

基于企业资源基础理论的修正国际生产折衷模型

——中国企业国际化之路

司月芳

(华东师范大学 中国现代城市研究中心, 中国 上海 200062)

摘要: 邓宁基于西方跨国公司实证研究而建立起来的国际生产折衷模型日益受到了来自韩国、台湾以及中国大陆等后发企业的挑战。与西方跨国公司投资相比, 这些后发企业不具备所有权优势, 但更早、更活跃的开展对外直接投资。他们的大部分跨境投资是为了获得技术和品牌等战略资产, 以抵消其作为后发企业的劣势。这些行为已超越了原有的国际生产折衷模型。本文将企业资源基础理论与原有模型的业务决策逻辑相结合, 建立新的折衷模型, 以解释中国企业等后发企业的国际化行为, 并基于三一重工案例论证了中国企业的国际化受提高能力、获得海外互补性资源所驱动。中国企业的国际化行为是动态能力优势、区位优势、内部化优势折衷的结果, 也是在全球市场的内部成长过程。

关键词: 国际生产折衷模型; 后发企业; 中国企业国际化

中图分类号: F127 **文献标识码:** A

1 引言

20世纪80年代, John Dunning 最先提出了关于国际生产折衷模型, 以解释企业为何、在哪里以及如何建立海外子公司以避免市场失败的决策逻辑。此模型认为所有权优势、区位优势、内在化优势是跨国公司推进对外直接投资(FDI)的三大决策影响因素^[1]。近年来, 来自韩国、台湾和中国大陆等新兴经济体 FDI 迅速发展。与西方成熟跨国公司相比, 这些地区的企业在国际化初期不具备技术、管理等方面的所有权优势, 进入国际市场较晚, 被称为后发企业(Latecomer firms)。这些企业对外投资是为了抵消其作为后发者的不利地位的一种战略选择, 对原有的基于所有权优势的折衷模型提出了挑战^[2-3]。本文试图以商业管理及后发企业研究中具有较大优势的企业资源基础理论(Resource-base View)为依托, 重构折衷模型, 以解释中国企业如何通过 FDI 获得竞争优势, 实现产业升级的过程。

2 理论框架

2.1 国际生产折衷模型新进展

鉴于中国等发展中国家作为 FDI 来源地的重要性, John Dunning 对折衷模型进行了一定的修正。Dunning (2006)认为, 来自于第三世界的跨国公司必须具备独特且可持续的资源、能力或有利的市场准入^[4]。Dunning, Kim and Park (2008) 通过对比新型市场的跨国公司与30年前发达国家的跨国公司, 识别了两者间的内生性和外生性差异。来自于新兴市场的新兴跨国公司在很大程度上是全球化的产物。他们不拥有所有权优势, 其优势来自于母国的一

收稿日期: 2014-09-23

作者简介: 司月芳(1982-), 女, 河北沧州人, 华东师范大学讲师。

些特定资源,如拥有充足金融资产的中国企业^[5]。Dunning (2001)也引入了时间变量来更正最初的折衷范式给人们的静态模式的印象。亚洲跨国公司在时间 t 做出的区位选择的成功或失败,会对其在时间 $t+1 \cdots n$ 时的所有权优势和内在化优势有着长期持续的影响^[6]。受 Douglas North 关于制度研究成果的激励, Dunning and Lundan (2008)将制度因素融入折衷模型三个要素之中^[3]。然而,在解释全球化进程中的跨国公司发展方面,最新的折衷模型与企业资源基础理论的关联性仍然薄弱^[7]。

其他学者也试图调整折衷模型以让其更适合于解释来自于新兴经济体的 FDI。例如, Sun *et al* (2010)将比较优势理论与这种模型结合起来建立了一个比较所有权优势框架,该框架具有 5 个属性:(1) 国家—产业要素禀赋,(2) 动态学习,(3) 价值创造,(4) 价值链再配置,(5) 制度便利性和约束性^[8]。这是将制度理论、企业资源基础理论和折衷模型结合起来的新尝试,但是,它似乎混淆了所有权优势和内在化优势。

2.2 企业资源基础新视角

企业资源基础理论认为企业的竞争优势源于其可获得的资源以及应用这些资源的能力^[9]。在这两大必要的禀赋中,资源 (Resources) 包括资产、组织架构、企业属性、信息和知识,具有脆弱性、稀缺性、部分可模仿性和不可替代性。为了应对快速变动的环境,企业需要整合、构建和再配置内部和外部资源的能力,这被界定为能力 (Capabilities)^[10]。必要的资源以及应用这些资源的能力形成的禀赋给予一个企业以竞争优势^[11]。在市场上,该竞争优势展现为产品在购买者眼里与众不同且能获取平均收益率之上的回报^[12]。因此,为了保持其竞争优势,一个先发者将创建一种情态,让其自身的资源地位直接或间接地让其他企业更难赶超^[13]。对于一个后发者,当它获取和运用有价值的资源如低廉劳动力和弹性技术时就能进入市场,出售低成本的各种产品或同一种产品^[14]。一个后发企业可以实施 FDI 以获取国外目标企业的不可交易的资源,由此发展其新优势^[15]。对于 FDI 很重要的两类资源是:补充性资源(获取更多的已拥有的资源);互补性资源(获取能与已拥有资源有效组合起来的资源)^[16]。企业资源基础理论的重要性已经被新兴经济体后发企业国际化问题的研究所强调^[17-18]。

2.3 重构折衷模型三要素

我们的框架承接折衷模型的业务决策逻辑。根据企业资源基础模型,本分析框架认为:一个企业推进 FDI 的战略目的是获得无法在母国获取的资源(包括市场和客户),以避免市场失败。它是一种实现企业能力优势最大化的行为,尤其是处理海外资源的能力、获取企业外部的资源优势的能力。由于在区域或一国内部有价值的资源总是有限的,我们仍然遵循邓宁模型中的区位优势。此外,内部化优势是一种动态化优势,它让内部的学习和创新成为可能,并由此提高了企业在长时期内更好的管理内部资源、更好的控制外部资源的能力。在接下来的部分,我们将按顺序说明能力优势、区位优势和内部化优势。

能力优势:能力是一个企业最优化利用资源、产生最大化利润的能力。在本文被界定为在外国最大化利用资源实现利润最大化的能力。通常被认为是将资产或资源组合起来开展业务过程,也就是,认知国内外市场与制度间的异同并对其进行管理的能力;适应于充满挑战的陌生环境的组织能力;基于知识的能力也能在管理和营销技能上反映出来^[19]。先发者与后发企业都有这种优势。在我们的模型中,这是 FDI 的关键出发点。

区位优势:后发企业偏好的区位类型是多种多样的^[6]。它受到企业内部及其母国的可得资源的影响。一个企业的区位选择与 FDI 的动机高度相关。对于寻求自然资源、寻求效率的 FDI,自然资源丰富而劳动力成本低廉的发展中国家是理想的目的地。换言之,有着最多补充性资源的区位对开发性 FDI (exploitative FDI) 最有吸引力。对于寻求资产的 FDI,拥

有战略资产如技术、品牌、分销网络、研发设施的区位才有吸引力。这就是为什么一些发达国家如美国、欧盟、日本是 FDI 重要的东道国。对于寻求市场的 FDI, 发达国家与发展中国家是同等重要的东道国, 因为各种各样的市场需求和报价能力^[20]。而且, 制度也是企业寻求的资源。拥有与母国类似或更健康的制度的区位也很受欢迎, 例如, 香港就被大陆很多企业作为跳板。香港是企业所熟悉的华人社会, 而其金融市场更发达、法制环境更好。因此, 拥有互补性资产的区位, 对于开拓性的 (explorative) FDI 就有吸引力。

内部化优势: 它对应于相对其竞争对手企业发展态势的最优化。它让企业避免市场失败, 由此进行转型或更有效地支持发展。它还能让企业在获取了新资源后通过学习和创新而得以持续发展。创新有助于持续而有效的组织和管理所有的现有资源。对于来自于发展中国家的后发企业, 成本创新 (以可承受的成本向大规模市场提供高技术产品, 以很少或没有价格溢价来提供多样性产品和定制产品, 提供和使用他们的低保本点来寻求在缝隙市场上“爆发式”增长) 是相当重要的^[21-22]。学习被定义为将新获得的资源集成融入到企业现有资源组合之中, 如同在 LLL 模型中所展示的^[23-24]。内部化优势还回答了这个问题——一个后发企业是如何扩展边界并将其内部化的。

3 案例研究: 三一重工

在实证研究部分我们以三一重工为例进行案例研究, 了解中国对外投资的过程和内在机制^[25]。三一重工成立于 1989 年, 是中国最大的重型建筑设备制造商, 在 2011 年的世界 500 强企业中排第 431 位。因为中国现在是重型建筑设备最大的市场, 因此它的主要竞争对手大多都是中国企业和国外跨国公司在华子公司。虽然该公司自 2002 年以来就开始在国外进行跨国直接投资, 但是它的主要投资都是在近 5 年涌现的。因此它是研究中国跨国公司进行早期跨国投资的一个很好的案例^[26]。

案例研究所涉及到的数据是通过多种途径收集的。就本篇文章而言, 部分数据来源于存档文件, 例如企业报告 (包括网站)、出版的书籍^[27]、杂志等 800 页文档, 提供了关于三一重工国际化过程相对比较完整的描绘, 包括动机、区位选择和能力。同时, 为了更加正式、直接地理解文章主要研究的问题, 2011 年 4 月到 2012 年 2 月, 我们对三一重工德国公司副总经理和人事经理开展了 9 次面对面的访谈。具体包括: (1) 一个公司为什么要进行外国直接投资; (2) 公司的竞争优势来自于哪里; (3) 对于整个企业团体来说, 国际化有什么益处。这些访谈是半结构化的, 访谈时间大概在 30 分钟到 2 小时之间。这些访谈证实、补充或纠正了来自于这些文件的信息, 提供给我们一个比现有研究更好的基础^[28]。

研究发现, 三一重工在三要素方面具有以下优势:

能力优势: 三一重工的主要市场仍然是国内, 尽管它已经有意向进军国际市场。在国内市场上, 它的优势主要来源于国内资源的优化, 例如低成本、接近快速成长的巨大市场和金融支持。它并没有遭受严重的金融问题, 而它来自于发达经济体的竞争对手则深陷于全球金融危机之中, 例如普茨迈斯特机械。在海外市场, 它并没有技术和管理优势。这也是三一重工的首席执行官所承认的^[29]:

我们所拥有的就是中国大部分市场以及控制过高的生产成本。我们所缺乏是技术和国际管理经验, 例如全球金融管理。我们在制定金融预算以及与海外超过 20 家子公司之间保持资本流动方面仍然存在问题。

区位优势: 三一重工在全球建立了 30 个销售服务公司, 大部分位于发展中国家, 因为这些地方会有更多的建设项目, 并且与发达国家相比, 发展中国家的竞争激烈程度要低一些。此外, 三一重工在巴西和印度各有一个区域中心, 开发适合于当地需求的产品, 以及为主要客户提供相关应用解决方案, 发挥生产、销售和服务功能。这些都是为了寻求补充性资源。自从 2008 年以来, 三一重工已经开始热衷于寻求互补性资源, 例如在欧洲寻求技术和品牌。

2012年,它兼并了普茨迈斯特机械,成为有史以来德中最大的一笔交易。三一重工德国公司副总理解释了这两种外国直接投资的不同动机。

我们的产品在亚洲、南美和非洲非常畅销,因为它们与中国的市场非常相似。这些市场青睐三一重工的产品,是因为它的产品供货快,容易操作以及价格便宜。在德国市场,我们的产品不具备竞争力。我们正在寻求在国内市场无法获得的资源。首先就是技术和研发能力。有人说三一重工在德国的投资是疯狂的,这比在国内还要昂贵。但是事实不是这样的。德国拥有重视人性化设计的最好的技术。它拥有高端市场需求,高产业标准和富有经验的工程师,而这些对于设计出高质量的产品是非常重要的。如果我们要设计相同质量的产品,那么在德国的成本要比在国内高。因此,我们在德国的投资是一种战略投资而不是一项简单的投资(开拓市场的投资)。第二,德国拥有比较好的品牌声誉,“德国制造”听起来要比“中国制造”更好。最后,德国的商业环境也是吸引我们的重要方面。大企业只有在成熟的商业环境下才能成长,而国内商业环境并不具备这一点。

内部化优势:跨国投资,尤其是并购使三一重工内部的知识学习更加容易,这也节约了技术开发时间和成本。三一重工首席执行官认为用于收购普茨迈斯特机械的资金即使只是为了它的技术那也是值得的:

普茨迈斯特机械的技术要比三一重工领先5年。三一重工每年花费17.5亿元人民币用于研发,而兼并普茨迈斯特机械公司只花了我们26亿元人民币。这意味着只需要花我们两年的研发费用而获得5年的技术。兼并之后,我们比过去依靠外部模仿学习得更快。

三一重工正热衷于对不同区位的资源进行新的组合,以生产高质量、低成本的具有竞争力的产品。当谈到在德国的投资时,三一重工的梁先生指出:

如果我们能够将德国的品质和中国的成本优势结合起来,我们将全球市场获得竞争优势。

这也同样被三一重工德国公司的副总经理所证实:

在三一重工内部,我们有一个“煮米饭理论”。煮米饭需要水、米。只要有一个锅,人们就可以煮饭。我们想要煮出最好的米饭;因此我们需要质量最好的材料,例如元件,来自于国内的巨大市场需求,来自于德国和日本的研究能力,以及将这些过程在我们公司内部实现。

总而言之,当一个后发企业有能力和意愿获取海外资源来抵消先发者的竞争优势时,它将国际化扩展。它提供了不同的产品或以低廉的价格提供相同的产品。FDI的行为反过来也可能导致能力的动态改进,使企业在未来能够捕获和使用更有价值的资源。我们称它为资源型折衷模型或“能力—区位—内部化优势”模型。

4 结论和讨论

本文基于企业资源基础理论对折衷模型进行了修正,以解释后进企业如何通过国际化实现企业自身资源、母国资源和东道国资源的优化组合利用。与原折衷模型相比,本模型具有以下三个优势:

第一,用能力优势代替了所有权优势。这适用于后发企业在早期没有先进技术和管理经验的情况下开展跨国直接投资。国际化是后发企业管理能力提升的过程,由管理国内资源转向管理国际资源。在国际化过程中,这种能力表现为将新资源融入到已有的资源体系中并创造出新的资源组合,表现为使企业从依赖母国优势演化为依赖企业自身优势^[30]。

第二,区位优势与原来的模式仍有相似之处。新模型更强调母国与东道国之间在资源方面的关系。对于后发企业来说,两种区位对它们都很重要:一种区位是对于开发型对外直接投资(exploitative FDI)来说能够获得补充性资源和规模经济,例如同国内市场特征相似的新兴市场或者发展中国家市场。另一种区位是对于探究型对外直接投资(explorative FDI)

来说能够获得互补性资源,例如发达经济体的技术工程师、拥有长期国际管理经验的合作伙伴、销售网络以及发达的有助于企业未来进一步发展的商业制度。这种外国直接投资同样也是后发企业在全价值链当中寻求升级和获取权力的一种方式^[31]。这两种区位对于后发企业来说具有同等重要的地位,这也是本文中的案例企业同时在两种类型的国家进行外国直接投资的原因所在(见图1)。

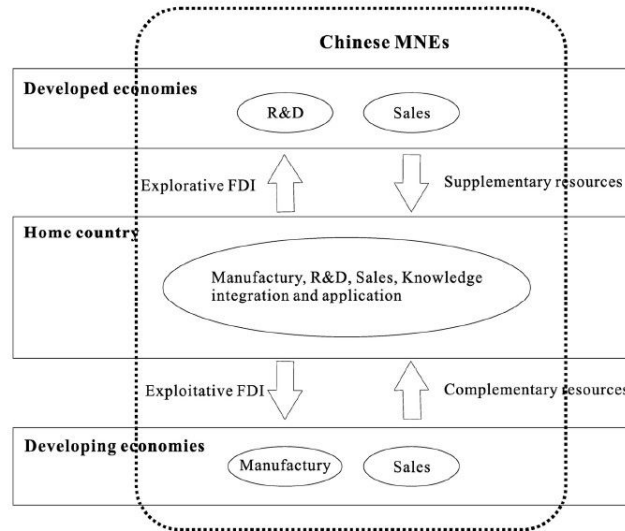


图1 中国跨国公司的总体空间分布

第三,后发企业的国际化不仅受企业扩展市场和风险控制的驱动,而且也受到国际化过程中的学习和创新驱动。在这个模式当中,能力的不断提升过程是通过内部化优势实现的。

参考文献

- [1] DUNNING J H. Explaining International Production[M]. London: Unwin Hyman, 1988.
- [2] MATHEWS A J. Dragon multinationals: New players in 21st century globalization[J]. Asia Pacific Journal of Management, 2006, 23: 5-27.
- [3] DUNNING H J, LUNDAN M S. Institutions and the OLI paradigm of the multinational enterprise[J]. Asia Pacific Journal of Management, 2008, 25: 573-593.
- [4] DUNNING H J. Comment on dragon multinationals: New players in 21st century globalization[J]. Asia Pacific Journal of Management, 2006, 23: 139-141.
- [5] DUNNING H J, KIM C, PARK D. Old wine in new bottles: a comparison of emerging-market TNCs today and developed-country TNCs thirty years ago. In P. K. Sauvant, ed. The rise of transnational corporations from emerging markets[M]. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited, 2008.
- [6] DUNNING H J. The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future[J]. International Journal of the Economics of Business, 2001, 8(2): 173-190.
- [7] JOHANSON J, VAHLNE J E. The Uppsala internationalization process model revisited: From liability of foreignness to liability of outsidership[J]. Journal of International Business Studies, 2009, 40: 1411-1431.

- [8] SUN L S , PENG W M, REN B, YAN D. A comparative ownership advantage framework for cross-border M&A: the rise of Chinese and Indian MNEs[J]. *Journal of World Business*, doi:10.1016/j.jwb.2010.10.015.
- [9] PETERAF M A. The cornerstones of competitive advantage: A resource-based view [J]. *Strategic Management Journal*, 1993, 14(3): 179-191.
- [10] TEECE D J, PISANO G, SHUEN A. Dynamic capabilities and strategic management[J]. *Strategic Management Journal*, 1997, 18(7): 509-533.
- [11] PENROSE E. *The Theory of the Growth of the Firm* [M]. New York: Oxford University Press Inc, 1995.
- [12] CONNER R K. A historical comparison of resource-based theory and five schools of thought within industrial organization economics: do we have a new theory of the firm?[J]. *Journal of Management*, 1991, 17(1): 121-154.
- [13] WERNERFELT B. A resource-based view of the firm [J]. *Strategic Management Journal*, 1984, (5): 171-180.
- [14] BARNEY J B. Firm resources and sustained competitive advantage[J]. *Journal of Management*, 1991, 17(1): 99-120.
- [15] SHAN W, SONG J. Foreign direct investment and the sourcing of technological advantage: Evidence from the biotechnology industry[J]. *Journal of International Business Studies*, 1997, 28(2): 267-284.
- [16] SALTER M, WEINHOLD W. *Diversification by acquisition*[J]. New York: Free Press, 1980.
- [17] PENG M W. The resource-based view and international business[J]. *Journal of Management*, 2001, 27: 803-829.
- [18] RUGMAN A M, VERBEKE A. Edith Penrose's contribution to the resource-based view of strategic management[J]. *Strategic Management Journal*, 2002, 23(8): 769-780.
- [19] RUGMAN A M, LI J. Will China's multinationals succeed globally or regionally?[J]. *European Management Journal*, 2007, 25(5): 333-343.
- [20] UNCTAD. *World Investment Report 2006*[R]. New York and Geneva, 2006.
- [21] ZHOU Z K. Innovation, imitation, and new product performance: The case of China[J]. *Industrial Marketing Management*, 2006, 35: 394-402.
- [22] WILLIAMSON J P, ZENG M. Chinese multinationals: emerging through new global gateways. In R. Ramamurti and V.J. Singh, Eds. *Emerging multinationals in emerging market*[M]. Cambridge: Cambridge University Press, 2009.
- [23] MATHEWS A J. *Dragon multinational: a new model for global growth*[M]. Oxford: Oxford University Press, 2002.
- [24] LIEFNER I, BRÖMER C, ZENG G. Knowledge absorption of optical technology companies in Shanghai, Pudong: Successes, barriers and structural impediments[J]. *Applied Geography*, doi:10.1016/j.apgeog.2011.01.012.

- [25] AMDERSON G. Fundamentals of educational research[M]. London: Falmer Press, 1993.
- [26] SI Y F, LIEFNER I, WANG T. Foreign direct investment with Chinese characteristics: A middle path between ownership-location-internalization model and linkage-leverage-learning model[J]. Chinese Geographical Science, 2013, 23(5):594-606.doi: 10.1007/s11769-013-0603-z
- [27] WU J G, JI Y Q. The world of Huawei (Huawei de shi jie)[M]. Beijing: CITIC Press Corporation (In Chinese). 2007.
- [28] CHILD J, RODRIGUES B S. The Internationalization of Chinese Firms: A Case for Theoretical Extension?[J]. Management and Organization Review, 2005, 1(3): 381-410.
- [29] SHEN W. The dialog with Tang Xiu-guo: The reverse integration of Putzmeister and Sany[M]. Manager (In Chinese), 2012.
- [30] TSUI-AUCH L S. The professionally managed family-ruled enterprise: Ethnic Chinese business in Singapore[J]. Journal of Management Studies, 2004, 41(4): 693-723.
- [31] MATHEWS A J, ZANDER I. The international entrepreneurial dynamics of accelerated internationalization[J]. Journal of international business studies, 2007, 38(3): 387-403.

A resource-based eclectic paradigm for explaining the internationalization of Chinese enterprises

Si Yue-fang

(The Center for Modern Chinese City Studies, East China Normal University, Shanghai 200062, China)

Abstract: We integrate the resource-based view into the logic of making business decisions in the eclectic paradigm to establish a new framework that can illustrate the overseas investment of Chinese companies. We argue that the internationalization of a Chinese company is driven by its intent to promote its capabilities, to enhance its control over supplementary or complementary resources abroad. It is also the process that a Chinese company grows internally in the global market as latecomer firm. We use Sany as a case study to test it, and the suitability of this model needs more scrutiny and discussion.

Key words: Chinese company; eclectic paradigm; internationalization; latecomer company; resource-based view