

大型企业国际化发展对企业绩效的影响机制研究

——基于国别差异和行业差异视角

丁一兵¹,付林²

(1. 吉林大学 经济学院,吉林 长春 130012;2. 东北农业大学 经济管理学院,黑龙江 哈尔滨 150030)

摘要: 国际化发展是大型企业生产经营中的重要战略行为,由于发达国家和新兴市场国家的大型企业国际化方式不同,因此其国际化程度与绩效的关系也随之不同。发达国家大型企业的绩效会随公司国际化程度不断加深,先后经历“下降—上升—下降”这三个阶段;新兴市场国家大型企业的绩效会随公司国际化程度不断加深,先后经历“上升—下降—上升”这三个阶段。此外,资源型跨国企业的曲线波动更加明显。本文通过跨国微观面板数据分析验证了该理论假设。

关键词: 国际化;企业绩效;行业特征;发达国家;新兴市场国家

中图分类号: F279.1 **文献标识码:** A **文章编号:** 1672-6049(2017)03-0085-12

一、引言

随着经济全球化和生产国际化的不断深化,国际贸易以及对外直接投资在全球经济活动中发挥着越来越重要的作用,其中大型企业的国际化行为发挥着至关重要的作用。2010年,跨国公司的全球生产带来了约16万亿美元的增值,约占全球GDP总量的四分之一,同时其海外子公司的产值也占全球GDP十分之一以上。^①

大型企业国际化发展的最主要动因就是为了提高企业绩效、增加企业盈利。然而近年来中国的大型企业一方面面临着政府一直倡导和鼓励企业“走出去”的经济政策;另一方面其跨国经营水平整体偏低的问题依然存在。针对这种现象,有必要研究企业国际化行为对自身绩效的影响机制和作用结果,为中国大型企业的国际化方向和幅度提供理论依据。由于发达国家和新兴市场国家其大型企业的发展历史、经济环境都有所不同,有必要作以区别,故本文将分别对发达国家与新兴市场国家两类大型企业进行理论分析和实证验证,以寻找中国大型企业合理推进国际化发展并提高企业绩效的有效途径。

二、文献综述

企业的国际化决策作为企业自身一项重要的成长战略和多元化战略,能对企业绩效带来显著影响。但到目前为止,关于企业国际化程度与企业绩效水平的关系究竟如何,已有的文献尚未得到统一的结论。按二者关系的特征划分,目前已有的结论中包含系数为正(或负)的线性关系、倒J型关系、U

收稿日期:2017-03-01

基金项目:教育部重点研究基地重大项目(12JJD790007)

作者简介:丁一兵(1973—),男,湖北武汉人,吉林大学教授,经济学博士,博士生导师,研究方向为世界经济;付林(1987—),女,黑龙江哈尔滨人,东北农业大学讲师,经济学博士,研究方向为产业经济学。

①数据来源:联合国贸易与发展会议《2011年世界投资报告》。

型(倒U型)关系、以及水平S型关系等。

首先,系数为正的线性关系。早期的文献多持此观点,其理论出发点主要为跨国公司的“内部化”优势理论。内部化理论认为,由于市场的不完全性,使得在厂商内部进行资源流通要比在厂商之间交易更能降低成本^[1],而企业为了追求这种市场不完全性带来的企业内部交易成本优势,就会产生国际化的内在动力^[2]。此外,企业国际化还可以把企业先期在母国市场上积累起来的独特的资源与能力(品牌、科研能力、资本累积等)拓展到国际市场上去,从而进一步在国际市场上获得规模经济、甚至市场势力,并产生生产成本优势^{[3][4][5]}。

其次,系数为负的线性关系。一些学者认为跨国公司的“内部化”优势远不足抵消国际化带来的成本增长,因此企业国际化程度与绩效水平呈负相关关系。Reeb等人^[6]从系统性风险角度出发,Ruigrok & Wagner^[7]从组织学习视角出发,分别阐述了这些国际化成本,包括:经营地域分散性和文化多样性带来的企业内部协调和激励成本、东道主国家面临的外来企业劣势、国际化运营面临的政治风险以及金融危险等。

再次,倒J型关系。倒J型关系的基本观点同传统内部化理论一致,认为企业国际化程度与企业绩效呈正相关关系。但更进一步,认为这个正向关系可以分为两个阶段:第一阶段是国际化初始阶段,该阶段企业倾向于寻求客户需求、分销渠道及管理机制与母国相似的海外市场^[8],因此企业国际化行为可以显著促进企业绩效;第二阶段是国际化成熟阶段,该阶段企业开始进入地理以及文化距离较大的国家,导致运营成本增加,使得企业国际化行为对企业绩效的促进作用开始递减(但仍存在)。Gomes & Ramaswamy^[9]以美国制造业中的化工、医药、计算机办公设备、以及电器及电子产品四大产业的跨国公司为样本的实证研究证实了该论点。

第四,U型关系。这部分学者认为,在企业国际化初期阶段,由于海外市场制度、文化等方面的先天差异会使企业与东道国企业相比面临着水土不服问题^[10],导致海外运营成本过大,因此这种国际化的不确定性会导致企业绩效下降。但基于组织学习理论,随着企业对东道主国家经济环境的逐步适应,跨国公司的海外运营成本开始降低,同时获得廉价的原材料以及低劳动力、跨国性规模经济等优势,使得企业绩效开始提升。因此企业绩效随企业国际化程度的不断提高,呈一个先下降再上升的U型关系。宋渊洋等人^[11]以及林治洪等人^[12]的实证研究结果都支持了这一理论观点。

第五,倒U型关系。该观点同倒J型关系这一观点在出发点上类似。在初期,企业国际化范围仅涉及到与母国相似的海外市场,因此企业国际化行为可以显著促进企业绩效;但在第二阶段,倒U型关系观点与倒J型关系出现分歧,认为国际化程度发展到一个临界点(被称为国际化拐点)后,大幅度增长的成本将超过国际化带来的收益(倒J型关系的成本则没有抵消收益)。因此,该理论认为企业的国际化程度与企业绩效呈“先升后降”倒U型关系。这一关系的相关实证研究有Hitt等人^[13]。

最后,水平S型关系。Contractor等人^[14]将上述理论进行整合,提出了一个国际化扩张三阶段模型的综合框架,即跨国公司的绩效会随其国际化发展先后经历“下降—上升—下降”这三个阶段,也就是这两者的关系呈水平S型。同时,Contractor等人也利用全球最大的103家服务业企业作为样本通过实证研究验证了他们的观点。这也是目前比较流行的企业国际化理论,Lu & Beamish^[15]以及Bobillo等人^[16]的实证研究也都证实了该结论。此外,国际化扩张三阶段模型认为以往研究公司国际化与企业绩效关系的正(或负)的线性关系、倒J型关系、U型(倒U型)关系等模式都是水平S型关系的一部分,不同国际化程度的企业位于水平S型模型的不同阶段。

上述这些理论及实证结论出现不一致的原因一是企业国际化程度和企业绩效的度量指标选取方法不一致;二是样本选取的范围有所不同,不同年代、不同行业、不同国家、甚至不同生产规模的企业之间的样本偏差都可能产生理论和实证结论的不同。而这些理论模型往往是针对发达国家的传统大型企业国际化行为进行研究。对于新兴经济体国家,其大型企业国际化速度和模式显然同传统跨国公司不同。虽然已有文献指出这种企业国际化发展方式的差别,但没有将两种企业国际化差异有效的整合起来。针对此,本文将企业国际化的国别差异性特点与企业国际化三阶段扩张模式结合起来

构建一个理论模型,并利用跨国微观企业面板数据,对大型企业的国别特征和行业特征对其国际化与绩效的调节效应进行分析。

三、大型企业国际化发展模式的国别差异性分析

进入 21 世纪后,全球经济一体化程度较 20 世纪末进一步深化,大型企业的国际化程度也随之加强。但由于不同国家的经济发展水平和发展历史有所差异,因此不同国家的跨国公司其国际化程度也具有显著差距。表 1 列出了近年来不同国家范围的百强跨国公司平均国际化水平。从表中数据可以看出,新兴市场国家同发达国家间的大型企业国际化程度仍相差较大。

表 1 中国 100 大跨国公司的平均跨国指数值(2011—2016 年)

	中国 100 大跨国公司	发展中国家 100 大跨国公司	世界 100 大跨国公司
2011 年	13.37%	40.13%	60.78%
2012 年	12.93%	38.95%	62.25%
2013 年	13.98%	37.91%	61.06%
2014 年	13.60%	54.22%	64.55%
2015 年	13.66%	—	—
2016 年	14.40%	—	—

注:跨国指数 = (海外营业收入 ÷ 营业收入总额 + 海外资产 ÷ 资产总额 + 海外员工 ÷ 员工总数) ÷ 3 × 100%。
数据来源:中国企业联合会、中国企业家协会,2011—2016 年“中国 100 大跨国公司及跨国指数”榜单。

因此,根据跨国公司的母国经济水平不同,可以将跨国公司分为“先行者”和“后来者”两类。^[17]其中,“先行者”跨国公司主要是指那些传统发达国家中的跨国公司;而“后来者”跨国公司主要是指以新兴经济体国家为代表的发展中国家的跨国企业。

对于“先行者”跨国公司,这些企业的母国经济发展水平高、经济制度完善,其选择国际化发展的原因往往是基于交易成本优势、生产成本优势等企业内部化生产理论,来扩大企业产品市场,提高企业绩效。同时,这些企业从本国市场开始进入国际市场时,往往已经积累了比较强的资源和品牌实力。这些优势使得“先行者”跨国公司可以克服企业国际化初期的劣势(如:跨国运营和投资带来的额外成本,文化和消费习惯不同带来的消费者偏好差异、以及经济环境和制度差异带来的企业海外运营成本)。因此,发达国家的“先行者”跨国公司,其国际化发展路径往往是企业已在母国市场得到一定发展、成长到获得国际市场竞争优势后,再向外进行扩张的一个有积累过程的、循序渐进的国际化发展模式。

对于“后来者”跨国公司,其母国经济发展水平较低、经济制度可能尚不完善,这使得“后来者”跨国公司在国际市场竞争中往往先天存在企业研发技术水平和企业管理水平落后的缺陷。同时“后来者”跨国公司通常成立时间远晚于同行业的发达国家跨国公司,因此在国际上也很难形成品牌优势。但“后来者”跨国公司仍具有三点主要优势,使得其能在国际化起步晚的情况下发展迅速。第一,“后来者”跨国公司具有母国特定要素禀赋带来的成本优势(如:俄罗斯的石油天然气等能源资源优势、东亚东南亚国家的人力资源等优势);第二,新兴市场国家往往在政策上鼓励本国企业进行国际化扩张;第三,“后来者”跨国公司在国际化过程中具有后来者的学习效应(learning)优势,Mathews^[18]的 LLL(linkage-leverage-learning)分析框架指出“后来者”跨国公司可以通过全球化扩张,学习和借鉴先进的技术与管理知识。这三点优势使得新兴经济体国家的“后来者”跨国公司的国际化发展十分迅速。Luo & Tung^[19]将这种赶超称之为“蛙跳”或“跳板”战略。

四、国际化对企业绩效影响机制的理论分析:基于国别差异和行业差异视角

关于跨国企业国际化程度与企业绩效两者关系的理论,目前比较流行的理论是 Contractor 等人的国际化扩张三阶段模型^[14]。该理论认为跨国公司的绩效会随其国际化发展先后经历“下降—上升—下降”这三个阶段,即跨国公司国际化程度与企业绩效的关系呈水平 S 型。然而,该国际化扩张三阶段模型所针对的企业特点属于发达国家的“先行者”跨国公司。由于“先行者”和“后来者”跨国公司

在各个方面都存在着明显差异,因此其企业国际化扩张模式也必然不同,因此有必要对不同国家的跨国公司其企业绩效与国际化水平的关系做分类讨论。

若对跨国公司的企业绩效进行计算,则:

跨国公司总利润(本土公司收入+海外子公司收入)-(本土公司成本+海外子公司成本+跨国成本) (1)

在企业收入方面,不妨设企业产品能达到出清,则企业的本土公司收入和海外公司收入实际为其生产函数,为简化模型,设本国和海外公司的生产函数均为C-D函数:

$$Y = A_{\text{整体}} A_{\text{分部}} R_{\text{自身}} R_{\text{外来}} K^{\alpha} L^{\beta} \quad (2)$$

它表示企业在一地的子公司受该子公司的资本K、劳动力L、研发水平R以及规模效应A影响。其中,规模效应A有两方面,一是子公司自身的规模,二是跨国公司整体的规模;研发水平R也有两方面,一是跨国公司自身的科研水平,二是跨国公司通过学习效应向外界获取的科研水平。

在企业成本方面,本土公司成本和海外公司成本分别表示两类分部门自身运营成本,而跨国成本指企业进行国际化运营所需要花费的额外成本。具体来讲,跨国成本包括企业进入一个国家所需要的成本、以及企业在不同国家不同子公司之间的协调管理成本。

在此基础上,分别分析“先行者”和“后来者”跨国公司在国际化发展的不同阶段中,两者相关的生产、成本变量是如何变化的。

(一) 传统发达国家的“先行者”企业国际化扩张三阶段模式

1. 第一阶段是低度国际化阶段。此时发达国家的跨国企业刚刚开始进行国际化扩张,并且其国际化扩张往往是从相邻国家(地理以及文化角度)或较大的经济体开始的。

在生产函数方面,由于企业已经本国具有一定市场优势和企业规模效应,而在海外的企业规模较小、不能形成规模效应,因此这一阶段本土公司无法通过国际化得到规模效应的提高。同时,“先行者”跨国公司在国际扩张中不会获得明显的学习效应,因此,海外研发水平也不能使其生产提高(对于“先行者”跨国公司在三个阶段内将一直缺少学习效应)。然而在成本方面,因此不熟悉海外市场和海外文化,所以此时海外子公司成本花费较多。此外,企业刚进入一国市场时还需要再打破进入壁垒方面有所支出,因此企业的跨国成本增加。

综合上述两方面原因,在第一阶段,发达国家的跨国企业的绩效随企业国际化程度提高而降低。

2. 第二阶段是中度国际化阶段。此时企业的国际化程度较高,在相邻国家以及比较大的经济体内部都开展了比较广泛的业务,可以说在国际市场上具有一定的竞争力甚至是市场地位。

在生产函数方面,一是企业海外子公司已经形成一定的规模,跨国公司的整体规模也随之进一步扩大,这都使得规模效应有所增加;二是由于企业面对的市场范围变大,使得企业产品生命周期延长,这变相提高了企业自身研发效率。因此,不论是从规模效应还是研发方面,跨国公司在这一阶段的产出得到提高。在成本方面,企业已经进入海外国家,进入壁垒成本消失;同时海外子公司对所在地的文化和制度更熟悉,因此海外子公司运营成本降低;最后跨国成本方面,由于已经形成规模化和制度化的内部交易流程,因此这一部分的产品单位也有所降低。

综合上述两方面原因,在第二阶段,发达国家的跨国企业的绩效随企业国际化程度提高而增加。

3. 第三阶段是高度国际化阶段。此时企业已经出现过度国际化扩张,企业本土经营比重很小,并且该跨国公司已经全球绝大部分国家和地区(往往包括一些外围或市场较小的国家)都开展了业务。

在生产函数方面,首先企业在很多市场过小的国家或地区开展业务,因此当地的海外子公司根本无法形成规模效应;其次企业整体规模已经足够庞大,因此这种扩张对企业整体规模效应带来的益处并不显著;此外,由于这些小国市场规模有限,只能吸纳有限的产品,因此对产品生命周期的延长作用不大。因此,总体上这一阶段企业在产出方面没有得到改善,甚至有所衰退。在成本方面,企业一方面增加了新进入小国的所需成本,另一方面企业由于国际化程度过大,因此跨国公司的整体协调和管理成本会快速上涨。

综合上述两方面原因,在第三阶段,发达国家的跨国企业的绩效随企业国际化程度提高而降低。

综合上述三个阶段,可以得出理论假设 H1:发达国家的大型企业,其绩效会随公司国际化程度不断加深,先后经历“下降—上升—下降”这三个阶段,即两者为水平 S 型关系。该假设可以用图 1 表示,可以发现这个推导结果同 Contractor 等人^[14]的结论相同。

(二) 新兴市场国家的“后来者”企业国际化扩张三阶段模式

1. 第一阶段是低度国际化阶段。这时新兴市场国家的跨国企业也是刚开始进行国际化扩张。

在生产函数方面,虽然规模效应同发达国家的“先行者”跨国公司情形一致,但在研发方面,新兴市场国家的跨国公司具有“后来者”的学习效应优势,可以通过全球化扩张,学习和借鉴先进的技术与管理知识,从而改善对企业自身能力,提升企业在国内和国际上的竞争力。因此,尽管新兴市场国家的跨国公司在初期无法获得海外子公司的规模效应,但却可以通过大幅度提高技术水平来抵消这种劣势,从而获得更好的产出。

同时在成本方面,尽管新兴市场国家的跨国企业同发达国家的“先行者”跨国公司一样会花费较多的海外子公司成本,但它们往往会得到母国的政府政策支持甚至财政补贴,甚至有些跨国协议就是由双方政府牵头,因此对于新兴市场国家的跨国企业来讲,其初期跨国成本很低甚至为负,这样综合来看,初期时该企业的总成本不会出现过多的额外支出。

综合上述两方面原因,在第一阶段,新兴市场国家的跨国企业的绩效随企业国际化程度提高而增加。

2. 第二阶段是中度国际化阶段。这时新兴市场国家的跨国企业的国际化程度较高,但是企业的国际化程度和国际竞争力照同阶段的发达国家跨国公司仍有一定差距。

在这一阶段,企业已经完成对外部优势技术及管理经验的学习和模仿,已经开始从模仿走向自主创新,企业品牌开始在国际市场上具备了一定的市场竞争力。从这一阶段起,企业已很难通过国际化获得学习效应并提高企业研发水平。此外这一阶段的企业也很难享受到针对企业国际化初级阶段的大额度政府扶持政策。

同时,由于新兴市场国家的跨国企业其国际化起步晚,这一阶段的各项企业实力以及整体国际化程度只能和发达国家跨国企业的初级阶段相比。因此第二阶段的“后来者”跨国公司实际上面临的国际市场形势同“先行者”跨国公司的第一阶段相同。因此,综合上述原因,在这一阶段里,新兴市场国家的跨国企业的绩效随企业国际化程度提高而降低。

3. 第三阶段是高度国际化阶段。这一阶段里,新兴市场国家的跨国企业的国际化程度已经可以和成熟阶段的发达国家跨国企业相媲美,但还没有达到过度国际化的程度。所以,这一阶段的“后来者”跨国公司实际上对应着“先行者”跨国公司的第二阶段。因此,在这一阶段里,新兴市场国家的跨国企业的绩效随企业国际化程度提高而提高。

综合上述三个阶段,可以得出理论假设 H2:新兴市场国家的大型企业,其绩效会随公司国际化程度不断加深,先后经历“上升—下降—上升”这三个阶段,即两者为反向水平 S 型关系。该假设可以用图 2 表示,可以发现,其曲线变化趋势与图 1 相反。

(三) 大型企业国际化的 M 型四阶段模式。

从上文的分析中可以看到,新兴市场国家的跨国公司第一阶段是企业国际化与绩效的正向关系,而第二阶段和第三阶段正对应发达国家跨国公司的第一、二两个阶段。可以推测,随着新兴市场国家经济的不断发展以及该跨国公司自身国际化水平的不断增加,终究会出现企业过度国际化的第四阶

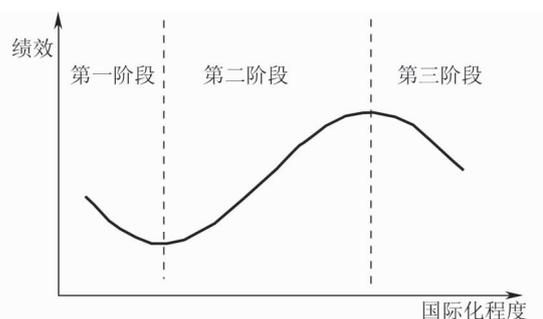


图 1 “先行者”跨国公司的国际化扩张三阶段模式

段,即发达国家跨国公司的第三阶段。

而对于发达国家的大型企业,由于目前发达国家缺乏足够的鼓励企业对外投资政策,同时多数新兴经济体也已逐渐降低引进外资政策扶持力度,这都进一步促使了“先行者”跨国企业在国际化第一阶段的发展不利于企业绩效提高。但如果国内外政策发生改变,即发达国家的大型企业国际化初始阶段能享受到同新兴市场国家的跨国公司一样的政策宏利,那么该初级阶段时“先行者”跨国企业的国际化也可能有利于提高企业绩效。使在原本三阶段的基础上在前面增加一个上升的阶段。

综上所述,上文结论的图1和图2,实际上都可以看做一般化的大型企业国际化的M型四阶段中的部分阶段,如图3所示。

因此,以往文献的结论,尤其是实证分析结果中会出现的正斜率直线型关系、负斜率直线型关系、U型曲线关系、倒U型曲线关系、以及水平S型曲线关系等不同结论,其原因正是由于选取的企业样本属于不同经济条件的国家的不同国际化程度的跨国企业,因此这些不同的实证结论实际上正是对应着大型企业国际化的M型四阶段模式曲线的不同部分。

(四) 母国经济发展水平、行业特征对大型企业国际化与绩效关系的调节效应分析

上述理论分析说明了大型企业其国际化对企业绩效的影响结果究竟是正向促进作用还是反向抑制作用,除了会受到企业自身国际化程度的影响外,还会受到企业母国经济发展水平的影响。因此,大型企业的母国经济发展水平,除了能直接对企业绩效造成影响外,还对企业国际化与绩效的关系具有调节作用。

此外,企业的行业特征也能对企业国际化与绩效的关系产生调节作用。这是由于不同行业的企业,其国际化动因也有所不同。将大型企业分为资源导向型跨国公司和市场导向型跨国公司。对于资源导向型企业,其国际化的主要目的是为了寻找企业生产资料,通过降低企业生产成本的方式来提高企业绩效;对于市场导向型企业,其国际化的主要目的是为了寻找产品市场,通过扩大销售的方式来提高企业绩效。现实中,企业国际化行为往往是以这两个目的均有,但不同行业的大型企业其侧重点有所不同。

现实中,由于资源导向型跨国企业,主要寻找的资源分为廉价劳动力资源以及能源矿产等非可再生自然资源。对于前者,目前跨国企业主要会采取寻找下游代工厂而非直接投资建厂生产的方式来获取廉价劳动力,因此,可以将这一类跨国企业的范围缩减为能源、矿产等行业企业。这些企业在母国也往往是自然垄断型企业,他们国际化的动因是为了储备更多的战略性资源,以获得更强的国际市场势力,从而不仅可能获得廉价资源也能通过取得一定程度定价权的方式来获得更高的企业利润。

除了这类资源型跨国企业外,对于其他一般制造业跨国公司,由于其对外直接投资动机一方面是为获得廉价劳动力(但由于多采用代工厂的方式使得这一原因并非主要动机),另一方面是为了直接进入海外市场,从而更好的扩大企业销售额(主要动机)。因此,可以将除资源型跨国企业外的一般制造业跨国公司归为一类。

这两大类行业其国际化动因不同,导致其国际化程度与绩效的关系也有所不同。相对而言,资源型跨国企业由于其垄断性质更高,因此从式(1)的收益成本分析角度考虑,在不同的国际化进程中,其

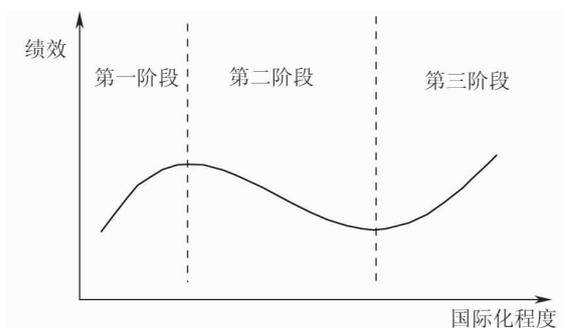


图2 “后来者”跨国公司的国际化扩张三阶段模式

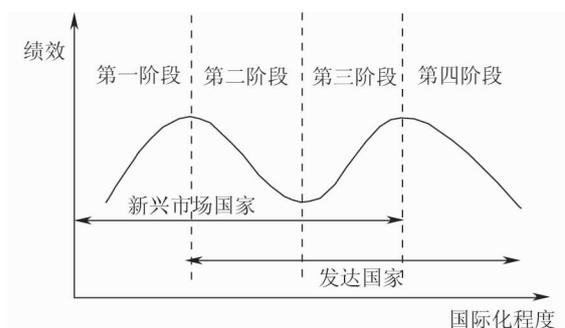


图3 大型企业国际化的M型四阶段模式

成本变化以及收益变化会更加明显。因此可以提出理论假设 H3:行业特征不仅对企业国际化水平与绩效的关系有调节作用。并且特别的,相对于其他一般制造业跨国公司,资源型跨国企业的在企业国际化的 M 型四阶段模式中,曲线波动更明显。

综上所述,如图 4 所示,企业的母国经济发展水平以及企业的行业特征都能对企业国际化水平与绩效的关系有调节作用。对于行业特征,其调节作用方式是使 M 型曲线波动更明显。而对于企业母国经济发展水平,调节方式则是使曲线的起点处于 M 型模式的不同阶段。

五、实证分析:基于发达国家与新兴市场国家企业样本的对比研究

(一) 样本选取与数据处理

本文采用微观企业面板数据进行实证分析。由于企业的国际化相关财务数据(如:海外销售总额、海外资产总额、海外雇员总数、海外子公司总数等数据)并非企业财务报表以及公司年报所必须公开的数据。因此,本章选取联合国贸易与发展委员会(UNCTAD)每年发布的全球跨国公司百强以及发展和中轨国家跨国公司百强这两组数据作为本节的实证模型样本来源。

在样本筛选上,首先是对样本年份的选取,由于这两个榜单公布百强数据时间并不统一,因此选取的时间段分别为 2010—2013 年间的全球百强数据以及 2009—2012 年间的发展中(和轨)国家百强数据。其次,删掉不连续出现在榜单、具有偶然性的企业样本。最后,是对样本所属国家的筛选,将全球百强中的非发达国家大型企业剔除,最终保留的企业占九成;而发展中(和轨)国家百强企业也均为新兴市场国家的大型企业。

对于企业的其他财务数据,则来源于 Osiris 全球上市公司分析库,这些数据包括:企业总资产、总收入、雇员总数、净利润、速动比率、企业行业编码等。此外,本节涉及到的数据还包括企业母国的人均 GDP 以及 GDP 增长率。^①最后,以 2010 年为基年,对样本所涉及的价格数据进行平减处理。

(二) 研究方法 with 模型设定

首先,由于大型企业的国际化程度与企业绩效的关系成阶段性变化,且发达国家与新兴市场国家的大型企业国际化阶段分别占据 M 型四阶段模式的三个阶段。因此,本文对于核心解释变量的设定采取三次化处理,即在计量模型中同时引入企业国际化变量的一次项、二次项、三次项。

其次,在调节变量的引入上,由于企业母国经济情况这一调节变量已经通过分组回归的方式进行分析,因此,在具体计量模型中,只将企业行业特征这一变量引入模型,并采用分层回归法进行模型验证。具体方法为:

第一步,将企业国际化指标以及企业行业特征分别作为独立的解释变量,对企业绩效进行回归,即:

$$\text{绩效} = \alpha_0 + \alpha_1 \text{国际化} + \alpha_2 \text{国际化}^2 + \alpha_3 \text{国际化}^3 + \alpha_4 \text{行业特征} + \alpha_5 \text{其他控制量变量} + u$$

其中,被解释变量为企业财务绩效。企业国际化的一次项、二次项、三次项均引入模型。企业行业特征则采用虚拟变量表示。

第二步,增加企业国际化变量与企业行业特征虚拟变量的乘积项作为新的解释变量,对企业财务绩效进行回归,即:

$$\text{绩效} = \beta_0 + \beta_1 \text{国际化} + \beta_2 \text{国际化}^2 + \beta_3 \text{国际化}^3 + \beta_4 \text{行业特征} + \beta_5 \text{其他控制变量} + \beta_6 \text{国际化} \times$$

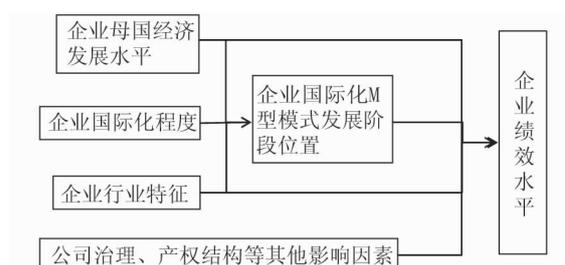


图 4 母国经济水平、行业特征对大型企业国际化与绩效关系的调节作用

^①数据来源:世界银行数据库(<http://data.worldbank.org.cn/>)。

行业特征 + β_7 国际化² × 行业特征 + β_8 国际化³ × 行业特征 + u

对于模型 2 中的企业国际化变量与企业行业特征虚拟变量的交互项,若系数 $\beta_i (i = 6, 7, 8)$ 符号方向与 $\beta_i (i = 1, 2, 3)$ 依次方向相同且显著,说明企业行业特征虚拟变量作为调节变量能对企业国际化与企业绩效之间的关系具有加强作用;若相反,则具有减弱作用;若不显著,则说明行业特征不具有调节作用。

此外,本文涉及到企业绩效的其他影响因素有:

- (1) 企业规模,用企业资产总额的对数进行表示;
- (2) 企业的相关财务比率,用选取流动比率表示;
- (3) 企业母国的经济情况,用母国的人均 GDP 以及 GDP 增长率表示。

综合上述变量,本文具体变量设定及处理如表 2 所示。

表 2 变量设定和计算说明

变量类型	变量名称	变量符号	变量说明
被解释变量	财务绩效	ROA	资产收益率 ROA = 净利润/资产总额。
		ROS	营业利润率 ROS = 净利润/营业收入总额。
核心解释变量	国际化程度	FATA	企业海外资产占总资产的比重。
调节变量	行业特征	industry	虚拟变量:若企业属于资源类行业,则赋值为 1;反之,赋值为 0
	企业规模	LnAssets	企业总资产的对数(单位:百万美元)。
其他控制变量	本国经济水平	LnGDP	GDP 增长率。
		dGDP	人均 GDP 的对数(单位:美元)。
	速动比率	QR	速动比率 = 速动资产/流动负债。

注:以上涉及价格的变量均已进行平减处理。

(三) 发达国家大型企业的实证结果分析

本模型为 N 大 T 小的短面板数据,且为平衡面板。对模型进行检验发现,首先,本模型所含变量包括行业虚拟变量,不随时间变化而变动,故无法进行差分处理;其次,本面板模型的各解释变量序列是平稳的,但有出现异方差现象。因此,本文选用可处理截面异方差的可行广义最小二乘法(FGLS)来对模型进行估计。估计结果如表 3 所示。

从回归结果上来看,首先关于控制变量速动比率和企业规模。这两个解释变量,不论回归模型设定为何,速动比率与企业规模对企业绩效的回归结果均显著为正。对于速动比率与企业绩效的关系显著为正,说明了对于发达国家的大型企业来说,在企业偿债能力越强风险越低的情形下,利害关系人权益得以有效保障的程度越高,企业绩效会更好。对于企业规模与企业绩效的关系显著为正,说明对于目前的发达国家的跨国企业,扩张政策对其企业绩效有利。

其次,关于国家层面的解释变量——人均 GDP 以及 GDP 增长率。不论回归模型设定为何,企业母国的人均 GDP 对企业绩效没有显著影响,而母国 GDP 增长率能显著促进企业绩效的提升。这说明,对于发达国家的大型企业,只要母国已经成为高收入水平的发达国家,那么母国的经济制度已经比较完善,这时人均 GDP 的大小对企业绩效的影响就不显著了。而 GDP 增长率则代表了母国当期的经济状况是否良好,经济发展形势越良好,则跨国公司可以在本部所在地区获得来自宏观层面的经济红利,那么该大型企业的绩效也就会显著得到提高。综上所述,对于发达国家的大型企业来讲,母国的经济发展动态情况要比静态现状更能影响企业绩效。

再次,在发达国家大型企业的国际化的三阶段模型的验证方面,从国际化程度这一核心解释变量仅有一次项、同时具有一次项和二次项、以及同时具有一到三此项,这三类不同模型设定的回归结果来看:当回归模型同时具有一次项、二次项、三次项时,不论是否添加交互项,三个系数的回归结果均显著且系数符号保持一致(一次项系数符号显著为负、二次项系数符号显著为正、三次项系数符号显

著为负)。该回归结果符合理论假设 H1。此外,若将国际化程度这一变量的阶数降低为二次,则回归结果或不显著、或与之前一致(但这时交叉项不显著),说明二阶的 U 型或倒 U 型理论模型,并不符合当下发达国家的大型企业国际化发展模式。而若仅保留国际化程度变量的一次项,则虽然回归结果显著为正,但这只代表了发达国家大型企业的平均趋势,在国际化平均水平上其国际化程度对企业绩效有改善作用,但无法衡量国际化过高或过低的发达国家大型企业。

表 3 发达国家大型企业的回归结果

ROS	无交叉项			有交叉项		
	一次项	二次项	三次项	一次项	二次项	三次项
FATA	3.378593** (2.18)	-9.504871 (-0.96)	-134.5791*** (-3.81)	10.78059*** (7.69)	-32.81563*** (-2.80)	-105.2436** (-2.51)
FATA2	—	9.503028 (1.31)	218.0361*** (3.76)	—	34.89413*** (3.72)	156.095** (2.22)
FATA3	—	—	-108.5827*** (-3.57)	—	—	-64.56863* (-1.67)
LnAssets	1.49274*** (4.03)	1.480936*** (4.03)	1.518694*** (4.02)	1.743158*** (4.31)	2.306956*** (5.15)	2.223753*** (4.55)
QR	0.3527957*** (14.36)	0.3552719*** (14.51)	0.3755915*** (17.22)	0.3951889*** (22.29)	0.4079776*** (20.87)	0.4130125*** (21.68)
dGDP	0.3586714*** (2.74)	0.3514211*** (2.68)	0.3997276*** (2.85)	0.4906924*** (3.43)	0.3789292*** (2.72)	0.4284198*** (2.84)
LnGDP	-0.7683441 (-0.49)	-0.6242732 (-0.40)	-0.402868 (-0.25)	-0.2353067 (-0.20)	-0.0502046 (-0.04)	1.71296 (0.97)
industry	-7.690312*** (-13.23)	-7.645012*** (-13.24)	-8.229446*** (-13.86)	13.33652*** (5.45)	9.888144 (1.15)	131.1556** (2.47)
FATA * industry	—	—	—	-30.8338*** (-9.15)	-16.91068 (-0.63)	-579.0879** (-2.33)
FATA2 * industry	—	—	—	—	-12.78287 (-0.63)	821.518** (2.18)
FATA3 * industry	—	—	—	—	—	-395.8172** (-2.12)
_cons	-14.93299 (-0.89)	-12.34856 (-0.73)	7.584415 (0.42)	-29.56264 (-2.31)	-25.81929* (-1.83)	-30.1375 (-1.42)
Wald chi2	288.84***	296.43***	445.32***	810.57***	696.12***	876.69***

注:(1)括号内为 Z 值;(2)*、**、*** 分别表示在 10%、5%、1% 水平上显著。

最后,对于企业行业特征这一控制变量,当企业国际化水平与企业绩效关系采用三阶段水平 S 型模型时,行业特征这一虚拟变量与企业国际化程度交互项的回归结果显著且与对应阶数的国际化变量系数保持方向一致,这一回归结果证实了假设 H3。

(四) 新兴市场国家大型企业的实证结果分析

本模型同样为 N 大 T 小的短面板数据,且为平衡面板。对模型进行检验发现,首先,本模型所含变量包括行业虚拟变量,不随时间变化而变动,故无法进行差分处理;其次,本面板模型的各解释变量序列是平稳的,但有出现异方差现象。因此,本文选用可处理截面异方差的可行广义最小二乘法(FGLS)来对模型进行估计。估计结果如表 4 所示。

从回归结果上来看,首先关于控制变量速动比率和企业规模。这两个解释变量的回归结果同发达国家大型企业的回归结果保持一致,说明在企业自身规模以及速动比率两个方面,不同国家的大型企业其对绩效的影响结果是相似的。

表4 新兴市场国家大型企业的回归结果

ROA	无交叉项			有交叉项		
	一次项	二次项	三次项	一次项	二次项	三次项
FATA	2.102346*** (3.79)	0.8032048 (0.4)	22.88734*** (4.9)	2.964931*** (4.92)	0.6992821 (0.29)	15.18607** (2.02)
FATA2	—	1.191092 (0.65)	-51.16997*** (-5.01)	—	1.991162 (0.96)	-31.87909** (-2.2)
FATA3	—	—	33.79522*** (5.23)	—	—	21.53809** (2.5)
LnAssets	0.5014579*** (2.94)	0.4586524** (2.36)	0.4396461** (2.33)	0.5129052*** (2.82)	0.462042** (2.37)	0.4174026** (2.16)
QR	0.1834325*** (21.54)	0.1836899*** (20.74)	0.182967*** (21.21)	0.1812632*** (20.63)	0.181315*** (20.47)	0.1821492*** (20.55)
dGDP	0.0945369*** (3.83)	0.0953795*** (3.82)	0.1041354*** (4.41)	0.1082803*** (4.32)	0.1046408*** (4.24)	0.1162945*** (5.02)
LnGDP	-0.8285433*** (-6.15)	-0.8086427*** (-5.81)	-1.157994*** (-8.42)	-0.9051022*** (-6.37)	-0.8496773*** (-5.9)	-1.034129*** (-6.83)
industry	-2.855527*** (-7.94)	-2.771631*** (-7.64)	-3.183233*** (-9.11)	-0.4616702 (-0.72)	-2.868595*** (-2.89)	-3.934963** (-2.43)
FATA * industry	—	—	—	-5.462924*** (-3.88)	10.71187** (2.03)	22.85178* (1.81)
FATA2 * industry	—	—	—	—	-18.89186*** (-3.19)	-54.75552* (-1.83)
FATA3 * industry	—	—	—	—	—	28.83442 (1.34)
-cons	-0.5576365 (-0.27)	-0.0573374 (-0.02)	1.50156 (0.67)	-0.3394182 (-0.15)	0.1779356 (0.07)	0.9856001 (0.39)
Wald chi2	523.16***	473.82***	644.48***	458.53***	500.65***	709.67***

注: (1) 括号内为 Z 值; (2) *、**、*** 分别表示在 10%、5%、1% 水平上显著。

其次,关于国家层面的解释变量——人均 GDP 以及 GDP 增长率。对于母国 GDP 增长率,回归结果同发达国家的大型企业保持一致。而对于母国人均 GDP,回归结果显著为负,同发达国家大型企业样本结果不一致,这可能是由于对于新兴市场国家来讲,经济发展起步越晚、人均收入越低的国家,其政府越倾向于扶持大型企业来带动本国经济发展和产业调整,因此,这些国家的大型企业能获得更多隐性或显性的政策支持,从而使得它们的绩效水平更高。

再次,在新兴市场国家大型企业的国际化的三阶段模型的验证方面,从国际化程度这一核心解释变量仅有一次项、同时具有一次项和二次项、以及同时具有一到三此项,这三类不同模型设定的回归结果来看:当回归模型同时具有一次项、二次项、三次项时,不论是否添加交互项,三个系数的回归结果均显著且系数符号保持一致(一次项系数符号显著为正、二次项系数符号显著为负、三次项系数符号显著为正)。该回归结果符合理论假设 H2。此外,若将国际化程度这一变量的结束降低为二次,则回归结果均不显著,说明二阶的 U 型或倒 U 型理论模型,并不符合当下发达国家的大型企业国际化发展模式。而若仅保留国际化程度变量的一次项,则虽然回归结果显著为正,但这只代表了新兴市场国家大型企业的平均趋势,在国际化平均水平上其国际化程度对企业绩效有改善作用,但无法衡量国际化过高或过低的新兴市场国家大型企业。

最后,对于企业行业特征这一控制变量,回归结果同样证实了假设 H3。

六、结论与建议

通过对现实全球大型企业国际化现状的梳理总结,本文基于 Contractor et al. (2003) 的国际化扩

张三阶段模式进行理论扩展,得出以下理论结论:(1)发达国家和新兴市场国家的大型企业国际化方式不同。(2)两者大型企业的国际化路径可归纳成M型四阶段扩张模式。具体来讲,发达国家的大型企业,其绩效会随公司国际化程度不断加深,先后经历“下降—上升—下降”这三个阶段,即两者为水平S型关系;新兴市场国家的大型企业,其绩效会随公司国际化程度不断加深,先后经历“上升—下降—上升”这三个阶段,即两者为反向水平S型关系。(3)母国经济发展水平、行业特征对大型企业国际化与绩效的关系具有调节作用。其中就行业特征因素来讲,相对于其他一般制造业跨国公司,资源型跨国企业的在企业国际化的M型四阶段模式中,曲线波动更明显。而本文的实证分析结果证明了理论假设。

基于上述结论,本文提出以下几点建议:

第一,发达国家的大型企业国际化与新兴市场国家大型企业国际化对自身企业绩效的影响结果不同,因此,中国大型企业在国际化发展上不能一味的照搬发达国家大型企业的国际化经验。此外,从中国现阶段大型企业国际化水平来看,仍处于世界平均水平以下,属于初级阶段,因此政府还应坚持鼓励让企业“走出去”的政策。

第二,大型企业国际化与绩效之间的关系也受到企业所在行业特征的影响,因此,对于中国大型企业尤其是国有企业来讲,在国际化方式与国际化速度方面,不能混为一谈,应对不同行业的大型企业加以区别对待。

第三,从中国制造业发展现状来看,中国的大型制造业企业还处于全球价值链体系的低端位置。为了避免随着中国企业国际化进程加深,其企业绩效在企业国际化M型模式的第二阶段大幅度下降这一情况的发生,中国大型制造业企业应当向韩国等国家的大型企业学习,加速国内的产业结构升级速度。

参考文献:

- [1] WILLIAMSON O E. Markets and hierarchies [J]. Challenge, 1975, 20(1): 70-72.
- [2] RUGMAN A M. International diversification and the multinational enterprise [M]. Lexington Books, Lexington, MA, 1979.
- [3] PORTER M E. Competitive advantage: creating and sustaining superior performance [M]. New York: Free Press, 1985.
- [4] GRANT R M. Multinationality and performance among British manufacturing companies [J]. Journal of international business studies, 1987, 18(3): 79-89.
- [5] KIM W C, HWANG P, BURGERS W P. Multinationals' diversification and the risk-return trade-off [J]. Strategic management journal, 1993, 14(4): 275-286.
- [6] REEB D M, KWOK C C Y, BAEK H Y. Systematic risk of the multinational corporation [J]. Journal of international business studies, 1998, 29(2): 263-279.
- [7] RUIGROK W, WAGNER H. Internationalization and performance: an organizational learning perspective [J]. MIR: Management international review, 2003, 43(1): 63-83.
- [8] WELCH L S, LUOSTARINEN R. Internationalization: evolution of a concept [J]. The internationalization of the firm, 1988, 14: 83-98.
- [9] GOMES L, RAMASWAMY K. An empirical examination of the form of the relationship between multinationality and performance [J]. Journal of international business studies, 1999, 30(1): 173-187.
- [10] HYMER S H. The international operations of national firms: a study of direct foreign investment [M]. Cambridge, MA: MIT press, 1976.
- [11] 宋渊洋, 李元旭, 王宇露. 企业资源、所有权性质与国际化程度——来自中国制造业上市公司的证据 [J]. 管理评论, 2011, 23(2): 53-59.
- [12] 林治洪, 陈岩, 秦学志. 基于制度视角的企业国际化速度对绩效的影响研究: 来自中国上市公司的经验分析 [J]. 产

业经济研究 2013(1):89-99.

- [13]HITT M A ,HOSKISSON R E ,KIM H. International diversification:effects on innovation and firm performance in product-diversified firms [J]. Academy of management journal ,1997 ,40(4) :767-798.
- [14]CONTRACTOR F J ,KUNDU S K ,HSU C C. A three-stage theory of international expansion:the link between multinationality and performance in the service sector [J]. Journal of international business studies 2003 34(1) :5-18.
- [15]LU J W ,BEAMISH P W. International diversification and firm performance:the s-curve hypothesis [J]. Academy of management journal 2004 47(4) :598-609.
- [16]BOBILLO A M ,LÓPEZ-ITURRIAGA F ,TEJERINA-GAITE F. Firm performance and international diversification:the internal and external competitive advantages [J]. International business review 2010 ,19(6) :607-618.
- [17]柴忠东,孙卓. 亚洲新兴市场企业“加速的国际化”现象剖析 [J]. 中大管理研究 2012(2) :13-34.
- [18]MATHEWS J A. Dragon multinationals:new players in 21st century globalization [J]. Asia pacific journal of management , 2006 23(1) :5-27.
- [19]LUO Y ,TUNG R L. International expansion of emerging market enterprises:a springboard perspective [J]. Journal of international business studies 2007 38(4) :481-498.

(责任编辑:黄明晴)

Study on impacts of internationalization on performance of large-scale enterprises:based on country differences and industry differences perspectives

DING Yibing¹ ,FU Lin²

(1. School of Economics ,Jilin University , Changchun 130012 , China;

2. School of Economics and Management ,Northeast Agricultural University , Harbin 150030 , China)

Abstract:Internationalization is an important strategic behavior in the production and management of large-scale enterprises. Based on Contractor et al. (2003) ,this paper expands on the three-stage theory of international expansion and divides large-scale enterprises into “first-movers” and “late-comers”. Because the international approach of large-scale enterprises in the developed countries and the emerging market countries are different ,the relationships between the internationalization degree and the performance are also different. The relationship between the internationalization degree and the performance experiences the “decline-rise-decline” three stages in the developed countries; while this relationship experiences the “rise-decline-rise” three stages in the emerging market countries. In addition ,resource-based multinational companies have more obvious fluctuations in the curve. Finally ,this hypothesis is validated by a multinational micro-panel.

Key words: internationalization; enterprise performance; industry characteristics; developed countries; emerging market countries