

# 企业的边界决定：交易成本与企业能力 理论的统一逻辑

孙宁华 谢祎璠

(南京大学经济学院, 江苏 南京 210093)

**[摘要]** 企业边界问题是经营决策的重要问题,明确企业边界是企业发展的前提。传统的关于企业边界的决定理论为交易成本理论,强调企业交易成本与自造生产成本的对比,而后来兴起的企业能力理论则强调企业核心能力的重要性。我们发现,两种理论分别从经济学和管理学视角提出独立的分析框架,但在某些情况下得出相反的结论。为解决这一矛盾,挖掘两种理论间的内在关联,从两种理论的共性与差异性出发,深入探讨企业边界的决定机理,提出基于资产专用互补性的边界决定理论。该理论强调企业能力形成的内生性,并从交易成本的角度解释这种内生性产生的途径。理论表明,企业只可能整合与公司其他资产和生产活动具有专用互补性的资产和生产活动,且这种整合是通过企业主动识别或创造实现的。本文提出的企业边界决定理论是基于交易成本理论和核心能力理论的统一逻辑分析框架,在挖掘现有研究对两种理论对比分析深度的同时,打开了能力与交易成本两种因素在企业边界决定中相互作用的研究空间。

**[关键词]** 企业边界 交易成本理论 企业能力理论 资产专用互补性

**[中图分类号]** F069.9 **[文献标识码]** A **[文章编号]** 2096-983X(2021)03-0039-09

## 一、引言:两种企业边界决定理论的冲突

随着时代的发展,人们对企业的交易成本和核心能力的理解都发生了巨大的变化,企业的边界也似乎变得越来越模糊。实际中,我们看到的现象并不像亚当·斯密预测的那样,随着社会分工不断深化,小企业独霸天下;也不像科斯预测的那样随着交易成本不断降低,纵向一体化遍地开花。而交易成本理论和企业能力理论作为现有的两种主要的企业边界决定理

论,从完全不同的角度对企业的边界变动进行阐释,有时甚至会得到相互矛盾的结果。如何解释这些矛盾,或者说如何找到基于两种理论的统一逻辑,成为本文的关注点。

新古典经济学明确讨论了企业的存在,在市场完全竞争的假设条件下,采用边际分析的方法,将企业看作生产函数以确定要素市场和产品市场最优决策的问题,最终形成了价格理论。但新古典理论关于企业的论述过于抽象,仅把企业当作是一个“黑匣子”,固定投入导致固定产出,并不符合实际情况,也没有对企业内

收稿日期:2020-10-29

作者简介:孙宁华,副院长,教授,博士研究生导师,主要从事宏观经济学、金融衍生产品、中国经济发展研究;谢祎璠,硕士研究生。

部组织及边界给予足够的关注。

真正开始讨论企业边界问题的是罗纳德·科斯。他在1937年发表的《企业的性质》一文中提出“企业是对市场的替代,是用看得见的管理来替代价格机制。只要企业内部组织成本低于市场上的组织成本时,企业这种比市场有效的组织形式就出现了。”<sup>[1]</sup>科斯认为,企业的边界在于:当在企业范围内进行交易所产生的边际节约等于由于企业内权威的增大而产生的边际僵硬成本时,企业的范围刚刚好。这是科斯对于企业如何决定边界的解释,虽然没有对企业边界本身的定义给出明确和深入的说明,但成为之后影响广泛的交易成本理论的起点。

威廉姆森关于企业边界与规模的理论框架是对科斯思想的深化,他认为不确定性、交易频率与资产专用性决定企业边界与组织规模的变化,这三个因素都涉及到交易成本的变化。实际上这是两类成本的比较,即市场交易成本与企业内的各种成本(如委托代理中的监督、激励与约束成本),不确定性越大,越需要纵向一体化;交易频率越高,越需要纵向一体化;资产专用性越强,越需要纵向一体化。<sup>[2]</sup>但威廉姆森的理论分析框架是在三因素之外的其他因素恒定不变的假设下实行的,在经济运行中,技术变化、经济全球化趋势等很多其他因素在不断变化,上述分析框架显得有些无能为力了。

交易成本理论对企业问题尤其是边界问题的讨论是开创性的,但其将企业和市场看作是完全替代的观点并不符合实际,企业的生产功能就是市场没有办法完成的。<sup>[3]</sup>同时企业也不是为了弥补市场的不足才产生,即不是单纯为了节约交易费用而产生,企业在利用资源以及管理的过程中都会不断创造新的知识和人力资本,这些都是交易成本理论所忽略的。<sup>[4]</sup>

尽管如此,在过去的20余年中,交易成本经济学主导了关于企业边界决定因素的实证文献,为企业内部整合代替市场购买的行为提供了诸多证据。<sup>[5]</sup>然而,近年来出现了一系列重要且广泛的对交易成本经济学的批评,其中关于

这一问题的讨论主要涉及交易成本问题和公司比较能力问题在边界决策中的相对重要性。许多学者认为,企业的比较能力在界定企业界限方面发挥着重要作用。<sup>[6]</sup>有些学者认为企业在内部开展的活动比外部提供商具有更强的能力;有些研究者认为能力的作用比交易成本更重要。<sup>[7]</sup>因此,这种能力效应被定位为独立于交易成本之外的企业边界理论。

这也就是后来彭罗斯等人提出的以能力或者说资源为核心的企业能力理论。企业能力理论认为,企业是拥有特定资源和特殊能力的组织结合体。它能够运用这些资源和能力进行生产活动,一个运行良好的企业能够不断地获取资源、积累经验并在组织中传播知识和技能。这些独特的资源和能力成为企业竞争优势的源泉。<sup>[8]</sup>企业能力理论特别强调企业核心能力——即指企业组织中积累起来的关于如何协调不同生产技能和有机结合多种技术的知识。

能力理论提出者彭罗斯认为,企业要实现生产的功能,需要相应的特定资源和特殊能力做支撑。<sup>[9]</sup>由于专业化分工的原因,任何一个企业都无法拥有将原材料转化为产成品所需的全部能力;即使拥有全部能力,也无法在各项能力上与其他企业相比都具有比较优势。因此,企业应在内部开展具有比较优势能力的活动,而将那些不具有比较优势能力的活动外包出去。企业的边界也由其内部创造所需的生产能力而产生的成本与其他企业购买该能力所产生的成本相比较而确定。

虽然企业能力理论在实际中具有较好的解释力,但其理论也存在一定缺陷。因为企业的核心能力也是在不断变化的,很难说清到底是企业的核心能力确定了边界,还是边界确定了核心能力。目前还不能证实双方存在单向的因果关系。

## 二、单独依赖交易成本或企业能力理论的缺陷性

单独使用交易成本或者企业能力理论进行

企业边界选择,有时会产生误解与矛盾。本文认为这两组解释逻辑实际上是交织在一起的,并且两种理论在根本上存在相互依赖性。现有的关于边界选择过程中的核心能力或交易成本的相对重要性的研究缺乏逻辑基础,只是针对不同的企业及市场情况给出的具体的解释性说明,并没有在同一基础上进行两者的讨论与对比。此外,本文认为,企业边界的交易成本和能力决定因素以特定的动态方式交织在一起,即:企业初始边界取决于能力的形成,并且在决定是否保留、开发或出售它们时,受到交易成本的影响。虽然企业之间的能力差异也可能因管理者的先天认知、禀赋或其他偶然事件的因素而出现,但我们关注到的是组织如何在后期的边界决策中有意识地发展自己的能力。因此,除了简单的意外发现之外,公司及其上下游供应商在任何时间点的能力分配,都反映了过去或现在企业间的交易成本。

本文试图提供一种企业边界的决定理论,综合利用与两种观点相一致的逻辑,通过这种方式,更好地整合企业边界决定的现有理论,以便于指导管理者确定何时以及如何以当前治理选择为目标来促进公司能力的发展,这也决定了公司的未来边界,这对当前投资或其他战略决策至关重要。首先分别考察能力理论及交易成本理论在解释治理选择方面的局限性,然后提出两种观点的综合。我们的主要观点是,资产或生产活动的的能力之间的优劣与公司在中长期是否整合该能力无关。这是因为资产对任何公司的价值或能力提升取决于其与该公司的其他资产“捆绑”的互补程度。从这个意义上讲,资产的价值或能力是完全独立于“捆绑”的概念。因为每个公司的“捆绑”都可能是独一无二的,不同的公司会在给定的资产和生产活动上产生不同的价值,从而从交换中获益。因此,企业的边界是在管理者创造和发现有效的资产匹配时确定的。从中期和长期来看,边界选择是由资产和生产活动之间(即各类资产及对应生产活动间)的独特互补性驱动的,而不是由任何特

定资产或生产活动中嵌入的“固有能力”驱动的。

### (一) 企业能力理论及缺陷

虽然在其最初的发展中,资源能力研究侧重于解释公司之间相对的增长绩效问题,但该理论隐含地解决了公司边界问题。<sup>[10]</sup>后来,能力概念已被直接应用于解释企业界限的决定因素。资源能力理论学者认为当企业具有比较能力时进行内部生产;无比较能力时进行外包。同时,这些能力的比较差异也并非源于规模经济,而是源于与规模无关的差异。因此,Barney认为,在做某些事情时,有些公司比其他公司更好,因此公司所拥有的相对能力对边界产生了重大影响。<sup>[11]</sup>Demsetz早些时候也曾表示“强调交易成本通过隐含地假设所有公司都可以同样良好地生产商品或服务来模糊对能力的看法”。<sup>[12]</sup>Jacobides & Winter认为,要了解公司是否整合,必须关注生产能力的分配。在他们的模型中,生产能力的差异很大程度上决定了边界选择,交易成本在这种因果关系中只起到适度的调节作用。<sup>[13]</sup>类似的研究旨在说明企业的生产能力因规模以外的原因而有所不同,而这些能力差异是企业边界选择的主要驱动因素。许多实证研究也证实了比较能力逻辑在边界决策中的直接应用,这些研究或多或少都回答了能力或交易成本在企业边界决策中哪个更重要的问题。<sup>[14]</sup>

从动态的角度来看,这个问题的回答是有失偏颇的,对能力的简单比较与评估忽略了过去的边界决策累积在企业的当前能力分布中所起的决定作用。实际上,能力与边界选择之间的因果关系可能恰恰与常见关联相反。今天的能力可能反映了过去边界选择的累积,而不是今天的选择反映了企业已获得的能力。从这个意义上说,能力理论与企业边界单向的因果关系值得商榷。

举个简单的例子,假设管理者在时间1寻找具有给定能力的特定生产活动或资产,但是这种有能力的资产或生产活动并不存在,并且它的生产需要高度专用性投资。正如交易成本理论所认为的,在没有精心设计的保障措施的情

况下,外部供应商并不愿意进行这些高度专用性投资,而且在合同中创建和实施这些保护措施的成本很高,管理者很可能会选择内部化此类资产与活动的开发。由于这些专用性投资是随着时间的推移而进行的,因此企业逐渐开发了相应的能力匹配这些专用性投资(如特殊生产工艺以匹配特殊的生产设备),以保证在时间2之前,相比外部供应商具有相对能力优势。因此,没有其他公司拥有一套资产和活动,能够比该企业拥有的资产和活动中产生更具有竞争力的价值。此后,该公司也只能选择继续整合相关联的投资。在这个例子中,时间2对企业边界决策起决定作用的理论究竟是能力理论还是交易成本理论呢?从静态角度来看,可以认为是企业在时间2的相对能力高于外部供应商导致其更愿意选择内部整合的方式进行生产,即采取扩大企业边界的决策。但从动态角度来看,正是时间1的交易成本巨大阻碍了外购的可能性才使得企业选择自己投资并开发出具有比较优势的相对能力,从而促使之后一系列相关交易只能通过整合在内部发生。

也许会有人反驳说,对于有些企业边界扩大的决策初始便与交易成本无关,也并不与未来决策相关,上面的分析只是对特定情况的说明。但我们需要看到市场中广泛存在的企业间能力的买卖行为,企业的能力并非是一成不变的。如果买卖能力可以发生,就不能抛弃上面例子的可能,去讨论企业现在的能力及与其相关的决策。更具体地说,对这种能力的买卖直接关乎企业接下来的边界决策,那么这种能力买卖本身是如何发生的呢?针对企业既定的能力,应该选择购买还是自造,本质上涉及到战略要素市场的短期摩擦问题。众所周知的有信息不对称,包括道德风险,逆向选择,信息隐私等问题(比如企业内部知情者比外部交易者更清楚自己所交易能力的价值),这些与交易成本的概念息息相关,如整合被收购公司的问题往往反映出公司无法在其边界内复制市场的高效激励所导致的内部治理成本。自造投资重点资产

或生产活动的问题可能反映了对外部供应商供应可能产生的不确定性。因此,我们之所以观察到企业决定在内部进行特定活动主要是由于拥有卓越的能力而无法与交易成本相关联,是因为忽略了交易成本很可能是通过造成企业在战略要素市场中的摩擦,如信息不对称等影响战略要素(如专用资产、互补资产等异质资产)的选择,进一步决定基于战略要素的能力构建与开发,最终影响了企业的相对能力。

能力边界理论的另一个问题是:他们认为公司永远不应剥离优越的能力或获得劣等能力。然而,现实中的企业基于各种原因可能并且确实做出了这样的选择。例如,如果他们所服务的买家都是竞争公司,买家担心来自竞争对手的购买导致的机会主义行为,那么企业可能会出售能力极强的资产或活动。另一方面,公司可以选择收购劣质资产或者劣等能力,以便将其作为一种平台(一个明显例子:雪松集团通过收购有巨额债务压力的中江信托,旨在获得信托牌照,构筑其金融板块核心能力),通过内部投资在未来发展优势。

总之,正如能力考虑因素本身并不能解释某个时间点的边界决策一样,它们并不能单独解释这些决策的持久性。从长远来看,异质能力的资产和生产活动将流向能够最有效利用每个能力的企业,因此企业当前的能力分配不会决定未来的这种分配。在短期内,当前的能力分配对企业边界决策施加了一个重要的约束,但这是因为战略要素市场的摩擦最终根植于某种这样那样的交易成本。此外,当公司购买或出售能力时,这些选择通常不符合比较能力逻辑,在很多情况下,企业在缺乏优越能力时会选择内化,在有优势能力时会外包。实际上,这也印证了我们的观点:并不是能力在边界决策中无关紧要,相反,由于交易成本在其开发、交换和治理中出现,因此它们和能力的相互影响非常重要。

## (二)交易成本理论及缺陷

交易成本理论作为边界选择的战略理论有

其自身的局限性,它更多的是广泛地说明企业治理结构的方向,<sup>[15]</sup>例如,交易成本理论因很少关注价值创造过程而广受批评。尽管早期关于交易成本的论述明确表明能力形成,特别是成本优势,是特定投资的目标,但交易成本理论几乎没有在关于企业寻求创造和获取价值时,应该追求的何种交易给出具体的分析与说明。然而,有许多特定的投资会产生高专用性的资产或活动,却很少有为公司创造附加价值或持续优势,因而无法由企业自发进行,需要政府来进行保障与激励。因此,边界选择不能仅仅依赖于资产的特殊性,还必须通过评估来替代资产组合所创造的价值来塑造。

交易成本理论的隐含假设是资产和活动始于通用或同质的状态,通过积极和有意识的投资,这些通用资产经历了一种转变,将其从通用资产转变为专业资产和独特的资产,但显然这是一个很强的假设。在任何时候,资产和生产活动都可能非常不同,因此,综合治理理论必须从资产异质性的假设开始,并认识到单独的异质性与战略考虑相结合,极有可能会产生大量的契约约束问题。此外,交易成本理论更多通过企业边界造就以及区分内部与外部能力。与此相反,不仅需要理解边界选择如何塑造现有内部和外部能力的这种分布,而且还需要理解如何确定公司何时维持这种先前存在的分配以及何时通过销售已存在的能力来改变它。

### 三、企业边界选择的综合理论

#### (一) 理论分析

为进一步阐明边界选择理论,综合交易成本理论和能力理论,使用与两者兼容的逻辑对这两种方法进行综合。理论前提是由于不同公司对生产活动和资产的估值不同且可以进行交易,资产的“固有能Ⓒ力”在中长期并不能确定其所有者的最优选择(即边界选择)。在这个综合理论中,专注于潜在能力的组成部分:

资产和生产活动(生产方式)。能力被视为由资产和生产活动的配置所决定,而不是视为既定的分布。依赖于资产交换的战略因素市场逻辑,认为公司的资产和生产活动是在这些市场中获取的。

首先,从企业能力理论的基本前提开始,认为管理者通过组合独特且有价值的资产组合来寻求为企业建立相对优势能力。<sup>[16]</sup>单独的资产是可以累积和彼此互补的,管理者试图发现有价值的资产“捆绑”组合。其次,将企业的边界定义为管理者选择拥有的资产及生产活动。因此,假设企业“捆绑”组合中的资产以协商价格进行买卖,其资产价格至少反映它在最佳替代用途中的价值(即,符合购买者认为的在新的资产“捆绑”组合中的价值以及执行交易所涉及的交易成本)。第三,假设这些资产或多或少是异质的。因此,没有两个资产是完全相同的。

根据以上三个假设,战略要素市场类似于“匹配市场”,其中通过发现异质买方和卖方之间的最佳配对来创造价值。因此,由于异质资产之间的互补性模式不同,没有两家公司能够完全相同地评估给定资产。公司将为核心资产赋予更高的价值,该资产与公司的其他资产相互补充。互补性程度成为问题的关键,具体来说:一些资产与一家企业现有资产组合比与另外一家更互补。或者,可以将企业的给定资产的价值定义为该企业创建包含该核心资产的价值减去该企业用替代活动或资产创建的价值,其中替代品是为企业产生次高价值的物品。这个差值反映了资产当前使用相对于次优使用的回报差异。

在战略要素市场中,异质资产基于买方和卖方的不同估值进行交换。资产价格由其因提高企业其他资产价值而为各企业创造的价值以及讨价还价的程度而决定。通过运气或战略决策能够识别独特且高度互补的资产“捆绑”组合能够产生的新价值,这个过程通常不会被别人发现,否则这种独特性就将丧失。比如,企业某些创新型计划与策略一旦公开就失去超额收

益的可能,只能获得平均收益。

在上述假设下统一运用基于能力和交易成本的逻辑时,这两种观点对边界选择的核心驱动因素提供了一致并且相互依赖的预测。基于能力理论来看战略因素市场得到的结果是:企业通过获得“低价资产”来创造价值。然而,基于能力的逻辑并没有阐明为什么企业必须整合才能获得这些独特的补充资产,而不是通过市场购买。该问题的答案直接来自交易成本逻辑。未能获得资产,而是寻求签订服务合同,会产生持久性问题。当购买方对这一独特互补性的估值暴露给外部拥有资产的供应商时,就难以持续下去。因此,在异质性和专业化投资创造价值的世界中,这两种理论的结论是相当一致的:企业整合以创造和保护将专用互补资产间组合时产生的价值。

表1 预测

	通用	专用
互补	外包	整合(内造)
非互补	外包	外包

企业将整合与企业资产“捆绑”的专用互补性资产。表1所示,资产或活动显示出与原有资产“捆绑”组合的专用互补性时,将会导致整合即内部化的发生。除此之外,无论互补与否,通用与否都不会导致整合的发生。企业管理者寻求的用于“捆绑”的专用互补性资产可能已经存在或需要投资才能形成。因此,资产和活动之间的专用互补性可能通过以下两种方式之一产生:一是通过有意识的投资,因为企业以某种专用的方式积极地重新配置资产;二是通过实验或偶然性,其中专用的资产被创造性地组合成新的资产“捆绑”。当在这两种情景中出现资产专用互补性时,就会促进整合。这里,提出了资产专用互补性的概念,区别于传统的资产专用性及互补性概念,尝试将活动与资产的匹配过程内化到资产专用性的概念中。资产专用互补性被定义为某项资产相对于另一特定资产,在不降低生产价值的情况下,能被移作他

用与另一特定资产互补匹配的程度。资产专用性内化了生产活动这一要素在能力形成中的作用。因此,考虑能力是否发生变化,主要关注资产间的专用互补程度是否发生改变。

一方面,考虑一位管理者,他已知一个与其公司的资产和活动“捆绑”组合专用互补的现有资产,但该资产由外部方拥有。通过市场合同获取此资产会在事后产生道德风险。一旦拥有专用互补性资产的外部公司发现互补资产组合的价值,并发现其源于这种互补专用性时,这个外部公司可能会有“敲竹杠”的行为,以分得额外收益。另一方面,专用互补性在本质上可能是理想化的,仅存在于管理者的头脑中并且需要对关键资产进行改造转换。在这种情况下,生成对其他资产和活动具有专用能力和互补效果的资产和活动首先需要投资。与其他独特的互补资产一样,这些资产一旦形成,就会产生重要附加价值。实际上,一般企业不愿意由外部提供该类投资,一旦外部供应商进行这些投资并产生所需的新的且具有专用能力的资产,用于生成这些资产的任何投资的专用价值都要由买方买单。因此,企业通常会选择整合,以鼓励形成专用的能力,并防止形成后的持久且昂贵的讨价还价成本。这也是交易成本理论讨论的原型。

总而言之,与交易成本和资源能力理论逻辑一致,我们认为资产中的异质性和资产之间关系的专用互补性促进了整合的发生。资产专用互补组合中独特价值的产生促进了整合,以便保护这一价值免受外部侵占,或者说最小化与产生和管理这种专用互补性相关的交易成本。

上述论述说明了两个方面问题。首先,仅仅资产和生产活动之间的互补性或相关性不足以解释长期整合的发生。之前的战略因素研究的一个共同点就是强调协同作用或互补性是整合的主要驱动力。但是,如果资产具有协同性,但在其他方面是同质的,并且因此可以以相同的形式大量获得,那么管理者可以通过合同手段轻松取得该类资产的使用权,不存在长期

威胁的问题。实际上,涉及具有丰富替代品的协同或互补资产的交易往往通过市场交易的外购手段发生,从综合理论的逻辑来看,很明显,资产的单独能力与中长期拥有者的选择没有实际关系。

其次,只有当企业与其现有资产或预期未来的资产具有专用互补性时,才能将所有权问题与不同资产组合产生的不同价值联系起来。因此,只有当异质资产满足拥有与其高度专用互补资产的购买者时,价值创造机会才会出现,企业边界才会发生变化。

总而言之,如表1所示,企业不可能整合一般互补的资产和生产活动以及专用性强但不具有互补性的资产和活动。但是,企业可能会整合与公司其他资产和生产活动专用互补性的资产和生产活动。因此,在管理者拥有不同见解的异质性资产环境中,企业在识别获得或创造与其已拥有的资产和活动唯一互补的资产的机会时更有可能购买(整合)。未能整合这些资产会使公司面临事后的额外费用或合同规避的费用。

## (二)案例分析

京东发展自身物流系统的过程印证了本文逻辑。在其网络销售行业刚刚起步之时,更多的产品是通过网上商户自行寄送,质量和时效性往往得不到保证,所以饱受消费者的诟病。京东的管理层在收到一轮又一轮融资后,由最高领导者刘强东牵头,决定优先斥巨资打造京东自己的物流系统。在当时来看这是一个吃力且不讨好的举动。一方面与传统的物流行业之间的矛盾会加剧,难免受到排挤,另一方面这也是个极度耗费人力物力财力的决策。但是不得不说物流是与电商业务的专用互补性极高的附带行业,物流做得好,也能极大地扩大自己的用户群体,保证平台的用户体验。京东管理层正是预见了一点,并没有和其他网络销售平台一样采取物流外包,而是将这一命门牢牢掌握在自己手里。在约6年期间,迅速建立并完善了一套自身拥有的完整的物流系统,配送时间精确到小时,配送范围也逐渐扩大到全国各地。

诚然,这样的代价是,在起初的十年创业期间,由于资金的匮乏以及物流线的资金消耗,京东几乎是不盈利的,甚至年年亏损。但是,其用户量却在呈几何倍数地增长,打破了阿里巴巴一家独大的电商环境,为以后的发展壮大埋下了伏笔。事实证明,现如今的京东物流已经成为了物流行业的典范,更是在不久前从公司独立出来,扩大了自己的业务范围,加大了商业合作的力度,为母公司提供了极大的利润空间和发展前景。正是物流与平台业务的高度专用互补性致使京东内部化物流系统,提升以物流与平台为核心一系列业务的相对能力。

## (三)与交易成本理论和资源能力理论的区别

提出综合理论与交易成本理论的区别主要有两点:第一,一是对于资产专用性对企业边界决策影响方式的挖掘。交易成本理论认为,仅仅是资产的专用性决定了企业边界移动的方向,整合还是外包。但本文认为是特定资产与现有或预期资产“捆绑”组合之间特殊的专用互补性决定了企业最终的决策。仅仅是高度专用性但并不与企业已有或预期资产组合存在高互补性,并不一定会导致企业的整合行为。例如定制机械,虽然具有高度专用性,但并不是唯一互补的,所以企业常常也选择外部购买。同时,交易成本理论认为资产的专用性是外生的。而资产的专用性是由企业管理者的选择决定的,换言之,由企业管理者选择的现有资产“捆绑”组合或预计资产“捆绑”组合决定了某项资产对于该企业的专用性程度,这将是资产交易方式选择的关键。

第二,交易成本理论所讨论的治理选择问题往往专注于企业与特定供应商的双边交易问题。重点是企业家在战略层面认识到创造价值的机会,就可能选择组建一系列互补异质的资产和活动。当多个交易相互关联并且同时发生时,企业在选择资产交易方式的过程中面临的交易成本阻碍会更明显。

综合理论与能力理论的区别主要也有两点:

第一,原有的能力理论认为竞争优势源于获得定价较低的资产的能力,但并没有反映管理者独特的战略远见或运气。逻辑强调了资产与企业匹配的关键作用,确定这些资产之间的专用互补性是竞争优势的驱动力。

第二,能力理论认为是资产存量积累,即非交易的现有资产中累积的价值或能力塑造了企业的优势。但本文的理论认为,企业内部的所有资产(具备核心能力的资产)都是不可交易的,因为它们不能以反映其对企业内在价值的价格进行交易。在这个层面上,并不是已有的那些部分非交易所得资产决定了企业的相对能力,交易所得资产也在塑造企业能力的过程中发挥了重要作用。换句话说,内部化资产应该是企业其他资产的独特的补充,因此不应该有机会向他人出售资产并产生额外的附加值。

#### 四、结论

本文的基本论点总结如下。首先,无论资产能力的初始分配如何,随着有关资产“捆绑”组合的价值被暴露和传播,资产将迁移到对其价值最高的企业。其次,资产的独立属性与能力并不能确定中长期的所有权。相反,所有权取决于资产与企业拥有的其他资产“捆绑”组合的属性。因此,资产的价值特定产生于企业的资产组合。一方面,与企业其他资产具有独特专用互补性的资产可能会被整合以避免外购将导致的持续性风险为代表的交易成本。另一方面,如果资产是企业资源“捆绑”组合的补充,但该资产相当普遍并不具有独特的互补性时,企业很可能选择外购的方式获取资产。

即便企业当前明显无法获取对增加现有资产价值至关重要的资产,但外部供应商拥有这些专用的互补资产,该企业仍会试图努力整合它来获取该类资产。同样,一家企业的相对优势能力的来源可理解为其能够使资产以独特的专用互补方式创造价值。那么,这种能力的所有权既可以看作历史形成的相对能力比较导致

的;也可以看作是交易成本过高的结果。未能获得或保留所有权资产给了外部供应商更多“敲竹杠”的可能。虽然可以通过一些保障措施来规制,但在涉及多边互补性的资产“捆绑”组合中,任何专用互补的资产的外部所有权都会产生严重的风险问题。因此,所有专用互补性资产的内化整合成为可能。

本文认为,关于企业边界决定的研究中大多对交易成本理论与资源能力理论之间进行错误的二分法,交易成本理论与资源能力理论是相互交织的,企业决定创建和保留哪些能力以及放弃哪些能力是由交易成本考虑因素决定的,而这一出发点则是为了增强企业由专用互补性资产“捆绑”组合中蕴含的企业能力。因此,仅凭能力逻辑无法定义企业边界选择。相反,应将能力考虑因素视为与交易成本考虑因素动态交织,并最终由它们共同驱动。未来的研究可以继续分析这种复杂互动的各个方面,通过共同阐述基于互补能力和交易成本的边界选择的综合解释,朝这个方向迈出了第一步。

其次,与交易成本和能力相互作用相关的另一组问题围绕着公司如何学习如何管理其内部和外部关系的问题。虽然,基于能力的企业理论倾向于强调关键企业能力本质上是技术性的,但不少研究表明企业能够以类似于他们开发生产方式的方式开发管理活动的能力的可能性。对管理能力的研究将会进一步揭示企业边界如何形成,特别是新兴行业的企业,以及他们如何塑造及管理内化和外购关系的能力。因此,进一步研究企业管理其学习活动的方式,以及它们如何学会管理自己的活动,有望加深对交易成本与企业边界能力决定因素之间相互作用的理解。

---

#### 参考文献:

- [1]Coase R H. The Nature of the firm [J]. *Economica*, New Series, 1937, 4 (16) : 386-405.
- [2]Williamson O E. Transaction cost economics: The governance of contractual relations[J]. *The Journal*



- of Law & Economics, 1979, 22 (2): 233-261.
- [3]曾楚宏,林丹明.论企业边界的两重性[J].中国工业经济, 2005 (10): 73-80.
- [4]曾楚宏,王斌.能力、交易费用与企业边界的变动[J].社会科学,2011,(10):45-53.
- [5]Williamson, O E, Markets and hierarchies: Analysis and antitrust implications[M]. New York: The Free Press, 1975.
- [6]Argyres, Nicholas. Evidence on the role of firm capabilities in vertical integration decisions[J]. Strategic Management Journal, 1996, 17 (2): 129-150.
- [7]Jacobides M G, Hitt L M. Losing sight of the forest for the trees? Productive capabilities and gains from trade as drivers of vertical scope[J], Strategic Management Journal, 2005, 26 (13): 1209-1227.
- [8]夏清华.从资源到能力:竞争优势战略的一个理论综述.管理世界, 2002 (4): 109-114.
- [9]Penrose E T. The theory of growth of the firm[M]. Oxford: Basil Blackwell Publisher, 1959.
- [10]Richardson G B. The organization of industry[J]. The Economic Journal, 1972, 82 (327): 883-896.
- [11]Barney J B. How a firm's capabilities affect boundary decisions[J]. Sloan Management Review, 1999, 40 (3):137-145.
- [12]Demsetz H. The theory of the firm revisited[J]. Journal of Law, Economics & Organization, 1988, 4 (1):141-161.
- [13]Jacobides, Michael G Winter, Sidney G. Capabilities: Structure, agency, and evolution[J]. Organization Science, 2012, 23 (5): 1365-1381.
- [14]黄培伦,尚航标,王三木,李海峰.企业能力:静态能力与动态能力理论界定及关系辨析[J].科学与科学技术管理, 2008 (7): 165-169.
- [15]Madhok, Anoop. Reassessing the fundamentals and beyond: Ronald Coase, the transaction cost and resource-based theories of the firm and the institutional structure of production[J]. Strategic Management Journal, 2002, 23 (6): 535-550.
- [16]Rumelt R P, Dan S, David J T. Strategic management and economics[J]. Strategic Management Journal, 1991 (12): 5-29.

【责任编辑 许鲁光】

## Enterprise's Boundary Theory: Unified Logic Based on TCE and HBV Theory

SUN Ninghua & XIE Yifan

**Abstract:** The enterprise boundary problem is an important part of business decision-making, and it is clear that the enterprise boundary is the premise of enterprise development. The traditional decision theory about enterprise boundaries is the transaction cost theory, which emphasizes the comparison between corporate transaction costs and self-created production costs. Later, the emerging enterprise capability theory emphasizes the importance of the core competence of enterprises. The two theories propose separate analytical frameworks from the fields of economics and management, but in some cases draw the opposite conclusions. In order to solve this situation, this paper attempts to explore the decision mechanism of enterprise boundaries from the commonalities and differences of the two theories, and proposes the boundary decision theory based on asset-specific complementarity, emphasizing the endogeneity of enterprise capacity formation, and from the transaction cost. The angle explains this way of endogenous production. A unified logic analysis framework for two theories is given.

**Keywords:** corporate boundaries; transaction cost theory; corporate capability theory; asset-specific complementarity