

跨国公司内部化理论的发展脉络与扩展

——市场、优势内部化与内部混合市场

关涛, 任胜钢

(华东理工大学商学院, 上海, 200237; 中南大学中国企业集团研究中心, 湖南长沙, 410083)

摘要: 市场内部化和优势内部化是跨国公司内部化理论的两个主要分支, 它们分别关注跨国经营过程中节约交易费用和利用无形资产特有优势的外部收益。近年来由企业跨国联盟、虚拟网络和非股权合作催生出跨国公司合作网络与内部混合市场, 这是内部化理论的第三个分支。通过对三个分支理论所反映的企业替代市场、价值增值、合作载体等有关企业本质认识发展的分析, 可以理清内部化理论的发展脉络并重构其分析框架。

关键词: 跨国公司; 内部化; 交易费用; 科层

中图分类号: F270

文献标识码: A

文章编号: 1672-3104(2008)01-0011-06

交易费用理论正被日益广泛地应用在跨国公司(MNC)的研究中, 用来解释跨国公司为什么要采取直接产权控制的方式从事国际扩张, 即企业在国际经营过程中, 为节约由中间市场不完全造成的交易费用, 通过市场内部化对国外的经济活动实施科层控制, 企业的国际经营活动偏向于通过在东道国建立子公司而非通过市场交易进行。这种解释促成了跨国公司内部化理论的产生。随着国际经营活动的深化, 跨国公司实际的内部化行为已从最初被动的“市场替代”提升到主动“利用市场缺陷”直至目前的通过企业协作网络实现对市场不完善的“共同治理”的较高层次上。这要求跨国公司内部化理论应当共同关注“市场内部化”、“优势内部化”及“企业跨国网络市场准内部化”三种基本类型的内部化活动。但是目前内部化理论偏重于通过交易费用分析“市场内部化”, 对“优势内部化”及其如何利用市场缺陷的研究则偏离了传统交易费用理论, 而对通过市场契约而非科层控制构建跨国企业网络实施对外部市场和企业优势共同内化的研究明显不足, 另外对这三种内部化活动的研究是分头进行的, 各种观点之间缺乏联系。本文拟从跨国公司内部化经营活动的现实发展分析不同内部化活动的相互联系, 论证内部化理论及实践发展过程中的环境变化和其它制约

因素, 以期构建一个统一的交易费用视角下的内部化理论分析框架。

一、内部化理论的发展脉络

经济学对企业本质的认识主要有两种观点, 第一种是企业的产生是对市场交易职能的替代, 目的在于节约由市场失灵造成的高额交易费用, 通过对交易成本的衡量确定企业与市场的相互替代以及企业规模。而企业对国际市场的替代或者说企业对市场交易功能的替代跨越了国界就自然产生了跨国公司, 这种观点对应于内部化理论的第一个分支: 市场内部化。它除了把分析对象——国际市场产生的交易费用看得更复杂之外, 与一般的交易费用经济学及其对应的企业理论并没有本质上的差别。其实早在 Buckley & Casson (1976)^[1]提出跨国公司“内部化理论”这一称谓之前, Hymer(1960)^[2]、McManus(1972)^[3]和其他一些经济学家已经对这个领域有所涉及。第二种观点是“企业职能变换”, 即企业具有市场所不具有的独一无二的功能, 它使企业和相应的经济活动价值实现增值(Dunning, 2003)^[4], 如企业具有的分工、资本集聚、创

收稿日期: 2007-12-26

基金项目: 国家社会科学基金项目“当代跨国公司新理论研究”(02BJL047)

作者简介: 关涛(1975-), 男, 河南许昌人, 管理学博士, 华东理工大学副教授, 主要研究方向: 跨国公司管理; 任胜钢(1975-), 男, 湖南津市人, 管理学博士, 中南大学副教授, 主要研究方向: 创新网络, 跨国经营管理。

新等功能可以使社会资源的使用更有效率,让使用者获得更多的收益。国际经济活动采用跨国公司而非国际市场就是出于这样的考虑,这种观点造就了跨国公司内部化理论的第二个分支:优势内部化。Buckley & Casson^[1]提出内部化理论时的创造性就体现在优势内部化上,之后 Rugman(1980)^[5]把内部化理论作为跨国公司的一般理论提出时已经把优势内部化与早先的市场内部化观点较好地融合在一起。尽管早期的内部化理论存在着两种观点的差异,但二者的界限并不能很清楚地划分,即使是优势内部化,前提仍然是造成企业替代市场交易功能的中间产品市场失灵,只不过它更关注特有的无形资产。所以交易成本经济学是内部化理论两个分支的共同基础。

近年来对企业本质的认识有了新变化,Prahalad(1990)^[6]、Bartlett(1998)^[7]等把企业看成实现合作的有效载体,虽然从本质上说体现生物在自然与社会环境中不断进化的手段仍然是生物个体之间的竞争,但是通过企业这种国际合作形式能够获得比依靠个人竞争得到更多的优势,这种观点外延的扩展就是企业之间的合作,这是有关企业本质认识的第三个也是最新的观点。价值链与企业分工、企业联盟、虚拟企业、企业网络等相关研究为这种观点提供了理论支持。介于市场与科层之间界限模糊的虚拟企业和企业网络体系在市场竞争中凸现出来,而战略联盟和非股权合作成为许多企业获取竞争优势的常用手段。企业网络体系带来的共同治理和内部市场监管同样可以使用交易费用理论做出部分解释,但需要更多地考虑潜在收益而非交易成本的节约。由此产生的跨国公司不得不在差异化的企业网络体系治理和内部市场监管上下更多的功夫。这种观点对内部化理论的作用使它产生了第三个分支:跨国公司网络体系和内部市场。它不仅可以用于解释跨国公司的产生,更使内部化理论具有了管理层面的意义。跨国公司内部化理论的发展脉络及其与有关经济理论的关系见图1所示。

二、交易费用与跨国公司市场内部化理论框架

McManus(1972)^[3]把交易费用理论引入跨国公司市场进入方式选择的分析中,他发现 MNC 选择 FDI 而非其它方式主要原因在于前者的交易费有更低。Niels. Lundgren (1972)^[8]在分析瑞典 FDI 增长的原因时也是使用交易费用理论解释 MNC 的扩张动机在于节

约交易费用。这些分析仍然关注 MNC 以纵向一体化的形式取代国际市场,目的在于应对国外市场不完善,节约交易费用,这是 MNC 不断扩张的原因所在。

跨国公司交易费用分析的立足点是国际市场不完善,它造成价格扭曲和市场失灵,国际资源不能够按照现有价格信号实现优化配置,跨国公司不得不借助市场替代和特有优势内部化来应对市场失灵。市场不完全有结构性的和自然的不完全两种类型,结构性市场不完全主要是针对最终产品市场竞争结构不完善而言的。Hymer(1960)^[2]的跨国公司垄断优势理论关注的是结构性不完全,他把 MNC 当作组织全球合谋的工具,认为 MNC 的扩张将会抑制国际市场竞争,使国际市场竞争结构不完善的程度加剧,并最终减少全球福利。另一种是自然的市场不完全,它是由信息分布不对称、有限理性与机会主义假设派生出来的。有限理性说明经济行为主体不具有无限的思维能力,不能获得交易的完全信息,因而市场并不能像新古典理论那样对所交易的商品和服务提供完美无缺的价格信号,按现存市场机制配置资源并不能实现社会福利最大化。机会主义则预示着个体会采取损人利己的行为获得个人效用最大化,整体福利也可能因此恶化。由于信息分布不对称使有限理性加剧,增加了信息收集成本,机会主义同样不可能依赖监督而完全消除。在此情况下市场交易各方很难确切地得到有关交易商品和服务的正确价格信息,而且很难获得由于中间产品技术溢出的经济性,由此产生了另一种与 Hennart(2000)^[9]所说的“货币化外部性”相对应的“非货币化外部性”——一种特指中间产品市场由于自然失灵造成的外部性。具体地看,它使提供某些无形中间产品,如技术、管理诀窍等遇到了难以定价和难以保证不被滥用的困境。即使是实体中间产品,也会遇到因不完全契约和道德风险带来的“套牢”和供需波动等问题,两者都造成了交易成本上升。这种类型的不完全是中间产品市场的内在属性,而 MNC 的产生可以吸收企业特有优势的外部性。

市场失灵意味着企业依靠价格信号不能实现某些资源的最优配置,因而无法获得满意利润,内部化为企业提供了一种有效的解决思路,无论是以企业取代市场或是主动利用市场失灵,都离不开科层,它是内部化的具体手段。威廉姆森把科层定义为经济活动主体对自己涉及的某些活动通过权威命令的方式实施直接控制。

当 MNC 以科层制的组织方法取代国外不完善市场的价格信号并取得成功时,这说明科层与价格相比具有不同的动机结构。笼统地说在科层制条件下,交换各方不在是市场机制下具有独立平等地位的交易

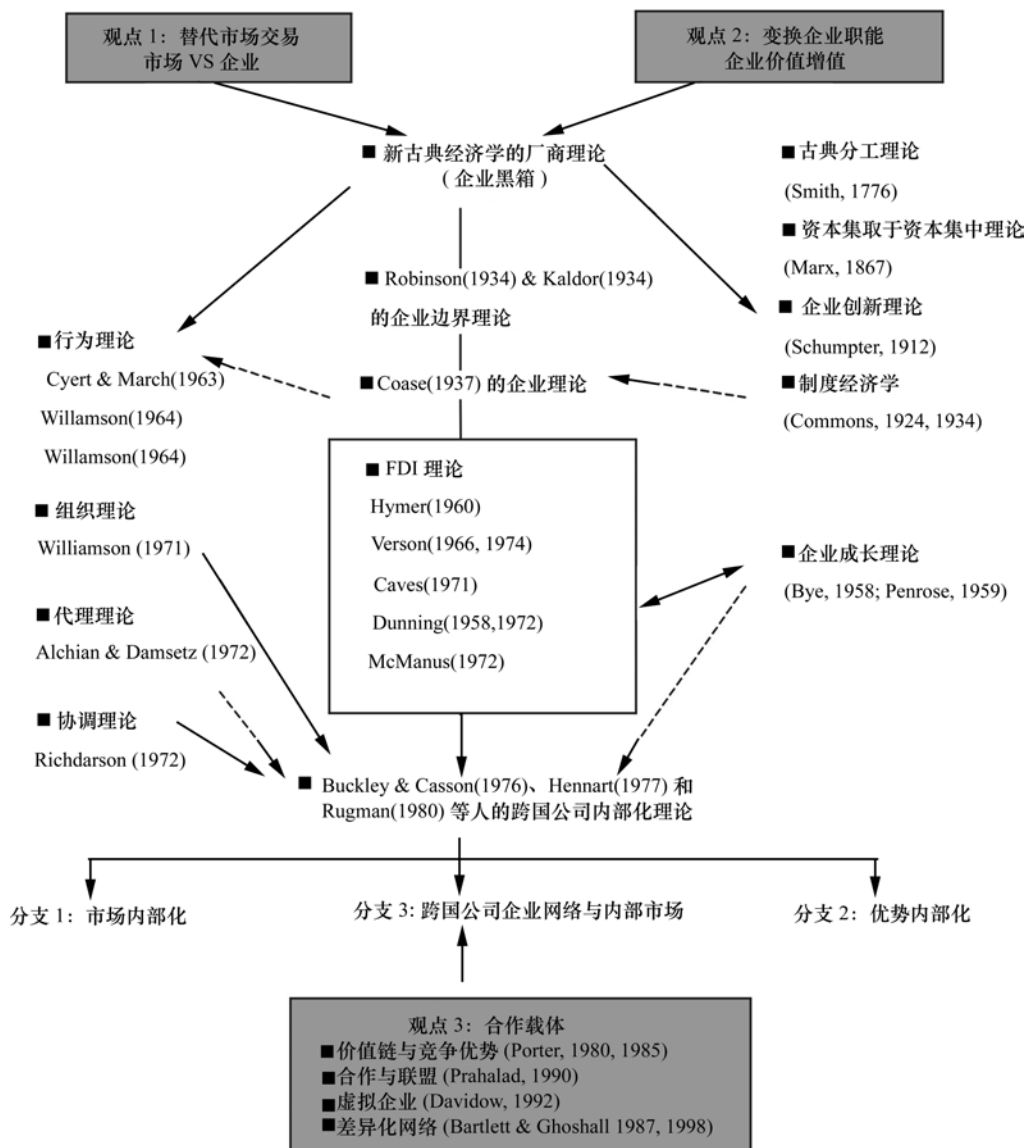


图 1 内部化理论的发展脉络及其与有关经济理论的相互关系

者, 而是只交换中间投入品, 如劳动力、管理知识、原材料等的企业内部契约人, 契约方的报酬不是依赖他们按照自己的意愿改变市场交易条件的能力, 而是来自于对 MNC 总部及其上层权威发布命令的执行情况。科层制打破了价格制下占主导地位的产出和绩效之间的联系, 部分消除了由机会主义和处置不完全契约带来的交易成本, 由此导致的 MNC 纵向一体化扩张也消除了资产专用性及“套住”的风险, 所以使科层制在某些情况下成为一种比价格更有效的组织方法。

科层制在避免了市场价格机制的某些弊端后, 却带来了一个不可避免的消极后果。它改变了组织内部代理人的动机, 他们不再按照自己的产出而是根据对权威命令的执行情况获得报酬, 在信息不完全、工作成果难以衡量以及监督成本较高的情况下, 组织中的各级代理人就不会尽自己最大的努力, 产生了偷懒行为。于是企业不得不用行为约束代替价格约束, 通过

内部制度规范员工行为并加以监督, 出现不完全契约引发的内部磨擦时, 还要通过权威进行协调, 这些都需要成本。实际上这种由于运用科层制的“内部组织成本”就是激励代理人全力为完成企业目标作贡献以及激励他收集信息并忠实地传递给自己上级的成本。

三、价值增值与跨国公司优势内部化理论分析框架

除了市场内部化之外, 内部化理论的第二个视角是交易成本理论在跨国公司分析中的变形, 仍然以“市场失灵”和“科层”为着眼点, 但关注的是 MNC 优势的内部化, 它导致 MNC 纵向和横向的双向扩张。这是 Buckley(1976)^[1]、Rugman(1980)^[5]、Caves^[10]、Dunning(2003)^[4]等人的主要观点。

Caves^[10]就 MNC 对中间产品市场自然失灵的内部化做了实证研究, Hennart (2000)^[9]就这些研究结果做了归纳: 早期内部化理论关注的是 MNC 以科层取代市场以及由此带来的科层管理(组织内部监督与激励)问题; 而现在的研究视角则延伸到了对难以定价的中间产品市场以各种形式——科层共同控制或是长期契约进行主动的内部化。这种转变反映了人们对企业与市场关系认识的深入: 即企业与市场之间并非完全替代的关系, 企业具有组织生产和研发以及团队行动经济性, 而市场就没有这些功能。MNC 选择对自身优势的主动内部化就是要利用企业的这些独特功能。一般来说内部化理论的对应活动是跨国公司的垂直一体化, 通过覆盖中间产品市场把企业权威扩展到上游或下游, 有时只是为了节约交易费用, 有时则是为了把“非货币外部性”的收益据为己有。

从企业实现收益最大化的手段看, 市场内部化更多的关注通过特有资产优势的内部化获得的价值增值, 而市场内部化主要关注通过替代外部市场节约交易费用使收益相对提高。尽管存在差别, 优势内部化处理的仍然是企业与市场关系, 优势的内部化从本质上看仍然是市场的内部化, 只不过是内部化的对象有所区别: 市场内部化观点中的市场泛指失灵的中间产品市场, 而优势内部化观点中的市场则是特指企业独有优势的交易市场, 如涉及 MNC 技术专利、商标使用权、信誉、管理诀窍等无形资产市场。

企业对知识资源进行国际配置的方式主要有两种: 一是通过企业外部的国际市场对技术、信誉等无形资产进行交易; 二是通过对外直接投资建立跨国公司, 以科层控制的方式在企业内部实现资源的国际配置。由交易费用理论引申而来的优势内部化理论认为许多商品的世界市场常常是不完善的, 尤其是知识、信息等无形资产的中间市场, 原因有:

第一, 知识产品属于无形资产, 由于买卖双方存在信息压缩、难以为其确定真实价格, 双方为确定一个可接受的合理价格要进行费时费力的讨价还价, 造成“谈判成本”的升高。

第二, 知识产品的边际扩散成本很小, 具有“公共物品”的某些属性, 知识产品购买者可以把它私自转卖给第三者而不影响自己对知识产品的使用, 出售者对这种机会主义行为的控制因为监督成本的存在而变得不现实。

第三, 知识产品也存在着“资产专用性”, 想要为其寻找合适的买主需要支付搜寻成本。

第四, 知识产品具有“自然垄断”性质, 外部市场几乎没有价格参照, 差别定价不可行。

按照 Buckley 等人的观点^[1], 当国际市场失灵导致交易费用过高时, 利润最大化动机将驱动企业进行国际市场内部化, 利用科层手段协调知识资源的配置。企业内部化国际市场的过程就是企业对外直接投资的过程, 也就是 MNC 形成的过程。因此, 跨国公司的内部化理论以交易费用为基础, 说明了避免外部国际市场失灵, 降低交易费用是企业对外直接投资建立跨国公司的决定因素。

另外, MNC 科层控制向国外的延伸能够增强它对有关生产经营活动的控制和计划能力。MNC 的纵向一体化扩展可以把上游原材料和下游产品的生产以及 R&D、销售等价值链的关键部分纳入到内部控制范围内。如果 MNC 同时又能运用先进的管理手段形成有效的组织机制和制度, 当然会提高企业收益。交易内部化把众多企业之间的多次市场交易变成大企业的一次交易, 即从原材料采购、生产加工、直到产品销售等整个过程放在一个企业内部完成, 由利用市场价格、竞争机制的协调和控制来调整资源的数量、质量和流向变为在企业内部通过计划、组织等管理职能来协调控制。这样能更有效地安排产品流量, 使采购、生产和销售的衔接更有序, 使设备和人员得到更有效的利用, 从而提高效率节约成本。这其实也是企业完全不同于市场的组织协调功能, 对这种组织协调功能的利用必然要求科层的直接控制, 这导致了 MNC 规模的扩大。

企业利用科层制向国外扩张可以在更大范围内利用企业自身的专有资产和独特优势, 如物质资产、资本、人力资源、信息、管理诀窍, 分销网络、以及信誉、品牌等无形资产, 其中信息、管理诀窍、信誉等专用资产扩张的边际成本几乎为零, 但却能带来极大收益。

科层控制使 MNC 具有实行差别定价的能力, 通过不同国家和地区之间转移价格的作用, MNC 不仅可以节省税支出, 而且可以影响甚至操纵市场价格, 获得类似于市场垄断的力量。

除此之外, Cantwell(2000)^[11]认为知识产品市场的内部化收益远不止于节约交易成本, 它还应包括通过组织内部学习并嵌入到企业中的“默会”能力。通过知识产品一体化, 跨国公司形成了如何更有效地利用知识产品的“默会”能力。这种“默会”能力很难在外部市场交易中由卖方转移给买方, 技术创造者却能够凭借它以较低调节成本获得使用技术的超额利益。Cantwell 同时说明有些企业创造出技术产品并不打算拿到市场上交易, 相反它们首先想到的是凭着这项技术的内部化在全球范围内进行优势扩张。

四、交易费用、非股权合作与跨国公司网络体系

内部化理论应用的变形是 MNC 网络体系及内部市场的建立。由内部化理论解释的公司科层控制代表了跨国公司存在理由及其扩张方向,同时它也是一种典型的跨国公司组织形式,即遍布于世界各地的子公司都被母公司的科层组织形式直接控制,子公司的各项决策都要服从于总部的权威,紧密的科层关系是这种类型跨国公司实现全球资源配置的组织工具。另一种实现全球资源配置的典型形式是市场机制,分布于世界各地的独立企业通过国际市场相联系,市场价格是指导它们开展国际业务的工具,由此形成以企业为参与主体的国际贸易关系。

实际上在绝对科层控制与纯粹市场关系之间,跨国公司还存在着一种折衷的组织形式:跨国公司总部以产权或契约关系为纽带,把子公司或相关企业联系起来,构成了一个遍布世界的跨国公司网络体系,网络成员之间的关系依照科层或是价格确定亲疏远近。这种公司网络从组织形式上看同时运用了科层和价格手段,它们之间即存在科层控制关系,又存在着相对独立的市场关系。近年来,以“跨国公司网络体系”或是“跨国公司内部市场”为代表的组织形式就是这种混合关系的反映。另外,Dividow(1992)^[12]的“虚拟企业”、Pralahard(1990)^[6]的“战略联盟”以及 Dunning(1995)^[13]的“联盟资本主义”的企业都具有与此类似的性质,成为企业之间进行非股权合作的有效组织结构。

单独使用交易费用理论也能对跨国公司内部治理和内部市场做出一些解释。Hennart(2000)^[9]曾经区分了制度与方法的关系,科层与价格作为两种实现资源配置的工具并非完全相互替代,由此映射出企业与市场也不是完全替代的关系。考虑到上述已列举的科层与价格工具的优势与缺陷,它们之间在功能上是可以相互补充的,即 MNC 可以同时借助科层与价格实现收益最大化,所形成的 MNC 网络体系是企业关系与内部市场的混合体。

运用交易费用理论和报酬递减规律可以更深入地分析跨国公司混合使用科层与价格的原因。企业通过权威指令取代价格的同时,价格动机的消失也降低了对员工的激励,市场中的个体通过科层制的联系而成为企业雇员,他们之间的机会主义行为相应减少,但随之而来的是“卸责”导致产出比率下降和工作动机缺失。所以企业不得不通过对雇员的行为约束来实现企业产出目标。

当企业越来越依赖行为约束时,这种科层组织方

法的边际报酬递减,正如 Ghoshal and Moran (1996)^[14]所说的那样,过度约束和监督会破坏员工士气,扼杀他们工作的主动性。激发雇员主动性是相当重要的。企业在科层控制的同时,对某些活动重新引入价格约束,如以计件工资制发放雇员工资,把部门或某些驻外分支机构设置成利润中心,确定成员企业之间的内部市场关系等等。这样做实际上就是混合使用了价格和科层手段。

引入边际报酬递减规律的交易费用理论分析了企业与市场之间的关系:企业主要是运用行为(科层)约束的制度,而市场主要是运用价格约束的制度,单独使用一种组织方法(价格或科层)的边际报酬递减,于是跨国公司(企业)混合使用科层与价格实现收益最大化。但是,如同交易费用理论决定的企业边界存在着临界点一样,MNC 使用混合控制手段也存在着合理程度的问题,如果过度依赖价格手段,由市场机制带来的机会主义就会重新出现,从而抵消科层的优势。这种解释符合目前跨国公司网络体系存在内部市场的现实,可以说是内部化理论的发展和变形,反映出交易费用理论在跨国公司行为分析中较强的解释力。

从现代组织理论来看,MNC 网络体系是一种以产权纽带为基础的企业共同治理关系或是一种合作契约为基础的准市场关系,在它们之间科层与价格主导的程度有很大不同,即使在同一个人 MNC 网络内,也会在不同成员企业之间同时存在着共同治理与准市场关系,形成了复杂多变的 MNC 网络组织结构。它为企业参与市场竞争提供了一种全新的手段,也为跨国公司之间开展合作提供了一种适宜的组织形式。

五、结论

本文首先分析了跨国公司内部化理论的发展脉络,区分了市场内部化、优势内部化、混合市场内部化等三个理论分支,并通过交易费用的视角把这三个理论分支重新构建成一个统一的跨国公司内部化理论框架。随后在这个统一框架之下——解释了不同理论分支的分析侧重点及其相互关系。简而言之,跨国公司的市场内部化是对国际市场失灵的理性反应,希望以企业替代市场的方式规避交易费用;优势内部化与市场内部化在出发点上有差别,尽管同样存在市场失灵问题,但优势内部化主要考虑的是企业具有而市场不具有的价值增值功能,通过自己使用中间产品而非市场交易,如知识、品牌声誉等,来获得更多的收益;混合市场内部化是近年来跨国公司国际扩张过程中一种新的组织形式,它通过直接产权控制与内部市场并

存的方式建立起跨国公司的企业网络体系,然后混合使用科层与价格两种手段,既能以科层控制避免中间产品市场失灵带来的交易成本,获取企业价值增值功能所给与的额外收益,又能依靠内部市场解决跨国公司边界过大造成的内部激励缺失的问题,同时达到了节省交易费用和管理费用的目的。所以市场内部化、优势内部化和混合市场内部化共享了交易费用经济学这一理论基础,但从理论演进轨迹看,这三个理论分支是逐级递进的关系,即优势内部化理论是在知识、品牌声誉等特殊中间产品方面对市场内部化理论的新应用,而混合市场内部化是为解决市场和优势内部化所造成的激励缺失问题产生的,是对前两者的发展和变形,三种理论分支共同构建成了一个完整的跨国公司内部化理论分析框架。

参考文献:

- [1] Buckley P J, Casson M C. The future of the multinational enterprise[M]. London: Macmillan, 1976.
- [2] Hymer S. The International Operations of National Firms: A study of Direct Investment[M]. Cambridge, Mass: MIT Press, 1960.
- [3] McManus J C. The theory of the international firm. In G. Paquet (ed.), The multinational firm and the nation state[M]. Collins and Macmillan: Toronto, 1972: 66-93.
- [4] Dunning J. Some antecedents of internalization theory[J]. Journal of International Business Studies, 2003, 34(4): 521-544.
- [5] Rugman A M. Internalization theory and corporate international finance[J]. California Management Review, 1980(13):
- [6] Prahalad C K. The core competence of the corporation[J]. Harvard Business Review, 1990, (3-6): 99.
- [7] Bartlett C A, Ghoshal S. Managing across borders: the transnational solution[M]. Second Edition. Harvard Business School Press: Boston, 1998: 87-99.
- [8] Lundgren N. Comment in Ohlin B, in P.O. Hesselborn (ed), The international allocation of economic activity[M]. Macmillan: London, 1977.
- [9] Hennart J F. Transnational cost and the multinational enterprise, in Pitelis C N ed. The nature of transnational firm[M]. Routledge: London, 2000: 92-114.
- [10] Caves R. Multinational enterprise and economic analysis. First and Second Edition[M]. Cambridge University Press: New York, 1996. (Second edition): 66-82.
- [11] Cantwell J. A survey of theories of international production. In Pitelis. C. N. ed, The nature of transnational firm[M]. Routledge: London, 2000: 21-46.
- [12] Dividow W H. The virtual corporation[M]. Harpers Collins Publisher Inc, 1992: 2-14.
- [13] Dunning J. Reappraising the eclectic paradigm in an age of alliance capitalism[J]. Journal of International Business Studies, Washington: 1995, 26(3): 461-490.
- [14] Ghoshal S & Moran P. Bad for practice: a critique of transaction costs theory[J]. Academy of Management Review, 1996, 21(2): 246-257.

Development and extension to internalization theory of multinational corporations: market, hierarchy and mixed-market

GUAN Tao, REN Shenggang

(Business School, East China University of Science and Technology, Shanghai 200237, China;
Business School, Central South University, Changsha, 410083, China)

Abstract: Internalization theory of multinational corporations (MNCs) can be categorized into market-internalization and strength-internalization, the former considers how to decrease transaction cost and the latter analyses how to get exter-benefit of intangible asset. The collaboration-network and inter mixed-market, which emerges in recently years duo to transnational alliance, virtual organization and non-property coordination of MNCs, can be regarded as a new development to internalization theory. Thus, we can find out a skeleton and re-structure its framework by analyzing economy nature of MNCs.

Key words: multinational corporations (MNCs); internalization; transaction cost; hierarchy

[编辑:汪晓]