

中大管理研究

China Management Studies

2010年 第5卷 (4)



经济科学出版社

中大管理研究

China Management Studies

第5卷 (4)



经济科学出版社

2010年

图书在版编目 (CIP) 数据

中大管理研究. 2010 年. 第 4 辑 / 李新春主编. -- 北京: 经济科学出版社, 2010.12

ISBN 978-7-5141-0253-6

I. ①中 ... II. ①李 ... III. ①企业管理—文集 IV. ① F270-53

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 251998 号

责任编辑: 文远怀 卢元孝

技术编辑: 潘泽新

中大管理研究 (2010 年第 5 卷 -4)

李新春 主编

经济科学出版社出版、发行 新华书店经销

社址: 北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮编: 100142

总编室电话: 88191217 发行部电话: 88191540

网址: www.esp.com.cn

电子邮件: esp@esp.com.cn

北京联兴盛业印刷股份有限公司 印装

787×1092 16 开 9 印张 147 000 字

2010 年 12 月第 1 版 2010 年 12 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5141-0253-6 定价 20.00 元

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

(版权所有 翻印必究)

《中大管理研究》学术委员会

(按姓氏拼音字母排序)

陈工孟	上海交通大学
陈信元	上海财经大学
Michael Firth	香港岭南大学
黄俊英	高雄 中山大学
贾建民	香港中文大学
李维安	南开大学
刘常勇	高雄 中山大学
陆正飞	北京大学
毛蕴诗	广州 中山大学
钱共鸣	香港中文大学
Joachim Schwalbach	柏林洪堡大学
王重鸣	浙江大学
汪寿阳	中国科学院
吴世农	厦门大学
张 华	香港中文大学
赵曙明	南京大学



中大管理研究

2010年 第5卷(4)

主 编 李新春

副 主 编 (按姓氏拼音字母排序)
辛 宇 张书军

目 录

- 1 比较所有权优势：中国和印度企业跨国并购的理论框架
孙 黎 任 兵 阎大颖 彭维刚
- 33 宏观经济条件、融资约束与现金持有水平
顾乃康 万小勇 陈 辉
- 54 企业道歉策略：利益相关者视角
江 峰 李 非
- 72 中国民营企业非市场策略特征研究——以粤东与珠江三角洲地区企业为例
黄 燕 任怡菲 张自红
- 89 破坏性领导与领导 - 下属交换质量的关系研究
李 杰 李 树 李宁琪
- 109 生产性服务业与制造业互动发展机制——基于超边际模型分析和计量实证的研究
李 勇 王满仓 高 煜
- 132 《中国会计学刊》征文启事

CONTENTS

- 1 Comparative Ownership Advantages: Theoretical Framework for China and India's Cross-border M&As
Sun Li Ren Bing Yan Daying Mike Peng
- 33 Macroeconomic Conditions, Financial Constraints and Cash Holdings
Gu Naikang Wan Xiaoyong Chen Hui
- 54 The Strategies of Corporate Apology: According to the Stakeholder Theory
Jiang Feng Li Fei
- 72 Research on the Non-market Strategy of Chinese Private Enterprises in Eastern Guangdong and the Pearl River Delta Region
Huang Yan Ren Yifei Zhang Zihong
- 89 An Empirical Research on the Relationship between Destructive Leadership and Leader-subordinate Exchange
Li Jie Li Shu Li Ningqi
- 109 The Interactive Mechanism between Productive Service and Manufacturing Sector: Based on Infra-marginal and Empirical Analysis
Li Yong Wang Mancang Gao Yu
- 132 Call for Papers——China Journal of Accounting Research

比较所有权优势：中国和印度企业 跨国并购的理论框架

孙黎 任兵 阎大颖 彭维刚^①

摘要：随着中国企业开始大量海外投资与国际并购，国家政策与企业战略都迫切需要新的理论指导。结合国际贸易的比较优势理论与国际企业的邓宁折衷理论（OLI），我们提出“比较所有权优势”理论，用于解释新兴市场企业为什么要进行国际化。我们希望这一新概念能奠定新兴市场企业全球竞争战略的基础。根据比较所有权优势的战略的四大特性：奇正性、动态性、创新性与结构优化性，我们对中国与印度的跨国并购战略进行预测，并对2000~2008年间总计2670件跨国并购进行了实证分析。我们的理论很好地揭示了基于比较所有权优势理论的中国与印度企业在并购行业、地区、交易模式、并购态度等的差异与共同点。

关键词：比较所有权优势、新兴市场企业、国际化、跨国并购、全球竞争战略

^① 孙黎, University of Missouri-Kansas City, Institute for Entrepreneurship and Innovation, Bloch School of Business and Administration, Kansas City, USA; 任兵, 香港中文大学, 南开大学商学院; 阎大颖, 香港城市大学, 南开大学经济学院国际经济研究所; 彭维刚, University of Texas at Dallas, School of Management, Richardson, USA。作者感谢国家自然科学基金(基金号: 70602008、70802029)、南开大学“985工程”“中国企业管理与制度创新”创新基地基金和第44期“中国博士后科学基金项目”的支持。

一、引言

全球金融危机正改变世界经济格局,根据《世界投资报告 2009》统计,中国和印度的对外直接投资有大幅度的增长,作为全球重要投资来源地的地位也在不断增强。尤其是中国的跨国公司,加速开发海外市场,对外直接投资增长了 111% (而同期全球 FDI 流量下降了 14%),超过 559 亿美元,危机导致的汇率剧烈波动和国外资产价格下跌等为中国公司创造了并购机会。

西方学者也越来越感受到中国与印度崛起所带来的影响。例如最近所出版的多本研究著作与学术论文,后发国家企业的国际化问题正成为研究热点:《国际企业研究学报》(JIBS)、《产业与企业变革》(ICC)等研究期刊曾多次组织专刊研究这一问题(Luo 和 Tang, 2007; Athreye 和 Kapur, 2009)。许多学者对此议题论战不休(Mathews, 2006; Narula, 2006)。

乐观论从企业绩效、追赶路径、创新模式等角度,认为全球化正变革旧的商业模式、产品及工艺流程,这对于新兴市场的创业者和创新者来说是绝佳的时机。实际上,这种乐观不仅来自于学术界,现实中后发国家的企业家们(尤其是在中国和印度这两个新兴市场的企业家们)也正在积极地思考、备战,在企业发展的战略安排上充分开发和利用这个时机。后发跨国企业在为本国独特的问题创造解决方案的基础上,同时着眼于在其他国家应用自己的解决方案,以至最终对全世界产生影响(Gupta 和 Wang, 2009)。在“全球化”和“世界扁平化”的今天,新生跨国企业与老牌跨国企业的竞争逐渐显现。

悲观论从企业价值链、产业集中、制度演变等角度提出了后发跨国企业所面临的困难与挑战,也为后发跨国企业在进行跨国并购、合资等战略中敲响警钟。例如最新的一项研究表明,民族自豪感(national pride)驱动着新兴市场的企业收购发达国家的公司(Calas 和 Smircich, 1999),这种强烈的、非理性的因素使后发国家企业要比其发达国家的竞争对手在跨国并购中支付更高的溢价(Hope、Thomas 和 Vyas, 2009)。

然而,当前的跨国公司理论并不能解释为什么如中国和印度这样的新兴

市场的企业在所有权劣势的基础上仍然进行积极的 FDI 与跨国购并这一现象。羽翼未满的中、印新兴市场企业与发达国家的老牌成熟的跨国公司相比,其所有权优势要低得多,甚至是所有权劣势。对新兴市场企业的跨国并购研究发现,这些企业对发达国家企业的并购,要比其发达国家的竞争对手支付 16% 的溢价 (Hope、Thomas 和 Vyas, 2009)。为什么后发国家企业在高昂成本和所有权劣势的情况下还积极的实施国际化战略? 在实施跨国并购过程中,后发国家企业的战略动机和决定因素有哪些?

为回答这些问题,本文整合了国际贸易的比较优势理论与邓宁的国际企业折衷理论 (OLI), 提出“比较所有权优势”理论,用于解释新兴市场企业国际化的驱动力,为新兴市场企业的存在和发展奠定理论基础。同时,我们提出了新兴市场企业国际化四个战略属性,来论证新兴市场企业如何获取比较所有权优势,以及实施适当的国际化战略。我们利用中国与印度 2000 ~ 2008 年间 2670 个跨国并购事件,针对其行业、地区、并购工具、并购态度四个方面进行比较,并提出相应推论。最后我们给出了如何基于“比较所有权优势”,制定有关中国企业国际化战略的政策建议。

二、文献综述

(一) 乐观论

乐观论认为后发跨国企业拥有后发优势,其论点包括跳板论 (spring board)、追赶论 (catch-up) 和颠覆论。跳板论认为后发跨国企业可以利用国际扩张作为跳板,在全球舞台上承担风险、积极参与国际竞争,获取战略资源,并减少其国内的体制约束和市场制约 (Luo 和 Tang, 2007; Ramamurti 和 Singh, 2009)。具体做法是从先发跨国企业收购关键性资产,从而弥补自身的竞争力不足,提升自身产品的价值曲线。在此基础上,有学者根据印度制药企业激进的海外投资,更大胆地提出“蛙跳论” (leap frogging),认为国际化战略可以使企业大幅提升技术创新能力 (Athreye 和 Kapur, 2009)。

与跳板论的观点有所差异,追赶论认为后发跨国企业作为挑战者,可以从全球市场的边缘先建立起成功的领地,充分利用联接、杠杆和学习

(linkage、leverage 和 learning) 的战略, 以克服先发跨国企业的激烈抵抗 (Mathews, 2006b)。从技术创新的路径角度出发, 颠覆论认为颠覆性创新 (disruptive innovation) (Christensen, 1997) 可能改变全球竞争格局。后发跨国企业作为市场的新进入者, 往往大胆应用新技术, 以改写竞争的游戏规则, 破坏在位者的独霸市场优势。而先发跨国企业为维持其原有优势, 一般不愿意应用这种可能“自残”的创新路径, 而愿意采用“进化”或“维持”的持续性创新。

(二) 悲观论

国际化的悲观论者则认为世界并非如弗莱德曼 (Friedman) 所想象的平坦, 由于不同国家制度的影响, 全球化使世界更加崎岖不平, 关税壁垒与贸易保护主义加深了国家间的不信任与纷争, 难产的新一轮 WTO 协议、新一轮蔓延全球的金融危机均加深了这一论调, 而全球产业格局的变化变得更有利于先行的跨国企业, 其论点包括分工论、瀑布效应论 (cascade effect) 和制度逃离/制度套利论。

分工论认为, 在全球产业价值链上, 先发跨国公司控制品牌、渠道、产品设计等高端增值活动, 而后发国家企业利用低成本劳动力优势只能沦为前者的 OEM 代工厂, 即使做到 ODM、EMS 层次, 也只能在低端增值部分分一杯羹。显然, 这一论调低估了后发国家企业对国际产品内分工的调整升级能力 (吴福象和刘志彪, 2009), 出口产品国内技术含量提升 (姚洋和张晔, 2008), 以及跨国并购、市场进入模式在不同经济发展程度国家的多种可能性。例如联想、Tata 等后发国家企业通过跨国并购打造世界级企业的战略行为和雄心充分驳斥了这一观点。

然而, 全球化商业革命使全球许多产业结构进一步集中, 拥有强大技术和市场营销能力的系统集成商们可以在全球众多的供应商中积极物色佼佼者, 这些跨国公司可以在全球范围内协作参与联盟的供应商, 因此出现了“瀑布效应”。其结果是在全球范围内、在各个层次和领域都出现了高度的集中 (Nolan, 2002; 诺兰、张瑾和刘春航, 2006), 后发国家企业只能在这些大型集成商和供应商的夹缝中生存。显然, 瀑布效应论的观点低估了华为、Wipro 等企业进入全球系统集成商顶级名单的努力, 以及中国企业在国际竞争中的后方市场规模和逐渐显现的人力资本与技术优势 (谭伟强、彭维刚和孙黎, 2008; 于开乐和王铁民, 2008)。

此外, 一些学者提出了制度逃离/制度套利论, 认为新兴市场基础设施和

制度落后的制约使后发企业在本国的交易费用超过跨越国际边界的经营费用,逼迫后发企业在相对早期发展阶段就开始国际化,以逃离本国不协调制度的压迫(Witt 和 Lewin, 2007)。以中国为例,地方保护主义和效益低下的国内渠道、物流费用增加了中国企业在境内经营的成本,从而将中国企业推出境内。同时,国有企业的融资便利以及西方发达国家保护私有财产权利的制度拉动了中国企业的国际化(Child 和 Rodrigues, 2005)。此外,外商在华经营的优惠措施使国内一些企业通过在境外建立实体、然后回国经营以获取更多的政策优惠(Boisot 和 Meyer, 2008)。这种“制度逃离”或“制度套利”虽然可以解释部分中国企业的国际化动机,但无疑忽视了中国长期改革开放政策承诺下的制度演变、以及企业自身对环境的动态适应下的竞争能力的逐步提升对其跨国经营行为的激励(Sun、Peng、Lee 和 Tan, 2009)。

乐观论与悲观论都没能充分回答后发国家企业竞争优势的来源,也无法解释后发国家跨国公司国际购并的理由。本文认为理性的研究者需要整合乐观论与悲观论的各个方面来分析后发国家企业的国际化战略的合理动机和战略定位。一系列急待回答的理论和现实问题有:后发国家企业的国际化优势表现在哪里、更适合怎样的国际化战略?是什么驱动了后发国家企业的积极的跨国并购和投资?

三、理论框架:新兴市场企业的比较所有权优势

(一) 比较所有权优势概念的提出

比较优势理论(comparative advantage)从要素禀赋结构差异以及由这种差异所导致的要素相对价格在国际间的差异方面来解释国际贸易发生的原因,从一定程度上解释了中国对外贸易的比较优势:从初期的资源密集型初级产品出口过渡到劳动密集型产品出口,并且正在从劳动密集型向劳动-资本密集型发展(林毅夫, 2003; 林毅夫和李永军, 2003)。但与海默的问题一样:国际贸易这么繁盛,为什么需要跨国公司(Hymer, 1976)?中国需要中国的跨国公司吗?或者说即使国际贸易已经帮我们进行了良好的国际分工,中国企业还需要什么样的全球战略?

邓宁国际生产折衷理论(OLI)从一定程度上解答了这一问题(Dunning, 1980)。他提出,企业的所有权优势是跨国公司存在的理由,这一优势与内部化优势和区位优势相结合实现国际生产投资。而内部化优势,它回答了跨国公司为什么能在国外建立分子公司,进行投资生产,从而避免市场失灵;区位优势则回答了跨国公司在哪国建立分子公司更能实现所有权优势。其中,所有权优势往往与战略的资源观(resource-based view)结合在一起,而内部化优势则与交易成本理论有关,因为某些产品或技术通过外部市场转移时会增加交易费用;所有这三项优势相互结合,又与战略的制度观(institution-based view)结合在一起,决定跨国公司的全球战略(Peng、Sun、Pinkham 和 Chen, 2009)。例如在哪个国家进行直接投资,是跨国并购还是合资联盟,是垂直整合还是水平整合?

新兴市场可以凭借要素禀赋结构性的差异获取后发优势(林毅夫, 2003; 林毅夫、李永军, 2003)。我们将此分析逻辑拓展到国际直接投资理论,并与 OLI 范式相结合,认为新兴市场的跨国公司可以通过杠杆比较优势来塑造竞争能力上的结构性差异或者“异质性”(heterogeneity),以积聚后发优势(Neary, 2007; Nocke 和 Yeaple, 2008),最终表现为企业在资源、能力上的相对于其对手(尤其是发达国家跨国企业)的所有权优势,或称为比较所有权优势(孙黎、阎大颖和任兵, 2009)。在这个定义中,“比较”与“所有权”二者不可或缺。

我们强调“比较”概念,认为在战略上杠杆要素禀赋的结构性差异是新兴市场企业获得所有权优势的必要条件(Mahoney 和 Pandian, 1992)。同时,我们强调企业独特的资源和动态能力对比较所有权优势形成的重要性,是因为国家层面的经济竞争优势,例如资源禀赋、钻石结构形成的优势是通用性的竞争优势(Porter, 1990),是很多企业(包括欧美和日本在中国的合资企业)都可以共享的优势,这些优势只有与企业特殊的自身能力相结合,才能衍生出更进一步的比较所有权优势。

例如,比亚迪在 12 年前进入电池行业时利用了中国劳动密集型的资源禀赋优势与其内部创造性的电池组装生产线相结合,创造出了低成本而高质量的电池从而能与日本强大的技术密集型对手相竞争。这说明国家通用性优势和企业的异质性优势能够相结合,从而形成比较所有权优势。波特也认为企业应用 ERP、信息系统等通用性优势并不能建立真正的竞争优势,只有这些技术与企业内部的业务流程、供应链管理、客户管理等内部优势相整合,

才能创造出独特的竞争优势 (Porter 和 Siggelkow, 2008)。这种互补性资源或优势如何内化同样也体现在 Milgrom 等关于现代制造业的演化论述中 (Milgrom、Qian 和 Roberts, 1991)。

因此,企业比较所有权优势的获取必须具备两个基础条件:(1)国家层面的要素禀赋结构上的相对优势,以及,(2)企业独特的资源和动态能力。新兴市场企业首先要把企业层面资源和能力与国家层面的要素禀赋结构优势有机结合起来,在此基础上,运用合理的国际化战略,通过外部获取和内部积累的动态交互过程,最终形成比较所有权优势 (Barney, 1991; Teece、Pisano 和 Shuen, 1997)。

在全球竞争合作中,企业的比较所有权优势通过大量的国际合资、技术转让和跨国并购案例表现出来。例如联想借助中国巨大的后方市场和其卓越的渠道管理实施了有利于提升全球竞争力的跨国并购。十年前中国的汽车企业在与国外巨头合资时,不得不以“市场换技术”的方式寻求技术提升,而且合资企业由外方掌控;而今天比亚迪已经具有了比较所有权优势,并在跨国合作中表现出有力的竞争格局。^①

(二) 基于比较所有权优势的国际化战略属性

如前所述,我们认为后发跨国企业比较所有权优势的获取离不开后发企业的独特的竞争战略。特别是,后发企业具有区别于先发企业独有的或更为典型的战略能力,即,战略的奇正性、动态性、创新性和结构优化性。

1. 奇正性

孙子言:“以正合,以奇胜”。基于比较所有权优势的后发企业的国际化战略应继承古典战略的奇正特性,强调对竞争对手的相对优势。克劳塞维茨更清晰地解释:“每当不能获取绝对优势时,唯一的办法即为利用我们手中已有的兵力来做巧妙的运用,以求在决定点上产生一种相对优势。”所谓相对优势,即在决定点上巧妙地集中优势兵力,通常是以下述几种因素为其基础:即对于那些点的正确研判,开始时就对兵力给予正确方向,以及为重要利益而不惜牺牲不重要利益的决心。黄卫伟 (2008) 基于对华为公司的长期跟踪研究,提出了与我们类似的“不对称竞争”战略概念。对抗发达国家的跨国公司,田忌赛马的策略布局成为比较所有权优势的基础。

2. 动态性

^① 比亚迪拒绝美国著名的价值投资者巴菲特 24% 的人股要求,而只接受其 10%,而且仅给对方一个董事席位这些事实充分说明了这一点。

与传统的比较优势理论和所有权优势理论相比,比较所有权优势理论的创新在于将前两种理论的假设进行了扩宽,认为优越的资源禀赋和生产要素可以不局限于某一个企业所在国家的边界。因此,基于比较所有权优势的动态性观点认为企业应结合自身的独特资源和能力来整合不同区位的资源禀赋优势。在全球化的今天,后发国家企业可以通过撬动自身优势积极在全球范围内整合资源或获取自身所欠缺的优势资源。例如,中、印两国都具有包括巨大的后方市场、人力资本和劳动力优势,并成为两国后发企业整合全球资源的基础。有全球战略眼光的企业家都应不同程度地结合这些要素禀赋优势整合全球优质资源,从而建立全球竞争格局下的比较所有权优势(Sun, 2009; Teece、Pisano 和 Shuen, 1997)。^① 新兴市场企业的国际化战略的动态观克服了传统跨国公司理论指导下的跨国公司形成所有权优势的静态局限。

3. 创新性

新兴市场企业获取比较所有权优势离不开高创新性的战略,或战略的创新性能力。战略的创新性要求后发国家企业将不同的异质性资源整合在一起的企业家精神(Schumpeter, 1934)。基于创新性战略的比较所有权优势的获取更强调企业的学习能力与价值创新能力,而相对弱化折衷理论基于内部化优势的注重交易成本的考虑。基于创新性的战略可以利用熊彼得所言的“新综合”(new combination),以创造出动态的熊彼得租。虽然这种综合过程可能需要痛苦的学习、消化过程(例如TCL、联想、南汽的国际化并购)(于开乐、王铁民, 2008),但却可以使后发企业逐步获得更高端的国际竞争优势(Mathews, 2006b; Sun, 2009)。

4. 结构优化性

企业全球战略其实是国家的比较优势和企业的竞争能力之间相互作用的结果。国家比较优势取决于国家或地区之间的资源禀赋,这决定了该国在整个价值链上的优势位置;而企业的自身竞争优势则决定了其在价值链上所选择的增值环节。与波特强调单个企业竞争优势的价值链观点不同(Porter, 1990),战略的结构优化性观点强调价值链的垂直分离和全球空间结构再配置之间的关系。企业可以充分利用这个关系,获取国际竞争优势(吴福象、刘志彪, 2009)。新兴市场企业可以将不同国家的资源优势内部化,修正企业的价值曲线,从而比没有国际化的企业可以更快地切入蓝海市

^① 例如联想并购IBM的PC division, 华为联盟3Com。

场 (Bartlett 和 Ghoshal, 2000; Kim 和 Mauborgne, 1997)。适当的结构优化战略可以使后发企业通过全球产业链整合提升自身在价值链上的地位, 提高企业的国际竞争优势 (Kogut, 1985)。^①

5. 制度对比较所有权优势的制约与激励功能

新兴市场的企业战略比发达国家更易受本土制度的影响。例如新兴市场企业的多元化战略决定于“制度相关性”; 而发达国家企业的多元化战略则更取决于“业务相关性”(Peng、Lee 和 Wang, 2005)。在战略制度观框架下, 新兴市场的制度对比较所有权优势有制约与激励双重功能 (Peng、Sun、Pinkham 和 Chen, 2009)。与制度逃离/制度套利论相比, 我们更强调制度对比较所有权优势的激励作用, 特别是市场化为基础的制度变迁可以激励企业比较所有权优势的建立。

总而言之, 企业通过利用国际化战略的奇正性、动态性、创新性与结构优化性四个方面的能力并与制度相结合将可以积聚有利于其在全球竞争格局下的比较所有权优势。这些优势不仅显著影响跨国并购的区位选择、交易模式设计、产业链整合方向等策略行为, 也将广泛影响企业全球战略的其他领域, 例如合资合作伙伴选择、技术创新方向、国际市场进入顺序、国际融资模式、高管团队建设等各方面, 参见下表:

表 1 邓宁折衷理论与比较所有权优势理论比较

理论	邓宁国际生产折衷理论 (OLI)	比较所有权优势理论
适用范围	发达国家的跨国企业	新兴市场后发跨国企业
竞争优势	强, 绝对竞争优势: 在本国已经积累起强大的资源	弱, 相对竞争优势: 需要在国际化中积累、更新、强化动态能力
技术创新能力	高	低
国际化创新 (例如国际多元化)	注重降低交易成本	企业家精神中的“新综合”
国际价值产业链中的位置	控制增值能力最强的研发与市场营销、渠道部分	在低成本制造、外包业务中享有优势
国际化速度	渐进的 (比较静态)	加速的 (动态)
国际市场进入顺序	简单路径: 从制度距离较近的国家到较远的国家	双重路径: 同时进入发达国家与新兴市场

① 价值链是由技术与原料和劳动力的融合而形成的各种增值环节, 然后通过组装把这些环节结合起来形成最终商品, 最后进入市场渠道、消费服务等最终完成价值循环过程。Kogut 提出的价值增值链 (value added chain) 充分说明了这种国际竞争优势的获取途径 (Kogut, 1985)。

表 1 邓宁折衷理论与比较所有权优势理论比较（续）

理论	邓宁国际生产折衷理论（OLI）	比较所有权优势理论
进入外国模式（合资合作伙伴选择）	内部成长：喜欢全资拥有，以享有内部化优势	外部成长：更喜欢合资、合作或者并购
区位优势	静态性：更多地通过所有权、内部化优势体现	动态性：整合自身所熟悉并具有要素禀赋结构优势的区位的企业优势资源或战略性资产
组织适应能力	低，公司内部有着稳定的结构可以内部化	高：由于国际化水平较低，适应变化的能力更强，更善于结构优化
资源配置方式	配置性效率（allocation efficiency）	适应性效率（adaptive efficiency）
与母国的制度关系	弱	强，政府角色、资本自由度、资本市场成熟度等制度表现出对企业的制约与激励双重功能

参考：Mauro, F. Guillén and Esteban García-Canal, 2009, “The American Model of the Multinational Firm and the ‘New’ Multinationals from Emerging Economies”, *Academy of Management Perspectives*, 23(2), pp. 23-35.

四、中印公司的跨国并购战略比较

跨国并购战略充分显示了企业进入国际市场的企图心、全球视野（特别是基于企业家精神和国际创业导向的）以及企业技术、组织和领导能力所构成的比较所有权优势。可以说跨国并购战略代表了基于比较所有权优势的国际竞争力的一个重要维度。

印度与中国同为新兴市场中的大国，是世界总人口最多的两个国家，虽然中国在进出口贸易、FDI 投资等各方面都超过印度，但在全球竞争中，部分印度企业表现出了进取型全球战略，在跨国并购中也表现出更强的整合能力，为此，我们将中国和印度企业在跨国并购中表现出的全球战略作为研究重点。我们用跨国并购的能力高低来代表比较所有权优势的一个重要应用，通过分行业、分年度和并购目的地的比较，考察中印两国在不同行业、不同年度的企业国际竞争力，以及与对不同并购目的地的相对比较优势。

我们的数据来源于汤姆森财经（Thomson ONE banker）提供的 SDC 数