

公司治理评论

REVIEW OF CORPORATE GOVERNANCE

第2卷 第1辑, 2010年3月

Volume 2 Number1, March 2010

主 编 李维安
副 主 编 李建标
武立东



经济科学出版社
Economic Science Press

公司治理评论

REVIEW OF CORPORATE GOVERNANCE

第2卷 第1辑

主 编 李维安

副主编 李建标 武立东

经济科学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

公司治理评论. 第2卷. 第1辑/李维安主编. —北京: 经济科学出版社, 2010. 9

ISBN 978 - 7 - 5058 - 9861 - 5

I. ①公… II. ①李… III. ①公司 - 企业管理 - 文集
IV. ①F276. 6 - 53

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 170842 号

责任编辑: 吕 萍 岳 琨

责任校对: 王凡娥

版式设计: 代小卫

技术编辑: 邱 天

公司治理评论 (第2卷 第1辑)

主 编 李维安

副主编 李建标 武立东

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)

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

北京汉德鼎有限公司印刷

德利装订厂装订

787 × 1092 16 开 11.5 印张 221000 字

2010 年 9 月第 1 版 2010 年 9 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 5058 - 9861 - 5 定价: 20.00 元

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

(版权所有 翻印必究)

目 录

跨国公司网络的形成与网络化治理 ——基于价值链整合视角	范黎波 吴勇志 吴易明	1
境外上市对公司治理的影响路径研究 ——基于股权结构的传导效应	周 建 刘小元 方 刚	13
中国上市公司配股后增加分红的实证研究	黄张凯 郭 琳	24
公司智力能力与公司绩效 ——基于 Panel Data 模型的实证分析	李 斌 赵玉勇	41
企业经营者管理行为的隐性控制机制研究	吴 勇 朱卫东	61
中国古代监察制度对现代公司监事会制度的影响和启示	金 强	73
上市公司总经理更替与真实活动盈余管理	金莲花 张志花 李正和	87
产业资本主导的产融结合型企业集团治理风险及对策探讨	唐茂林 郭锦塘	98
中国商业银行风险治理的定量模型简介 ——主成分分析模型和 VAR 模型综述	王时芬	108
合作演化视角下工资与企业增长关系研究	杨 勇	117
双股东之惑 ——基于双股东结构与公司治理的研究	续 芹 浦 军	127
企业伦理与企业社会责任对组织绩效的影响	余溪水 纪婉仪 张聪钦	136
跨国公司 FDI 生产型知识集群的风险及其治理	黄建康 李 群	150
上市公司自愿性会计信息披露国际比较与借鉴	齐 莹 宋金凤 林颖松 刘 婷	158

跨国公司网络的形成与网络化治理

——基于价值链整合视角

范黎波 吴勇志 吴易明*

【摘要】跨国公司网络与跨国公司的网络化治理是跨国公司研究的一个重要领域与研究方向,许多研究者运用交易成本进行了分析与讨论。本文从全球价值链的整合视角,运用专用性投资、博弈扩展理论对跨国公司网络的形成与网络化治理方式进行了研究与探讨。研究的结果表明,价值链专用性投资是一种不能轻易撤销的网络抵押品,随着价值链专用性投入的增加,价值链上的供应商嵌入跨国公司网络的程度将会越来越深,这将促使跨国公司网络的形成与扩大。由于价值链专用性投资具有自我实施的约束作用,可以在很大程度上克服由于契约的不完善性而产生的机会主义行为,价值链专用性投资在跨国公司网络治理当中发挥了不容忽视的作用,并且在网络形成的开始,这种自我实施的机制就已经存在了。

【关键词】跨国公司网络 价值链 专用性投资 博弈扩张

一、引言

在经济全球化不断深化的今天,跨国公司已经成为全球国际生产体系最重要的组织者和最主要的推动力量,交易成本经济学(Transaction Cost Economics, TCE)很早就为跨国公司网络的形成与治理提供了理论依据。部分学者指出,网络化是跨国公司适应国际产业链专业化发展趋势的必然结果。有学者从战略贸易性贸易理论来解释跨国公司网络的形成,认为跨国公司的产业垄断性促使了跨国公司网络的形成。更多的学者是用FDI理论来分析跨国公司的投资活动,并由此形成了跨国公司网络。本文通过对公司价值链在跨国投资活动中的核心地位,以及价值链的资产专用性特征分析,对跨国公

* 本文得到教育部2007年新世纪优秀人才支持计划——“中国制造”的技术发展路径与自主创新研究(项目号:NCET-07-0189)和对外经济贸易大学211工程三期建设项目资助。

范黎波(1964~),男,山东招远人,对外经济贸易大学国际商学院教授,副院长,博士生导师。研究方向:跨国经营、战略管理、企业理论与公司治理。

吴勇志(1976~),男,湖南永州人,对外经济贸易大学2007级博士研究生。研究方向:战略管理与跨国经营。

吴易明(1966~),女,江西南昌人,广东外语外贸大学MBA教育中心副主任,教授。研究方向:企业可持续发展战略。

司网络的形成以及网络治理方式提出了自己的观点。文章的创新之处体现在两方面,一是从价值链专用性投资的角度来分析跨国公司网络的形成;二是指出价值链专用性投资是跨国公司网络治理的重要方式,并且这种治理方式具有内生性。

二、跨国公司网络理论的演进

企业网络理论的不断演进与发展对现代跨国公司网络化组织的研究有着重要的借鉴意义。资源基础学派从战略联盟的观点分析了跨国公司网络的形成(Duncan, 1982; Hagedoorn, 1993),强调资源禀赋的重要性(Wernerfelt, 1984; Barney, 1991),以资源的异质性解释企业联盟的形成,跨国公司网络的形成是出于对互补性资源的获取;组织学习理论认为知识是公司最有价值的资源,跨国公司是一个知识网络,能促进技巧在企业间的有效转移推动学习(Hamel, 1991),而被认为是学习的潜在来源(Vitt & Mareh, 1988; Powell, 1990; Uzzi, 1996);经济社会学家认为跨国公司的分支机构嵌入到东道国当地经济网络中,关系的嵌入性以及网络联结强度会对跨国公司的行为选择产生重要影响(Granovetter, 1985);新制度经济学家从交易成本的角度来解释跨国公司网络的形成,认为跨国公司网络是对海外直接贸易的替代,跨国公司内部交易的协调可由作为企业间契约的网络来完成。

跨国公司价值链专用性投资理论以邓宁(Dunning)的OLI范式为演变的起点。20世纪80年代晚期,FDI理论中邓宁(1977, 1993)的折衷范式^①或OLI理论得到了广泛承认。该范式认为有三个条件必须都得到满足才可以成为一个跨国公司:即所有权优势,区位优势 and 内部化优势。所有权优势是指拥有其他企业不具有的专利或管理能力,拥有这些资产可以在几个市场中获得超额利润。区位优势在很大程度上等同于分散优势,同一公司内,地理上分散优势集中的产品可以在规模经济和潜在的分散优势之间达成基本的平衡,例如较低的要素成本,运输成本或贸易壁垒。公司也宁愿将当地市场的厂商进行内部化,也就是许可当地公司生产。这虽然是从跨国投资活动角度来解释跨国公司网络的形成,但是邓宁又指出,到20世纪90年代,OLI理论需要进行补充,分析的内容涉及到价值链投资的分析,认为跨国公司的投资活动是通过“买入”海外资产(特别是技术能力,信息,人力资本和市场)对价值链进行整合。迈奈特(Malnigh, 1996)提出了跨国公司网络演化的观点,认为跨国公司的价值链是出于对公司不同资源的组织与整合,这种基于网络的跨国管理行为可以让资源采用多中心运作,并且多中心化(Polycen-

^① 折衷范式出现后,理论界就内部化因素在跨国公司的存在和发展的过程中的作用进行了激烈争论,这与此前有关所有权优势问题的讨论相联系,更准确地说,理论争执集中在对内部化概念的解释上。

tric) 的资源整合方式可以让跨国公司执行更为广泛的全球化战略。卡尔和福如 (Carl & Furu, 2008) 在研究芬兰与中国的 164 个外国子公司的基础上, 指出跨国公司子公司的相互链接是基于一个共享的知识平台, 这个平台促进了价值链当中知识的互补, 对子公司的绩效有正向的影响关系。

跨国公司价值链网络的治理从理论上根源于交易成本经济学、企业网络学说和企业技术、学习能力等学说 (Gereffi & Sturgeon, 2003)。起源于 20 世纪 30 年代的交易成本经济学着重研究了企业与市场之间的关系, 即企业的边界是什么和为什么会有企业存在。发源于 20 世纪 80 年代的网络学说, 一方面着重研究了企业是如何有条不紊地运作各类繁杂的专业化交易; 另一方面则是探讨了企业如何在不诉诸于业务垂直整合的情况下应付机会主义问题的。网络治理 (Network Governance) 是当今全球价值链管理中的一个核心概念, 汉弗莱和休伯特 (Humphrey & Hubert, 2002) 认为, 跨国公司网络是指发生在产业价值链上各项价值活动的非市场化整合协调 (Non-Market co-ordination) 赖以发生的企业间关系机制 (Inter-firm Relationship) 和制度性安排 (Institutional Mechanism), 而这种整合协调是通过制定和推行价值链上各参与方都能认可和遵循的产品和工序标准来实现的。格尔辛特和比米什 (Goerzent & Beamish, 2005) 对跨国公司网络治理的影响因素与治理效果作了实证上的分析, 研究的结果表明, 大型跨国公司对价值链网络中的跨国合作行为有更显著影响力。

三、跨国公司网络形成的价值链理论分析

1. 跨国公司网络形成的类型

在传统的跨国公司金字塔结构中, 权力集中在跨国公司总部, 而且有一个垂直的命令链, 与此相反, 现代的全球生产网络看起来更像一个由相互联系的独立企业构成的蜘蛛网, 这其中既包含跨国公司原有的独资公司、合资公司, 也包含外部的独立供应商、经销商和其他合作伙伴, 存在着公司内部、公司之间两种交易协调机制。由于全球生产网络组织模式的种种优势, 近年来得以在全球范围内不断延伸, 这直接导致了国际分工模式、经济组织方式、比较优势的表现形式等一系列的变化。格瑞弗 (Gereffi, 1999) 将现阶段全球化最主要特征称之为“对分散在不同国家或地区的各种经济活动进行功能性的整合和协调”。他在《全球价值链治理》一文中, 以市场性 (market-based) 关系和企业纵向一体化整合 (层级组织关系) 作为国际价值链治理的两个极端, 网络型关系作为价值链治理的中间形态, 将网络型关系分为模块型 (Modular)、关系型 (Relational) 和俘获型 (Captive) 等几种基本类型。

在这几种类型的价值链网络关系中, 价值链的资产专用性程度由市场型

到层级型逐渐增加,治理关系也由松散到紧密而逐级递增。市场型 (Market) 价值链的资产专用性程度最低,在市场中采购者面对的是卖家所定的价格和产品特性,因为信息交换并不复杂,交易很少会被某一方所主导,跨国公司网络不会形成;而在模块型价值链 (Modular Value Chain) 中,价值链的模块化程度提高,模块型价值链网络就会出现;对于关系型价值链 (Relational Value Chain) 来讲,彼此之间的依存关系紧密,并通过声誉、社会 and 地域关系、家族关系、道德准则来进行约束,这样的关系也可以通过增加合同违约金来保障 (Williamson, 1983),完整的隐性知识交换一般通过经常性的面对面的交流来完成,这样也提高了双方的转换成本;俘获型价值链 (Captive Value Chain),双方建立起交易的依赖性,牵头公司会试图去控制住供应商以防止其他人从中获益,由于供应商面临着巨大的转换成本,从而“被俘获”,俘获型关系通过牵头公司的主导控制机会主义的损害,并同时为供应商提供资源 and 市场进入的机会;层级 (Hierarchy) 价值链,牵头公司自己生产产品,是因为需要处理投入产出的复杂网络,控制相关资源 (如知识产权)。

供应商的满足能力高时,跨国公司不需要进行专门性的价值链,通过市场购买即可获得所需资源,此时无网络性存在。而当参与者进行了价值链的专用性投资,将会按投入程度的高低而成为跨国公司网络的一个模块、专用型关系,或为跨国公司网络所俘获,相应的退出成本也由低逐渐增高,真正意义上的跨国公司网络得以形成。见表 1。

表 1 全球价值链网络的形成方式

治理类型	供应商满足的能力	价值链专用性	跨国公司网络化程度	网络治理的控制力	公开协调程度和权力不对称性
市场型	高	低	低	低	低
模块型	高	较低	较低	较低	↑
关系型	高	高	高	高	↑
俘获型	低	较高	较高	较高	↓
层级	低	很高	很高	很高	高

2. 跨国公司网络形成的机制

跨国公司价值网络形成的动因理论认为,跨国公司为了应对全球竞争的压力,会想方设法降低生产成本以实现利润最大化,这就促使他们在全世界范围内进行资源优化配置,在这一过程中,吸引跨国公司的是各国、各地区不同的竞争优势,跨国公司把来自于不同国家、地区的多个企业组织在一起形成全球生产网络,将分布于世界各地的价值链环和增值活动连接起来,从而形成了全球价值链 (Global Value Chains)。如果我们剥去跨国公司的竞争压力以及各国的资源优势这层原因,深入到网络的形成机制当中进行分析,就

会发现,跨国公司价值链网络的一个重要特征就是参与者必须进行专用性的投资,而且往往是不可收回的沉淀成本。在模块型、关系型与俘获型治理关系中,供应商会不同程度地成为跨国公司价值链网络的一部分,关系越是紧密,则越难以摆脱对跨国公司网络的依赖,如果供应商离开了这个网络,那么之前的投资再也无法收回,供应商的不可收回的专用性投资就构成了参与网络的抵押品,这种资产的专用性投入构成参与价值链网络的可置信承诺,这样价值链参与者就形成自我实施的单边协议,形成不断地进行这种交易的自我约束激励(惠双民,2002)。而且这种不可收回的专用性的投资作为抵押,也构成了进行持续性的网络参与的显示信号,相互激励、相互诱使,于是,跨国公司价值链网络就形成并不断扩大起来。

跨国公司价值链网络形成的本质原因是价值链的参与者可能从价值链网络当中获得资源,从模块型到俘获型三种不同的网络化程度中所获得的资源程度也是不一致的,因为网络参与者的专用性投资程度不一样,每位价值链参与者的网络专用性资产投入越多时,它们相互进行资源共享时,从价值链网络中所获得的资源也越多,因为这种专用投入是不可撤销的,会导致边际收入大于专用性边际投入,从而会诱使参与者的不断进行。我们用以下博弈扩展模型来说明加入价值链网络的获得性。

假定在跨国公司网络中存在某种可获利的活动,任何一个参与供应商有两种选择,进入合作交易,或不进入交易。参与者不进入,其专用性的投资和收益都为零。若供应商想进入该活动,参与供应商就必须进行某种专用性资产的投资 c (这是专用性投资的价值),且 c 是不可收回的沉淀成本;如果参与供应商诚实交易,则其收益为 R , $R - c > 0$;相反,若采取机会主义行为,则不会获得任何收益。用扩展的博弈形式表示如图1所示。

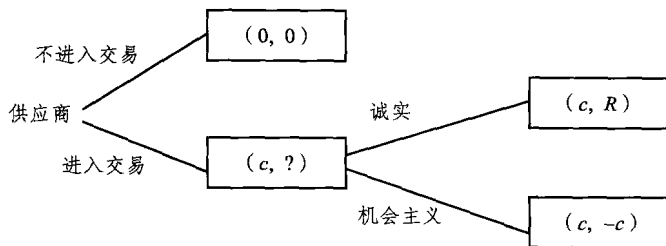


图1 跨国公司价值链网络形成的博弈

图1中括号内前一个量表示专用性投资的支出,后一个量表示参与网络获得的收益。由于 $R - c > 0$ 是可置信的,因而这是一个自我实施的子博弈精炼的纳什均衡,从而保证了参与价值链活动的有效性。

借用以上的博弈分析,我们推出价值链网络中的企业的合作博弈可以保证网络治理关系的形成。分析如下:

假定参与者 1、2 都各有两种选择——参与价值链网络或不参与价值链网络。若不参与网络，则各自的收益为 0。若参与网络，假定参与者 1、2 进行的专用性投资都是 c ， c 为不可收回的沉淀成本。如果参与者 1、2 都诚实，则其收益各为 R_1 、 R_2 ，且 $R_1 - c > R - c$ ； $R_2 - c > R - c$ 。这是因为，参与者分别免费享用了对方的资源。相反，若采取机会主义行为，则各自收益都为 0，而之前的专用性的投资也不能再收回。用扩展的博弈形式表示如图 2 所示。

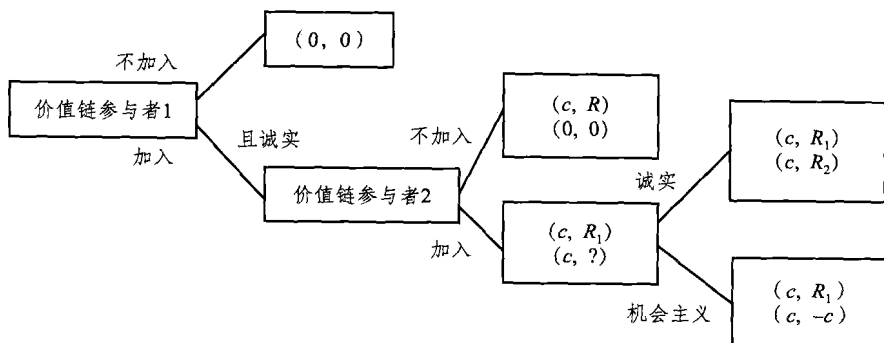


图2 跨国公司价值链网络形成的扩展博弈

图2中方框内上面的是参与者1的支出—收益矩阵，下面的是参与者2的支出—收益矩阵。由于 $R_1 - c > R - c$ ； $R_2 - c > R - c$ 都是可置信的，因而这是一个可实施的纳什均衡的合作博弈，从而价值链活动得以开展。如果在此基础上，引入参与者3，参与者4，一直到 n ，则多个参与者的合作博弈就形成了，而且参与者的收益随着参与企业数的增加而递增。

以上是从博弈的角度论证了跨国公司价值形成的原因，在多位参与者进行专用投资，并且进行资源共享的条件下，每一个价值链网络的参与者从网络中获得的收益大于自己的专用资产投入，从而保证价值链网络的不断形成。这一点也正是威廉姆森（Williamson）所强调的自发网络秩序的实现条件。从网络治理的角度分析，这种不可收回的专用性资产的投资，一方面能起到信号的显示作用，从而诱使新的参与者的加入。另一方面起到了一种抵押作用，显示了可置信的承诺的信号，对参与者自己形成一种制约，从而保证了跨国公司网络中各种商业活动的有序进行，从这个层面说，从价值链网络形成的开始，自我治理行为就已经发生了。

四、跨国公司价值链网络治理分析

跨国公司价值链进行治理的目标是确定市场准入（Market Access）的条件和规范网络参与者行为，当价值链中的企业要面对其他人制定的产品指标时，就需要价值链的治理结构为之传递产品指标信息和实行规范（Humphrey

& Schmitz, 2002), 价值链网络治理就是指非市场性整合协调价值链中经济活动赖以实现的公司间关系和制度性机制。通过价值链网络的治理可以有效地减少采购风险, 因为市场竞争中的非价格因素如产品质量、安全、交货能力和物流因素尤为重要, 尽管跨国公司确定了价值链中的产品和工序标准, 但是, 制造商(供应商)有可能因为缺乏必要资源或必备的能力而无法兑现“满足给定的产品和工序标准的承诺”。为了确保能够满足要求, 价值链网络参与者还需要对选定的供货商进行专门投资, 进行技术设备升级。专用性投资在跨国公司价值链网络治理过程中扮演着核心角色, 由此而形成介于市场与层级之间的模块型、关系型与俘获型三种网络治理模式, 我们以价值专用性投资对网络治理成本的影响来分析网络治理关系。

令 $M = M(k, \theta)$ 、 $X = X(k, \theta)$ 、 $H = H(k, \theta)$ 分别表示市场、网络与层级模式的治理成本。在价值链的配置与管理成本方面, 网络治理模式都介于市场与层级模式之间。在 $k = 0$, 即生产价值链上的供应商具有完全的通用性时, 市场对供应商的组织成本将小于跨国公司内部层级组织成本与进行专用投入的价值链网络组织资源的成本, 即市场自发调配方式相对来说是最好的, 即有(1)式成立。

$$M(0) < X(0) < H(0) \quad (1)$$

而随着价值链资产专用性投入作为双边依赖且连续性地增大时, 相对于跨国公司内部层级与网络的治理形式, 市场治理的边际失效程度也会逐渐加大, 而分阶段依次地为网络治理、层级治理的边际有效性所替代, 即在治理成本的变动边际趋势上, 有(2)式成立。

$$M' > X' > H' > 0 \quad (2)$$

(1)式与(2)式的关系形式可以在图3中加以表示。图3中的各条曲线由供给曲线的包络线构成。如果 K^* 是 K 的最优值, 则有效供给具有如下规则: (1) 当 $K' < K_1$ 时, 运用市场治理方式。(2) 当 $K_1 < K' < K_2$ 时, 运用混合治理方式。(3) 当 $K^* > K_2$ 时, 运用层级治理方式。

通过图3的分析, 市场治理的方式建立在容许机会主义行为大量存在的基础之上, 专用性投资与机会主义行为是背道而驰的, 因为只要这两者同时存在, 便会导致治理成本的急剧上升, 市场治理方式对专用投资的管理显得无能为力。随着国际生产体系中供应对某个特定价值链网络进行专用性资产的投入, 价值链网络治理取代充满机会主义行为的市场治理将成为必然。在从模块型价值链, 经由关系型价值链, 再过渡到俘获型价值链的过程中, 专用性投资的程度逐级递增。而当某个跨国公司对某家供应商的投资进行“买入”时, 层级治理方式就会形成。

我们在分析跨国公司价值网络治理时, 专用性投资也就成为需要考虑的关键环节。专用性投资排除市场治理的作用并且能够低成本地规范网络参与者行为的原因是提供了可以显示可置信承诺信号的抵押品, 对网络参与者起

到制约作用。但这种制约机制是如何运行的，下面通过对重复博弈的分析，我们可以发现专用性投资在对参与者的行为有足以强大的威慑力量。见图 4。

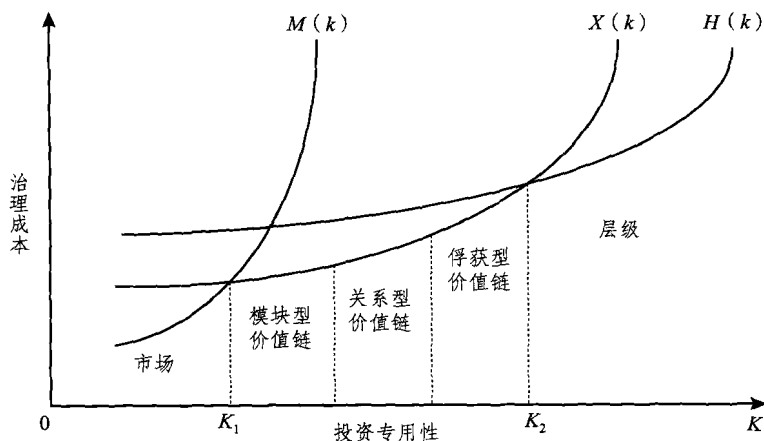


图 3 跨国公司价值链网络治理与专用性投资的关系

		参与者 2	
参与者 1		欺诈	不欺诈
	信任	(-5, 10)	(5, 5)
	不信任	(0, 0)	(0, 0)

图 4 参与者之间信任的“囚徒困境”

在跨国公司网络中信任产生的博弈中，存在一个被称之为“囚徒困境”的 Nash 均衡，用图 4 这个博弈模型来表示。网络中的任意两个参与者，假设参与者 1 的策略空间为 {信任, 不信任}，参与者 2 的策略空间为 {欺诈, 不欺诈}，双方进行博弈。在一次博弈中参与者 1 采取信任策略时，参与者 2 有两种策略：欺诈和不欺诈均可以选择，采取欺诈手段可得收益为 10，不欺诈可得收益为 5，参与者 2 肯定会选择欺诈。在参与者 1 选择不信任策略时，参与者 2 选择欺诈或不欺诈的收益都为 0。同理，可以分析参与者 1 的收益情况，得出这个博弈的 Nash 均衡解为 (0, 0) → {不信任, 欺诈}，这时网络中的参与者都有机会主义的倾向，信任无法产生。

而当价值链网络中存在专用性投资（network-specific investment）时，博弈将会形成另外一种结果。对于建立价值链网络中信任的可置信承诺，参与者的不可收回的网络专用性投资决定了参与者必须持续存在于价值链网络当中才能利用这些投资，不然，这些沉淀成本将成为参与者的损失。因此，参与者网络的专用性投资可以成为甄别合作对象的可置信承诺。而且，专用性程度越高，规模越大，可置信的程度也越高。在网络专用性投资的保障下，

参与者之间的信任博弈就变为专用性投资下的信任博弈，见图5。

参与者1	参与者2		
		欺诈	不欺诈
	信任	$(0, 10 - A)$	$(5, 5)$
	不信任	$(0, -A)$	$(0, 0)$

注：1. A 表示不可收回的网络专用性投资的成本。2. 为方便起见，此支付矩阵表示参与者1的专用性投资暂不考虑；如果参与者2守信，专用性投资的成本可不计。

图5 专用性投资下的信任博弈

可以看到，理论上讲，如果 $0 \leq A < 5$ ，参与者2还会有机会主义行为。当 $A \geq 5$ 时，参与者一定会守信。所以，我们说投资的专用性程度和规模与参与者的可置信程度成正比。但同时，也应看到就专用性的投资一项还不能完全保证参与者会守信。于是，我们提出重复博弈对信任机制建立的理论解释。

我们认为，参与者过去的行为表现不能成为甄选建立信任关系伙伴的标准。参与者是非人格化的组织，根据过去的表现来预测将来的规律并不适用于参与者。如果，过去的交易是多次的、长期的，但未来的交易次数是有限的，那么参与者就可以计算，在未来的交易中可以获得多少收益，当交易进行到某个阶段时，未来的收益可能会少于在此时采取机会主义行为的收益，这时参与者就会放弃诚信，以获得更多的收益。如果博弈的次数足够多，参与者通过计算可以判定诚实守信的收益大于机会主义的收益，从而选择诚实守信。在重复博弈的条件下，网络参与者之间的信任博弈可表示为如图6所示的形式。

参与者1	参与者2		
		欺诈	不欺诈
	信任	$(0, 10)$	(R_1, R_2)
	不信任	$(0, 0)$	$(0, 0)$

注：为方便起见，此支付矩阵表示参与者1的专用性投资暂不考虑；如果参与者2守信，专用性投资的收益可不计。 $R_1 = r_1 + r_2 + \dots + r_n$ ； $R_2 = r'_1 + r'_2 + \dots + r'_n$ 。 r 与 r' 分别表示每次博弈中参与者1和参与者2获得的收益。

图6 重复博弈下的信任博弈

从以上的支付矩阵可以看到，在重复博弈的条件下参与者1和参与者2采取守信的收益无法确定。于是 Nash 均衡不再是（不信任，欺诈）—— $(0, 0)$ 。在这里，我们要着重指出的一点是，重复博弈的次数要足够多，也就是参与者合作的时间要足够长，这样坚持诚实守信的收益才可能大于采取机会主义的收益。另外，建立信任关系的双方应该没有确定的关于合作结束

的日期,因为这样才能保证参与者不会在临近合作结束时,采取机会主义行为以获得更多的收益。

五、结 论

通过以上分析可以发现,价值链专用性资产的投入对跨国公司网络的形成与治理的作用是一致的,价值链专用性投资起到了两方面的作用。首先是对跨国公司价值链网络的形成起到了促进作用,以价值链专用性资产的投入程度可将网络型关系分为模块型、关系型和俘获型等几种基本类型,专用性投资对契约有替代性的作用以及具有网络抵押品的作用,致使网络的参与者不能轻易地退出价值链;其次是对价值链网络具有自我实施的约束作用,单纯依赖于外部契约来形成网络和对网络进行约束的机制是不完善的,并且容易产生机会主义行为。对于追求效率与利润的企业来说,采取了机会主义行为的合作对象的最可行的惩罚只是自己退出交易,具体到企业网络来说,对网络成员的违规行为最大的惩罚只能是使这个企业退出该网络。外部的契约的确能够对企业的机会主义行为起到威慑的作用,但是如果某个企业真的出现了违规行为,依靠外部的契约环境来治理是高成本、低效率的方式。跨国公司价值链网络专用性投资形成的可置信承诺以及重复博弈是企业间建立信任的条件,保证了跨国公司网络的有序运行。由于研究重点与视角的原因,我们将主要精力放在了对价值网络的理论分析与论述上,对于这些分析论述的实践指导意义没有进行充分的论述。此外,还缺乏实证研究的论证,部分研究的量化也有待进行。这些局限与不足,也将是我们今后研究的重点与方向。

参考文献

- [1] 惠双民:《资产专用性、网络扩展和私人秩序》,载《经济研究》2002年第7期。
- [2] 范黎波、李自杰:《企业理论与公司治理》,对外经济贸易大学出版社2001年版。
- [3] 杨瑞龙:《企业理论:现代观点》,中国人民大学出版社2005年版。
- [4] 范黎波、张中元:《基于网络的学习与治理机制》,载《中国工业经济》2006年第10期。
- [5] 王林生、范黎波:《跨国经营理论与战略》,对外经济贸易大学出版社2003年版。
- [6] 张维迎:《博弈论与信息经济学》,上海三联书店1996年版。
- [7] 韩晶、刘素:《治理机制与企业网络的稳定性》,载《现代管理科学》2008年第3期。
- [8] 彭正银:《网络治理、四重维度与扩展的交易成本理论》,载《经济管理》2003年第18期。

- [9] Ranjay, Gulati, 1999, Network location and learning: The influence of network resources and firm capabilities on alliance formation, *Strategic Management Journal*, 20 (5): 397.
- [10] Carl F Fey, Patrick Furu, 2008, Top management incentive compensation and knowledge sharing in multinational corporations, *Strategic Management Journal*, 29 (12).
- [11] Goerzen, Beamish, 2005, The effect of alliance network diversity on multinational enterprise performance, *Strategic Management Journal*, 26 (4): 333 – 355.
- [12] John Humphrey, Hubert Schmitz, 2002, Developing Country Firms' in World Economy: Governance and Upgrading in global value chains, Heft, 61.
- [13] Gary Gereffi, John Humphrey, Timothy Sturgeon, 2005, The governance of global value chains, *Review of International Political Economy*, 12 (2): 78 – 104.
- [14] Song J, 2002, Firm capabilities and technology ladders: sequential foreign direct investments of Japanese electronics firms in East Asia, *Strategic Management Journal*, 21 (3): 191 – 210.
- [15] Chung W, Song J, 2004, Sequential investment, firm motivation and agglomeration of Japanese electronics firms in the United States, *Journal of Economics and Management Strategy*, 13: 539 – 560.
- [16] Williamson, O. E. The Mechanism of Governance, Oxford University Press, New York, 1996.
- [17] Mayer R C, Davis J H, 1995, An Integrative Model of Organizational Trust, *Academy of Management*, 20: 709 – 734.
- [18] Edward Anderson, Frank Kelly, Richard Steinberg, 2006, A Contract and Balancing Mechanism for Sharing Capacity in a Communication Network, *Management Science*, 201 (4): 54 – 60.
- [19] Bell G G, Clusters, 2005, Networks and Firm Innovativeness, *Strategic Management Journal*, 26 (3): 287 – 295.
- [20] Tsai-Lung Liu, 2004, Enhancement of Customer Network Relationship via Governance Mechanism of Inter-Organizational Core Resource and Core Knowledge Strategic Alliance, *Journal of American Academy of Business*, 87 (12): 21 – 30.
- [21] Norio Sawabe, Susumu Egashira, 2007, The knowledge management strategy and the formation of innovative networks in emerging industries, *Journal of Evolutionary Economics*, 17 (3): 277.
- [22] Kale P, Singh H, Perlmutter H, 2000, Learning and Protection of Proprietary Assets in Strategic Alliances: Building Relational Capital, *Strategic Management Journal*, 21: 217 – 237.
- [23] Suchman M, 1995, Managing legitimacy: strategic and institutional approaches, *Academy of Management Review*, (20): 571 – 610.
- [24] Malnight, Thomas, 1996, The transition from decentralized to network-based MNC structures: An evolutionary perspective, *Journal of International Business Studies*, 27 (1): 43.
- [25] Williamson, 1991, comparative Economic organization: The analysis of Discrete Structural-Alternative, *Administrative Science Quarterly*, 36: 269 – 296.

Formation and Governance of MNCs' Network: A Perspective Based on Value Chain Integration

Fan Libo Wu Yongzhi Wu Yiming

Abstract: Network formation and governance of MNCs is an important research area and direction. Many researchers have analyzed and discussed this problem with Transaction Cost Theory. In this paper, we analyze the formation and governance of MNCs network with specific investment and game extension theory from a perspective of global value chain integration. Our research conclusion demonstrates that value chain specific investment as irrevocable collateral has caused the formation and expanding of MNCs network with the increment of network specific investment. Self-enforcing function of value chain specific investment can avoid the opportunism to a large extent because of imperfectness of contract. Value chain specific investment plays an important role in the formation of MNCs network and exists at the beginning of emergence of network.

Key Words: MNCs network Value Chain Specific Investment Extension of Game Theory

境外上市对公司治理的影响路径研究

——基于股权结构的传导效应

周建 刘小元 方刚*

【摘要】运用制度理论和委托代理理论从外部治理环境和内部治理机制两个维度分析了境外上市对公司治理的影响。境外上市有助于提高公司治理水平，一方面国外证券市场良好的法律制度体系、信息环境以及产品市场国际化等外部因素的约束、规范和引导能够改善外部治理环境；另一方面境外上市行为导致公司治理结构和治理机制对外部治理环境进行适应性调整和改进。

【关键词】境外上市 公司治理 治理环境 治理机制

一、引言

随着经济全球一体化发展和各国金融管制的放松，国际资本流动日趋自由化，各国公司寻求到国际资本市场上市的现象与日俱增。境外上市不仅成为企业获取国际资本的重要途径，而且成为企业实施国际化战略的重要模式（周建等，2008）。企业境外上市，作为企业嵌入在制度环境中的内在制度框架的公司治理具有强制性的制度变迁特征。这种强制性合规的公司治理机制对于解决境外上市企业中委托代理问题的有效性开始引起理论界的关注。斯图尔兹（Stulz，1999）以及里斯和魏兹巴赫（Reese & Weisbach，2003）实证研究表明非美国企业在美国上市加强了对公司投资者的保护，降低了控股股东的代理成本。但是，利希特（Licht，2004）认为任何关于规则选择的理论模型都会产生规则套利的问题，即规则制定者之间的竞争将导致规则标准低于期望的合理水平，因此全球证券交易以及证券监管机构之间对上市公司

* 本文受到以下基金项目的资助：国家自然科学基金重点项目（70532001）；国家自然科学基金项目（70872048）；教育部新世纪人才支持计划（NCET-08-0302）；教育部人文社科重点研究基地重大项目（04JJD630004）；2007年天津市哲学社会科学规划项目重点课题（TJGL07-83）；南开大学“985工程”“中国企业管理与制度创新基地”项目（1050821210）。

周建（1964～），男，四川内江人，南开大学商学院/南开大学公司治理研究中心教授，博士生导师。研究方向：企业战略、公司治理。

刘小元（1980～），男，湖北荆门人，南开大学商学院/南开大学公司治理研究中心博士研究生。研究方向：公司治理。

方刚（1970～），男，吉林省吉林市人，南开大学商学院/南开大学公司治理研究中心博士研究生。研究方向：公司治理与战略。