

文章编号:1002-980X(2006)12-0062-06

资产专用性理论局限性评述

——兼论通用收购费舍公司案例

吴义爽¹, 吴义刚²

(1. 浙江大学 公共管理学院, 杭州 310027; 2. 安徽农业大学 经济与贸易学院, 合肥 230036)

摘要:作为解释企业边界问题的主流分析工具,资产专用性理论不能对当前企业实践以及经验研究的结论提供合理解释,因此需要重新审视。本文从机会主义假设、生产、资产专用性、交易成本性质、不确定性、交易分析单位六个方面详细论述了该理论的局限性,并从不同角度对通用——费舍公司并购案例进行了重新分析和解释,试图为审视企业边界问题增加一些“着眼点”。

关键词:资产专用性;交易成本;生产能力;战略

中图分类号:F270 **文献标志码:**A

企业边界问题一直是企业理论和战略管理的核心问题之一,科斯^[1]以后,威廉姆森和克莱茵等建立的资产专用性理论^[2-4]是分析该问题最具影响力的工具,从目前国内讨论企业边界的学术性文章来看,该理论也依然占据了绝对的主流位置,然近年来,该理论越来越显示出其缺乏解释力的局限性:一方面,当前广为采用的联盟或网络结构中,企业之间涉及到高度专用性资产、高交易频率以及技术和商业前景的高度不确定性,但资产专用性理论所预测的一体化结论并没有出现;另一方面,面对同样或类似性质的交易,不同企业会选择不同的交易方式^[5-6];更为重要的是:作为检验一种学说是否科学的“指示器”,近年来的一系列经验研究表明,在企业边界选择中最显著的因素是企业的能力,而不是交易成本^[7-9]。理论预测和企业实践以及经验研究结论的不一致性意味着:有必要重新审视资产专用性理论,本文将从机会主义假设、资产专用性、交易分析单位等六个方面论述该理论的局限性,希望为审视企业边界问题增加一些“着眼点”。

一、简化了机会主义行为“倾向”向“结果”的转换过程

在威廉姆森以及克莱茵等的后续工作中,机会主义假设既针对行为“倾向”,也针对行为“结果”,并且只要有条件,这种行为“倾向”将转化为“结果”,而有界理性、资产专用性和不确定性恰好为这种转换创造了条件。特别地,不确定性程度越高,初始合同中未尽事宜必然越多,机会主义“钻空子”行为的可能性越大;资产专用性程度越大,联合生产创造的“准租”必然越大,机会主义“敲竹杠”行为的动机就越强,这样,交易双方就会陷入为防范交易对方机会主义行为、而尽可能实现自己机会主义行为的“两难困境”,从而复杂的协商、监测、强化执行以及讨价还价行动就再所难免,因此会产生高额的交易成本,一旦超过了某个临界值,以市场合同来协调生产的方式将超过其“自我实施”的范围,交易将被一体化所取代,因为科层组织可以利用权威的督察来控制机会主义行为。

然而机会主义行为“倾向”向“结果”的转换并不如此简单,首先,任何组织及其活动都是嵌入在特

收稿日期:2006-09-16

作者简介:吴义爽(1971—),男,安徽肥东人,浙江大学公共管理学院博士研究生,研究方向:企业理论和战略管理;吴义刚(1968—),男,安徽肥东人,硕士,研究方向:产业组织理论。

本文在此无意讨论机会主义行为“倾向”的假设是否合理,实际上这种“倾向性”假设也遭到了许多学者的批判,参见文献[26]。

定的社会环境之中,不同制度之间的互补性和相关性将大大弱化这种转换的可能性^[10-11],特别地,青木昌彦对如何有效约束机会主义行为的问题进行过精彩的分析,基本结论是:一个博弈域(domain)内技术上无法解决的机会主义潜在危险会由其他博弈域内的规则而解决^[12];其次,任何企业组织的生存都依赖于长期的经营和客户需求,机会主义行为一旦被识别,该组织将失去未来的“生意”机会,而在长期的市场竞争和选择过程中,这种行为一定会被识别和得到惩罚的^[13]。通常,这种识别和惩罚机制在实践中会通过两种方式来实现:一种是直接的,另一种是间接的。在直接的情况下,A的机会主义行为会被交易伙伴B识别出来,B通过拒绝下一次的交易而惩罚A;在间接的情况下,A机会主义行为的后果(比如低质量中间产品或原材料)会沿着价值链传递,从而损害了消费者的利益(因此被消费者识别),消费者会通过拒绝对最终产品的购买而间接地、沿着价值链反向传递惩罚效应。

给定上述约束、识别和惩罚机制对经济行为者造成的预期,尽管不能绝对排除机会主义行为发生的可能性,但以机会主义为出发点,从一般性的理论角度来考虑市场合同的失灵和一体化的必要性显然是不恰当的,就如同我们不能因婚姻“合同”中可能存在的对方机会主义行为,而从一般意义上来得出婚姻“合同”无效性的结论一样。

二、低估了生产及其能力差异性对企业边界决策的影响

科斯以后,在解释企业边界的问题上,理论的发展明显违背了科斯本人的初衷,分析核心偏离了生产的协作问题,更关注于可占用性、所有权、激励联合和自利问题,企业被视为治理机会主义行为的“工具”,而不再是具有独特协调技术的生产组织,企业对边界的选择原则被认为是遵循“交易成本最小化”,这种思维方式“忽视了企业的主要活动:生产经营”,也就必然低估了两个重要因素对企业边界决策的影响:企业的目标以及不同企业生产能力的差异性。

尽管在企业的目标问题上存在不同认识,但无可争议的是:生存是企业最重要的目标,而企业赖以生存的基础是“利用资源生产消费者需要的产品和

服务以获取利润”^[14],这意味着企业在进行边界选择时不可能不重视生产及其获取利润的能力问题,否则企业就不会主动去进行联合技术开发、合资、战略性资产投资等战略联盟活动,换言之,要不是考虑生产问题,企业为什么要主动去进行跨边界合作,而招致各种程度不同的交易成本呢?如果企业进行边界选择时必须考虑生产问题,那么在逻辑上必然导致这样的结论:企业能力差异性对企业边界的选择会产生重大影响,因为企业是“异质性”的,在生产技术、协调能力、资源禀赋上存在差异性,因此,企业外包一项生产性活动可能不是因为交易成本低,而是因为供应商生产成本更低、质量更好;反之,企业进行一体化的并购可能不是因为高交易成本,而是因为企业较别的生产者来说,具有生产的比较优势;企业间组织形式可能不是因为交易成本处于中间状态,而是只有结合不同、互补性的企业能力才能利用市场机会。

在这里有必要提及一下科斯的观点,作为最初正式提出企业边界问题并做出重要贡献的经济学大师,或许科斯对此有更准确地把握:“如果主要的目的在于解释企业为什么存在,那么(在《企业的性质》中)工作是非常满意的,但如果(谁)想在整体上系统解释生产的制度结构,则揭示不同企业组织特定活动存在不同成本的原因是必须的……,在《企业的性质》一文中,工作只做了一半”,科斯的意思是:相对于价格机制调节要素之间的合作而言,交易成本的思想用来解释企业的存在是恰当的,而具体到企业如何进行边界决策,生产及其能力差异性则是关键性的。

三、忽视了专用性资产的积极意义和交易价值的重要性

在威廉姆森和克莱茵笔下,资产专用性成为导致交易成本和机会主义行为的“最大的推动力”,被赋予了负面的角色和消极的含义,然而资产专用性却可以被赋予正面积极的意义。由于专用性资产具有异质性、不完全可模仿性、不完全可替代性以及稀缺性特征,从而可以成为企业竞争优势的源泉,创造持续的反常租金^[15-16],所以,交易双方就非常可能

实际上威廉姆森也考虑了不同企业之间生产成本的差异性,但其将这种差异主要归结为规模经济,意味着生产技术等能力是外生和既定的,与企业“异质性”无关。

“生产制度结构”的概念是科斯(Coase)提出的,指经济活动如何在市场和企业间配置的问题,通常也被称为企业的边界问题,在更为微观和局部意义上也被称为“自制或购买”问题,或“make or buy”。

为获取竞争优势而愿意进行专用性投资,而不是回避由专用性投资而形成的“敲竹杠”问题,事实上,德耶尔^[17]的经验研究证实了供应商和汽车生产商之间的专用性投资与企业绩效之间的正项关系,尤其是企业间人力资产的协同专用化(co-specialization)有利于质量提高和缩短产品创新的时间,其后续研究进一步区分并证实了关系专用性资产、知识共享惯例、互补性的资源和能力是企业获取竞争优势的关键性资源^[18],最近,穆克艾维理和玛库斯的研究表明,企业间的紧密合作有利于联合解决问题和默会性知识的转移,从而提高了企业的竞争能力^[19]。

只要认清资产专用性对创造竞争优势和持续租金的正面意义,即使将研究范围局限于生产者—供应商之间的协作问题,从交易成本单方面来考虑企业边界问题的局限性也会明显体现出来:显然,只要专用性资产产生的净价值(扣除投资成本)大于治理企业间合作的交易成本,长期合同关系仍然是可取的,尤其是,当单个企业缺乏利用市场机会的技术能力和资源时更是如此。如果将交易双方的生产能力纳入进来,从更为广泛的意义上看,企业间交易的本质是利用双方生产能力的比较优势,而交易成本则类似于对交易征收的“税”^[20],只要利用这种比较优势带来的利益大于专用性投资成本和“交易税”,专用性投资和市场合同关系就同时存在,而不论资产专用性程度有多高。

另外,资产专用性的正面作用还可以从战略的动态性上来认识,在此以人力资产专用性为例:比如某个企业与具有战略性重要资产(价值是不确定的)的供应商之间建立了合同关系,由于整个生产过程分离在两家独立的企业进行,为协调生产活动,沟通、测试、度量、联合解决问题、学习等专用性活动是必须的,这些活动会产生大量的专用性人力资产,这些资产将有利于企业对供应商价值不确定性本质的认识、促进不同组织间成员的沟通和了解以及企业文化的融合,为后续可能发生的并购夯实了成功的基础。

四、模糊了交易成本的部分 内生性和动态性特征

资产专用性理论中,对于特定、具有专用性投资

的交易,交易双方最大化攫取“可占用租金”的天然偏好决定了交易成本是既定和外生的,对于既定的交易成本,当事人在企业、市场和混合治理中进行“菜单式”选择。然而一旦将前文所述的生产能力差异性和交易价值引入分析,则交易成本部分内生性及其动态性特征就非常明显,而这两个特征将大大拓展了市场机制协调生产“可自我实施”的范围。为简化分析,此处以汽车生产商B和供应商S之间的交易关系为例:假设对于某个重要部件D的生产来说,B的生产成本为 x_1 ,而S的生产成本为 x_2 ,并假设 $x_1 > x_2$,则B采取市场合同来获取D则产生交换收益 $x = x_1 - x_2$,假定合同初期为协调生产而产生的交易成本为T,显然,如果 $x < T$,交易是不值得的,然由B来生产无疑产生“无谓损失” x ,但如果双方可以设法降低T,使其减少到 T_1 ,且 $x > T_1$,则这种努力是值得的,如果 $x \gg T_1$ (\gg 表示远大于),则B努力的激励就更强,对于S来说,道理是类似的,这样,交换价值和能力差异性的协同作用就会激励交易双方,通过内生性的努力而促进交易成本的动态减少。那么为什么B并不并购供应商S而获取 x 呢?这是因为:并购本身的过程就会产生成本,“通常,为了完成一项收购交易活动,收购公司必须支付高于股票当前价格30%的费用或更高的费用”^[21];同时,社会复杂性等原因可能使收购无法进行,比如法律的约束、地方保护主义等,另外,被并购的企业在并购后可能出现价值或能力的急剧下降,比如资产或能力的贬值、由于因果模糊性而造成的对并购对象能力的事前误判、文化冲突、社会负担等因素^[22]。需要解释的是,在通用—费舍车身的并购案例中,通用公司事先已经拥有费舍公司60%的股权^[5],显然是一个“一股独大”的股东,大股东的身份对通用公司克服上述并购过程中的困难显然起到关键性的作用。

那么交易双方是否有足够的激励通过共同努力来大大减少交易成本呢?假定 x 既定,则激励强度取决于 $T(T_1 - T_2)$ 的大小,从实践来看,这个空间是很大的,比如“通用汽车公司的获取(交易)成本高于克莱斯勒公司的两倍,而高于丰田公司的6倍”,考虑到这种企业长期重复的大量交易,这种交

这种并购并不是机会主义导致,比如获取范围经济、市场力、技术上需要、改善不良管理、创造协同效应等都是可能的原因。

通用—费舍公司的合并案例是克莱茵、威廉姆森用于支持资产专用性理论的经典案例,其大致情况如下:1919年,通用汽车和费舍车身公司签订了长达10年的排他性购买和供应合同,并具体规定了价格等事宜,此后,对汽车以及封闭金属车身的的需求急剧增加(到1924年,封闭车身已占到通用汽车产量的65%),通用公司开始对当初定价方法表示不满,并要求费舍公司将场址迁到通用公司的附近,遭到了费舍公司的拒绝,1924年,通用公司终于开始考虑收购费舍公司持有的股票,1929年,并购完成。

易成本减少而带来的交换利益显然非常可观。那么是否有可能实现这种交易成本的减少呢?我们认为,客观上由于信息不对称造成的交易成本,会通过度量技术创新、产品标准化、紧密协作等方式缓解,即使是按照机会主义逻辑,主观上“刻意为之”而造成的交易成本问题,信任的培育和声誉的约束有助于这一问题的解决,否则,相对于通用公司来说,丰田公司为什么就做到了呢?实际上,艾斯科罗德的实验也证实了:重复博弈条件下,机会主义参与人之间合作策略的可能性和占优性。

五、放弃了对不确定性及其战略动力学的全面考察

在威廉姆森的早期工作中,不确定性既指行为不确定性,又指环境不确定性,而其后期的工作主要强调了前者对交易成本乃至企业边界决策的影响,而放弃了对环境和生产能力(技术)不确定性的深入考察,同时,经济行为者在不确定性面前几乎被假定是无能为力的,交易双方当事人的策略是回避,而没有认识到经济行为者可以通过战略柔性来利用不确定性中潜在的价值含量,这两个方面的缺陷使得资产专用性理论对近年来的一系列经验研究结论不能提供理论基础,比如瓦尔克等的研究表明,当存在技术和需求高度不确定性时,企业倾向于市场治理而不是一体化^[23]。即使是从通用—费舍案例来看,资产专用性理论也存在逻辑上的瑕疵:1919年,这两家公司开始签订长期合同,此时,封闭金属车身的生产需要大量专用性投资,具有“预见性”的交易双方显然可以预期到后续过程中因“敲竹杠”问题而产生的高交易成本,那么为什么会存在当初的合同关系,而不是一开始就一体化呢?

事实上,诸如市场需求、原材料供给、政府政策、竞争者反应、技术创新等环境不确定性因素会对企业的某项生产能力(或资产)的价值产生重要影响,从而影响了企业的边界选择,例如,当某种产品存在市场需求或者生产技术的高度不确定性时,企业就不能准确判断生产该产品的当前技术在长期内是否有足够的价值,此时,如果企业采取一体化的并购策略就可能代价很高,因为某项生产能力可能由于缺乏需求或技术创新而出现重大贬值,甚至一文不值;

参见前文对资产专用性正积极意义的论述。

克莱茵等给出的解释是:双方因相互“敲竹杠”而产生高交易成本,最终导致一体化的结果。事实上,根据克莱茵的材料来看,双方合作的失败是否起源于机会主义行为,并无足够的证据来揭示,克莱茵的结论是依据相关材料按照机会主义逻辑进行推理的,然而也可以按照本文的逻辑进行推理。

但经济行为者并不是无能为力,可以通过战略调整来缓解不确定性的冲击,甚至是恰恰利用了不确定性中潜在的价值,比如,企业可以采取长期合同、合资等战略联盟关系来保持战略柔性,一方面当市场信号显示产品或技术是没有价值的,企业可以放弃交易关系,而避免一体化的成本,另一方面,当市场信号显示出产品和技术中存在巨大价值,企业可以采取并购战略,显然较不确定性解除之前的一体化来说,这样的并购战略风险更小,而成功的可能性更大,而相对于其他收购“竞标者”而言,当初的长期合同或其他形式的战略联盟关系可以为企业提供事实上的排他性“并购权”^[24],比如由于了解对方的技术能力而更能准确地把握收购机会、长期交互作用中建立的人际关系可以缩短谈判时间、降低收购价格等,而这恰好是利用了不确定性中蕴涵的价值。

这样,通用—费舍公司的合并案例就可以用非机会主义逻辑来解释:签订长期合同时,费舍车身的封闭金属车身是一种新奇的创新产品(novelty),其需求显然是高度不确定的,通用公司并无确切把握判断该产品未来的需求状况以及技术价值,为保持战略上的柔性,签订长期合同是最优的,1920-1926期间的市场信号显示出费舍公司的技术和产品存在极大价值,此时一体化是最优的,因为如果继续采取市场合同的方式,别的企业就有可能采取“抢先并购”行动而独占创新技术的利益,给定20世纪30年代美国汽车产业的激烈竞争格局,通过一体化来获取竞争优势显然是必要的。

六、局限了企业边界治理的分析范围和演进路径

威廉姆森认为,“经济组织的问题其实就是一个为了达到某种特定目标而如何签订合同的问题”,而“交易作为基本的分析单位”,“当一种物品和服务在技术上可分离的阶段之间进行了转移,一项交易就发生了”。基于“交易”的分析单位以及交易成本,资产专用性理论从存在买卖关系的交易双方着手,得出“尝试市场,尝试混合,当所有这些失败时求助于企业”的比较制度处方^[25]。

然而以交易为分析单位,必然限制了该理论对

许多没有交易关系的企业边界问题的解释力,或者说该理论局限了企业边界治理的分析范围,也因此对企业边界治理中的不同路径不能提供理论基础,比如,企业间为利用市场机会而联合开发技术、建立合资企业,为节约营销成本而共享分销渠道,这些形式在资产专用性理论中被统一归为“混合治理”,然而不难发现,这些治理形式与交易或交易成本几乎没有关系;同时,企业有时会通过内部投资而进行“自发性”扩张,或主动出售、剥离和分裂一些原先经营的业务或生产活动,这种边界的扩张和收缩似乎与交易也无关系。另一方面,以交易为分析单位以及以交易关系为分析切入点,资产专用性理论对边界选择的预测是单向演进路径:企业作为市场失灵时最后“庇护所”,那何以解释从一体化走向市场的边界重构现象呢?比如 20 世纪 80 年代以后,许多企业将原先在企业内部组织的生产活动外包给供应商,难道是企业治理机会主义发生失灵又求助于市场吗?如果是这样,资产专用性理论的逻辑就是错误的,如果不是这样,那又该如何解释呢?看来,要想全面解释企业的边界问题,还必须对“交易分析单位”进行修改。

那么什么是企业边界问题恰当的分析单位呢?我们认为,应该从两个方面来考虑:一个是决定企业边界选择的核心要素,另一个是分析单位必须具有包容性,即能涵盖企业边界变换的各种形式和路径,就前者而言,尽管交易成本是重要的,但显然必须考虑企业组织生产的能力问题,因为如果交换双方生产能力上不存在差异性,那么即使交易成本为零,交易也没有利益,交换也就不会发生,这就意味着对于边界问题的分析单位来说,生产“活动”必须被考虑进来,因为企业生产能力的差异性是在一系列的生产活动中,同时,“活动”包含交易,更具有包容性和全面性,能囊括企业边界变化的各种形式以及演进路径,而从前文的分析来看,这种包容性和全面性显然是必要的。

参考文献

- [1] COASE R H. The nature of the firm[J]. *Economica*, 1937 (4): 386 - 405.
- [2] KLEIN B, ROBER G C, ARMEN, A. ALCHIANI. Vertical Intergration Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process[J]. *Journal of Law and Economics*, 1978, 21 (3): 297 - 326.
- [3] KLEIN B. Vertical Intergration as Organizational Ownership: the Fisher Body-General Motors Relationship Revisited[J]. *Journal of Law, Economics, and Organization*, 1988, 4 (1):

199 - 213.

- [4] 奥列弗·E·威廉姆森. 资本主义经济制度——论企业签约与市场签约[M]. 北京:商务印书馆, 2002.
- [5] COASE R H. The nature of the firm: meaning[J]. *Journal of Law, Economics and Organization*, 1988 (4): 33 - 47.
- [6] HOLMSTROM B, ROBERTS J. The Boundaries of the Firm Revisited[J]. *Journal of Economic Perspectives*, 1998, 12 (4): 73 - 94.
- [7] MOTA J, CASTRO L M A. Capabilities Perspective on the Evolution of Firm Boundaries: A Comparative Case Example from the Portuguese Moulds Industry[J]. *Journal of Management Studies*, 2004, 41 (2): 295 - 313.
- [8] ARGYRES N. Evidence on the Role of Firm Capabilities in Vertical Integration Decisions[J]. *Strategic Management Journal*, 1996 (17): 129 - 150.
- [9] MADHOK A. The Nature of Multinational Firm Boundaries: Transaction Costs, Firm Capabilities and Foreign Market Entry Mode[J]. *International Business Review*, 1998 (7): 259 - 290.
- [10] JACOBIDES M G, HITT L M. Losing Sight of the Forest for The Trees? Productive Capabilities and Gains from Trade as Drives of Vertical Scope[J]. *Strategic Management Journal*, 2005 (26): 209 - 1227.
- [11] GRANOVETTER M. Economic Action and Social Structure: the Problem of Embeddedness [J]. *American Journal of Sociology*, 1985 (91): 481 - 510.
- [12] 青木昌彦. 比较制度分析[M]. 上海:上海远东出版社, 2001.
- [13] HILL C W. Cooperation, Opportunism, and the Invisible Hand: Implications for Transaction Cost Theory [J]. *Academy of Management Review*, 1990, 15 (3): 500 - 513.
- [14] PENROSE E. The Theory of the Growth of the Firm[M]. London: Basil Blackwell, 1995.
- [15] BARNEY J B. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage[J]. *Journal of Management*, 1991, 17 (1): 99 - 120.
- [16] PETERAF M A. The Cornerstones of Competitive Advantage: a Resource-based View [J]. *Strategic Management Journal*, 1993, 14 (3): 179 - 191.
- [17] DYER J H. Specialized Supplier Networks as a Source of Competitive Advantage: Evidence from the Auto Industry [J]. *Strategic Management Journal*, 1996 (17): 271 - 292.
- [18] DYER J H, Harrbir Singh. The Relational View: Cooperative Strategy and Sources of Interorganizational Competitive Advantage[J]. *Academy of Management Review*, 1998, 23 (4): 660 - 679.
- [19] MCEVIL Y B, MARCUS A. Embedded Ties and the Acquisition of Competitive Capabilities [J]. *Strategic Management Journal*, 2005 (26): 1033 - 1055.
- [20] JACOBIDES M G, WINTER S. The Co-evolution of Capabilities and Transaction Costs: Explaining the Institutional Structure of Production [J]. *Strategic Management Journal*, 2005 (26): 395 - 413.
- [21] 科利斯·蒙哥马利. 公司战略:企业的资源和范围[M]. 大连:东北财经大学出版社, 2005: 78.
- [22] BARNEY J B. How a Firm's Capabilities Affect Boundary Decisions [J]. *Sloan Management Review*, 1999, 40 (3): 137 - 144.

- [23] WALKER G, WEBER D. Supplier Competition, Uncertainty, and Make-or-buy Decision[J]. Academy of Management Journal, 1984(30):89-596.
- [24] LEE W. A Theory of Alliance Governance: A Strategic Option Alternative to Transaction Cost Theory [D]. Ph.D. Dissertation, The Ohio State University, 1998:85-95.
- [25] WILLIAMSON O E. Strategy Research: Governance and Competence Perspectives[J]. Strategic Management Journal, 1999, 20(12):1089, 1091.
- [26] Sumantra Ghorshal. Bad for practice: A critique of the transaction cost theory [J]. Academy of management review, 1996, 21(1):13-47.

The Research on the Deficiency of the Theory of Assets Specialization

—also of the Case of Fisher Body-General Motors Relationship

WU Yi-shuang¹, WU Yi-gang²

(1. School of Public Administration, Zhejiang University, Hangzhou 310027, China;

2. College of Economics and Trade, Anhui Agricultural University, Hefei 230036, China)

Abstract: As the mainstream frame to discuss the boundary of the firm, the theory of specialized assets failed to supply the reasonable account, so it needed new survey. This paper discussed the deficiency of the theory in detail from the assumption of opportunism, production, assets specialization, the nature of transaction cost, uncertainty, and also the discussion unit of transaction. Also in this paper, the case of Fisher Body-General Motors Relationship had been scanned and explained in a new method. It also tried to provide the additional eyeshot for research of the question of firm boundary.

Key words: assets specialization; transaction cost; capabilities of production

(上接第 55 页)

- [3] 黄河. 论国际贸易理论和国际直接投资理论在比较优势下的融合[J]. 国际经贸探索, 2002(2).
- [4] 刘志彪. 国际贸易和国际直接投资: 基于产业经济学的分析[J]. 南京大学学报: 哲学人文社科版, 2002(3).
- [5] 亚当·斯密. 国民财富的性质和原因的研究[M]. 郭大力, 王亚南, 译. 北京: 商务印书馆, 1972.
- [6] 阿林·杨格. 报酬递增与经济进步[J]. 贾根良, 译. 社会经济体制比较, 1996(2).
- [7] 杨小凯, 黄有光. 专业化与经济组织——一种新兴古典微观经济学框架[M]. 张玉刚, 译. 北京: 经济科学出版社, 1999.
- [8] E Helpman, P R Krugman. Market structure and Foreign Trade [M]. The MIT Press, 1985.
- [9] Hymer S H. The International Operations of National Firms: A study of Direct Foreign Investment [M]. The MIT Press, 1976.

Inquire into the Theoretical Basis of Integration of International Trade and International Direct Investment

WANG Ren-zhen¹, Qiu Feng-ming²

(1. Economics Department, Hefei University, Hefei 230022, China; 2. Anhui agricultural university, Hefei 230036, China)

Abstract: The traditional new classical international trade theory denies the existing space of international direct investment theory. The rapid development of transnational corporation indicates international trade and international direct investment expands together. This paper reviews history and present situation of integration of international trade theory and international direct investment theory, analyses the theoretical origin of internal scale economy stressly, inquiries into the theoretical basis of integration of international trade and international direct investment is international division of labor based on internal scale economy.

Key words: international trade; international direct investment; internal scale economy; international division of labor.