

知识内隐性与国际进入模式选择研究

肖久灵¹,汪建康²,孙文祥²

(1.南京大学 商学院,江苏 南京 210093;2.南京审计学院 管理学院,南京 210029)

摘 要:知识内隐性是企业进行国际化的主要障碍之一。根据各种国际进入模式所涉及知识内隐性的程度,主要结合出口、联盟、独资、特许经营与放弃等形式,探讨了在各种知识内隐性程度下国际进入模式的选择问题。

关键词:知识内隐性;国际进入模式;知识资产

中图分类号:G302

文献标识码:A

文章编号:1001-7348(2009)22-0156-04

0 引言

一般而言,企业进行国际化经营的基本前提之一,在于企业拥有一些有价值、特殊的知识资产^[1],如果这些资产在国际化过程中能够被有效转移和利用,就可以确保企业在国际市场中竞争成功。许多研究结果表明,国际化是一种价值创造,其目的在于使企业拥有各种不同的技术、市场和管理能力,而知识基础观(KBV)认为,知识虽然可以支持企业的国际化,但知识的内隐性(Tacitness)却是企业国际化经营和国际进入模式选择的主要障碍。内隐性使得知识在企业内部成员之间的转移和共享变得非常困难^[2],知识内隐性对企业国际化经营具有重要影响^{[3][4][5]}。知识资产的跨国转移不会轻易发生,特别是对由内隐性所导致的成本需要特别重视,同时也要考虑选择合适的国际进入模式。本文拟将知识内隐性和国际进入模式结合起来,探讨企业在各种不同知识内隐性程度下国际进入模式的选择问题。

1 知识内隐性和国际进入模式

在众多跨国公司理论中,内部化理论并不强调资本的转移,而是强调基于所有权之上的企业管理权与控制权的扩张,通过企业机制对市场机制的替代来协调企业的各项经营活动和资源配置,认为知识资产具有公共产品(public good)的性质,可以使得企业在成本较小或者没有附加成本的情况下来运用和配置。但大量事实表明,知识并不总是表现出公共产品的属性,这主要是由于知识具有内隐性。知识的内隐性和可编码性是密切相关的,经过编码的知识由

于可以形成规范化的文件,比较容易进行转移,但并不是所有的知识都可以被编码,难以编码的知识很难进行复制和转移。知识越是复杂、难以编码和难以传授,其内隐性的程度也就越高,转移的难度和成本也就相应提高(Grant, 1996)。因此在知识转移实践中,不同的知识所表现出来的转移难度和成本是不同的。这不仅影响到企业内部的知识转移和共享,而且也影响到企业国际经营的绩效^[6]。

国际进入模式是企业为将运营活动与业务功能拓展至国际市场的一种经营形态和结构性安排,而就国际进入模式的决策形态而言,一般都从所有权形态、经营形态、海外事业与企业总部的关系,以及经营风险等方面进行综合权衡^[7],选择合适的国际进入模式对于提升企业国际经营绩效也具有重要影响。在各种国际进入模式中,出口是企业经常选择的方式,即在母国国内利用知识优势生产出产品,然后将产品销售到国际市场。出口并不需要持续的知识转移,只需在国内直接生产即可,这是知识跨国转移成本最小化的形式。其次是企业可以直接在东道国设立自己的独资企业。再次是联盟,即两个或更多的企业在合作过程中积极共享知识和技术资源。还有特许经营,被特许者利用契约去使用知识资产,特许者保持或拥有知识资产的所有权。另外还有一种方式就是放弃进入国际市场。各种国际进入模式的优劣势比较如表1所示。

2 国际进入模式的成本比较

国内外很多学者就国际进入模式的选择问题进行过研究,如Rugman^[8],Martin and Salomon^[9]、江积海、宣国良^[10]等。本文主要根据以上学者的观点,将国际进入模式所涉

收稿日期:2008-10-27

基金项目:国家自然科学基金课题(70571036)

作者简介:肖久灵(1979-),管理学博士,南京大学商学院讲师,研究方向为知识管理与技术创新管理;汪建康(1980-),南京审计学院管理学院讲师,研究方向为知识管理。

表1 基于比较成本的国际进入模式的选择

	优势	劣势
出口	可避免在东道国制造所产生的投资风险;专业化的经济规模;低成本	国内制造成本高,价格无法和国外竞争对手竞争;高的运输费用、贸易障碍、较低的市场控制性
独资	避免知识和技术的外流,易于全球策略的整合	高度风险和高额成本
联盟	在获得伙伴的经营知识发展时可分担成本及风险	无法全面掌握知识,全球策略不易整合,合作关系不易维持
特许经营	低成本/低风险,通过资产获利,权利金的收入	无法控制品质,全球策略不易整合

表2 变量定义及各种国际进入模式解释

变量	解释或说明	国际进入模式	解释或说明
IC	在母国生产产品的成本(国内生产成本)	出口	IC+MC+OC
NC	在东道国生产产品的成本(国际生产成本)	独资	NC+EC+TC+OC
MC	企业产品运送到国际市场的成本,包括保险、运费和关税等	联盟	NC+αEC+βDC+TC+OC (0<α<1,0<β<1)
EC	企业在东道国的特殊成本,如了解环境、文化和政策等方面的信息成本	特许经营	NC+DC+TC+OC
DC	在东道国知识扩散的成本	放弃	-
TC	知识资产转移到国际市场发生的成本		
OC	其它不可预计的成本		

及的成本变量界定以及成本构成描述如表2所示。

在此需要说明的是,由于EC是了解东道国环境、文化和政策等方面的信息成本,因此也可称之为国外劣势成本。在东道国知识扩散的成本DC,与东道国合作伙伴的动机和行为相关。DC既包括对知识占有的成本,如监督和控制、潜在谈判和诉讼等方面的成本;还包括阻止知识转移的成本,即如果合作伙伴超出许可范围,滥用知识将被取消接受知识的权利。由此,企业是否有将知识资产转移给合作伙伴的愿望,与合作伙伴的合作态度以及给其自身所带来的收益有关。此外TC与生产资本的复制有关。

此外,表2中的α、β分别表示在联盟方式中成本EC和DC的权重。权重α、β可以一种简单的线性关系来区分联盟、特许经营和独资3种方式,在此β不能严格地等于1-α。为了使联盟更优于特许经营和独资方式,需要存在一些前

提条件,即联盟面对东道国的特殊成本(EC)应该低于当地伙伴的份额,或知识扩散成本(DC)应该低于当地伙伴的份额,亦即α+β<1,由此可以区分出联盟、独资和特许经营;对于独资,α趋于1,而β趋于0;对于特许经营,α趋于0,β趋于1;而联盟处于中间位置。

为了便于比较和分析,本文所提及的成本均用净现值表示。根据以上假设,前提以及各学者提出的决策规则,本文使用成本最小化方法来选择进入模式。在消除一些共同的条件之后,各种国际进入模式的相关成本的定性比较如表3所示。

3 知识内隐性对国际进入模式的影响

随着经济全球化及知识经济时代的到来,知识已经取

表3 基于成本比较的国际进入模式的选择

国际进入模式	可供选择的国际进入模式的条件	解释或说明
出口	IC+MC<NC+EC+TC	出口成本低于独资成本
	IC+MC < NC+DC+TC	出口成本低于特许经营成本
	IC+MC < NC+αEC+βDC+TC	出口成本低于联盟成本
独资	NC+EC+TC<IC+MC	独资成本低于出口成本
	EC<DC	独资成本低于特许经营成本
	DC<αEC+βDC	独资成本低于联盟成本
联盟	NC+αEC+βDC+TC<IC+MC	联盟成本低于出口成本
	αEC+βDC<EC	联盟成本低于独资成本
	αEC+βDC<DC	联盟成本低于特许经营成本
特许经营	NC+DC+TC<IC+MC	特许经营成本低于出口成本
	DC<EC	特许经营成本低于独资成本
	DC<αEC+βDC	特许经营成本低于联盟成本

资料来源:Hirsch(1976)、Rugman(1981)、Martin and Salomon(2003)

代土地、机器设备等传统生产要素,而成为第一生产要素。知识是企业获取持续竞争优势的重要来源。由于企业的知识存量和认知结构决定着企业配置、开发和利用资源的能力以及创新能力,从而最终决定着企业的竞争优势和市场地位。在企业所拥有的各种资源中,知识是最富潜力的资源,是企业竞争优势的重要来源。

3.1 知识内隐性和国际拓展的成本

内隐性的概念最初是由Polanyi(1958)提出的,它是知识的基本特征之一。在知识基础观中与内隐性相关的特征和性质,包括非编码化、非传授性和复杂性(Kogut and Zander,1993;Simonin,1999)。从先前的论述可知,内隐性知识具有难以规范化、难以言明、不易交流、难以共享与复制、尚未编码和显性化等特性,可以保护并反对竞争者的有意和无意模仿。由于内隐性在知识共享和转移中是很难评价的,所以内隐性是对知识的最好保护(Grant,1996)。内隐性知识是企业获取特殊竞争优势的源泉之一。

首先,内隐性对进入国际市场的成本MC、国外劣势成本EC以及不可预见的成本OC没有实质性的影响。其次,内隐性对于国内生产成本IC和国际生产成本NC具有相同的影响(Rugman,1981)。最后,内隐性可能对知识扩散成本DC具有实质性的影响。内隐性可以防止非伙伴企业的无意模仿,但在特许经营和联盟知识转移的过程中,企业和接受者之间能够有效地消除这种障碍。但如果合作伙伴是一个机会主义者,企业去阻止知识被转移的成本将是非常高的(Teece,1977)。可见,知识扩散成本DC随着内隐性的增加而增加。综上所述,内隐性对成本IC,MC,EC,DC,OC的影响如下: $\partial IC/\partial \tau = \partial NC/\partial \tau$; $\partial MC/\partial \tau = 0$; $\partial OC/\partial \tau = 0$; $\partial EC/\partial \tau = 0$; $\partial DC/\partial \tau > 0$ 其中, τ 表示知识内隐性。

当前很多文献都强调,内隐性和知识转移的成本TC之间具有特殊关系,随着内隐性的增加,知识转移的成本,特别是知识跨国转移的成本也随之上升。很多学者认为,知识转移成本和内隐性之间呈正相关关系。Teece(1977)建立了知识内隐性和资产现值成本之间的直接关系。Galbraith^[11]指出,内隐性使得知识被有效转移或共享的时间增加,从而导致知识被利用成本的增加。Simonin^[12]在对技术诀窍转移的实证中得出,内隐性和转移的期望之间存在强负相关,内隐性是知识可转移性最重要的决定因素。于是,为了使知识更加有效地被转移或共享,除了需要改变知识的特性外,还需要创建一个保护措施,以防止知识的溢出(江积海、宣国良,2003)。由此可见,知识转移的成本和内隐性二者之间是成比例增加的(Martin and Salomon,2003)。它们的关系为: $\partial TC/\partial \tau > 0$, $\partial^2 TC/\partial \tau^2 < 0$ 。

3.2 知识内隐性程度与国际进入模式选择

通过分析内隐性对不同国际进入模式成本的影响,可以了解不同国际进入模式的适应性。下面分析知识内隐性程度对国际进入模式选择的影响。

(1)知识内隐性程度非常低的情况($\tau < 0$)。由于内隐性程度极低的知识不具有复杂性和特殊性,除非拥有较强的

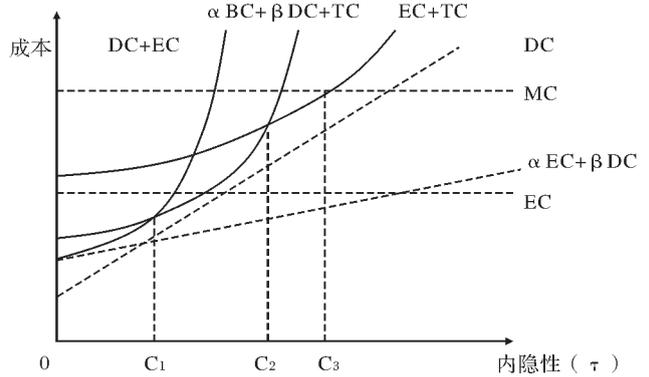


图1 知识内隐程度对国际进入模式的影响

知识产权保护措施,不然就会被竞争对手迅速模仿或者轻易从市场获取。因此,内隐性程度非常低的知识对企业国际化经营具有阻碍作用。知识内隐性程度非常低的企业,应该放弃进入国际市场。

(2)知识内隐性程度非常高的情况($\tau > \tau_3$)。当存在市场进入壁垒时,避免到国外生产是一种较为实际的选择。知识转移成本TC将迅速增加,独资也将发生国外劣势成本EC,同时知识扩散成本DC随着内隐性而增加,联盟同样面临EC和DC成本的发生。于是,对于内隐性程度非常高的知识,选择出口方式是最优的选择。

(3)知识内隐性处于中间程度的情况($0 < \tau < \tau_3$)。当将企业的知识资产转移到国外时,知识可以充分支持国际拓展,因为转移知识到国外可以避免出口成本,即低的知识转移成本TC,支持 $EC+TC < MC$ 且 $DC+TC < MC$,国际进入模式可以选择独资、特许经营和联盟三者之中的任何一个。内隐性对国外劣势成本EC和知识扩散成本DC的影响以及二者之间的相互关系非常值得关注。当EC保持不变时,DC随着内隐性增加而不断增加。在知识内隐性处于低水平时,DC将非常低,甚至可能低于EC。这是由于内隐性非常低的知识很容易被外界轻易模仿,从而增加了合作伙伴的风险。

一是独资与特许经营之间的选择。在知识内隐性处于低—中程度($0 < \tau < \tau_1$)时,应该选择特许经营,而当知识内隐性处于中—高程度($\tau_2 < \tau < \tau_3$)时,应该选择独资。原因在于,在内隐性处于低—中程度时,特许经营将导致相对低的DC,可以完全避免EC的发生。然而,独资将增加EC,但在中—高的内隐性程度中促使了DC的发生。

二是联盟方式的选择。联盟导致了两个部分的成本,一是部分的国外劣势成本(αEC)和部分的知識扩散成本(βDC),要使联盟策略优于特许经营和独资形式,就必须使 $\alpha + \beta < 1$ 。在内隐性的中间范围中,如果 α, β 二者非常低,联盟优于独资和特许经营方式。另外,联盟将面临EC和DC的权重问题,独资和特许经营仅导致两种成本中的一种。在知识内隐性处于中—中程度($\tau_1 < \tau < \tau_2$)时,联盟位于特许经营和独资之间。

图1表明了4种国际进入模式的选择(未考虑其它不可预计的成本OC)。在内隐性水平最低的条件下,知识扩散

成本DC是最低的,于是特许经营优于独资和联盟形式,所导致的国外成本EC、转移成本TC也是最低的。随着内隐性程度的增加,DC增加并超过EC。在内隐性处于中间程度时,DC和EC大致相等,联盟优于独资和特许经营形式,这是由于它所导致的两种成本相对较低。当内隐性继续增加时,DC的增加将大于EC,此时,独资优于联盟和特许经营方式,也优于出口。最后,当内隐性达到最高程度时,出口变成了最低成本的方式。

4 结论

国际进入模式是国际企业理论与文献研究的重要领域之一。国际进入模式是企业将运营活动与业务功能成功地扩展至海外的一种经营形态和结构性安排。在当今时代,全球化趋势将使企业更为积极地向国际市场扩展,尤其是当企业进入到国际产品生命周期的成长阶段时,企业对于国际市场进入模式的选择更是企业发展的关键。

由此,企业可以选择的国际进入模式如下:一是出口方式。由于极高的知识转移成本排除国外生产的可能性,直接出口是较好的选择。这种出口不仅包括产品的出口,而且包括和产品相关的配套技术的出口;二是独资方式。直接投资或建立独资的子/分公司将克服出口所面临的障碍,增加对转移到国外的技术诀窍的控制,但它也导致了国外劣势成本的发生;三是联盟方式。这种形式拥有较低的国外劣势成本,提供了对知识转移的部分保护,在国外劣势成本和知识扩散成本大致相等时,它有可能是最优的;四是特许经营。它既避免了国外劣势成本,也避免了知识扩散成本的发生;五是放弃进入任何国外市场。对于我国企业而言,在国家实施“走出去”战略的背景下,需要依据自身的经营条件,选择合适的国际进入模式,这不仅关系到自身在国际市场中的竞争地位,而且还影响到企业的国际经营绩效。

参考文献:

[1] BUCKLEY,P.AND CASSON,M.C.The future of the multina-

tional enterprise[M].London:Holmes & Meier,1976.

- [2] GRANT R.M.Toward a knowledge-based theory of the firm [J].Strategic Management Journal,Winter Special Issue, 1996,17:109-122.
- [3] TEECE D.J.Technology transfer by multinational firms: the resource cost of transferring technological know-how [J].The Economic Journal,1977,87:242-261.
- [4] KOGUT,B,ZANDER,U.Knowledge of the firm and the evolutionary theory of the multinational corporation [J].Journal of International Business Studies,1993,24(4):625-645.
- [5] KOGUT,B,ZANDER,U.Knowledge,market failure and the multinational enterprise: a reply [J].Journal of International Business Studies,1995,26(2):417-426.
- [6] 席酉民.跨国企业集团管理[M].北京:机械工业出版社,2002.
- [7] 葛京,席酉民.多国企业组织结构理论及其演进[J].外国经济与管理,2001(5):2-8.
- [8] RUGMAN,A.M.Inside the multinationals: the economic of internal markets[M].New York:Columbia University Press,1981.
- [9] MARTIN,X.AND SALOMON,R.Knowledge transfer capacity and its implications for the theory of the multinational corporation [J]. Journal International Business Studies,2003,34:356-373.
- [10] 江积海,宣国良.企业知识跨境传导成本的研究[J].经济管理,2003(14):4-9.
- [11] GALBRAITH,C.S.Transferring core manufacturing technologies in high-technology firms[J].California Management Review,1990,32(4):56-70.
- [12] SIMONIN B L.Transfer of marketing know-how in international strategic alliances: an empirical investigation of the role and antecedents of knowledge ambiguity [J].Journal of International Business Studies,1999,20:463-490.

(责任编辑:高建平)

Study on the Selection of Knowledge Tacit Character and Foreign Entry Models

Xiao Jiuling¹, Wang Jiankang², Sun Wenxiang²

(1.School of Business, Nanjing University, Nanjing 210093, China;

2.School of Management, Nanjing Audit University, Nanjing 210029, China)

Abstract: Knowledge tacitness is one of the main barriers of enterprise internationalization. According to the degree of knowledge tacitness of foreign entry models, this paper describes it as five types of entry models of exporting, establishing an alliance, wholly owned subsidiaries, licensing and forgoing special, and discusses the choice problem of foreign entry models under all degree of knowledge tacitness.

Key Words: Knowledge Tacitness; Foreign Entry Models; Knowledge-based Asset