

界限经济与市场主体行为

——解读全球视野中的跨国现象

杜文中 著



经济科学出版社

界限经济与市场主体行为

——解读全球视野中的跨国现象

杜文中 著

经济科学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

界限经济与市场主体行为：解读全球视野中的跨国现象 / 杜文中著：—北京：经济科学出版社，2004.9
ISBN 7 - 5058 - 4363 - X

I. 界... II. 杜... III. 经济 - 研究 - 世界
IV. F112

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 080916 号

序

20 世纪之初，最负盛名的经济学家阿尔弗雷德·马歇尔在他的《经济学原理》原著第一版序言的开头写道：“经济学是——而且必然是——一种缓慢和不断发展的科学，在当代最好的著作中，有些初看起来似乎与前人的著作有矛盾；但当这些著作日益成熟，粗糙的地方经修正时，我们就知道，它们实在并没有违反经济学发展的连续性。新的学说补充了旧的学说，并扩大和发展了，有时还修正了旧的学说。”

杜文中教授的新著《界限经济与市场主体行为——解读全球视野中的跨国现象》就具有这种鲜明的特点。作者以独特的视角，站在历史与逻辑的统一性立场上，通过“解读”与当今世界（竞争与竞合）密切相关的两类“界限”，即基于国家界限与基于企业界限的经济现象并分析其内在联系，从而重新构建了一个观察全球化趋势的新的坐标体系。而且，难得的是在这样一个新的坐标体系中，也体现了马歇尔所说的：“因着重点不同往往是旧的学说具有新的解释，但却很少推翻旧的学说”。全书观点新颖而且理论衔接与发展变化的曲线是平滑的、连续可导的，能做到这一点是不容易的。

新著首先在导论部分对应“全球经济”概念把握了“界限经济”概念。作者指出，传统的意识形态的立场或世

界观的确难以被完整勾画出来。但传统的经济理论（从重商主义开始）基于对国家界限思维的“路径依赖”则是一清二楚的。正是由于这种“路径依赖”，使人类社会无论走得多么“山重水复”，都难以寻到“柳暗花明”的出路。恐怕全部问题的症结只在于，不能够也不应该把“全球化”永远纠缠在国家界限与国家界限的关系上（即所谓国际关系上）。紧接着，给出两种“界限”的划分：基于国家实体的经济界限与基于企业实体的经济界限。在此基础上，作者提出，区域经济化组织或国家集团组织界限只是前一界限的扩展；而企业战略联盟是后一界限的扩展。基于国家的界限，归结为独立国家主权的刚性，各种“国际”一体化组织的界限，取决于国家主权的弹性；基于企业的界限，归结为企业的核心资产优势（如TNCs的技术垄断优势）及内部化能力，各种“企际”一体化组织的界限，取决于从交易成本的比较中产生的效率边界。基于国家界限的经济与基于企业界限的经济“搭界”，意味着出现了全球化的一种“新的经济结构”。而与“新的经济结构”相应的经济行为者的动作方式应该有两大特点：一是动作行为发生在企业界限内和企业界限间（即企际关系而非国际关系），这种“企际”关系被天然地交织在统一的世界市场中，或表现为企业内部一体化，或表现为企业之间一体化。二是动作行为发生在企业界限与国家界限之间，这种新关系反映出“在两种性质不同的实体之间出现了平等对话平台”；而且更重要的是在这个平台上部分“权利让渡”发生在作为东道国的民族国家与作为全球取向的企业（跨国公司）之间。细心的读者都可以

从全书对这一问题的分析中得到不断深化的思想启迪。

经济学本质上是一种思维方式，其核心由最优化行为、市场均衡和偏好稳定的假设组合而成。这种经济学方法不但适用于经济问题，而且适用于人类行为更广阔的领域。新著《界限经济与市场主体行为——解读全球视野中的跨国现象》成功地践行了这种思维方式。例如，作者在第二章中从选择公共物品供给的角度，将理性经济人假设引入对市场过程本质和政治制度框架的实证分析，生动地揭示了国家行为本身受到“人类组织”——政府——“人为的”规则和制度结构的影响，因此不可避免地存在政府失效问题。所以，在引入政府调节经济的具体行为中，政府干预永远是次优选择。另外，作者还特别提到，实际上人类社会曾经的竞争尤其是未来全球化时代的竞争，犹如万花筒的转动：拆穿了，所有光怪陆离的“图像”皆源于能透射或反射七色光的“玻璃片”。“图像”的历史定格取决于这些“玻璃片”的分布、构成和随机组合。在种种组合中，“玻璃片”可能是被动的，也可能是主动的。有能力主动参与组合的“玻璃片”，那就是“自由人”。在全球化的统一世界市场上，“自由人”将有机会自己确定自己代表什么“组队”参加竞争。也就是说，人的本质力量决定世界统一市场竞争结果。换言之，“自由人”是全球市场的第一微观市场主体。由此引导的深刻结论是，在未来竞争中，争取自由人（跨国人）是国家实体和企业实体获取全球优势战略的“第一要义”。

分析在国家界限经济条件下，全球市场主体——企业的行为是该新著的重点内容。第三章到第四章以跨国公司为典

型，以企业跨国投资为主线分析了企业行为对世界经济的影响，同时对既有的各种西方跨国公司投资理论的局限性，进行了得当的分析和梳理。第五章深入研究了企业界限与全球性企业内部一体化与外部一体化问题。第六章则从“挑选对外投资的目标国家”、“选择市场进入方式”和“实施内部转移价格”这三个最主要的侧面研究了跨国公司在界限经济条件下的应对措施。为了便于读者深化研究，全书最后以附录形式提供了针对各章内容的数理分析和经济学模型。

新著《界限经济与市场主体行为——解读全球视野中的跨国现象》视角独到、观点新颖、结构完整，在创新性地提出新的结论的同时，也为读者留下了宽阔的思维空间。能做到这一点，一方面得益于作者五年前在清华大学的专题研究（1999年作者曾以《未来竞争——跨国公司的角色定位》为题来清华大学经济管理学院做高级访问学者，期间与我及当时我所带的在站博士后、博士生广泛交流，思想臻于成熟）；另一方面也得益于作者本人丰富的阅历和多年的实践经验。作为杜文中教授在清华大学访学期间的导师，我对这本新著的出版感到由衷的高兴，同时，也望作者在今后的实践中不断取得新成就。

姜彦福

2004年5月于清华大学

目 录

导论	1
第一章 基于国家界限的经济	21
第一节 以民族国家为界限的经济	21
一、国家界限思想的形成与演变	22
二、国家界限思想与 20 世纪的世界性战争	25
三、国家界限思想的异化——从 ITO 到 WTO 的过程	27
四、囿于国家界限思想的国际经济学说	29
第二节 以区域为界限的经济	30
一、区域经济一体化	31
二、区域经济一体化发展的原因与内在矛盾	35
三、对区域经济一体化效应的理论分析	40
四、附录：已向 GATT/WTO 通报并在实施中的 区域贸易协定	44
第二章 全球化市场主体	51
第一节 经济全球化与统一世界市场规则	51
第二节 全球化市场主体——“自由人”	55
一、“自由人”是最基本的微观市场主体	55
二、作为市场主体的“自由人”的人力资本形成	67
三、“自由人”流动——全球化中的技术移民问题的 典型分析	70
第三节 全球化市场主体——国家及其政府	76
一、作为世界经济宏观主体的国家	76
二、国家主权弹性化的经济学解释	77
三、公共物品与作为公共物品供应者的政府	80

四、全球化市场以竞争选择公共物品供给者	83
五、规范市场与竞争性政府范式	89
第四节 全球化市场主体——企业实体	91
一、超越了国家民族界限的公司	91
二、跨国公司与标志全球化特征的新的经济结构	93
第五节 全球化市场主体之间的关系	98
一、“自由人”主体与国家（政府）及企业主体的关系	98
二、企业实体与国家（政府）的关系	100
第三章 全球性企业的投资行为	110
第一节 全球性企业——跨国公司	110
一、跨国公司的界定	110
二、全球性企业——跨国公司的形成与发展	112
三、全球性企业——跨国公司及其他类型的垄断组织	113
四、组织结构模式与全球性企业	114
五、全球性企业经营战略简介	119
第二节 投资行为决定企业的机构设立	121
一、母公司及国外办事处设立方式的选择	122
二、设立海外分公司的直接投资方式	123
三、设立国外子公司的直接投资方式	124
四、跨国公司控股国外企业的投资方式	128
五、跨国公司对外直接投资的非股权方式	129
第三节 全球性企业直接投资对世界经济的影响	131
一、投资与经济增长的关系	131
二、国际投资和国际资本流动	144
三、全球性企业——跨国公司直接投资对 世界经济的影响	154
四、全球性企业的投资方略——跨国并购	161
五、全球并购对世界经济的影响	176
六、西方跨国公司兼并的典型案例分析	178
七、西方跨国公司并购理论与并购效益分析	185
八、附录：21 世纪前 3 年全球最大的兼并事件	194

第四章 全球性企业投资行为的理论解释	199
第一节 企业层次上的理论解释.....	199
一、垄断优势理论.....	200
二、内部化理论.....	204
三、国际生产折中理论.....	210
四、价值链理论.....	215
五、微观层次上的理论评价.....	216
第二节 国家层次上的理论解释.....	218
一、优势与要素禀赋理论.....	218
二、边际产业论.....	220
三、国际转移周期与发展阶段理论.....	228
四、通货区域理论.....	234
五、宏观层次上理论的局限性.....	236
第五章 企业界限与全球性企业的一体化	238
第一节 全球性企业实体内部一体化经营.....	239
一、纵向一体化.....	242
二、横向一体化.....	252
三、混合一体化.....	255
第二节 全球性企业实体间的一体化：战略联盟.....	256
一、企业实体间的全球战略联盟.....	257
二、企业实体间全球战略联盟的理论解释.....	266
三、企业实体间全球战略联盟的建立.....	272
四、企业实体间全球战略联盟的转变.....	275
第六章 企业实体在全球市场上的行为与策略	278
第一节 挑选对外投资的目标国家.....	278
一、投资环境的要素分析.....	280
二、企业对外直接投资环境的关键项目.....	285
三、直接投资环境的评价方法.....	287
第二节 选择市场进入方式.....	291
一、进入世界市场的基本方式.....	291
二、进入方式之间的比较.....	293

三、进入方式的选择·····	296
四、市场进入方式的动态决策·····	300
第三节 实施内部转移定价·····	302
一、全球性企业——跨国公司的转移价格·····	302
二、转移价格制定的依据·····	305
三、转移定价的限制因素·····	307
第七章 研究全球性企业问题的背景与方法论·····	311
一、全球化的当代形态——逻辑类型与方法·····	311
二、区域经济一体化理论模型·····	318
三、有关全球性企业——跨国公司的分析模型·····	327
四、有关网络经济的中介存在性模型·····	337
参考文献·····	344

导 论

一

在这里首先提出“界限经济”的概念，但却难以用一句话开宗明义。对于这样一个概念的解释，将是贯穿全书的主线。或许采用类比与衬托的方法会更有助于读者较快地把握和切近其含义，经反复思考并最终认定：与“界限经济”（Limitary economy & boundary-based economy or domain-based economy）相对应的“概念”只能是“全球经济”（Globalist economy）。

目前，我们只能从这种惟一的对应关系中正确地把握界限经济的概念。

本书中的“界限”（Confines & Limit），首先是指基于“国家（Nation & State）实体”的经济界限。此外，为了研究的方便，我们也宽泛地指与国家界限的划分相关联的基于“企业（Enterprise）实体”的经济的界限。

对前一“界限”含义的扩展，是“国家集团界限”，例如由国家间的各种区域经济一体化组织形成的界限；后一“界限”含义的扩展是由全球性企业内部一体化和企业间一体化即各种企业战略联盟体现的界限。当然，严格定义，这应当是两种不同性质的实体间的界限。

二

作为世界经济微观主体的企业，它的界限从本质上说归于企业内

部化 (Internalization) 的“边界”问题^①, 然而, 在国家界限经济的思维定式中, 全球性企业的动作行为首先要被视为跨国性的。由此, 企业的全球取向又被称为跨国经营, 而跨国公司经营的一体化习惯上又被称为国际经营一体化。但就企业经营的“一体化”形式而言, “国际”并不是实质“界限”。作为企业实体的跨国公司, 其内部一体化与外部一体化, 都体现为另外一种“界限”, 即“企业界限”。以跨国公司实行内部化为例, 实际上是将一个完整的市场分割为若干个虽然跨国但又独立的市场, 即内部市场, 所以从全社会的角度来看, 实行市场内部化并不等于实现资源的最佳配置, 而且往往在低于最优经济规模的水平上从事投资和生产经营活动, 以致造成资源的浪费。但与其把这一“浪费”看成是由企业界限经济造成的, 毋宁说是由国家界限经济与企业界限经济的错位性“交织”所造成的。现代化企业在界限扩展的起步阶段就往往带有跨越国家界限的特点。从某种意义上说, 企业界限的扩展是对拥有主权的一切独立国家界限束缚的应对。在企业界限经济中, “企业”间妥协的结果意味着在内部实现企业实体间分享知识、资源 (Share knowledge、resources) 并分担责任 (Responsibilities with the others); 在外部实现优势互补的企业战略联盟。其全球性的组织结果完全可能是: 由全球性企业实体内部一体化和外部一体化的发展, 形成企业实体间的“世界直接投资组织——WDIO (World Direct Investment Organization)”或称为“全球性直接投资组织”, 从而构成全球化“新的经济结构”的基础之一。

跨国公司的一体化在国家界限经济框架下, 只能是研究与开发、生产和销售的国际一体化状态。跨国公司体系内业务活动的增多或减少直接影响到跨国公司一体化边界的扩张和收缩。对跨国公司来说, 研究与开发过程面对的是一个经常处于失效状态的中间产品市场, 因而很难通过市场来组织要素, 必须将其置于跨国公司内部, 使之成为跨国公司的有机组成部分。加之研究与开发活动是整体价值链的先导

^① 企业边界与企业本质一直是各种经济学的核心问题, 不同的理论给出不同的解释。一种新的分析模型提出企业边界和本质是建立在现代契约 I 和现代契约 II 为基础形成的公共性人力资本这一核心论点上。详见滕光进、杜文中:《契约理论与企业本质的再思考》, 载于《清华大学学报》(哲学社会科学版) 2000 年第 6 期。

环节,一旦出现失误,必将影响后续环节的运作。因此,该环节一般都保留在跨国公司一体化组织内部。但这并不意味着跨国公司必须把研究开发环节控制在跨国公司内部。相应地,新产品的生产一般也置于跨国公司一体化体系内部,这是由于通过市场转让新产品中的技术很难取得预期的利润。尤其对技术复杂、资产专用性高的生产环节,纳入跨国公司一体化生产体系更为必要。对于产品的销售,跨国公司也存在一体化和市场的选择问题。跨国公司一体化的边界取决于市场交易成本与一体化组织的内部协调成本之间的高低。威廉姆森指出,当一体化组织的内部协调成本(也称内部交易成本)与市场交易成本相等时,便达到了跨国公司一体化组织的效率边界。但这一效率边界具体到某一全球性企业时,显然与企业所“跨”国家的投资环境(如并入程度影响交易成本)变化直接相关。具体地讲:第一,纵向一体化组织内部科层制管理的基础是强制,激励成本较高。内部化组织取代市场后,存在着如何调动雇员积极性的问题。在市场交易中,交易双方作为独立的利益主体承担各自的成本与收益。在本能的竞争意识驱使下,交易者具有高度的动力去提高质量、降低成本、增进效益。而在一体化组织内部,无论管理者多么高明、激励机制多么灵活,都很难让雇员忘我地追求效率。雇员的目标不是追求一体化组织利益的最大化,而是以企业既定的奖惩标准为约束条件,力求使自身利益最大化。随着企业规模加大,企业监督成本变高,激励成本攀升。第二,一体化组织内部信息的传递经常会发生衰减、失真和时滞。机会主义使管理者故意扭曲信息以优化其自身利益,这也在一定程度上加剧了一体化的信息成本。当一体化的规模超出一定的限度时,一体化的资源配置收益将递减。第三,一体化组织内部交易的长期性,很容易将理性行为情感化,因而,限制机会主义行为的约束成本是很高的。第四,一体化组织中的各级管理人员,为了在资源配置中获得更大的支配权,会在揣摩上级主管的偏好、与上级建立个人关系等方面耗费相当多的时间与精力,而不是将全部的精力用于工作上。即使实现了“本土化”之后,一体化组织为此付出的成本也不可避免,而且一体化组织的规模越大,这类成本就越高。

几十年来,发达资本主义国家制造业的对外直接投资,推动了跨

国公司的国际生产体系逐步由纵向一体化为主向横向一体化为主转变。横向一体化国际经营是指跨国公司各子公司之间执行相同或相似的职能,其中一方的产出不构成另一方的投入。消费者偏好的不同和企业层次上的规模经济是促进横向一体化的主要因素。横向一体化本质上是对原有生产能力的复制,这种复制在很大程度上是地区化的结果。横向一体化直接投资理论是关于跨国公司以外直接投资的方式,在世界各地建立子公司,生产同类产品的经济行为的理论。该理论认为,跨国公司实行横向一体化直接投资可以获得超额利润。这种超额利润主要是通过子公司利用总公司的知识产品而获得的。跨国公司拥有雄厚的研究与开发能力,许多知识产品处于世界领先地位,是其他外国竞争者所无法比拟的。特别是跨国公司的子公司在东道国当地遇到有力的竞争对手时,利用总公司的知识产品更具有十分重要的意义。跨国公司实行横向一体化直接投资是以建立国外子公司为基础,以依靠总公司的知识产品为手段,实现利润最大化为目标的经济行为。可见,横向一体化直接投资理论也是以内部化理论为基础的。传统对外直接投资理论,诸如海默、金德尔伯格和凯夫斯等的垄断优势学说,贝恩的进入壁垒学说,弗农的产品寿命周期理论等,都是以跨国公司的横向一体化扩张为研究对象的。

全球性企业战略联盟扩大了企业内部环境与外部环境的分界线,既避免了机构过于庞大带来的协调成本,又克服了市场交易的不确定性;企业间合作上的灵活性,产生了对变化莫测的经济环境很强的应对能力。可以说由企业间战略联盟体现的这种界限扩张,兼容了企业内部组织和外部市场的有利因素。美国布兹—艾伦—汉密尔顿咨询公司对500多家企业所做的一项调查表明,参与企业实体间全球战略联盟的企业,其收益要比没有参与这类联盟的企业平均高出40%。^①人们看到公司之间在竞争日趋激烈的同时,又呈现出全方位的合作趋势。特别是近十几年来,实力雄厚的跨国公司之间的合作水平跃上了新的高度,战略合作在广度上和深度上都是空前的。相应于国家界限

^① 张良华:“跨国企业兼并愈演愈烈”,载于《人民日报》1997年5月5日,第7版。

的模糊企业，战略联盟的出现使得全球性企业实体的传统界限也不再那么泾渭分明了，它标志着全球性企业之间的一体化进入了新的阶段。

战略联盟是在特定的背景下自然产生的全球“企际”关系。

首先，企业实体间全球战略联盟是新技术日益发展推动的结果。

在技术全球化的今天，西方国家和新兴工业化国家不断推进产业结构调整和产品的升级换代。产品和技术的生命周期越来越短，科技的发展带来产品的复杂化，使得一项产品的完成所涉及的领域和生产环节越来越多。一项复杂的高科技产品，从策划、设计、试制到有关设备的选型、研制、安装、批量生产直至市场营销，呈现为日益庞大的系统工程。由于技术创新是在原有技术的积累和与其他领域技术的融合过程中实现的，所以在技术革新速度不断加快的今天，要想在很短的时间内研制出更先进的产品和技术，对单个企业来说常常是不能胜任的。

其次，企业实体间全球战略联盟是需求多样化和经营多角化的内在要求。现代企业的经营环境正由稳定的连续成长向复杂的非连续方向变化，其特征是日益不确定。为了在激烈的市场竞争中站稳脚跟，企业必须紧跟需求多样化的步伐，实现技术、产品和渠道的多元化。

另外，建立企业实体间全球战略联盟是企业适应全球竞争的需要。

区域经济集团化作为局部一体化，是世界经济一体化的重要组成部分和过渡阶段。在区域集团内部，各成员国互相提供优惠，削减直至取消关税和非关税壁垒的限制，圈内要素价格实现了均等化，成员国之间的进出口成本显著下降。大量的贸易需求转向区内，产生贸易转移和贸易创造效应，从而促进了区域内部贸易额的迅速增长。区域经济集团化的发展使得区域内各成员国的资源配置更趋合理，但由此所造成的贸易转移必然影响到区域外企业在这—区域的竞争。与此同时，区域经济集团在处理与区域外国家之间的经贸关系时，实行的统一关税或非关税壁垒，使得区域集团外企业无法以传统的竞争手段维持其在集团内的市场份额，于是不得不进行直接投资，以维持和扩大自己的生存空间。应对“国际”间日益增强的区域一体化趋势，全

全球性企业在其经营活动的各个环节上都着力于建立全面的联系，展示了全球性企业实体完善成熟的形态：全球性企业在组织结构上采用“区域总部”形式，将分布于区域内各个国家的各家企业的经营活动纳入同一条价值链，形成所谓“区域性核心网络”（Regional core networks），这种网络虽只是区域性而非全球性的，但其性质和作用与全球性网络并无不同。当然，这种“复合一体化”的形成须依托企业的直接投资来实现其可控性。比较典型的实例是，福特公司在1967年成立的“福特欧洲总部”（Ford of Europe）成功地将西欧各国的各生产厂纳入统一网络，从而有效地配置了福特的资源。与此同时，全球性企业又与“区域一体化”圈内的企业结成战略联盟。这种企业联盟的建立，明显是区域经济集团发展的相应结果。

网络理论认为，具有网络型组织的企业，对于增强企业组织的活力和形成企业之间的价值链起着很大的作用。网络理论并不要求形成严格的层级结构，而是将组织的各部分松散地结合起来，以利于保持组织的灵活性，从而较好地适应由产品和技术周期缩短、竞争激化所导致的市场动态化发展的要求。网络结构多在协作企业群体的共同防御和相互影响下运作，具有长久的连续性，既可提高单个企业的自律性，又可在相互协调、共同运作的基础上促进彼此的交流。企业实体间全球战略联盟是连接市场与企业的中介，发挥着连锁型“组织化市场”的功能，因而能够较好地适应信息化时代把市场竞争和组织管理连为一体、综合运作的要求。传统市场往往根据竞争者之间相互关系来分配资源，传统组织是根据企业组织管理的目的来分配资源，两者都难以有效地降低交易成本。而企业实体间全球战略联盟能够发挥乘数效应，通过有效地组织联盟内的资源，实现资源共享，从而保证从投入到产出全过程的“节约”。当这种采取多数主体和多数组织结合的联盟形式跨越行业时，联盟的结果有可能改变竞争的性质，而产生出围绕资源共享的竞争和超越市场界限的竞争，这意味着企业必须从工业化时代的预测系统转向信息网络化时代的学习系统。

企业实体间全球战略联盟作为公司间的网络化体系，其最大着眼点是在经营活动中积极地利用外部经济，即当企业内部不能充分利用已积累的经验、技术和人才，或者缺乏这些资源时，可以通过公司间