

文章编号:1672-058X(2013)03-0088-5

天然橡胶海外市场进入模式研究

吴家政

(广东省农工商职业技术学院 培训部,广州 510507)

摘要:我国是世界最大的天然橡胶消费国和进口国,消费量突破400万t/a,其中80%以上依赖进口。天然橡胶作为重要的工业原料和战略资源,能否有效供应,将影响到我国的经济建设和国防安全;为了缓解我国天然橡胶产能不足和土地资源短缺的状况,打破少数国家出口控制和价格垄断局面,我国的一些天然橡胶企业正在实施“走出去”战略,到海外市场中寻求适当的投资合作途径与方式;现依据国际生产折衷理论、演进理论和成本交易理论,探讨我国天然橡胶产业在海外市场投资的进入模式及其策略。

关键词:天然橡胶;走出去;海外市场;进入模式

中图分类号:S-01

文献标志码:A

从解放初期开始,我国就将天然橡胶列为重要的基础工业原料和战略物资,其是否有效供应将直接或间接影响到我国经济建设的成绩和国防安全。我国自2001年开始便成为世界上最大的天然橡胶消费国和进口国。十年过去了,我国依旧保持着这两项“世界纪录”。尽管目前仍然在努力扩大天然橡胶的种植面积,依靠科技创新提高单产,但由于受到气候和适宜种植土地面积等客观不利因素制约,我国目前自主生产的天然橡胶仍远远不能满足国内市场的需要。2011年我国天然橡胶消费已超过400万t,而国内产量仅73.4万t^[1],缺口达300万t以上,自给率不到20%(自给率30%就被大多数专家认为是安全警戒线)。因此,我国要想想方设法提高自给率,以增强“安全感”。东南亚国家如泰国、印度尼西亚和马来西亚是世界上天然橡胶三大生产国和出口国,这三国的产量约占世界份额的70%,出口量占世界份额的80%以上。上述三国于2003年3月8日在印尼巴厘岛召开会议,向全世界宣布正式成立“国际橡胶联盟”。联盟类似于OPEC。会上明确指出:从“国际橡胶联盟”成立之日起,天然橡胶价格由产胶国决定。三国成立国际橡胶联盟的目的是为了在国际市场上对产品进行有效出口控制和价格垄断。“国际橡胶联盟”的成立,意味着这一商品的消费和进口份额已居世界首位的我国在该领域的话语权从此处于非常被动的地位。

在国际能源以及资源性产品价格日益看涨的情况下,不仅要面对价格波动带来的成本不确定性等商业风险,而且要面对其中蕴藏着的政治和资源安全风险。为解决国内天然橡胶生产资源不足问题,缓解资源、环境与经济可持续发展之间的矛盾,2002年,农业部出台了针对中国天然橡胶产业的“走出去”战略规划^[2]。此后,国内一些企业开始行动,谋划实施与东盟一些国家开展橡胶种植、加工、经营等多方位的投资项目合作。上述这些投资项目合作中,有些是成功的或基本成功的,但也不乏失败的案例。

天然橡胶“走出去”到海外进行产业投资,其中所面临的一个最大难题是海外市场进入模式的选择。进入模式适当与否,对投资项目成败起着至关重要作用。有鉴于此,现试图依据国际生产折衷理论、演进理论和交易成本理论等经济科学原理,分析我国天然橡胶在海外市场中的实践活动,进而提出有关产业投资的

收稿日期:2012-10-10;修回日期:2012-11-10.

作者简介:吴家政(1963-),男,广东肇庆人,讲师,经济师,从事农业经济管理研究.

若干进入模式。

1 天然橡胶海外市场进入模式的理论依据

进入模式是跨国公司最重要的战略决策之一,是跨国公司将其技术、工艺、管理或其他资源转移到其他国家(地区)市场的经济活动方法和方式^[3]。国内外一些专家学者在研究海外市场进入模式时,常见的做法是将市场进入模式划分为3个层次^[4](图1)。

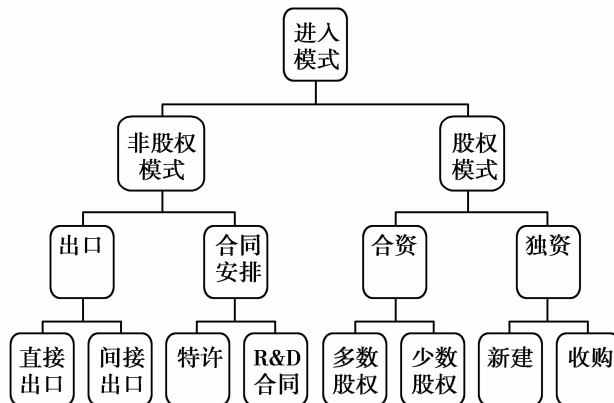


图1 进入模式分层图

我国天然橡胶“走出去”对外投资主要是为了开发利用国外的天然橡胶资源,用以填补国内缺口。目前已经实行的直接投资项目形式主要有以下几种:一是在海外建立贸易公司;二是并购或新建橡胶加工厂;三是并购或新建种植生产基地。这3种形式有时是独立的,有时是混合的。在实施“走出去”战略中,直接投资海外市场的进入模式可以从相关的经济学理论得到解释。

1.1 国际生产折衷理论

邓宁(Dunning, 1980)提出折衷理论用于解释跨国公司投资活动,其主要观点是:如果企业选择直接投资的进入模式,就必须同时具备所有权优势,区位优势以及内部化优势。

“所有权优势”包括企业所拥有的“硬件”和“软件”两大因素,前者主要指设备、资金、技术人员、管理人员和劳动力等,后者主要指企业拥有的专利技术、商标、专有技术、管理技能和创新能力等。所有权优势是跨国企业主要的竞争优势。“区位优势”主要是“地利”问题。“区位优势”必须从投资目的地即国际市场中去“发掘”,而“走出去”战略的实施正是这方面的行动体现。“内部化优势”主要指企业将拥有的资产通过内部化使用而带来优势。具备内部化优势的跨国公司能够将所有权优势在跨国企业中进行合理的内部配置、转移和有效利用^[5]。

1.2 演进理论

约翰逊和维德斯姆(Johnson&Wiedersheim, 1975)的演进理论认为,企业进入国外市场的规模是随着企业国际经营经验逐渐积累而不断变化的。当企业对国外市场了解不多时,企业不会贸然使用资源承诺程度高的进入模式。随着企业国际经营经验的不断增长,以及对目标国的社会、文化和各种经营情况有了更加充分的了解和掌握,企业对该国市场的投入就会加大。

1.3 交易成本理论(Transaction Cost Analysis)

科斯(Coase, R. H., 1937)的交易成本理论指出,在市场进入模式进行选择 and 分类时,认为跨国企业市场进入模式的选择受交易成本最小化驱动^[6]。企业对外投资的进入模式是基于成本考虑的,交易成本最小的进入模式被认为是最好的选择。考虑的因素包括:专用性资产(Transaction-specific assets),国际经营经

验,以及目标国的外部不确定因素(包括国家风险、社会文化差异)等。交易成本理论强调以控制程度为依据,如果专用性资产高,会选择高控制模式,反之则选择低控制模式。选择适宜的进入模式可以达到交易成本最小化和长期效率的最大化。

2 天然橡胶海外市场进入模式选择

新中国成立以前,我国是没有天然橡胶产业的。我国的天然橡胶产业的建立是在新中国建立开始,为了打破国际封锁,体现国家意志,集中全国有关资源的基础上,经过60多年契而不舍的努力,从无到有,从弱到强发展起来的。目前我国已经拥有一些实力相当雄厚的天然橡胶种植生产企业,如云南、海南和广东三大农垦橡胶集团。

我国天然橡胶产业已经陆续“走出去”进行海外投资,实施跨国经营战略。所以如此,是因为其中存在着很大的商机,而且有着较强的现实驱动力:一是政府鼓励和支持,如国家发改委曾经提出要“加快走出去步伐,到东南亚国家开展天然橡胶种植,提高国内保障能力”^[7];二是随着我国经济建设持续快速发展,市场需求旺盛和国内产能严重不足之间的矛盾日益加剧;三是一些企业积累了雄厚的实力,该产业在生产技术、加工能力、装备制造、科技创新以及组织管理等方面都具有明显的国际竞争优势。

根据相关的经济学理论,结合具体国情,研究发现,我国天然橡胶产业当前在海外市场投资中选择的进入模式及其策略有以下启示:

(1) 直接投资选择由小到大,先易后难,逐步扩张的进入模式。我国天然橡胶产业有较强的国际竞争力,一些橡胶大型企业由于长期得到国家的政策引导和人、财、物支持,加上企业自身的良性发展,已经具有相当明显的的所有权优势和内部化优势。而在区域优势方面,东南亚及非洲的一些国家非常适宜发展天然橡胶产业,这就说明我国天然橡胶大型企业“走出去”的基本条件是具备的。当然了,“走出去”是近些年的事情,起步晚,经验不足,可参照的成功经验不多。比如有些项目投资在一个国家或地区成功了,而这并不代表同样模式移到另外一个国家或地区也可以取得成功。在近若干年的实践中,这方面失败的案例也并不鲜见,失败的原因很复杂,但最重要的一个就是没有找到科学可行的进入模式。为了避免投资受挫,招致损失,投资者首先要选择科学、稳步和切实可行的进入模式,而不能急于求成,企图毕其功于一役。演进理论认为,企业进入国外市场的模式是根据跨国企业的国际经营经验的日益积累而不断变化的。随着实践经验的增加,以及对目标国的情况有了充分的了解和掌握时,跨国公司对该国的直接投资就会加大。所以投资者必须在天然橡胶的国际市场浪潮中逐步掌握“游泳”技术,边走边学,不断探索和总结,从以往的经验与教训中获得科学经营的方法和方式。

根据近几年的观察和研究,为了实现天然橡胶产业海外投资交易成本的最小化,对于开始实施产业“走出去”战略的企业来说,必须步步为营,稳扎稳打,力图做到投资一个,成功一个,从实践中不断增强自信心,到海外直接投资时选择由小到大,先易再难,逐步扩张的进入模式。

(2) 股权并购或新建项目采取合资控股乃至独资的进入模式。由于我国天然橡胶生产的自然条件先天不足,适宜种植的土地资源匮乏,随着我国经济的进一步发展,今后国内市场这方面的缺口将越来越大,大部分需求仍将长期依靠国外解决。有鉴于此,我国近年来该产业实施“走出去”战略,一方面可以满足国际市场需要,另一方面也是为了国内市场长期稳定的供给。

目前我国实施产业“走出去”战略的行为主体主要是国内一些大型橡胶生产企业,最具代表性的是云南、海南、广东这三大农垦橡胶集团公司以及中化国际(控股)股份有限公司等。这些企业进入目标国投资,主要选择股权收购或新建项目,采取控股合资为主。合资,可以能利用当地合作伙伴的资源 and 优势,享受东道国更多的优惠政策;控股,则能够实现资源控制的战略目标。对于实力雄厚的跨国公司来说,高股权投资,如控股、独资等,其自身具备的较强所有权优势和内部化优势能够有效体现出来。从长远看,有利于提

高资源控制能力,实现交易成本最小化。但控股投资对资金、技术、管理等各方面要求较高,特别是独资,企业还要独自承担全部风险,这也是必须引起注意的。

一些东南亚国家,天然橡胶生产条件得天独厚,具有明显的区位优势,是我国企业海外投资的首选之地。

3 天然橡胶海外投资建议

为了更好地实施我国天然橡胶产业“走出去”发展战略,政府和企业需要共同努力,营造有利的对外投资环境,提供切实可行的操作方案和措施。

(1) 在信息提供方面。由政府指定有关部门牵头,组织专门机构和队伍,长期从事收集整理国内外有关天然橡胶海外投资的各种信息,建立一个完善的数据库,以方便有需要的企业查询。与此同时,还应鼓励和支持中介机构为相关企业提供有偿咨询服务。但目前的状况是,有关该产业的海外投资信息主要依靠投资者自己组织人力、物力和财力去收集去摸索,而其所获信息一般也不与其他企业共享。从其他企业角度说,再组织人力去收集这些信息显然就是重复前人的工作,这就造成了人力物力的极大浪费,而这,也必然额外加重企业的负担。不仅如此,依靠各个企业独力收集的信息,其时效性和准确性,数量和质量都很可能存在明显缺陷。

(2) 在资金方面。政府及有关部门制定有利于天然橡胶产业海外投资的金融支持政策,应采取多种措施,拓宽“走出去”企业的融资渠道,提供必要的融资担保,妥善解决人民币和外汇需求问题,设法降低企业海外投资的经营成本。

(3) 在技术支持方面。天然橡胶从育苗、种植、采割、加工到销售等每个环节对技术的要求都是相当高的,天然橡胶产业的发展有赖于科技的不断创新。因此,国家应当采取必要措施,拨出专项资金支持企业进行技术改造与更新。除此之外,我国现有一些在天然橡胶研究领域处于国际先进水平的大学和科研院所,有一大批优秀的橡胶产业研究专家和技术骨干,海外市场投资应充分依靠这些院校、科研机构 and 专家队伍,由国家有关部门、院校、科研院所及企业共同努力,在主要项目国设立科研院所分支机构,派遣专家与技术骨干,及时地全方位提供技术支持,以保障投资项目持续稳定发展。

(4) 在人才建设方面。企业要实施“走出去”发展战略,必须培养出一批具备国际化经营的专业人才,要选拔那些事业心强、有开拓精神、有独立工作能力、能胜任国际化经营的职业经理人,由其率领专业技术管理团队到海外企业担纲任职。对拟派赴国外工作的人员,上岗前要进行入职培训,让他们尽快熟悉项目基本概况,了解当地社会的经济、文化以及风土人情等,设法降低因文化差异造成的负面影响。跨国企业要注重培养和储备一支德才兼备且有海外企业工作能力的中青年人才队伍,使海外投资项目长期有效的经营管理得到落实和保障。

实施天然橡胶“走出去”发展战略,首先应当选择政治稳定、经济环境良好、基础设施完善、法制健全的国家 and 地区。当今国与国之间的经济往来密切,相互到对方国家开展投资活动日益频繁,在国际和平以及签订了《中国-东盟全面经济合作框架协议》的大背景下,天然橡胶“走出去”具备“天时、地利与人和”的条件,只要选准进入模式,进行科学有效的经营管理,“走出去”必将稳操胜券。

参考文献:

- [1] 刘建玲. 2011年天然橡胶市场动态与2012年市场展望[J]. 中国热带农业, 2012(1): 35-37
- [2] 张德生, 傅国华. 中国三大农垦企业天然橡胶种植加工走出去战略与东盟国家合作[J]. 经济问题探索, 2009(6): 78-82
- [3] ROOT F R. A relationship marketing approach, Paoer presented at the AIB Conference [J]. Banff September, 1994(9): 26-29, 1994
- [4] 鲁桐. 中国企业海外市场进入模式研究[M]. 北京: 经济管理出版社, 2007
- [5] 李焜文, 张建华. 国际投资学[M]. 北京: 经济管理出版社, 2009

- [6] ANDERSON E, HUBERT G. Modes of foreign entry: A transaction cost analysis and propositions[J]. Journal of international business studies, 1986, 17: 21-26
- [7] 梁振军. 海胶“大鳄”谋求天胶市场更大话语权[N]. 海南日报, 2011-08-11

Research on the Model for Natural Rubber Industry Entry into Overseas Market

WU Jia-zheng

(Guangdong AIB Polytechnic College, Guangzhou 510507, China)

Abstract: Presently, China is the biggest country to consume and import natural rubber and China's natural rubber consumption reaches 4 million tons per year, among which over 80 percent depends on the import. Whether natural rubber, as an important industrial raw material and strategic resource, can be effectively supplied affects China's economic construction and national defense safety. In order to make up the deficiency of China's natural rubber production and the insufficiency of land resources and to break through the situation that minority of countries control the export of natural rubber and monopolize its price, some natural rubber enterprises of China are implementing the strategy to do business abroad, looking for proper cooperation methods in overseas market. This paper discusses the entry model for China's natural rubber industry to invest in overseas market according to Eclectic Theory of International Production, Evolution Theory and Cost Transaction Theory.

Key words: natural rubber; do business overseas; foreign market; entry model

责任编辑: 田 静

~~~~~  
(上接第 61 页)

## Research and Implementation of Visualized Data Mining Technology

**ZHANG Jun**

(Wuhu Professional College of Technology, Anhui Wuhu 241000, China)

**Abstract:** In order to sufficiently develop and exploit the value of information resources, the data mining technology emerges accordingly. This paper firstly elaborates the concepts and classification about visualized data mining technology, then discusses the main technologies about visualized data mining, and finally tries to implement visualized data mining technology by using a system developed by the author to conduct classic purchase basket analysis.

**Key words:** data mining; visualization; mining technology

责任编辑: 代小红