

# 企业国际化成长的内部化理论述评

王国顺, 来特

(中南大学商学院, 湖南长沙, 410083)

摘要: 内部化理论是在交易成本理论上发展起来的旨在解释企业国际化成长和跨国公司经营活动的理论工具。内部化理论在吸收交易成本理论合理内核的同时, 也继承了交易成本理论的某些不足, 并在不确定性等方面存在逻辑缺陷。适当吸收能力理论的有关概念和分析方法, 将能增强内部化理论的解释力。

关键词: 内部化; 交易成本; 组织能力; 企业成长

中图分类号: F270 文献标识码: A 文章编号: 1672-3104(2006)01-0056-06

巴克利(Buckley)与卡森(Casson)在1976年出版了后来有广泛影响的《跨国公司的未来》一书, 最早提出了企业国际化成长和跨国公司的内部化理论<sup>[1]</sup>。同一时期的许多学者(Hennart, 1977; Rugman, 1975, 1979; Lundgren, 1975, 1977; Swedborg, 1979)也进行了这方面的理论探索。内部化理论运用经济组织研究中的交易成本分析方法, 解释企业国际化成长过程与跨国公司的经营活动, 主要涉及国外市场进入模式与技术转让与管理活动。同时, 将市场视为资源配置的可替代的方式, 在不排除垄断因素存在的情况下, 说明企业国际化过程中的效率改进。经过近30年的发展, 目前, 这一理论已成为解释企业国际化成长与跨国公司经营活动的有力工具之一。

## 一、理论渊源与基本逻辑

内部化理论的形成与三方面的理论贡献有关: 一是以科斯(Coase)和威廉姆森(Oliver E. Williamson)为代表的将企业视为交易机制的交易成本理论; 二是以麦克曼纽斯(Mc Manus)为代表的将交易成本理论运用到对跨国企业对外直接投资进行分析的理论; 三是以卡维斯(Caves)为代表的强调企业跨国经营中价值创造功能的对外直接投资理论。

科斯在1937年的开创性文章《企业的性质》中

指出, 企业之所以存在是由于通过市场进行交易的成本大于通过企业组织该交易的成本。因此, 企业与市场是在交易存在成本时可互相替代的资源配置机制。威廉姆森发展了科斯的观点, 指出交易成本之所以存在, 是由于存在信息的不确定, 以及交易参与各方具有有限理性与机会主义行为特征, 这些构成了顺利签订和执行合约的阻力; 因此, 将资源配置活动置于企业内部将节约交易成本<sup>[2]</sup>。内部化理论没有明确它对于交易成本理论的运用, 但在很多方面表现出与交易成本理论相一致, 如对人的行为假定、对交易成本节约的强调, 以及对治理模式收益外生性的假定等。麦克曼纽斯(1972)运用上述交易成本的观点明确指出, 跨国企业的成长反映出企业这一资源配置机制即使在跨越国界的情况下运行仍能产生高收益。麦克曼纽斯认为, 将互相联系的经营活​​动用企业内部行政命令的方式调节, 在一些条件下优于采用市场机制所进行的调节。这一观点成为内部化理论的先行者。

卡维斯(1971)关于跨国企业对外直接投资的分析, 更多关注的是企业本身的价值创造活动而不是成本规避活动。他认为, 企业的对外直接投资之所以产生, 是因为企业掌握着一种独特的知识或技能, 这可以以很小的成本应用于企业内部不同分支机构, 并在国外市场上产生高收益。因此, 内部治理而非许可证或出口就成为企业获取该收益的最佳途

基金项目: 留学回国人员科研基金项目(教外司留[2004]176号); 湖南省自然科学基金项目(04JJ6043)。

收稿日期: 2005-09-08

作者简介: 王国顺(1962-), 男, 湖南南县人, 博士, 中南大学教授, 博士生导师, 主要研究方向: 企业理论, 企业战略与组织理论, 企业效率与绩效。

径。内部化理论采纳了其中有关企业知识与技能性质的论述,把它融入到关于中间产品市场失灵的讨论中。

内部化理论关于企业国际化成长和跨国公司产生分析的基本逻辑是:第一,市场不完全,企业在市场不完全条件下追求利润最大化;第二,当中间产品市场不完全时,企业就有绕过它建立内部市场的动力,包括用统一的所有权控制原本由市场连接的活动;第三,当市场的内部化超越了国界,跨国公司就产生了。

中间产品是内部化理论反复强调的导致企业国际化经营的核心因素。现代商业部门不仅生产产品与提供服务,也从事许多其他活动,比如营销与研发、雇员培训、管理团队组建、融资与金融资产管理等;这些活动均通过中间产品的流动和传递互相联系并互相依赖。有些时候,中间产品是普通的原材料或工业半成品,而另一些时候,中间产品则表现为知识与技能,体现在企业的专利与人力资源中。如果中间产品市场失灵,那么为改善这种失灵就出现了将中间产品市场纳入到企业内部进行管理的趋势,当企业的内部化跨越国界之时,跨国公司也就产生了。

知识市场的内部化将产生程度更高的国际化企业。由于知识这一商品的公共品属性,它可以以几乎无成本的方式应用于其他国家的市场(Johnson, 1970; Caves, 1971; Buckley and Casson, 1976)。因此,除非有其他因素的限制,一个企业将在知识市场内部化的过程中在全球范围内经营分支机构。这隐含着两个重要假设:第一,企业生产出的知识在企业内的传播与应用是畅通无阻的,即使跨越国界也是如此,即内部市场不会失灵;第二,虽然企业在交易的过程中存在有限理性,但在生产过程中却是完全理性的。可见在内部化理论中,生产与交易存在着理性非对称的问题<sup>[3]</sup>。

## 二、内部化的收益与成本

由于外部市场不完全,企业内部化过程将产生种种收益,但同时,这一过程也存在成本。当内部化的收益与成本在边际上相等时,企业内部化过程就停止了,企业的均衡规模也随之确定。根据内部化理论,至少有五种市场不完全(或称市场失灵)可能导致内部化,从而为企业带来收益:

(1) 市场交易存在时间间隔,而相应的完善的期货市场不存在。当发起一项市场交易与完成这项交易之间存在较长的时间间隔,则市场中既应有完全竞争的现货市场,也应有完全竞争的期货市场以便调节企业短期的生产与长期的投资。如果这样的期货市场不存在,企业便有很强的动力将相互连接的生产等活动用统一的所有权进行控制,从而建立内部的期货市场。

(2) 差别定价可能有效地使企业获取中间产品的利润与市场力,而这在外部市场中是无法获得的。当产品不存在自我约束(即产品因为其特殊性质不需要通过内部化也可以以区别定价的方式交易,比如手机通讯服务,游乐园服务等)时,垄断卖方(或垄断买方)就会进行前向(或后向)一体化,用以在内部市场施行价格差别并占有全部收益。

(3) 当交易双方彼此均具有强大的市场力时,便会产生不稳定的讨价还价过程。例如一种产品,若只有一个垄断卖方与一个垄断买方,这时交易的价格与其他条件均已偏离完全竞争,而决定于两者之间的博弈结果。为避免博弈过程的不确定性,要么双方签订长期契约,而在多变的市场环境中,这又往往不大可能<sup>[2]</sup>,要么互相合作,将市场内部化(Caves, 1971)。

(4) 当某一产品的价格信息在买者与卖者之间不对称分布时,卖者(对产品更加了解的一方)很可能无法说服买者对该产品支付合理的价格,于是卖者就有动力兼并买者从而促成交易在内部市场的进行。

(5) 由于存在关税、国内税以及国家对资本流动的限制,企业往往采用将市场内部化的方式规避某些限制,并通过转移定价使企业的利润达到最大化。

特别是,在所有的中间产品中,各种类型的知识市场的不完全为内部化提供了最强有力的动力,这是因为:

首先,通过研发活动生产知识以及在生产中运用这些知识是一个长期过程。在这个过程中,企业需要对知识的生产进行长远的计划,并对短期生产进行协调。当不存在知识的期货市场时,有效的规划是使企业进行知识市场的内部化。

其次,在许多情况下,知识这一商品在一定时期内具有垄断性。为获取这一商品的全部收益,差别定价成为最佳的定价方式。当通过技术许可等方式不能实现这一点时,内部化就成为合适的选择,而对

于企业独特管理技能来说尤其如此。

再次,如果要将无法申请专利注册的知识进行售卖,那么买者风险将不可避免。根据阿罗(Arrow)著名的“信息悖论”,为了让知识或信息的买者了解这一商品的属性从而愿意支付合理的价格,卖者很可能不得不将知识泄露而买者最终不必支付金额也可以了解知识的内容。因此,在知识的市场上,买者会不愿支付合理价格购买知识。这时,卖方便有强大的动力将知识市场内部化。

通过以上对内部化所能产生的收益的分析,我们可以发现其中暗含的两个假设:一是治理模式(mode of governance)本身不改变企业所能获得的潜在收益,因此它不具有为企业创造利润的潜力,它只是通过被企业采纳之后用以实现外生给定的收益;二是内部化的治理模式总是行得通的,即只要某市场不完全或失灵,将其内部化就是一条可行且有效的途径。

内部化过程中可能产生的成本包括:

(1)资源成本。内部化往往涉及到将一个外部市场在企业间划分为若干互相分离的市场。一种极端的情况是,当外部市场接近完全竞争且每一竞争企业均处于最优生产规模时,将该市场人为地分裂会降低每一竞争企业的运行效率,从而产生更高的运行成本。

(2)沟通成本。首先,由于内部化的原因之一是外部市场不能为交易提供足够的信息,因此内部化将带来企业内信息传输量的增大;第二,每一个进行内部化的企业均要建立本企业的信息传输系统,而不是像在统一的外部市场中依靠市场来获取信息,因此,内部化增加了企业对于信息传递与沟通的投入;第三,在内部市场的信息传输中,为避免地方经理人员的机会主义行为,保持信息的准确可靠,往往需要实地考察,这对于跨国公司来说尤为重要,但却十分昂贵;第四,对于在不同国家开展经营活动的跨国公司来说,要面临国家间在地域、文化、风俗习惯与法律法规方面的差异,由于这些差异的存在,信息在内部市场中传输很可能产生误解和失真,这就需要企业建立额外的纠错机制。

(3)政治成本。这一成本包括东道国企业通过偏袒本国企业而对外国企业施加的不公平待遇,以及对外国企业进行强行没收财产等的潜在威胁。

(4)管理成本。内部市场收益的实现需要企业有能力管理好内部市场,其中包括有效管理众多分支机构的能力,这取决于企业管理技能的专业化程度。可见,在内部化理论中,管理能力成为一个外生的变量,任何从事国际化经营的企业都被假定具有有效的管理众多分支机构的能力。

正是由于内部化的收益与成本并存,企业的边界才在二者的边际值相等的时候被确定下来。内部化的形式主要有生产的纵向一体化和生产与营销、研发的一体化,其中有关纵向一体化的研究(Wilkinson, 1971; Caves, 1971)已经比较完备,因此Buckley与Casson内部化理论的重点放在生产与营销、研发的一体化上。正是因为生产与营销、研发之间大规模的知识、技术等流动,使得企业有动力进行外部市场的内部化<sup>[1]</sup>。

### 三、内部化理论的缺陷

内部化理论在一定程度上对企业的国际化经营给出了有说服力的解释<sup>[4-6]</sup>。然而,随着国际商务环境的飞速变化与日益复杂化,以及企业国际化经营模式的多样化,内部化理论的不足与缺陷也日渐显现。这一点在实证文献中也表现得十分明显。许多实证文章中不仅包括基于内部化理论参数,也加入了相关的“补充变量”(complementary variables),这些变量不在内部化理论所解释的范围内,而是大都来自组织能力理论对企业国际化经营的理论解释<sup>[7]</sup>,并且这些变量对企业的微观决策来说同样十分关键<sup>[8-10]</sup>。

内部化理论存在的不足与缺陷主要体现在:(1)缺乏对不确定性的明确表述或强调;(2)先验地认为内部市场具有比外部市场更高的效率,并且内部市场总是行得通的,不会出现失灵的情况;(3)治理模式所带来的收益是外生的;(4)理性在生产与交易中的非对称性。这些缺陷有的是继承性的,有的则是内部化理论本身所具有的,对此,我们从两个方面进行分析:

#### (一) 交易成本理论的继承性缺陷

其一,内部化理论在对企业的国际化进程进行分析时,假定治理模式收益的外生性,也即组织特征的不变性。这正是交易成本分析中的基本假定,是

分析的必要条件。正如道沃(Dow)所说:“在比较不同时期治理模式的成本时,一项必要的条件是,有关的交易必须独立于被置于其上的治理模式之外而进行说明。”<sup>[11]</sup>这直接导致了内部化理论的静态性质。巴克利(Buckley, 1993)为内部化理论“并非是静态的”这一观点进行了辩护,强调消费者品味与生产技术的不断变化会影响企业的内部化进程与规模变化,这只是说明了内部化理论的“比较静态”性质。坎特韦尔(Cantwell)指出:“……内部化提供了一项企业或者企业边界的而不是企业增长的理论;……即使是在考虑以相互威胁形式出现的寡头卖方垄断的互相依存时,卡森(Casson, 1987)也假定……固定的和外生的所有权优势。”<sup>[12]</sup>但就跨国企业而言,不同的组织安排却能使垄断优势有内生化的可能。由此可以得出结论,对于企业国际化的动态分析必须建立在对治理模式收益和成本的综合考察基础之上。

其二,内部化理论移植了交易成本理论的一项隐含假设—以市场为基础的资源配置始终存在<sup>[3, 13]</sup>。同时,这里还存在着—项更为隐蔽的假定,即内部市场总是具有比外部市场更高的效率,并且总是行得通的。而事实上,企业在进行内部化的过程中,很有可能存在科层失灵(Hierarchy Failure)的情况,即内部化不一定总是可行的国际扩张途径<sup>[3]</sup>。这是因为,在一定的条件下,企业的研发活动所生产出的知识和技能会具有环境独特性(context-specific characteristic),也就是说在新的环境中这些知识和技能具有不可完全复制性与弱移植性。若通过内部化将其移植到其他市场中,虽然节约了交易成本,但是却有可能极大地削弱该知识或技术的盈利潜力。因此,在这种情况下,问题不在于市场失灵,而在于科层失灵。由此可见,内部市场有时候是不可行的<sup>[13]</sup>。

其三,对机会主义的过分强调<sup>[3, 7]</sup>。虽然解释企业的国际化扩张或国际技术转让模式需要依赖诸如有限理性与机会主义等作为对人的行为假设,但机会主义的作用被内部化理论过分夸大了。跨国公司的运作机制重点在于怎样克服有限理性并进而创造更大的收益<sup>[3, 14]</sup>;机会主义的作用虽然不可忽略,但它只是一个限制条件,用于促使企业在微观层面建立防范机制来维护契约和交易的执行并降低其成

本,但它本身并不能代替收益创造的过程。正如迪屈奇所说,机会主义只不过是有限理性存在的前提下,加重了资源配置的问题<sup>[13]</sup>。

夸大机会主义的作用必将导致相关理论解释上的偏差。这是因为:①过分强调机会主义使内部化理论关注的焦点集中于治理模式所规避的交易成本,而忽略了这一模式所能带来的创造收益的潜力;②很多时候,企业所拥有的知识和技术与其所能产生的收益并不是孤立存在的,而是要由企业的组织能力等作为支持性架构来共同实现的。这种具有企业特色的能力很难被模仿也很难移植。因此,企业为实现知识和技术的潜在收益,最好的途径莫过于内部化。而在这一治理模式的选择中,并不存在机会主义的太大影响;③过分强调机会主义很可能使企业只关注从现有的企业特有优势中获取尽可能多的收益,而忽略对于新优势的培育和开发<sup>[7]</sup>;④对机会主义行为的过分强调在某种程度上夸大了企业内部的对抗性行为,忽略了企业内部广泛存在的非契约因素,例如对信任,责任感的强调与独特的组织文化的培养<sup>[13]</sup>。

## (二) 内部化理论的自身缺陷

一是不确定性问题。巴克利和卡森没有给予跨国经营中不确定性的足够的重视。在他们看来,存在的只有风险,例如买方风险,研发活动风险等,因此未来事件的概率可以被确切识别,期望收益和成本也可以被计算出来<sup>[1, 15]</sup>。然而,这一种对不确定性模棱两可的态度,削弱了内部化理论在利用交易成本理论时的逻辑可行性。因为,正是存在着不确定性(尤其是信息的不确定性),才产生了有限理性,而它与机会成本和资产专用性一起决定了交易成本的存在。倘若不承认不确定性的存在,那么便不存在有限理性,进而交易成本也不会存在。

二是理性的非对称问题。在内部化理论的分析框架中,当考虑交易成本的大小时,它认为人以及由人组成的企业的理性是有限的;当考虑生产过程与企业将经营活动内部化时,理性却是完全的。这种理性的非对称妨碍了内部化理论更科学地考察当今商业环境中企业的国际化经营。这是因为,在现代商业环境中,生产技术的复杂程度越来越高,而在这种情况下,认为企业在生产过程中具有完全理性是不符合现实的。与此同时,企业间的竞争日益激烈,

企业的力量是有限的,企业为保持竞争力而进行的内部化很可能因为企业不具备相应的能力而反过来损害企业的竞争力。因此,摆脱理性的不对称不仅有助于使内部化理论保持理论的内在一致性,也有助于使其在分析企业国际化经营时更贴近现实。

#### 四、内部化理论的新发展

针对内部化理论存在的不足与缺陷,新近发展起来的组织能力理论在一定程度上给予了弥补与发展,与内部化理论形成了互补性的关系。组织能力理论是基于企业能力理论发展起来的分析企业国际化经营的理论工具,它与基于交易成本理论的内部化理论有一些明显不同。通过分析能够发现,适当吸收能力理论的相关概念和思路,内部化理论能更好解释当今商务环境日益复杂多变的情况下企业的国际化成长和跨国经营活动。

基于交易成本理论和能力理论的本质不同之一是分析的基本单位不同<sup>[16]</sup>。传统内部化理论分析的基本单位是交易,在对待企业的性质问题上,内部化理论继承了交易成本分析的观点,认为企业是交易的集合。组织能力理论分析的基本单位则是企业整体,认为企业是一组知识的集合并表现出特有的能力。这一根本的区别决定了二者之间一系列的差异。第一,内部化理论关心的是市场失灵以及由此而导致的交易成本,组织能力理论更多关注的是企业能力的性质及其对企业所带来的优势与限制,以及科层失灵;第二,内部化理论关心的是怎样能够避免高交易成本来利用企业已有优势—企业独特知识和技能—以便最大限度地获取所能产生的收益。组织能力理论在关注从现有优势中获取收益的同时,也重视对现有优势进行深入发展以保证持久的未来收益;第三,内部化理论关注的是特定交易中成本的最小化问题,组织能力论关心的是交易所能产生的内生的收益大小。这些区别直接决定了二者在进行企业国际化成长和跨国经营活动—国外市场进入模式和技术转让与管理模式—的分析上有显著不同。

在外国市场进入模式上,传统内部化理论认为,跨过企业一般具有某种企业特有优势(firm-specific advantage),主要是独特的技术(know-how),它能产生正常利润以外的收益—租金,因此,企业有动

力进入外国市场并以最有效的方式获取该租金。但是,当存在着有限理性与机会主义的行为时,有关技术或技能的市场是失灵的,存在很高的交易成本,这导致企业将交易内部化并在海外建立分支机构。组织能力理论认为,企业必须要在获取企业特有力量所产生的收益与发展该能力之间取得平衡,以便产生持久的收益流。为了在复杂多变的商务环境中立足,企业将在多个国家的市场中进行经营以培养并发展诸多不尽相同但却彼此联系的能力。这些能力能够支持企业拥有持续性优势,并帮助企业在持续的经营中获取尽可能大的收益。同时,在选择外国市场进入模式时,企业考虑的重点并非仅仅是交易成本最小化,而是怎样扩大并发展企业现有的知识积累以便强化企业的能力以产生更大的期望收益。

在技术转让与管理上,内部化理论认为,当技术在企业间转让时,由于存在机会主义,技术的市场是失灵的;当技术在企业内转移时,并不存在失灵的问题。也就是说,无论技术所处的市场环境如何,技术在企业内均是完全可移植的。组织能力理论认为,企业间技术转让市场的失灵并不是机会主义造成的,而是企业之间内在的能力差异造成的。它使得作为企业能力表现形式的技术不能被完全移植到其他企业中去。其次,由于某些技术所处的环境具有特殊性,技术在企业内的转移会面临科层失灵。

#### 参考文献:

- [1] Buckley P J, Casson M. The Future of the Multinational Enterprise[M]. the Macmillan Press, second edition. 1991.
- [2] Williamson O E. Market and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications[M]. New York: Free Press, 1975.
- [3] Madhok A. Cost, value and foreign market entry mode: the transaction and the firm[J]. Strategic Management Journal, 1997, 18: 39-61.
- [4] Gatignon H, Anderson E. The multinational corporation's degree of control over foreign subsidiaries: an empirical test of a transaction cost explanation[J]. Journal of Law, Economics, and Organization, 1998, (4): 305-335.
- [5] Hennart J E. The transaction costs theory of joint ventures: an empirical study of Japanese subsidiaries in the United States[J]. Management Science, 1991, 37: 483-497.
- [6] Yong S P, Yong R P. Global ownership strategy of Japanese multinational enterprises: a test of internalization theory[J]. Management International Review, 2004, 44: 3-21.

- [7] Kogut B, Zander U. Knowledge of the firm and the evolutionary theory of the multinational corporation[J]. *Journal of International Business Studies*, 1993, 4: 625-645.
- [8] Belderbos R. Entry mode, organizational learning, and R&D in foreign affiliates: evidence from Japanese firms[J]. *Strategic Management Journal*, 2003, 24(3): 235-259.
- [9] Delios A, Beamish P W. Survival and profitability: the roles of experience and intangible assets in foreign subsidiary performance[J]. *Academy of Management Journal*, 2001, 44(5): 1028-1038.
- [10] Frost T S, Birkinshaw J M, Ensign P C. Centers of excellence in multinational corporations[J]. *Strategic Management Journal*, 2002, 23(11): 997-1018.
- [11] Dow G K. The function of authority in transaction cost economics[J]. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1987, 8: 13-38.
- [12] Cantwell J. A survey of theories of international production [J]. in *The Nature of the Transactional Firm*, Pitelis and Sudgen (eds.), Routledge, London. 1991.
- [13] Dietrich M. . *Transaction Cost Economics and Beyond: Towards a New Economics of the Firm*, Routledge. 1994.
- [14] Verbeke A. The evolutionary view of the MNE and the future of internalization theory[M]. *Journal of International Business Studies*, 2003, 34: 489-504.
- [15] Buckley P J, Casson M.' Models of the multinational enterprise[J]. *Journal of International Business Studies*, 1998, 29(1): 21-44.
- [16] Hodgson G M. Competence and contract in the theory of the firm[J]. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1998, 35: 179-201.

## A review of the internationalization theory of the international growth of the firm

WANG Guo-shun, LAI Te

(School of Business, Central South University, Changsha 410083, China)

**Abstract:** The transaction cost theory gave birth to the internalization theory which aims at explaining internationalization of the firm and activities of transnational companies. The internalization theory acceded to both the reasonable elements and some deficiencies of the transaction cost theory, and it has also logical disfigurements in some aspects, including explaining uncertainty. By absorbing the related concepts and analysis methods of the competence theory of the firm, the internalization theory can advance its interpreting abilities.

**Key words:** internalization; transaction costs; organizational capabilities; growth of the firm

[编辑:汪晓]