

孙斌艺 著

跨国公司 垂直约束理论研究



THE THEORETICAL
STUDIES
OF
THE TRANSNATIONAL
CORPORATIONS'
VERTICAL
RESTRAINTS

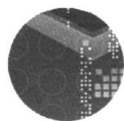
BY
SUN BINYI



上海人民出版社

孙斌艺 著

跨国公司 垂直约束理论研究



THE THEORETICAL
STUDIES
OF
THE TRANSNATIONAL
CORPORATIONS'
VERTICAL
RESTRAINTS

BY
SUN BINYI

 上海人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

跨国公司垂直约束理论研究/孙斌艺著.

—上海:上海人民出版社,2006

ISBN 7-208-06127-0

I. 跨... II. 孙... III. 跨国公司—企业管理—研究 IV. F276.7

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 013331 号

责任编辑 刘林心

装帧设计 王晓阳

跨国公司垂直约束理论研究

孙斌艺 著

世纪出版集团

上海人民出版社出版

(200001 上海福建中路 193 号 www.cwen.cc)

世纪出版集团发行中心发行 上海天马印刷厂印刷

开本 850×1168 1/32 印张 14 插页 4 字数 323,000

2006 年 6 月第 1 版 2006 年 6 月第 1 次印刷

印数 1—3,250

ISBN 7-208-06127-0/F·1395

定价 28.00 元

序

近些年来,全球 500 强纷至沓来,我们与跨国公司的接触越来越多,距离也越来越近。跨国公司在大地上的各种“表演”,使我们能够近距离地对其行为进行深入的观察、分析和研究。反观国内,“全球化”、“国际化经营”、“走出去”等说法日渐成风,有关中国企业如何国际化、政府如何对跨国公司进行适度管制的讨论不绝于耳。但是我们对跨国公司还是比较陌生,真正深入地剖析、解读跨国公司行为的著作或论文并不多。因此我很高兴向大家推荐本书,这是一本从垂直关系的视角,对跨国公司行为进行深入探讨的力作。

跨国公司的发展以及跨国公司所确立的产业内水平和垂直关系形式,对跨国公司自身、母国和东道国的经济都产生了举足轻重的影响。从国内外文献情况来看,由于牵涉到垄断和竞争的问题,学术界对产业内水平关系问题投入了大量的“笔墨”,取得不少有重要理论和实践意义的成果。不过,在跨国公司垂直关系领域,学者们投入的“笔墨”还显得过于吝啬,除了少数学者对此进行过一些研究外,这一领域或多或少被遗忘了。事实上,正如本书指出的那样,在垂直关系领域,介于市场与企业两种极端形式之间还存在

着大量的中间交易形式,垂直约束就是在垂直生产和分销链条中,除了垂直一体化和分散化的市场交易形式外的重要中间交易形式。由于这些交易形式隐藏在中间产品市场或分销渠道中,再加上不同企业处于垂直生产和分销环节的不同层次,其行为特征较少受到学术界的重视。从跨国公司层面来看,各个不同的中间生产和分销环节又分布在经济发展水平不平衡、文化迥异、制度差异明显的多个国家和地区,这进一步使这些中间交易形式隐约难辨。对这些中间交易形式及参与者行为的准确理解,一方面对企业选择何种垂直关系的具体形式有着重要意义,另一方面也有助于政府尤其是东道国政府选择适宜的政策。

本书作为对跨国公司垂直关系相关问题的理论性研究,集中注意力于跨国公司垂直约束这种颇为普遍的中间交易形式,从垂直关系的基本形式即垂直一体化、垂直约束和纯粹市场交易出发,分析了三种基本形式之间的关系,对企业选择垂直约束这种中间形式的原因和形式进行了一般分析。在此基础上,将分析延伸到跨国公司领域,具体分析了跨国公司垂直约束的特性、利益和障碍,同时运用基于跨国公司特性的垂直约束模型分析和说明了采取不同垂直约束契约的有效性条件,最后总结得出跨国公司垂直约束理论分析的管理和政策意蕴。

本书的一个重要特点是运用经济学尤其是现代产业组织理论的基本原理研究跨国公司的垂直关系问题,除垂直关系和垂直约束的一般理论外,着重对跨国公司垂直约束的利益和障碍进行了较为详细的剖析,回答了跨国公司选择垂直关系中某一种具体形式的条件,以及选择垂直约束具体契约形式的有效性条件。

就本书所涉及的问题以及采用的方法而言,研究这一主题存在着较大的风险和困难,作者敢于涉足这一领域,真正“沉下心来

做科研”，这是难能可贵的。作为孙斌艺博士的导师，我目睹了作者艰难攻关的全过程，正是他的勤奋阅读、艰苦思考和超强毅力，才得以完成了这一艰巨的任务。虽然本书还存在各种各样的不足之处，有待进一步深入研究，但是本书的研究成果丰富了跨国公司的相关理论，也有助于我国企业开展国际化经营。

成绩只能说明过去，我衷心希望孙斌艺能够在科研中日精月进，关注现实经济生活，深入观察和思考，以取得更多创新的科研成果。

是为序！

金润圭

2006年1月

目 录

序	1
导论	1
0.1 问题的提出	2
0.2 理论和实践意义	4
0.3 文献检索	6
0.4 思路、结构安排和研究方法	12
0.5 创新和不足	16
第 1 章 垂直约束和垂直关系：概念和关系	20
1.1 垂直关系的一般解释	21
1.2 垂直约束与垂直一体化和市场交易的关系	39
第 2 章 有关垂直关系和跨国公司垂直约束的文献综述 ..	56
2.1 有关垂直约束的文献综述	57
2.2 跨国公司垂直约束的相关文献	95

第3章 垂直约束：原因、形式和基本分析	123
3.1 实施垂直约束的原因	124
3.2 垂直约束的基本形式和运用	138
第4章 跨国公司的垂直约束：特性、利益和障碍	166
4.1 跨国公司的垂直关系概述	167
4.2 跨国公司垂直约束的基本特性	188
4.3 跨国公司垂直约束可能获取的利益	229
4.4 跨国公司实施垂直约束面临的障碍	261
第5章 基于跨国公司特性的垂直约束模型	308
5.1 引言	308
5.2 模型的基本假定及说明	311
5.3 跨国公司垂直关系选择模型	314
5.4 跨国公司垂直约束模型	330
5.5 模型的结论及扩展说明	362
第6章 跨国公司垂直约束理论分析的管理和政策意蕴	379
6.1 跨国公司垂直约束的管理意蕴	380
6.2 跨国公司垂直约束的政策意蕴	388
参考文献	400
后记	437

导 论

长期以来,跨国公司(transnational company, TNC)的许多实际行为隐藏在我们的视线以外,对其许多经营管理方法不甚了解。加之由于种种原因,我们一般把跨国公司视为庞然大物、垄断的根源以及剥削的渊藪。近年来大批大大小小的跨国公司蜂拥进入我国,对国内企业施加了许多限制,也诱发了不少纠纷,除了对国内产业竞争结构产生冲击以外,更造成了两种截然不同的观点:其一认为凡是跨国公司遵循或执行的商务规则都是“国际惯例”,因而我们要与之“接轨”,“接受”是主导的态度;其二认为凡是跨国公司对国内企业进行限制的措施和手段,都是为达到获取垄断利润、进行剥削的目的,因而政府应当强化监管措施,限制跨国公司的经营行为。威廉姆森(1999,第153页)曾经指出,“在制造商对分销商^①施加纵向限制^②时,是否造成了棘手的反托拉斯问题,长期以来人们对此一直争论不休。尽管对这些限制的后果作出评价要进行经济分析,但这种分析却采取了多种多样的形式,而且并未对这些问题表达出同一种意见。可想而知,有缺陷的经济推理得出了不利于实现经济效率和采取合理的公共利益政策的结论”。对于跨国公司垂直约束问题也莫不如是,实践的发展要求对这一现象进行

客观的理论分析和实证研究,这样对跨国公司本身构建垂直生产和分销结构、东道国企业应对策略以及东道国政府采取适宜的政策等,均有莫大的助益。本章旨在阐明本书要分析的主要问题、理论和实践意义、文献检索状况、逻辑思路 and 结构、研究方法以及创新和不足。

0.1 问题的提出

对于产业内关系,人们对水平或称横向关系投入了相当多的注意力,也是各国反垄断法(反托拉斯法、竞争法)关注的焦点问题。相对而言,垂直关系受到的注意就少得多,大致来看,垂直关系可以分为三种形式:一是垂直一体化(纵向一体化, vertical integration);二是垂直约束(纵向约束、纵向限制, vertical restraints);三是垂直市场交易(market transaction, arm's-length transaction)。

对于垂直关系的两个极端,经济学和管理学都已经给予了足够的重视,提出许多富有解释力的理论,如交易成本经济学、契约经济学、不完全信息理论、风险和不确定性理论、委托-代理理论、内部化理论、折衷理论以及资源能力理论等。^③但对于垂直约束相关的理论却处于极为零散的状态,大多数学者将注意力放在垂直一体化与市场交易的关系方面,对于垂直约束契约的关注更多在于论证市场在一定程度上的无效性,如 Williamson(1971, 1974, 1979, 1983, 1985, 1991a, 1996),而对实践中大量运用垂直约束手段的状况有所忽视,理论分析不够全面和深入。

研究跨国公司的行为是一个非常有趣且复杂的课题,我们可以观察到跨国公司有时选择水平的、横向的兼并或一体化,而有时

选择垂直一体化(垂直并购)。从垂直关系来看,跨国公司在一些情况下选择垂直一体化形式,在另外一些情况下则设计出许多介于市场交易和垂直一体化之间的垂直约束契约(合同、协议、合约)等。对跨国公司的水平一体化(横向一体化),一般可以从规模经济、提高市场占有率、扩大市场范围、获取竞争优势的角度理解,对此学术界已经进行了相当充分的研究。而垂直一体化和垂直约束则要复杂得多,从一般经济学原理的角度来看,不外乎是“以最小的成本支出获得最大的利益”。这一原理在任何情况下都是成立的(当然不排除在实施某种方式或策略上失败,但其最初的努力莫不是追求最大化的利益的),可是它并不能充分说明企业的行为,更不能充分解释跨国公司这方面的考虑。

再看跨国公司处理垂直关系方面的行为,一个跨国公司在多于一个国家组织生产和销售,其产出可以是不同生产阶段的产品,即一种产出是另一个企业的生产的投入品,也可以是同一种产品的不同类型。不管生产处于何种阶段,这只是一个技术问题,关键的问题是,所有的跨国公司都存在一个中央决策机构,来协调国家间的生产、价格和投资战略。为什么某些跨国公司选择自己生产这些产品,而不是从独立的生产者那里购买?或者为什么有些跨国公司选择从独立供应商处购买中间投入品?还有为什么有些跨国公司生产出来的最终产品不是自己销售而是通过专业批发商和零售商进行出售?假如一个产业可以自由进入,生产的规模报酬不变,不存在市场失灵或政策导致的扭曲(如关税),那么就没有必要运用垂直一体化的生产模式,直接市场交易或许可交易或分包等形式将更为有利可图。更现实一些,如果存在进入障碍、市场失灵以及规模报酬递增这其中的一种情形或几种情形的某种组合,跨国公司采取垂直一体化模式就可能较为有利。因此,跨国公司

垂直关系选择并不是一成不变、永远有利可图的形式,它会受到多种因素的影响。

从笔者个人涉猎的有限范围来看,目前还没有将垂直一体化、垂直约束契约和市场交易三种方式综合在一起的研究,而且由于垂直约束契约的特殊性,也未见有建立一个完整统一的模型来分析跨国公司的垂直关系选择以及垂直约束各种不同形式的有效性问题的。因此,本书拟以跨国公司垂直约束问题为中心,对此进行综合性的研究,考察跨国公司垂直关系选择考虑的最主要因素、垂直约束的利益和障碍、管理和政策意蕴等问题。

0.2 理论和实践意义

经济理论的起点在于对经济活动主体的行为进行客观的描述和充分的解释,以及在此基础上预测企业和个人的经济行为,对于跨国公司也是如此。要对跨国公司的行为进行预测,首先需要建立一定的理论分析框架对其行为进行描述和解释。跨国公司决定采取垂直一体化方式,还是依靠纯粹的市场交易,或者在每个上下游分离的环节签订复杂细密的约束契约,对跨国公司而言是其战略决策的重要组成部分。进一步,各国政府实施产业组织政策往往以促进竞争、消除垄断为其目标,那么垂直约束是否对竞争构成了威胁?在何种情况下对社会是合意的?是否应当对其施加严格的管制措施?当外国跨国公司垂直整合国内上下游产业时,政策方面是应当鼓励、限制亦或不过问? Joskow (1998, 第 116—125 页)指出“这一研究现状^①并不能使人满意。它至多为我们提供了预测何时交易内部化、何时交易依赖市场进行的一个不完全框架。

对于我们在现实市场中经常观察到的常常是复杂的和长期的合同关系的多样性却基本上没有提供解释”，“理解不同形式的垂直关系是增强还是削弱经济效率有着规范意义”，“……反托拉斯法长期以来一直对一般性长期合同和这类合同中常常涉及的专用性垂直约束（再出售价格指导、独家交易安排、资格安排、搭售等）抱有很深的疑虑，或者把它们看作是垄断力量的结果，或者看作是建立和维护一个垄断地位的工具”，“仔细考察不受管制的市场中出现的垂直关系的结构，对回答在调整治理管制过程、公共事业、政府采购安排、更一般的组织、管理问题的命令、控制体制和激励中出现的制度设计问题能提供帮助”。可见，跨国公司的垂直约束问题构成了理论和实践研究的重大课题。

从理论分析的角度来看，在多生产环节的企业活动中可以有三种获得原材料和半成品以及出售最终产品的方式，即垂直一体化、垂直约束和市场交易。企业到底选择哪一种方式？如果信息是完全的、经营集中于一地、文化是共享的、法律制度及政府作用一致以及市场结构是完全竞争的，那么具体选择何种方式将没有差异，其效率状态也是一样的，问题是这些条件在实际经济中无一能得到满足，在跨国经营情形下尤其如此。这样，就需要解决垂直关系权衡抉择的问题。

从管理的角度来看，跨国公司在确定具体的垂直关系形式时要考虑哪些因素？这些因素是如何影响跨国公司的管理决策的？在整个垂直关系链条中垂直约束处于何种位置？跨国公司选择垂直约束这种形式有何利益以及会面临什么问题？对这些因素以及跨国公司垂直约束形式的具体分析，有助于深入理解跨国公司垂直关系决策，为其垂直关系方面的管理决策提供坚实的理论依据和指南。

从实践和政策的角度来看,各国尤其是跨国公司看重的东道国(主要是新兴市场国家,如东南亚地区的一些国家)目前大致存在三种观点,一种观点认为跨国公司垂直一体化和垂直约束增加了跨国企业的垄断性,是无效率的。第二种观点认为跨国公司实施垂直约束损害了东道国的利益,是应当加以管制的。还有一种观点认为由于跨国公司垂直一体化可以通过技术外溢的形式提高东道国的竞争力,也能够增加就业,跨国公司某些生产环节转移能够促进东道国尽快实现工业化,而垂直约束则不具备这些效果,因而在垂直关系形式上,东道国应当采取各种激励政策促进垂直一体化。还认为虽然垂直约束可以规范市场秩序,减少恶性竞争^⑤,但相对而言其积极效应并不明显。本书将从理论和经验证据上分析跨国公司垂直关系选择问题,同时对上述三种主要观点进行评析,以得出对跨国公司有一定参考价值的管理思路以及为政府及相关部门制定政策提供一些思路。

0.3 文献检索^⑥

对于垂直约束问题,文献检索的结果既令人兴奋又令人担忧,兴奋的是终于找到一个别人不曾投入许多注意力的领域,担忧的是如果根本没有人专门研究跨国公司垂直约束问题,研究的难度会大大增加。事实上,在本书的写作过程中,由于相关文献匮乏因而最终不得不放弃进行严格的实证分析。引用海和莫瑞斯(2001)的一段说明就能充分反映文献方面的问题,他们在其《产业经济学和组织》一书中指出,对于垂直约束,“因为缺乏完整的术语,所以我们的分析将建立在说明性的案例的基础上”,“遗憾的是,正如我

们已经说明的,对^⑦所描述的市场行为的程度和影响的系统的经验观察还很少,虽然偶尔的考察表明这些做法是非常普遍的……对这些做法进行考察的一个特殊的障碍在于,它们之中的大部分是被反托拉斯法或竞争法所不容的。这样企业就不太可能愿意主动提供他们的行为信息”。(海和莫瑞斯,2001,第275、304页)

通过 EBSCO(www.epnet.com)、UMI(www.umi.com)、Elsevier(china.elsevier.com)、Kluwer Academic Publisher(www.kluwer.onlinelibrary.com)和 SpringerLink(www.springeronline.com)等大型文献数据库检索的总体情况如下:直接分析跨国公司垂直约束理论和实证分析的中英文文献为零;垂直约束及其基本形式的英文文献共148篇^⑧;垂直约束及其基本形式的中文文献共11篇;关于跨国公司涉及某些具体垂直约束形式的英文文献共71篇。^⑨此外,除了学术期刊的相关论文以外,本书写作中还参考了产业组织理论的相关论文、著作和教材,主要是英文材料,除了国外作者编著的一些产业组织理论教材中对垂直约束一般形式进行了较为系统的理论概括外,如泰勒尔(1997)、卡尔顿和佩罗夫(1998),国内相关教材主要是重复国外教材的基本内容。下面分别对国内外研究现状进行一些简要的分析。

1. 国外研究现状分析

在产业组织理论中,水平关系、市场范围、市场中的竞争关系以及与此相关的兼并和收购等问题一直是理论界研究的重点,也是各发达国家反托拉斯法(反垄断法、竞争法、公平竞争法)关注的焦点。

从理论发展角度分析,传统产业组织理论中,最为著名的是哈佛学派的结构—行为—绩效模式(SCP范式),代表人物是Mason(1939)、Bain(1959)和Scherer(1970)。市场结构主要是指生产同

种或相类似产品的企业(厂商)与购买者(厂商或消费者)之间的关系,运用卖方集中度、买方集中度、产品差别程度以及进入和退出壁垒等指标,考察卖者之间、买者之间、买卖双方之间以及在位者(市场中现有厂商)与潜在进入者之间的相互关系。这种理论范式研究的重点在于产业的水平关系,对垂直关系问题涉及较少。即使在对垂直关系的少量分析中,哈佛学派也基本上持否定的态度,认为垂直约束造成了市场活动的扭曲,强化了厂商的垄断地位,降低了市场活动的效率。

芝加哥学派推崇自由市场经济中竞争机制的作用,主要运用基本的价格理论模型分析产业组织,代表人物是 Stigler(1968)、Demsetz(1973)、Brozen(1971)、Posner(1979)等。芝加哥学派这种基本的理论态度在垂直约束问题上也有突出的反映,由于这些经济学家强调自由市场竞争的效率,认为垂直关系的具体形式是厂商基于效率的选择,不应当禁止厂商的垂直约束行为。相对而言,芝加哥学派对垂直约束问题进行了较为深入的研究,尤其是对排他性经营区域和转售价格维持等垂直约束形式的分析有独到的见解。

新产业组织理论则以分析企业策略性行为作为主要方向,在分析方法上主要运用博弈论,尤其是以非合作博弈理论作为基本的分析工具。与传统产业组织理论类似,新产业组织理论的注意力同样集中于产业的水平关系问题,分析垂直关系的文献相对较少。史东辉在为斯蒂芬·马丁(2003)的《高级产业经济学》所作的译者序中指出,新产业组织理论的主要领域包括六个方面,静态博弈理论、重复博弈和寡占理论、产品差别化、进入壁垒与进入阻止、技术进步与市场结构的动态演变和信息不对称等问题。所有这些主要领域都侧重于同一水平市场内厂商的策略性行为,在垂直关

系方面的理论研究显得不足。

现代新制度经济学有相当一部分注意力放在厂商之间的契约上,这些契约既包括约束水平层次上参与各方的行为,也包括对垂直层次上厂商行为的约束。这部分内容为分析跨国公司垂直约束问题提供了坚实的基础,也是本论文研究的重要思想来源。Coase(1937)、Williamson(1985)、North(1978,1990,1994)等经济学家对企业(厂商)和市场进行了精辟的分析,运用交易费用这一基本概念将原来视为“黑箱”的企业纳入研究视野,同时对介于企业和市场之间的中间形式(包括垂直约束)进行了较为深入的研究。

在垂直约束契约的形式、有效性以及在不同条件下对经济效率的影响方面,20世纪80年代到90年代,出于对市场竞争、反托拉斯法的效果以及管制与放松管制等方面研究的需要,美国 and 欧洲的一些产业经济学家掀起了对垂直约束问题研究的一个小高潮,这期间的代表人物有 Caves(1980)、Blair 和 Kaserman(1983)、Lafferty(1984)、Mathewson 和 Winter(1984,1986,1987,1988,1990,1998a,1998b)、Comanor(1985)、Comanor 和 Frech(1984,1985)、Dixit(1983)、Gallini 和 Winter(1983)、Tirole(1986,1988)等。从那时起,理论界对垂直约束问题的重视程度有所提高,在拥有国际声誉的经济学和管理学学术期刊中每年还能看到一两篇相关的文献。这些经济学家对如排他性经营区域、排他性交易、二部收费、转售价格维持和搭配等垂直约束形式从不同角度进行了研究,同时分析了在市场条件变化的情况下各种约束形式的有效性。不过,这些研究主要集中于制造商与零售商之间的垂直关系方面,在分析中一般侧重垂直约束的某一方面特征,缺乏一个完整统一的框架。