

跨国公司的边界与规模：基于交易成本的分析

张学军，王国顺

(中南大学商学院，湖南长沙，410083)

摘要：在回顾和分析企业边界与规模以及跨国公司相关理论的基础上，运用交易成本概念从静态与动态两方面对跨国公司的边界与规模进行了探讨。从静态方面分析了跨国公司的内部交易成本和外部交易成本，讨论了跨国公司边界与规模的确定；从动态方面分析了静态交易成本理论的局限性，结合企业能力理论探讨了跨国公司边界与规模的动态性。

关键词：跨国公司；企业边界；企业规模；交易成本；企业国际化

中图分类号：F270

文献标识码：A

文章编号：1672-3104(2008)05-0585-07

随着全球经济一体化的不断深入，跨国公司日益成为世界经济最重要最活跃的行为主体。近些年来，跨国公司购并案不断涌现的同时，众多跨国公司纷纷采取业务外包、资产出售等方式缩小企业的边界与规模；还有大量的公司实行战略联盟等中间性组织形式。因此，从理论上探讨跨国公司的边界与规模，在理论和实践上均具有重要意义。

一、跨国公司边界与规模的相关研究

对跨国公司边界与规模的研究，源于企业性质的探讨，即对企业形成的原因及其规模与边界分析^[1-2]。亚当·斯密(1776)认为：企业规模受到市场规模的限制，随着市场规模的扩大，对生产力的要求不断提高，分工会越来越细，于是协调分工的企业规模也不断扩大。马克思(1848)在《资本论》中认为，随着生产技术的发展，协作的范围会逐步扩大，企业的规模相应地也会扩大，因此马克思得出结论：企业的存在取决于协作关系，企业的规模决定于生产的技术条件。马歇尔(1890)将企业视为一个利润最大化的实体，企业生产的最佳规模是在长期平均成本曲线的最低点上。企业要使自身的规模达到长期平均成本曲线的最低点所对应的产量水平，在这一点上，企业的

边际收益与边际成本达到均衡，企业会实现利润的最大化，即形成最优的企业规模。奈特(1921)认为：现实世界中信息是不完全的，因而企业的经营存在不确定性，这就是企业产生的原因。没有不确定性就不会有企业的产生，企业的规模受不确定性程度的影响^[3]。

1937年，罗纳德·科斯(Ronald Coase)发表《企业的性质》一文，开创了企业基本问题研究的新阶段。基于交易成本的思想，科斯对企业的产生得出了自己的解释：由于市场交易成本的存在，企业才会出现。企业的内部交易也有成本，当企业扩大时，企业内部组织内部交易的成本会上升。企业内部组织交易的成本和市场组织交易的成本的大小就决定了企业的边界与规模，企业的最优规模必须达成以下条件：在企业内部组织一笔额外交易的成本等于在市场上完成这笔交易所需要的成本^[4]。科斯成功地运用边际交易成本的分析方法对企业边界与规模进行了探讨，开创了企业研究的新领域与新视角。但是，科斯的研究也存在不够完善与缺乏深度的缺陷。科斯指出交易是有成本的，却没有说明交易成本产生的原因，也没有对交易成本进行深入的分析；此外，科斯只强调交易成本对企业边界与规模的影响，而没有注意到企业的边界与规模对交易成本的产生与大小也有着极其重要的作用。

科斯之后，新制度经济学的代表人物对企业的性质与规模问题展开了深入的研究^[5]。阿尔钦(Alchian)

收稿日期：2008-06-10

基金项目：国家自然科学基金项目“基于关系网络的中国制造企业国际化能力培育与路径选择研究”(70772040)；教育部新世纪人才支持计划“企业国际化成长机理与战略研究”(NCET-06-0687)

作者简介：张学军(1971-)，男，湖南永州人，中南大学商学院讲师，博士研究生，主要研究方向：企业理论，市场营销学；王国顺(1962-)，男，湖南南县人，中南大学商学院教授，博士生导师，主要研究方向：企业理论，企业战略与组织，企业成长与国际化。

与德姆塞茨(Demsetz)在《生产、信息费用与经济组织》(1972)一文中从团队协作的角度解释了企业产生的原因。阿尔钦与德姆塞茨认为,企业产生的原因主要是单个的私产所有者为了更好地利用他们的比较优势,如果通过团队生产所获得的产出在减去组织成本(内部交易成本)之后大于单个生产的产出之和,私产所有者就会利用企业这种组织形式。在其他条件不变的情况下,管理费用(内部交易成本)越低,在企业内部组织资源的比较优势就越大,企业的规模也就越大^[6]。1983年,张五常撰写了《企业的契约本质》一文,张五常认为,企业与市场都是契约的表现形式,企业关系也是一种市场关系,甚至是高级的市场关系——要素市场关系。企业并不是为取代市场而设立,而只是用要素市场取代产品市场,或者说用一种契约取代另外一种契约,在两者中的取舍决定于各种交易成本的大小。如果契约的替代确定了,企业的边界与规模也就确定了。威廉姆森(1985)对影响企业存在及合并的因素作了分析,认为企业的边界可以用资产专用性表示出来。威廉姆森与科斯持有相同的观点,认为企业是用来节约交易成本的交易形式。威廉姆森将资产专用性与机会主义作为交易成本的主要决定因素,详细地讨论了形成交易成本的原因及对企业的影^[7]。随后,格罗斯曼(Grossman)和哈特(Hart)(1986)进一步发展了威廉姆森的上述思想。他们认为,市场交易有成本,通过企业合并能够减少这种成本,但同时企业合并也会带来成本。他们从财产控制权的分析入手,探讨了企业的一体化问题^[8]。

通过以上回顾可以发现,对企业产生原因的解释在一定程度上也可以解释企业的边界与规模问题。因此,对跨国公司边界与规模的研究,也可以上溯到早期的研究学者对跨国公司成因的研究。对跨国公司成因的研究,其实就是对对外直接投资诱因的研究^[9]。1960年海默(S.Hymer)提出了垄断优势理论,认为一家公司之所以从事对外直接投资,必然具备两个条件:一是拥有东道国企业所缺乏的独特优势,足以抵消东道国企业的优势以及本身在陌生环境中进行经营所增加的成本;二是市场为一个不完全的市场^[10]。渥特·艾萨德(Walter Isare)将索思纳德(F.Southard)的国内区位理论发展成为对外直接投资的区位优势理论,他认为,跨国公司对外投资是因为被投资的地区具有某种其他地区所没有的区位优势,从而能够给投资者带来更大的收益。

巴克利(P.J.Buckley)和卡森(M.Casson)在1976年出版《跨国公司的未来》一书,将交易成本的有关理

论运用到跨国公司发展动因的研究中去,创立了内部化理论,用以解释跨国公司的成因。所谓“内部化”是指:将市场建立在公司内部的过程,以内部市场取代原来固定的外部市场。巴克利和卡森指出,实行内部化的动机主要是减少交易成本。由此可见,巴克利和卡森的理论其实就是科斯理论的国际版本,是科斯理论在国际化领域的应用^[11]。

20世纪80年代初,邓宁(John.H.Dunning)出版了《国际生产和跨国企业》一书,系统地阐述了生产折中理论。邓宁认为,跨国公司的形成必须具备三个因素:所有权优势、区位优势 and 内部化优势,其中内部化优势主要来源于市场不完善和市场失效。邓宁所指出的市场不完善和市场失效,可以理解为利用市场是存在高成本的,有时这种成本高到让企业无法利用市场进行交易,而与此同时利用内部化却可以完成交易,尽管这种交易也存在较高的成本。此外,邓宁还认为跨国公司的发^[12]展是一个动态的过程,因而也可以理解为跨国公司的边界与规模也是一个动态优化的过程。

二、跨国公司的边界与规模: 交易成本的静态分析

就其本质而言,跨国公司与一般企业并没有什么不同。在基本层面上,对一般企业边界与规模的研究也适用于跨国公司。当然,跨国公司有着自身的特点,其交易成本的构成与一般企业有所不同。

(一) 跨国公司理论的发展

回顾跨国公司的有关理论,对研究跨国公司的产生、边界与规模有着重要的意义。海默(Hymer, 1960)以美国企业的对外直接投资现象为研究对象,利用不完全竞争的基本假定和产业组织理论进行分析,首先提出了垄断优势理论。该理论认为,美国企业拥有的技术与规模等垄断性优势,是美国企业进行对外直接投资的决定性因素。垄断优势的产生在于美国企业控制了技术的使用以及实行水平一体化与垂直一体化经营^[10]。该理论解释了美国跨国公司对外直接投资的条件与决定性因素,以及产生这些条件的原因所在。但不能完全解释为什么这些企业以投资的方式而不是贸易的方式利用垄断性优势,也不能说明当时美国企业的对外投资为什么集中在汽车、石油、电子、化工等领域。

维农(Raymond Vernon, 1966)以美国企业对外直

接投资现象为研究对象, 采用了产品生命周期和工业区位理论, 提出了跨国公司直接投资的产品周期理论。该理论认为, 美国企业对外投资活动与产品周期有关, 企业的对外直接投资是企业在产品周期运动中, 由于生产条件和竞争条件变动而做出的决策。该理论首次在跨国公司理论研究中增加了动态分析或时间因素, 解释了美国企业战后对外直接投资的动机、时机和区位选择。但维农的理论不仅存在与海默同样的不足, 而且无法解释日本的对外投资起初是以低收入低消费的东南亚地区为重点的这一现象。

尼克博克(Frederick T. Knickerbocker, 1973)以美国企业对外直接投资现象为研究对象, 采用了寡占行为理论, 提出了跨国公司的寡占反应理论。该理论认为, 战后美国企业大举对外直接投资主要由寡占反应行为所致, 投资主体是寡占行业少数几家寡头公司, 它们的投资又大都在同一时期成批地发生。对外直接投资分为“进攻性投资”与“防御性投资”, 决定这类投资的因素是各不相同的, 防御性投资是由寡占反应行为所决定的。尼克博克的理论说明了对外直接投资的主体及其投资特点, 但没有从最本质的因素对跨国公司的性质进行解释。

巴克利(P.J. Buckley, 1976)、卡森(M. Casson)与拉格曼(A.M. Rugman)以发达国家跨国公司(不含日本)为研究对象, 沿用了美国学者科斯的新厂商理论和市场不完全的基本假定, 建立了跨国公司的一般理论——内部化理论。该理论从国际分工不通过世界市场, 而是通过跨国公司内部来进行这点出发, 研究了世界市场的不完全性以及跨国公司的性质, 并由此解释了跨国公司对外直接投资的动机与决定因素, 其中市场不完全性及企业的性质是内部化理论的核心。内部化理论以交易成本理论为基础, 强调中间产品市场的不完全竞争使得拥有垄断优势的企业难以通过市场交易实现其资产价值, 企业不得不选择内部化的方式使用自身的核心资产, 当这一过程超越国界便会形成跨国企业^[11]。内部化理论有助于说明各种类型跨国公司形成的基础, 是跨国公司理论研究的一个重要转折。以前的理论主要研究发达国家(主要是美国)企业海外投资的动机与决定因素, 而内部化理论则研究各国(主要是发达国家)企业之间的产品交换形式与企业国际分工与生产的组织形式, 认为跨国公司正是企业国际分工的组织形式。这样, 跨国公司的性质就与科斯眼里的企业一样, 是对国际市场的替代。跨国公司与国际市场是两种可以相互替代的资源配置机制, 因此交易成本理论对跨国公司的性质可以进行合理的解释。

邓宁(John H. Dunning, 1977)一方面采用国际经济活动实证分析方法, 对美国、西欧、日本等国跨国公司的兴起与发展, 导致的国际生产格局的变化进行实证分析; 另一方面, 采用逻辑综合方法, 对国际生产理论的发展进行逻辑分析, 并以战后国际贸易和国际直接投资理论的日益合流为起点, 提出了他的国际生产折衷理论。该理论认为, 当满足企业优势、内部化优势和区位优势三个条件时, 企业将从事对外直接投资^[12]。邓宁的理论不是对内部化理论的否定, 而是补充。邓宁所提到的企业优势、内部化优势与区位优势, 都和交易成本有着密切的联系。如区位优势在很大的程度上就可以理解为在特定的区域, 其交易成本更低、交易效率更高。而企业优势, 则既可以体现为较低的内部交易成本(管理能力、企业文化等), 也可表现为较低的外部交易成本(规模、品牌等)。

(二) 跨国公司的交易成本构成

正如科斯所指出的, 企业之所以替代市场进行资源的配置, 是因为利用市场是有成本的, 即存在市场交易成本(外部交易成本)。所谓跨国公司的外部交易成本, 是指跨国公司利用市场机制进行经济活动所付出的成本。跨国公司利用市场取得各种生产要素、零部件等, 通过市场销售自己生产的各种产品。由于跨国公司的跨国性, 其外部交易成本(即市场交易成本)也显得更加多样与复杂。跨国公司外部交易成本主要表现在以下几个方面:

1. 因市场障碍而付出的成本

现实中的市场是不完全的, 国际化的市场更是如此。跨国公司在跨国经营活动中, 面临着种种市场障碍, 如关税壁垒、配额限制、有针对性的国内税收、汇率政策、政府干预、歧视性的贸易措施、五花八门的非关税贸易壁垒、复杂的法律法规等。这些市场障碍对企业的影响是巨大的, 要么使得企业的相关经济活动进行不下去, 要么大大提高了企业的交易成本。

2. 搜寻成本

企业只有和各种各样的潜在交易对象接触以后, 才能确定最合适的交易对象与交易价格, 这一过程称为“搜寻”, 其过程付出称为搜寻成本。跨国公司在全球范围内展开经营, 市场范围广泛, 潜在交易对象繁多, 交易量也大, 因此搜寻成本很高。

3. 讨价还价的成本

国际商务谈判在国际业务中的重要性越来越得到广泛的认可。在交易行为中, 只要对交易双方有利, 任何价格都是可能的。因此, 讨价还价将会延续到一方的边际收益为零的时候。讨价还价需要专门的知识、

信息和人才,通过市场进行交易,讨价还价的频率高,讨价还价的过程长,这些都增加了相应的成本。

4. 中间产品直接定价成本

跨国公司往往具有垄断性的知识优势,需要在更大的范围内进行使用。而中间产品的特殊性,使得其质量与数量都很难进行衡量与判断,这就使得中间产品直接定价的成本大大增加。通过市场进行中间产品的交易,还存在着泄露知识或商业秘密的危险,这需要企业采取相应的对策与措施,于是交易成本更大了。

5. 因契约不完备形成的成本

而现实中的契约都是不完全的,不完全的契约会产生种种问题,而解决这些问题需要成本。在国际交易中,这种现象更加明显,由于各国在语言、文化、风俗习惯等方面的差异,对契约相关内容的理解会产生重大的不同。于是无休止的争论便开始了,通过内部的协调解决产生了成本。有时,内部协调不能解决问题,必须通过第三方机构,如仲裁、起诉等,这样成本就更大了。

另一方面,企业内部的交易也有成本,即存在组织成本(内部交易成本)。一般而言,企业内部交易成本表现为各种各样的管理成本。从管理的基本职能来看,包括了计划、组织、控制与协调,因此企业的内部成本也相应地包括了这些方面的付出。从跨国公司的具体情况来说,内部交易成本包括了以下几个方面:

1. 产权成本

产权成本即度量、界定、保证产权的费用。跨国公司是由分散在不同国家或地区的母公司与子公司或分公司构成的全球生产经营体系,为了保证公司的正常运作,跨国公司首先必须对所属的各子公司或分公司做出基本的界定与度量。另外,跨国公司为了保证产权的稳定与发展,也有不少的花费。

2. 代理成本

代理成本是由于委托代理关系的存在而形成的成本。詹森和麦克林(1976)将代理成本分为:①监督成本,由委托方规定代理方行为而产生。②契约成本,由委托方向代理方保证他不会采取不适当的行为而产生。③误差成本,由代理方按照自己而不是委托方对信息的把握采取行动而产生的。

3. 影响成本

影响成本是为了影响企业内部利益分配而产生的活动成本。跨国公司内部的利益分配较一般国内企业的利益分配更为复杂,在人员配置、人员绩效考核、薪酬确定等问题上就要做出更加复杂的决策,再加上

激励方面的问题,跨国公司在此方面的成本大大增加。

4. 信息成本

使用市场存在信息成本,使用企业进行资源配置也同样存在信息成本。由于跨国公司普遍规模大,组织层次多,信息的流动复杂,相应的信息成本也高。此外,在跨国公司内部,上下级所掌握的信息是不对称的,下级往往出于利己的动机向上级隐瞒或传递错误的信息,从而增加信息的判断成本。

5. 监督与激励成本

在跨国公司治理中,信息不对称会导致逆向选择(信息隐匿),逆向选择导致道德风险,道德风险导致机会主义,机会主义导致公司效率损失。如何避免信息不对称和机会主义成为公司治理研究中的永恒的难题。于是高昂的监督成本与激励成本便产生了。

(三) 跨国公司边界与规模的确定

从上文的分析可以知道,跨国公司的交易成本分为外部交易成本与内部交易成本。其中,外部交易成本(X)=因市场障碍而付出的成本(X_1)+搜寻成本(X_2)+讨价还价的成本(X_3)+中间产品直接定价成本(X_4)+因契约不完备形成的成本(X_5);内部交易成本(Y)=产权成本(Y_1)+代理成本(Y_2)+影响成本(Y_3)+信息成本(Y_4)+监督与激励成本(Y_5),即:

$$X = X_1 + X_2 + X_3 + X_4 + X_5$$

$$Y = Y_1 + Y_2 + Y_3 + Y_4 + Y_5$$

企业是否替代市场,即跨国公司是否应该成立,根据前面的论述,这取决于 X 与 Y 值的大小。当 $Y > X$ 时,应由市场进行资源的配置;当 $Y < X$ 时,应由企业进行资源的配置,即跨国公司应该成立。

跨国公司的边界与规模的大小,根据科斯的论证:

$$S^* = S_1, \text{ 若 } C_1 < C_2 \\ = S_2, \text{ 若 } C_1 > C_2$$

在上式中, S_1 和 S_2 是可供选择的两种企业边界与规模, S^* 是被选择的安排, C_1 和 C_2 是 S_1 和 S_2 所对应的交易成本。由于交易成本很难进行量化的观察与度量,因而用比较的方法进行优化选择,即在两种不同的安排下如何选择。

综上所述,从静态的角度看,跨国公司的边界与规模取决于外部(市场)交易成本与内部交易成本的大小比较。由于企业与市场是静态的,交易成本只对企业产生影响,而企业本身并不影响交易成本,这样,决定跨国公司边界与规模的因素就集中到市场交易成本与跨国公司内部交易成本的比较以及不同跨国公司内部交易成本的比较上。

三、跨国公司的边界与规模: 交易成本的动态分析

长期以来, 关于企业边界与规模的探讨都是建立在科斯、威廉姆森等人的交易成本静态分析或比较静态分析基础之上, 对跨国公司的研究也不例外。这种分析方法虽然解释了企业替代市场的一般原因, 却无法在动态的层面上说明企业边界与规模的变化, 因此遭到了许多学者的批评^[13]。

(一) 对静态交易成本理论的批评

由科斯提出, 威廉姆森发展的交易成本理论, 主要包括以下内容: ①交易是分析的基本单元; ②无论是市场交易还是企业内部交易, 都是有成本的; ③造成各交易存在成本差异的关键是交易的频率、不确定性和资产专用性; ④各种交易方式都由一系列属性所界定, 每种方式都表现为成本、效率上的比较性差异; ⑤交易的决策者是以交易成本最小化为目标; ⑥无处不在的交易成本理论是对可行的备选方案所作的比较制度分析。

威廉姆森认为个人的行为准则在于使交易成本最小化, 其批判者针对有限理性和机会主义这两个个人化属性指出: 为了更好地理解交易行为, 需要考虑信任的问题。努德海文(Noordehaven, 1993)提出了情景信任和品质信任两个概念, 认为人的本性既有机会主义的一面, 也有值得信任的一面。在某些情况下, 更有可能出现值得信任的行为, 当交易一方持续得到另外一方值得信任的信息时, 信任关系将得到强化^[14]。林登伯格(Lindenberg, 1993)强调了引入社会认可理论的必要性, 将社会认可理论纳入交易成本的分析体系, 可以更好地理解人们在机会主义和信任行为之间进行选择的方式和原因。由于存在有限理性, 长期的复杂的契约不可能是完备的, 但只要引入“远见”的概念, 交易双方就可以事先解决契约的不完备性问题^[15]。

威廉姆森认为, “条令”和“自我约束”是企业的基本特征, 条令反映企业内部的不对称性, 自我约束意味着层级组织是它自己的终审法庭, 使得其成员必须尽量地自我控制。梅纳德(Menard, 1994)超越了这一特性上的区分, 他指出高度的资产专用性与强层级关系之间的联系可以通过对交易频率和不确定性的分析来进行解释。由于交易者很难观察交易的另一方, 这会增加交易的不确定性; 但频繁的交易减少了观察的问题, 进而降低了不确定性^[16]。

保罗·贝杰(Paul Beije, 1994)解释了引入动态过

程的方法以及可能带来的复杂问题。贝杰分析了技术学习问题, 指出能力、战略和路径依赖对交易成本分析的重要性。正确的问题不是什么治理结构能使交易成本最小化, 而是是什么治理结构能使技术学习成为可能。由于每个企业的知识基础不同, 而且这一基础是由企业专用性资产构成的, 企业将确保能够监控技术开发, 并从其它企业的不同知识基础中加以学习。

巴特·怒特布姆(Bart Nooteboom, 1994)进一步发展了网络中的学习问题。他从构成主义视角深入地解释了有限理性, 即不同主体的认知存在差异, 而不是他们在不同环境下形成了各自的范畴。代理人通过主动学习, 改善他们在认识与行动方面的能力, 从而优化了交易决策过程。

迈克尔·迪屈奇(Michael Dietrich, 1995)指出传统的交易成本理论有两个缺点: 在组织上相对来说静态的方法, 依赖于一种共同效率的推理。在这种静态的框架中, 权力可以理解为在双方都希望交易成本最小的假设前提下, 对事先预期的经济收益的谈判能力。这样一来, 企业就被缩小为交易成本效率。这种构想忽略了权力作用的实质, 也没有考虑成本之所以产生的根本目的。迪屈奇将由交易成本所产生的效益引入交易成本的分析框架中, 认为组织形式的适合性不一定取决于交易成本, 更可能决定于不同交易成本下所取得的效益^[17]。

豪森(Hodgson, 1994)认为, 企业的存在是由于它们能够提供一个相对受保护的文化, 在其中可能出现更为广泛的群体和个人学习。相反, 市场化的关系将减少人际关系和个人、群体学习。在动态的情况下, 企业的边界是持续变动的。导致企业边界与规模变动的因素, 不仅要从事交易成本的角度去理解, 也应从学习、路径依赖、技术机会、选择和互补资产等角度看。

从以上各种对静态交易成本理论的批评来看, 基本上可以把握两点: 第一, 交易成本对企业性质、边界与规模的解释是无法否认的。虽然不一定说交易成本是解释企业相关问题的唯一理由, 但至少也是无可替代的重要理由; 其它的各种理由, 大部分可以转化为交易成本的范畴, 成为交易成本分析框架的一部分。第二, 这些批评在特定的方面发展了交易成本的有关内容, 解释了交易成本尤其是动态的交易成本受到影响的各种因素, 在某些方面克服了静态交易成本的局限性。总之, 批判者没有否定交易成本分析的积极意义, 相反还发展了交易成本分析范式, 使之进入动态交易成本分析层面。

(二) 企业能力理论对企业边界与规模的解释

20世纪90年代以来,随着企业外部环境的发展,企业的边界与规模决策日益受到企业能力的导向。企业核心竞争力理论是基于从企业内部分析企业竞争优势来源、战略目标、企业边界、绩效的战略观。企业能力理论对企业边界与规模的解释可以从以下三个方面进行。

首先是企业的资源理论。该理论认为企业是特殊的资源束,是异质资源和能力的集合体,是有形的、人力和无形资产等组合的行政组织。资源难以复制的属性作为经济租源泉、绩效和竞争优势的基本驱动器。企业产生短期的租金和持续的竞争优势,是由于其所拥有的独特的资源状况,因为该资源状况创造了低成本、高质量或超额绩效的产品。企业的资源不仅包括了有形资源,也包括了各种无形资源,如品牌、声誉以及企业文化等。企业的竞争优势和规模、边界更多地与无形资源联系在一起,企业声誉、企业文化作为重要的无形资源也必将影响到企业边界与规模的决定。

其次是企业的能力理论。该理论的核心概念是动态能力,它是指企业在复杂多变的环境中建立、整合和重构内外竞争力形成持续竞争优势的能力。从这一概念出发,企业是一个能力的体系和集合,能力决定了企业竞争优势和企业的规模与边界。企业竞争力和能力能够提供竞争优势或产生租金,它们基于难以模仿的惯例、技能和互补性资产的集合体的基础之上。1990年普拉哈拉德和哈默发表了《企业的核心能力》,能力理论进入应用和实践领域,对动态能力的探讨又转向对核心能力的分析。

第三是企业的知识理论。该理论继承和发展了能力和资源理论的观点,将知识视为企业最重要的资源,认为企业的知识存量是企业竞争优势的源泉。组织吸收、整合、应用、创新、外溢知识的不同导致了企业边界、结构与行为、绩效的差异。具体来说,该理论认为企业在合并知识作用方面胜过市场,能够更好地创造和共享知识资本和建立知识库,企业绩效的差异是因为创造和利用社会资本的能力不同。知识可以分为两类:可复制、便于交易的显形知识和无法复制、难以交易的隐性知识。企业的知识理论强调了企业存留隐性知识的能力,认为高度隐性知识只能存在于企业,而企业的边界由交易成本和隐性知识的复制性决定。

企业能力理论虽然是从企业能力的角度对企业边界与规模进行的解释,但它与我们前面运用交易成本对企业边界与规模进行解释并没有矛盾和冲突。企业

能力的建立、发展与利用,在很大的程度上就是为了降低交易成本。企业能力的发展使得交易成本成为可以因企业的变化而变化的因素,从而形成交易成本的动态性,进而使得企业的边界与规模呈现出动态的特征。这里论述的企业能力理论对企业边界与规模的解释,同样也适用于跨国公司。

(三) 跨国公司边界与规模的动态化

由于交易成本的动态性,跨国公司的内部交易成本与外部交易成本在不断地变化,企业对市场的替代性也因此而变化。这样,跨国公司的边界与规模就不是静态的,而是不断变动的,表现为在不同时间的不同的“点”的组合。因此,对跨国公司边界与规模的研究就不能说是多大,而是在什么情况下其边界与规模会扩大,在什么情况下会缩小。

动态边界可从当今一些跨国公司,尤其是高科技企业与虚拟企业的行为中观察到。当今的一些企业,对所需的投入品,有时既不是从市场购买,也不是与生产该产品的企业实现一体化,而是购买生产该产品的企业的生产能力。它体现了市场与组织的模糊性。又如一家生产企业,需要上游的某种产品,如果该产品的生命力越强,就越可能采取一体化战略。反之,对新替代技术的预期越强,与上游企业的关系就会越接近市场。甚至,即使在一体化程度较高的情况下,如果上游企业技术进步步伐较慢时一体化程度就会削弱。总之,随着市场的快速变化,技术的快速更替,企业在适应这种快节奏上将会采取动态边界策略。

一个跨国企业的动态边界必然涉及到另一企业的动态边界。这是因为只有在企业间的互动中才能实现动态边界。一个企业的内部性减弱,意味着另外一个企业的市场主体性增加。这样,当把视点从观察系统里的一个企业扩大到观察一群企业时,就会看到企业由于协调方式所确定边界的模糊性及动态性关系而形成的耦合,还可以观察到企业之间的“分”与“合”。

四、结语

总之,交易成本不仅可以有效地解释跨国公司的边界与规模,而且是解释这一问题最好的工具。交易成本在本质上是一种制度成本,利用任何机制进行资源配置都是有成本的。通过市场进行,存在市场交易成本即外部交易成本;在组织内部进行资源配置,则产生组织或管理成本即内部交易成本。在静态层面对跨国公司边界与规模进行研究,是建立在科斯的论

断基础上的。企业的边界应确定在边际外部交易成本与边际内部交易成本相等之时, 同时企业达到最优的规模。跨国公司同样遵循这一基本定律。所不同的是, 跨国公司与一般企业相比, 在外部交易成本与内部交易成本的构成上有所不同。跨国公司的特殊性, 集中体现在跨国的特征上。对跨国公司的边界与规模进行静态分析, 就是在市场—企业两种制度上如何进行比较分析与选择, 并在不同的边界与规模间进行优化决策。跨国公司的边界与规模是不断变化的。对跨国公司边界与规模进行动态分析, 其基本前提仍然是当边际外部交易成本等于边际内部交易成本时, 企业的边界得以确定并达到最佳规模。跨国公司的外部交易成本与内部交易成本是不断变化的, 其变化可以分为不同的组合状况, 在不同情况下跨国公司的边界与规模会产生相应的变化: 扩大或缩小。

参考文献:

- [1] 范黎波, 李自杰. 企业理论与公司治理[M]. 北京: 对外经济贸易大学出版社, 2001.
- [2] 张卫东, 钟熙维. 现代企业理论[M]. 武汉: 湖北人民出版社, 2002.
- [3] Knight F H. Risk, Uncertain and Profit, Boston: Houghton Mifflin, 1921.
- [4] Coase R H. The Nature of the Firm [J]. *Economica*, 1937, 4(16): 386-405.
- [5] 邓干君. 关于企业边界的理论评述与思考[J]. 广东行政学院学报, 2002, 4.
- [6] Alchian A A, Demsetz. Production, Information Cost and Economic Organization [J]. *American Economic Review*, 1972, 62(5): 777-795.
- [7] Williamson. *The Economic Institution of Capitalism* [M]. New York: Free Press, 1985.
- [8] Grossman, Sanford J. and Hart, Oliver. The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration [J]. *Journal of Political Economy*, 1986, 94: 691-719.
- [9] 余海丰. 二战后国际直接投资理论的发展演变[J]. 国际经济探索, 2001, 02.
- [10] Hymer S H. *The International Operations of National Firms: A Study of Foreign Direct Investment* [M]. Cambridge: MIT Press, 1976.
- [11] Backley P J, Casson M. *The Future of the Multinational Enterprise(2th)*[M]. The Macmillan Press LTD, 1991.
- [12] Dunning J H. *The Theory of Transnational Corporation* [M]. London: Routledge, 1993.
- [13] 约翰·克劳奈维根. 朱丹, 黄瑞虹译. 交易成本经济学及其超越[M]. 上海: 上海财经大学出版社, 2002.
- [14] Williamson O E. Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Relations [J]. *Journal of Law and Economics*, 1979, 22: 223-261.
- [15] Yang Xiao-kai, Ng Yew-Kwang. Theory of The Firm and Structure of Residual Rights [J]. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1994.
- [16] Noorderhaven N G. Tust and Transactions: Transaction Cost Analysis with a Differential Behavioral Assumption. Research memorandum FEW, 1993.
- [17] Lindenberg S. Norms and the Power of Loss: Ellickson's Theory and Beyond [J]. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 1994.
- [18] Menard C. Organization as Coordinating Devices [J]. *Metroeconomica*, 1994.
- [19] 迈克尔·迪屈奇. 王铁生, 葛立成译. 交易成本经济学[M]. 北京: 经济科学出版社, 1999.

The Boundary and Scale of Transnational Corporation ——Based on Transaction Cost Analysis

ZHANG Xuejun, WANG Guoshun

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

Abstract: Based on an analysis of the theory of transnational corporation and firm's boundary and scale, this paper discusses the boundary and scale of transnational corporation with transaction cost. On the static level it analyzes the internal and external transaction cost of transnational corporation, and the static boundary and scale of transnational corporation; on the dynamic level it criticizes the static theory of transaction cost, discusses the dynamic boundary and scale of transnational corporation with ability theory of firm.

Key Words: Transnational Corporation; Boundary; Scale; Transaction Cost; internationalization of the firm

[编辑: 汪晓]