

# 中国企业“走出去”的 区位选择和选址决策<sup>\*</sup>

Location Selection and Location Decision of “Go out Exploring” of China’s Enterprises

潘 镇

**内容提要** 基于知识外溢的理论视角,以 2004~2012 年对美国的直接投资项目为样本,考察进行逆向投资的中国跨国企业的选址行为,重点检验集聚效应对选址决策的影响。研究结果表明,母国企业集聚效应和当地产业集聚效应都是影响中国企业区位选择的重要因素,母国企业集聚效应的吸引力高于产业集聚效应的吸引力。在兼并投资模式下,母国企业集聚效应弱化,而当地产业集聚效应增强;与非国有企业相比,国有企业对母国企业集聚效应的响应程度较低。研究结论揭示了集聚效应对中国企业区位决策影响的一般性、非对称性和异质性。

**关键词** “走出去”战略 经济全球化 中国企业跨国投资

**作者单位** 南京师范大学商学院 江苏南京 210097

Pan Zhen

**Abstract:** Based on the knowledge spillover perspective, using a database of Chinese subsidiaries invested in the United States during 2004~2012, this paper investigates location behavior of upstream Chinese OFDI and focuses on examining the impacts of agglomeration economies on location decision. The empirical results indicate that high country-of-origin and/or high local industrial agglomeration are among determinants of attracting Chinese subsidiaries, and the marginal effect of same country-of-origin activities is larger than that of local industrial activities. Subsidiaries with M&A mode exhibit a weaker preference for country-of-origin agglomeration and a stronger preference for local industrial agglomeration than those with Greenfield mode do. Meanwhile, state-owned subsidiaries are less likely to seek country-of-origin agglomeration effect than private subsidiaries do. The above findings reveal the generalization, asymmetry and heterogeneity of agglomeration effect in location choice of Chinese OFDI.

**Key words:** the strategy of “go out exploring”, economy globalization, transnational investment of China’s enterprises

自 2000 年中央正式提出实施“走出去”战略以来,中国对外直接投资发展步入快车道。2003 年中国对外直接投资额仅为 28.54 亿美元,而到了 2013 年,中国的对外投资额已经达到 1078.4 亿美元,跻身于世界三大对外投资国行列。与此同时,一些发达国家已经或正在成为中国对外投资的东道国。2013 年中国流向发达国家的对外直接投资为 164.3 亿

<sup>\*</sup> 该标题为《改革》编辑部改定标题,作者原标题为《中国企业在海外如何择邻而居?——集聚效应对逆向投资选址的影响机制研究》。基金项目:国家自然科学基金项目“制度距离、经验学习与跨国经营绩效:基于合法性视角的考察”(批准号:71172041)。

美元,约占当年对外投资的 15.2%。截至 2013 年末,对发达国家的累计投资达到 1106.5 亿美元,占对外投资存量的 16.6%。

中国跨国企业是发达国家市场的后来者。一方面,中国企业开展对外直接投资起步较晚,普遍缺乏国际化经验。由于不熟悉当地的商业环境,跨国企业往往受困于外来者劣势,需要付出高额的信息搜寻努力和加工处理成本。<sup>[1]</sup>另一方面,与东道国企业相比,中国企业并不具备充足的所有权优势,还存在着技术上的差距。事实上,中国跨国公司进入发达国家的目的在于寻求先进的技术、管理诀窍等战略性资源。因此,如何有效地获得稀缺知识、克服后来者劣势是决定中国跨国企业在发达国家经营成败的关键。

成功国际化所需的知识一般是隐性的,难以编码和明示,依靠跨国企业自身体验去积累并不是一件轻而易举的事情,从外部渠道获取则成为一条行之有效的途径。通过共同参与价值创造活动,开展经常性的交流和互动,企业可以观察其他企业的行为,效仿其他企业的做法,学习其他企业的经验,接受知识外溢。<sup>[2]</sup>但是,知识的外溢效应随着空间距离的疏远而衰减,只有空间相邻才能更好地接受外溢。那么,对于进行逆向投资的中国跨国企业来说,获得集聚的知识外溢是不是在制定区位进入策略时的一个重要考量呢?

这里主要考察两种集聚效应的影响:母国企业集聚效应和当地产业集聚效应。需要指出的是,两种集聚所溢出的知识并不相同。利用母国企业集聚,企业可以获得东道国的市场知识,有利于企业辨析母国和东道国经营环境的异同,增强对东道国经济、文化和制度的适应力;而与同行业企业的集聚可以帮助企业触及先进的技术知识,有助于企业实现技术赶超。但是,两种集聚效应对跨国企业区位选择的影响是均衡的吗?不同类型的跨国企业对于集聚效应的响应是否会表现出异质性?这些都是值得研究和探讨的问题。在理论分析的基础上,以美国为东道国,利用微观层面资料分析中国企业在美国的选址行为。

## 一、文献述评

企业在地理上的相邻和集中形成了集聚,但是集聚的经济性并不是一开始就为 FDI 理论所重视。在国际生产折衷理论中,东道国的区位优势包括东道国的自然禀赋、资源和市场的空间分布、投入品价格、基础设施条件、政治法律与文化差异、经济体制与政府政策等,并没有明确提及经济活动的集中。Nachum(2000)批评传统 FDI 理论的分析单元是单个企业,只注意到企业间的竞争,而没有意识到企业间还可能存在的合作关系。在对国际生产折衷理论的修正中,Dunning(1995)指出,在联盟资本主义时代,企业间的合作日益深化,企业边界变得越来越模糊,联盟和网络中相互依赖的互补性资产构成了特有的产业基础和环境,以商业区、产业园和科技园等形式出现的集聚成为一个国家吸收外资的引力因素。但是,集聚带来的并不一定都是正效应,企业过度的扎堆容易造成拥挤,带来产品和生产要素价格的大幅上升。集聚有时会使企业变得短视,只关注集群内,而忽视集群外的机遇和资源。此外,在集群中,企业的专有知识还可能被其他企业免费“窃取”,从而导致竞争优势的丧失。<sup>[3]</sup>

FDI 是否会集聚呢? Head 等(1995)分析了 751 家日本制造企业在美国的区位分布,发现企业往往选择拥有较多同行业企业的地区。Crozet 等(2004)发现,在法国投资的外资企业喜爱与来自同一国家和同一行业的企业集中。Head & Ries(1996)采用城市层面数据,研究了 931 家外资企业在中国的区位选择,发现除良好的基础设施和产业条件外,外资企业会根据先前进入企业的多少来衡量城市投资环境的优劣,而且集聚明显地强化和放大了优惠政策的作用。余佩和孙永平(2011)对世界 500 强中的欧美公司在华投资的研究表明,集聚效应是跨国公司进行区位选择的重要决定因素。

FDI 在地理上的集中既有集聚经济的一般共性,也有其特殊性。<sup>[4]</sup>一些跨国企业出于战略上的考虑选择与其他企业相邻,例如,寡占反应

论认为,一旦有一个企业向海外扩张,同行业的其他企业为了确保市场地位竞相向国外扩张,对外直接投资呈现出“追随领先者”的特征。<sup>[5]</sup>另外有一些研究指出,外资企业的集聚在某种程度上与信息不对称有关。在陌生和恶劣的东道国环境中,为避免犯错,经济行为人根据其他行为人的行为信号作出相似的决策和行为,从而使对外投资行为表现出从众特征。<sup>[6]</sup>此外,国家和地区的文化传统也是形成集聚的一个不可忽视的原因。例如,日本企业素来强调合作,当一个企业进行海外投资之后,其他与之有长期稳定关系的企业也纷纷将生产设施迁移到国外,以延续既有的合作关系。

东道国的区位条件正在成为影响跨国公司活动范围和成长的越来越重要的因素。区位优势不仅包括特定地点的资源政策属性,还包括具有空间内嵌的网络耦合特征,因此跨国公司的区位选择是综合考虑地点和空间关联的结果。对跨国企业选址决策的考察不应脱离其国际化的动机及组织特征。Shaver 和 Flyer(2000)发现,竞争力较弱的企业往往会选择集聚,而有着较强技术能力、人力资源的企业出于保护和隔离核心能力的原因,往往会进行逆向选择,远离集聚程度高的地区。Belderbos & Carree(2002)对日本电子企业的研究发现,中小企业和出口导向型企业更喜爱与其他企业相邻。Tan & Meyer(2011)对在越南投资的跨国公司的研究表明,当企业感知到不利的外部制度环境时,它们更倾向于与本国外资企业集聚。此外,值得注意的是,跨国公司不仅是知识的传播者,同时也是知识的接受者,跨国公司对外投资的过程实际上也是一个持续学习的过程。但是目前的研究多将学习的经历和成果反映在进入模式上,无疑割裂了区位决策与学习之间的关系,忽略了空间集聚行为中蕴含的知识学习功能。

另外一个值得关注的问题是,与发达国家跨国公司相比,发展中国家跨国公司的区位选择是否表现出不一样的特点?一些研究表明,许多发展中国家的跨国公司海外投资作为寻求领先技术和成熟管理诀窍的“跳板”,在国际化

过程中逐步构建能力,发展所有权优势。<sup>[7]</sup>它们往往在国际化的初始阶段就进入地理、心理、经济距离遥远的国家,甚至不畏惧进入高风险的国家;采用高承诺的进入模式,在较短时间内实现了“蛙跳”。<sup>[8][9]</sup>这些与西方跨国公司迥异的行为,无论从宏观层面还是微观层面,都对 FDI 理论提出了新的命题。对此,一部分学者建议另起炉灶,建立新的发展中国家 FDI 理论;而另一部分学者则认为,现有的 FDI 理论依然适用,只需要进行适当的修正。但无论沿着哪个方向发展,都需要对包括中国在内的发展中国家跨国公司的行为及其背后的原因展开更多的研究。

## 二、理论分析与假说

针对先前研究中的不足,这里融合制度理论、知识理论和经济地理理论,从知识外溢的视角对集聚效应影响逆向投资在发达国家选址的机制进行理论分析。

### (一)外来者劣势与母国企业集聚

为克服外来者劣势,跨国企业必须了解当地市场,熟悉当地环境。东道国的市场知识既包括人口、宏观经济、市场研究等的显性、通用性知识,也包括无法从公开渠道获得的包括价值观、商业惯例、消费者偏好、政商关系等隐性和粘性知识。<sup>[10]</sup>以前国内和国际化经营累积的经验和做法虽可借鉴,但并不一定符合当地实际情况;由于传播的时滞性和衰减性,知识在传递和接受时可能会出现偏差,因此很难被简单地照搬和移植。<sup>[11]</sup>

先前进入的本国企业是很好的学习对象和参照物。先前进入的本国企业拥有一定的当地特定背景知识,它们对母国和东道国之间的市场、文化和制度差异已有一定了解,知晓如何与东道国政府打交道,以及如何与消费者、供应商、社区其他成员建立良好的关系。这些知识一旦被后进入企业习得,甚至不需变换便可直接使用。其次,来自同一国家企业的成长环境相近,在东道国面临的制度压力相仿。制度理论认为,跨国企业除了要服从母公司企业文化、管理体制之外,为了融入当地商业社会,还必须满足

当地规范和规则的要求。<sup>[12]</sup>先前进入的企业掌握和拥有平衡内外部需要的方法和技巧,知道如何对母公司的组织惯例、结构和标准进行适当的调整和修改,从它们那汲取的管理诀窍可以帮助后续进入的企业获得内外部的合法性。另外,先前进入的本国企业来自不同的行业、处于不同的发展阶段,跨国企业可以从它们的决策行为与结果的关联中得到启发,从多个角度来评价、审视和反思,这也同样有利于企业更好地理解东道国环境(殷华方等,2011)。

地理上的接近降低了知识流动的空间局限性,社会文化背景的相近提高了知识接收和解码的准确性,减少了知识在传递过程中的扭曲和失真,为获得当地市场知识创造了有利条件。一方面,与本国企业相邻促进了替代性学习,跨国企业不仅可以仿效其成功的经验,还可以规避其失败的教训。另一方面,组织之间的学习在某种程度上依赖于个人层面的学习。由于文化、个人成长背景相似,来自同一国家的员工之间容易产生亲近和共鸣,他们通过个人间的交往建立起相互的信任和社会联系。相互间的认同增加了信息交流的频率和深度,促进了知识的流动和共享,有利于后进入企业对当地市场隐性知识的学习和吸收。

**假设 1:母国企业集聚效应越大,中国跨国企业选址的可能性越高。**

#### (二)技术差距与当地产业集聚

跨国企业的资产一般分为两类:自然资产和战略性资产。自然资产包括自然资源和未经培训的劳动力,是一般性资源;战略性资产是基于知识的无形资产,包括专有技术、研发能力、品牌和声誉、管理诀窍等,它们往往是稀缺、难以模仿和替代的,是企业持续竞争优势的来源。发展中国家的企业大多成长于制度缺陷的环境之中,产品往往缺乏国际竞争力,主要通过低廉的价格,而非凭借先进的技术和差异化的产品与对手竞争;核心资源缺乏,技术水平落后,不具备足够的所有权优势。进入发达国家虽然风险高、挑战大,但只要采取合适的战略,就可以获得需要的战略性资源,改善自身的知识和能

力结构,增强自身的竞争力。

逆向投资的跨国公司有着强烈的赶超意图。技术落后国家的技术进步一般通过三种途径:自主创新、市场交易和获得发达国家 FDI 的技术外溢。企业的自主创新不仅周期长,且面临较大的不确定性;市场交易往往只能获得单纯的技术本身,而无法获得创造技术的能力;此外,由于当地经济发展水平较低和知识产权保护不力等原因,发达国家的跨国公司往往不愿意将最先进的技术应用到东道国。逆向国际化为实现技术进步和赶超提供了一条新的途径,它不仅可以学习最先进的技术,更重要的是,还有机会接触到产生新知识的创新资源和能力,这对技术落后国家的企业来说可能更有吸引力。

发达国家的产业集群内拥有丰富的知识资源,可以降低发展中国家跨国企业的信息搜寻成本,使它们以较低的成本了解产业动态和发展趋势。发达国家技术领先企业的策略和行为有着良好的示范作用,发展中国家跨国企业可以“看中学”,通过模仿和逆向工程等手段借鉴和学习。发展中国家跨国公司还可以使用当地专业的管理人员和劳动力,利用上下游关联和其他产业基础设施,提高生产效率和产品质量,掌握先进的生产和制造知识。总而言之,地理位置的接近促进了来自不同企业的员工的社会化交往和专业交流,为获得知识溢出提供了极大的便利。

**假设 2:当地产业集聚效应越大,中国跨国企业选址的可能性越高。**

#### (三)母国企业集聚效应和当地产业集聚效应的差异

从母国企业集聚和东道国同行业企业集聚获得的知识是不同的。从母国企业集聚获得的是当地化的市场知识,而从东道国同行业企业获得的一般是当地化的技术知识。如果一个地区能够同时拥有较为丰富的市场知识源和技术知识源,那么对于发展中国家的跨国企业来说是最具诱惑力的。但是,当两种知识不可同时兼得时,企业需要根据迫切性和相对重要性进行权衡。



需要指出的是,掌握当地市场知识不仅是成功国际化的基础,也是获得当地技术知识的前提。经济发展和技术水平是环境内生的,往往根植于特定的市场环境土壤中,与当地的制度、文化、政策环境密切相关,因此要想获得当地先进的技术诀窍,必须深入分析当地的经营环境,了解环境的支持或约束作用。越来越多的事实表明,如果无法适应东道国的环境,跨国企业不仅会水土不服,甚至无法存续。发展中国家和发达国家的市场、文化和制度环境存在着较大差异,差异性的经营环境会阻碍和干扰母子公司之间的信息交流,给发展中国家跨国公司带来关系风险和被歧视风险,产生额外的经济和社会成本。而当企业意识到环境差异带来的不确定时,它们会增加对当地知识的需求,期望从母国企业获得知识溢出的愿望也更加强烈。

**假设 3: 母国企业集聚效应对于选址的影响高于当地产业集聚效应的影响。**

(四)不同进入模式下集聚效应影响的差异

进入模式是跨国企业进入东道国市场的方式,进入模式涉及对海外资产的控制、收益和风险暴露程度。新建投资和兼并投资是发展中国家跨国企业在发达国家投资的两种主要方式。与新建投资相比,兼并投资最明显和直观的特征是没有增加在位企业的数量。兼并投资跳过了购置生产设备和研发设施、建立营销渠道、招募和培训员工等环节,使跨国企业直接进入东道国市场,获取并控制了被兼并企业的有形资产和知识存量。但是,兼并后文化的冲突和业务流程整合的困难往往使得预期的协同效应难以形成。

由于兼并能够迅速获得战略性资产,因而受到发展中国家跨国企业的偏爱。Deng(2009)认为,中国企业热衷于兼并投资主要有内外部两个方面的原因,政府的政治和财政支持以及摆脱母国制度环境约束是外部拉动因素,而融合成本优势和技术优势、增强自身实力的动机是内部推动因素。采用兼并方式进行投资的跨国企业有着更为强烈的赶超意愿,它们往往选择拥有品牌、技术、市场资源优势的当地企业作为兼并对象,而这些企业通常就位于当地的产

业群之中。因此,采取兼并投资方式的跨国企业有更大的意愿进入产业集聚的地区以获得战略性资产。

进入模式决定了跨国企业接触和获取东道国市场知识的对象和方式。兼并能否成功主要取决于跨国企业管理兼并交易的能力大小,包括识别合适的兼并对象、实施兼并、重新整合组织结构和业务流程的能力。在兼并之前,跨国企业的注意力主要集中在少数几个潜在的兼并对象上。在兼并完成之后,跨国公司更多地依靠被兼并企业的管理层和员工来学习和获取当地市场信息。利用被兼并企业已有的业务渠道,跨国企业进入当地的商业社区,更方便地接近买方和客户。在许多情况下,在兼并完成后,兼并方继续使用被兼并企业的品牌,保留原有管理层和核心员工,这些做法也降低了当地政府和消费者对外国投资者可能的歧视。

**假设 4a: 与新建投资相比,母国企业集聚效应对兼并投资选址的影响较小。**

**假设 4b: 与新建投资相比,当地产业集聚效应对兼并投资选址的影响较大。**

(五)不同所有制类型下集聚效应响应的差异

国有企业在发展中国家经济中占有一定比重。中国国有企业的国际化得到了政府强有力的支持,政府大力鼓励国有企业向发达国家进军,并为国有企业的“走出去”提供项目审批、资金融通、风险保障、信息搜集等方面的优惠和扶持(Luo,2010)。政府的支持为国有跨国公司到发达国家投资提供了充分的合法性。由于国有企业在一定程度上承担了执行国家战略的任务,它们有着强烈的意愿进入本行业企业较为集中的地区,以便获得更大的技术外溢。

但是,国有企业的管理体制和身份不利于其获得在发达国家经营的外部合法性。发达国家的市场经济发育较为成熟,企业的生存和发展主要取决于其拥有的资源和战略,政府对企业的干预较少。而在发展中国家,虽然近年来随着市场化改革的推进,资源配置中竞争性因素不断增加,但政府的作用仍然不可小觑,国有企业的预算软约束依然存在,在内部管理和对待

风险的态度上与真正意义上的现代企业还存在着差异。在一些欠发达国家,国有企业被认为承担了母国政府的政治角色,在当地容易受到敌视和区别对待,面临着较大的政治风险(张建红等,2010)。这使得与本国企业的相邻更富有价值和吸引力,因为遭遇较高程度外来者劣势的企业更需要借助本国企业网络去了解当地的规则、规范和文化。

母国制度支持和东道国制度约束对国有企业的国际化构成了一对矛盾性力量。母国政府的支持使国有企业拥有了非国有企业所不具备的特殊优势,而且在经营过程中,国有企业还会得到政府进一步的扶持。即使海外投资项目出现亏损或困难,但由于符合国家战略需要,也会得到政府的宽容和理解。其次,由于政府的产业保护和政策倾斜,国有企业一般具有较好的经营绩效,国有企业的管理者常常将此归因于自己的管理能力,容易造成过度自信。在绩效评价和考核机制不健全的情况下,国有企业管理者淡化了对经营决策风险的感知,过于追求扩张的规模和速度(魏明海、柳建华,2007)。另外,国有企业的管理者带有较为浓厚的官员色彩。我国政府对国有企业管理者的管理参照党政机关干部,国有企业的管理者具有一定的行政“级别”,在与其他企业管理者交往时往往具有优越感,这使得他们难以与其他企业的管理者建立信任和平等良好的关系,不利于企业从与本国企业的集聚中获得知识外溢。

假设 5a:与非国有企业相比,国有企业对母国企业集聚效应的响应程度较高。

假设 5b:与非国有企业相比,国有企业对母国企业集聚效应的响应程度较低。

假设 5c:与非国有企业相比,国有企业对当地产业集聚效应的响应程度较高。

### 三、研究设计

为检验理论假说,这里选择美国为东道国,对影响中国跨国企业选址的因素进行实证分析。

#### (一)样本来源

这里所采用的中国企业在美国的投资资料

来自荣鼎集团编制的“中国投资监测数据库”。该数据库搜集了自2000年以来中国企业在美国的至少10%股权的投资,不仅包括了直接来自中国的投资,还包括了虽经由中国香港、离岸金融中心和避税国但终极受益人来自中国的投资。在此,剔除自然资源类、资产类和金融类行业的投资,最终纳入分析的样本为2004~2012年的474项投资。

在样本中,投资于2004~2007年的有130项,占总数的27.43%;投资于2008~2012年的有344项,占总数的72.57%。以兼并方式进入的有132项,占总数的27.85%;以新建方式进入的有342项,占总数的72.15%;国有企业的投资有115项,占24.26%;非国有企业的投资有359项,占75.74%。

#### (二)计量模型

与国家层面的研究相比,地区层面的研究排除了一些包括语言、文化差异、汇率等一些共同因素的影响,将注意力集中到差异性的地区特定因素上。由于集聚往往是在地区行政区域层面的经济活动,同时考虑到资料的可获得性,因此将美国的州作为地理单元。

这里采用条件logit模型(Conditional Logit Model, CLM)来进行计量分析,该模型可以用来估计投资者在一系列备选地区中进行目的地选择的概率。条件logit模型采用最大似然法进行估计。虽然估计系数的正负和显著性水平可以表示变量对选择概率的影响方向以及是否存在影响,但不能反映影响强度,因此采用平均边际效应(Average Marginal Effect, AME)来计算影响强度。

#### (三)变量与测量

##### 1. 因变量

因变量是区位选择结果,如果一个项目落户在某州,那么该州的数值为1,而其他州的数值则为0。条件logit模型要求所有地区至少被选择一次,2000~2012年有8个州没有中国企业的直接投资,因此最终的备选地区数为43个。

##### 2. 解释变量

两个主要解释变量是母国企业集聚效应

(Samecountry) 和当地产业集聚效应(Sameindustry)。这里采用中国企业数量和当地同行业企业数量来测量,行业按照北美产业分类系统(NAICS)3位数代码分类。由于美国的经济普查5年进行一次,因此2007年之前的企业数量采用2002年的普查数据,2007年之后的企业数量采用2007年的普查数据,数据来自美国经济普查数据库。

在进入模式(Entry mode)的设定上,采用兼并投资方式的为1,采用新建投资的为0;在所有制类型(Ownership)的设定上,母公司是国有企业的为1,是非国有企业的为0。

### 3. 控制变量

控制变量包括州所有的土地面积(State-land),标靶(Dartboard)假说认为,如果投资者是按照随机原则选择区位的话,那么投资项目数应与地区面积成正比,且弹性为1;反映市场容量的国内生产总值(GDP);反映劳动力成本的平均工资(Wage);反映劳资关系的工会员工比重(Union);反映劳动力可获得程度的失业率(Unemployment);反映税负水平的宏观税负(Taxburden);反映劳动力素质的大学以上工人比重(Bachelorworker);反映科技水平的研发密度(R&D density);反映与海外华人联系的当地华人人口比重(Chinese)。以上指标的数据来自美国普查局和美国经济分析局的官方出版物。除华人人口比重数据为2010年美国人口普查数据之外,其他数据均为年度数据,对个别年份的缺失数据,用最近年份的数据替代。对于母公司对子公司的管理控制和外派成本,以往的研究一般用两个地点的绝对距离来测量,但是运输工具的发展使得绝对距离不再适用,因此用北京到州首都的包括空中飞行时间和中途等待转机时间在内的旅行时间(Traveltime)作为代理指标,数据通过查询经营中美客运直航业务的美国联合航空公司网站得到。

除进入模式和所有制外,这里对其他变量值进行了对数转换。由于在某些时点一些州的先前进入的中国企业数量为0,为避免对数转换后数值的无意义,采用通常的做法,将先前进

入的中国企业数量值加上1之后再取对数。所有解释和控制变量值均滞后一年。

## 四、分析结果

这里首先进行描述性统计分析,然后运用条件logit模型进行假设检验,并对结果进行进一步分析和稳健性检验。

### (一)描述性统计

中国企业的直接投资在美国各地区的分布并不均衡,呈现出地理集中的特征。样本投资项目在州际间分布的年平均标准差为4.46,其中选址在加利福尼亚州的有128项,占总数的27%;选址在德克萨斯州的有44项,占总数的9.28%;选址在密歇根州的有42项,占总数的8.86%;有15个州吸收的投资少于3项。

相关分析表明,解释和控制变量的相关系数在可接受的范围之内。在回归分析中,用方差膨胀因子(VIF)来评价多重共线性的程度,评价结果表明所有模型中的最大方差膨胀因子值均在6以下,平均方差膨胀因子值小于3,因此多重共线性问题并不严重。

### (二)假设检验

这里采取逐步加入变量的策略进行经验估计。从表1(下页)中各个模型的拟合度指标可以发现,不仅所有的模型显著,而且新变量的加入使得原模型的解释力有了较为明显的改进。

作为基准模型,表1中的模型1首先估计了控制变量对区位选择的影响。在模型2和模型3中,分别加入了集聚效应变量,结果表明两个变量的系数均显著为正。在模型4中,将两个集聚效应变量同时放入方程进行估计,母国企业集聚效应变量(Samecountry)的系数为0.573,平均边际效应为0.048;当地产业集聚效应变量(Sameindustry)的系数为0.329,平均边际效应为0.028,都在1%的水平上显著。由此可见,两种集聚效应对于中国企业在美国的区位选择均有着正向的吸引力,母国企业集聚效应的影响要高于东道国产业集聚效应。上述结果符合假设1、假设2和假设3。

接下来考虑进入模式、所有制与集聚效应

表 1 集聚效应对中国跨国企业在美国选址的影响

变量	模型 1		模型 2		模型 3		模型 4		模型 5		模型 6	
Samecountry			0.576***	0.047			0.573***	0.048	0.701***	0.059	0.762***	0.065
			(0.103)				(0.014)		(0.111)		(0.116)	
Sameindustry					0.330***	0.027	0.329***	0.028	0.235***	0.020	0.204***	0.017
					(0.056)		(0.057)		(0.067)		(0.073)	
Samecountry× Entrymode									-0.386***	-0.033	-0.371***	-0.032
									(0.104)		(0.105)	
Sameindustry× Entrymode									0.275***	0.023	0.251**	0.021
									(0.104)		(0.107)	
Samecountry× Ownership											-0.229**	-0.019
											(0.108)	
Sameindustry× Ownership											0.105	0.009
											(0.108)	
Stateland	0.235**	0.019	0.170*	0.014	0.169*	0.014	0.108	0.009	0.100	0.008	0.095	0.008
	(0.099)		(0.101)		(0.099)		(0.101)		(0.101)		(0.101)	
GDP	1.014***	0.081	0.454**	0.037	0.663***	0.054	0.109	0.009	0.124	0.010	0.142	0.012
	(0.148)		(0.180)		(0.159)		(0.189)		(0.189)		(0.190)	
Wage	-0.436	-0.035	-0.757	-0.062	-0.204**	-0.017	-0.518	-0.043	-0.578	-0.049	-0.603	-0.051
	(1.138)		(1.201)		(1.135)		(1.200)		(1.200)		(1.200)	
Union	-0.252*	-0.020	-0.079	-0.006	-0.352**	-0.029	-0.181	-0.015	-0.167	-0.014	-0.156	-0.013
	(0.141)		(0.139)		(0.142)		(0.140)		(0.140)		(0.140)	
Unemployment	0.664**	0.053	-0.096	-0.008	0.751**	0.061	0.015	0.001	0.034	0.003	0.034	0.003
	(0.318)		(0.342)		(0.320)		(0.343)		(0.343)		(0.343)	
Taxburden	0.262	0.021	0.165	0.013	0.567	0.046	0.448	0.037	0.444	0.038	0.441	0.037
	(0.695)		(0.67)		(0.700)		(0.675)		(0.676)		(0.676)	
Bachelorworker	-0.101	-0.008	0.419	0.034	-0.012	-0.001	0.610	0.051	0.665	0.056	0.688	0.058
	(0.745)		(0.818)		(0.738)		(0.819)		(0.818)		(0.817)	
R&Dindensity	0.791***	0.063	0.573***	0.047	0.733***	0.060	0.505***	0.042	0.498***	0.042	0.495***	0.042
	(0.121)		(0.126)		(0.122)		(0.127)		(0.127)		(0.127)	
Chinese	0.100	0.008	-0.015	-0.001	0.160	0.013	0.048	0.004	0.041	0.003	0.032	0.003
	(0.145)		(0.133)		(0.145)		(0.134)		(0.134)		(0.134)	
Traveltime	-0.208	-0.017	-0.128	-0.010	-0.011	-0.001	0.095	0.008	0.140	0.012	0.164	0.014
	(0.386)		(0.392)		(0.390)		(0.396)		(0.397)		(0.397)	
N	20382		20382		20382		20382		20382		20382	
McFadden pseudo R <sup>2</sup>	0.209		0.218		0.218		0.228		0.232		0.233	
χ <sup>2</sup>	744.78***		777.92***		778.91***		811.56***		825.29***		829.99***	
Log likelihood	-141042		-1393.85		-1393.36		-1377.03		-1370.16		-1367.814	
Δχ <sup>2</sup>			33.13***		34.12***		32.65***		13.73***		4.70*	

注：上方左边数值为估计系数，上方右边数值为平均边际效应，下方括号内数值为标准误；\*\*\*、\*\*、\* 分别表示在 1%、5%、10%的水平上显著。



变量的交互影响。在模型 5 中,进入模式与母国企业集聚效应的交互变量(Samecountry×Entry-mode)的系数为-0.386( $P<1\%$ ),进入模式与当地产业集聚效应的交互变量(Sameindustry×Entry-mode)的系数为 0.275( $P<1\%$ )。在兼并方式下,母国企业集聚效应对区位选择的影响低于新建方式,而当地产业集聚效应对选择的影响则高于新建模式,分析结果支持假设 4a 和 4b。

模型 6 是包含了所有变量的全模型。与模型 5 相比,添加了所有制与集聚效应的交互变量。结果表明,所有制类型与母国企业集聚效应的交互变量(Samecountry×Ownership)的系数为-0.229( $P<5\%$ ),所有制类型与当地产业集聚效应的交互变量(Sameindustry×Ownership)的系数为 0.105,但显著性水平不高。因此,国有企业对母国企业集聚效应的响应程度较低,国有企业和非国有企业对当地产业集聚效应的偏好没有呈现出明显的差异。假设 5b 得到支持,而互斥性假设 5a 没有得到支持,假设 5c 也没有被证实。

在控制变量中,州所有土地面积变量(Stateland)在模型 1 至模型 6 中均显著地不为 1,说明标靶假说并不符合样本企业的情况。在考虑集聚变量之后,市场容量变量(GDP)、劳动力成本变量(Wage)、劳资关系变量(Union)、劳动力可获得程度变量(Unemployment)的影响变得微弱。税负水平变量(Taxburden)、劳动力素质变量(Bachelorworker)在所有模型中均不显著。管理控制和外派成本(Traveltime)对区位选择的影响并不明确,这里用绝对距离作为测量指标进行重新估计,结果基本相同。一般认为,中国企业是讲究人情的社会,与海外华人的联系可以带动海外直接投资,但是实证结果并没有支持这一观点。在所有模型中,与海外华人联系变量(Chinese)的系数虽大多为正,但并不在至少 10%的统计水平上显著。值得注意的是,研发密度变量(R&Ddensity)在所有模型中均显著为正,说明科技创新水平是吸引中国企业的一个重要区位因素,这也与中国企业获得战略性资源的投资动机相吻合。

### (三)进一步分析

在此,将样本投资分为四种情况:国有企业的兼并投资、国有企业的新建投资、非国有企业的兼并投资和非国有企业的新建投资,进行进一步的分析和比较。

根据表 2(见下页)的分析结果,在兼并方式下,当地产业集聚效应的吸引力要高于母国企业集聚效应的吸引力。观察模型 7 和模型 9 中当地产业集聚效应变量(Sameindustry)和母国企业集聚效应变量(Samecountry)的平均边际效应,国有企业是 0.039 ( $P<1\%$ ) $>0.007$  ( $P>10\%$ ),非国有企业是 0.031 ( $P<1\%$ ) $>0.027$  ( $P<1\%$ )。而在新建方式下,母国企业集聚效应变量(Samecountry)的影响则要高于当地产业集聚效应变量(Sameindustry)的影响,在模型 8 中,国有企业是 0.060( $P<1\%$ ) $>0.026$  ( $P<1\%$ );在模型 10 中,非国有企业是 0.068 ( $P<1\%$ ) $>0.019$  ( $P<1\%$ )。其次,母国企业集聚效应对国有企业的吸引力低于对非国有企业的吸引力。对比不同进入模式下母国企业集聚效应变量(Samecountry)的平均边际效应,在新建方式下,非国有企业的 0.068( $P<1\%$ )高于国有企业的 0.060( $P<1\%$ );在兼并投资下,非国有企业的 0.027( $P<1\%$ )同样高于国有企业的 0.007( $P>10\%$ )。值得一提的是,母国企业集聚效应对以新建方式进入的非国有企业投资吸引力最大,对以兼并方式进入的国有企业投资吸引力最小;而当地产业集聚的效应正好相反,它对以兼并方式进入的国有企业吸引力最大,对以新建方式进入的非国有企业吸引力最小。上述结果进一步验证了假设 4a、4b 和 5b。

这里进行了稳健性检验。第一,条件 logit 模型成立的一个重要前提是非相关选择的独立性(Independence of irrelevant alternatives, IIA),即选择某一方案的概率与其他备选方案无关。进行 Hausman-McFadden 检验,逐一删去备选地区后进行重新估计,并与包含所有地区的模型结果进行比较。结果无法拒绝不存在系统性差异的原假设,表明没有违背 IIA 假设。将样本以金融危机爆发的 2008 年为界分为两组,分别

表 2 集聚效应对中国跨国企业在美国选址影响的差异

变量	模型 7		模型 8		模型 9		模型 10	
	国有企业兼并投资		国有企业新建投资		非国有企业兼并投资		非国有企业新建投资	
Samecountry	0.108	0.007	0.739***	0.060	0.327***	0.027	0.789***	0.068
	(0.340)		(0.231)		(0.121)		(0.156)	
Sameindustry	0.586***	0.039	0.325**	0.026	0.373***	0.031	0.224***	0.019
	(0.176)		(0.144)		(0.144)		(0.079)	
Stateland	0.397	0.026	0.599**	0.049	-0.126	-0.010	-0.112	-0.010
	(0.351)		(0.254)		(0.211)		(0.146)	
GDP	-0.165	-0.011	-0.574	-0.047	1.166***	0.096	0.336	0.029
	(0.599)		(0.451)		(0.426)		(0.271)	
Wage	1.879	0.125	1.368	0.111	-6.025**	-0.496	0.340	0.029
	(3.687)		(3.019)		(2.690)		(1.651)	
Union	0.938	0.063	0.118	0.010	0.425	0.035	-0.498***	-0.043
	(0.658)		(0.343)		(0.385)		(0.186)	
Unemployment	-1.083	-0.072	0.751	0.061	0.691	0.057	-0.519	-0.045
	(1.282)		(0.780)		(0.776)		(0.484)	
Taxburden	-1.060	-0.071	-1.074	-0.087	-1.299	-0.107	1.503*	0.130
	(2.573)		(1.612)		(1.755)		(0.910)	
Bachelorworker	0.239	0.016	2.633	0.214	3.289*	0.271	-1.509	-0.131
	(2.344)		(1.871)		(1.891)		(1.199)	
R&Dintensity	0.857**	0.056	0.303	0.025	0.514*	0.042	0.675***	0.059
	(0.381)		(0.295)		(0.285)		(0.187)	
Chinese	-0.057	-0.004	-0.453	-0.037	0.410	0.034	0.048	0.004
	(0.498)		(0.327)		(0.251)		(0.201)	
Traveltime	-0.343	-0.023	-1.756	-0.142	-0.147	-0.012	0.855	0.074
	(1.545)		(1.090)		(0.800)		(0.575)	
N	1376		3569		4300		11137	
McFadden pseudo R <sup>2</sup>	0.205		0.229		0.242		0.264	
$\chi^2$	49.28***		142.97***		181.80***		514.41***	
Log likelihood	-95.72		-240.69		-285.22		-716.94	

注：上方左边数值为估计系数，上方右边数值为平均边际效应，下方括号内数值为标准误；\*\*\*、\*\*、\* 分别表示在 1%、5%、10%的水平上显著。

进行估计，解释变量系数的符号和显著性都没有发生根本性的变化。

### 五、结论与启示

逆向投资的跨国企业不仅是进入时间上的后来者，同时也是竞争力上的落后者。处于后来者劣势的跨国企业可以借助空间集聚建立向其他企业学习的渠道，通过建立正式与非正式联系，获得知识溢出，寻求知识上的突破。对 2004~2012 年中国企业在美国的选址决策的分

析表明，母国企业活动和当地同行业企业活动都是影响中国企业进入某一地区的重要因素。相较而言，母国企业集聚的效应要高于当地产业集聚的效应。在兼并模式下，母国企业集聚效应的影响弱化，而当地产业集聚效应的影响增强。与非国有企业相比，国有企业对母国企业集聚效应的响应程度较小。

上述结论对中国跨国企业的启示如下：第一，中国企业应认识到关键性的知识缺口，明确学习参照对象。研究发现，对于逆向投资的中国

企业来说,市场知识的吸引力要高于技术知识,这说明熟悉东道国市场环境对中国企业而言是现阶段更为重要的工作,同时也说明,中国企业已经清醒地意识到,即使雄心勃勃地进入发达国家,但若无法适应当地环境,那么实现技术赶超的战略目标将无从谈起。第二,中国企业要综合运用体验式学习和替代式学习,提高在海外的学习效果。体验式学习主要依据自身过往的经验,而替代式学习依赖的是对其他学习对象行为的观察和经验的总结、反思。中国企业在国际化进程中要学会交叉性地运用两种学习模式以获得真知。此外,在进入陌生环境时,中国企业要选择适宜的进入模式,避免“欲速而不达”。兼并模式进入速度快而高效,但是需要企业具备较强的业务整合和跨文化管理的能力。新建模式虽然进入慢、周期长,但是企业可以利用体验式学习和替代式学习习得在东道国成功经营所需的知识,对于国际化经验欠缺的企业可能更为有效。因此,中国企业要想少走国际化弯路,必须立足于实际,准确评估国际化运营能力。第三,中国企业应着力培养和提高知识内化能力。虽然地理接近有利于获得知识溢出,但是如果企业不具有消化、应用和整合的能力,也无法将学习成果转化为未来的竞争优势。即使不具备所有权优势,如果企业拥有出色的吸收能力,亦可以将“后来”转化为“后发”,成为国际市场的后起之秀。 **Reform**

#### 参考文献

- [1]Zaheer, S. Overcoming the Liability of Foreignness, *Academy of Management Journal*, 1995, 38(2): pp. 341~363.
- [2]Alcúcer, J. and W. Chung. Location Strategies and Knowledge Spillovers, *Management Science*, 2007, 53(5): pp.760~776.
- [3]Shaver, M. and F. Flyer. Agglomeration Economies, Firm Heterogeneity, and Foreign Direct Investment in the United States, *Strategic Management Journal*, 2000, 21(12): pp.1175~1193.
- [4]徐康宁 王剑:《外国直接投资地理性聚集的国(地区)别效应:江苏例证》,《经济学季刊》2006年第3期,第761~776页
- [5]Knickerbocker, F. T. *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*, Cambridge, MA: Harvard University Press, 1973.
- [6]Lieberman, M. B. and S. Asaba. Why do Firms Imitate Each Other? *Academy of Management Review*, 2006, 31(2): pp.366~385.
- [7]Luo, Yadong and R. L. Tung. International Expansion of Emerging Market Enterprises: A Springboard Perspective, *Journal of International Business Studies*, 2007, 38(4): pp.481~498.
- [8]Madhok, A. and M. Keyhani. Acquisitions as Entrepreneurship: Asymmetries, Opportunities, and the Internationalization of Multinationals from Emerging Economies, *Global Strategy Journal*, 2012, 2(1):pp.26~40.
- [9]Buckley, P. J., L. J. Clegg, A. R. Cross, X. Liu, H. Voss and P. Zheng. The Determinants of Chinese Outward Foreign Direct Investment, *Journal of International Business Studies*, 2007, 38 (4): pp.499~518.
- [10]Szulanski, Gabriel. Exploring Internal Stickiness: Impediments to the Transfer of Best Practice within the Firm, *Strategic Management Journal*, 1996, 17 (Special Issue): pp.27~43.
- [11]Barkema, H. G., O. Shenkar, F. Vermeulen and J. H. Bell. Working Abroad, Working with Others: How Firms Learn to Operate International Joint Ventures, *Academy of Management Journal*, 1997, 40(2): pp.426~442.
- [12]DiMaggio, P. J. and W. W. Powell. The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields, *American Sociological Review*, 1983, 48 (2): pp. 147~160.

(责任编辑:罗重谱)