

广州市社会科学界联合会第十一次（2009年）资助社会科学出版项目
中山大学三期“211”项目成果



中大管理论丛

“产业集群与企业边界” 的嵌入性研究

于永慧 丘海雄 著



经济科学出版社

广州市社会科学界联合会第十一次（2009年）资助社会科学出版项目
中山大学三期“211”项目成果



中大管理论丛

“产业集群与企业边界” 的嵌入性研究

于永慧 丘海雄 著



经济科学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

“产业集群与企业边界”的嵌入性研究 / 于永慧, 丘海雄著.
—北京: 经济科学出版社, 2010. 7
ISBN 978 - 7 - 5058 - 9682 - 6

I. ①产... II. ①于... III. ①产业经济学 - 研究②企
业管理 - 研究 IV. ①F062.9②F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 137428 号

责任编辑: 文远怀
责任校对: 刘 昕
版式设计: 代小卫
技术编辑: 潘泽新

“产业集群与企业边界”的嵌入性研究

于永慧 丘海雄 著

经济科学出版社出版、发行 新华书店经销

社址: 北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮编: 100142

总编部电话: 88191217 发行部电话: 88191540

网址: [www. esp. com. cn](http://www.esp.com.cn)

电子邮箱: [esp@ esp. com. cn](mailto:esp@esp.com.cn)

北京汉德鼎印刷有限公司印刷

华丰装订厂装订

787×1092 16 开 8.25 印张 170000 字

2010 年 7 月第 1 版 2010 年 7 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 5058 - 9682 - 6 定价: 18.00 元

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

(版权所有 翻印必究)

序 言

改革开放以后，广东、浙江的经济发展模式是中国经济增长的引擎，也是后来其他地方学习与效仿的模型，无论是早期论述的浙江块状经济、广东的专业镇模式，或具体到某个区域的经济增长模式，如温州模式、深圳模式、东莞模式、昆山模式等，学术界常称为产业集群（或产业聚集）经济。产业集群一度成为经济学、管理学、社会学、地理学等领域解释经济增长与经济发展的热门话题，无论是发达国家还是发展中国家，都存在产业集群现象，而且在理论的推动下，企业、政府、大学或科研团体、行业协会等相关机构纷纷投身于产业集群的实践应用中，企业从产业集群中寻找投资机会、政府从产业集群发展中寻找国家或地区的经济增长机会、大学或科研团体试图寻找更加适合经济增长或发展的解释逻辑、其他相关机构都努力将自己的业务与产业集群的发展连在一起以获得更好的发展。

产业集群理论兴起的背景是大规模制造主导资本主义经济增长遇到了难以解决的现实问题提出的，马歇尔早期的产业区理论得到复兴、波特的竞争优势理论迅速占据理论的前沿阵地。企业边界作为企业战略的组成部分，不但是理论界关注的核心问题，也是企业行为选择实践的重要考量。有人认为产业集群是大规模制造的一种替代方式，是一种新的企业边界形态。从科斯提出企业边界问题、威廉姆森的交易成本理论为企业边界的研究提供大量的理论与经验材料，产业集群作为一种重要的生产组织方式，它与企业边界的关系到底如何呢？这不仅关系到企业边界理论的发展，也关系到企业在集群中如何更好地做出边界选择的实践问题。产业集群进化理论强调从集群发育、成长、成熟的过程来看，企业是越来越倾向于分工合作的网络化，而不是纵向一体化。但是，我们在广东的产业集群调研时发现，有些产业集群中的企业早期曾经分工合作，但是后来反而纵向一体化，地处同一集群的企业，在企业规模、产品类型、技术创新同等条件下，也呈现出不同的边界形态，笔者观察现实与学习理论的悖论是本研究的初始动因。

产业集群与企业边界的研究以经济学为主要阵地，产业集群的竞争优势主要源于基于企业相互分工合作基础上的成本节约（如交通运输、企业谈判等）、知识学习、动态创新、劳动力分工、集体认知等机制，使得产业集群这一区域性的经济体获得外部规模效应并容易达成集体行动，提高经济增长的效率。但是，这些集群优势都是建立在企业弹性分工体系形成的基础之上才能获取的，企业边界的分工网络化又是获取集群优势的前提条件。那么，我们遇到集群中的企业边界上的分工程度不同，集群效率是否也不同呢？要想获得分工优势，上述的各类经济学假设条件或者事后特征又是如何黏合在一起的呢？在中国这种特殊的文化背景、特殊的关系社会、特殊的地方政府参与经济的方式下，经济学的成本最小化计算是否符合集群中企业的行为选择逻辑，集群所处的地域传统文化、社会规范、法律政策体系、社会网路、企业家的认知等要素是否能为这些解释做出贡献呢？

因此，本研究将从经济社会学的学科视野出发，运用嵌入性的分析视角对上述这些问题进行解释，尝试整合嵌入性理论体系中的网络、制度、文化视角用于解释产业集群中企业边界选择与变动的原因，同时在认真学习经济学交易费用理论的基础上，试图与其中的一些观点进行对话，并参考产业集群理论，以便能够深入地把握集群中企业边界的特点。方法论上本研究采取中观的视角试图处理个体主义和集体主义以及相应的“低度社会化”和“过度社会化”的偏差。将个人对利益的追求，制度文化的约束置于具体的情景网络这样一个中观的结构当中去探索。在资料收集上主要采取定性研究方法，对企业家、中层管理人员、地方政府官员、行业协会与创新中心负责人等进行深入访谈，并在大量阅读产业集群与企业边界相关理论的基础上，注重发掘政府政策、法规、条例，以及行业协会的行律、行规等文件或资料。

丘海雄

中山大学社会学与社会工作系

2009年12月28日

目 录

导论	(1)
第一节 研究的问题	(1)
第二节 相关概念的界定	(5)
第三节 结构安排	(7)
第一章 理论述评	(8)
第一节 企业边界的概念	(8)
第二节 企业边界选择的经济学解释	(9)
第三节 企业边界的社会学解释	(17)
第四节 产业集群相关理论及其应用	(26)
第五节 本章小结	(41)
第二章 研究方法与研究设计	(44)
第一节 研究方法与创新	(44)
第二节 研究思路	(50)
第三节 研究框架与变量设置	(54)
第三章 网络嵌入与企业边界	(57)
第一节 产业网络与企业边界	(57)
第二节 社会网络与企业边界	(70)
第三节 本章小结	(76)
第四章 制度嵌入与企业边界	(78)
第一节 制度嵌入的分析起点	(78)
第二节 制度对企业边界的影响	(80)
第三节 本章小结	(87)

第五章	文化嵌入与企业边界	(88)
第一节	文化嵌入的相关论述	(88)
第二节	文化与企业边界的实证分析	(90)
第三节	本章小结	(98)
第六章	制度与关系的互构	(100)
第一节	制度与关系互构的理论基础	(100)
第二节	制度与关系互构的实证研究	(102)
结论与讨论		(106)
第一节	结论	(106)
第二节	讨论	(109)
参考文献		(112)
附件 1：访谈提纲		(121)
附件 2：被访者情况		(122)
后记		(124)

导 论

第一节 研究的问题

一、问题的背景

本研究的问题主要源于笔者调研活动中发现的一些社会现实与理论逻辑相悖的案例，激起了理论研究的兴趣，以求更深层地探求西方企业边界与产业集群理论在中国现实的适应性。

学术界从理论上论证产业集群的概念、起源、特征、发展阶段、竞争优势、内在机制等，并以多个国家的产业集群案例予以佐证，如美国的 128 公路、硅谷、底特律的汽车制造，西雅图的飞机制造等；意大利的纺织、皮革、制鞋等；德国慕尼黑的汽车；法国的纺织、香水、葡萄酒等；英国伦敦的金融、珠宝和古董，谢菲尔德的刀具，剑桥、牛津和英国东南部的生物科技等；日本汽车、半导体，东丽的化纤等；韩国的电子等；台湾的电子、自行车等；非洲毛里求斯的纺织服装，南非的葡萄酒等；中国温州的打火机、纽扣和低压电器，东莞的 IT、家具、纺织服装等产业集群。这些产业集群对区域经济起着举足轻重的作用，也引起政府、民间机构以及研究机构等多方行动主体的关注。

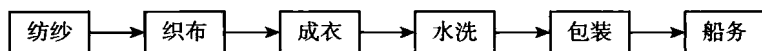
经济学将产业集群最主要的竞争优势归结为企业弹性分工体系下的外部规模效应、集体行动和节省交易费用。而实现这三个优势的前提是集群内企业形成既有竞争、又有合作的分工网络。理论上产业集群中企业边界的演变随着产业集群的发展应该更加向分工网络化的趋势演变，范迪克（Dijk, M. P. Van, 1999）的产业集群进化理论也指出，产业集群普遍会从简单的生产和市场聚集进化到紧密的分工合作，它通过对发展中国家的大量案例研究发现并不是每个产业集群的演化都必然经过这些阶段，有时也可能是跳跃式的发展，但总体趋势是成熟的产业集群应该是分工网络化的企业合作模式，虽然理想的集群进化路径表明生产与市场同时演进，但二者并不是缺一不可、二者演进的速度与方向也未必相同，但走向分工和网络化是产业集群进化的普遍规律或特征。

从事经济社会学的学习之后，笔者参与多项学术性和应用性的产业集群的研究项

目,包括国家985项目、211工程项目、教育部重大课题等学术研究项目和地方政府委托的潮州陶瓷、食品产业集群的发展战略,江门摩托车产业集群发展战略,珠海产业集群发展战略等应用性研究项目。笔者在潮州调查时发现潮州陶瓷产业集群早年的分工协作还比较普遍,到后来反而走向纵向一体化。潮州一家生产白瓷的企业的林老板告诉我们说,早年他接到订单后,曾将一部分产品或加工工序包给一些中小企业做,这些分包企业开始还合作得不错,但是后来他们接了另外一些利润较高的单,就不履行与他的合同了,没有按质、按期完成任务,害得他误了货期,被罚了很多钱,后来不再分包了,而且早期陶泥、贴花、包装材料都是外购的,但是现在很多都是自己做了。

在潮州访问时,一家食品企业的总工程师告诉我们,凉果原料的二氧化硫超标是食品产业亟待解决的行业共性技术问题。他工作的那家大的食品企业,独自投资进行以物理处理方式去除凉果二氧化硫的研发,研究成功后由于已转产奶粉、豆奶,该项技术被锁在保险柜里,没有实行技术转让和扩散。

牛仔服装的生产包括以下几个主要的环节:



我访问的一位老板告诉我,早年很多的环节都是外购或外包的,例如布匹是买的,水洗是外包的。但是现在除了棉纱去郑州采购外,几乎所有环节均由自己本厂完成,织布起初只自供16%,现在已超过30%,还打算再增加几台织布机。

摩托车产业的生产组织是典型的金字塔式的配套网络。整车厂向配件厂订购零部件,层层配套。但是笔者在调查中发现江门摩托车产业集群中的一些大企业早年基本都是外购配件,但是现在自己投资生产配件的比例越来越大,不但发动机(按规定要自己有生产能力),连车架、化油器、连油箱都自己生产了。

上述的案例反映了集群反专业化的趋势,从网络化走向纵向一体化。

老板和官员们对纵向一体化选择的原因解释可以归纳为以下几个方面:

(1) 信任危机:大涌牛仔服装厂的一位老板说原来也将成衣外包给一些小厂做,但是他们不守信用,不按约定只给我做,接了好几家的单,结果我这边交货期到了,他们却不能按时出货,导致我要空运,损失了1000万元,以后就不找他们做了。

(2) 政府期望:大涌另一家牛仔服装厂的老板说,原先有一家洗水厂倒闭了,那个厂的厂房和设备对我们来说都非常落后,没有什么价值,镇政府为了镇的经济规模不缩小,说你家有实力,一定要把它买下来,后来我们虽然从那家濒临倒闭的厂子得不到任何利润,考虑到政府的要求还是把那个厂买过来了,改造作为我们的一个洗水厂(我们后来研究中发现,政府可以从其他方面给予扶持)。

(3) 知识产权:江门摩托车产业集群的一位老板对越来越多的零部件自己生产的解释是,摩托车这个行业技术比较简单,整车厂就是一条装配线,研发就是修改一

些外观造型,技术很容易被模仿,被模仿以后打官司的代价太高,知识产权得不到保护。因此,有些环节宁愿自己做。

(4) 文化约束:在访问潮州陶瓷和食品产业集群时,政研室、经贸局、科技局等相关政府人员和行业协会的负责人,都认为影响潮州产业集群发展的因素,其中很重要的一点是当地文化,潮州人企业与企业之间恶性竞争,打价格战,很少分工合作,“宁做鸡头不做凤尾”、“肥水不流外人田”,人人都想当老板,渴望拥有自己的大企业。

(5) 社会网络:当我们问及潮州陶瓷产业的一位老板为什么那些外包的小企业敢不守信用,他的解释是企业之间缺乏稳定的合作关系,大家互不联系,这样对那些不守信用的小企业就没有行业约束,我不找他做,有另外一家企业找他做。不像别的地方,你不守信用,我们联合起来,以后没人给你做生意了。

(6) 家族利益:中山大涌一家牛仔服装企业是大哥、二哥都任总经理、分别负责制衣和洗水,三弟从英国读完书回来,作为董事长的父亲决定将原来外包的“船务(对外贸易业务)”收回来,让三弟负责,尽管明知三弟不太适合做船务,而且后来三弟确实没有能力将这部分的工作做好,出于家族成员的利益平衡,他们还是选择了“纵向一体化”。

(7) 税收制度:在佛山南海区里水镇和珠海做调查时,笔者发现这两个地方的两家国内知名的空调企业为了规避日益严格和加重的税收制度,作出了“虚拟的纵向一体化”的选择,即与原来为他们做配套的企业合谋,名义上将之收购,实际上没有注资,让他们冠以集团子公司的名,将实际上的外购作为内部分工,规避税收。

(8) 产业氛围(产业网络):中山大涌镇有两个知名的产业,一个是红木家具,一个是牛仔服装。前主抓工业的副镇长告诉我们,前一个产业的老板老一辈的人较多,相互之间来往多,关系密切,经常组团一起出去旅行。老板之间的分工合作比较多,甚至可以组织起来一起采购木材。后一个产业年轻人多,互相看不起,各顾各,单打独斗,很少来往,很少见到他们之间有什么分工合作。可见产业氛围会影响到分工合作,从而影响到企业边界的选择。

理论上产业集群发展到一定阶段,更多地越来越倾向于分工合作体系的建立,企业占主导地位的边界形态既不是市场化,也不是纵向一体化,发展的趋势应该是网络化。而现实却与理论背离了。企业边界可以是市场化、纵向一体化、网络化,什么因素导致企业作出不同的边界选择?市场化、纵向一体化和网络化本身就是一种制度安排。新制度经济学中的交易成本理论、以交易费用这个分析性的概念去解释企业在宏观制度环境下所做出的新制度安排,即企业边界的选择。经济学秉承新古典经济学的传统,将企业行动者假设为效率最大化的经济人,会根据企业的资产专用性、交易频率、不确定性及机会主义发生的可能性等因素衡量交易费用的高低、从而决定企业的边界。那么交易费用理论能充分地解释企业对企业边界的选择吗?

二、研究的问题

基于上述的经历和思考,笔者认为交易费用理论对现实的解释是有效的,但是并不充分。笔者认为企业边界的选择并不完全遵循效率最大化的原则,社会学主张的合法性逻辑也有解释力。即使企业家以效率最大化为行动原则,即企业边界的选择基于交易费用的计算,社会网络、制度也会影响交易费用的高低,从而影响企业边界的选择。交易费用中的资产专用性、交易频率是技术因素;不确定性、机会主义就有社会因素的成分,交易费用也受社会因素的影响。

在法国学习交流期间,笔者与法方指导教师简尼·拉菲尔(Jean Ruffier)教授讨论论文,他认为当今企业边界已经模糊,企业边界这个概念已经没有什么意义。笔者在调查中也发现了企业边界模糊的趋势,例如发包企业对承包企业进行多种形式的扶持,渗入到其生产过程,监督其生产周期、质量检验的过程,以及出现上述为了规避税收而采取的“虚拟的纵向一体化”。笔者认为边界的模糊也是一种边界,甚至是一种值得探究的新制度安排。不但不应因此放弃研究,而且应该探求这种新的趋势,是修正、完善企业边界概念的好机会。更多的经济学研究根据宏观的产业数据计算企业边界变动的趋势或解释其变动的逻辑,如用增加值度量企业边界。事实上,中国的统计数据大量是产业层次的数据,是规模以上企业的数据加总,从产业的整体层次推断企业的个体层次,社会学认为容易犯层次谬误问题。因此,本研究收集数据建立在从企业个体层次出发,民营企业家的战略选择与组织战略通常保持较高的一致性。

笔者研究的问题是:产业集群中,企业的边界选择是如何嵌入在网络、制度和文化当中的。

本研究的问题可以具体化为:

1. 产业集群当中的企业边界的形态是什么?
2. 网络、制度和文化如何影响企业边界的选择?
3. 网络、制度和文化之间是如何相互作用的?

三、研究的意义

本研究试图将企业边界作为一个研究的切入点,运用经济社会学嵌入性的理论与交易费用理论对话,辩明网络、制度和文化究竟是如何影响经济行为的,经济学与社会学的制度解释有何异同,经济学效率逻辑与社会学的合法性(或认受性)逻辑分别扮演什么角色。更为重要的是在产业集群这种特殊的生产组织方式中,威廉姆森企业边界理论的交易费用解释有多大效力?这些解释是否在既定的情景中才可能发挥作用。找出这种不同的解释逻辑,本身就是一个创新。

格兰诺维特在企业边界问题上已经与威廉姆森进行了对话,他认为交易成本经济

学对企业边界的解释是抽离时空环境的,没有把企业置于一个社会关系的互动情景中,尤其是社会关系网络可能会影响到企业边界(Granovetter, 1985)。但是,格兰诺维特并没有将社会关系网络影响企业边界的机制发掘出来,社会关系网络与产业网络的关系如何,社会网络发生作用的过程是怎样的,他没有给出明确答案。

因此,本研究的理论意义在于与经济学分析企业边界的交易费用理论对话,运用格兰诺维特的嵌入性理论开展实证研究,把嵌入性理论与产业集群理论有效结合起来,在进一步丰富嵌入性理论的同时,发掘产业集群竞争力的形成机制。

实践意义在于一是企业合适的边界选择有利于有效利用资源、规避风险,本项研究有助于企业掌握边界选择的经验;二是对于地方政府来说,如何引导当地产业集群的分工合作化发展,促进企业创新和升级,从而带动本地产业结构调整与升级,最终达到区域经济发展的目的,同时有助于营造社区和谐,有利于解决本地的劳动力就业、环境污染等问题。

本研究通过发现产业集群中企业的竞争合作机制,辩明产业集群走向反专业化的原因,探讨影响产业集群企业边界的因素,针对这些因素提出促进企业分工合作,发挥外部规模效应和提高集体行动的效率,减少交易费用,促进集群升级的对策建议。理论问题在实践中检验之后,反作用于实践,有助于提出促进区域经济发展的政策建议。

第二节 相关概念的界定

一、产业集群

产业集群是指在某一特定领域内相互联系的、在地理位置上集中的公司和机构的集合体。集群包括一批对竞争起重要作用的、相互联系的产业和其他实体(波特, 1998)。具体来说,广东省早期的“一镇一品”,就是产业集群的雏形,形象上产业集群就是企业扎堆,从上游供应商直至下游客户,还包括其他机构(如研发机构、政府、行业协会、专门的产业服务中介公司等)。

关于如何判断与评价产业集群,学术界还没有统一的标准。量化的标准包括特色产业的产值、企业数量、就业人口、产品销售额所占的比例等。通常采用区位商指数表示产业集群的聚集度。其区位商指数^①的公式如下(理论上区位商指数超过1就可

^① 区位商指数:指一个地方特定部门的产值在地区工业总产值中所占的比重与全国该部门产值在全国工业总产值中所占的比重之间的比值,以 q_{ij} 代表。用于测量某产业在某地区的比较优势或专业集群程度,可作为判断当地产业资源、经济优势和产业活动流向的依据。当 $q_{ij} > 1$,则可认为 j 产业是 i 地区的专业化部门, q_{ij} 值越大,专业化水平越高。

以说形成产业集群):

$$q_{ij} = (e_{ij}/e_i) \div (E_j/E)$$

q_{ij} ——区位商;

e_i ——某地区工业总产值;

e_{ij} —— i 地区的 j 产业部分的产值;

E ——全国工业总产值;

E_j ——全国 j 产业部门的产值。

二、企业边界

本研究以研发、生产与市场各环节自制或购买作为界定企业边界的标准。如果企业从外部购买投入品,而不生产,则视作企业边界收缩,反之则被视作扩张。当企业边界收缩时,称为市场化,扩张时称为纵向一体化。与外部机构建立相对稳定的供应、配套、合作关系,而非短暂的临时交易,称为网络化。

三、嵌入性

嵌入性是经济社会学的核心概念。学者们对此的界定并不统一。有的倾向认为嵌入性是一种研究视角,相对于古典经济学和制度经济学的理性行动者的效率逻辑分析来说,这种视角认为经济行动不单纯受到经济理性的支配,而且受到社会关系网络、制度环境、政治和文化等综合因素的影响;有的倾向认为嵌入性是一种方法论,也就是格兰诺维特主张的相对于古典社会学的“过度社会化”和古典经济学的“社会化不足”而言的方法论的整合,或者说是社会学方法论上宏观与微观的衔接策略。嵌入性在具体的研究过程中,或侧重关系网络嵌入、或侧重制度嵌入、或侧重历史与文化等。嵌入性概念被广泛应用到产业集群的研究当中。本研究旨在揭示企业边界选择如何嵌入在网络、制度和文化当中。

本项研究中,网络分为:一是产业网络。产业网络又细化为研发设计商、供应商、生产商、销售商等价值链环节的组成的企业网络,也包括政府、行业协会、创新中心等中介机构组成的机构网络。产业网络是指集群客观存在的产业配套,它为企业建立以企业为中心的企业网络提供了有利条件。产业网络是集群层面的概念,企业网络是企业层面的概念。完善的产业网络有利于企业建立企业网络,选择网络化的生产方式,但是有产业网络,企业不一定会选择网络化的生产方式,不一定建构相对稳定的企业网络。

二是社会网络。主要指企业与各级政府以及职能部门官员之间的私人关系、企业家之间、企业家与其他人员之间横向的私人关系,包括通常所说的“五同”(同学、同事、同乡、同好、同业)关系。本书认为在产业网络条件相同时的社会网络规模

越大、越紧密、越可能建构企业网络，选择网络化的生产方式。

制度：一是正式制度，主要指国家的税收、劳动法等宏观政策法规和地方政府产业升级或转移的相关创新、行销政策等；二是文化（非正式制度），既包括通过人际关系的纽带形成的行律、行规、交易的潜规则等，也特指企业家的观念、地区的文化氛围或消费文化习惯。

第三节 结构安排

本研究根据理论逻辑与实证论证逻辑，把各章节的内容安排如下：导论。介绍选题依据、研究的问题、目的和意义以及研究思路。第一章理论述评。主要是本研究的理论铺垫，首先分析企业边界的研究概况，发掘那些需要补充、完善的问题，厘清企业边界的经济学解释与社会学解释存在的相同与不同之处，进入新经济社会学和新制度经济学关于企业边界的理论对话。此外，把产业集群理论和实证研究纳入嵌入性分析的框架之中，总结现有关于产业集群的嵌入性研究，分析其存在的问题与不足，准确定位本研究的理论根基；第二章研究方法与研究设计。研究方法包括方法论与具体收集处理资料的方法，具体包括个案的选取等内容。研究设计分为研究框架和变量设置两个方面。针对实证研究的需要，参考已有的研究成果，阐释本研究的变量关系。第三章网络嵌入与企业边界。主要从动态的视角分析产业集群的企业边界动态的变化趋势，网络嵌入分为产业网络与社会网络，二者都影响企业边界。第四章制度嵌入与企业边界。重点关注正式制度，包括国家的税收、劳动法等宏观政策以及地方政府产业升级、转移的产业政策对企业边界的影响，同时强调一定的制度条件下，有关系和无关系造成的企业边界差异。根本目的在于将制度作为自变量分析它如何影响到企业边界选择，而且通过关系能够运转制度，制度在关系网络下对企业边界发生影响。第五章文化嵌入与企业边界。重点探讨当地的传统文化、企业家创业精神、家族连带的影响以及企业家的价值观念对企业边界的影响。第六章制度与关系的互构。运用吉登斯的结构二重性视角，探讨制度通过建构关系而使企业边界呈现新形态，而关系反过来重塑制度，同样影响到企业重新选择边界。结论与讨论。回应交易成本理论关于企业边界的解释，着重探讨经济学交易费用对企业边界分析是有一定的条件的，也即受到社会网络的影响，受到制度和文化的制约。

第一章 理论述评

第一节 企业边界的概念

科斯是企业边界研究和界定的创始人（科斯，1937）。他将企业边界定义为价格机制被内部计划机制代替的那一点上，其后学者们从不同的角度给予界定：

企业边界是企业战略的一部分，或者说是企业经济活动的模式。维纳（Werner Z. Hirsch, 1950）认为关于企业边界主要有三种形式：一是水平整合（horizontal integration），是最基础的类型，一个水平整合的企业控制大量机构（unit），这些机构处理的是相似的商品生产，但是生产和营销是在一个水平上，通常一些集团公司被认为是水平整合的企业，管理上采取控制整体利润的决策；二是垂直整合（也称纵向一体化，vertical integration），纵向一体化的公司在一个连续的水平上进行生产和销售相似产品的时候控制不同的运作模式，但是管理上追求统一的利润。垂直整合有两种模式：（1）前向一体化，就是离消费者越来越远的战略，或者越来越向原材料生产部分靠近。（2）后向一体化，就是离消费者越来越近的战略。当然，有些公司既是原材料的生产者，又是最终的消费者，或者两个方向同时进行，纯粹纵向一体化的公司是不存在的^①，只是一体化的程度不同。

理查德森（Richardson, 1972）认为企业边界是一个网络，例如麦当劳是几千个经销商组成的网络。虽然麦当劳公司不拥有它的产权，但是通过契约控制他们的经营。但是，这里的网络主要侧重的是销售网络，尽管麦当劳有其统一的配方、装修标准等，最终的目的就是为了扩大营销网络。这与传统的制造业边界有很大的不同。

威廉姆森（Williamson, 1985）将企业边界定义为企业的影响范围，包括经销商、联盟参与者和供应商。这种边界可以说是企业所在价值链上的边界。

哈特（Hart, 1995）的界定与前两者不同，强调以资产所有权来界定企业的边界，在生产各环节中，拥有资产所有权的环节才属于企业边界内。

笔者认为科斯的定义强调的是企业边界确定的机制；维纳区分了企业边界的类型；

^① 本部分的内容主要参照 Werner Z. Hirsch, "Toward a Definition of integration", Southern Economic Journal, Vol. 17, No. 2 (Oct., 1950), pp. 159 - 165.

对于什么该纳入到企业边界之内,哈特的定义较为狭窄,他将是否拥有产权作为衡量各环节在企业边界之内或之外的尺度。理查德森和威廉姆森的定义较为宽松,凡是可控制,有影响的环节都被纳入企业边界。为了简单化,本研究以各环节自制或购买作为界定企业边界的标准。如果企业从外部购买投入品,而不生产,则视作企业边界收缩,反之则被视作扩张。当企业边界收缩时,称为市场化,扩张时称为纵向一体化。与外部机构建立相对稳定的供应、配套、合作关系,而非短暂的临时交易,称为网络化。

事实上,无论市场、科层或网络,都不会独立存在,三种形式是共存的,又是随时调整的。为了增强本研究的可操作性,本研究的定义是:以各环节自制或购买作为界定企业边界的标准。如果企业从外部购买投入品,而不生产,则视作企业边界收缩,反之则被视作扩张。当企业边界收缩时,称为市场化,扩张时称为纵向一体化。与外部机构建立相对稳定的供应、配套、合作关系,而非短暂的临时交易,称为网络化。事实上,三种类型的划分是为了便于理论分析,是“理想型”的分类,在现实生活中,无论市场、科层或网络,都不会独立存在,三种形式是共存的,又是随时调整的。

第二节 企业边界选择的经济学解释

经济学关于企业边界的研究主要来自于威廉姆森的交易费用理论,这个理论主要解决企业规模困惑的问题。早在1921年弗兰克·耐特就提出企业规模的边界问题(Frank Knight, 1921)^①。科斯(Coase, 1952)从企业家为什么不多不少只组织这么多的交易出发,运用交易成本理论解释企业什么会选择垂直整合(包括前向一体化、横向一体化和后向一体化),即企业边界问题(引自Williamson, 1985)。威廉姆森将科斯的理论发扬光大,把以“交易”为分析单位的“交易成本”概念,以及交易的三个特性,即“资产专用性”、“机会主义”、“不确定性”作为企业在边界问题上行动选择的根本原因所在。关于企业边界的理论解释,要数交易成本理论贡献最大,争论也最多。

一、交易成本理论

(一) 交易成本

交易成本(transaction cost)是新制度经济学中的交易成本理论的最基本的概念之一。交易成本的初始思想是科斯在他1937年发表的论文“企业的性质”一文中提出的,科斯认为,交易成本应包括度量、界定和保障产权的成本,发现交易对象和交

^① Frank Knight. Risk, Uncertainty and Profit [M]. New York: M. Kelly, 1921, 转引自吴忠培、施树:《企业边界:一个政治经济学的分析——企业规模的影响因素及其表现形式》,《贵州财经学院学报》,2003年第2期。

易价格的成本，讨价还价、订立契约的成本，督促契约条款严格履行的成本，等等。科斯认为交易成本是“使用价格机制的成本”，而德姆塞茨则把交易成本定义为“交换所有权的成本”（Demsetz, 1968）。

张五常把鲁滨逊经济中不可想象的一切费用划入交易成本，“交易成本可以看作是一系列制度成本，包括信息成本、谈判成本、拟定和实施契约的成本，界定和控制产权的成本、监督管理的成本和制度结构变化的成本等。”即所谓人与人之间打交道的成本（张五常，1987）。

威廉姆森系统地研究了为什么会存在交易费用以及企业为什么会走向垂直整合。威廉姆森将交易费用分为两类，即事前交易费用和事后交易费用。事前交易费用是指由于将来的情况不确定，需要事先规定交易各方的权力、责任和义务，在明确这些权利、责任和义务的过程中就要花费成本和代价，而这种成本和代价与交易各方的产权结构的明晰度有关；事后交易费用是指交易发生以后的成本。这种成本表现为各种形式：（1）交易双方为了保持长期的交易关系而所付出的代价和成本；（2）交易双方发现事先确定的交易事项有误而需要加以变更所要付出的费用；（3）交易双方由于取消交易协议而需支付的费用和机会损失（Williamson, 1977）。

制度（或说为了明确双方的责权利而签订的合约）本身是否完善，必将影响到事前交易成本，但是，如果这些交易是存在于既定的网络中，制度因素对企业边界的影响作用就会得到消减，现实生活中有诸多的案例表明，尤其是产业集群的企业都是靠口头合约，尤其是中国的法律还有很多需要完善的地方，一些企业家表明如果严格按照合同执行，需要很长的时间，企业可能早已倒闭。事实上，很多问题靠人际关系协调，当然协调者可以是双方责权利的讨价还价、也可是行业协会作为中介进行调停、或者是地方政府帮助其协调解决。“有事好商量”，商量这个词的含义远远超出了法律条文规定的范畴，需要一定的社会网络关系约束之下的讨价还价过程。

威廉姆森归纳了产生交易费用的原因，首先是资产专用性。资产专用性分为四类：专用设备，例如生产产品的专用机床；专用场地，例如，紧密相邻的货场，可以节省存货和节省运输成本；专用实物资产，例如，为生产零部件所需的专用模具；专用人力，因“实践出真知”而形成的拥有专用知识的人力资源（Williamson, 1979）。

威廉姆森进一步把机会主义、不确定性、少数交易和信息不对称等归结为影响交易费用的因素。机会主义影响交易成本的途径有三条：一是在修订契约中出现的讨价还价；二是双方对价格达不成一致意见，交易中的一方要么被迫接受不利的交易条件，继续使用专用性资产，蒙受利益下降或成本上升的损失；三是要么将专用性资产作次优使用，承受谈判失败导致的战略性失败的风险（Williamson, 1980）。

威廉姆森（1985）解释少数交易与市场机制的关系，他认为，少数交易意味着市场上的角色数量越少，市场机制就越失效。交易频率是指在特定时期交易发生的次数。交易频率对交易效率的影响主要表现为建立一种保留中间产品市场而非一体化的专门性规制结构，如双边规制结构或多边规制结构，在经济上是否合理，即是否有