

南开大学跨国公司研究中心

主编：冼国明 张岩贵

2008

第 3 辑

跨国公司论丛

跨国公司的投资、经营、贸易和管理

跨国公司对社会经济的深远影响和远、中期走势以及近期的变化

跨国公司运作所赖以生存的世界经济和社会的发展

国际经济形势的波动和国际组织机构及其运作职能的兴废鼎革

跨国公司各层面的理论研究



中国经济出版社

CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

跨国公司论丛

(第三辑)

南开大学跨国公司研究中心

主编： 冼国明 张岩贵



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

北 京

图书在版编目 (CIP) 数据

跨国公司论丛 (第3辑) / 冼国明, 张岩贵主编. - 北京: 中国经济出版社, 2009. 8
ISBN 978 - 7 - 5017 - 8913 - 9

I. 跨… II. ①冼…②张… III. 跨国公司 - 理论研究 - 文集 IV. F276.7 - 53

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 184158 号

出版发行: 中国经济出版社 (100037 · 北京市西城区百万庄北街 3 号)

网 址: www.economyph.com

责任编辑: 李晓岚 (电话: 13161878885)

责任印制: 石星岳

封面设计: 华子图文设计

经 销: 各地新华书店

承 印: 北京金华印刷有限公司

开 本: 16 开 787 × 1092 毫米

印张: 13.875 字数: 275 千字

版 次: 2009 年 8 月第 1 版

印次: 2009 年 8 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 5017 - 8913 - 9/F · 7881

定价: 38.00 元

本书如有缺页、倒页、脱页等质量问题, 由我社发行部门负责调换,

电话: 68330607

版权所有 盗版必究

举报电话: 68359418 68319282

国家版权局反盗版举报中心电话: 12390

服务热线: 68344225 68341878

顾问

熊性美 王林生 高尔森
罗肇鸿 巫宁耕 薛敬孝

编辑委员会

主 编：冼国明 张岩贵

编委会成员：（按姓氏笔画排名）

毛蕴诗 田贵明 史 祺
陈 舜 邱立成 佟家栋
冼国明 杨先明 张 诚
张岩贵 蒋殿春 葛顺奇
詹晓宁 薛求知 戴金平

序 言

20 世纪下半叶以跨国公司为载体的经济全球化表现出一种外向的,突破国界和洲界,走向全球的趋向,这种经济全球化所致的社会进步正如马克思和恩格斯在 150 余年前发表的《共产党宣言》所明确描述的那样:工业革命和资产阶级“由于开拓了世界市场,使一切国家的生产和消费都成为世界性的了……过去那种地方的和民族的自给自足和闭关自守状态,被各民族的各方面的互相往来和各方面的互相依赖所代替了。物质的生产是如此,精神的生产也是如此。各民族的精神产品成了公共的财产。民族的片面性和局限性日益成为不可能,于是由许多民族和地方的文学形成了一种世界的文学”。

现代跨国公司在世界走向全球化的环境下龙腾虎跃,迅速壮大,成为世界经济发展的生力军,各种定义的跨国公司通过对外直接投资和技术转让等多种方式,在其母国和东道国建立了众多的分支机构,形成了全球的经营体系。一家跨国公司无不同时置身于三个经济空间:国内空间,这里有母公司及其国内子公司的身躯;国外空间,这里有国外子公司的触角;国际空间,这里有各子公司以及母公司与各子公司以及独立企业之间的资、财、人、物和信息的交换。跨国公司在三个空间的运转已使它们成为在母国、东道国及第三国经济和全球经济领域之间发生相互作用和进行相互渗透的经济巨人。因此,跨国公司的经营和影响日益成为企业界、学术界和举世公众所关注的对象。

人们关注跨国公司的投资、经营、贸易和管理,关注跨国公司对社会经济的深远影响和远、中期走势以及近期的变化,关注跨国公司运作所赖以生存的世界经济和社会的发展,也关注国际经济形势的波动和国际组织机构及其职能的兴废鼎革,还关注有关跨国公司各层面的理论研究,所有这些方面都是《跨国公司论丛》的探索对象。

就学术探讨而言,关于跨国公司对世界和各国经济发展的正负两面影响,人们见仁见智,至今仍有待识者予以争鸣。诚然,跨国公司的作用从来就是一把双刃剑:跨国公司的经营活动加剧了国际上贸易保护主义与自由贸易论两大潮流的冲突,却又在某种程度上调和着这两大潮流的相互排斥,使二者长期地共生并存;

跨国公司加速了全球经济一体化的趋势,同时在另一方面又助长各经济集团之间在某种程度上相互分离的长期存在;跨国公司(当然包括跨国银行)既增强了货币资本国际流动和全球流动的机动性,又催化国际金融领域的制度危机及国际债务危机。西方大型跨国公司的功能与维持既有国际经济秩序相一致,但又通过生产的国际移动客观上为国际分工体系的变革提供前提,并从 70 年代起促使发展中国家的企业登上国际直接投资舞台,并成为人们新的关注焦点之一。

对于上述人们所关注的课题,跨国公司的研究者和观察者都可写成论文,惠寄本论丛,文章录用后,将酌寄稿酬。

“合抱之木,生于毫末。九层之台,起于累土。千里之行,始于足下”。尽管《论丛》还稚嫩,但《论丛》将持续发表有关跨国公司以及世界经济的最新研究成果,热诚期盼国内外理论界和实务界多赐佳作,共襄中国跨国公司研究之盛举。

编者于南开大学跨国公司研究中心

2008 年 12 月

目 录

合资还是独资？

——中国跨国公司进入模式的选择

..... 崔 林 姜福明 Bruce W. Stening (1)

中国跨国公司将在全球还是区域范围内获得成功？

..... Alan M. Rugman 李 静 (28)

东道国制度安排、市场分割与 FDI 溢出效应：来自中国的证据

..... 赵奇伟 (45)

制度约束、外资依赖与中国经济增长——理论与实证研究 张 宇 (78)

全球化背景下的公司社会责任及立法实践 盛 斌 胡 博 (120)

依靠外资与自立发展：中国汽车产业发展的战略对比分析

..... 宋 泓 柴 瑜 (136)

跨国并购抑或合资新建

——制度转型期中国企业对外直接投资模式的选择

..... 阎大颖 任 兵 (153)

为什么 FDI 没有西进——产业层面的分析 杨先明 袁 帆 (175)

中国企业对外直接投资区位选择的影响因素分析 郑春霞 陈漓高 (191)

外商直接投资对我国技术外溢的实证研究 曹吉云 李荣林 (203)

合资还是独资？

——中国跨国公司进入模式的选择

崔林 姜福明 Bruce W. Stening^①

摘要：基于对外直接投资（FDI）进入模式决策决定因素的综合理论框架，结合战略行为、交易成本、组织能力和制度影响等视角，本文首先对 10 家中国跨国公司做了初步调查以确定分析框架。随后调查了 138 家中国跨国公司，并研究了影响这些企业在独资还是合资之间选择 FDI 进入模式的因素。研究表明，在制度影响和交易成本方面中国跨国公司的 FDI 进入模式与西方或发达国家跨国公司并无差异，但在组织能力和战略行为方面却有显著差异。对这些结果的含意进行了讨论，其中着重探讨了中国跨国公司进行 FDI 进入模式选择的决策过程。

关键词：中国跨国公司；对外直接投资；进入模式

导言

过去 20 年里大量 FDI 流入中国，与之相映照的是近年来也有中国的对外直接投资流出。从 20 世纪 90 年代中期开始，中国的 FDI 流出稳定增长（Deng, 2004; Liu, Buck and Shu, 2005）。2002 年到 2006 年中国 FDI 流出量年均增长率为 60%，其结果是 2006 年中国成为世界第十三大 FDI 流出国（MOFCOM, 2007）。尽管中国对外直接投资在全球商业中的地位日益凸现，但对这一领域却没有给予足够的研究。现有的大多数研究关注的是从经济学的角度解释中国 FDI 流出量的增长，揭示宏观经济发展水平与 FDI 流出量之间的关系（Cai 1999; Deng 2004; Liu et al. 2005）。为数有限的一些研究从企业层面进行研究，主要关注的是中国企业对外直接投资活动

^① 崔林，博士，澳大利亚国立大学经济管理学院管理、市场营销与国际商务系；姜福明，博士，澳大利亚国立大学经济管理学院管理、市场营销与国际商务系；Bruce W. Stening，博士，北京大学经济管理学院组织管理系。

的决定因素、动机和区位选择 (Young, Huang and Mc Dermott 1996; Wu and Chen 2001; Liu and Li 2002; Wang 2002; Buckley, Clegg, Cross, Liu, Voss and Zheng 2007)。然而,有关中国跨国公司如何选择国际市场进入模式,特别是在独资子公司和合资之间如何选择所知甚少。事实上,是以独资子公司还是以合资形式作为 FDI 进入模式,对于试图进入国外市场的所有跨国公司来说都是最重要和最具挑战性的决策之一。

市场进入模式的分级结构模型 (Pan and Tse 2000) 认为,一家企业一旦决定以股权方式 (FDI 方式) 进入国外市场,接下来要决定的是选择以独资还是以合资模式进入。这种决定是多方面的和复杂的,因为它会影响新进入公司在海外市场运营中所涉及的控制、资源投入和风险水平 (Anderson and Gatignon 1986),因此对其在海外的生存和绩效有显著和深远的意义 (Davidson, 1982; Gatignon and Andersen, 1988; Root 1994; Terpstra and Sarathy 1994; Ekeledo and Sivakumar 2004)。虽然针对西方跨国公司的 FDI 进入模式选择理论已经做出了充分的发展,但依然存在一个重要的问题,即这个理论是否也同样适用于现在正成为重要角色的诸如中国等发展中国家的跨国公司呢?考虑到存在上述重要的理论空白,本文着手研究中国跨国公司 FDI 进入模式的选择,着重分析影响选择独资和合资进入模式之间选择的主要因素。

一、研究命题

几十年来关于发达国家的 FDI 进入模式已得到广泛研究,文献非常丰富。这方面的研究已产生了多种不同的理论方法,如交易成本方法 (Anderson and Gatignon, 1986; Gatignon and Andersen, 1988)、战略行为方法 (Harrigan, 1988; Kogut, 1988; Buckley, 1990)、组织能力视角 (Aulakh and Kotabe, 1997; Madhok, 1998) 和制度视角 (Lu, 2002; Yiu and Makino, 2002) 等。这四种理论被广泛应用并得到经验研究的普遍支持,它们之间的互补关系也得到了证实 (Kogut, 1988; Aulakh and Kotabe, 1997; Madhok, 1998; Mutinelli and Piscitello, 1998; Lu, 2002; Yiu and Makino, 2002)。为了提供一个更全面和更有力的理论框架,许多研究者试图整合这四个互补的理论。邓宁的折衷理论 (Dunning, 1988) 被 Agarwal 和 Ramaswami (1992) 普遍应用于进入模式的研究,其理论框架包括企业所有权、区位和内部化因素对进入模式选择的影响,但不包括企业战略因素和制度因素。Hill, Hwang 和 Kim (1990) 提出了将战略变量纳入交易成本框架的折衷理论,这已由 Kim 和 Hwang (1992) 予以检验并得到了支持。Aulakh 和 Kotabe (1997) 进一步阐述了包含战略因素、组织能力因素和交易成本因素的折衷理论框架。除了上述因素, Bell (1996) 的折衷理论模型还包括了来源于内部化理论的区位因素,这个因素与交易成本理论拥有同样的理论根源 (Teece, 1986)。然而制度变量通常是被忽略或不完

全包含在折衷框架里的。例如,上述折衷理论框架忽略了常见的东道国文化民族中心主义以及东道国与母国的文化差异等制度方面的影响(Yiu and Makino, 2002),而只是关注文化差异问题(如 Bell, 1996),因此导致了制度视角理论的不同经验分析结果。由此,充分整合这四个互补的理论,形成更全面的分析框架,可能为考察中国跨国公司 FDI 进入模式决策提供一个基础。

在当前的研究背景中,现有的理论能否兼容也是一大挑战。现有的文献主要是根据并且是为了发达国家企业的实践而发展起来的,而本文则是研究世界上最大的发展中国家企业的 FDI 实践。根据邓宁的投资发展阶段理论(Dunning, 1993; Dunning and Narula, 1996),中国现在处在投资发展阶段的第二阶段到第三阶段的转变时期,一些国内企业已经具备了参与国际竞争的一定能力,正在开始寻求在海外利用和增强其所有权优势的可能性(Liu et al. 2005)。以前的研究都是针对处在投资发展周期的第四或第五阶段的发达国家企业进行的,这些国家的主要特征是拥有极为先进的技术和高生活水平。就来源国效应、企业能力、FDI 动机和许多其他因素而言,上述文献所研究的企业与中国跨国公司是不同的,这些差异要求对由交易成本、组织能力和战略行为理论对进入模式的预测做出调整。另外,中国跨国公司的制度环境也与发达国家的企业不同。例如,在中国政府对企业的影晌是相当大的,还有以关系和人际网为中心的文化,给试图融入全球商业体系的中国对外直接投资企业造成了过度的制度障碍(Zhan, 1995)。这些差异表明,简单地对现有的理论进行综合是不能说明影响中国跨国公司 FDI 进入模式决策的所有主要因素的,特别是那些中国跨国公司所特有的特征和制度环境。

二、理论框架和假说

本文的理论框架是建立在四个互补的 FDI 进入模式理论基础上的。为了检验现有的理论和揭示影响中国跨国公司进行 FDI 进入模式选择决策的特有因素,2005 年利用深入访谈和定性数据分析的方式,进行了一项初步研究。访谈了中国不同行业的 10 家跨国公司的主管人员,重点在于了解与其 FDI 项目相关的动机、战略和影响 FDI 进入模式决策的因素。从访谈数据来看,全球化战略动机、资源约束、技术寻求动机和母国与东道国政府的影响成为主题。初步研究的结果提供了对这四个互补理论进行调整并在一个统一的全面理论框架中加以整合的证据。图 1 即该理论框架,该框架描述了自变量和因变量之间的关系。由该框架所得出的命题予以正式说明。

战略行为方法

从战略视角看,企业选择一种 FDI 进入模式,以便使它们在全球商业和本地商业环境中处于最佳的战略位置。企业的全球战略行为、竞争反应行为、市场先占行

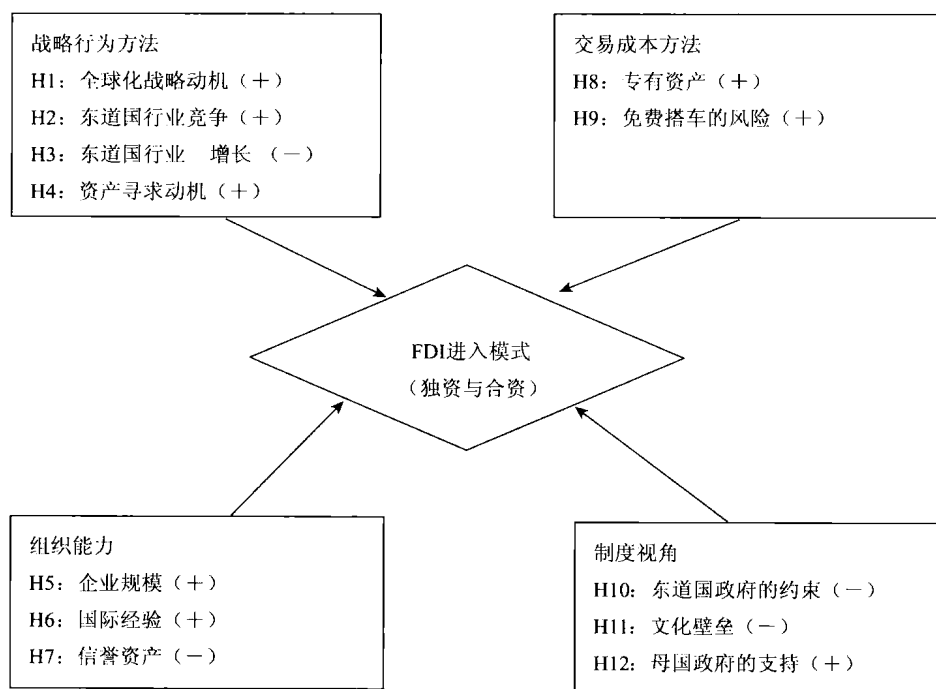


图1 中国企业的 FDI 进入模式选择

为和资产寻求行为都与进入模式的选择有关。

全球化战略在理论上是与多国国内战略对立的 (Roth Schweiger and Morrison, 1991), 全球化战略强调的是跨国公司协调其全球商业网络, 从中获得最大化的协同效应, 并根据全球竞争对手的反应做出战略调整的战略安排。中国跨国公司一直在进行获取全球协同效应和网络效应的战略性 FDI, 特别是在涉及技术学习和研发部门时更是如此。它们同时也在追求其他全球战略动机, 如建立全球扩展的前哨阵地和全球供应来源地。初步研究表明, 中国跨国公司在利用具有全球战略动机的 FDI 进行海外扩展时, 愿意选择高水平的控制和一体化。这一偏好在进行初步研究时就已得到确认, 对于一家跨国公司来说, 能够完全控制某个经营单位比被几个总部联合控制更容易执行其全球战略 (Hill et al. 1990; Kim and Hwang, 1992; Zhan, 1995; Aulakh and Kotabe, 1997; Makino and Neupert, 2000), 这是因为利用完全控制的经营单位可以组成一个更加完整的全球经营网络, 而联合控制的经营单位则涉及一个和更多的商业合伙人, 这些合伙人可能会运用不同的, 甚或矛盾的国际经营战略。

假设 1 (H1): 中国跨国公司 FDI 背后的全球战略动机与该企业选择独资进入模式的可能性正相关。

东道国激烈的行业竞争鼓励外国新进入公司根据它在东道国该行业最有效的竞

争战略，调整其 FDI 进入战略和进入模式。然而，先前的研究对这种影响的方向没有确定的结论。Gomes - Casseres 的研究（1990）发现东道国的行业竞争与选择独资形式进入模式的可能性之间负相关，这支持了认为合资能够使新进入公司在竞争激烈的东道国行业中避免东道国企业的反击，且能保持战略灵活性的观点（Hennart and Larimo, 1998）。而 Bell（1996）的研究表明，外国新进入公司能够在激烈的竞争中生存并获胜，是由于通过单独经营采取了差异化战略（Teece, 1981；Hennart and Park, 1994）。其他一些研究认为东道国的行业竞争水平对 FDI 进入模式的选择并没有显著的影响（Kogut and Singh, 1988；Hennart, 1991；Kim and Hwang, 1992；Larimo, 1993）。我们初步研究的结果表明，在竞争激烈的东道国行业，如发达国家的制造业和服务业，中国跨国公司偏好选择对其海外投资拥有高度控制权。合资通常不是中国跨国公司的首选，因为中国跨国公司与发达国家当地企业之间的战略一致性是很低的，中国跨国公司通常采用成本领先和瞄准利基市场的竞争战略，而发达国家的当地企业常常关注于开发价值增值技术和产品差异化的竞争优势。当东道国的行业竞争程度很高时，中国跨国公司很有可能以独资的形式进入该行业，因为维持其低成本和瞄准利基市场的竞争力是在竞争中生存的最有效方式。

假设 2（H2）：东道国行业的竞争程度与中国跨国公司选择独资进入模式的可能性正相关。

东道国行业增长反映了当地某个行业的吸引力，同时也反映了外国新进入公司在该市场上领先竞争对手建立优势竞争地位的重要性。为了在快速增长的市场中获得首先或早期行动的优势，国外新进入公司将乐意选择能够迅速开业的进入模式，以便它能从快速增长和具有巨大增长潜力的市场中获益，从而能够在当地建立起竞争优势（Kogut and Singh, 1988；Hennart, 1991）。中国大部分对外直接投资的目标是拥有高增长率和巨大增长潜力的发展中经济体和新兴市场国家，如东欧和东南亚国家，在这些国家，快速进入通常被认为是成功的关键。与独资模式相比，以绿地投资或并购方式进行的合资进入模式提供了一种迅速开业的通道，而独资方式则需要更多的准备、更长的处理时间和其他资源。

假设 3（H3）：东道国的行业增长与中国跨国公司选择独资进入模式的可能性负相关。

对于那些把 FDI 当作追赶机制以增强其能力的企业，特别是对于那些来自发展中国家的企业来说，资产寻求动机在其 FDI 决策中起着重要的作用（Moon and Roehl, 2001）。缺乏技术能力可能会迫使企业到国外，通常是到发达国家技术先进的行业寻求技术机会（Gomes - Casseres, 1989, 1990；Bell, 1996；Brouthers and Werner, 1996；Lu, 2002）。这也可以和企业的产品和经营活动多样化战略有关，在这种情况下

下,进行投资的企业由于缺乏新业务的前期经验,需要获得其他公司的互补性技术诀窍(Hennart, 1991; Madhok, 1998; Mutinelli and Piscitello, 1998)。企业可以通过收购其他企业的资产,与其他企业进行合资或通过海外子公司在当地的收购和雇佣,获得其他公司的互补性资源。从我们的初步研究可以看出,当寻求技术和技术诀窍在 FDI 项目中拥有高度的战略优先地位时,中国跨国公司看来更愿意拥有完全所有权,因为完全所有权可以使进行投资的企业不受限制地利用其所获得的资源,不受约束地在其全球经营网络中重新配置这些资源,从而充分利用其战略和商业价值。然而,企业在资产寻求型 FDI 中对完全所有权的偏好由于新进入企业与东道国企业在资源方面的互补而被削弱。如果资产寻求型中国跨国公司进入东道国,当地企业把这些流入的 FDI 看做是互补性资产的来源,因而资产寻求的动机既适用于新进入企业,也适用于当地企业,并且只能通过合资形式才能共同实现,在这种情况下,由于完全所有权的进入模式并不一定有利于其发展,因此这种模式会被当地企业和政府认为是敌意的。

假设 4 (H4): 中国跨国公司 FDI 的资产寻求动机与其选择独资进入模式的可能性正相关。当中国企业与东道国的当地企业之间存在很高的资源互补性时,这种正相关将会被削弱。

组织能力视角

从企业能力的角度看, FDI 进入模式的选择受到企业规模、国际经验和信誉资本等有形和无形资产的禀赋和结构的约束和影响。

企业规模通常被当作是企业所有有形资源能力的代表。整合需要的大量资源,这使研究者相信企业规模与独资进入模式是正相关的(Kogut, 1988; Gomes - Casseres, 1990; Agarwal and Ramaswami, 1992; Erramilli and Rao, 1993; Aulakh and Kotabe, 1997)。但在企业规模超过一定水平以后,它就不会再进一步加强对已进入其全球经营网络的海外分支机构的控制,因为维持和管理一个太大的体系所花费的成本将会超过从控制中获得的收益(Hennart and Larimo, 1998; Lopez - Duarte and Garcia - Canal, 2002; Lu, 2002)。我们的初步研究和统计证据表明,在目前中国跨国公司的国际化阶段,其规模与其国外对手相比通常是较小的,因此,不是规模过大而是规模约束是中国跨国公司管理人员在进行 FDI 进入模式决策时所关注的因素。

假设 5 (H5): 中国跨国公司的规模与企业选择独资进入模式的可能性正相关。

一家企业的国际经验是它在先前的海外经营活动中积累的。在以前的许多研究中发现对海外投资的控制程度与国际经验之间是正相关的(Gatignon and Andersen,

1988; Agarwal and Ramaswami, 1992; Brouthers et al. 1996; Aulakh and Kotabe, 1997; Mutinelli and Piscitello, 1998; Meyer, 2001), 研究结果表明与没有经验的企业相比, 有经验的企业认为海外经营的不确定性较低, 并且会更积极投入资源和实施控制 (Erramilli, 1991)。我们的初步研究表明, 中国的经营者认识到了由于缺乏国际经营的经验所导致的高度不熟悉和风险, 他们更愿意选择合作的进入模式 (合资) 而不是独资经营的模式。

假设 6 (H6): 中国跨国公司的国际经验与企业选择独资进入模式的可能性正相关。

信誉资本是指企业的声誉和商标的资产价值 (Mueller and Supina, 2002)。在现有文献中, 这一变量大多是在交易成本理论中讨论的, 该理论认为企业独特的声誉和品牌价值受到合作伙伴免费搭车的威胁 (Anderson and Gatignon, 1986), 这可能导致企业信誉的贬损 (Bell, 1996)。因此当一个拥有很高价值信誉资本的企业向海外投资时, 往往会避免和别人合伙 (Gatignon and Andersen, 1988; Gomes - Casseres, 1990; Brouthers et al. 1996; Ekeledo and Sivakumar, 2004)。然而, 在中国跨国公司的研究中, 企业信誉资本与免费搭车风险之间的关系受到了质疑。中国跨国公司开展全球经营较迟, 正处于建立全球品牌的阶段。它们当前的商业声誉只是在区域范围内而不是在全球范围内被认可的, 还没有为它们的产品和服务产生额外的价值, 因此不一定引起免费搭车的风险。所以, 把信誉资本定义为企业的一种能力而不是交易成本的来源在理论上是更合适的。事实上, 正如我们的初步研究所显示的那样, 拥有相对较高声誉的中国跨国公司与东道国当地企业进行合资时更容易被接受, 因为它们被国外合伙人视为更值得信赖和更可靠的商业伙伴。

假设 7 (H7): 中国跨国公司的信誉资本与企业选择独资进入模式的可能性负相关。

交易成本视角

从交易成本的视角看, 企业应该选择能够使由专有资产转移以及企业良好声誉被免费搭车的风险引起的交易成本最小化的 FDI 进入模式。

专有资产是指非常独特又很难模仿的、能为企业带来“准租金”的生产工艺和技术诀窍 (Hill et al. 1990)。当投资涉及高度专有的资产时, 这些资产的价值若非遭受很大损失, 则很难转移到其他用途 (Williamson, 1975; Klein et al., 1978; Williamson, 1985), 因而这会使得投资企业更容易受到机会主义的不利影响。因此, 当资产专用性和合伙人的机会主义倾向都很高时, 投资企业更愿意选择利用内部渠道, 而在进行 FDI 的情况下, 则偏好选择独资而非合资的进入模式 (Erramilli and Rao,

1993; Bell, 1996; Madhok, 1998)。虽然中国跨国公司常常缺乏具有很高价值的专有资产,但并非所有的中国跨国公司都一概而论,特别是那些积极参与对外直接投资的领先企业。我们的初步研究表明,在那些中国跨国公司拥有高度专有的能够产生“准租金”资产的行业,如在中药制药行业,投资企业更愿意以整合的进入模式向国外市场扩张,以实施控制和保护其专有资产。

假设 8 (H8): 中国跨国公司进行 FDI 过程中涉及的专有资产的程度与企业选择独资进入模式的可能性正相关。

交易成本的另一个来源是免费搭车的风险,这一风险与能为企业的产品和服务带来额外价值的良好声誉有关。正如上面所讨论的,中国跨国公司目前在对外直接投资中正在建立,而不是利用其信誉资本,所以还不能推断企业声誉与免费搭车风险之间存在着联系。这个论点表明免费搭车风险是可以和企业声誉分离的,但并不意味着否定交易成本方法的基本原理。中国跨国公司仍然会遭受到合伙人免费搭车的风险,但这不仅仅由新进入公司的声誉所决定,还与其他一些如东道国特有的区位、行业和产品等偶然因素有关。例如,中国家电制造企业的良好声誉和商标认可是区域性的,因此,当这些企业进入邻近的发展中国家时容易被合伙人免费搭车,而当它们进入欧洲和北美市场去建立全球性商标时,免费搭车就不会成为它们所关心的主要问题。因而先前的研究与本文研究的区别在于对免费搭车风险的衡量而不是对 FDI 进入模式选择的影响。当把免费搭车风险从企业声誉分离出来进行衡量时,中国跨国公司在进行 FDI 进入模式选择时,免费搭车风险与企业对独资进入模式的偏好是正相关的。

假设 9 (H9): 中国跨国公司的良好声誉和商标价值的免费搭车风险与企业选择独资进入模式的可能性正相关。

制度视角

从制度视角看,企业选择 FDI 进入模式,以获得东道国的管制和规范体系以及企业内部环境在制度上的合法性。

东道国管制制度指的是东道国政府的限制,由于这些限制,外国投资企业必须调整其进入模式以获得管制制度上的合法性。在管制制度的限制性很高的东道国,外国公司容易遭受东道国政府有关当地企业的外资所有权、当地资源的使用和出口要求等方面的歧视性政策,以及其他许多将会限制外国投资企业经营的政策。因此,进入有较多限制的国家,企业首先要关心的是获得市场合法性,亦即在当地经营中获得与当地企业平等的权利。此时,合资进入模式是首选,因为与外资独资企业相比,当地的限制性政策对外国和本国共同拥有的企业的影响要小 (Gomes -

Casseres, 1989, 1990; Erramilli, 1996; Padmanabhan and Cho, 1996; Tse, Pan and Au, 1997; Mutinelli and Piscitello, 1998; Brouthers, 2002; Yiu and Makino, 2002)。在初步研究中访谈的中国企业主管人员也强调指出，合资进入模式能使他们克服由东道国政府限制性政策造成的不利的市场地位以及与东道国限制性管制制度有关的一般性国家风险。

假设 10 (H10)：东道国政府的限制程度与企业选择独资进入模式的可能性负相关。

东道国的规范制度会给在东道国经营的外国企业施加一定水平的文化壁垒。当企业进入一个具有不同规范体系的制度环境时，它必须调整制度方面的期望，符合社会的期望以展示其社会职责，换句话说，即在东道国建立社会合法性。来自东道国规范制度环境的压力大小受到当地文化的民族中心主义的影响（Yiu and Makino, 2002）。在一个具有民族中心主义的文化环境中，外国公司会发现它很难被社会所接受，因此可能认为需要建立合资企业，因为合资企业在社会和文化方面比外资独资企业更容易被接受（Yiu and Makino, 2002）。难于获得当地的社会 - 文化合法性也与母国与东道国之间的文化距离有关。通过组建合资企业，投资企业可以从它的合作伙伴那里学到如何适应当地的文化规范，可以通过合伙人的社会关系网络缩短文化距离（Gomes - Casseres, 1989; Hennart, 1991; Yiu and Makino, 2002）。当东道国当地的民族中心主义文化以及文化差异给外国企业独资经营带来明显的不利时，中国跨国公司也会选择以合资方式进入东道国。

假设 11 (H11)：文化壁垒与中国跨国公司选择独资进入模式的可能性负相关。

企业的内部制度环境会影响 FDI 进入模式决策者的认知方式，选择以往成功的和普遍被采用的进入模式。在现阶段，中国的经理们并没有受到这些制度方面的影响，他们的企业还没建立 FDI 进入模式选择的历史标准，这是因为他们关于以往 FDI 进入的经验是非常有限的，也还没有制度化。对中国跨国公司来说，一个更重要的内部制度影响来自本国政府的支持，因为在本国已经建立起来的制度合法性使得它们拥有一定数量的追加资源去进行 FDI。在发展中国家企业的竞争优势中，本国政府的支持起着重要作用（Aggarwal and Agmon, 1990），也是促进这些企业全球化的重要因素之一（Child and Rodrigues, 2005）。由于本国政府在政府提供资金、国有银行特惠贷款、税收减免以及支持企业能够投入更多资源进行对外直接投资等方面，中国跨国公司所面临的资源约束可以在一定程度上得到缓解。

假设 12 (H12): 母国政府支持与中国跨国公司选择独资进入模式的可能性正相关。

图 1 总结了理论框架、以上所讨论变量之间假设的关系以及中国跨国公司在独资与合资之间的进入方式选择。正号表示某一变量的增加将会增加选择独资作为 FDI 进入模式的可能性, 而负号表示选择独资作为 FDI 进入模式的可能性降低。

三、方法

数据

在研究的数据收集阶段建立了 588 家中国跨国公司的抽样框, 这 588 家企业占 2005 年底中国跨国公司总数的 14.6% (总数为 4021 家, MOFCOM, 2006)。这个抽样框包括在中国政府出版的最近三期“中国对外直接投资统计公报”中列出的中国对外投资企业以及在中国地方政府出版物、中国股票市场数据库和报刊文章中列出的其它中国跨国公司。对每一抽样企业中国总部的高级主管进行了问卷调查, 收集了它们最近 FDI 项目的信息。该调查是在 2006 年 7 月到 12 月进行的。首先利用电话预筛选程序以确定有可能参与访谈的人员并获得参与访谈的初步承诺。这一方法在以前通过调研进行的研究中已被成功运用 (Pahud de Mortanges and Vossen, 1999)。在排除了不能和不愿意参与访谈的人员后, 有 189 人列入了最终调查表, 并利用传真向他们寄去了问卷调查表。138 家企业寄回了有效问卷, 即 75.1% 的企业做出了回应。这 138 家企业来自各种不同的行业, 其中包括资源行业、制造业和服务部门。回应者中有 58 个 FDI 项目采用合资模式, 而 80 个 FDI 项目采用独资进入模式。

表 1 自变量的衡量和变量结构的可靠性

自变量的衡量	Cronbach' α
1. 全球战略动机 进行 FDI 时有如下战略动机 (1 = 强烈同意, 5 = 强烈不同意): (1) 为进一步全球扩展建立前哨阵地; (2) 建立一个全球供应场所地; (3) 发展海外融资渠道; (4) 建立国外总部, 协调海外经营。	0.631
2. 东道国行业竞争 已感知的东道国行业竞争强度 (1 = 低, 5 = 高)	
3. 东道国行业增长 回答者对如下变量的理解 (1 = 低, 5 = 高): (1) 在进入时东道国行业的市场需求增长率; (2) 东道国行业的市场增长潜力	0.707