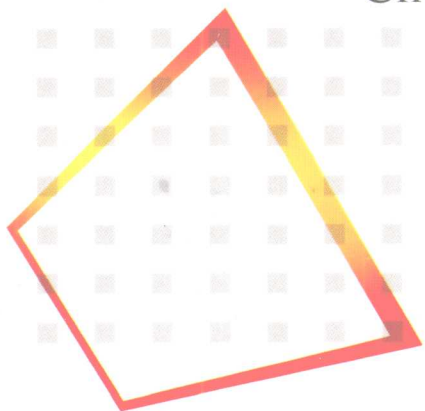


创造性资产与 中国企业国际化

Chuangzaoxing
Zichan Yu Zhongguo
Qiyе Guojihua

吴先明等 著

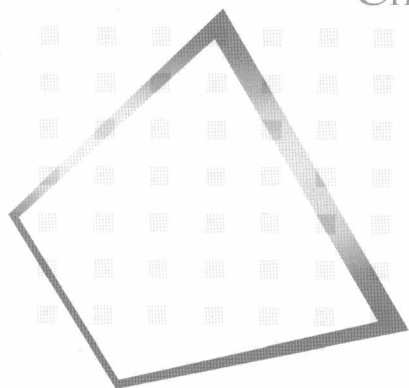


人民教育出版社

创造性资产与 中国企业国际化

Chuangzaoxing
Zichan Yu Zhongguo
Qiye Guojihua

吴先明等 著



人民教育出版社

策划编辑:李春生

图书在版编目(CIP)数据

创造性资产与中国企业国际化/吴先明 等著.

-北京:人民出版社,2008.4

ISBN 978-7-01-006978-4

I. 创… II. 吴… III. 企业经济-国际化-研究-中国

IV. F279.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 046163 号

创造性资产与中国企业国际化

CHUANGZAOXING ZICHAN YU ZHONGGUO QIYE GUOJIHUA

吴先明 等著

人民出版社 出版发行

(100706 北京朝阳门内大街 166 号)

北京集惠印刷有限责任公司印刷 新华书店经销

2008 年 4 月第 1 版 2008 年 4 月北京第 1 次印刷

开本:880 毫米×1230 毫米 1/32 印张:7

字数:167 千字 印数:0,001-3,000 册

ISBN 978-7-01-006978-4 定价:20.00 元

邮购地址 100706 北京朝阳门内大街 166 号

人民东方图书销售中心 电话 (010)65250042 65289539

本书是国家自然科学基金项目
“我国企业创造性资产寻求型对外直接投资研究”
(批准号: 70372026) 的最终研究成果

课题负责人: 吴先明

课题组成员: 李松林 刘 英 陈 臻 蔡玉婷 周 伟
张 涛 余仁桥 李 婧 张 为 刘新武
李 郢 周晓迪 魏海源 吴小羊 范 博
舒瑞华 陈 宁 翟冬妍 陈 磊 汪文静
韩崇胜 李化群 王红伟

目 录

第一章 跨国公司理论与中国企业国际化:创造性资产的分析视角	(1)
第一节 跨国公司理论范式之变:从垄断优势到寻求创造性资产	(1)
第二节 中国企业对发达国家的逆向投资:创造性资产的分析视角	(18)
第二章 中国企业创造性资产获取的国际化模式分析 ..	(30)
第一节 后进企业创造性资产获取的相关理论	(31)
第二节 中国企业创造性资产获取的国际化模式	(38)
第三节 五种创造性资产获取模式的比较	(70)
第三章 研发国际化与中国企业创造性资产的获取	(75)
第一节 研发国际化的相关理论	(75)
第二节 跨国公司研发国际化的类型与组织模式	(82)
第三节 跨国公司研发国际化案例:三星电子	(93)
第四节 研发国际化与技术竞争力:基于美国跨国公司的实证研究	(98)
第五节 中国企业研发国际化的战略选择	(127)

第六节	中国企业研发国际化案例:海尔集团	(132)
第七节	中国企业跨国技术获取的影响因素:基于结构 方程模型的实证分析	(141)
第四章	跨国并购与中国企业创造性资产的获取	(159)
第一节	中国企业跨国并购的历程与特点	(159)
第二节	中国企业跨国并购后的整合	(165)
第三节	案例分析:联想整合 IBM 的 PC 业务	(176)
第五章	中国企业全球学习能力的构建	(183)
第一节	跨国公司的全球学习	(183)
第二节	吸收能力与创造性资产的获取	(191)
第三节	培养中国企业的全球学习能力	(195)
第六章	政府对企业创造性资产获取的支持措施	(199)
第一节	各国政府支持企业海外投资的基本做法	(199)
第二节	对我国政府的若干政策建议	(205)
参考文献		(209)

第一章 跨国公司理论与中国企业国际化:创造性资产的分析视角

从斯蒂芬·海默(S. Hymer)提出垄断优势理论到约翰·邓宁(J. H. Dunning)折衷范式的形成,跨国公司理论虽然流派纷呈,但其基本的分析框架都是以垄断优势为核心,将跨国公司对外直接投资视为利用其既有优势的过程。跨国公司的发展促进了跨国公司理论的创新。20世纪90年代以来,理论界开始关注以寻求创造性资产为目标的对外直接投资的发展,形成了一系列有影响的研究成果。以寻求创造性资产为目标的对外直接投资成为新时期跨国公司国际扩展的主要特征。这意味着跨国公司对外直接投资不仅是利用其特定优势的过程,而且是建立新的优势的过程。创造性资产的分析视角突破了折衷范式的分析框架,对跨国公司理论的未来发展必将产生深远影响。

第一节 跨国公司理论范式之变:从垄断优势到寻求创造性资产

创建于20世纪60年代的跨国公司理论是以垄断优势为出发点的。虽然随着跨国公司的发展,跨国公司理论也在不断丰富和完善,但垄断优势在跨国公司理论中的核心地位一直没有改变。直到20世纪90年代中期,面对跨国公司发展的新情况和新变化,

跨国公司理论的重点开始发生转移,一股以寻求创造性资产为核心的跨国公司理论思想开始兴起。由于这种思潮抛弃了垄断优势的既有前提,更加关注从动态角度和国际生产的空间范围探索跨国公司演进的原因,因而对传统的跨国公司理论范式形成了严重冲击。

一、从垄断优势到折衷范式

20 世纪 60 年代以前,对跨国公司海外直接投资的理论解释是以要素禀赋论为基础的国际资本流动理论。这一理论认为,各国的产品和生产要素市场是完全竞争的,国际直接投资产生的原因在于各国间资本丰裕程度的差异,资本短缺的国家利率高,资本丰裕的国家利率低,利率的差异导致了资本从资本丰富的国家流向资本短缺的国家。因此,传统的要素禀赋论既可以解释国际贸易,也可以解释国际投资。

1960 年,斯蒂芬·海默在其博士论文《国内企业的国际经营:对外直接投资研究》^①中率先对传统理论提出挑战。海默收集了大量资料,对美国跨国公司进行实证分析,结果发现:美国跨国公司主要是拥有生产经营优势的工业型跨国公司,而很少是具有金融优势的金融机构;美国跨国公司对外投资一般集中在少数几个行业中,这些行业对利率的差异并不敏感;在美国跨国公司海外资产的构成中,一半以上的资产是由母公司出资形成的,另外相当一部分资产则是通过举债方式在当地筹集的。这些情况表明,传统的国际资本流动理论不能科学地解释跨国公司的对外投资行为,

^① Hymer, S., *The International Operation of National Firms: A Study of Foreign Direct Investment*. Cambridge, Mass chuses: MIT Press, 1976.

必须建立一套新的理论以取代传统理论。

海默认为,国际直接投资是市场不完全性的产物,要建立国际直接投资理论必须摒弃传统理论的完全竞争假设。因为在完全竞争的条件下,企业生产同类产品,有获得所有生产要素的平等权利,在那种世界里,根本不会产生跨国公司这种事物。因此,海默以市场不完全性作为理论前提,将产业组织理论中的垄断原理用于对跨国公司行为的分析,形成了独树一帜的垄断优势理论。

垄断优势理论认为,一国和国际市场的不完全性,导致跨国企业获得了垄断优势,并通过对外直接投资的方式来利用自身的垄断优势。市场的不完全性存在于四个方面:其一,由于产品的差异性、商标、特殊的市场技能或价格联盟等原因造成的产品市场的不完全;其二,由于特殊的管理技能、在资本市场的便利以及受专利制度保护的技术差异等原因造成的要素市场的不完全;其三,由于规模经济造成的市场不完全;其四,由于政府的有关税收、关税、利率和汇率等政策原因造成的市场不完全。市场的不完全性使跨国公司拥有垄断优势,这种垄断优势是跨国公司对外直接投资的决定因素。跨国公司的垄断优势具体表现在五个方面:一是技术优势,包括生产秘密、管理组织技能和市场技能;二是工业组织优势,主要包括规模经济、寡占市场结构和行为;三是易于利用过剩的管理资源的优势;四是易于得到廉价资本和投资多样化的优势;五是易于得到特殊原材料的优势。正是存在垄断优势,跨国公司才能克服海外投资的附加成本,抵消东道国当地企业的优势,确保海外投资活动有利可图。

1966年,弗农(R. Vernon)在《经济学季刊》上发表《产品周期

中的国际投资和国际贸易》^①一文,提出了产品生命周期理论。弗农认为,垄断优势理论还不足以说明企业在出口、许可证和国外子公司生产之间的选择,其理论是静态的,应该将企业的垄断优势和产品生命周期以及区位因素结合起来,从动态的角度考察企业的海外投资行为。弗农把产品的生命周期分成三个阶段:即产品的“崭新”阶段、“成熟”阶段和“标准化”阶段。由于美国人均收入高以及相应劳动成本高,美国具有开发节约劳动或者满足高收入者需要的新产品的强大动力,因此,美国往往是新产品的创新国。在产品生命周期的第一阶段,由于创新企业拥有产品特异性或垄断优势,产品的价格需求弹性很低。为了进一步改善产品的特性,保持同顾客和供应商之间的密切联系,企业倾向于在国内生产。随着经验的积累和产品的发展,产品的设计和生产已经有了某些标准化的因素,产品已经较少需要变动,这样,产品就进入了“成熟”阶段。在这一阶段,由于在国外,特别是像西欧那样相对先进的国家,出现了类似美国的市场需求,美国企业开始向欧洲出口。欧洲的市场需求刺激了当地竞争对手的进入,市场竞争开始加剧,企业需要更多地关注生产成本,一些美国企业为了降低产品成本开始到欧洲投资设厂。当产品进入到“标准化”阶段,技术已经退居次要地位,竞争的基础已变成价格竞争,企业需要将生产或装配业务转移到劳动成本低的发展中国家,原来的发明创造国逐渐变成了产品的进口国,尽管在进口中包括了一部分美国企业在国外的子公司生产的产品。

1976年,巴克利(P. J. Buckley)和卡森(M. Casson)在《跨国公

^① Vernon, R., *International Investment and International Trade in the Product Cycle*. Quarterly Journal of Economics, 1966, 80(2) (May).

司的未来》^①一书中提出了一个带有综合性的跨国公司理论——内部化理论。巴克利和卡森认为,以前的有关跨国公司的著作缺乏综合的理论基础,特别是没有考虑企业除生产以外的许多活动,如研究与开发、市场购销、培训、建立管理班子等,这些都是相互依赖的,并且与中间产品有关。这些中间产品不只是半成品、原材料,较为常见的是结合在专利权、人力资本之中的各种知识。这些中间产品市场的不完全竞争,与最终产品市场的不完全竞争同样重要。为了寻求利润最大化,面对中间产品市场不完全性的企业将力求使这些中间产品在其体系内实行内部转移。

企业内部化的意愿由四组要素之间的关系促成:一是行业特殊要素,即产品的特性、外部市场结构和规模经济;二是地区特殊要素,即地理上的距离和文化差异;三是国家特殊要素,即政治和金融因素;四是企业特殊要素,即管理专门知识。在上述各类要素中,最为重要的是知识因素,其理由如下:首先,知识提供垄断优势,企业本身可以通过歧视性定价而不是通过发放许可证来最好地利用这些优势。其次,知识的形成需要长期的研究与开发,而且在研究项目结束之前的任何阶段,如果该企业打算出售这种知识,就很难确定可能获得的价值,而且,仅仅由于难以估价,知识流动就给予内部转移定价以用武之地。

内部化不可避免地要付出成本,如需要增加计算和控制信息的成本、增加通讯成本,以及遇到许多东道国厌恶跨国公司所造成的困难,因而也要把政治歧视的成本考虑进去。因此,从企业内部化所得到的净利益看,内部化过程所得到的优势必须抵消并且要

^① Buckley, P. J. and M. Casson, *The Future of the Multinational Enterprise*. London: Macmillan, 1976.

大于这些成本。内部化并不是指给企业带来特定优势的某种特定财产本身,而是指将这种财产内部化的过程(相对于把这种财产出售给外国生产者而言)。因此,凡是发生跨国界内部化过程的地方,就会产生跨国企业。巴克利和卡森认为,内部化给跨国企业带来了特有的优势,这些优势包括:它过去投资于(1)研究与开发设施(创造技术上的优势)的报酬;(2)发明紧密结合的一组技能(它能创造大于个别技能总和的收益)的报酬;(3)创建信息传递网络的报酬。这种网络不仅可以使它们以较低成本在企业内转移(1)和(2)的优势,而且可以保护这些信息(包括市场知识在内)不被外人染指。

1977年,英国雷丁大学教授约翰·邓宁发表《贸易、经济活动的区位和跨国企业:折衷理论探索》^①一文,提出了国际生产折衷理论。邓宁认为,早期的国际直接投资理论是建立在对不同时期和不同国家对外直接投资的实证分析基础之上的,它们对各自国家特定时期的跨国公司行为具有较强的解释力,但都不具有普遍意义。早期的国际直接投资理论基本上是沿着四个方向发展的:一是从市场的不完全性出发,运用产业组织理论来研究跨国公司对外直接投资优势的来源,如海默的垄断优势理论;二是将国际直接投资与国际贸易相结合,说明投资和贸易相互影响的理论,如弗农的产品生命周期理论;三是以尚不成熟的区位理论为基础,研究跨国公司对外投资的区位选择理论;四是以新厂商理论为基础,强

^① Dunning, J. H., *Trade, Location of Economic Activity and the Multinational Enterprise: A Search for an Eclectic Approach*. University of Reading Discussion Papers in International Investment and Business studies, No. 29, 1976. Revised Version Published in Ohlin, B. (ed.), *The International Allocation of Economic Activity*. London: Macmillan, 1977.

调中间产品市场的不完全性对跨国公司行为影响的理论,如巴克利和卡森的内部化理论。邓宁认为,上述理论只是对跨国公司对外投资行为作了部分的解释,不能成为国际直接投资的一般理论。对外直接投资、对外贸易以及向国外生产者发放许可证往往是同一企业面临的不同选择,不应将三者割裂开来,应该建立一种综合性的理论,以系统地说明跨国公司对外直接投资的动因和条件。邓宁把自己的理论称为折衷理论,其意图是要集百家之长,熔众说于一炉,建立跨国公司的一般理论。

邓宁把跨国公司拥有的优势分为三个方面的特定优势,用以系统地说明跨国公司对外直接投资的动因和条件,从而把自海默以来的国际直接投资理论以及赫克歇尔—俄林(Heckscher-Ohlin)的新古典国际贸易理论结合成一个统一的分析框架。这三个方面的特定优势是所有权特定优势(Ownership Specific Advantages)、内部化特定优势(Internalization Specific Advantages)和区位特定优势(Location Specific Advantages)。所谓所有权特定优势,是指跨国公司拥有的各种资产及其所有权形成的特定优势,它包括两种类型:一是通过对外直接投资、对外贸易或发放许可证等形式均能给企业带来收益的所有权优势,比如技术、生产规模、商标、管理技能等;二是只有通过对外直接投资才能给企业带来收益的所有权优势,比如交易和运输成本的降低、产品和市场的多样化、生产过程的一体化以及对销售市场和原材料的垄断等。所谓内部化特定优势,是指跨国公司将其拥有的资产及其所有权加以内部使用而带来的特定优势。内部化的根源在于外部市场的不完全性。邓宁把市场的不完全性划分为结构性市场不完全和知识性市场不完全两种类型。结构性市场不完全是指由于竞争壁垒、交易成本高昂而导致的市场不完全;知识性市场不完全是指由于生产和销售的有

关知识信息不容易获得而导致的市场不完全。所谓区位特定优势,是指跨国公司在对外投资的区位选择上所拥有的特定优势,它包括直接区位优势 and 间接区位优势两种类型。直接区位优势是指东道国的某些有利因素形成的区位优势,比如低廉的劳动力成本、广阔的销售市场、政府的优惠政策以及获得原材料的便利等;间接区位优势是指因东道国的某些不利因素形成的区位优势,比如出口运输成本过高、贸易壁垒等。

折衷理论的分析过程和主要结论可以归纳为以下三个方面:
(1) 国际直接投资是遍布全球的产品和要素市场不完全性的产物,市场不完全性导致了跨国公司拥有特定的所有权优势,所有权优势是保证跨国公司补偿国外生产的附加成本并在竞争中获得成功的必要条件。(2) 所有权优势还不足以说明企业为什么一定要到国外进行直接投资,而不是通过发放许可证或其他方式来利用它的特定优势,必须引入内部化优势才能说明为什么对外直接投资要优于许可证贸易。(3) 仅仅考虑所有权优势和内部化优势仍然不足以说明为什么企业把生产地点设在国外而不是在国内,必须引入区位优势,才能说明企业在对外直接投资和出口之间的选择。这就是所谓的折衷范式 (Eclectic Paradigm) 或称 OLI 范式 (Ownership, Location, Internalization Paradigm)。

二、折衷范式面临的挑战

虽然折衷范式在一定程度上综合了跨国公司理论的各主要流派,成为被广泛接受的跨国公司理论分析框架,但由于理论上的固有缺陷和跨国公司发展进程中的一系列重大变化,折衷范式未能完全履行如邓宁所说的跨国公司一般理论的职能,而是在变化中不断向新的方向演进。

理论界对折衷范式的批评主要集中在其缺乏动态性和难以实证两个方面。为了弥补折衷范式的缺陷,1981年,邓宁在《解释国际直接投资中的国家定位:一个动态或发展的路径》^①一书中提出了投资发展路径理论。投资发展路径理论旨在从动态角度解释一国的经济发展水平与国际直接投资地位的关系。邓宁采取实证分析的方法,对67个国家1967—1978年间的直接投资流量与经济发展水平的资料进行分析,结果发现,一国直接投资的流出量或流入量与该国的经济发展水平呈现高度相关的关系,他把这种关系称为投资发展路径。他依据人均国民生产总值把投资发展路径分为四个阶段:第一阶段是人均GNP低于400美元的阶段。处于这一阶段的国家,是世界最贫穷的国家,经济落后,技术力量薄弱,几乎没有所有权优势,也没有内部化优势,因而不能利用国外的区位优势,对外直接投资处于空白状态,国外直接投资的流入也因缺乏合适的投资条件而处于很低的水平。这一时期,该国的净国际直接投资流量为负值。第二阶段是人均GNP处于400—1500美元之间的阶段。处于这一阶段的国家,由于经济发展水平的提高,国内市场有所扩大,投资环境有较大改善,因而区位优势较强,外国直接投资的流入量迅速增加。但由于这些国家的企业的所有权优势和内部化优势仍然十分有限,对外直接投资仍然处于较低水平,净国际直接投资流量为负值。第三阶段是人均GNP处于2000—4000美元的阶段。处于这一阶段的国家,经济实力有了很大提高,国内一部分企业开始拥有所有权优势和内部化优势,对外直接投资迅速增长,其速度超过了外国对本国的直接投资。这一阶段

^① Dunning, J. H., *Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic or Development Approach*. Weltwirts Chaftliches Archiv, 1981.

国际直接投资流入量和流出量都达到了较大的规模,但净国际直接投资流量仍为负值。第四阶段是人均 GNP 超过 5000 美元的阶段,在这一阶段,由于企业拥有强大的所有权优势和内部化优势,并能从全球范围利用东道国的区位优势,因此,对外直接投资达到了相当大的规模,净国际直接投资流量为正值。

虽然投资发展路径理论在某种程度上给折衷范式注入了一些动态的因素,但客观地讲,这种修正的作用仍然十分有限。一个显而易见的原因是这种修正只是从宏观的层面对三种优势的分布状况进行了描述,而未能对跨国公司特定优势本身的变化作动态的分析。投资发展路径理论仍然遵从折衷范式的基本逻辑,将跨国公司的特定优势,尤其是所有权特定优势作为分析跨国公司行为的前提和基础。

对折衷范式形成较大冲击的是跨国公司发展进程中出现的一些具有广泛影响的变化。这些变化开始动摇折衷范式的理论前提,并预示着跨国公司理论发展的新方向。这些影响深远的变化主要表现在三个方面:

1. 跨国公司研发活动的全球化

长期以来,跨国公司只将其价值链的低附加值环节向外转移,而将其具有核心竞争优势的 R&D(研究与开发)活动保持在母国进行。直到 20 世纪 80 年代末期,只有为数极少的跨国公司开展全球性的研发活动。20 世纪 90 年代以后,随着经济全球化的发展,跨国公司的全球研发活动蓬勃兴起,许多欧洲跨国公司,如瑞士的 ABB 公司、荷兰的飞利浦公司、瑞典的爱立信公司成为推动研发国际化的开路先锋。随后,美国、日本、德国的一些著名跨国公司,如美国的通用电气、通用汽车,日本的丰田、富士通,德国的戴姆勒等公司也加入到研发全球化的潮流之中。据《2005 年世界

投资报告》统计,从 1993 年到 2002 年,跨国公司外国子公司的研发投入从大约 300 亿美元上升到 670 亿美元,国外研发投入的比重从 10% 上升到 16%。值得关注的是,跨国公司在海外从事研发活动的主要目标不再是为了适应当地市场的需要,而是为了服务全球市场,并与跨国公司的知识创造过程融为一体。

跨国公司研发活动的全球化对于以垄断优势为前提的折衷范式理论框架构成了挑战。因为自海默到邓宁的跨国公司理论均是以垄断优势或所有权特定优势作为对外直接投资的条件,在这一理论框架中,跨国公司的对外直接投资活动被看做是利用既有优势并获得利润回报的过程。跨国公司研发活动的国际化意味着跨国公司的全球扩张不仅是利用优势的过程,而且还是创造优势的过程。如何将跨国公司知识创造过程的国际化纳入分析框架,是折衷范式面临的新挑战。

2. 跨国并购成为跨国公司国际扩张的主要方式

企业进入国际市场主要包括新建投资和跨国并购两种方式。在 20 世纪 80 年代以前,新建投资是企业进入国际市场的主要方式。到了 20 世纪 80 年代后期,特别是 90 年代中期以后,跨国并购开始取代新建投资成为企业进入国际市场的主要方式。据《2000 年世界投资报告》统计,在 1987—1999 年的 12 年间,每年完成的跨国并购的价值从 1987 年不到 1000 亿美元上升到 1999 年的 7200 亿美元。跨国并购在世界 FDI (Foreign Direct Investment, 对外直接投资) 流量中的比重则从 1987 年的 52% 上升到 1999 年的 83%。

跨国并购的发展至少在以下三个方面对折衷范式构成了冲击:其一,由于折衷范式未能区分 FDI 的不同进入方式,且分析的基本素材主要来源于新建投资而不是跨国并购,因此很难解释企