

试论信息时代影响交易费用的新因素

俞 晓 军

交易费用理论 (transaction costs theory) 是揭示和阐明市场与组织各自的存在依据, 以及二者之间的替代关系和选择条件的理论。它由科斯 (R.H.Coase) 首先提出, 并经威廉姆森 (O.E.Williamson) 加以系统化、体系化。自科斯荣获 1991 年度诺贝尔经济学奖之后, 该理论引起了各国学者的广范重视。但是, 随着信息技术的突飞猛进的发展和信息时代的到来, 我们在认识交易费用理论的有效性的同时, 有必要对它在新的社会和技术条件下的局限性进行实事求是的分析, 使其随着时代的前进得到进一步发展。本文在高度评价交易费用理论的重要意义的同时, 指出了它在信息化这一新的社会和技术条件下的局限性, 并在此基础上就信息时代影响交易费用的新因素做了理论性探索。

一、科斯提出 “交易费用” 概念的重要理论意义

市场与组织是一对既互相联系, 又各具不同内涵的概念。市场是进行商品交换的场所, 同时也是一种有效分配资源的机制。组织 (本文特指企业组织) 在市场经济的条件下, 是以营利为目的从事商品生产和提供有偿服务的营销活动系统。市场与组织, 是构成现代社会的两大基本要素。

下面, 首先让我们来回顾一下以往的社会学、经济学和组织学对市场 and 组织的有关论述。

著名的社会学家韦伯 (M.Weber) 认为, “理性” 是最能反映现代社会基本特征的关键词。他从社会学的角度揭示了市场与组织二者之间的共同点, 即双方同是建立在 “理性的计算” 这一共同基础之上的。市场的 “理性”,

表现为交换经济的“理性”；组织的“理性”，表现为资本计算的“理性”。由于货币的使用，使二者有可能进行“理性的计算”。市场与组织的重要区别是，在市场里资源的分配是通过货币交换来实现的，而在组织中资源的分配则是通过权力来实现的。

以往的经济学是怎样研究市场与组织的呢？市场是宏观经济学研究的中心课题之一。在宏观经济学中，市场被看作是通过供求关系形成商品市场价格的场所，关心的范围仅局限于如何决定市场价格的领域，而市场自身的社会结构以及市场中企业组织与企业组织之间的关系等问题，则被置于研究对象之外。企业组织是微观经济学研究的中心课题之一。在微观经济学中，企业组织被看做是通过技术性的生产函数关系，将各生产要素转换为生产物（即商品或服务）的一个单位、一个点，而作为社会关系的企业内部的组织问题，则被置于研究对象之外。

以巴纳德（C.I.Barnard）和西蒙（H.A.Simon）为代表的现代组织学家，均以某种界线将组织与外部的市场环境相区别，并以此为前提来展开自己的理论，并且以组织内部过程为主要分析对象。因此，市场便被置于他们的组织论的视野之外。毫无疑问，首次着眼市场的组织理论是权变理论（Contingency theory）。但是，在权变理论中市场是作为组织的环境来处理的，它同上述的社会学、经济学等理论一样并没有研究和考察市场与组织各自的存在依据，以及二者之间的替代关系

和选择条件的问题。
交易费用理论的创始人科斯，首次提出了这个问题，并从经济学的角度对此进行了考察和分析。科斯将市场与组织的关系比做大海与岛屿，企业组织这个岛屿可以在一定的条件下沉入市场这个大海，在另外的条件下又可以从

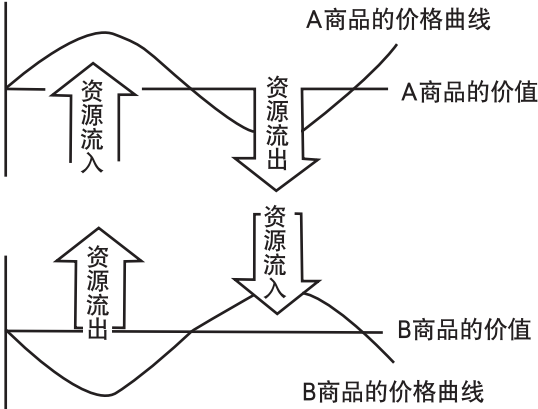


图 1

市场这个大海里隆起。二者的相异之处是，市场通过价格机制对资源进行分配而组织则通过企业家的调整功能对资源进行分配。市场对资源的分配如图 1 所示，当某部门生产的商品的价格超过它的价值时，其它部门的资源将流入该部门；相反，当某部门生产的商品的价格低于它的价值时，该部门的资源将流到其它部门。企业家的调整功能如图 2 所示，企业家通过发出指令将资源在不同的部门之间进行分配和调动。

科斯的设问是，既然有了分配资源的市场价格机制，为什么还需要企业家的调整功能来分配资源呢？科斯的回答是，使用市场价格机制是要付出代价的，他将这种代价称之为“交易费用”。下述的几种费用均属于“交易费用”的范畴。

(1) 在组织生产时，为获得有关资源价格的信息所支付的费用，即“价格信息费用”。

(2) 在市场上进行交易时，从开始交涉直到签订合同为止所支付的费用，即“签约费用”。

(3) 因未来价格的变化而带来的不确定性风险，即“价格变化风险费用”。

(4) 由于政府对在市场上采购资源和在企业内部获取资源有不同的纳税规定，后者一般不必纳税，而前者往往需要纳税，即“纳税费用”。

因此，是选择通过市场来获取资源，还是选择通过组织来获取资源的问题，实际上是一个在二者之间进行费用比较的问题。随着费用的变化，市场与组织之间的界线也将随之向费用低的方向发生移动。自科斯提出“交易费用”概念以来，经济学结束了仅仅把企业组织看做一个“点”的历史。此后，经威廉姆森的手使其与组织论相结合，不仅使“交易费用”理论成为阐明市场与组织各自的存在依据，以及二者之间的替代关系和选择条件的重要理论，而且也为研究企业集团，以及信息空间上的虚拟企业(virtual corporation)等介于市场与组织之间的中间组织形态提供了不可多得的理论依据。

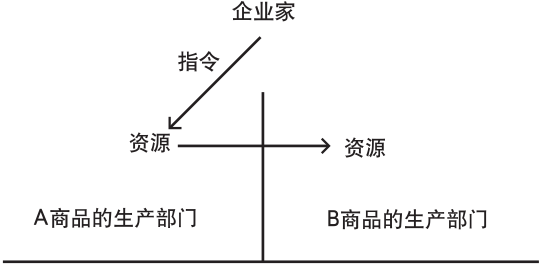


图 2

二、威廉姆森的影响交易费用因素和它的局限性

威廉姆森继承和发展了科斯的交易费用理论。在其所著的《市场与组织》(MARKETS AND HIERARCHIES)一书中,对科斯提出的交易费用理论进行了系统化、体系化。他从人和环境两个角度论述了影响交易费用的四个因素。

1. 有限的理性与不确定性、复杂性

威廉姆森首先列举的一对影响交易费用的因素是,人的有限的理性与市场的不确定性、复杂性。他将西蒙的“有限理性”概念引进交易费用理论之中,认为虽然人们有意识地追求理性,但是实际追求到的只是有限度的理性。在市场上进行交易时,存在大量不可计算、不可预测的因素,导致不确定性的增加。在市场上进行与交易相关的决策时,由于替代方案很多,而且这些方案的实施结果又很难预见,因而其复杂程度非常高。与此相比,在组织内部进行交易时,其不确定程度和复杂程度要低得多。由于这种不确定程度和复杂程度的不同,在市场上进行交易的费用往往比在组织内部要高。

2. 机会主义与少数性条件

在现实的市场中,除了通过“理性”的途径追求利益极大化,即所谓的“理性的经济人”行为的存在之外,还存在着通过欺骗、威胁等不正当手段,进行敲诈勒索、巧取豪夺,即所谓的“狡猾的经济人”行为。威廉姆森将后者的行为称之为“机会主义”(Opportunism)。所谓“少数性条件”(a small-number condition),是指在寡头垄断市场中,只存在少数交易主体,缺乏竞争的条件。尤其当“机会主义”和“少数性条件”二者同时并存时,交易状况急剧恶化,交易费用大幅度提高。与此相比,在组织内部此类交易费用要低得多。

3. 信息的偏在

“信息的偏在”或曰“信息的非对称性”,它发生在下述情况之中:

当与某一项交易或是某一组交易相关的基本情况仅被个别当事人所知晓时，虽然其他当事人应该知道，并且也可能知道这些基本情况，但是却要为此付出代价。在市场中，信息的偏在极其显著，为克服信息的偏在必须支付高额费用。与此相比，在组织内部信息能够被迅速传递，此类交易费用相对较低。

4. 风气

市场中的交易往往助长“算计对方”的风气，而组织内部的交易却与互利互惠的“互助”风气相关联，并为其发扬光大留下空间。人们对于不同“风气”的偏好将直接影响选择市场还是选择组织的问题。

威廉姆森认为，由于上述影响交易费用因素的作用，当在市场中进行交易的费用高于组织内部时，企业就会终止从市场中获取资源，而改为从企业内部获取资源，这种局面被称之为“市场的失败”。与此相反，当从组织内部获取资源的费用高于市场时，企业就会终止从组织内部获取资源，而改为从市场中获取，这种局面被称之为“组织的失败”。20世纪70年代中叶以后发生在市场经济国家里的国有企业“民营化”，以及80年代末90年代初发生在计划经济国家里的“市场经济化”，便是“组织的失败”的典型例证。

由于时代的局限，在威廉姆森述及的上述“影响交易费用的因素”里，既没有包括动态的因素，更没有也不可能论及与交易密切相关的信息技术因素。在今天的信息时代，市场和技术的变化呈加速趋势，影响交易费用的动态的因素越来越不容忽视。20世纪90年代以后首先在发达国家里兴起的电子商务（EC），虽然现阶段它在整个市场交易份额中所占的比重还不小，还有诸如信用、安全、支付、物流等诸多问题亟待解决，但是由于它方便、迅速、广范围、低成本等优点，正在被越来越多的企业和个人消费者接受。可以相信，在经济全球化、社会信息化的今天，电子商务的普及只是一个时间问题。因此，在信息时代，如果仍然不考虑动态因素和信息技术对交易费用的影响，那么交易费用理论就不再可能正确地、科学地揭示和阐明当代的市场与组织各自存在的依据，以及二者之间的替代关系和选择条件等问题。

三、信息时代影响交易费用的新因素

鉴于上述理由，下面从信息时代的市场特征和信息技术两个角度对影响交易费用的新因素进行探讨。笔者认为，在今天的信息时代里，除了威廉姆森列举的影响交易费用的四个因素之外，至少以下四个新的因素也应该考虑进去。

1. 信息时代的市场特征与交易的持续性

所谓交易的持续性，是指在相同主体之间所进行的交易是长期的、多发性的还是短期的、偶发性的。我们称前者为“持续性交易”，后者为“非持续性交易”。在大量生产、大量销售的工业化时代里，产品和技术相对稳定，对未来市场的变化比较容易预测。因此，一般来说在工业化社会里“持续性交易”中的每一次交易的费用，要低于“非持续性交易”中的每一次交易的费用。曾经受到全世界瞩目的日本的企业系列，就是长期受惠于“持续性交易”带来的低交易费用的好处，从而获得了巨大的竞争优势。但是，在被称之为“不确定性时代”、“非连续性时代”、“实验型社会”的信息时代，产品和技术的生命周期从过去的几十年缩短到现在的几年甚至几个月，市场的价值取向呈多元化趋势。在具有如此特征的社会里，要想准确预测未来的市场动向是一件十分困难的事情。因此，如果企业一旦被“持续性交易”关系束缚住手脚，就不可能及时调整与供应商或客户之间的关系，也不可能随机应变地调整产品价格、产品方向和产品结构，那么上述科斯的“交易费用”之一的“价格变化风险费用”，以及包括生产费用在内的综合费用都必将大幅度增加。

2. 信息时代的市场特征与交易的专项投资比重

所谓交易的专项投资比重，是指为某项交易而进行的专门性投资在为该项交易而进行的全部投资中所占的比例。为某项交易而进行的这种专门性投资的比重越大，由此而形成的只可为此项交易专用而不能为其它交易使用的资产就越多。当企业转向其它交易时，发生的所谓“沉淀资产”和“沉淀费

用”也就越高。如上所述，在大量生产、大量销售的工业化时代，产品和技术相对稳定，对未来市场的变化比较容易预测，企业转向其它交易的频率相对较低。因此，即使交易的专项投资比重相对高一些，也是可以收回的。然而，在当今的信息时代，情况发生了根本性的变化，产品和技术的生命周期大大缩短，市场变化呈加速趋势，导致企业转向其它交易的频率增加。在新的市场条件下，如果企业因“交易的专项投资比重”较大，为避免发生“沉淀资产”和“沉淀费用”而不愿意轻易转向其它交易的话，那么必然导致交易对象的替代选择范围狭窄，引起威廉姆森所述的“少数性条件”局面的出现，最终导致“交易费用”的增加。

3. 信息技术对交易费用的影响

信息技术对于降低交易费用的重要作用正在逐渐被人们所认识。早在1997年世界贸易组织关于电子商务的专题报告中，就曾将“减少了交易费用”列为以国际互联网为基础的电子商务对现代经济活动影响的诸条之首。我们知道，在市场上进行交易的过程中，作为交易主体的企业需要根据一系列的相关信息来进行判断和决策。例如，企业如想购买原材料，在交易开始之前就必然在市场上寻找供应商，不仅要搜集他们可提供的产品、价格、质量、数量方面的信息，而且还要搜集企业的经营状况、信用状况方面的信息。一旦交易开始，企业必须搜集产品的品种、规格、数量、交货期、支付方式等与交易直接有关的信息，并且只有在根据这些信息做出满意的判断之后才会正式签订合同。合同签订以后，信息活动仍然没有结束，企业有必要搜集对方在履行合同方面的相关信息，并对履行合同的过程进行必要的监视。显然，以计算机和互联网为代表的现代信息技术，在上述交易活动的三个阶段，在信息的收集、加工、传递、保存等方面均能发挥出巨大优势，达到提高交易效率、降低交易费用的效果。例如，企业实施办公室自动化、电子商务，可以节约用于信息处理的人工费用；企业应用互联网、电子邮件、手机等现代化通信手段，可以节约跨地区、跨国界等远距离交易时的信息搜集费、差旅费、邮资费；企业在不同的客户和供应商之间使用统一的条形码(bar code)，不仅可以节约用于信息处理的人工费用，而且还可以减少为纠正手工操作误差而

发生的其它费用，等等。

4. 企业信息系统的发展阶段对交易费用的影响

一般来说，企业经营信息系统发展的历史经历了三个阶段。(1) 企业内部信息系统阶段，如 20 世纪七、八十年代在各国流行的 MIS (Management Information System)、DSS (Decision Support System)、以及计算机库存管理等，均属于企业内部信息系统。(2) 行业或区域信息系统阶段，如 20 世纪九十年代在中国建立的“金融电子化系统”、“贸易通关电子化系统”、“航空商务数据通信系统”、“化学工业经济信息系统”、“铁道专用数据网”、“电子行业信息网”等等，均属于行业性的信息系统。(3) 全球规模信息系统阶段，如自 20 世纪九十年代以来互联网在全世界范围内的普及，就是这一阶段的重要标志。企业经营信息系统发展的三个阶段，从形式上看，直接表现为信息系统范围的逐步扩展过程，其实同时也是信息技术的普及和提高的过程。企业经营信息系统的三个发展阶段对交易费用的不同影响是显而易见的。当企业的经营信息系统尚处于“企业内部信息系统阶段”时，那么在企业组织内部进行交易的费用就相对较低，在市场上进行交易的费用则相对较高。当企业的经营信息系统已经发展到“行业或区域信息系统阶段”时，那么在经营信息系统覆盖的行业或区域范围内进行交易的费用就相对较低，在此范围以外进行交易的费用则相对较高。当企业的经营信息系统已经发展到“全球规模信息系统阶段”，那么无论是在国内市场上还是在国际市场上进行交易，上述的“交易的专项投资比重”都将大幅度降低，并且最终减少由此产生的交易费用。近年来，跨境外包的形式从加工产品发展到处理与会计、人事、总务等相关事务的新领域，便是充分利用全球规模的信息网，降低跨境交易费用的结果。

此外，随着信息技术的普及，威廉姆森所述及的“少数性条件”和“信息的非对称性”等问题也将得到极大改善，从而避免由此而引起的交易费用的增加。

实践既是检验理论的标准，也是推动理论发展的动力。随着信息技术突

飞猛进的发展和信息社会的到来，社会的各个领域正处于从量变到质变的一系列变革过程中。在新的社会技术条件下，原有的理论和学说将不可避免地受到新的社会实践的检验。对其中过时的部分进行适当修正，对不足的部分予以必要的补充，是当代理论工作者义不容辞的责任。本文在高度评价交易费用理论的重要意义同时，指出了它在信息时代这一新的社会和技术条件下的局限性，并重点对信息时代影响交易费用的新因素从新的市场特征和信息技术两个角度做了理论性探索。愿“交易费用”这一年轻的理论能够随着时代的步伐与时俱进、不断发展完善。

参考文献

- 1) C. I. バーナード著、山本安次郎他訳『新訳経営者の役割』ダイヤモンド社 1994/1938。
- 2) N. ムゼリス著、石田剛訳『組織と官僚制—現代諸理論の分析—』未来社 1971/1967。
- 3) O. E. ウィリアムソン著、浅沼万里、岩崎 晃訳『市場と企業組織』日本評論社 1980/1975。
- 4) Picot, A., Ripperger, T., and Wolff, B., “The Fading Boundaries of the Firm: The Role of Information and Communication Technology”, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 152(1), 1996,p.70.
- 5) Riordan, M. H. and Williamson, O.E., “Asset Specificity and Economic Organization”, *international Journal of Industrial Organization*, 3(4), 1985.
- 6) R. H. コース著、宮沢健一他訳『企業・市場・法』東洋経済新聞社 1992/1988。
- 7) ハーバード. A. サイモン著、松田武彦、高柳 暁、二村敏子訳『経営行動—経営組織における意思決定プロセスの研究—』ダイヤモンド社 1994/1945。
- 8) 川端久夫『組織論の現代的主張』中央経済社 1997。
- 9) 国領次郎等『情報社会を理解するためのキーワード1』培風館 2003。
- 10) 斉藤美雄『官僚制組織論』白桃書房 1988。
- 11) 情報通信総合研究所編『情報通信ハンドブック 97 年版』情報通信総合研究所 1997。
- 12) 富永健一『経済と組織の社会学理論』東京大学出版会 1997。
- 13) 遠山正朗『情報通信技術と取引コスト理論』白桃書房 2002。

- 14) 山倉健嗣『組織間関係—企業間ネットワークの変革に向けて』有斐閣 1993。
- 15) 俞曉軍「信息革命与企業組織変革」『中国工業経済』1996年第6期。
- 16) 俞曉軍『情報化と企業組織理論の再構築』機械工業出版社 2001。
- 17) 俞曉軍「20世紀中国の情報化の展開」『名古屋外国語大学外国語学部紀要』第34号 2008。