

企业国际化中外部成长方式的选择

王国顺, 刘笑非

(中南大学商学院, 湖南长沙, 410083)

摘要: 该研究运用知识理论分析了影响企业外部成长方式选择决策的5个因素, 这5个因素分别是: ①企业自身知识存量(包括人力资本和信誉度); ②目标知识的特点(包括目标知识的共享能力、目标知识的可分割性、目标知识识别与定价的难易程度以及目标知识的分散程度); ③企业与目标企业间社会文化环境的差异; ④企业国际化经营的经验; ⑤企业的学习能力。然后将这5个因素归入两个维度, 一个是对战略灵活性的要求, 另一个是对控制程度的要求, 从而建立了外部成长方式选择的决策思路。

关键词: 企业国际化; 外部成长方式; 知识理论; 并购; 战略联盟

中图分类号: F27

文献标识码: A

文章编号: 1672-3104(2006)06-0699-05

随着经济全球化的不断发展, 企业的国际化呈现出越来越明显而快速的增长趋势, 一批跨国企业正逐渐主导全球的贸易、投资和金融活动。早在1937年科斯(Coase)就对企业的成长与边界变化的问题进行过讨论。随后当越来越多的企业成长为跨国公司, 所涉及到的影响企业边界变化与成长的因素也变得更加纷繁复杂, 特别是知识, 在企业成长过程中的作用变得越来越重要。企业只有在知识这一战略要素上取得主宰权, 才能保持长久的竞争优势。在企业国际化成长中, 并购和战略联盟属于外部成长的两种方式, 其中战略联盟又包括建立在长期协议基础上的联盟(战略联盟I)和建立合资企业(战略联盟II)两种形式。企业的外部成长作为一种主动性的战略行为, 本身就是在全球范围内对知识进行创造、转移和利用的过程。为此, 本文拟运用知识理论探讨企业国际化中如何在并购和战略联盟两种外部成长方式中做出选择。

一、知识传导与企业国际化成长方式的选择

企业知识理论是在探寻企业竞争优势根源及对主流企业理论反叛的过程中产生和发展起来的一种

新的企业理论。该理论认为, 在企业整个资源体系中, 知识是可以产生竞争优势的最有价值的战略性资源, 企业的异质性源于企业所拥有的知识的差异性^[1]。企业当前的知识存量所形成的知识结构决定了企业发现未来机会、配置资源的方法, 企业内各种资源效能发挥程度的差别都是由现有的知识结构决定的^[2,3]。另外, 与企业知识密切相关的认知能力决定了企业未来的知识积累^[4], 从而决定了企业竞争优势的可持续性。企业在国际化成长的过程中, 不论是采取并购还是战略联盟方式, 都与目标企业存在互动, 具体表现在知识的传导上。知识传导不同于一般的知识转移, 知识转移是知识从一个组织到另一个组织的简单转移, 知识存量保持不变; 而知识传导是知识从一个组织转移到另一个组织之后, 还被组织吸收、整合、应用、创新、外溢, 使之适应不同的应用环境, 实现知识增量的动态的过程^[2,5]。

早期的经济学家通常认为公司的知识近乎公共品, 可以零成本传导^[6]。同样, 在早期的国际化理论中, 产权关系或公司治理在某种程度上也假定知识在组织内传导是无摩擦的。然而, 大多数公司知识都是处于公共品知识和隐性知识两者之间, 知识在组织间传导是充满障碍的。比如, 潜在的知识买者会担心知识卖者随后悄悄进行知识的产业化, 从而降低了所获知识的产权价值。因此, 知识卖者面临

基金项目: 留学回国人员科研基金项目(教外司留[2004]176号); 湖南省自然科学基金项目(04JJ6043)。

收稿日期: 2006-09-15

作者简介: 王国顺(1962-), 男, 湖南益阳人, 中南大学商学院教授, 博士生导师, 主要研究方向: 企业理论, 企业战略与组织理论, 企业效率与绩效。

着知识价值固有的“知识悖论”:一方面,预期的知识买者不知道知识的价值,除非知识被公开,但是这样做则会使潜在买者不用付费就可获得所需的知识;另一方面,知识卖者在卖给买者知识时则面临着外泄的风险。因此早期的国际化理论认为正是这种风险和不确定性导致了国际市场上并购战略的频繁使用和跨国公司的涌现。

随着国际化理论的发展,一些学者开始研究影响知识传导的各种组织或环境的因素。梯斯(Teece)发现影响知识传导的主要因素包括:知识传导的历史经验的丰富性、传导的成本、技术先进性和使用同类技术的企业数目^[7]。并购战略形成的大型跨国公司虽然拥有更强的竞争优势和能力来传导知识,但不可否认这种传导知识的成本是可观的。有学者认为这些成本源于编码和教导接受者复杂的知识。还有学者强调信任的概念,认为公司内部员工并不是由他们卖出知识的市场价值来获得报酬,而是他们对群体的贡献。这种知识促使信任的建立,并减少企业内信息的交易成本。巴克利(Buckley)和卡森(Casson)也强调了信任的重要性,因为信任可以减少由于交易双方的背景不同而导致的由误解产生的沟通成本和额外的检查费用。除此之外,地理位置、社会文化和制度的差异也产生了传导成本。由此我们可以看到,通过并购成长为跨国公司并不是不可替代的完美的外部成长方式。要想尽可能降低知识传导的成本和促使信任的建立,让企业与目标企业共同参与管理而不是由一方说了算不失为一种好的解决方式,这就是战略联盟。企业在寻求国际化成长的过程中,在企业当前的知识存量条件下,有一些必须考虑的问题,比如企业是否拥有与海外机构合作的特定知识?拥有的程度如何?企业与海外机构之间的知识共享是否可以为企业未来发展的平台?因此,企业在考虑并购和战略联盟两种不同的方式时,不会简单地基于一次性的知识内部转移与外部转移的成本比较,而是会受两种方式的期望收益的影响^[8]。

葛京认为决定期望收益的重要因素有两个:一是进入方式所隐含的未来进一步获取和创造知识的可能性;二是进入方式是否有助于降低知识转移的成本^[9]。第一个因素与知识的发展有关,企业外部成长的不同战略方式意味着不同的改善知识存量的可能性。在有些行业,新知识主要来自组织外部,如大学、研究所和设计企业或者专家个人。为了不落后于竞争对手,知识企业应该保证有通畅的渠道让

外部知识进入企业。因为企业知识本身的价值依赖于企业知识与外部沟通的程度,依赖于向外部扩散的广度和深度。并购目标企业虽然是直接获得所需资源的一种方式,然而一味的从外部获取和过度的内部知识保护会阻碍有价值的知识进入企业,从而影响企业竞争力的获得和维持。在这种情况下,企业的战略联盟,作为一种需要企业间相互知识交换和组织学习的方式,在获得企业创新所需的知识时往往更加有效。

决定期望收益的第二个因素涉及到知识转移的有效性,这与知识的积累效应有关。如果将知识的转移看作一个连续的过程,那么前一次的转移可以为后续的转移提供借鉴,即知识转移的投入不仅是一项支出,而且可以形成企业的资产^[9]。比如海尔集团的国际化过程就是一个循序渐进的知识积累和组织学习的过程。企业在国际化初期选择的是在菲律宾投资,建立了第一家海外工厂。投资策略在菲律宾得到初步验证后,海尔迅速在中东、北非地区复制,然后进军美国。这种不断学习,将过去在市场上所获得的知识运用于将来的市场进入的方法降低了国际化成长中的不确定性。

二、影响企业国际化成长方式选择的知识因素

根据知识理论,企业在选择外部成长方式时不仅要横向控制知识活动的过程,还要纵向把握在特定的成长方式下,这些活动给企业带来的成本以及期望收益。企业的关键任务就是整合有价值的知识,加以充分利用使其价值最大化。企业外部成长战略的选择过程就是寻求知识分享和转移的最佳机会。知识转移过程可划分为转移前、转移中和转移后三个阶段。在知识转移前,企业在进行外部成长方式选择时侧重考虑的是知识的特性,包括企业自身拥有的知识的特性和目标企业知识的特性;在知识转移过程中,企业关注的是影响知识传导效率的相关因素,包括企业与目标企业间的社会文化差异和企业国际化经营的经验;在知识转移后,企业的重心则放在知识的吸收问题上,因而更多注意自身的学习能力。

(一) 企业自身的知识特性

企业的知识资本可划分为人力资本和结构性资本两部分^[10],它们对企业外部成长方式的选择有不

同的影响。就人力资本而言,企业国际化过程中的并购和战略联盟对人力资源有不同的要求。一般而言,并购对人力资本的要求比战略联盟要高。因为,如果选择了并购方式,企业必须拥有更多的人力资本投入解决并购后的整合问题,这是由并购和战略联盟本身的特点所决定的。战略联盟是以平等互利的原则形成的经营联合体,联盟组织中各方不仅在实力和利益分配上是平等的,在权力上也是平等的。而并购后企业双方的地位是不平等的。因此,并购方式比战略联盟更容易在内部产生人力资源管理等方面的问题,所以当企业内部有强大的人力资本时,企业外部成长方式倾向于并购,而当企业缺乏人力资本时则倾向于选择战略联盟。

结构性资本是指不依附于企业人力资源而存在的组织的其他方面的能力,包括分销网络、供应网络、服务力量和组织的外部能力等,是企业知识资本获得市场价值的重要途径。由企业与环境、产业、地区网络等之间的关系构成的企业结构性资本,将决定企业在其所在的行业和社团中的信誉度,以及与其它伙伴企业、机构之间的信任关系。企业拥有较高的结构性资本就意味着企业具有良好的声誉和社会关系,有利于吸引外部合作伙伴,增加企业战略联盟的可能性。因此,拥有较高结构性资本,或者说拥有良好声誉和社会关系的企业,倾向于选择战略联盟的外部成长方式。

(二) 目标企业的知识特性

对企业外部成长方式的选择产生影响的目标企业知识的特点主要涉及目标知识的共享能力、可分割性、识别及定价的难易程度以及在国际市场上的分散程度。其中,知识的共享能力决定了目标知识能够被内部或外部同时使用的能力,它不仅受企业内部业务量多少的影响,也受知识存在形式的影响。当目标知识高度隐性时,同时供本企业和伙伴企业使用的可能性较小,即共享能力弱。企业若采用战略联盟的方式就很难真正学习到所需的知识,因此倾向于并购的方式。而目标知识较低的可分割性可能导致单独交易的可行性,因为并购就意味着企业被迫以高成本买下其他不需要的资源,因此倾向于采用战略联盟。共享能力和可分割性综合起来体现了目标知识的资源位势^[4]。当可分割性与共享性都比较高时,可以将独立性比较强的部门或公司并购,或与该部门建立战略联盟;当可分割性高而共享能力比较弱时,也许只能采用并购方式;当可分割性较低而共享性较高时,则可以建立战略联盟,或将对方

整个企业买下,包括不需要的资源,但这样成本较高;当可分割性和共享性都较低时,可以并购整个目标企业,或者在对方实力较弱的时候以对方的全部或大部分资源入股建立合资企业,跨国公司进入开放市场时大多采用这种形式。

并购是一种完全市场化的方式,在创新知识的定价上存在很大的风险。企业由于对目标知识,尤其是高度隐性的知识的了解有限,在识别和定价上与目标企业存在“信息不对称”的情况,因而要承担对目标知识认识有偏差的风险。除此之外,并购方式对企业所需的目标知识有时存在破坏作用。要完整而有效地转移被并购企业的隐性知识不仅需要企业迅速的识别能力,还需要与目标企业原有人员良好的沟通能力和协调能力。所以要从外部获得企业创新所需知识,战略联盟是一种较市场并购更为有效的方式。企业所需的目标知识如果分布在较为分散的环境中,并购就变得难以实现。因为企业不可能同时也没有必要把所有拥有自己所需知识的企业都归入麾下,这时战略联盟就显得更加现实。在技术迅速变化的高科技产业中,战略联盟之所以比并购更容易出现,就是因为新知识和新技术的更新速度太快且分布较分散,没有企业占绝对主导地位。

(三) 社会文化环境的差异

知识在两国企业之间传导的一个重要的制约因素就是母国与东道国的社会文化差异。这种差异越大,企业之间知识传导的障碍也就越大。因为一方面,企业的经营管理人员可能不了解或者不适合东道国政治和商业环境以及东道国企业的经营方式;另一方面,社会文化的差异导致了高额的信息成本,越是控制程度较高的成长方式越需要人力物力解决日后知识整合的问题^[1]。因此,作为一种控制程度较低的成长方式,战略联盟既可以减少企业资产的暴露,增强其灵活性,又可以避免双方由于沟通困难而产生的高额的知识传导成本。

(四) 企业国际化经营的经验

企业在国际化的过程中,将面临高度不确定的经营环境。由于在新的领域缺乏经验,企业不仅面临很高的信息收集与消化成本,而且与在该领域有经验积累的竞争对手相比,新知识的获取这一渐进的过程也会使企业承担高成本。但是,若进入的新领域与企业原来从事的活动所在的领域十分类似,企业现有的经验和能力便可以应用在新的领域中。同时,企业的路径在新领域中的适用性也降低了企业内部管理活动的成本,企业内部知识的传导也因

此具有较高的效率。因此,如果企业已经具备丰富的国际化经营的经验,则并购战略将是企业谋求成长的占优选择。否则,企业就应该与有经验的企业进行战略联盟,以便迅速获得所需知识,嫁接合作者的能力,获取在新领域经营的潜在收益。

(五) 企业自身的学习能力

企业自身的学习能力涉及到知识的吸收和整合能力^[12]。并购和战略联盟这两种外部成长方式都要求企业具备一定的学习能力,企业在东道国市场上都必须进行本土化学习。所不同的是,并购的动机一般在于利用自身的核心能力(知识)优势吸纳和整合另一家企业的能力(知识)来实现自身核心能力(知识)的积累,并避免由于自行培育新的核心能力所耗费的大量成本。因此,学习是在企业边界内展开的^[13];而战略联盟是各企业试图向合作伙伴学习并获取知识的制度安排,是典型的“竞争性合作”。学习的竞争跨越了企业的边界,企业必须高效率地完成学习的过程,否则在目标企业完成对企业的学习时,企业的知识对自身就失去了价值。由此我们可以发现战略联盟的外部成长方式比起并购的方式对企业学习能力的要求要高得多。企业的学习能力越强,从战略联盟中的获益也越多,越有利于战略联盟的维持,因此越倾向于选择战略联盟的外部成长方式。

三、企业的战略要求与国际化成长方式的选择

从以上分析可以看出,企业是选择并购还是战略联盟其实没有一个绝对的判别标准,但企业在进行决策时,必须全面考虑知识转移过程中的几个因素,并需要有整体性的把握。以上五个方面影响因素反映了企业在战略灵活性和控制程度两个维度上的要求。

企业在迅速变化的国际环境中,各方面因素造成的不确定性导致了企业战略的不确定性,这就要求企业在战略上保持高度的灵活性。当目标知识在国际市场上很分散,共享能力较高而可分割性较低,或者目标知识识别及定价的难度较高时,企业与目标知识的紧密程度就较低。如果企业对产业的未来主导发展方向不明确,并购的方式就很可能使企业仅仅掌握某一发展方向的进程,从而丧失其它可能的发展机会,战略联盟的方式就可以降低这种不确定性。同时,企业与目标企业所在国家之间较大的

社会文化环境差异也促使企业保持高度的战略灵活性从而保证企业能在合作出现危机时迅速更换主导的发展方向。最后,企业战略的不确定性,还表现在企业对未来市场缺乏了解,国际化经营的经验不足;通过战略联盟企业可以逐步积累更多的市场知识和经验,并尽可能减少风险。因此,在企业对战略灵活性有较高要求时,企业倾向于选择战略联盟的外部成长方式。

并购战略可以使企业获得目标知识所在企业或部门的所有权,从而能够全面掌握目标企业或目标部门的控制权。当企业的人力资本丰富,高度的控制权可以发挥在协调人力资源整合问题上的优势,同时信誉度较差的企业也可以利用高控制权促进知识的传导以及与目标企业进行战略谈判或交流的过程;而当企业自身的学习能力较弱时,选择高控制权的并购方式可以避免在与目标企业的“学习竞赛”中处于下风^[13]。因此,如果企业发现有必要取得高度的控制权,成长方式就倾向于选择并购战略,或者选择控制程度较高的合资方式(即战略联盟Ⅱ)。

综上所述,当企业面临在并购、战略联盟Ⅰ(协议合作)以及战略联盟Ⅱ(合资)之间做出选择时,应该首先考虑与外部环境有关的因素。在环境不确定和复杂的情况下,比如目标知识比较分散,难以识别和定价,或者共享能力很高可分割性却很低时,又比如与目标企业社会文化环境的差异较大而国际化经营经验不足时,企业与目标知识的紧密程度很低,因此要求保持高度的战略灵活性,战略联盟是最佳选择。这种成长方式一方面可以降低由于对发展方向不明确而产生的决策风险,另一方面也可以在一定时间内迅速获得为实现一项新业务活动所需的知识,而无需通过并购方式将目标企业长期纳入企业的经营活动体系。

其次,在保持高度的战略灵活性的同时,企业应该视自身的能力和特点来选择外部成长方式,这些特点反映了企业对目标知识控制的需要程度。当企业自身信誉度不高或者学习能力和知识吸收能力较弱时,高度控制权的外部成长方式可以促进战略合作内知识的传导,同时强大的人力资本也可以保证整合资源的高效,因此企业将倾向于选择建立在合资企业基础之上的战略联盟Ⅱ;反之,如果企业拥有较好的商誉和学习能力,或者人力资本方面相对缺乏,则可以选择建立在长期协议基础上的战略联盟Ⅰ。

第三,并购的外部成长方式通常适用于较为稳定的战略环境,如企业的目标知识集中且与目标企业的社会文化环境差异较小,对战略灵活性的要求

低;同时该方式将完全获得目标企业的控制权,强调对目标知识的控制要求。着眼于充分发挥规模经济和范围经济且财务资本雄厚的企业可以考虑选择并购成长方式。

四、结语

企业国际化成长中选择并购还是战略联盟方式,属于企业边界和企业组织间关系的研究范畴。本文在运用知识理论对企业外部成长方式选择问题进行分析的基础上,构建了包含企业自身知识存量的特点、目标企业知识的特点、企业与目标企业之间社会文化差异程度、企业国际化经营的经验以及学习能力等五方面因素的分析思路。同时,本文通过设定企业对战略灵活性的要求和对控制程度的要求这两个维度,讨论了基于知识理论的外部成长方式选择的决策思路,认为要求保持高度战略灵活性的企业倾向于选择战略联盟的成长方式,同时企业如果对目标企业的控制要求较低,可以选择长期协议基础上的战略联盟 I,反之则可以选择合资形式的战略联盟 II。并购战略一般适应于环境较为稳定,对战略灵活性的要求低,而强调对目标企业知识的控制要求的情况。

参考文献:

[1] Zack, Michael H. Developing a knowledge strategy[J]. Cali-

fornia Management Review, 1999, (41): 125 - 146.

- [2] 康晓云, 江积海, 宣国良. 企业知识传导研究的理论演进及评述[J]. 科技进步与对策, 2003, (11): 176 - 178.
- [3] Spender J C. Making knowledge the basis of a dynamic theory of the firm[J]. Strategic Management Journal, Winter Special Issue, 1996, (17): 45 - 62.
- [4] Grant, Robert M. Toward a knowledge-based theory of the firm[J]. Strategic Management Journal, Winter Special Issue, 1996, (17): 109 - 122.
- [5] 薛求知, 王辉. 跨国公司技术创新全球化及其理论解释[J]. 世界经济研究, 2004, (2): 54 - 59.
- [6] Caves R E. International corporations: the industrial economics of foreign investment[J]. Economica, 1971, (2): 1 - 27.
- [7] Teece David. Technology transfer by multinational firms: the resource costs of transferring technological know-how[J]. Economica Journal, 1977, (87): 242 - 261.
- [8] Kogut B, Zander U. Knowledge, market failure and the multinational enterprise: a reply[J]. Journal of International Business Studies, 1995, (26): 417 - 426.
- [9] 葛京. 跨国公司演进的知识观[J]. 南开管理评论, 2002, (3): 39 - 42, 55.
- [10] Edvinsson L, Sullivan P. Developing a model for managing intellectual capital[J]. European Management Journal, 1996, (4): 356 - 364.
- [11] 顾卫平, 薛求知. 论跨国并购中的文化整合[J]. 外国经济与管理, 2004, (4): 2 - 7.
- [12] 葛京. 战略联盟中组织学习效果的影响因素及对策分析[J]. 科学与科学技术管理, 2004, (3): 136 - 140.
- [13] Hamel G. Competition for competence and inter partner learning within international strategic alliance[J]. Strategic Management Journal, 1991, (12): 169 - 296.

The Choice between Acquisition and Alliance in Firm's Internationalization

WANG Guoshun, LIU Xiaofei

(Business School, Central South University, Changsha, 410083, China)

Abstract: This paper first focuses its attention on the theoretical discussion of the external growth of firms in the academic field of international business studies. On the basis of applying the knowledge theory to the analysis of the choice between external growth methods—alliance and acquisition, the paper presents 5 factors that influent the choice, namely: ① the knowledge reserve inside the firm, including the human resource and the reputation; ② features of the target knowledge, including the possibility of the share and partition, the distinguishing and pricing as well as the distribution; ③ the difference of environment between the firm and the target firm; ④ the experience of international operation; ⑤ the learning ability of the firm. Then, the paper sorts the factors into two facets, one is the demand of strategic flexibility, the other is the demand of ownership control, thus establishes a decision thinking.

Key words: internationalization of the firm; external growth method; knowledge theory; acquisition; alliance

[编辑:汪晓]