 21.6%增加到 33.5%,在墨西哥则从 18.3%增加到 36.7%;在产业层面,该比重在电子产品业从 16.3%增加到 22.2%,在交通运输设备业则从 17.7%增加到 23.2%。对于该比重数据的提升,Hanson 等认为这是美国企业纵向对外直接投资重要性大幅度提高的重要证据。<sup>[10]</sup>

在针对纵向动机对外直接投资的研究中,学者们发现企业对外直接投资可能同时兼具多种动机,Blonigen 发现 1999 年美国跨国公司子公司在东道国的销售占其总销售的 67%,其余均为出口,其中超过 10%销回美国,10%左右销售到其他国外市场,剩下的部分则销售到美国在其他国家的子公司。<sup>[11]</sup>Ekholm 等进一步发现美国跨国公司在各地子公司的销售和出口行为极为不同,在欧洲的子公司很少将产品销回美国,但销往其他第三国的情况时有发生;在亚洲子公司的销售中,出口回美国的比例较高。这些现象均说明跨国公司在进行对外直接投资行为时,其动机较为复杂,且可能存在多种动机共存的现象。<sup>[12]</sup>为了研究对外直接投资的复杂动机,学者们构建模型进行解释,其中最为典型的是 Grossman 等的研究。他们的模型考虑了一种中间投入品和一种组装技术,投入和组装均可以在不同的国家进行,包括发达国家和发展中国家,并且最终商品在发达国家和发展中国家均能被消费;企业是异质性的,存在生产率的差异,且中间产品和最终产品的运输成本并不相同。在这种框架下,他们考察了不同生产率企业的对外直接投资动机选择,低生产率的企业将不选择对外直接投资,因为无法支付固定成本;生产率非常高的企业选择在发展中国家同时生产中间投入品并进行组装,从而使对外直接投资具有出口平台的动机;生产率居中的企业则在发展中国家生产中间投入品,但运回母国进行组装,此时对外直接投资具有纵向动机。<sup>[13]</sup>

在研究横向和纵向动机对外直接投资的同时,国外也有学者探讨了企业出于节约内部交易成本动机的对外直接投资,这些学者基于不完全合同理

论,运用企业组织产权分析方法研究企业为何进行对外直接投资,其中最为典型的是 Antras 及其和 Helpman 的研究。在 Antras 模型中,企业获取中间产品可以通过对外直接投资进行一体化,也可以通过进口从其他企业获得,但不同中间投入品的交易成本存在差异。他指出对于企业而言,资本密集型中间投入品的重要性大于劳动密集型中间投入品,这使得资本密集型中间投入品的交易成本更高,因而企业的理性选择是将资本密集型中间投入品一体化,而劳动密集型中间投入品则通过进口方式获得。由此可以预期,当中间投入品为资本密集型时,更易出现为节省交易成本而进行的对外直接投资。<sup>[14]</sup> Antras 和 Helpman 考察了企业生产率异质性的状况,他们假定企业各种行为的固定成本不同,对外直接投资一体化的固定成本高于外包的固定成本;国外运营成本则高于国内运营成本。在这种情况下,生产率最高的企业选择对外直接投资,生产率次高企业选择国外外包,生产率更低的企业选择在国内一体化,生产率最低的企业则选择国内外外包。按照这种预测,总部密集度更高的企业(意味着更高的生产率)其一体化行为也会更多,包括通过对外直接投资的一体化行为。<sup>[15]</sup>

为了验证 Antras 和 Helpman 的推断, Yeaple 利用资本密集度和研发密集度衡量企业的总部密集度,基于美国 2004 年企业层面进出口数据,发现总部密集度较高的部门其企业内部进口份额也较高,意味着存在较多的对外直接投资行为。<sup>[16]</sup> Kohler 和 Smolka 的实证研究发现从事对外直接投资行为的西班牙企业具有最高的生产率,验证了 Antras 和 Helpman 的模型。<sup>[17]</sup> Defever 和 Toubal 使用法国跨国公司 1999 年的数据也发现那些从国外从属关系企业进口中间品的跨国公司具有最高的生产率。<sup>[18]</sup>

## 二、发展中国家企业对外直接投资动机研究

在传统对外直接投资理论中,也有部分理论分析了发展中国家的对外直接投资动机,但随着发展中国家的经济兴起,更多发展中国家本土的跨国公司开始崛起,其从事对外直接投资的动机也愈发复杂,这需要更符合当前经济特征的理论对其进行解释。与发达国家不同,发展中国家企业不具备 OIL 范式强调的各种优势,对外直接投资行为方式也存在较大差异,因此先前针对发达国家跨国公司的理论能否解释发展中国家企业对外直接投资动机尚

不明确。<sup>[19]</sup>

由于当前发展中国家对外直接投资现象较多出现在新兴市场国家,尤其是中国,因此大部分文献也是从这些国家出发研究发展中国家对外直接投资动机的。Buckley 等以中国为例指出发展中国家企业对外直接投资需在主流理论框架内考虑一些发展中国家特殊因素,包括资本市场不完全、特殊所有权优势以及制度优势,而企业进行对外直接投资的动机之一在于利用这些特殊因素来扩大市场,比如中国企业倾向于对政治风险较高的国家进行对外直接投资,这与发达国家存在明显的差别。<sup>[20]</sup> Boisot 和 Meyer 构建了一个小企业国际化的基本模型框架,在模型中,企业国际化行为由国内地区间和跨国间交易成本的相对大小推动,而企业进行对外直接投资是出于规避国内地区间较大交易成本的目的。当国内地区间交易成本较大时,即便发展中国家企业处于发展初期,但为扩大市场规模也将可能进行对外直接投资。他们以中国为例进行了分析,指出中国的地方保护主义以及低效率的资源配置增加了国内市场交易成本,而西方有效的产权保护和市场规模对中国企业具有较强的吸引力,因此中国企业进行对外直接投资的动机可能是规避国内市场的各种不规范。<sup>[19]</sup>

Yamakawa 等研究了新兴市场国家企业因何动机对发达国家进行对外直接投资,他们从产业视角、资源视角以及制度视角进行了考察。在产业层面,他们发现新兴市场国家企业将出于规避市场竞争以及获取技术的目的而对发达国家进行对外直接投资;在资源层面,新兴市场国家企业为获得更多知识、品牌以及合作资源而对发达国家进行对外直接投资;在制度层面,新兴市场国家过于落后的制度环境和过于腐败的行政体系迫使企业以对发达国家进行对外直接投资的方式进行规避。<sup>[21]</sup> Athreye 和 Kapur 在研究中国和印度企业国际化行为时,发现两国部分企业的对外直接投资并未减少其国内部分的产出和销售,由此可见这些企业并不是因为横向或纵向动机而进行对外直接投资。他们的研究进一步指出,在快速增长的背景下,中国和印度企业遇到的最大瓶颈是缺乏先进的技术,因此有些企业通过对外直接投资在发达国家设立子公司,目的在于学习发达国家先进的技术及管理经验。由此可以发现,发展中国家企业对外直接投资

具有“学习”动机,这种动机不是出于获得更大市场或者节约成本,而是为获取技术、品牌和人力资本等无形资产,目的在于将这些无形资产反馈至国内以提高企业的市场竞争力。<sup>[22]</sup>

Yang 等对比分析了中国和日本企业对外直接投资的行为差异,在考察了中国改革开放以来企业对外直接投资发展历程和日本二战后企业国际化历程之后,他们发现产业结构会对企业对外直接投资产生重要的影响。中国企业进行对外直接投资的一个重要动机是由于所处产业的国内竞争过于激烈且不规范,企业通过在国外开辟市场以规避产业竞争。<sup>[23]</sup>Luo 等基于政治经济学框架,以中国为例考察新兴市场国家政府因何动机推动企业对外直接投资的发展,指出这种政府行为是迫切的,并在制度上弥补了企业国际经济竞争力的不足。他们通过研究中国政府推动企业对外直接投资的历程解释了企业规避制度和政府推动两种看似矛盾却共存的对外直接投资现象,从政府政策角度解释了对外直接投资动机。<sup>[24]</sup>

Wang 等利用中国大样本微观数据,基于制度理论、产业组织理论以及企业资源视角分别从国家、产业以及企业层面研究了企业对外直接投资动机。他发现中国企业对外直接投资多基于国家政策支持 and 产业结构动机,而较少出于获取技术和广告资源等无形资产动机,由此说明中国企业对外直接投资主要是由宏观制度及产业环境推动的,企业微观层面的推动因素并不起主要作用。<sup>[25]</sup>Kolstad 和 Wiig 利用中国企业 2003~2006 年间对各国直接投资的数据,从东道国特征角度分析了企业对外直接投资动机。他们发现东道国的制度和资源及两者的交互作用是吸引中国对其直接投资的主要因素,东道国较差的制度环境和丰裕的资源更能吸引中国企业的对外直接投资,说明中国企业对外直接投资具有制度适应和资源获取动机,并且当制度环境更差时,资源对中国企业的吸引力更大,这是因为中国国内较差的制度环境培育了企业的适应能力。<sup>[26]</sup>Duanmu 利用中国对 32 个国家的对外直接投资区位选择数据研究了国有企业和非国有企业动机及区位选择影响因素。他们发现相比于非国有企业,国有企业进行区位选择时并不考虑东道国的政治风险因素,而经济风险因素则是国有企业和非国有企业均不看不重的因素。此外,国有企业并不倾向于

对政府干预较多的国家进行投资,说明制度环境适应能力并不容易复制;他们还发现汇率也是影响国有企业和非国有企业进行区位选择的重要因素。<sup>[27]</sup>

近年来国内也有部分研究开始关注我国企业对外直接投资动机,代中强利用我国 2003~2006 年间省际面板数据检验了各种传统对外直接投资理论在我国的适用性。他的研究表明了发达国家的邓宁折衷理论、动机理论等能解释我国的对外直接投资现象;而发展中国家的小规模技术理论、地方技术化理论等反而无法解释我国的企业对外直接投资行为。<sup>[28]</sup>阎大颖等结合邓宁折衷理论和我国制度环境特征构建出分析我国企业对外直接投资动机的理论框架,以此为基础利用 2006~2007 年我国企业层面微观数据检验制度因素对我国企业对外直接投资动机的影响。他们的实证研究发现,政府支持、关系资源以及企业融资能力是影响我国企业对外直接投资动机特征的重要因素,其中政府支持对技术获取动机对外直接投资的影响尤为重要;海外关系则更能影响横向市场开拓型对外直接投资;融资能力对各类动机均会产生普遍的影响。<sup>[29]</sup>吴晓波等以 4 家重庆摩托车企业的 8 次对外直接投资经历为案例,研究了企业对外直接投资动机的影响因素。研究表明,我国摩托车行业的对外直接投资行为主要是出于横向市场获取动机,其中企业能力和竞争强度是影响企业对外直接投资行为的重要因素。如果企业不具备技术和市场能力优势,当竞争者增多和价格竞争增强时容易产生防御型市场寻求动机的对外投资行为;如果企业具备技术和市场能力优势,当竞争者增多和价格竞争增强时容易产生进攻型市场寻求动机的对外投资行为。<sup>[30]</sup>

张建刚利用我国 2003~2009 年间的省际面板数据研究对外直接投资的区域均衡和区域动机差异,结果表明我国对外直接投资存在较大的区域发展不均衡,其主要表现在东部地区内部存在较明显的差异;但这种差异在长期来看呈现出收敛的趋同态势。各个地区的经济发展水平也会对企业对外直接投资动机产生重要影响,东部地区由于经济较为发达,企业主要基于自然资源寻求、效率寻求和战略资产寻求动机而进行对外直接投资;中部地区企业则主要出于市场寻求和自然资源寻求动机进行对外直接投资;西部地区对外直接投资则仅有市场寻求动机驱动。<sup>[31]</sup>余官胜等分别利用省际宏观数据

和温州微观企业数据研究了我国企业对外直接投资动机,发现我国企业对发达国家的直接投资具有横向动机,而对发展中国家的直接投资兼具横向和纵向动机。<sup>[32][33]</sup>

### 三、发达国家和发展中国家企业对外直接投资动机比较

理论研究和国别实证研究均发现发达国家和发展中国家企业对外直接投资行为及其动机存在较大的区别,主要可以归纳为以下几点:

第一,发达国家企业对外直接投资动机较为集中,发展中国家的动机则较为多样。发达国家企业的对外直接投资行为基本上可以用新古典经济学范式进行解释,其动机大多是横向类型与纵向类型以及两种类型的结合,大量的实证研究也对此进行了验证。发展中国家企业进行对外直接投资的行为则较为复杂,各国特定因素决定了其动机的多样化,除了基本的横向和纵向动机外,发展中国家企业还因技术引进、制度规避、产业竞争等多种动机进行对外直接投资。产生这种现象的主要原因是发达国家跨国公司较为成熟,已形成统一的行为范式;而发展中国家跨国公司则处于成长期,因所处母国不同,发展历程呈现多样化。

第二,发达国家企业对外直接投资动机较多受东道国因素影响,而发展中国家企业较多受母国因素影响。发达国家企业进行对外直接投资往往受东道国市场规模以及生产成本等因素的吸引,这体现在横向动机和纵向动机的实证研究文献中,这些研究大多从东道国因素出发考察发达国家企业对外直接投资动机。发展中国家对外直接投资的行为方式则大为不同,主要是母国国内因素推动其进军海外市场,大量的研究也多是从国内因素着手进行分析,进而发现发展中国家对外直接投资出于规避国内无序竞争、制度腐败等动机。

第三,发达国家企业对外直接投资动机基本上由市场因素推动,而发展中国家企业受政府政策影响较大。发达国家政府对市场干预较少,企业行为也基本上受市场因素支配,其进行对外直接投资也是出于市场利润最大化动机,政府较难影响企业行为。发展中国家则由于市场发展不完善,政府的市场监管措施较多,企业进行对外直接投资也在较大程度上受政府支配,因此其动机充分体现了政府因素,比如研究表明我国部分国有企业因政策动机而

进行对外直接投资。产生这种现象的原因是由于发达国家和发展中国家市场完善程度存在较大差异,发展中国家市场经济发展时间较短,各种不规范因素的存在使得政府的角色占据较重要的地位,在对外直接投资领域亦是如此。

### 四、结论与启示

国际学术界对企业对外直接投资行为的关注也引发了对其动机的探讨,本文基于国内外文献综述对比研究发达国家和发展中国家企业对外直接投资动机,从全面的理论和实证研究中可以发现两类国家企业对外直接投资行为和动机存在较大的差异,主要体现在发达国家企业对外直接投资动机较为集中,主要受东道国因素影响且市场推动起较大作用;而发展中国家企业对外直接投资动机复杂多样,主要受母国因素影响且政府政策推动力较大。由于跨国企业生长于母国,并且在对外直接投资之前深受母国经济环境的影响,因此这种动机差别主要是由发达国家和发展中国家经济发展特征及经济增长轨迹不同等多种因素造成的。这种动机差别意味着发达国家和发展中国家企业对外直接投资行为将存在较大的不同,因而两者对母国及东道国的经济影响也必将存在差异,这意味着在研究企业对外直接投资行为及经济效应时必须考虑其动机差异因素。

近年来,我国对外开放的持续深入也激发了大量针对我国企业对外直接投资行为及其经济效应的理论和实证研究,本文的文献研究对当前国内该领域的研究也具有一定的启示意义。首先,本文通过文献研究发现我国企业对外直接投资动机明显有别于发达国家甚至其他发展中国家,因此在考察我国对外直接投资对国内经济的影响时,因先明确是何种动机类型的对外直接投资,才能使深入的研究更具有针对性。其次,本文的文献研究发现发展中国家对外直接投资动机在很大程度上与本国经济特征挂钩,因此在研究我国企业对外直接投资动机及行为方式时应紧密结合我国经济发展的特殊背景,而不是直接套用西方理论的主流研究范式。最后,我国经济结构中包含国有企业和民营企业等各种企业类型,不同性质企业受政府影响的程度不同,其对外直接投资动机也不同,因此在针对我国企业的对外直接投资研究中,应根据企业性质的差异考察政策因素带来的不同影响。

## 参考文献:

- [1] Dunning, J. H. Location and the Multinational Enterprise: a Neglected Factor [J]. *Journal of International Business Studies*, 1998, (1): 45-86.
- [2] Markusen, J. Multinationals, Multi-plant Economies, and the Gains from Trade [J]. *Journal of International Economics*, 1984, (16): 205-226.
- [3] Helpman, E. A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations [J]. *Journal of Political Economy*, 1984, (92): 451-471.
- [4] Markusen, J. Maskus, K. Discriminating among Alternative Theories of the Multinational Enterprise [J]. *Review of International Economics*, 2002, (10): 694-707.
- [5] Brainard, L. An Empirical Assessment of Proximity-concentration Tradeoff between Multinational Sales and Trade [J]. *American Economic Review*, 1997, (87): 520-544.
- [6] Yeaple, S. The Complex Integration Strategies of Multinationals and Cross Country Dependencies in the Structure of Foreign Direct Investment [J]. *Journal of International Economics*, 2003, (60): 293-314.
- [7] Helpman, E. Melitz, M. Yeaple, S. Export versus FDI with Heterogeneous Firms [J]. *American Economic Review*, 2004, (94): 300-316.
- [8] Tomiura, E. Foreign Outsourcing, Exporting, and FDI: a Productivity Comparison at the Firm Level [J]. *Journal of International Economics*, 2007, (72): 113-127.
- [9] Girma, S. Richard, K. Mauso, P. Exports versus FDI: an Empirical Test [J]. *Review of World Economics*, 2005, (141): 193-218.
- [10] Hanson, G. Mataloni, R. and Slaughter, M. Expansion Strategies of U.S. Multinational Firms [A], in Rodrik, D. and Collins, S (eds), *Brookings trade forum 2001* [C]. Washington D.C.: Brookings Institution, 2001.
- [11] Blonigen, B. A Review of the Empirical Literature on FDI Determinants [J]. *Atlantic Economic Journal*, 2005, (33): 383-403.
- [12] Ekholm, K. Forslid, R., Markusen, J. Export -platform Foreign Direct Investment [J]. *Journal of the European Economic Association*, 2007, (5): 776-795.
- [13] Grossman, G. M. Helpman, E., Szeidl, A. Optimal Integration Strategies for the Multinational Firm [J]. *Journal of International Economics*, 2006, (70): 216-238.
- [14] Antras, P. Firms, Contracts, and Trade Structure [J]. *Quarterly Journal of Economics*, 2003, (118): 1375-1418.
- [15] Antras, P., Helpman, E. Global Sourcing [J]. *Journal of Political Economy*, 2004, (112): 552-580.
- [16] Yeaple, S. Offshoring. Foreign Direct Investment and the Structure of U.S. Trade [J]. *Journal of the European Economic Association*, 2006, (4): 602-611.
- [17] Kohler, W., Smolka, M. Global Sourcing Decisions and Firm Productivity: Evidence from Spain [R]. CESifo Working Paper, 2009.
- [18] Defever, F., Toubal, F. Productivity, Relation -specific Inputs and the Sourcing Modes of Multinational Firms [R]. Mimeo, 2010.
- [19] Boisot, M., Meyer, M. Which Way through the Open Door? Reflections on the Internationalization of Chinese Firms [J]. *Management and Organization Review*, 2008, (3): 349-365.
- [20] Buckley, P. Clegg, J. Cross, A., Zheng, P. Voss, H. and Liu, X. The Determinants of Chinese Outward Foreign Direct Investment [J]. *Journal of International Business Studies*, 2007, (4): 499-518.
- [21] Yamakawa, Y. Peng, M.W., Deeds, D. L. What Drives New Ventures to Internationalize from Emerging Economies? [J]. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 2008, (1): 59-82.
- [22] Athreya, S., Kapur, S. Introduction: The Internationalization of Chinese and Indian Firms: Trends, Motivation and Strategy [J]. *Industrial and Corporate Change*, 2009, (2): 209-221.
- [23] Yang, X., Jiang, Y. Kang, R., Ke, Y. A Comparative Analysis of the Internationalization of Chinese and Japanese Firms [J]. *Asia Pacific Journal of Management*, 2009, (1): 141-162.
- [24] Luo, Y. Xue, Q., Han, B. How Emerging Market Governments Promote Outward FDI: Experience from China [J]. *Journal of World Business*, 2010, (1): 68-79.
- [25] Wang, C. Hong, J. Kafourous, M., Boateng, A. What Drives Outward FDI of Chinese Firms? Testing the Explanatory Power of Three Theoretical Frameworks [J]. *International Business Review*, 2012, (21): 425-438.
- [26] Kolstad, I., Wiig, A. What Determines Chinese Outward FDI? [J]. *Journal of World Business*, 2012, (47): 26-34.
- [27] Duanmu, J. Firm Heterogeneity and Location Choice of Chinese Multinational Enterprises [J]. *Journal of World Business*, 2012, (47): 64-72.
- [28] 代中强. 中国企业对外直接投资动因研究——基于省际面板数据的分析 [J]. *山西财经大学学报*, 2008, (11): 29-35.
- [29] 阎大颖, 洪俊杰, 任兵. 中国企业对外直接投资的决定因素: 基于制度视角的经验分析 [J]. *南开管理评论*, 2009, (6): 135-142.

- [30] 吴晓波,丁婉玲,高钰. 企业能力、竞争强度与对外直接投资动机——基于重庆摩托车企业的多案例研究[J]. 南开管理评论, 2010, (6): 68-76.
- [31] 张建刚. 中国对外直接投资的区域均衡与动因差异研究——基于省级面板数据的实证分析[J]. 商业经济与管理, 2011, (10): 75-81.
- [32] 余官胜,李会粉. 横向、纵向抑或两者兼具——中国企业对外直接投资动机实证研究 [J]. 财贸研究, 2013, (5): 79-85.
- [33] 余官胜,林俐. 民营企业因何动机进行对外直接投资? ——基于温州微观企业数据的二值选择模型实证研究[J]. 国际经贸探索, 2014, (2): 65-74.

(责任编辑:刘同清)

## The OFDI Motivations of Developed and Developing Countries' Firms ——A Comparative Study Based on Literature Review

YU Guan-sheng

(School of Business, Wenzhou University, Wenzhou Zhejiang 325035, China)

**Abstract:** In the context of global economic integration, the rise of firms' OFDI behavior has inspired the international academic research of its motivations, but because there exist large difference in market development between developing and developed countries, the motivations of both countries' firms is also different. In this paper, we comprehensively review the research of firms' OFDI motivations of developed and developing countries according literature studying, according to summarizing and comparing, we find that the firms' OFDI motivation in developed countries is more concentrated, more affected by host countries' factors and most of them have market-driven; while the firms' OFDI motivation in developing countries is more complex and diverse, more affected by home countries' factors and government's policy plays a important role. The comparative study in this paper also shows that in the research of the influence of China's OFDI on economy, we should consider and distinguish the different results producing by different motivations of OFDI.

**Key words:** motivations of OFDI; developed countries; developing countries