

制度经济学译丛

资本主义经济制度

论企业签约与市场签约

■ [美] 奥利弗·E. 威廉姆森 著

THE ECONOMIC INSTITUTIONS OF CAPITALISM



商务印书馆

资本主义经济制度

——论企业签约与市场签约

〔美〕奥利弗·E. 威廉姆森 著

段毅才 王 伟 译

商务印书馆

2002年·北京

图书在版编目(CIP)数据

资本主义经济制度:论企业签约与市场签约/(美)
威廉姆森著;段毅才,王伟译.-北京:商务印书馆,
2002
(制度经济学译丛)
ISBN 7-100-03408-6

I. 资... II. ①威...②段...③王... III. 新制度
经济学 IV. F091.349

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 087290 号

所有权利保留。
未经许可,不得以任何方式使用。

ZĪBĒN ZHŪYÌ JĪNGJÌ ZHÌDÙ

资本主义经济制度

论企业签约与市场签约

[美] 奥利弗·E. 威廉姆森 著

段毅才 王伟 译

商务印书馆出版

(北京王府井大街36号 邮政编码 100710)

商务印书馆发行

北京民族印刷厂印刷

ISBN 7-100-03408-6/F·424

2002年6月第1版 开本 880 × 1260 1/32

2002年6月北京第1次印刷 印张 20%

定价: 31.00元

www.docsriver.com 定制及广告服务 小飞鱼
更多**广告合作及防失联联系方式**在电脑端打开链接
<http://www.docsriver.com/shop.php?id=3665>



www.docsriver.com 商家 本本书店
内容不排斥 转载、转发、转卖 行为
但请勿去除文件宣传广告页面

若发现去宣传页面转卖行为，后续广告将以上浮于页面形式添加

www.docsriver.com 定制及广告服务 小飞鱼
更多**广告合作及防失联联系方式**在电脑端打开链接
<http://www.docsriver.com/shop.php?id=3665>



谨以此书献给我师：

肯尼思·J. 阿罗

小艾尔弗雷德·D. 钱德勒

罗纳德·H. 科斯

赫伯特·A. 西蒙

译者序

能成为经济学大家的,头一条是能提出有生命力的经济学新概念,使人多长一只眼,看问题更全面或更接近本质。

本书作者 O. E. 威廉姆森是美国著名经济学家,1932 年生于美国,曾来中国进行学术交流。威廉姆森先生最先把新制度经济学定义为交易成本经济学,但他最著名的贡献是提出了“资产专用性”和“治理结构”的概念。他用资产专用性来解释交易成本的起源,再由交易成本而研究各类合同,从各类合同中发现相应的治理结构,由此考察各种经济制度,再从效率上对这些制度进行比较。

在本书中,作者就是用这种思路,具体考察了资本主义的各种主要经济制度,包括市场组织和对市场的限制、工作组织、工会、现代公司(包括联合企业与跨国公司)、公司治理结构、垄断与反垄断和政府监管等等。他把每一种经济制度都还原为一种特殊的合同,在合同签订之前是交易,合同签订之后是治理。因此全书以“合同”为研究对象。研究合同,目的是为了治理的效率和制度的效率,由制度的效率而至整个经济的效率。基于这种分析,作者得出两个论点。一是用简单的治理结构去解决复杂的交易问题会把事情搞乱;而用复杂的治理结构去解决简单的交易问题成本太高(本书第 335 页)。二是交易的属性不同,治理结构即组织成本与组织的权能也应不同;因此,不同的交易就需要不同的治理结构与之相匹配(第 538 页)。这些论点都有助于人们从客观规律的

ii 资本主义经济制度

层次上把握问题。

但即使是简单的合同,其实也很复杂。从书中可以看到,为了讲清楚一份合同,不仅要使用价格、法律条款等概念,甚至要使用“投机”、“名誉”这些身前身后的词语。为了签定一份合同,仅仅有“理性人”出场远远不够,还要拿出整个第二章,请专门的“合同人”登台亮相。按作者的说法,这种复杂程度,要比美国另一位著名经济学家德姆塞兹所举的产权的例子“远在几个数量级之上”(第484页)。产权理论尚且如此,更不要说那种把企业只看成一个生产函数的新古典经济学的漂亮模型了。

复杂的内容更逼近现实,给人的启发也就更具现实意义。比方说,企业中一个管文件的职员,可能不会引起老总的注意。但按照威廉姆森的说法,企业中的办文制度,那是高度专业化的工作,那位职员的人力资产是高度专业化的资产(第337页)。又比如,企业中的职工作为雇员是芸芸众生,但凭心而论,他们的风险比老板还大(第359页),他们比股东考虑的要更为长远(第415页)。特别是作者说,无论资本主义的还是社会主义的经济制度,都同样存在一个如何寻找次优方案的问题,也都要受到是否讲真话的考验(第544页)。这话是很值得琢磨的。

对我国企业来说,“办社会”(即办医院、学校,甚至公安局、火葬厂)的问题是个大包袱。但这并不是我国特色,国外一些油田、煤矿也遇到这个问题。怎样处理为好呢?关心者可以看看本书第55—60页在讲到“企业生活区”时所谈的几种思路。企业总是希望进行扩张的,但扩张到哪一点最为适当呢?作者提出的“效率边界”的概念(第136页—138页以及第五章),相信会对人们有所启发。现在我国很多大的行业、企业都在搞改制和资产重组,那就必

须搞清所有权在其中所起的作用,为此不妨读读第 301—334 页。公司治理问题也是个热门话题,股东、经营者、董事会以及债权人的关系如何处理,第十七章有专门介绍。至于特许经营权问题,目前我国已经发了两张经营移动通讯的牌照,不管将来是否再发,这些牌照都有一个怎么发、怎么监管的问题,作者在第十三章对此专门作了分析,并点评了美国特许经营权竞标的一个实例。另外一些问题,如经济学著作一般不屑一顾的财务审计和资产评估,作者也分别作了点到为止的介绍(参见第 223 页和第 500 页)。至于如何解决这些复杂问题,威廉姆森先生也没有灵丹妙药,但如果读者能从资产专用性、交易成本、治理结构等角度去考虑,应该是有新收获的。最后,作者提醒读者,要同时考虑节约生产成本,节约交易成本,实行强激励机制,并且要在这三者之间进行权衡(第 542 页)。

本书内容如此复杂,但写得有声有色。它不是记录经济史的一本流水账,也不是骨肉分离的管理大全,更不是排除行为特点而只靠一味推导得出的逻辑大厦,当然也不是屡见思想火花却无法一以贯之的论文集。作者在书中先是提出几条符合实际的假定,以求推导之严谨;再画它若干图示,给你一个形象思维;通过几种情况的比较,拿出一套公式;为了不使其干巴巴,又按图索骥地引出一大堆史例,以证其不虚。这些例证可能不如管理学家讲得生动,但高屋建瓴,一气呵成,并无骨肉分离之感。为了证明有关学术演进的过程,作者再旁征博引,经济学家、法学家、社会学家的观点被信手拈来,谁个最先提出,哪位继而发扬,无不一一排就座次,显示了作者深厚的功力。译者边译边学,竟不时浮想:只有实践经验的读者和只有书本知识的读者,初读此书都可能会感到比较困

IV 资本主义经济制度

难。因此冒昧提出以下建议：如果读者是实践家，没有时间在理论上较真，那就不妨先挑与自己本职工作有关的章节去读；遇到有关名词，查查书后的主题索引就可以了。如果读者只学过一些经济理论而没有实践，那不妨从本书第六章读起，俟后再读前面几章。

译者初读此书，朦胧感到作者实际上是在研究人（第二章的题目就是“合同人”），研究人的行为（包括投机、激励、算计等等），研究人与人之间的关系（经济利益关系、名誉关系等等）。在改校样时再读，这种感受愈深。比如考察市场的治理（采购、订单、短期合同等），其实就是考察市场中交易双方的生产关系和交换关系，本书所论各种问题，无一不是为了揭示其中复杂的人际关系和利益关系，无论它们是正当的，还是投机的，博弈的。再看作者提出的“资产专用性”这个概念，其实意味深长。如果可以把资产专用性看成生产力的一种特殊形式，把治理关系和由此形成的制度看成具体的生产关系，就可以说，作者实际是在研究资本主义的生产方式。因此，可以把本书看成是资本主义生产方式的威氏“偏微分”版本。

威氏这部著作比较艰深。译者对国外理论所知甚少，英文也不甚通。承蒙商务印书馆朱泱先生推荐，侯玲女士信任，加之编辑与译者都有一个心愿，即应该把本书翻译得通俗易懂，更符合中文习惯，因此一拍即合。如此历经二载，译本始得付梓，就教于读者。我们在此对商务印书馆、朱泱先生、侯玲女士深表谢意。

至于译本中的错误，文责自负。我们也诚恳希望读者给予指正。另，威氏行文中常遗漏个别文字，译者便按自己的理解略加增补，使意思能够连贯，并注在大括号{ }中，这一点还请读者注意。

译者不避推销之嫌，聊表一孔之见，是为序。

目 录

平装本序	(1)
前言	(3)
绪论	(8)
1. 1930 年代以前的情况	(9)
2. 此后 30 年的情况	(15)
3. 结语	(23)
第一章 交易成本经济学	(27)
1. 交易成本	(31)
2. 合同示意图	(38)
3. 合同的世界	(47)
4. 签订合同的简单步骤	(51)
5. 企业生活区的经济组织	(55)
6. 用途	(60)
7. 几点结论	(64)
第二章 合同人	(66)
1. 行为假定	(67)
2. 区分的标志	(78)

2 资本主义经济制度

- 3. 根本性转变..... (90)
- 附录:题外话:关于投机 (94)

第三章 合同关系的治理 (99)

- 1. 签订合同的传统..... (99)
- 2. 有效的治理 (104)
- 3. 不确定性 (113)
- 4. 计量 (115)
- 5. 交易的分布 (118)

第四章 纵向一体化的理论与政策..... (120)

- 1. 技术决定论 (121)
- 2. 实用模型 (126)
- 3. 其他推论 (133)
- 4. 纵向一体化的方针 (138)

第五章 纵向一体化的若干例证..... (144)

- 1. 例证的类型 (145)
- 2. 普通型一体化 (146)
- 3. 前向一体化进入销售领域 (149)
- 4. 横向一体化(Lateral Integration) (159)
- 5. 后向一体化 (164)
- 6. 对日本制造业的若干评论 (167)
- 7. 另一些解释 (172)
- 8. 结论 (179)

第六章 企业的边界:激励机制与官僚主义的特征	(183)
1. 由来已久的困惑	(184)
2. 对所有者亲自经营的供给阶段实行一体化	(189)
3. 对供给阶段两权分离的企业的收购	(201)
4. 官僚主义的成本	(206)
5. 市场的弱激励机制	(214)
6. 有关案例	(218)
7. 结论	(225)
第七章 可靠的承诺(一):适用于单向贸易	(227)
1. 私下解决	(228)
2. 可靠的承诺	(232)
3. 抵押模型	(236)
4. 吸引供给者	(245)
5. 单向贸易的实例	(250)
6. 施温公司{案}	(256)
第八章 可靠的承诺(二):适用于双向贸易	(266)
1. 互惠	(267)
2. 扩展的抵押模型	(273)
3. 石油的交换问题	(276)
4. 几点结论	(285)
第九章 工作的组织.....	(289)

4 资本主义经济制度

1. 激进学派对等级制的看法 (290)
2. 交易成本的问题 (295)
3. 制度比较的框架 (298)
4. 对制度比较问题的评价 (312)
5. 权力与效率的比较 (322)
6. 结论 (331)

第十章 劳动组织..... (334)

1. 几个核心问题 (334)
2. 抽象的方法 (335)
3. 工会组织 (347)
4. 工会组织存在的问题 (365)
5. 生产者在合作中的矛盾 (368)
6. 尊严 (373)
7. 结论 (378)

第十一章 现代公司..... (380)

1. 铁路公司的组织 (381)
2. M型创新 (388)
3. 联合企业和跨国公司的例子 (396)
4. 结论性评语 (409)

第十二章 公司的治理..... (413)

1. 背景情况 (414)
2. 对合同的评价 (416)

3. 经营者利益集团	(432)
4. 经营者自主决策问题与企业的组织形式	(443)
5. 结论	(447)
第十三章 自然垄断特许权的竞标	(452)
1. 简介	(453)
2. 特许权竞标的简单模型	(456)
3. 特许权竞标解析	(460)
4. 对一个案例的研究	(482)
5. 结论	(486)
附录:奥克兰市有线电视特许权的竞标情况	(489)
第十四章 贯彻反垄断措施	(507)
1. 兼并政策	(507)
2. 非标准化的合同	(515)
3. 战略行为	(520)
4. 尚未解决的悖论	(527)
5. 结论	(533)
第十五章 总结	(536)
1. 关于交易成本经济学	(537)
2. 关于经济学	(547)
3. 关于法律	(553)
4. 关于组织	(559)
5. 附记	(567)

6 资本主义经济制度

参考书目.....	(569)
人名索引.....	(605)
主题词索引.....	(615)

平装本序

ix

交易成本经济学有助于增进人们对组织经济学日益浓厚的兴趣。与这一领域中的其他工作相比,交易成本经济学所研究的内容,直接指向法律、经济学与组织等各学科之间的结合部问题。15年前提出交易成本经济学还只是一个尝试,如今这方面的研究已是按几何级数在增长。尽管有关的基本概念尚待进一步研究,某些例外现象有待调查,如何进一步将其应用于公共政策的问题还没有眉目,但无论从哪一方面看,都有理由相信,未来几年这三个方面都必将取得巨大进展。

研究交易成本经济学固然殚精竭虑,但这项工作本身则令人兴趣盎然。因为任何问题,不论是直接提出的还是间接提出的,就像可以调查的签约问题那样,都能纳入交易成本的概念之中。用这种方法不仅能把很多令人神往的问题串在一起,而且根据验证,能证明很多互不相关且令人困惑的现象其实有着非常相似的结构。劳动市场、资本市场、中间产品市场、公司治理及监管以及家庭组织,这些现象看上去风马牛不相及,其实都不过是同一门交易成本经济学之研究对象的不同变种而已。由此,对那些迄今被认为早有定论的问题,就产生了不同的(有时是相反的,有时是互补的)结论。在这一过程中,经济学的研究范围也随之扩展,与法学、社会学和政治学建立了千丝万缕且不断增多的联系。

这些研究工作有如“千山万壑赴荆门”,都在运用交易成本经

2 资本主义经济制度

经济学的观点思考经济组织的各种问题。而一旦入“门”以后,偌大的组织世界便“自动”分野;这一方法的多种运用也自动形成。现在,那些富有经验、早就习惯于用非经济学方式思考组织问题的研究者发现,交易成本的特征已然显现,必须予以正视。而那些具有世界眼光、热衷于交易成本理论的青年学者,更是义无反顾地皈依此门。

《资本主义经济制度》一书最适合于哪门课程呢?“理想的”课程应该是“组织经济学”——人们对它的兴趣与日俱增的一个专业(正如事实所证明的那样,这门课程已经出现在很多一流大学和学院的课程表上)。而对于“产业组织”、“比较经济体制”以及介于此二者之间的“微观经济理论”课程来说,本书可作为其基本教材的补充教材。“组织理论”、“公司战略”、“市场营销”及“公司法”等课程也是如此。并且,交易成本经济学与政治制度研究和组织社会学之间日益增多的交流,表明本书对这些专业也有用处。

奥列弗·E. 威廉姆森

前 言

xi

本书所说的交易成本经济学,乃是再度引起人们关注的新制度经济学的一个组成部分。交易成本经济学之产生,源于1930年代在法学、经济学与组织理论中的重要发现。但要使它成为一门学科,却像要实现任何一种好主意那样,既不能操之过急,也绝不会轻而易举。尽管其冗长的名称令人心生疑窦,但人们却频频利用交易成本来解释问题。正是1960年代把“市场失灵”归咎于交易成本的信念,才使这一分析思路绵延至今。各家学派的相继问世及其共性逐渐被认同,其操作方法也随之逐渐定形。最近十年的一系列努力则证明,交易成本经济学已经有了更为宽广的用武之地。

这门学科的研究手段当然还是很初步的,还有待加工提炼。但交易成本理论毕竟已经被用来解释诸多的问题,因此其前景必将更为广阔。事实表明,很多问题都不过是这同一题目的变态而已。这一点正符合哈耶克的想法,即:“只要掌握了认识一个领域中某种抽象原则、并进而了解其相随属性的能力,即使是全然不同的因素,只要具有这些抽象的属性,也能运用同一思维方式。”

本文无意把各种经济组织拿来进行全面比较。相反,我只想 xii
把经济组织作为一个整体来考察,当然主要是戴着节省交易成本的“眼镜”来考察。用这种突出重点的方法才能揭示一个道理,即在何种程度上可以说,构造经济组织是为了节省交易成本。而适用于这一理论的现象竟如此广泛,乃至连我在内的那些深信该理

4 资本主义经济制度

论必将结出硕果的人都感到惊讶。

毋庸置疑,在考察相同经济现象时,把交易成本理论与其他方法结合起来使用,而不是排除这些方法,往往能得到最佳的效果。因此,在考察经济组织时,我不会建议大家冒然抛弃其他方法而使用这种陌生的方法。既然要进行综合分析,当然就需要考虑到一切有关因素。但对于能取得更大进展、也更为系统的那种方法,理所当然应该给予更多的考虑。

接着谈这种“钻牛角尖”的方法。我对此的最大歉意是:交易成本经济学还只处于其最初的发展阶段。要找出这种方法的潜在运用范围和重要性,惟一的方法是一往直前地运用其推理。当然也要注意,过分依赖这种突出重点的分析方法会引起法律上的顾虑。不过,即使有些过分,通常也都是一目了然的;因此,我希望读者——不管是心怀疑虑者抑或其他人——要放宽心怀,拿出气量,作出自己的判断。

交易成本经济学坚持一点:经济组织的核心问题在于节省成本;从这一点来看,它很像是一门正统理论。但新古典经济学中的生产成本与这里所说的以治理成本为主线之间却有着真正的区别。但无论是哪种形式的节约,总可为大多数经济学家所赞同,也与所有的人都有关系。

我们所说的这种方法认为:任何问题,无论是由签约问题而引起,还是可以看作签约的问题,都可以用交易成本的概念来检验。最近关于“机制设计”的理论也同样会引导人们去研究合同问题。但其间还是有一种真正的区别。机制设计理论把注意力集中在合同的事前(或激励组合)方面,并假定人们遇到纠纷就习惯地提交给法庭,而法庭也确实能有效地(即不费成本地)作出裁决。相反,

交易成本经济学则认为,对各种合同关系,主要是靠私人秩序所形成的各种制度来治理,而不是通过“法律至上论”(legal centralism)来解决。尽管事前激励组合的重要性人所共知,但人们主要关心的还是合同对事后各种制度的规定。

我用“有限理性”和“投机”这样两种行为假设来支持这种合同研究^{xiii}方法。这两种假设与“众所周知的人类本性”都不矛盾。毋庸讳言,由此得出的人类本性概念自然是赤裸裸的,带有相当片面的味道。这样的行为假设,对那些既强调要看人类行为主流,又想探究经济组织除节约以外还有哪些特点的人们来说,自然是颇为扫兴的。

有了这两种行为假设,以下有关经济组织问题的简略论点即告成立:从有限理性出发来设计合同结构和治理结构,就能实现节约的目标;同时还能保证交易不受投机的侵害。经济组织总要行算计,这引起人们持续不断的担心,担心这种算计被推到极端,成为错误作为。把这一点交代清楚,我可以说:无论哪种研究组织的理论,只要它自诩是为了解决经济现实问题,就必然要走到这两个相互配套的行为假设上来。

我最大的荣幸,是能把本书献给我师肯尼思·阿罗、艾尔弗雷德·钱德勒、罗纳德·科斯与赫伯特·西蒙。在大学,我有幸师从阿罗和西蒙,而受教于钱德勒和科斯则主要靠读其大作。他们每个人对我关于经济组织的理解都有深刻的影响。倘若撇开其中任何一位老师的影响,本书都将面目全非。但毋庸赘言,他们个人或全体都无须对本书的观点负责。

很多学者读过本书部分原稿且不吝赐教,使我获益匪浅。其中,在付梓之前读过本书书稿的学者有亨利·汉斯曼、保罗·约斯克、

6 资本主义经济制度

理查德·纳尔逊与罗伯塔·罗曼诺。我还要感谢对本书原稿部分章节或最初论文提出过宝贵意见的威廉·艾伦、青木正彦、埃林·安德森、班瑞·阿萨努玛、肯尼思·阿罗、威廉·巴克斯特、约拉姆·本-波拉斯、丹尼斯·卡尔顿、弗兰克·伊斯特布鲁克、唐纳德·埃利奥特、维克托·格德伯格、尼尔·格劳斯、桑福德·格罗斯曼、本格特·霍尔姆斯特朗、阿尔文·克莱沃瑞克、本杰明·克莱因、雷尼耶·克拉克曼、戴维·克雷普斯、阿瑟·莱夫、理查德·莱文、保罗·麦克阿沃、斯科特·马斯滕、埃伊坦·穆勒、道格拉斯·诺思、威廉·乌奇、托马斯·帕莱、罗伯特·波拉克、迈克尔·赖尔丹、马里奥·里索、戴维·萨平顿、约瑟夫·塞克斯、赫伯特·西蒙、切斯特·斯巴特、理查德·斯图亚特、戴维·蒂斯、莱斯特·泰尔瑟、彼得·泰明、戈登·温斯顿与西德尼·温特。过去十年中,我也从自己的学生,尤其是在1984年春季所教的、选修组织经济学课程的学生们的反映与建议中有所收获。

直到最近,即《市场与等级制》一书尚在待印之中时(当时我刚开始准备写作论述特许权竞标第十三章),我才敢说能写出本书来。在此期间,我的研究得到了各方面的支持——包括国家自然科学基金和古根海姆研究基金的课题费,行为科学研究院高级研究中心邀请我做一年客座研究员,以及斯隆基金会和日本经济研究基金会的课题费——我在此一并致谢。

本书很多章节都是以我过去发表的研究成果为基础写成的。这些文章与章节分别发表在耶鲁大学出版社1985年春季号第一期《法律、经济学与组织问题杂志》(本书第一章);1984年3月《制度与理论经济学杂志》第140期(第一、二章);1979年10月的《法律与经济学杂志》第22期(第三章);1981年11月《美国社会学杂

志》第 87 期(芝加哥大学 1981 年版,版权所有;芝加哥大学出版社),以及 1979 年 4 月《宾夕法尼亚大学法学评论》第 127 期(第四章);周世华(Joshua Ronen)编辑、列克星敦出版社 1983 年出版的《企业家精神》(第五章);《世界经济档案》1984 年 12 月(第六章);1983 年 9 月《美国经济评论》第 73 期(第七、八章);1980 年 3 月《经济行为与组织杂志》第 1 期(第九章);弗兰克·斯蒂芬所编《企业、组织与法律》,1984 年(第十章);1981 年 12 月《经济理论杂志》(第十一章);1984 年 6 月《耶鲁大学学报》第 88 期,第 1183—1200 页(经耶鲁大学期刊公司与弗雷德·B. 罗思曼公司授权重印)(第十二章);1976 年《经济学钟声杂志》春季号第 7 期(第十三章)以及 1982 年约翰·克雷文编辑的《产业组织、反垄断与公共政策》(第十四章)。对于出版者允准我重新运用这些材料并编入本书之美意,我在此一并致谢。

对分别负责本书初稿和修改稿打字的安·法乔罗小姐和谢尔比·索拉小姐以及热情支持她们工作的企业,我在此一并致谢。

若无爱妻多洛雷斯和孩子们的支持,本书尚不知何时可以问世。因此,尽管家人心有灵犀,我还是要再次致以深深的谢意。

奥列弗·E. 威廉姆森

绪 论

对资本主义经济制度所达到的理解,向法学、经济学和组织理论等三个方面提出了深刻而持久的挑战。本研究致力于并试图把这三个方面统一起来。按照这一设想,本书所研究的交易成本经济学将起到正本清源的作用。

最初,人们用阶级利益、技术或垄断性权力来说明什么是资本主义经济制度;与此相反,交易成本理论认为,这些制度的主旨和效果在于节省交易成本。一、二十年以前刚刚从法律和经济角度所提出的那些自信的解释,如今已需要修正,因为其中一些解释已被证明是完全错误的。

交易成本经济学这个概念表明,它研究经济组织用的是微观分析方法,其核心就是交易成本,研究构建某种组织时如何节省力量。交易之发生,源于某种产品或服务从一种技术边界向另一种技术边界的转移,由此宣告一个行为阶段结束,另一个行为阶段开始。如果技术边界清晰,就会顺利成交,就像一台运转良好的机器那样。我们看一个机械系统能否正常运转,就要看它各个部分的情况:齿轮是否啮合?机件是否润滑?有无多余的传动装置或耗能过大?经济学上所讲的摩擦就是交易成本:交换双方行为是否和谐?会不会经常因误解、冲突而推迟成交、合作破裂并造成其他问题?谈到成本问题,人们往往只会从技术角度、从稳定的生产(或分配)状态来计算;而交易成本分析方法则不然,它撇开前者,

考察在另一种治理结构下,为完成任务需要花费多少计划成本、调整成本和监督成本,再比较这两种成本之高低。

只要是复杂的组织,自然就有多种经济目标和非经济目标;对于形式多样、灵敏微妙而又不断演变的资本主义经济制度来说,就更是如此。我之强调交易成本,并不意味着把节省交易成本当作惟一目的;而只想说明,这一概念的重要性一直被忽略或低估了。有理由认为,人们已在努力纠正这种状况。为此,我首推交易成本而不论其他,无非是为了说明这一概念有助于深化我们的认识,并对这一概念独有的种种可证伪的含义作进一步的说明。

本书论述的主要是我十年来所研究的那些交易成本经济学问题,^①但这些问题及其他有关情况则起源于50年前,特别是1930年代。当时的法学、经济学和组织理论,已经在经济组织的本质问题上取得了令人惊叹的成就,但主要的文献却基本上互不沟通,也未曾料到这三大理论会有统一的一天。交易成本经济学在此后30年中始终抬不起头来,固然是由于它遇到了新古典经济学这个如此强大的对手,但三大理论互不沟通也难辞其咎。

1. 1930年代以前的情况

1.1 经济学

1930年代以前,对经济组织问题研究做出重大贡献的是弗兰

^① 本书是《市场与等级制》(1975年)一书的直接续文。读者要了解此前有关交易成本经济学问题的讨论,可参见该书第一章。

克·奈特的经典著作《风险、不确定性和利润》(1922年),当时他就朴素地预见到珀西·布里奇曼对社会科学家的那个忠告:“要理解人的行为,主要问题在于懂得他们在怎样思考——他们在打什么主意”(1955年,第450页)。奈特早就认识到研究“我们所了解的人的本性”这一问题的重要性(1965年,第270页),并且特别把与“败德风险”做斗争看作经济组织的一个特定条件(1965年,第260页)。^②

然而,奈特对人类行为的这种洞察并没有得到重视;相反,人们关注的却是如何从技术上把他提出的风险和不确定性二者与康芒斯的观点区分开来。造成这一局面的部分原因在于以下事实,即奈特是在讨论保险问题时提到败德风险的,而保险却是一个有着完善的技术定义的概念;这样人们就忽略了败德风险对经济组织的研究所具有的更大的用场。假如奈特不用那种专业词汇,而用“投机”这样一个在社会组织和经济组织中都更常见、也更引人瞩目的字眼,就有可能避免这种忽略。^③

另一位对经济组织有着深邃见解,但除了少数制度经济学核心人物外,并不为人所知的经济学家是约翰·R·康芒斯。康芒斯提出的命题是,应当正确地把交易作为分析的基本单位(1934年,

^② 有时,内部组织好像正是这种条件的产物,但不能把内部组织当作解决各种组织问题的万灵妙药。比如,在处理公司内部各种问题上,就不能靠它来“保护所有成员及支持者,以避免相互坑害”(奈特,1965年,第254页)。

^③ 即使像科斯这样完美地研究了经济组织问题的大家,也误解了奈特关于依靠市场获得信息的效率问题的论述而与之争辩。因此,尽管奈特已经含蓄地提到,仅仅为解决信息买卖问题就需要建立组织,科斯还是坚持认为:“我们可以设想这样一种制度,其中所需的一切建议或知识都已具备”(1952年,第346页)。从这句话可以看出,他根本没考虑过“花钱才能买到信息”这种投机所具有的严重危险。

第4—8页)。他对贸易问题所作的深入、细致的分析就表明了这一点。康芒斯还进一步指出,建立经济组织,绝不单纯是为了解决各种技术上的问题——如规模经济、范围经济以及其他物理的或技术方面的问题——建立经济组织的目的往往是为了协调交易双方的矛盾,以避免实际的或可能发生的各种冲突(康芒斯,1934年,第6页)。因此,人们本应从康氏的论点中得出以下看法,即建立经济组织的目的在于利用专门设计的治理结构增进交易关系的持续性;使签约方不致因孤立无援,只得听任这种关系因签约的重压而破裂。但是相对于解决冲突主要还得靠对簿公堂的那种流行观点,康氏的论点却无能为力。

4

罗纳德·科斯在其1937年的经典论文中,以制度比较的术语,明白无误地提出了经济组织的问题。当时人们还在普遍把市场当作实现合作的主要手段,科斯则坚信,企业也在执行极其相似的功能,因而可以取代市场。科斯并不认为企业的边界由生产技术决定;相反,他提出,企业和市场不过是经济组织的两种互相替代的手段(1952年,第333页)。交易,无论是在企业内部通过等级制来组织,还是在企业之间通过市场自发地进行,都是一种决策变量。具体采取哪种方式,则要在比较两种交易成本的高低之后决定。

但那个关键的悖论仍没有解决。也就是说,除非能把影响交易成本的各种因素一一确定下来,否则还是说明不了为什么某一交易非得以这种方式来组织,而另一交易却必须由那种方式来组织的问题。交易成本这个概念长期缺乏可操作性,根子就在于这

个词汇大而无当(阿尔奇安与德姆塞兹,1972年,第783页)。^④ 如果任何结果都能用交易成本理论来解释,那么这种做法实际上就是逐渐给交易成本安上了“一个不折不扣的坏名头”(菲舍尔,1977年,第322页注5)。因此,交易成本理论要想继续前进,就不可避免地要等到解决了可操作性问题之后才行。

1.2 法律

我引用的法律文献主要是合同法,尽管劳工法对此也有重大帮助。卡尔·卢埃林在1931年对“什么是价格合同”所做的预见性论述尤其有重要帮助。流行的合同法原理只强调法律原则,认为应该更加注重这些条文是为什么服务的。而卡尔·卢埃林则一反其逆。他指出:应该少谈形式,多谈实质内容——因为死抠法律条文的做法有时确实很碍事。^⑤ 这样他就提出了“框架合同”的概念。继而,卢埃林对“坚定原则”和“灵活原则”作了区分(1931年,第729页),他认为:

5 “……合法合同的重要性在于,它为几乎所有的团体组织、为各类个人与组织之间发生的或持续的关系提供了一个框架……——这种框架调整起来非常方便,可以说它并没有

^④ 张五常认为:“如果能区分不同的交易类型,明确在不同情况下它们会发生哪些变化,科斯的观点就不会显得大而无当了”(1983年,第4页)。张的说法很对。但事实在于科斯并未开出进行这种区分的药方;而且在直接用交易成本来解释纵向一体化问题以前,人们对这种区分的必要性竟然熟视无睹(威廉姆森,1971年)。当然,要使这一概念具有充分的可操作性,还需要更多的、持续的研究(威廉姆森,1971年,1979年a;克莱因、克劳福德与阿尔奇安,1978年;克莱因与莱弗勒,1981年;马斯滕,1982年;赖尔丹与威廉姆森,即将出版的著作)。

^⑤ 正如富勒与威廉·珀杜所说的那样,“如果要估算损害的大小,援引这项法律就只好依靠想象力了;这倒不是有意给人类事务定下某种框框,而是根据某种法理上的推定”(1938年,第52页)。

对任何实际起作用的关系作出硬性规定,而只是对这些不同关系提出一个方向性的大纲;如果人们怀疑它,它就只是一个必要的指南;如果这种合同关系实际上已经终止,它就是一份绝交的哀的美敦书”(1931年,第736—737页)。

把合同看作一种框架的理念,与康芒斯所赞许的重视过程的分析方法大体上是一致的。这种方法强调的是实际上起作用的那些原则,强调交换的连续性。这样,法律上和经济学上那种信手拈来的假定,即诉诸法律不过是为了使合同得以履行,就直接受到了挑战。卢埃林把合同在法律上的意义限定在这个范围,就为近人研究“私下解决”的著述首开了先河(加兰特,1981年)。

1.3 组织理论

1930年代问世的还有切斯特·巴纳德的重要研究成果《经理的职能》。尽管研究组织的理论家满脑子都是如何去创造组织的“原则”——事实证明这往往是闭门造车(马奇与西蒙,1958年,第30—31页)——但巴纳德关心的却是组织的运转过程问题。他把正式的组织作为研究的重点,但并不排除对非正式组织的研究。巴纳德的组织理论以公司问题为核心,直截了当地提出了默契或个人知识的问题。

因此,尽管巴纳德赞赏社会学家广泛研究风俗习惯、政治结构、社会制度、态度与动机、习性和嗜好以及人类天性等问题的做法,但还是感慨他们没有对正式组织给予应有的重视(1938年,第ix页);他所谓的正式组织是指“人们有意识、有计划、有目的的合作形式”(1938年,第4页)。巴纳德希望更多地强调有目的的理性;而对于物理性、生物性以及社会性等因素对组织的限制作用,

他认为注意到也就足够了(1938年,第12—45页)。这就是说,巴纳德已经预见到后来赫伯特·西蒙的“有限理性”的涵义。

判断合作系统是成功还是失败,要看其能否“有效地适应”以下条件:

- 6 “一个组织能否存在下去,就看它面对各种变化不居的物理的、生物性的、社会物质性的要素和力量的环境,能否不断地进行内部调整,以保持各种复杂角色之间的某种均衡。进行这种调整固然应该考虑那些外部条件的性质;但我们最感兴趣的是,这一过程是如何完成的”(巴纳德,1938年,第6页)。

合作能否成功,取决于社会与激励组合这两个因素。因为“(合作带来的)社会利益是有限的……,合作系统的效率高低在一定程度上取决于分配的过程”(1938年,第58页)。况且,要研究正式的组织,首先需要确定非正式组织所起的作用——“正式组织的活力及存在条件取决于非正式组织的状况……;没有后者就谈不上前者”(巴纳德,1938年,第120页)。与正式组织所具有的条块分割的弊端相比,非正式组织的优点在于有利于人们进行交往,能加大组织的凝聚力,还具有保护个性完整和个人尊严的作用(1938年,第122页)。

最后,巴纳德写了一段极有先见之明的话,其中明确指出了迈克尔·波兰尼后来(1962年)在个人知识问题上提出的思想:

“众所周知,搞实际工作的人,必须有实践知识,而不能只夸夸其谈——这就是诀窍。也可称为行为知识。必须根据具体情况来办事。管理方法比任何事物更需要这一点。”(1938年,第291页)

这样,巴纳德就在其对内部组织问题的出色研究中提出了以下论点:(1)组织形式——即正式组织,是至关重要的;(2)非正式

组织是有益的,也更有人情味;(3)必须承认理性是有限的;(4)一个组织要有效率,关键是能适应形势的需要,不断调整自己的决策;(5)重要的是达成默契。这样,尽管巴纳德还不能从制度比较的角度来看问题——例如他就没有想到应该把企业与市场加以比较——但已经明白无误地道出了把企业看作一种治理结构的思想。

由此就出现了以下命题,而且按理说,也应该把这些命题算作1940年对经济组织的共同研究成果之一。这些命题是:(1)投机是人类无处不在而又难以把握的本性,因此就需要主动地去研究与此有关的经济组织问题(奈特);(2)组织问题的基本分析单位是交易(康芒斯);(3)研究经济组织的核心目的在于调和交换关系(康芒斯,巴纳德);(4)与之相应的是从法律上对广义的合同进行研究,把组织与合同这二者结合起来研究既能使二者相得益彰,又有助于对经济组织的研究(卢埃林);(5)对内部组织和市场组织的研究,不仅绝非风马牛不相及,反倒可以一并汇入共同的、简明的交易成本理论的框架中(科斯)。

7

2. 此后 30 年的情况

这30年从一开始就有一个很吉利的兆头,这是指它已经有了进一步发展的坚实基础。不过当时对经济组织的比较制度分析还不算普遍,人们的注意力还在其他方面。

在1940~1970年这30年中,在经济组织的研究领域中出现了一个断层。因为这期间盛行的观点认为,究竟是要企业组织还是要市场组织,要根据其技术特性而定。至于经济行为是通过企业还是通过市场来配置,则被视为不言而喻的问题;企业的特点就在于它只是一个

生产函数;市场只负责提供信号;能否达成一项合同要看你有没有拍卖者那样的功夫;至于合同纠纷则根本不予考虑,因为自有法庭来裁决一切。至于借助组织形式的多样化来解决难以捉摸的节省成本的问题,在这种正统的框框下根本就不会产生——因为这一框架的确没有这份能力。因此在这段期间,政府对自己所不熟悉的或标新立异的企业行为,往往采取深刻猜嫉甚至有意为难的政策。

1972年,罗纳德·科斯在论产业组织状况的文章中,对他1937年那篇强调交易成本而不是生产成本的论文的遭遇感慨不已:虽然论文的观点被大量引用,却无人将其付诸实施(科斯,1972年,第63页)。尽管如此,对那种言必称新古典价格理论的不满情绪毕竟已经形成。弗农·史密斯因此大胆断言,一种新的微观理论即将面世,它“将会并且应该以经济组织和经济制度的功能为研究对象,从而要求我们掌握信息经济学的知识,掌握处理交易技术的更复杂的方法”(1974年,第321页)。^⑥

在1940~1970年这一断层时期,尽管主流传统依旧,但确实并非人人都墨守成规。相反,在法学、经济学和组织理论中,反主流的重要观点正在不断涌现,这些观点都有利于交易成本经济学的确立。

8 2.1 经济学

弗里德里希·哈耶克对主流传统就不是照本宣科。他坚定地认为:“社会经济问题,主要是一个在特定时间、特定地点,如何迅速适应环境变化的问题”(1945年,第524页)。他注意到:“即使是无能的经理,要想把过高的工资成本消化掉,以提高获利水平,

^⑥ 事实的确如此,当时人们正按照这一思路开拓新的研究领域。具体见本书第二章第2.2节。

也并非难事;而且即使不改变原来的技术条件,也能以完全不同的成本进行生产。其实这些经验在企业管理中不过是老生常谈而已,但经济学家们的研究却表明,他们不见得同样熟悉这些经验”(哈耶克,1945年,第523页)。

哈耶克进而建议:只盯住统计数字,其实无助于研究这种适应系统;重要的是要懂得有关行为癖好的知识——这种知识的特性就在于,它具有重大的经济价值,却不能靠统计数字而得出;它的价值就在于能给适应环境变化而采取的行动提供一个基础(哈耶克,1945年,第530页)。但是,如果所涉及的经济性质太复杂,那人们自然就会理解这些知识的意味,那是想捂也捂不住的(哈耶克,1945年,第530页)。

二次大战以后,市场失灵的教训进一步告诫经济学家,要注意信息的重要性,注意这些信息在经济代理人之间是如何分配的,注意在准确传递信息时会遇到的那些困难。^⑦ 这里特别应该提到的是科斯对社会成本问题的研究(1960年);其中不仅用交易成本来说明市场失灵的原因,而且通过对各种经济制度的透彻比较,提出了经济组织的各种问题。这一理论的层层推进和不断精炼,在肯尼思·阿罗的研究中达到了顶峰。阿罗看到:“市场并不是绝对失灵;最好是放宽眼界看问题,那就是在一般情况下,交易成本的存在会阻碍

^⑦ 还应该提到阿门·阿尔奇安对产权经济学的重要贡献。现在人们不再抱住名义上的所有权作文章,而是去考察究竟是谁在实际控制着资源。经过这样一番反思,伯利和米恩斯提出了所有权与控制权分离的理论(阿尔奇安,1965年)。为避免经营者专权所采取的方法——无论是借市场力量来净化公司的行为(米恩斯,1965年),还是重新调整企业内部组织以求有效地监督资源的配置(阿尔奇安,1969年),抑或其他方式——都是切实可行的。对非赢利性企业以及社会主义企业的研究,也很实用地包括在对产权问题的研究之中(富鲁伯顿与佩约维奇,1974年)。张五常对产权问题的研究(1969年,1983年)则解释了这种传统能持续保持活力的原因。又见路易斯·德阿莱斯(1981年)。

18 资本主义经济制度

市场;而在一些特定情况下,会使市场根本不能形成。”(1969年,第48页)——阿罗在这里所说的交易成本指的是“经济系统的运行成本”(1969年,第48页)。

- 9 从阿罗对经济组织问题研究所做的一系列重要贡献中,都可以看出他是想从微观角度来解决问题。阿罗像哈耶克一样,也强调必须对均衡经济和非均衡经济作出区分:“传统经济理论强调一点,即价格系统足以充当信息的源泉。这一点对均衡经济是完全正确的。但是如果面对的是非均衡经济,就要从源头而不是依靠价格或数量来获得信息,而这样做也就必须付出额外的费用”(阿罗,1959年,第47页)。此后在1963年,阿罗任管理科学院主席并发表的致词中称,企业和市场只是组织经济行为的两种互相替代的手段。他指出,任何一个组织都有自己的边界,一旦越过这个边界,就只剩下以价格为媒介的交易了。但是他也看到,组织内部的经济活动往往与以价格为媒介的交易非常相似(1971年,第232页)。由此他提出了一个两者都适用的理论框架,用这个框架既能解释企业,也能解释市场。他进而认识到,组织内部的等级结构也是一个决策变量(1971年,第226—227页)。要评价组织内部的效率,就不能不考虑这个变量。从阿罗对待信息经济学的态度中可以看出,他认为信息的矛盾就在于,“信息的基本矛盾”的根源在于投机——“对买者而言,在他获得有关信息以前,他并不知道这些信息的价值;但当他事实上得到这些信息以后,他又没有付出任何成本”(阿罗,1971年,第152页)。^⑧最后,阿罗坚持认为,经济

^⑧ 但是对投机来说只有两种可能。一是在这些信息被揭示以前,买者只能寄希望于卖者按实际价值要价;二是卖者只能寄希望于买者会按已经揭示的信息出足买价。如果双方都不信赖对方,就出现了阿罗所说的那种交换的困难。