

文章编号:1002-980X(2007)07-0018-06

知识与跨国公司进入模式选择

——一个不同于交易成本的框架

黄宇驰

(浙江大学 管理学院, 杭州 310015)

摘要:交易成本理论在分析企业进入模式的选择时,将机会主义作为关键的假设,但这种分析忽略了知识是以各种方式结合在一起的,这种结合减弱了机会主义的威胁,因此一种不同于交易成本的框架——知识为基础的框架建立起来了。这个框架将知识为基础的能力区分为建构能力和组合能力,它们影响着进入模式的选择。企业的知识战略对进入模式的选择也有直接或间接的影响。

关键词:进入模式;机会主义;建构能力;组合能力;知识利用;知识开发

中图分类号: F276.7 **文献标志码:** A

全球化的今天,企业面临着去海外市场拓展的需要,而到海外市场投资,面临的首要问题是进入模式的选择(entry mode choice),进入模式选择也就自然而然成为国际企业研究中的大问题。

一般认为,企业进入模式是企业选择的将企业的资源(知识、能力、有形资源)从母国转移到东道国的方式方法,如出口、licensing、合资或全资子公司。

1 交易成本框架

1.1 研究思路

迄今为止,研究进入模式出现过以下几种理论——交易成本理论、内部化理论、折衷理论、OLI理论,由于内部化理论、折衷理论、OLI理论的主体是交易成本理论,因此占主导地位的范式是交易成本理论。

最经典的进入模式的定义,是 Root^[1] 提出,将进入模式看作是一种制度安排(institution arrangement),实际上是秉承制度经济学一贯的定义。Anderson 和 Gatignon^[2] 将交易成本框架应用在美国企业进入模式的分析上,他们将东道国制造和营销模式划分为一个从高控制到低控制的连续变化的模式,全资和多数股权的合资被称为高控制模式,而授权和少数股权模式被称为低控制模式。这个领域随后的著作都是沿着这样思路的进行的。基本的出发点是考虑到机会主义威胁,保护知识免受被授权人

(licensees)和企业合作伙伴所带来的机会主义威胁是选择进入模式的主要推动力。

由于企业跨国营运集中在知识转移,知识的本质和进入模式的选择缠绕在一起,交易成本理论提出,知识的交易特性使它的转移深受机会主义威胁,因此保护知识的要求使企业选择高控制的模式如全资或多数股权合资^[2-5]。

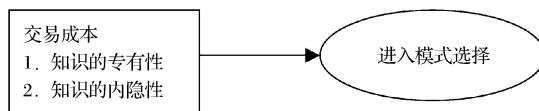


图 1 进入模式选择的交易成本框架^[4]

在交易成本框架中,知识的两个重要的特性——内隐性和专属性是进入模式选择的两个主要因素^[2,4],由于内隐的技术诀窍难以编码形成书面文字,因此交易伙伴有可能为了自己的利益,表现出机会主义行为^[6]。专有知识被定义为企业特定的相对于东道国企业的优势。它产生准租,使得合同模式中的被授权人(licensees)和企业合作伙伴有可能扩散技术诀窍(know-how)^[7-8]。

1.2 评价

Gatignon 和 Anderson 的交易成本框架过度简化了知识的特性——专属性和内隐性,经验研究中,专有知识通常用 R & D 密度——R & D 费用相对于销售收入的比例来表示,但研究结果发现,知识的专

收稿日期:2007-02-02

作者简介:黄宇驰(1973-),女(蒙古族),吉林前郭人,浙江大学城市学院讲师,浙江大学管理学院博士研究生,主要从事市场进入战略研究。

有本质和进入模式选择的关系并不确定, Stopford 与 Wells^[9]和 Gomes - Casseres^[10]发现 R &D 密度与建立子公司的倾向直接相关, Gatignon 与 Anderson 发现 R &D 密度与合作程度的选择并无直接相关,其他研究也发现 R &D 密度并不与进入模式的选择直接相关^[11-13]。这些相互矛盾的结果可能要归因于将 R &D 密度作为各种专有知识的一揽子评价指标。也就是没有对知识进行详细的概念化,没有将各种知识的内容、类型、形式都细分出来。

可以看到,交易成本方法是微观分析的方法,集中在单一交易上^[14],并且将企业看作是无历史的单位^[15]。它没有抓住企业积累知识的特性,没有认识到随着时间推移,各种经验性知识以多样化的方式相互交织在一起,形成了企业的优势,而这种优势是难以侵蚀、难以模仿的,这中和了机会主义的威胁,从而对进入模式的选择产生了重大的意义。当机会主义被这些以各种形式结合在一起的知识中和,机会主义的考虑就不重要了。因此,在进入模式文献中,应该关注知识的特质,而不是它的普遍特性。

交易成本框架在逻辑上还存在两个重大缺陷,首先它局限于现有优势的保护和发挥,将对外投资仅当作是知识利用的方式,而忽视了对外投资还有知识开发,建立新的能力的一面。企业进行跨国投资,不但是利用现有的优势,而且进入新的区域和业务市场,对企业而言,也意味着了解、接纳和建构与从前差异很大的企业实践、技能和制度,这是企业建构未来优势的重要基础,也是企业能够打破现有资源平台路径依赖的重要方式。跨国公司投资通常是开发和利用两种战略(动机)同时具备^[16]。其次,按照交易成本范式,如果市场是完善的,那么企业将通过市场进行知识的转让,从而获取收益。这样企业进行知识生产的目的是通过市场转让成果,而不是在企业内部进行应用。企业的生产功能在这样的范式下受到弱化,企业仅仅成为市场不完善的备择方式。

2 进入模式选择的知识框架

2.1 进入模式的概念

由于进入模式的内在特性是用控制、资源承诺和风险承担来刻画^[4],而这三个因素高度相关,研究实践中最终采用控制一个变量来表达,而控制又和企业的股权结构紧密相关,进入模式的选择又简化为对企业股权结构的选择。

2.2 进入模式选择必须考虑的内容

2.2.1 战略动机

跨国公司进入模式的选择研究必须要关注进入动机,按照前文分析,跨国公司进入其他国家,既有发挥现有优势的动机,也有获取新知识、能力的动机。

2.2.2 企业和区位(区域)

影响进入模式选择的因素众多,其中邓宁的 OLI 模型所做的归纳最为经典,在 OLI 选择模型中(O - 所有权优势,L - 区位优势,I - 内部化优势),所有权和内部优势有重叠,都是指跨国公司所拥有的企业特定的优势,而区位优势是东道国所拥有的优势,因此在选择的框架中需反映出企业和东道国这两块内容。

2.2.3 基于知识的进入模式选择框架

回顾进入模式选择的理论研究,可以发现一个完整的理论框架必须包含以下几方面的内容^[17]:必须有产权优势(垄断或企业特定的优势),以在外国市场获取超额收益;这个优势具有两个关键的特性:持续性^[18],在各国间可进行成本有效的转移^[5],也就是说,这种优势的缺乏很有可能会减小企业国外运营的可能性;必须有东道国因素(如竞争、基础设施、原材料和劳动力的可得性、法制和经济环境)与企业优势的有效和有效率的相互结合的体现;必须有一个特定的企业理论的范式,作为框架的基石。

如果机会主义的选择不再是考虑的焦点,那么跨国企业不再是节约交易成本,替代外部市场的被动的体制性选择,而是主动运用独特的企业知识资源,完成市场所不能,努力发挥生产功能的主体。跨国企业是为了加强企业的优势,才以企业的方式主动将知识保留在跨国企业内部,在全球范围内寻求、积累、挖掘和增强知识资源的优势^[19]。如果企业优势的来源在于嵌入企业的知识,企业进入模式选择的核心不再是避免机会主义的威胁,而是打开企业这个黑箱,建立企业持续的竞争优势。

由于外部环境的变化,如全球化的扩展、IT 技术的广泛采用、高度知识化的全球顾客的出现,企业已开始经历动态竞争。由于企业知识论(KBV)的理论核心是可持续竞争优势的建立,而进入模式选择理论的核心是现有优势的利用,企业知识论(KBV)可以作为全面解释进入模式的新选择。基于动态竞争和资源异质性的假设,KBV 可以将竞争优势作为核心,把企业知识为基础的能力、企业战略和进入模式选择协调起来加以考虑,解释进入模式的选择。

2.2.4 本框架的基本观点

进入模式用股权结构来表示,本框架(见图 2)的基本观点是企业的知识战略会影响进入模式的选择,进而影响股权结构的选择,企业的知识战略和企业拥有的能力会共同影响进入模式,同时知识战略对股权结构也有直接的影响,这样在逻辑上也能符合结构追随战略的经典描述^[20]。

跨国公司所采用的战略不但是利用现有能力(开发市场),也力图增强现有能力(战略资源寻找)。企业进入新的区域市场,不但意味着投入财务资源和其他资源,也意味着改变战略资源和能力,是对全新的知识打开了大门,使这些知识与企业拥有的其他资源结合。

本文将进入的知识战略和跨国公司现有能力匹配的程度与进入的股权份额相联系。现有的以资源为基础和以能力为基础的研究提出,能力充沛的企业在寻求市场的导向下,很有可能在不同的产品市场和区域市场利用它们的实体资源和知识资源^[19,21]。采用知识利用战略的企业将自身的竞争力定位于内部拥有的以组合知识为基础的和建构知识为基础的能力上^[22],对试验性的活动会进行的较少^[16],而进行较多的内部寻找行为。采用这种战略的跨国公司,如果拥有较强的能力,会以成本最小化和规模经济最大化来拓展产品和业务^[9]。另一方面,即使强大的跨国企业在进入新的区域市场时,也不一定是以全资方式,因为在资源寻求导向的跨国公司看来,区域市场会有它所缺乏的资源,进入的目的是了解这个区域,由于企业原有的资源不一定能和全部目标资源很好的结合,因此采用知识开发

战略的企业,很有可能采取部分股权的结构,和所需的当地目标资源接近。而采用知识利用战略的企业,倾向于通过全股权和高股权比例的结构利用现有的能力与资源。

1) 框架解释。关于资源和能力的分类,目前没有统一的标准,众多研究人员按照自己的研究需要,提出了自己的分类方式。由于上文的分析,必须在模型中体现区域和企业双方面的内容,因此本文将知识为基础的能力分为组合能力和建构能力^[22-24],建构能力和组合能力又分为与业务相关的和与区域相关的。

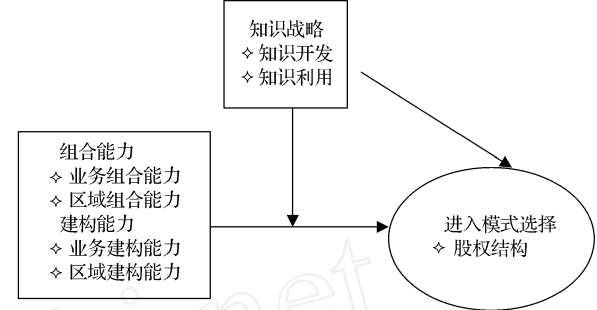


图 2 基于知识的进入模式选择框架

以往的国际企业研究中,能力往往被分为 R &D 能力和市场能力,但按照 Chen 和 Hanart 的看法,研发能力大多是业务相关的,对于相关性不大的业务,作用微弱,而市场能力是区域相关的,依赖于所在地的文化、社会、经济和制度情境,想要在其地方使用,必须假以时日。因此研发能力和市场能力在本文采用的分类中,属于组合能力。建构能力更多的体现了企业在学习能力,它的强弱直接影响着组合能力的发挥(见表 1)。

表 1 能力的类型

	组合能力	建构能力
业务知识	业务组合能力: 特定业务领域的知识 专业化或多元化能力	业务建构能力: 关于进入模式选择的知识 管理多元化公司的经验
区域知识	区域组合能力: 特定区域会计实践的了解, 当地广告、分销渠道的掌握, 对当地政治情况与管制的了解。	区域建构能力: 关于国际业务的经验 * 一般的国际化经验 * 区域性或国别经验

组合能力。组合能力往往独立于特定的企业,是与产业密切相关,并被产业内的企业共享的能力^[24]。业务组合能力,是在特定业务领域运营的知识,包括对所经营业务的技术理解,如对产品 and 制造过程的理解,产业中企业网络的理解,对所需技能的掌握。这些能力很容易转移给相似的业务,因为它

们与地理背景无关^[24]。一个总是横向扩张到相关业务领域的企业通常会比扩张到可能相关可能不相关业务领域的企业掌握更为专业化的特长,即使后者的吸收能力更强,也不会改变这种结果。因此总是向相关领域扩张的企业追求的是更好的利用现有的技术能力,而向多领域扩张的企业,即使已拥有相

对较为分散的能力,仍致力于追求自己尚未拥有的知识。因此业务组合能力的专有性越强,越可能采取高股权比例的进入模式。区域组合能力是指在特定区域运营的能力,这些能力可能源于现在或从前在当地或相似的区域运营的经验。相似的区域指文化传统、制度环境、劳动立法、消费者实践等方面相似的区域。这种能力减少了企业新进入时的不确定性和风险。然而,在相同或相似区域运营,同样会减少学习新知识的可能性。因此进入相同或相似区域的企业更有可能通过保护性强的模式如股权比例更高的模式深化利用现有的能力。

建构能力。建构能力包括对各个组分及组分结合方式的了解,对制度影响复杂性和对本地嵌入性的了解,在企业层次,建构知识指那些累积起来的包含管理全球业务和利用现有能力的知识^[23-24],建构能力指识别、复制、整合或管理硬资产及业务水平组合能力,是在运营企业过程中发展起来的能力。跨国公司在外国市场进入模式选择方面积累了丰富的经验,这些经验是业务建构能力的重要组成部分,它可以帮助企业更准确地获得关于目标市场的信息,深入了解如何与东道国制度互动,更好地选择进入模式。因此跨国企业倾向于选择自己已熟悉并运用良好的进入模式,比如,过去使用收购方式,将来很有可能继续采用^[25],并且成功的可能性也较大^[26]。因此业务建构能力越强,越有可能采取高股权比例的进入模式。区域建构能力体现在国际经验和多国性的程度,多国性可以用外国资产的投资、对外国市场和销售的依赖、外国生产要素的采购、外资子公司的分散程度来表示^[27]。在多个国家进行多元化经营的跨国公司发展了目标市场、目标产业、潜在利益识别的能力。区域建构能力越强,企业越有可能采取高股权比例的进入模式。当跨国企业拥有的国际经验较少时,也有可能采取高股权比例的进入模式,这些模式在国内运营的较好,因此国际化初期,企业会选择、复制自己熟悉的方式,向外扩张。这样,那些具有中等程度的国际经验的企业可能采取低股权比例的进入模式(见图3)。

知识战略。在国际管理研究中,知识战略是指核心的交易是知识开发还是知识利用导向的,知识利用体现为寻求市场,知识开发体现为寻求战略资产^[28]。Reuer 与 Ragozzino^[29]定义了知识新颖性的概念,即企业新获得的知识与原有的知识相差的程度,是完全相同相关还是不相相关。这里的知识既包括业务知识,也包括区域知识,如果企业进入以前从

未进入的地区,获得的相关的区域知识也具有新颖性。一般而言,当新企业获得的知识越具有新颖性,也即与原企业的知识距离越远时,企业越可能采取知识开发战略,反之,则采取知识利用战略。知识开发的倾向性越强,特定能力对应的股权比例越小。这意味着知识战略在此模型中是能力与结构关系的缓冲变量。但知识战略对结构也有直接影响,既采用知识开发战略的倾向性越强,越有可能采取较低的股权比例(见表2)。具体的分析,由于知识战略所指的知识实际上也是两方面,即业务知识和区域知识,与传统分析不同,本文认为,企业在进入陌生区域市场,利用现有的业务能力时,也属于采用知识开发战略的范畴,此时,企业进入的市场越陌生,拥有一定业务能力的企业越有可能采取部分股权的比例。但如果出现企业进入陌生国度的陌生业务市场的情况时,企业采用的是纯粹的知识开发战略,此时战略的调节作用有限,一定能力对应的股权比例要具体情况具体分析(见表2)。知识战略不仅调节企业能力与所采用的结构模式之间的关系,它对结构也有直接的影响^[20],跨国公司进入一些国家的产业集群,追求的是声誉、地位的扩散,潜在客户心目中的地位提高^[30],向目标地企业学习,而不是增强企业的能力、资源和价值。

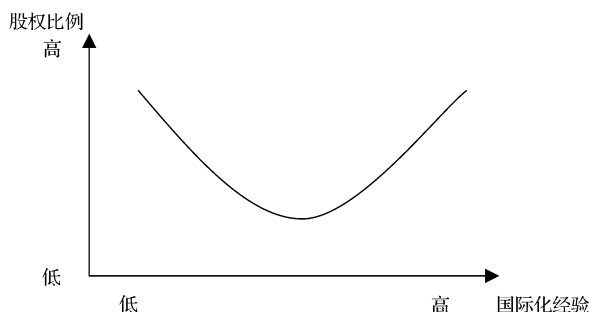


图3 国际化经验——股权关系的 U 型图

表2 业务知识区域知识对能力—结构关系的影响

与特定企业能力 对应的股权结构		业务知识		
		知识利用	知识开发	知识开发
区域知识	相同	高	较高	中高
	较高	较高	低	低
	相关	中高	低	低/高?
	不相相关	中高	低	低/高?

2) 评价。本框架建立在企业的知识观基础上,

首次将知识为基础的能力与战略结合起来,研究进入模式的选择。将促进企业学习,使现有能力得到更好利用与增强作为选择的焦点,企业不再是交易主体,而是注重生产功能的生产主体。

本框架同以往理论还有一个显著的不同,就是对知识不再用专有性、内隐性去分类,而是用业务、区域分类,这实际上秉承了国际化研究的一贯思路——产业多元化和地理多元化的区分。在跨国投资中,区位因素是一个不能忽略的因素,本框架中,区位因素体现在两处,能力的分类和战略的分类中。Dunning 的 OLI 理论中也有区位优势,但他的理论仅罗列了众多因素,提供了思考的方向,而本框架将它具体化,开始研究各因素的相互影响关系,从这个意义上说,本框架前进了一步。

3 比较

最后,将交易成本框架和知识框架进行比较(见表 3),可以发现基于知识的进入模式选择框架分析的单位是企业而不再是交易,在考虑选择的原则时,由于是基于知识观的,因此是动态的,不但考虑现有知识的利用,同时也考虑新知识的开发对进入模式选择的影响^[31]。

对进入模式的选择不再是成本最小化的治理形式,而是体现学习,促进企业能力的利用和增强的结构形式。从时间取向上,不再是静态和均衡导向的,而是动态的学习导向,这和目前的动态竞争环境也是契合的。

表 3 交易成本框架与知识框架的比较

	交易成本框架	知识框架
分析的单位	交易	企业
关注焦点	交易特性	企业知识
竞争力来源	交易的有效管理	知识的开发和利用
Know - how 管理中主要取向	成本节约	价值管理
股权形式选择中关键的考虑	成本最小化和交易特性与治理形式的匹配	体现渐进的学习过程,促进企业能力的利用和增强
时间取向	本质上是静态和均衡导向	本质上是动态,在开发过程中进行学习和知识构建

参考文献

[1]ROOT F. Entry strategies for international markets[M]. Lexington, MA: D. C. Heath. 1987.

[2]ANDERSON E, GATIGNON H. Modes of foreign entry: A transaction costs analysis and propositions[J]. Journal of International Business Studies, 1986, 17: 1 - 26.

[3]BARNEY J. Strategic factor markets: Expectations, luck, and business strategy [J]. Management Science, 1986, 32: 1231 - 1241.

[4]HILL C, HWANG P, KIM C. An eclectic theory of the choice of international entry mode1 [J]. Strategic Management Journal, 1990, 11: 117 - 128.

[5]TEECE D. The multinational enterprise: Market failure and market power considerations [J]. Sloan Management Review, 1980, spring: 3 - 15.

[6]HENNART J. A transaction costs theory of equity joint ventures[J]. Strategic Management Journal, 1988, 9: 361 - 374.

[7]HENNART J. A theory of multinational enterprise[M]. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1982.

[8]HILL C, KIM C. Searching for a dynamic theory of the multinational enterprise: A transaction cost model[J]. Strategic Management Journal, Special Issue, 1988, 9: 93 - 104.

[9]STOPFORD J, WELLS L. Managing the multinational enterprise: Organization of the firm and ownership of the subsidiaries[M]. New York: Basic Books, 1972.

[10]GOMES - CASSERES B. Ownership structures of foreign subsidiaries: Theory and evidence[J]. Journal of Economic Behavior and Organization, 1989, 11: 1 - 25.

[11]HENNART J. The transaction costs theory of joint ventures: An empirical study of Japanese subsidiaries in the United States[J]. Management Science, 1991, 37(4): 483 - 497.

[12]KIM W C, HWANG P. Global strategy and multinationals' entry mode choice[J]. Journal of International Business Studies, 1992, 23(1): 37 - 51.

[13]KOGUT B, CHANG S J. Technological capabilities and Japanese foreign direct investment in the United States [J]. Review of Economics and Statistics, 1991, 73: 401 - 413.

[14]GULATI R. Does familiarity breed trust? The implications of repeated ties for contractual choice in alliances[J]. Academy of Management Journal, 1995, 38(1): 85 - 112.

[15]FOSS N J. Theories of the firm: Contractual and competence perspectives[J]. Journal of Evolutionary Economics, 1993, 3: 127 - 144.

[16]March J G. Exploration and exploitation in organizational learning[J]. Organization Science, 1991, 2(1): 71 - 87.

[17]SHARMA V M, ERRAMILI M K. Resource - based ex-

- planation of entry mode choice[J]. Journal of Marketing Theory and Practice, Winter 2004, 12: 1 - 18.
- [18] HYMER S H. The international operations of national firms: a study of direct foreign investment[M]. MA: MIT Press, 1976.
- [19] MAKINO S, BEAMISH P. Performance and survival of joint ventures with non - conventional ownership structures[J]. Journal of International Business Studies, 1998, 29(4): 797 - 819.
- [20] 艾尔弗雷德·D·钱德勒. 战略与结构: 美国工商企业成长的若干篇章[M]. 昆明: 云南人民出版社, 2002.
- [21] BUCKLEY P, CASSON M. Analyzing Foreign market entry strategies: extending the internalization approach [J]. Journal of International Business Studies, 1998, 29(3): 539 - 562.
- [22] TALLMAN S, FLADMOE - LINDQUIST K. Internationalization, globalization, and capability - based strategy[J]. California Management Review, 2002, 45(1): 116 - 135.
- [23] MATUSIK S, HILL C. The utilization of contingent work, knowledge creation and competitive advantage[J]. Academy of Management Review, 1998, 23: 680 - 697.
- [24] TALLMAN S, JENKINS H, PINCH. Knowledge, clusters, and competitive advantage[J]. Academy of Management Review, 2004.
- [25] PRAHALAD C K, LIEBERTHAL K. The end of corporate imperialism[J]. Harvard Business Review, 1998, 76 (July - August): 69 - 79.
- [25] HITT M R, R HOSKISSON, R IRELAND, J HARRISON. Effects of acquisitions on R &D inputs and outputs [J]. Academy of Management Journal, 1991, 34: 693 - 706.
- [26] VERMEULEN F, BARKEMA H. Learning through acquisitions [J]. Academy of Management Journal, 2001, 44 (3): 457 - 476.
- [27] SANDERS G, CARPENTER M. Internationalization and firm governance: The roles of CEO. compensation, top team composition, and board structure [J]. Academy of Management Journal, 1998, 41(2): 158 - 179.
- [28] DUNNING J, NARULA R. The R &D Activities of Foreign Firms in the US[J]. International Studies of Management and Organization, Spring/ Summer, 1995: 39 - 74.
- [29] REUER J, SHEN KAR O, RAGOZZINO R. Mitigating risk in international mergers and acquisitions: The role of contingent payouts [J]. Journal of International Business Studies, 2004, 35(1): 19 - 32.
- [30] PORTER M. Clusters and the new economics of competition [J]. Harvard Business Review, 1998, 76 (6): 77 - 90.
- [31] MADHOK A. Cost, value and foreign market entry mode: the transaction and the firm [J]. Strategic Management Journal, 1997, 18(1): 39 - 61.

Knowledge and MNCs Entry Mode Choice

—A different framework from transaction cost

HUANG Yu-chi

(Management College, Zhejiang University, Hangzhou 310015, China)

Abstract: Literatures on entry mode chooses transaction cost theory as their analysis base which suggests that protection of knowledge from the threat of opportunism is a primary drive of the choice of mode. However, in these literatures, the knowledge construct itself is oversimplified. Varieties of different types of knowledge held by firms relate to each other and are combined to constitute a source of advantage. This combination mitigates the threat of opportunism to such a degree that it is often unimportant in mode of entry decisions. A new frame that is based on knowledge is constructed. This model integrates the MNEs capabilities with its strategy to determine the structural outcome of the entry. It decomposes the MNEs capabilities into component and architectural capabilities (at the level of the business and of the location), and the knowledge strategies into exploration and exploitation. This paper suggests that both the capabilities and the strategy of the MNE for each deal, through direct and indirect effects, determine the structural form of the entry.

Key words: entry mode; knowledge; transaction costs theory; opportunism; component and architectural capabilities; exploration and exploitation

(上接第 51 页)

Cascio Employee Turnover Cost Model —A Revised Approach

ZHANG Yan-cai^{1,2}, HAN Yu-qi¹

(1. School of Economics and Management, Nanjing University of Science & Technology, Nanjing 210094, China;

2. Economics and Management Department, Huaiyin Teachers College, Huaian Jiangsu 223001, China)

Abstract: Human resource management has been focused by researchers and managers in recent decades. Conspicuously less has been achieved to account for the costs and benefits of Human resource management activities and employee organizational behavior. Cascio accounting approach for evaluating turnover costs has served as the point of departure for the current paper. The cost components to be incorporated in revised Cascio model, new model will be more systematical for appraise employee turnover costs.

Key words: employee; dysfunctional turnover; cascio model; revised approach