

跨国公司的内部化对我国企业的启示

● 许 云 鹰

当今的世界经济已堪称跨国公司的时代。据近年统计，跨国公司已控制了世界生产的40%，国际技术转让的30%，国际贸易量的50%~60%，以及国际直接投资的90%以上。跨国公司对世界经济产生的重大影响，促使西方经济理论界从各种角度，对跨国公司进行了多层次的深入研究，形成有关跨国公司即直接投资的一系列理论流派，如垄断优势理论，产品周期理论，内部化理论，国际生产折衷理论，等等。随着跨国公司理论研究的深入，在围绕跨国公司直接投资的诸多理论中，内部化理论为越来越多的人所接受，地位日渐突出，被视为跨国公司的“关键性理论”。这一方面反映了跨国公司内部化理论的深化过程，同时也表明跨国公司在其经营过程中越来越多地与内部化发生着联系，并在不同程度上直接或间接地受到内部化的制约。

所谓内部化，就其概念而言，有狭义和广义之分。狭义的内部化，美国芝加哥大学教授罗纳德·科思在《企业的性质》一书中，以交易成本理论作了极为精辟的阐述。可以说，这也是促成科思荣获1991年度诺贝尔经济学奖的理论贡献之一。科思理论的前提是把企业和市场看作可以相互替代的交易体制，它们都具有资源配置或交易管理的特点。科思认为两者的转换取决于交易费用即交易成本，而市场贸易会导致许多附加成本，如寻找合适的贸易价格的成本；在合同上规定双方权利和义务的成本与接受这种合同有关的风险成本等等。因此，当企业这种交易体制的交易成本少于市场时，企业就会实施“内部化”，即将市场交易的行为纳入企业内部，以企业内部的行政命令和权威取代外部市场的价格机制。从科思的阐述，我们可以了解到这样一种狭义的内部化概念：内部化是企业为避免和克服外部市场的缺陷所导致的交易附加成本，在企业内设立交易市场，通过交易成本的极小化来达到利润极大化的行为。内部化的本质在于实现外部市场向企业内部市场的转换。

广义的内部化是与跨国公司紧密联系在一起的。它除了狭义概念中的内涵外，还体现了达到对外部市场的垄断，对内采取的一体化管理以及总体战略决策的跨国公司经营机制。纵观跨国公司的有关经营活动，如公司内的国际贸易、公司内的产业调整乃至国际产业调整、跨国公司的全球战略目标、高度集中的管理或是多元化的分权管理，无不与内部化有关。内部化就如跨国公司的中枢神经系统，向其世界全方位经营活动的各个层面和环节及时发出各种指令。它不仅可以使外部市场的不完全性所导致的高额交易成本，如政府对贸易的干预和限制、公司拥有优势的知识产品和技术市场缺乏合理的定价机制、市场信息交流的不完全和垄断力量的作用等达到最小化，谋求资源在公司内部的最佳配置，而且还可以用来对跨国公司日益增长的海外生产与经营活动及其拥有的优势实行充分有效的控制。由此可见，广义的内部化即为跨国公司的内部化。

跨国公司的迅猛发展已充分显示了其特有的内部化优势：跨国公司管理、控制和规划生产，尤其是协调关键投入要素移动的能力大大提高；通过差别性定价即转移价格策略充分掌握市场力量；摆脱垄断市场和双方市场竞争的压力；避免了技术和知识在公司各方转移中的不确定性；采用转移定价方式，绕开政府的干预和贸易壁垒。内部化优势带来的好处促使跨国公司规模不断扩大，具有更大规模的跨国公司又得以确立更强劲的内部化优势。

但从另一方面讲，跨国公司的规模不会无止境地扩大，它要受到管理成本的制约。跨国公司的内部化效益随管理成本的增加而递减。跨国公司的管理成本主要有：（1）信息交流成本。外部市场内部化后，为了使控制和计划行为更为明确和灵活，需要在公司内部充分地信息进行交流，还要从公司外部获取一切必要的信息。对此，跨国公司要付出相应的代价，如建立信息网络系统，配备管理人员等。（2）协调成本。公司内部产品的供需双方的交换关系，生产要素在公司内部的跨国流动，都需要在母公司进行统一的协调，因而产生协调成本。（3）控制成本。跨国公司经营的产品种类多，地区分布广泛，要实现有效的控制，无疑要投入相当的人力和财力。（4）在国际上进行投资经营，尤其是在将市场内部化的初始阶段，都要付出可观的“初建成本”，如语言培训、投资环境评估等。此外，将外部市场内部化，还得考虑东道国政府采取相应对策而发生的政治风险成本。科思指出，管理费用的增加和企业规模的扩大（即企业内部化的程度）最终会达到一个均衡点，也就是说，以扩大企业“内部化”的交易所省下的费用，正好被因此而增加的管理费用所抵销。在这种情况下，企业就会因内部化无利可图而停止扩大规模。由此可见，跨国公司的内部化机制在其发展优势的同时，也要受到管理成本的制约，企业内部化机制永远无法脱离外部市场。

跨国公司作为国际经营的主体，其内部化的运作效能已深入到跨国公司的各个方面和环节。内部化在客观上对跨国公司各个子公司与局部利益起到一体化的调控效能，它具有高度的权威和有效的控制这两个特点。而更具体、更直接，更鲜明的效能主要表现在以下方面：

首先是设立和维持公司内部的国际市场，推动公司内贸易的发展。公司内贸易是在母公司与子公司，子公司与子公司之间进行。公司内交易的动机主要是实现企业内部的经营与管理，使经营过程中生产、经营要素实现正常的运动。总之，内部化为跨国公司生产专业化分工，资金的融通调拨和技术的转让提供了重要的机制，它使跨国公司内部贸易具有这样几个特点：（1）转移价格是沟通公司内贸易各方的桥梁，通过转移价格来克服公司内部分工的统一性与各部门利益不一致性的矛盾。（2）内部贸易不存在商品所有权的外向转移。（3）内部贸易实行很强的贸易管理，计划性很强。（4）公司内贸易与公司拥有的技术水平相关，公司拥有的技术水平越高，内部贸易的比重就越大。（5）公司内贸易主要以包括知识和技术专利的中间产品为主，并力求消除中间产品的外部市场。

第二方面是不断地扩大公司规模，最大限度地发挥内部化优势。跨国公司一般采用两种国际直接投资的方式来扩大企业规模。一种是到国外投资开办新的子公司，将母公司的产品、资本和技术管理等生产要素转移到国外，与当地的生产要素相结合，形成由母公司控制的新的经济实体，进行有效地内部化生产，从而造成内部化态势。第二种是投资收买和兼并企业的方式，即跨国公司通过这一手段将其它企业纳入自己原有的组织体系，从而达到扩大公司内部市场和吞并部分外部市场的目的。具体而言，①提高跨国公司内部市场的有效性，

加强公司在某行业的地位；②分散涉足新行业经营的风险，增加未来发展的可能性。③减少贸易摩擦，提高销售能力和扩大利润；④提高研究开发的能力、提高下属企业及整个公司的生产能力；⑤有效地促进公司内部资源的分配。

第三方面是跨国公司对科技的研究开发。技术专利方面的优势是跨国公司的立足之本。跨国公司通常利用技术上的优势造成其子公司和东道国对他们的依赖。从这个意义上讲，技术专利同时也提供了控制权。跨国公司因而对新技术的研究开发极为重视。内部化在这方面效能是：一方面，它不仅能迅速地从分散在世界各地的子公司那里调集巨额资金，解决研究开发的庞大经费开支，还能在全球范围内设立科研机构，网罗科技人才，并将科技人才和科研成果内部化；另一方面，内部化能防止新科技成果的扩散，保持对高新技术的垄断和控制，因而研究开发是内部化效能的重要方面。

第四方面是公司内部国际生产的规模经济，内部化效能通过子公司间产品的转移，使跨国公司具有当地企业或非跨国公司无法达到的生产规模。某子公司在某地生产某种产品，由于当地销售这种产品的容量小，子公司只能以小于适度的规模进行生产，这样产品成本必然增加。内部化的效能在于能使该子公司的产品可以通过其它子公司在其它国家的市场销售，使该子公司有条件以适度规模进行生产，从而确立产品成本低于当地企业的竞争优势。

综上所述，内部化虽然不能使跨国公司最终完全取代世界市场，但它在跨国公司追求全球利润最大化的战略目标的过程中，使公司在全球范围的国际生产，财务管理、市场营销和研究开发等各个方面达到高度的一体化和高度的竞争优势，从而最大限度地推动跨国公司全球战略目标的实现。

跨国公司的内部化机制对我国企业的国际化，以及发展国内的大集团公司都是颇有借鉴意义的。首先，内部化机制可以更新企业的观念，增强企业的国际竞争意识。内部化追求的目标是外部市场的最大利润，因此要求企业在目标市场的前提下，合理地调整企业内部的各种资源以及生产要素，通过内联（内部协作）、外并（兼并），投资等各种方式以转移外部交易市场，促成企业内部统一意志的交易市场，从而达到企业整体交易成本的极小化。

其次，内部化机制可使企业在经营战略上确立全球战略。内部化虽不能取代市场，但却是在全球范围以争夺和垄断市场为启动力的。因而内部化机制可使企业对其所处的竞争环境和企业本身条件的分析，确定产品方向和海外发展规模，发展领域以及发展步骤，由此获得最大限度的利润和长远利益。也就是说，企业有了一个全球战略目标，在经营决策时，就可以不拘泥于局部得失，而从世界区域和全球角度来谋划整个企业的发展。通过制定周密的全球战略，企业就可以逐步做到在资源最廉价的地方采购原料，在利息最低的地区筹措暂时短缺的资金，在税率最低的国家缴纳税金。最终实现获取最大限度利润的目的。

第三在经营策略上，内部化机制可以使企业最大限度地去追求效益。由于国际上的区域保护主义，企业在转入生产经营国际化的新领域后，会遇到各种限制和关税壁垒。在以内部化的减少交易成本来达到利润最大化的原则下，企业可以调整产品结构，或调整资金流向等等，以经营策略上的灵活多变，使各种场合的障碍和风险减到最小，而使利润达到最大化。

第四，内部化机制可以实现企业高度集中的管理体制，使企业在全球范围的经营活动服从整个企业的利益。在企业统一指挥下，按照一个共同的战略，协调利用人力和财力。