

# 国别文化差异与跨国公司投资行为的变通

## ——从文化视角重新解读折衷范式

关涛, 任胜钢

(华东理工大学商学院, 上海, 200237; 中南大学商学院, 湖南长沙, 410083)

**摘要:** 当国别文化差异对跨国公司的直接投资行为产生影响时, 折衷范式需要根据投资区位的文化特性如价值观、社会关系、权力距离等因素做出适应性调整, 而母国文化特性如商业习惯、顾客偏好、风险与不确定性偏好对跨国公司的投资区位选择、产业选择和国际市场进入方式也起着潜移默化的影响作用。

**关键词:** 跨国公司; 直接投资; 折衷范式; 文化差异; 企业国际化

**中图分类号:** F270

**文献标识码:** A

**文章编号:** 1672-3104(2009)02-0229-06

经济全球化进程中, 文化作为一种竞争手段对提高国家和企业竞争优势的作用显现出来, 跨国公司(MNC)也不得不面对文化差异并且要妥善处理, 避免它造成产品认知障碍。国际生产理论, 包括折衷范式(OLI)在内, 最初都没有直接考虑区域文化差异的影响, 是一种“理性”的理论; 目前也存在着另一个极端, 某些跨国公司行为分析过分强调文化的作用而忽视传统理性假设, 似乎原有的国际生产理论都应该在“文明冲突”中推倒重来。其实国家制度、企业组织模式、经营行为偏好等本身就带有文化作用的痕迹, 即使是“理性”的折衷范式, 其理论框架也是构建在隐含的文化作用的基础之上。鉴于文化差异在影响跨国公司行为与绩效方面的作用日益突出, 本文拟在原有折衷范式的基础上, 结合邓宁(Dunning, 1997)<sup>[1]</sup>对 OLI 范式的后期研究, 挖掘 OLI 框架本身所包含的文化寓意, 并把它们作为原先 OLI 变量的影响因素添加进去, 用以解释跨国公司在文化冲突的背景下对投资区位选择与投资策略的变通。

### 一、文化差异及其对跨国公司行为的影响

世界经济体系中确实存在着思维方式与制度代表的文化差异, 如欧美的西方文化和中国、日本、韩国、新加坡等国所代表的东方文化。这些思维方式差异通

过企业家精神、商业惯例、工作风格、顾客期望、组织结构、对待外资态度、决策模式等表现出来, 在某种程度上影响了企业与国家竞争力的差异。

随着世界经济一体化的加深, 地区文化差异在某些方面有趋同的趋势, 但不可能在短期内实现, 另外一些文化差异如对风险的态度, 工作风格等已经固化在人们的价值观念与思维方式之中, 而且在一些文化保护组织和民族观念的推动下甚至有继续扩大的趋势。跨国公司既是产品和技术全球销售者, 又是母国文化的传播者, 它们面对的文化差异经常成为跨国经营的障碍。

文化对跨国公司经营行为的影响根深蒂固, 举例来说, 日本跨国公司的合作行为比美国普遍的多, 这和日本长久以来形成的人们互相信任、协调一致的人际关系分不开。面对市场失灵、美国跨国公司选择内部化, 通过“退出市场”避免机会主义, 而日本跨国公司则选择“积极参与”, 通过企业之间的合作享受改善信息压缩的好处, 相互信任与协商一致的集体观念与美国盛行的个人主义相比, 更容易使合作方找到共同利益并信守承诺。

文化对跨国公司行为的关系可从以下三方面分析。

第一, 文化与国家制度体系的相互作用。从某个时点看, 国家制度体系(法律、政府、压力机构等)本身就是文化作用的产物, 但在一段时间内, 通过奖励

收稿日期: 2008-12-19

基金项目: 国家社会科学基金“当代跨国公司新理论研究”(02BJL047)

作者简介: 关涛(1975-), 男, 河南许昌人, 管理学博士, 华东理工大学商学院工商管理系副教授, 主要研究方向: 跨国企业管理; 任胜钢(1975-), 男, 湖南津市人, 管理学博士, 中南大学商学院副教授, 主要研究方向: 企业创新网络, 跨国经营。

合意者惩罚出格者,它也会固化人们的行为,进而影响文化,最后潜移默化到公司行为中。如美国三权分立和权力制衡的政治体制是民主意识的体现,它又影响美国企业的组织模式和公司治理结构。

第二,母国文化对跨国公司行为的作用。上述美国、日本跨国公司对市场失灵的不同反应已经显示出母国文化对跨国公司行为有着深刻的影响,除此以外,商业习惯、顾客偏好、风险与不确定性偏好对MNC的作用也值得注意。

第三,跨国公司行为对东道国文化的作用。跨国公司在全球销售产品的同时也把母国文化带到了东道国,它们通过广告等大众传播媒体和企业文化扩散宣传消费和工作观念,有时甚至突出宣传母国文化吸引力,被东道国不同程度的认知和接受。通常来说,由跨国公司主导的母国文化容易在缺少国家统一文化、信息流动不受限制以及大众传播媒体健全的东道国得到推广和扩散。

本文把邓宁的折衷范式作为分析框架引入跨国公司投资行为的文化敏感性分析中,用相关文化变量重新构建和解释所有权优势(O)、内部化优势(I)和区位优势(L)的OLI框架,可以丰富它的内涵。

## 二、所有权优势与文化

所有权优势的两个来源:专有资产优势( $O_a$ )和协调优势( $O_c$ )体现在微观层次上,是企业专有的。但把它们放到所属的国家文化背景中进行比较,也可以看到某些源自同一国家的所有权优势具有共性,如德国、瑞士的精密仪器制造技术,日本MNC的企业合作与协调优势等,这些因素大都可以找出其文化渊源。比较而言,可以说某个国家在这方面具有文化比较优势。

波特的国家竞争优势对所有权优势与文化关联度的考察具有一定的代表性。他的“钻石模型”有四个构成要素:企业战略与竞争因素、供应商网络、生产要素和需求条件,它们都具有鲜明的国别专有性,所以企业竞争优势是国家竞争优势的基础反映,企业竞争优势根植于专有资产和技能的快速积累,有时则主要归因于“承诺”——企业之间相互信任和恪守契约。这一“伟大承诺”在一个国家而非另一个国家做出本身就体现了国家之间在工作态度、商业习惯、相互信任及其它价值观念方面的文化差异。

另外,管理方格理论也可以拿来分析国别文化差异对所有权优势的影响。日本、韩国等国家一般被划分在“注重人际导向”的类型中,这些跨国公司具有注

重人际关系和归属感的导向,这有利于它们通过内部活动协调或建立企业网络获得协调优势;而美国、德国、英国被划分在“注重任务导向”类型中,跨国公司中个人主义行为比较突出,这对获取专有资产优势有帮助。

独特的历史文化因素会对所有权优势产生至关重要的影响。Casson(1991)<sup>[2]</sup>认为一些宗教教旨主义国家宗教势力排斥科学技术在现代经济活动中的领导作用,结果这些国家虽然有足够的自然资源和物质条件,却缺少企业家精神和技术创新;相反,法国自拿破仑时期就把科学技术放到重要位置,工程技术人员地位相当高,形成了崇尚技术的历史渊源,造就了法国在高速列车、小型通信系统、隧道工程、电力技术等方面的世界领先,法国跨国公司一般都比较依赖母公司的技术优势。Ghemawat(2003)<sup>[3]</sup>发现不确定性和风险偏好也存在国别差异,重大突破性技术创新较多在不严格规避风险的国家出现。同时他还发现个人主义比集体主义对企业技术创新有更大的相关性。

表1列出了有关所有权优势和文化的关联性估计,数字1表示该项变量呈文化中性,数字3表示高度文化敏感性,数字2表示文化敏感性适中。举例来说, $O_a(1)$ 说明个人主义文化观念与产品创新有一定的联系, $O_c(5)$ 说明企业合作的协调优势较多地来自高权力距离、高信任和责任感的文化。

## 三、文化差异与内部化优势

内部化优势的理论基础是交易费用理论,根据对交易费用和协调成本的衡量,跨国公司选择是否通过内部化扩大组织规模。尽管交易费用理论坚持“有限理性”的假设,但它只限于对资产专用性、信息不对称以及交易双方机会主义可能性的考察,没有专门探讨文化因素的影响。其实如前所述,MNC管理决策并非只具有经济背景,文化影响是客观存在的。

有些学者就跨国公司内部化决策与文化的相关性做过研究,Woodcock(1994)<sup>[4]</sup>等人建立了一个投资决策阶段模型,说明跨国公司根据文化距离的远近确定在不同国家直接投资的时间顺序。一般说来,文化距离越近,越容易进行沟通,协调成本就越低,跨国公司总是喜欢在文化距离近的国家实行内部化扩展。Benito & Gripsrud (1992)<sup>[5]</sup>对挪威跨国公司的实证研究推翻了Woodcock的结论,他们的研究结果证实挪威MNC的投资决策与文化距离的远近没有必然联系,邓宁(1997)<sup>[1]</sup>则反驳说,挪威与周边北欧国家文化有明

表1 企业所有权优势的文化敏感性度量

所有权优势	敏感性度量*	具体描述
<b>资产优势(O<sub>a</sub>)</b>		
1. 产品创新	2	高个人主义激励企业家才能和创新
2. 生产管理	3	对不确定性的高规避导致严格的质量控制
3. 组织体系	3	长期/短期导向影响雇员培训和解雇制度
4. 营销系统	2	文化距离影响广告、促销策略
5. 革新能力	2	高个人主义激励企业家才能和创新
6. 工作内容管理	3	高权力距离和低个人主义导致工作内容模糊、专业化低、决策权分散和决策赞同率高
7. 不可编码的知识	2	对不确定性的高规避倾向于对知识加以编码
8. 减少交易成本的能力	3	低个人主义、高权力距离、低男性化、高信任、高道德感有助于减少交易成本
9. 维持企业之间关系的能力	3	依赖于对国际关系维护的文化差异 低个人主义有利于维护企业国际关系
10. 从社会差异中学习的能力	3	高个人主义和低男性化有助于从国家差异中学习
11. 进入最终市场的方式偏好	1	中性
<b>交易协调优势(O<sub>t</sub>)</b>		
1. 老企业的优势	1	中性
2. 企业规模优势	1	中性
3. 产品多样化	2	中性
4. 学习经验	2	文化调整帮助企业实现多渠道学习和经验积累
5. 企业之间的关系协调	3	低个人主义、高信任、高道德感有助于关系协调
6. 以低成本获得母公司资源	1	中性, 虽然有些国家对知识和信息共享更开放
7. 综合经济性(根据国家资源特性和市场需求调整而得)	3	高个人主义偏爱文化调整
8. 减少和分散风险	3	对不确定性的高规避反映了对待风险的态度

\* 1 为文化中性, 2 为对文化比较敏感, 3 为对文化高度敏感。

显不同, 其中就权力距离看, 挪威与其 MNC 最先投资的国家大多排列在低权力距离的文化范畴内, Benito 等人的研究忽视了这个关键因素, 当然不可能得出正确的结论。

实行内部化的手段有独资新建、合资或者跨国兼并, 跨国公司的的手段选择偏好同样会受到母国文化限制。当母国文化具有高度风险和不确定性规避倾向时, 如果条件许可, 跨国公司较多地选择与东道国企业合资, 这样做可以分摊风险, 而且抽逃资金时也有一定的保证。跨国兼并也较多地发生在东道国与母国的文化距离较远的情况下, 而且兼并成功率也比较高, 因为跨国兼并为跨国公司提供了一个全面了解东道国市场和文化的平台, 有利于母公司进行市场渗透。文化距离较近时, 跨国兼并的必要性就不是太迫切。

内部化减少了交易成本, 但却带来了管理成本,

其中代理成本是管理成本的重要组成部分, 它与子公司卷入跨国公司管理活动的深度有关。Klein(1990)<sup>[6]</sup>发现, 与美国相比, 日本跨国公司给外国子公司的当地授权更多一些, 但代理成本并没有显著增加。其原因可以从文化角度探讨, 母公司受日本文化影响, 普遍存在的相互信任、协商一致的人际关系, 管理风格也较多地采取协商式, 跨国经营使母公司的企业文化渗透到国外子公司中并通过社会化固定下来, 成为子公司的主流文化, 因而子公司和母公司在管理风险、内部人际关系方面比较相似, 信任与协商很容易使委托人和代理人达成一致目标, 代理成本就要低一些。Hennart (1991)<sup>[7]</sup>指出, 内部化的关键不是让内部价格取代外部市场价格, 而是用内部行为管制取代无效的外部价格机制, 不同的内部行为管制对卸责的监督和促进组织知识扩散有不同的影响, 组织文化是内部行

为管制的构成因素之一,必然会影响内部化的管理成本。

在研发成本上升和技术过时加速的今天,跨国公司有时选择企业合作或战略联盟应付市场失灵。这在一定程度上替代了内部化。但是战略联盟要面对比内部化复杂的文化冲突。跨国公司是否能与国外企业顺利合作也部分地决定于合作方能否成功克服文化壁垒。

与内部化有关的文化因素列在表 2 中,解释方法与表 1 相同。

#### 四、文化距离与区位优势

其实区位因素的文化敏感性比所有权优势和内部化优势更加明显(见表 3),有关假设在 Dunning(2003)<sup>[8]</sup>的实证研究中得到了证实。除了自然资源禀赋之外,东道国人力资源条件,政府政策等本身就是当地文化的产物。文化的影响还体现在劳动效率的差异上,举例来说,具有相似地理条件的新加坡和裴济的生产效率差异部分由劳动者技能水平决定,还有一部分则毫

无疑地由劳动者对工作、权威和财富的态度差异所致。

经济全球化的压力迫使各国政府采取措施增加本国的区位优势。众所周知,在区位优势构成要素中,创新和竞争环境的比重日益提高。除此之外,一些能够影响交易费用的区位变量,如商业习惯、谈判程序、政府腐败程度、违约惩罚、合作忠诚度、履约情况等,几乎都能体现出文化差异。

做类似研究的学者比较关注“心理距离”,通过一些实证研究能进一步说明文化距离与区位优势的关系。Benito & Gripsrud (1992)<sup>[5]</sup>把它界定为阻碍或干扰跨国公司在海外陌生环境中学习的因素,他们发现瑞典跨国公司最先投资在文化相似或心理距离较近的国家,然后再逐渐向心理距离远的地区投资。此前,Davidson (1980)<sup>[9]</sup>曾作过相似的研究,他证明处于起步阶段的跨国公司在投资区为选择时对文化环境接近的国家有明显偏好,而处于成熟阶段的 MNC 投资区位选择的敏感度不高。Kogut(1985)<sup>[10]</sup>的研究显示随着投资者在东道国经营行为的深化,他们对当地文化的熟悉程度随之提高,跨国公司所感知的与东道国的文化距离相应缩短——文化距离缩短有助于增强区位优势吸引

表 2 企业内部化决策的文化敏感性度量

交易费用(实际或潜在)	敏感性度量*	具体描述
1. 寻找客户和谈判成本	2	文化距离增加成本
2. 道德风险的成本	3	文化距离和低信任增加潜在成本
3. 逆向选择的成本	3	文化距离增加逆向选择的可能性
4. 违约成本	3	与高个人主义合作伙伴的文化不兼容可能导致违约
5. 买方不确定	3	在高文化距离国家有较高不确定性
6. 价格歧视	1	中性
7. 质量标准变动风险	2	短期导向的文化中质量意识较差
8. 无能力反对政府干预	2	文化距离减少 MNC 与外国政府谈判的信心
9. 投入品销售条件	2	谈判程序、让步和货款结算具有较高文化敏感性
10. 无能力控制市场产出	2	对外国恐惧的当地文化会阻止外国公司控制市场
11. 无能力利用转移价格	1	中性
国际市场进入模式选择		母国和东道国文化的影响
1. 技术转让	3	东道国的低科技导向难以很好吸收与扩散技术,如果母国文化中有较强的规避风险意识,技术转让较受偏爱。
2. 合资	3	母国文化中对交易费用的高洞察力和低个人主义导致对国际合资的偏爱。
3. 完全内部化	3	母国的高权力距离偏向获得控股权并且较少在东道国 R&D; 倾向于在东道国子公司高层职位中使用较多的母国雇员;在国外生产、营销和获取资源时鼓励母国取向。

\* 同表 1.

表3 跨国公司区位选择的文化敏感性度量

东道国的区位因素	敏感性度量*	东道国文化的影响(影响跨国公司区位决策)
1. 以合理价格得到自然资源	1	文化中性
2. 以合理价格得到创新资产		
(1)人力资本	2	个人主义倾向受教育以及妇女从事劳动
(2)革新资本	2	个人主义倾向于创新
3. 产品质量	3	反男性文化中有较高的质量意识
4. 雇员的劳动效率	3	依赖职业道德
5. 交通和通讯成本	1	文化中性
6. 对外国投资的鼓励与反对	2	依赖于国家的文化紧密度
7. 进口控制	2	文化不兼容有一定影响
8. 社会基础设施的质量	3	长期导向倾向于社会基础投资
9. 价值观、语言、文化、商业和政治差异	3	依投资者的文化背景而变化
10. 集权的经济性	2	对不确定性的规避、 高权力距离和文化距离倾向于偏爱集中决策和国家主体意识
11. 资源配置的经济系统、政府、战略和制度体系。	3	个人主义反对政府干预; 反男性文化有利于立场协调和对政府政策的支持维护

\* 同表1.

力。

把上述三个实证研究联系起来可以用来解释跨国公司在某些国家的投资跟进现象。A国企业在B国投资可以缩短A国经营者对B国的文化距离认识,也就是说A国企业a的竞争者因为a的投资加深了对B国文化的认识,于是a的竞争者也会在a之后跟随进入B国市场;假设C国与A国原先有较大文化距离,但与B国较接近,a的投资同样能缩短A国经营者对C国的文化距离认知,于是a和它的竞争者在B国投资以后,可能又接着会向与B国文化接近的C国扩张;假设D国与B国文化距离较远但与A国较近,a最初在B国的投资也能缩短D国对B国的文化距离,所以位于D国的企业a的竞争者也会跟进投资B国,这些推断都能够找到相应的例证:

例证 1: 百事可乐在印度投资后不久,可口可乐也进入了印度市场。

例证 2: 百事可乐先在泰国投资,然后向邻近的马来西亚扩张。

例证 3: 百事可乐在印度开了比萨连锁快餐店之后,英国汉堡王连锁快餐店也开始在印度投资。

多年来美国和日本在欧洲的直接投资证实两国的投资产业选择显示出了较强的文化背景差异,如美国在欧洲的加工业投资较多且具有比较优势,日本在欧洲的装配业投资多而且也具有比较优势。加工业中创新的作用至关重要,美国个人主义和冒险行为盛行的价值观念推动了技术创新;装配业需要各道工序的密

切配合,这有利于提升工作效率和降低协调成本,这也正好符合日本人际协调度高的文化特性,也就是说两国的文化背景造就了他们在不同产业中所有权优势和内部化优势的差异。

## 五、结语

20世纪80年代以来,经济全球化趋势逐渐加强。在此背景下,地区文化差异在某些方面有趋同的趋势,但不可能在短期内实现,另外一些文化差异如对风险的态度,工作风格等已经固化在人们的价值观念与思维方式之中,而且在一些文化保护组织和民族观念的推动下甚至有继续扩大的趋势。跨国公司既是产品和技术的全球销售者,又是母国文化的传播者,它们面对的文化差异经常成为跨国经营的障碍。当国别文化差异对跨国公司的直接投资行为产生影响时,跨国公司需要根据投资区位的文化特性如价值观、社会关系、权力距离等因素做出适应性调整,而母国文化特性如商业习惯、顾客偏好、风险与不确定性偏好对跨国公司的投资区位选择、产业选择和国际市场进入方式也起着潜移默化的影响作用。

### 参考文献:

[1] Dunning J. The cultural sensitivity of the eclectic paradigm [J].

- Multinational Business Review, 1997, (3): 348–370.
- [2] Casson M. Economics of Business Culture, Game Theory, Transaction Costs and Economic Performance [M]. Oxford: Clarendon Press, 1991.
- [3] Ghemawat P. The incomplete integration of markets, location-specificity, and international business strategy [J]. Journal of International Business Studies, 2003, 34(2): 180–203.
- [4] Woodcock C, Beamish P, Makino S. Ownership-based entry mode strategies and international performance [J]. Journal of International Business Studies, 1994, 25(2): 253–273.
- [5] Benito G, Gripsrud G. The expansion of foreign direct investments: Discrete rational choices or a cultural learning process [J]. Journal of International Business Studies, 1992, 23(3): 314–330.
- [6] Klein S A. Transaction cost analysis model of channel integration in international market [J]. Journal of Marketing Research, 1990, (2): 185–207.
- [7] Hennart J F. Control in multinational firms: the role of price and hierarchy [J]. Management International Review, 1991, (31): 451–479.
- [8] Dunning J. Some antecedents of internalization theory [J]. Journal of International Business Studies, 2003, 34(2): 223–258.
- [9] Davidson W. The location of foreign direct investment activity: Country characteristics and experience effects [J]. Journal of International Business Studies, 1980, 11(1): 9–22.
- [10] Kogut B. Designing global strategies: profiting from operational flexibility [J]. Sloan Management Review, 1985, (4): 27–37.

## The cultural difference and evolution of multinational corporation's investment——re-explaining the eclectic paradigm from perspective culture

GUAN Tao, REN Shenggang

(Business School of East China University of Science and Technology, Shanghai 200237, China;  
Business School of Central South University, Changsha 410083, China)

**Abstract:** When reflecting the fact that the nationality cultural difference has exerted the influence on the foreign direct investment of multinational corporation(MNC), the eclectic paradigm needs to be adjusted according to values, the social relations, the authority distance of host country. Meanwhile the culture characteristics of home country such as trade custom, the customer preference, the risk and the uncertainty by chance are also playing an important and subtle role in MNC's investment position choice, the industrial choice and the entry mode of international market.

**Key Words:** multination corporations (MNC); foreign direct investment; eclectic paradigm; cultural difference; internationalization of the firm

[编辑: 汪晓]