

企业购并的成本效应分析

王君彩,刘红霞

(中央财经大学 会计系,北京 100081)

摘要: 购并在企业发展中具有重要的作用,它是增强企业核心竞争能力,实现规模经济效应的有效途径。企业要综合考虑购并所带来的正面及负面效应,否则有可能使企业陷入经营困境。本文从交易成本和管理成本入手,借助于均衡模型,对购并企业适度规模问题进行探讨。

关键词: 购并;交易成本;管理成本;效应

中图分类号: F406.7 **文献标识码:** A **文章编号:** 1001-9952(2002)01-0076-05

企业购并概念是在1990年代以后随着我国上市公司股权收购现象的出现逐渐流行开来的。购并即收购(Acquidition)与兼并(Merger),按企业的成长方式来划分,企业购并可以分为横向购并、纵向购并以及混合购并三种类型。横向购并是生产同类产品、或生产类似产品、或生产工艺技术相近的企业之间所进行的购并,这是最常见的一种购并方式,其目的在于扩大企业市场份额,在竞争中取得优势;纵向购并是在生产工艺或经销上有前后衔接关系的企业间的购并,如加工制造企业向前购并原材料、零部件、半成品等生产企业,向后购并运输公司、销售公司等,其目的在于发挥综合协作优势;混合购并是产品和市场都没有任何联系的企业间的购并,它兼具横向购并与纵向购并的优点,而且更加灵活自如。我国加入WTO以后,企业不仅面临着国内市场竞争的压力,还要直面国际市场的各种挑战和外国大企业的竞争威胁,如何运用购并与重组手段,提高企业核心竞争能力,参与国际市场的竞争是摆在企业和政府面前的一个重要课题。本文从购并的成本分析入手,从理论上探讨购并行为的有效性。

一、企业购并的正面效应——交易成本的降低

购并对企业的直接影响是降低交易成本。企业的交易成本是企业为完成交易行为而发生的成本,它一般包括:(1)寻找和发生交易对象的成本;(2)了解交易价格的成本;(3)讨价还价的成本;(4)订立交易合约的成本;(5)监督合约履行的成本;(6)制裁违约行为的成本。通常情况下,一个企业不会仅与一个被选对象进行谈判,谈判意味着讨价还价,往往要耗费大量的人力和物力,包括准备谈判的时间、谈判的时间、交通往返、谈判材料的准备和修改等,在达成协议之后,交易合约的订立也有一定的成本,如举行各种签字仪式;在合约签订之后,合约的履行仍是有成本的,尤其是合约的履行需要进行监督,这对交易双方都是一种费用的支出;如果合约的履行出了问题,那么交易双方就会因制裁违约行为而支付更多的费用。

从企业购并的角度看,交易成本降低原因主要表现在以下几方面:

1. 规模经济

收稿日期:2001-09-26

作者简介:王君彩(1942—),女,河北宁晋人,中央财经大学会计系教授,博士生导师;

刘红霞(1963—),女,北京人,中央财经大学会计系副教授,博士生。

追求规模经济效应是企业购并的重要动机之一。规模经济是指随着生产和经营规模的扩大而出现的成本下降、收益递增的现象。规模经济带来的收益,反映为企业生产经营成本的降低,是企业购并的直接结果,与交易成本降低作用于同一方向。企业通过横向购并,一方面可以对企业资产进行补充、调整,达到最佳规模经济要求,壮大主导产品的生产经营规模,实现大批量专业化生产,提高技术熟练程度,提高劳动生产率,降低产品成本;另一方面大规模生产便于实行大量销售和大量采购,从而节省购销费用,获得规模收益。

具体而言,如果一个行业的技术条件属于规模收益递增阶段,具有大型生产设施的购并企业的生产成本就比一般小企业低。因为通过购并后的大企业拥有科学的专业化分工、较高的自动化生产技术等,随着产品交易数量的增多,单位产品分摊的间接费用逐渐减少,从而使成本相对降低。此外,大企业的买主垄断地位也引起成本的节约,即大企业由于有较强的市场控制力,在讨价还价、市场开发等方面较之小企业更容易获得利益,从而使交易成本绝对数额减少。

2. 纵向整合效应

企业实施纵向购并战略的目的是以企业内部的管理协调替代部分市场协调,从而有效地解决专业化分工引起的生产流程的分离,减少生产过程中各种损耗和时间浪费,降低交易成本,实现纵向整合效应。具体说:(1)降低了搜寻过程的成本。市场不确定意味着有关价格、质量、品种、交易伙伴以及供求双方等方面的情况难以预料,为了使自己免受或少受市场变化的不利影响,企业会尽可能搜寻有关市场交易信息,从而花费大量的搜寻成本。企业购并后,通过纵向整合实现垂直一体化,将本企业正常生产业务向两端延伸至销售、零部件自制和原材料供应,使寻找和发现交易对象的成本,以及了解交易价格的成本降至最低,减少了市场所带来的交易成本。(2)降低了讨价还价成本。纵向整合使不同企业之间的不同生产阶段建立了永久性联系,企业不需寻找供应者和销售商,通过内部交易即可使原材料、中间产品的供给得到保证,减少了企业对供应商的依赖程度,减少了采购成本、销售费用等讨价还价成本。(3)降低了履约成本。由于市场的不确定性,订立合同对交易双方而言是一种承诺,虽然合同本身不能保证避免对合同条款的违约行为,但可以作为诉诸法律的凭据。因此,交易双方都在谈判和签订合同时强调合同的履行,并愿意为此自愿付出一定的监督和履约成本。纵向整合使外部交易转换为企业内部供产或购销的过程,减少了监督合约履行的成本以及制约违约行为的成本。

3. 协同效应

系统论认为,作为一个整体性的系统,其功能不同于系统各要素功能的简单相加,而是要往往大于各个部分功能的总和。即一次适宜的购并行为给公司带来的价值,将超过购并前两个独立公司的价值之和,这就是所谓的 $1+1>2$ 。通过购并产生的协同效应体现在以下几方面:(1)优势互补。购并使不同企业的优势融合在一起,发挥原有企业在技术、市场、专利、产品管理、企业文化等方面的特长,从而提高企业运营效率,减少了企业成本。(2)降低不确定性。通过购并把强有力的竞争对手收购过来,一方面减少了企业之间的竞争,使行业中所有企业都不同程度地增加了利润,增强了企业的市场控制力;另一方面增强了企业抗风险的能力,通过购并企业产品系列多样化,盈利产品抵补了不盈利产品的亏空,使资源迅速按照需求变化在部门之间转移,减少利润波动。

二、企业购并的负面效应——管理成本的提高

交易成本对企业来说是一种外部成本,如果原来的交易双方合并成一个企业,那么原来的外部成本就内部化了,从而减少了交易支出。但是在企业将外部交易成本内部化的过程中,还存在着管理成本升高的问题。一般说来,企业的管理成本主要由三个方面组成:(1)内部组织成本。企业通过购并建立一定规模的组织结构后,要花费相当的协调成本以促使企业内部管理交易及其经营的正常进行。随着企业组织规模的扩大以及内部管理交易的增多,内部组织活动的

运行成本也将越来越高。(2)正常管理支出。任何企业都存在经营过程中必要的管理支出,如管理人员工资、办公费,购并企业重新注册费、公告费等。(3)委托代理成本。所谓委托代理成本是指受托人代表委托人行为而导致的额外成本。它包括直接的合约成本(订立合约的交易成本、机会成本、激励成本),委托人监督受托人的监督成本以及受托人行为不当成本。

从企业购并的角度,管理成本升高的原因主要表现在以下几方面:

1. 规模不经济

如前所述,规模经济本质上是一种适应性生产经营规模带来的效率与效益,因此,规模不经济则体现为随着企业生产能力扩大而形成的单位成本提高、收益递减的现象。购并使企业规模增大,而管理成本则随着管理幅度及其层次的增加而增加,可见企业规模不是越小越好,同样也不是越大越好。

当企业规模逐渐扩大时,因新的技术、新的组织方式的运用,企业管理成本可能出现相对降低的趋势。但是,如果一个企业的生产规模过大,管理层次和管理幅度超过了一定限度,企业内部各方面协调的难度就加大了,使得管理成本将以递增的方式上升,形成规模不经济。此外,企业规模过大,中间环节太多,高级管理人员难以了解基层情况,也使得管理效率降低,相应提高了企业内部组织成本以及正常的管理支出。

2. 信息不完全、不对称

购并所面临的根本问题之一是如何有效地利用分散在社会中的不同信息,实现企业资源的优化配置。在实践中,因信息不完全、不对称而导致购并企业发生财务困难的案例不胜枚举。所谓信息不完全是指由于人的有限理性,使其所掌握的信息不能预见一切;由于环境的不确定性,人们也不可能掌握全部的信息。所谓信息不对称是指交易一方持有与交易行为相关的信息而另一方不知道,而不知情方要获取这些信息需付出昂贵的验证成本。管理成本是一种内部成本,由于企业内部信息交换的不完全、不对称而引起管理成本的提高主要表现在以下两点:(1)增加了监督成本。在企业管理组织中,通过自下而上的信息传递,能够使上级管理层了解企业的生产经营状况,通过自上而下的信息传递,使企业决策目标被员工所理解而得以实现。如果企业的管理幅度和管理层次增加,信息传递的质量就会降低,这就需要利用监督职能来保证信息质量,因而增大了管理成本。(2)增加了激励约束成本。由于下级和上级管理阶层经营目标的差异,使下级有可能向上级传递有利于自己的虚假信息,甚至在一定环境下会产生道德风险和逆向选择,对此,企业需要实施必要的激励和约束机制,加大管理成本支出。

3. 委托代理关系的局限

调整企业组织结构,建立现代法人治理结构是购并企业组织管理目标之一。企业法人治理结构一般由以下组织组成:股东会、董事会、监事会、经理。在现代企业中,形成了一系列的委托代理关系,主要包括股东和经营者之间的委托代理关系,经营者和管理者(分公司经理、职能部门经理)之间的委托代理关系,管理者和员工的委托代理关系。委托代理关系的费用支出体现为代理成本。从理论上讲,购并企业应力图使委托代理关系的总代理成本最小,然而在实际中,客观存在的种种复杂因素又影响着代理成本。比如,从人的因素看,个体及群体行为的基本规律是“需要产生动机,动机决定行为”,由于企业委托人的需求与受托人不同,其行为动机存在一定的差距。从受托人方面看,其经营动机一般是希望以尽可能少的付出,得到最大的收获,为满足其个人需要,在特定情况下,受托人可以不择手段,甚至会做出有损于委托人利益的行为来。对此,委托人只得加大监督力度,通过订立合约、采用激励和约束手段等方式防范受托人的不规范行为,这就提高了直接的合约成本以及监督成本,使管理成本加大。

三、交易与管理成本均衡分析

以西方经济学边际分析方法进行分析,首先作出如下假设:(1)市场交易成本和企业内部管

理成本都能明确计算；(2)为方便分析，在均衡模型中，交易成本和管理成本都被看成是线性的；(3)市场交易成本的下降可以看作与企业的边际收益(MR)类似，是随着企业规模的扩大而减少；(4)企业管理成本的上升可以看成是边际成本(MC)随企业规模的扩大而增加。在上述假设下，企业均衡模型如图1所示。

从图1中可见，当交易成本大于管理成本($MR > MC$)时，此时企业属于规模扩张阶段，需要进一步投入先进的生产设备和技术，增加产品产量，扩大产品市场份额；需要实行专业化，提高劳动生产率；需要进行多样化经营，降低经营风险。反之，当交易成本小于管理成本($MR < MC$)时，这意味着由于企业规模过大使得管理成本过高，企业经营亏损，此时最佳决策是收缩企业规模。Q点是交易成本和管理成本相等时的均衡点，意味着企业规模达到适度，具有市场竞争优势。

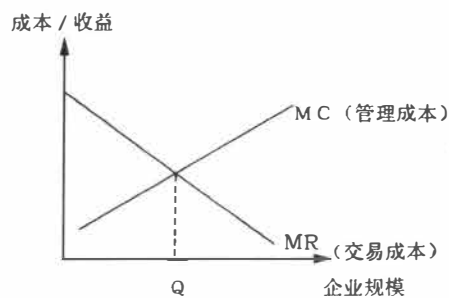


图1 考虑交易成本和管理成本后的最佳企业规模

上述理论模型分析给我们以如下启示：

(1)适度规模。购并是企业外部资本运营，其目的是为了提高企业市场竞争能力，优化企业结构，在扩张中实现规模经济。如果企业过分强调规模扩张，大量新建或购并企业，而企业内部的生产经营管理体制没有得到相应改进的话，必然导致企业链条过长，管理成本加大，形成规模不经济现象。因此，就我国现阶段而言，购并并非是所有产业中企业的共同行为，只有通过购并使企业规模达到适度，使管理成本和交易成本达到均衡的企业，才能够在市场竞争中较好地存活下来。

(2)政府作用。在企业购并过程中，政府具有极为重要的推动、扶持作用：一方面企业要借助政府的力量，实行跨行业、跨地区、跨部门的战略重组与购并；另一方面政府要加快配套改革，搞好配套设施建设，协调购并企业各方面的关系，保证企业购并的顺利实施。政府扶持企业时应注意加强政策的引导，遵循经济规律，充分考虑成本效益原则，在适度规模的目标下，使追求规模经济的努力主要限制在规模经济效果明显的企业，使企业间的购并真正实现优势互补，并提高其经营效率。

(3)企业融合。并非适度规模就一定能够实现规模经济。随着企业初步购并的完成，购并还需要一个磨合过程，即实现两个企业在文化、制度方面的融合以及政策、管理方面的调整，保证企业经营的顺利进行。具体而言，通过对两个企业的企业文化进行比较分析，取长补短，倡导一种积极向上的企业精神、价值观念、行为方式、工作作风等，并把这种企业文化渗透到其他方面工作中，使企业制度整合、人事整合、经营整合、管理整合等工作有效率、有步骤地进行，提高购并企业与被购并企业的共同业绩，达到企业购并后的融合发展，实现真正的规模效应。

参考文献：

- [1]乔梁. 规模经济论[M]. 北京:对外经济贸易大学出版社,2000.
- [2]黄文钧,郁义鸿. 微观经济学[M]. 北京:高等教育出版社,2000.
- [3]侯荣华,张铁钢. 西方微观经济学[M]. 北京:中国计划出版社,1998.
- [4]何广亮. 企业购并机理与运作[M]. 贵阳:贵州人民出版社,1998.
- [5]迈克尔·迪屈奇. 交易成本经济学[M]. 北京:经济科学出版社,1999.
- [6]Atkinson, Banker, Kaplan, Young. Management Accounting [M]. Prentice Hall International, Inc. 2001.
- [7]R. Glenn Hubbard. Money, the Financial System and the Economy [M]. Columbia University, 1999.

Cost-Benefit Analysis on the Acquisition/Merger of Enterprises

WANG Jun-cai, LIU Hong-xia

(*Department of Accounting, Central University of Finance and Economics, Beijing 100081, China*)

Abstract: Acquisition/merger (A&M) is very important in the development process for an enterprise. It is an effective way for an enterprise to strengthen the core competitive abilities and to realize the benefits for scale economy. Enterprises should take account of both positive and negative effects from acquisition/merger so as to avoid the likely dilemmas caused by acquisition/merger. Assisted by the Equilibrium Model, the paper discusses the scale of for the acquisition/merger of an enterprise from the angle of transaction and management costs.

Key words: acquisition/merger; transaction costs; management costs; effect



(上接第 56 页)

Transformation in Rural Economic Institution and Agricultural Progress

WU Shan-lin

(*School of Economics, Shanghai University of Finance and Economics, Shanghai 200043, China*)

Abstract: The paper reviews briefly the relationship between the transformation in rural economic institution and performance in China in the past four decades. The results are boiled down to the facts that(1)the agricultural resources were not allocated efficiently before the market-oriented reform, (2)high agricultural growth was only obtained in the early 1980s because of the Household Responsibility System, and (3) under the process of market-oriented reform, agricultural structure changes significantly and comparative advantage works to some extent, but grain productivity stagnated between 1985-1990.

Key words: rural economic institution; market-oriented reform; agricultural performance; comparative advantage