

规模竞争还是范围竞争?

——来自中国企业国际化战略的证据

□谭伟强 彭维刚 孙黎

摘要: 战略管理和国际企业管理领域经常忽视对新兴市场国家的“后来者”的研究。本文分析了产业动态、资源能力和制度变迁等方面因素对我国企业经营的规模和范围的影响,并提出相应假设。本文试图找到与国际化程度相关联的专业化战略或多元化战略与中国企业绩效之间的关系。基于我国上市公司2002年至2004年共2189个样本数据,本文实证研究发现,在我国,专业化企业比多元化企业具有更大的竞争优势,并且获得更好的经济绩效。这可能是由于国内市场日益激烈的竞争和开放政策下全球化的压力决定了企业选择规模竞争。

关键词: 规模 范围 专业化战略 多元化战略 国际化

一、引言

“什么因素在决定一个企业国际化的成败?”这是战略理论的基本课题(Rumelt,1974; Peng,2006)。目前,大部分的研究都只关注跨国企业(MNEs)是如何成功进入新兴市场国家,以及如何在竞争中处于有利地位。而对于新兴市场国家的企业在新环境中应该采取何种战略以获得生存并逐步壮大这一问题的研究则相对较少(Arnold and Quelch,1998;Li et al.,2006)。

Chandler(1990)研究了发达国家现代工业企业的成长与竞争的两个模式。一个模式是规模竞争。“规模经济可以定义为,由于单一产品经营单位生产或销售规模的增加,或减少了生产或销售的单位成本而获得的效率提高”(Chandler,1990)。我们把这种方式称之为专业化战略(Porter,1985)。另一个模式是范围竞争。范围经济是“利用单一经营单位生产或销售多于一种产品而获得的经济”(Chandler,1990)。我们称这种途径为“多元化战略”。钱德勒的研究表明企业为了成长和盈利,在其不同发展时期采用不同的战略,大多数美国企业的成长路径是从专业化到垂直一体化再到多元化(Chandler,1977)。

跨国公司通过在其内部进行更多的经营活动来获得竞争优势(Rugman,1981)。多元化战略使企业在其可以利用各部门、各地区或各相关行业之间的相互关系(Porter,1985)。在Vernon(1966)和Rumelt(1974)开创性研究的基础上,国外学者探究了跨国公司之间绩效存在差异的潜在原因(Stopford and Dunning,1983;Hitt et al.,1997),他们发现采用主导集约型(dominate-constrained)或者相关集约型(related-constrained)的多样化战略的跨国公司都获得很高的绩效。同时,他们发现跨国公司的国际化程度与其绩效正相关(Geringer et al.,1989)。

然而,在新兴市场中那些后进入国际舞台的企业是否采用了与传统的跨国企业不同的追赶战略呢?战略管理和国际企业管理理论都忽视了来自新兴市场国家的“后来者”(Mathews,2006)。它们应该如何选择国际化战略?如何在资源有限的情况下克服严重的“资源位置障碍(resource position barriers)”(Wernerfelt,1984)?

国内学者就多元化与企业经济绩效之间的关系进行了有益的实证研究(姚俊等,2004;朱江,1999;张卫国等,2002等)^①。至于国际化战略对企业经济绩效的影响,国内学者则主要基于调查问卷的数据或国有大中型企业普查数据进行研究(何云、李新春,2000等)。但是,国内

学者基于多元化和国际化的共同影响来研究公司业绩表现的文献并不多。最近,汪建成和毛蕴诗(2006)采用上市公司2004年的数据对我国企业的业务和地域多元化战略进行了探讨,他们考察了业务多元化和地域多元化(包括跨省和跨国)战略对企业绩效的影响,结果发现两者对于企业绩效都具有负面效应。但是,多元化战略与国际化战略两者之间对新兴市场企业经济绩效的影响是否是相互独立的,或者说,在全球化浪潮中,规模竞争和范围竞争两者是否存在相互影响?对于这个问题,汪建成和毛蕴诗(2006)则没有涉及。

本文尝试利用我国上市公司披露的数据对这一问题进行探讨。基于我国上市公司2002~2004年共2189个样本数据,本文通过分析(1)产业动态(industry dynamics)、(2)资源能力(resource repertoires)以及(3)制度变迁等方面对于我国企业经营的规模和范围的影响,进而分析企业在应对全球化的压力时的战略选择。本文试图找到与国际化程度相关联的专业化战略或多元化战略与中国企业绩效之间的关系。实证研究发现,我国上市公司中,专业化企业比多元化企业具有更大的竞争优势,并且获得更好的经济绩效。这可能是由于国内市场日益激烈的竞争和我国开放政策下全球化的压力决定了企业只有选择规模竞争,实施专业化战略才有可能取得更好的经济绩效。

本文的后续安排如下:第二部分建立理论分析框架,并提出本文的实证假设;第三部分给出了本文数据的处理方法以及变量选择;第四部分是实证结果;第五部分对实证结果进行讨论;最后指出未来研究方向。

二、理论框架与实证假设

(一)专业化与多元化

1. 基于产业观点的讨论

目前的全球化过程中的两个重要特征是中间要素贸易的增长和对外直接投资的增长。中间要素贸易的快速增长在很大程度上推动了世界贸易额的增长(Hanson et al.,2002)。这种中间要素贸易主要是由于跨国企业将产品生产的中间环节外包给其在国外的分公司或战略伙伴,由此形成了全球生产网络。在这个全球生产网络中,每个参与者均为

垂直专业化的。Hummels等(2001)认为垂直专业化是产品在多个国家经过多个阶段进行生产,由此产生中间产品进出口贸易。他们发现,从1970年到1990年与垂直专门化相关的出口增长占到世界出口增长总量的1/3。

那么,在全球生产网络中,是什么因素推动了垂直专门化?已有的解释包括贸易壁垒降低和东道国的低工资水平(Hummel et al,2001)。作为世界上最大的发展中国家,低工资一直是我国的主要竞争优势,并且为加入全球竞争带来了巨大的机遇。随着市场经济改革的逐步深入,我国产品质量稳步提高,出口产品日益多样化。但是,在改革开放最初二三十年,我国并没有出现“领头羊”式的跨国公司(如韩国的三星、大宇等),反而一些中小企业都参与到全球生产价值链的垂直专业化中,由此形成的企业间的交易关系网络使这类企业获得进入国外市场的合作优势。中国经济研究中心(CCER)研究小组发现,我国垂直专业化产品的出口额与全部产品出口总额的比率由1992年的14%上升到2003年的21.8%。我国市场经济改革的深入极大地促进了企业之间的交易,同时也为专业化企业带来利益,这是制造业企业垂直专业化进程背后最重要的驱动力(Zhang,2004)。

国家间要素价格差异的扩大加快了跨国企业内部垂直专业化进程。2002年,以官方汇率来计算,中国的平均工资是当时美国的2%,相对资本价格的劳动价格是当时美国的6%。换句话说,与美国相比,中国劳动力的绝对价格和相对资本的价格都极具竞争力(Holz,2006)。我国加入WTO,以及随后的贸易自由化使得这些优势得到充分的发挥。当有限的企业资源限制企业所关注的市场范围时,低工资水平的优势促使我国企业更多的着眼于采用已有的生产流程而不是投资于新的产品,并由此扩大企业的生产规模。因此,采用专业化战略的企业能够在全球劳动力市场上提高生产力,并且比多元化企业增加更多的机器设备,从而享受由此带来的规模经济。

2. 基于资源观点的讨论

资源观强调基于组织(organization)的能力优势(Barney,1991),指出“在一个变化的环境中,企业的存在、边界、属性和发展是组织中用于保护和开

发其内部团队和个体的潜能的能力”(Hodgson, 1998)。因此,组织成长的潜力总是受到企业经营规模和经营范围的限制。不同的市场和交易关系将促使企业去开发不同的能力(Nelson and Winter, 1982)。从资源观的角度看,这些新的能力在演变过程中得到管理和组织。

与其他国家和地区,例如日本、韩国、香港和台湾地区类似,我国正处于经济发展的初期阶段。过去20年是我国企业国际化进程的第一阶段。回顾日本和韩国企业成为全球领先者,通常的轨迹是需经过3个不同的阶段:首先建立本土制造业(通常是跨国公司提供低成本的资源),然后他们通过技术许可和合资的形式借鉴国外的能力用以提高企业产品质量和生产流程并开始出口,最后,收购国外资产和品牌去保护其在全球的地位(Ellis and Godiesh, 2006)。这种“建造—借鉴—收购”的路径类似于“后来者”的“联接、杠杆作用和学习”的追赶战略(Mathews, 2006)。在制度转型经济条件下,学习或吸收能力在不断的收购、市场整合与开发以及企业的经营知识中扮演了重要的角色。

组织利用两个主要的机制促进企业从经验中学习。首先是简化(simplification)。企业为了学习,将试图通过简化流程来减少相互作用的时间和空间的限制。第二个机制是专业化,即企业倾向于专注并且缩小能力的范围(Levinthal and March, 1993)。专业化战略关注于有限市场,这一战略使企业能够了解有限客户群的偏好和需要,具有赢得这些客户青睐的竞争优势,并构建目标市场。基于规模的竞争使得我国企业学习到了扩张和生产能力以及利用低劳动力价格水平的优势,使我国企业能够参与全球竞争。

已有的文献对于国际化过程或阶段模型的研究表明,国际化是企业通过不断获得国外市场知识以增加国际委托(commitment)的必然阶段(Johanson and Vahlne, 1997)。“建造—借鉴—购买”的路径在企业进化和学习的过程中适合这类阶段模型,并且为中国企业在下一阶段战略选择做出预言:中国企业将在市场、品牌构建和战略联盟方面扩展能力,并将鼓励客户、供应商甚至是竞争对手在研发上进行超越本行业的创新。在这一阶段,规模的竞争将被范围竞争所取代,并且多元化企业将获得更

多竞争优势,这些优势体现在创新、品牌、复合多元化管理,特别是在知识密集型行业。

3. 基于制度观点的讨论

国外学者更多地是从制度的角度研究亚洲地区企业的多元化战略(Peng and Delios, 2006)。基于制度的观点对基于行业和资源视角的多元化观点进行补充,试图说明企业国际化战略的推动力。基于制度的观点来源于制度经济学。具体而言,一个国家的制度包括一系列非正式的约束(准入,禁忌,关税,惯例和行为准则)和正式的规则(宪法,法律,所有权)。正式的规则主要是指行政和法律等方面。基于制度的观点中,其中一个核心的观点是国家制度环境的变化促使或限制了企业不同的战略选择,如专门化或多元化(Khanna and Palepu, 1997, 2000; Peng, 2002, 2003; Peng and Heath, 1996; Peng et al., 2005; Wright et al, 2005)。在这个框架下,专业化战略和多元化战略对企业具有不同的含义,这取决于其所处的制度环境,行业竞争和资源等状况。特别的,专业化的公司主要在规模上竞争,而多元化的公司主要在范围上竞争。

我国企业集团与政府存在密切的关系,具体体现在市场准入、资金安排、供应与分销渠道构建等方面。然而,1997年东亚金融危机对亚洲企业集团造成巨大冲击,中国政府吸取教训大刀阔斧进行改革并鼓励中小企业和私营企业的发展。特别是东亚金融危机后,我国坚定了解决银行系统内不良贷款问题的决心。大多数不良贷款都与企业集团的过度多元化造成的绩效低下有关。企业集团重组受到不同的政府部门的严格控制,不得不进行重组。一些企业已经破产或者通过剥离掉非相关业务而进行重组,例如三九集团和德龙集团。其他企业集团则通过债转股或改善管理能力在证券市场重新筹集资金,例如首都钢铁集团。多元化企业失去中国政府的青睐,而打开海外市场的专业化企业却获得了政府的大力支持(如联想集团以12.5亿美元收购了IBM的个人电脑业务,中海油以185亿美元竞购Unocal)。

同时,我国2001年加入WTO后也对中国行业的规则与竞争产生巨大的影响。例如,在电信行业,信息产业部为国内相关企业和国外投资者提供了更全面的电信准则。监管机构将固网垄断者中国电信进行拆分,产生了中国联通、中国网通、中国铁

通、中国卫通和中国吉通(这些都专注于不同的目标市场)。监管机构希望在我国加入WTO并逐步开放市场时,通过竞争使中国运营商的实力得到加强。当WTO促进行业结构调整并且加快自由化进程时,多元化企业集团将在“行政租金”上失去其大多数利益(McChesney,1987)。

因此,由上述阐述引出如下假设。

假设1:在经济全球化和自由化的压力下,专业化企业绩效将优于多元化企业。

从Rumelt(1974)开始,多元化战略与企业绩效之间的关系就引起了战略管理研究领域的极大关注。尽管已有大量的文献对这一问题进行探讨,多元化战略与企业绩效的关系仍未形成一致的观点。Rumelt(1974)发现相关多元化企业的业绩好于不相关多元化和专业化的企业,认为不相关多元化战略是企业绩效最差的战略之一。Varadarajan和Ramanujam(1987)则认为相关多元化只是企业良好绩效的必要但非充分条件,并且不相关多元化也适合很多企业,尽管可能不如相关多元化战略或专业化战略。

与发达国家相比,新兴市场经济国家的制度因素更有可能影响企业的战略选择(Peng,2003)。Khanna和Palapu(1997)认为新兴经济中的企业需要尝试不相关多元化战略用以应对环境变化所带来的挑战。企业可以通过内部运作或核心部门内部化的方式有效承担以外必须外包的业务。然而,填补了这一制度空白的企业仍然缺乏有效的治理结构来解决委托代理问题。从20世纪80年代中期开始的企业改革中,为了解决所有权问题,我国引入股权改革。虽然这项改革似乎对企业绩效的改善有所帮助,但仍然存在代理人非法侵吞国有资产的问题(Lee,1993; Xu et al.,2005)。通过内部运作或核心部门的国际化也并不能使多元化企业的绩效更高。即使是在相对更熟悉的国内市场,多元化企业也难以灵活应对外国跨国企业的竞争压力。

因此,提出假设2。

假设2:在经济全球化和自由化的压力下,当企业实施产品多元化战略,无论是国内多元化还是国际多元化,都与企业绩效负相关。

(二)国际专业化与国内专业化

国际化扩张对企业绩效具有正面和负面的影

响。一方面,国际化提供了新的市场机遇,企业可以在新的市场上销售新产品或者提高生产效率,并在运用企业的技术和产品的过程中进行学习。国际化也带来了空间上的规模经济(Caves,1982),促进了企业的成长和利润的增加(Hennart,1991),同时国际化也扩大了企业的生存空间。国际化战略也使企业在内部开展新的海外经营,包括市场、产品、相关技术以及国外经营经验的共享。企业可以通过这种跨国市场的内部化运作获得了协同效应并且降低了交易成本(Dunning and Rugman,1985)。乌普拉萨(Uppsala)模型和折衷主义范式(eclectic paradigm)强调了企业在开展其国际化市场活动中的企业自治,认为无论是何种进入模式,只要这种得到有效实施,都将对企业绩效产生正面影响。Oviatt和McDougall(1994)发现国际化运作的企业绩效优于未进行国际化运作的企业,这与前面的结论是一致的。

另一方面,国际化也给新兴市场经济国家的企业带来一些负面影响,特别是当发达国家的跨国公司在全球市场中处于统治地位时。发展中国家的国际化企业面临更多的不确定环境,例如贸易壁垒、文化差异、价格波动和政治风险。Palich等(2000)认为在国内市场的经营管理协调比跨国市场的经营更容易,例如广告和分销渠道。同时,组织内部由于要处理跨国事务以及协调部门活动而增加了管理成本。Myerson(1982)认为公司总部与部门经理的信息不对称也将增加成本,并且当经理人竭尽全力去控制他们手中的资产时将产生代理问题。因此,国际化战略能否取得成功就在于权衡国际化的正面影响能否抵消其带来的成本。

对于中国大多数专业化企业来说,其战略选择和国际化方式与西方企业不同。在国际化的初期阶段,他们通常采用直接出口,而不是直接投资或在海外设立分支机构,作为其主要的海外销售渠道。中国企业也会模仿东亚“四小虎”的企业,通过采用OEM或者转包合同的方式来转移风险和降低海外经营成本。正如Child和Rodrigues(2006)所指出,中国企业通过OEM和合资的方式进行“内向型”国际化,从而在国际初期获得国际化经营的经验知识,并避免了大部分的风险。比起那些只在国内市场经营的企业,他们在与跨国公司的长期合作中迅

速掌握了更多的宝贵经验。

因此,提出假设3。

假设3:在经济全球化和自由化的压力下,国际专业化企业的绩效优于国内专业化企业。

所有的假设在图1中总结出来。

三、研究方法

(一)样本来源

本文选取了2002~2004年期间所有A股在市交易公司作为原始样本。本文按照以下标准对原始样本进行筛选:(1)考虑到金融公司资产负债表的特殊性,本文剔除了所有金融保险行业上市公司;(2)剔除了ST、主营业务收入非正以及数据不完整的公司;(3)本文剔除未在年报中披露分行业和分地区的销售收入数据的公司。在处理分行业资料时,本文放松了Berger和Ofeck(1995)等多元化文献在样本选取时的标准,仅剔除年报披露的公司分行业销售收入总和与实际主营业务收入的差异超过10%的企业^②;(4)剔除了分行业主营业务中涉及金融行业的企业,如新太科技、万家乐、深华新、北亚集团等。依照Denis等(2002)的标准,本文的样本并没有要求企业在2002~2004年样本考察期间均存在。最终本文得到的样本总数为2189个,样本按年度分布如表1所示。

中国证监会2001年4月颁布了《上市公司行业分类指引》(以下简称《指引》),对上市公司营业收入按行业进行分类。本文从上市公司年度报告中收集公司各经营单位销售收入以及分地区销售收入数据,其余数据均来自Wind数据库。

(二)变量的选择

企业绩效衡量指标。一般来说,可以采用三种会计指标来衡量企业绩效:总资产净利率(ROA)、销售净利率(ROS)和权益净利率(ROE)。考虑到ROE非常容易受到资本结构的影响,本文未采用这一指标。ROA是基于资产的业绩指标,而ROS则来自于损益表,ROA因此可能会比ROS更容易掩盖公司经营业绩,从而妨碍企业之间进行业绩比较(Geringer et al., 1989)。由于

年度	样本企业数目	所占比例
2002	667	30.47%
2003	699	31.93%
2004	823	37.60%
总样本	2189	100%

ROA和ROS从不同角度衡量了公司业绩,因此,本文同时考虑了这两种企业绩效。为了考察ROA和ROS之间的关系,本文

	专业化战略	多元化战略
国内企业	I. 规模竞争 H3: \wedge	II. 规模竞争 H1: $>$ H2: 与企业绩效负相关
国际化企业	III. 范围竞争	IV. 范围竞争 H1: $>$ H2: 与企业绩效负相关

图1 实证假设

同时采用了资产周转率指标(TURNOVER),计算方法为销售总收入与总资产之商。

产品多元化程度指标。本文采用3个指标来衡量产品多元化程度。首先,行业数指标(M),为主营业务所涉及的行业个数;其次,Herfindahl指数(HI),计算方法为:

$$HI = \sum_{i=1}^M P_i^2$$

其中 P_i 为各部门销售收入占总收入的比重,多元化程度越高,HI的值就越小。由于熵指数在战略管理领域使用得越来越多(例如, Hitt et al., 1997; Palepu, 1985),因此本文同时采用熵指数(Entropy, EI)衡量多元化程度,计算方法为:

$$EI = \sum_{i=1}^M [P_i \times \ln(1/P_i)]$$

其中 P_i 为各部门销售收入占总收入的比重,多元化程度越高,熵指数EI的值越大。

国际化程度指标。已有的研究中衡量多元化程度的指标很多。目前国际化程度的一个重要衡量指标是海外销售收入占主营业务收入的比重。该指标尽管不能完全描述企业国际化的状况,但与其他指标相比,仍然具有相当的优越性,因此被广泛采用(Geringer et al., 2000; Hitt et al., 1997)。本文也采用海外销售比重(FSALES)这一指标来衡量企业国际化程度。由于我国港澳台地区在制度上与内地仍存在一定的差异,因而本文将在这些地区的销售收入仍计入海外销售收入。本文设定海外销售收入占主营业务收入比重超过1%的公司为实施了国际化战略的公司。

控制变量。控制可能对绩效产生显著影响的变量十分重要(Hitt et al., 1997)。根据已有的文献研究,本文选取以下几个变量作为控制变量,具体定义如下:公司规模(SIZE)以公司总资产的自然对数来表示,全部数据以2002年物价水平衡量;财务杠杆(DEBT)以上市公司总负债与总资产的比率来计算得到。

本文同时采用虚拟变量来控制行业影响和

年度影响。行业虚拟变量(Industrial Dummies)依据中国证监会颁布的《指引》中的行业门类和次类进行设定;年度虚拟变量(Year Dummies)则以不同年份设定虚拟变量。

四、实证结果

(一)描述性统计结果与单变量检验

表2给出了本文研究样本的描述性统计结果。本文从产品多元化战略和国际化战略两个维度将样本企业分为四类:国内专业化企业(DF:占全样本的27.59%)、国内多元化企业(DD:占全样本的41.98%)、国际专业化企业(IF:占全样本的11.88%)以及国际多元化企业(ID:占全样本的18.55%)。从总样本可以看到,实施产品多元化战略的企业占总样本的60.52%,而国际化战略企业占30.42%。

表2给出了本文研究中所有变量的均值和中位数。收入Herfindahl指数的平均值为0.73,其中DD企业的HI值为0.56,而ID企业的HI值为0.54,由于HI指数越小则多元化程度越高,因此,这表明国际化公司的多元化程度更高。EI指数的统计结果与HI指数结论相似。IS企业和ID企业的海外销售比重平均值均超过25%,但IF企业的销售比重高于

表2 样本公司特征变量的描述性统计

	国内专业化 DF	国内多元化 DD	国际专业化 IF	国际多元化 ID	全样本
N	604	919	260	406	2189
N%	27.59%	41.98%	11.88%	18.55%	100%
M	1.000	2.576	1.000	2.599	1.958
	[1.000]	[2.000]	[1.000]	[2.000]	[2.000]
HI	1.000	0.557	1.000	0.537	0.728
	[1.000]	[0.544]	[1.000]	[0.526]	[0.733]
EI	0.000	0.733	0.000	0.759	0.448
	[0.000]	[0.674]	[0.000]	[0.688]	[0.438]
FSALES	0.000	0.000	0.275	0.265	0.082
	[0.000]	[0.000]	[0.162]	[0.174]	[0.000]
ROA	0.026	0.016	0.034	0.016	0.021
	[0.028]	[0.022]	[0.034]	[0.022]	[0.025]
ROS	0.057	0.043	0.051	0.020	0.043
	[0.051]	[0.049]	[0.052]	[0.034]	[0.046]
TURNOVER	0.661	0.469	0.789	0.697	0.602
	[0.494]	[0.377]	[0.593]	[0.575]	[0.470]
TOTAL ASSET (RMB millions)	3180	1950	2970	2270	2470
	[1460.0]	[1310.0]	[1510.0]	[1510.0]	[1390.0]
SALES (RMB millions)	1890	938	2560	1760	1550
	[801.0]	[504.0]	[921.0]	[906.0]	[679.0]
LEVERAGE	0.494	0.493	0.474	0.519	0.496
	[0.475]	[0.493]	[0.449]	[0.512]	[0.489]

注:表格内为各变量均值,其中,中括号[]内的数值为中位数。

ID企业。对于业绩来说,无论是ROA还是ROS,专业化企业业绩均好于多元化企业。同时,IF企业的周转率TURNOVER明显高于其他三类企业。

表2同时给出了四类企业的特征变量的描述性统计值。国内专业化企业的规模最大,而销售总收入则是国际专业化企业最高。另外,四类企业的财务杠杆都处在相似的水平上,多元化企业的资产负债率较高,但并不显著。

表3和表4给出了企业绩效ROA和ROS的单变量检验结果。表中同时给出了t检验和Wilcoxon Rank-Sum检验的值。表3中最后一列给出了国内销售的企业和国际化企业之间ROA比较的结果,而最后一行则是专业化企业与多元化企业之间ROA的比较结果。与之前表1的发现以及假设1一

表3 企业绩效ROA单变量检验结果

	Focus	Diversification	t-test Z-score	Geographic All
Domestic	0.02572 [0.0278] (N=604)	0.016 [0.0218] (N=919)	2.8149*** 3.666***	0.0198 [0.0245] (N=1523)
International	0.0343 [0.0339] (N=260)	0.0158 [0.0223] (N=406)	3.9826*** 4.450***	0.023 [0.0277] (N=666)
t-test	-1.7852*	0.058		-1.0545
Z-score	-1.711*	0.358		-0.78
Industrial	0.0283 [0.028] (N=864)	0.01591 [0.022] (N=1325)	4.4320*** 5.501***	

注:表中为样本企业ROA单变量检验结果。其中,括号[]内的数值为中位数,括号()内的数值为企业样本数量。本表分别采用双尾t-检验和Wilcoxon rank-sum(Mann-Whitney)检验。***、**和*分别表示双尾t检验值在1%、5%和10%水平上统计显著。

表4 企业绩效ROS单变量检验结果

	Focus	Diversification	t-test Z-score	Geographic
Domestic	0.05672 [0.0514] (N=604)	0.0427 [0.0487] (N=919)	1.5527 0.307	0.0482 [0.0495] (N=1523)
International	0.0515 [0.0524] (N=260)	0.0196 [0.0336] (N=406)	3.2886*** 3.835***	0.0321 [0.0381] (N=666)
t-test	0.4677	2.3535**		2.1827**
Z-score	0.584	5.125***		4.364***
Industrial	0.0551 [0.0517] (N=864)	0.0356 [0.0434] (N=1325)	2.8046*** 2.233**	

注:表中为样本企业ROS单变量检验结果。其中,括号[]内的数值为中位数,括号()内的数值为企业样本数量。本表分别采用双尾t-检验和Wilcoxon rank-sum(Mann-Whitney)检验。***、**和*分别表示双尾t检验值在1%、5%和10%水平上统计显著。

致,由表3可以看到产品多元化战略显著降低了企业绩效。实施产品多元化战略的企业ROA均值为2.83%,比专业化企业相比低了1.24%。从表3可见,多元化企业,无论是国内企业还是国际化企业,其经营绩效均显著低于专业化企业。这与Denis等(2002)的研究结果一致。显著的t统计量和Z-score值支持了假设1和假设2。由表3可见,国际专业化企业的经济绩效显著高于国内专业化企业,这表明国际化战略有利于专业化企业提高经济绩效。

表4给出了企业绩效ROS的单变量检验结果。检验结果表明,与表3结果一致,无论是国内企业还是国际化企业,实施产品多元化战略均会损害企业经济绩效。但是,与表3结果不一致的是,国内企业的ROS显著高于国际化企业的ROS,无论企业实施产品专业化战略还是多元化战略,甚至从总体来看,这一结论仍然成立。这一结果似乎并不支持假设3。如上文所述,企业绩效指标ROA基于资产价值计算,而ROS则基于业务收入计算,那么,为何会产生此不同的结论呢?

从定义可知,ROA可以被分解为两部分:ROS和资产周转率。资产周转率为总销售收入与总资产的比率,用以衡量资产用来获取生产收入的效率,是表现企业规模经济的理想指标。当ROS相同时,企业资产周转率上升可以带来更多的ROA。因此,本文构造周转率TURNOVER的单变量检验。表5报告了检验结果。从表5可见,无论是国内企业还是国际化企业,专业化企业资产周转率均显著高于多元化企业。联系表3和

表4的检验结果,虽然国际化降低了企业的销售净利率,但是,由于企业可以利用更为广阔的国际市场,加快了企业资产周转率,因此仍可以提高企业的资产净利率。由此可见,表5的结果支持假设3。

总体来看,以上单变量检验结果与本文假设1和假设2一致,而假设3仍需进一步检验。但以上的

研究只是基于单变量进行检验,并没有控制其他因素的影响。因此,以下我们将加入控制变量采用OLS方法进行深入研究。

(二)多元回归模型结果

本文将国内专业化企业作为基准企业用以检验产品多元化战略和国际化战略的影响。国内多元化企业样本的DD dummy变量等于1,否则等于0;国际专业化企业样本的IF dummy变量等于1,否则等于0;国际多元化企业样本的ID dummy变量等于1,否则等于0。另外,本文定义,当样本为多元化企业时,DDUM变量等于1,否则为0;当样本企业为国际化企业时,IDUM变量等于1,否则为0。

表6给出了各变量的Pearson相关系数矩

表5 企业资产周转率TURNOVER单变量检验结果

	Focus	Diversification	t-test Z-score	Geographic
Domestic	0.6605 [0.4943] (N=604)	0.4694 [0.3769] (N=919)	8.1616*** 6.865***	0.5452 [0.4160] (N=1523)
International	0.7888 [0.5928] (N=260)	0.6974 [0.5754] (N=406)	1.8976* 1.068	0.7331 [0.5873] (N=666)
t-test	-2.7362***	-9.7433***		-7.9717***
Z-score	-3.997***	-10.594***		-10.718***
Industrial	0.6991	0.5393	7.1880***	
All	[0.5262] (N=864)	[0.4265] (N=1325)	6.256***	

注:表中为样本企业TURNOVER单变量检验结果。其中,括号[]内的数值为中位数,括号()内的数值为企业样本数量。本表分别采用双尾t-检验和Wilcoxon rank-sum(Mann-Whitney)检验。***、**和*分别表示双尾t检验值在1%、5%和10%水平上统计显著。

表6 相关系数矩阵

	ROA	ROS	TURNOVER	DD Dummy	IF Dummy	ID Dummy	IDUM	DDUM	FSALES	HI
ROA	1.000									
ROS	0.831*** (0.000)	1.000								
TURNOVER	0.168*** (0.000)	-0.024 (0.263)	1.000							
DD Dummy	-0.064*** (0.003)	-0.004 (0.869)	-0.220*** (0.000)	1.000						
IF Dummy	0.077*** (0.000)	0.019 (0.380)	0.133*** (0.000)	-0.312*** (0.000)	1.000					
ID Dummy	-0.038* (0.080)	-0.071*** (0.001)	0.088*** (0.000)	-0.406*** (0.000)	-0.175*** (0.000)	1.000				
IDUM	0.023 (0.292)	-0.047** (0.029)	0.168*** (0.000)	-0.563*** (0.000)	0.555*** (0.000)	0.722*** (0.000)	1.000			
DDUM	-0.094*** (0.000)	-0.060*** (0.005)	-0.152*** (0.000)	0.687*** (0.000)	-0.455*** (0.000)	0.385*** (0.000)	0.006 (0.785)	1.000		
FSALES	0.013 (0.533)	-0.028 (0.189)	0.114*** (0.000)	-0.370*** (0.000)	0.377*** (0.000)	0.464*** (0.000)	0.657*** (0.000)	-0.004 (0.841)	1.000	
HI	0.091*** (0.000)	0.054** (0.011)	0.179*** (0.000)	-0.581*** (0.000)	0.398*** (0.000)	-0.363*** (0.000)	-0.027 (0.210)	-0.875*** (0.000)	0.003 (0.872)	1.000

注:***、**和*分别表示双尾t检验值在1%、5%和10%水平上统计显著。

阵。由表6可见,企业绩效ROA、ROS分别与HI显著正相关,表明多元化程度与企业绩效负相关。而国际化虚拟变量IDUM与ROA不显著正相关而与ROS显著负相关。这可能来自于国际化战略和多元化战略的交互作用。表6同时表明,DD dummy和ID dummy分别与企业绩效负相关,而IF dummy与企业绩效正相关。

表7给出了多元化战略和国际化战略对于企业绩效影响的多元回归结果。多元回归模型的控制变量包括企业规模和财务杠杆。模型1至模型3的自变量为ROA,模型4至模型6的自变量为ROS。模型2和模型5控制了年度的影响,模型3和模型6则同时控制了年度和行业的影响。

表7的回归结果与前文的单变量检验结果相一致。国内多元化虚拟变量DD dummy、国际多元化虚拟变量ID dummy与企业绩效显著负相关,而国际专业化虚拟变量IS dummy与ROA显著正相关,而与ROS负相关。多元回归结果支持假设2。控制变量的系数符号与已有文献研究一致。企业规模与企业绩效具有显著正相关关系,这表明在控制企业的战略选择之后,企业规模越大,经济绩效越好,这可能来自于更好的管理经验以及拥有更多的资源,从而能够抓住市场机遇,取得更好的业绩。另外,财务杠杆的回归系数显著为负。

五、讨论

西方跨国公司的主流理论适用于发展中国家跨国公司实际情况,并能够用于解释我国企业的国际化吗(Child and Rodrigues, 2006)? 国际企业管理理论(Rugman, 1981)认为,只有当企业积累了各种在国际竞争中所需的知识和技能时,企业才能在海外市场取得成功。因此,国际企业理论关注隔离机制(isolation mechanisms)的建立,也就是跨国公司通过设立外国分公司,在国际化中用内部市场代替外部市场,这就是邓宁模型中著名的“内部化”(internalization)理论。然而,就我国目前企业的国际化初期阶段来说,与西方企业不同,极少数企业会在世界范围内广泛投资新建分支机构,如销售、制造、服务、辅助机构等。大多数中国企业采用的国际化

表7 多元回归结果^③

	ROA			ROS		
	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5	Model 6
常数	-20.690*** (-5.13)	-20.701*** (-6.82)	-21.092*** (-7.01)	-55.441*** (-5.62)	-65.24*** (-8.65)	-64.803*** (-8.67)
DD Dummy	-0.669** (-2.08)	-0.748** (-2.40)	-0.755** (-2.42)	-1.199 (-1.53)	-0.759 (-0.98)	-0.768 (-0.99)
IF Dummy	0.864* (1.90)	0.638 (1.45)	0.65 (1.48)	0.426 (0.38)	-1.047 (-0.96)	-1.048 (-0.96)
ID Dummy	-0.516 (-1.30)	-0.808** (-2.12)	-0.815** (-2.14)	-1.957** (-2.01)	-3.259*** (-3.45)	-3.275*** (-3.46)
SIZE	1.137*** (7.77)	1.278*** (9.05)	1.293*** (9.18)	2.864*** (8.00)	3.754*** (10.70)	3.752*** (10.73)
LEVERAGE	-7.789*** (-16.21)	-7.618*** (-16.18)	-7.579*** (-16.15)	-17.927*** (-15.27)	-18.282*** (-15.63)	-18.331*** (-15.74)
Year Dummies	Yes	Yes		Yes	Yes	
Industry Dummies	Yes			Yes		
N	2189	2189	2189	2189	2189	2189
Adjusted R ²	0.164	0.147	0.146	0.193	0.149	0.149

注:***、**和*分别表示双尾t检验值在1%、5%和10%水平上统计显著。

手段是直接出口、OEM、与跨国公司合资等。

那么应该如何解释我国国际化企业在第一阶段的专业化战略? Oviatt和McDougall(1994)的框架是理解新的企业创立的关键,该框架也解释了为什么中国企业在全球化中运用这种外在化管理机制。与国际新企业相似,中国专业化企业没有足够的资源去拓展市场机会,因此它们必须依赖另一种治理方式去获取资源和锻炼能力。引用Oviatt和McDougall(1994)的话:“新创立的企业区别于已有组织的主要特征在于,新创立的企业较少使用内部化而较多采用替代的外部交易管理结构。受到它们所拥有的资源和能力的限制,即使被合作方占用资产的风险很高时,新创立的企业仍然会选择这样结构。”

中国的国际化企业运用这种“外在”管理机制,并植入跨国公司的价值链中,用以避免所谓的“海外困境”。尽管如此,始终没有一个独立的机构来保护这些外部化的中国企业。本文的分析可以看出,国际专业化企业的边际利润并不比国内专业化企业高。但是为什么国际化专业化企业是这四种形式中绩效最好的呢? 其中的原因在于国际专业化企业更注重通过改进流程和提高总销售额来获得规模经济。Zhang(2004)采用了中国制造业企业数据分析发现,垂直专业化提高了企业的全要素生产力。

中国企业国际化的下个阶段将会发生什么呢? 跨国公司价值链中的垂直专业化必然导致低的边

际利润。“建立—借鉴—购买”在未来发展中还有很长的路要走。从动态发展的角度来看,以韩国三星电子为例,该公司成立于1969年,经历了出口拉动的成长过程、于1982年在葡萄牙设立第一个海外分支机构、在1988年在法国成立首个合资公司并开始将产品销售到海外,最后成为了世界最大的半导体生产商以及显示器与电视的领先生产企业之一(Ellis and Gadiesh, 2006)。更快的是,中国的联想集团成立于1984年,最初是作为IBM和HP的分销商,在1990年才创造了自有PC品牌,并于2003年开始出口,随后在2004年通过收购IBM的PC业务一跃成为全球竞争的领先者。不管中国是否会转变“外部化”战略并在未来调整为国际化战略,这种共同演化的视角仍然提供了一个恰当的分析框架。

六、进一步研究方向

本文的研究为未来研究提供了新的方向。在此指出四种可能的研究方向。首先,战略理论认为企业在不同的成长时期适用不同的战略(Chandler, 1977),而不论利润是否增长或是否存在路径依赖(Teece, 1977)。中国企业在制度变迁下的战略选择为这些理论带来了宝贵的资源和重要补充(Peng, 2005)。如果我们能够收集到10~15年间的纵向数据,并对其进行分析,我们就能够解释更多的中国企业动态成长机制并为战略管理理论做出更多的贡献。

未来研究的第二个方向是将我们的研究运用于中国企业在全球垂直专业化中的“外部化”,从而丰富“追赶”理论(Mathews, 2006),同时解释新的全球化是如何改变国际经营的生态系统的。

未来研究的第三个方向是检验相关多元化和无关多元化是如何影响中国企业绩效的。Rumelt(1974)发现相关多元化企业的绩效优于不相关多元化和专业化企业。不相关多元化战略通常被认为是绩效最低的战略之一。那么,中国相关多元化企业是否优于不相关多元化企业呢,如果不是,其中的原因是什么?

第四,从本文的分析中发现一个有趣的问题——国际化程度是如何影响中国企业绩效的。在本文的回归模型中,我们并没发现直接的线性关

系。那么,这背后的机制是什么呢?当中国目前的劳动力成本优势消失后会产生什么后果呢?

从钱德勒开始,学者们提出了许多理论用来解释企业的规模与范围的选择。本文提出的模型认为,在中国初期的国际化阶段,专业化企业将比多元化企业具有更多的竞争优势。同时,本文推断,国内市场的激烈竞争以及国家开放政策下的全球化压力,已经并还将继续影响企业的范围竞争。

(作者单位:谭伟强,香港城市大学经济与金融系、中山大学行为金融与金融经济学研究所;彭维刚、孙黎,达拉斯德州大学商学院组织战略国际管理系;责任编辑:尚增健)

注释

①当然,苏冬蔚(2005)等就我国多元化经营与企业价值之间的关系问题也作了有益探讨。

②在Berger和Ofeck(1995)等多元化文献中,分行业销售收入总和与实际主营业务收入的差异超过1%的企业被剔除。本文的标准则相对宽松,这主要是考虑到中国上市公司的多元化披露实施时间短,相对不够规范的客观实际状况。

③在模型中,FD企业被设定为基准企业,因此不出现在回归模型中。

参考文献

- (1)何云、李新春:《企业跨区域扩张战略的初步研究——以广东工业类上市公司为例》,《管理世界》,2000年第6期。
- (2)苏冬蔚:《多元化经营与企业价值:我国上市公司多元化溢价的实证分析》,《经济学(季刊)》,2005年第4卷第10期。
- (3)汪建成、毛蕴诗:《中国上市公司扩展的业务、地域多元化战略》,《管理世界》,2006年第2期。
- (4)姚俊、吕源、蓝海林:《我国上市公司多元化与经济绩效关系的实证研究》,《管理世界》,2004年第11期。
- (5)张卫国、袁芳、陈宇:《上市公司多元化战略与经济绩效关系实证分析》,《重庆大学学报》,2002年第11期。
- (6)朱江:《我国上市公司的多元化战略与经营业绩》,《经济研究》,1999年第11期。
- (7)Arnold, D. J. and Quelch, J. A., 1998, "New Strategies in Emerging Markets", *Sloan Management Review*, 40(1), pp.7~20.
- (8)Barney, J., 1991, "Firm Resources and Sustained Competitive Advantage", *Journal of Management*, 17(1), pp.99~120.
- (9)Berger, P. and Ofek, E., 1995, "Diversification's Effect on Firm Value", *Journal of Financial Economics*, 37, pp.39~65.
- (10)Caves, R. E., 1982, *Multinational Enterprises and Economic Analysis*, New York: Cambridge University Press.
- (11)Chandler, A. D., 1977, *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*, Cambridge: Harvard University Press.
- (12)Chandler, A. D., 1990, *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*, Cambridge: Harvard University Press.
- (13)Child, J. and Rodrigues, S. B., 2006, "The Internationalization of Chinese Firms: A Case for Theoretical Extension?", *Management and Organization Review*, 1(3), pp.381~410.
- (14)Denis, D. J., Denis, D. K. and Kevin, Y., 2002, "Global Diversification, Industrial Diversification and Firm Value", *The Journal of Finance*, 57(5), pp.1951~1979.

- (15) Dunning, J. H. and Rugman, A. M., 1985, "The Influence of Hymer's Dissertation on the Theory of Foreign Direct Investment", *American Economic Review*, 75(2), pp.228-32.
- (16) Ellis, S. and Godiesh, O., 2006, "Outsmarting China's Start-arounds", *Far Eastern Economic Review*, 169(6), pp.5-9.
- (17) Geringer, J. M., Beamish, P. W. and daCosta, R. C., 1989, "Diversification Strategy and Internationalization: Implications for MNE Performance", *Strategic Management Journal*, 10, pp.109-119.
- (18) Geringer, J., S. Tallman and D. Olsen, 2000, "Product and International Diversification among Japanese Multinational Firms", *Strategic Management Journal*, 21, pp.51-80.
- (19) Hanson, G. H., Matalont, R. J. and Slaughter, M. J., 2002, "Vertical Production Networks in Multinational Firms", NBER Working Paper No. W9723.
- (20) Hennart, J. F., 1991, "The Transaction Cost Theory of Joint Ventures: An Empirical Study of Japanese Subsidiaries in the United States", *Management Science*, 37(4), pp.483-97.
- (21) Hitt, M., Hoskisson, R. and Kim, H., 1997, "International Diversification: Effects on Innovation and Firm Performance in Product Diversified Firms", *Academy of Management Journal*, 40, pp.767-798.
- (22) Hodgson, G., 1998, "Competence and Contract in the Theory of the Firm", *Journal of Economic Behavior & Organization*, 35, pp.179-201.
- (23) Holz, C., 2006, "Why China's Rise is Sustainable?", *Far Eastern Economic Review*, 169(3), pp.41-46.
- (24) Hummels, D., Ishii, J. and K. Yi, 2001, "The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade", *Journal of International Economics*, 54(1), pp.75-96.
- (25) Johanson, J. and Vahlne, J., 1977, "The Internationalization Process of the Firm: A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments", *Journal of International Business Studies*, 8(1), pp.23-32.
- (26) Khanna, T. and Palepu, K., 1997, "Why Focused Strategies May be Wrong for Emerging Markets", *Harvard Business Review*, 75 (July-August), pp.41-51.
- (27) Khanna, T. and Palepu, K., 2000, "Is Group Membership Profitable in Emerging Markets: An Analysis of Diversified Indian Business Groups", *Journal of Finance*, 55, pp.867-891.
- (28) Lee, K., 1993, "Property Rights and the Agency Problem in China's Enterprise Reform", *Cambridge Journal of Economics*, 17(2), pp.179-194.
- (29) Levinthal, D. and March, J., 1993, "The Myopia of Learning", *Strategic Management Journal*, 14, pp.95-112.
- (30) Li, M., Gao, X. and Wu, Y., 2006, "External Environments, Strategy and High Tech New Ventures in China", in H. Li (ed.) *Growth strategies of new technology ventures in China*, Northampton: Edward Elgar, pp.112-142.
- (31) Mathews, J., 2006, "Dragon Multinationals: New Players in 21st Century Globalization", *Asia Pacific Journal of Management*, 23(1), pp.139-141.
- (32) McChesney, F. S., 1987, "Rent Extraction and Rent Creation in the Economic Theory of Regulation", *The Journal of Legal Studies*, 16(1), pp.101-118.
- (33) Myerson, R., 1982, "Regulating a Monopolist with Unknown Costs", *Econometrica*, 50, pp.911-930.
- (34) Nelson, R. and Winter, S., 1982, *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge: Harvard University Press.
- (35) Oviatt, B.M. and McDougall, P. P., 1994, "Toward a Theory of International New Ventures", *Journal of International Business Studies*, 25(1), pp.45-64.
- (36) Palich, L., Carini, G. and Seaman, S., 2000, "The Impact of Internalization on the Diversification-performance Relationship: A Replication and Extension of Prior Research", *Journal of Business Research*, 48, pp.43-54.
- (37) Peng, M. W., 2002, "Towards an Institution-based View of Business Strategy", *Asia Pacific Journal of Management*, 19, pp.251-267.
- (38) Peng, M. W., 2003, "Institutional Transitions and Strategic Choices", *Academy of Management Review*, 28, pp.275-296.
- (39) Peng, M. W., 2005, "From China strategy to global strategy", *Asia Pacific Journal of Management*, 22(2), pp.123-141.
- (40) Peng, M. W., 2006, *Global Strategy*, Cincinnati: Thomson South-Western.
- (41) Peng, M. W. and Delios, A., 2006, "What Determines the Scope of the Firm over Time and Around the Globe? An Asia Pacific Perspective", *Asia Pacific Journal of Management*, 23(4), pp.385-405.
- (42) Peng, M. W. and Heath, P., 1996, "The Growth of the Firm in Planned Economies in Transition: Institutions, Organizations, and Strategic Choice", *Academy of Management Review*, 21(2), pp.492-528.
- (43) Porter, M., 1985, *Competitive Advantage*, New York: Free Press.
- (44) Rugman, A., 1981, *Inside the Multinational: The Economics of Internal Markets*, New York: Columbia University Press.
- (45) Rumult, R. P., 1974, *Strategy, Structure, and Economic Performance*, Cambridge: Harvard Business School Press.
- (46) Stopford, J. and Dunning, J., 1983, *The World Directory of Multinational Enterprises, 1982-1983 Company Performance and Global Trends*, Gale Research Company, Detroit, MI.
- (47) Teece, D. J., 1977, "Technology Transfer by Multinational Firms: the Resource cost of Transferring Technological Know-how", *The Economic Journal*, 87(346), pp.242-261.
- (48) Varadarajan, P. R. and Ramanujam, V., 1987, "Diversification and Performance: A Reexamination using a Two-dimensional Conceptualization of Diversity in Firms", *Academy of Management Journal*, 30(2), pp.380-393.
- (49) Vernon, R., 1966, "International Investment and International Trade in the Product Cycle", *Quarterly Journal of Economics*, 81, pp.190-270.
- (50) Wernerfelt, B., 1984, "A Resource-based view of the Firm", *Strategic Management Journal*, 5(2), pp.171-180.
- (51) Wright, M., Filatotchev, I., Hoskisson, R., and Peng, M. W., 2005, "Strategy research in emerging economies: Challenging the conventional wisdom", *Journal of Management Studies*, 42, pp.1-33.
- (52) Xu, D., Pan, Y., Wu, C. and Yim, B., 2006, "Performance of Domestic and Foreigninvested Enterprises in China", *Journal of World Business*, 41(3), pp.261-274.
- (53) Zhang, Y., 2004, "Vertical Specialization of Firms: Evidence from China's Manufacturing Sector", Unpublished Working Paper.