

# 分工、交易效率与我国中小企业发展

朱海就<sup>1</sup>, 张友福<sup>2</sup>

(1. 浙江大学 经济学院, 浙江 杭州 310027 2. 浙江大学 人事处, 浙江 杭州 310027)

[摘要] 本文立足于分工理论来阐述如何促进中小企业的发展。中小企业是分工深化的组织表现形式, 而分工受交易效率的限制, 因此, 促进中小企业发展必须提高交易效率。围绕交易效率的提高, 本文认为一是要从市场本身着手, 包括交易方式的改进和建立以法治为基础的交易秩序; 二是要建立企业间分工协作网络。

[关键词] 分工; 交易效率; 中小企业; 法治; 网络

[中图分类号] 276.3 [文献标识码] A [文章编号] 1008-942X(2000)06-0136-06

## Division of Labour, Transaction Efficiency and the Development of Our Country's Medium-sized and Small Enterprises

ZHU Hai-jiu<sup>1</sup>, ZHANG You-fu<sup>2</sup>

(1. College of Economics, Zhejiang University, Hangzhou 310027, China;

2. Department of Human Resource, Zhejiang University, Hangzhou 310027, China)

**Abstract**: Based on the theory of the division of labour, the article points out how to promote the development of medium-sized and small enterprises(MSSE). MSSE is the result of the division of labour. Because the division of labour is limited by the transaction efficiency, the article proposes that we should start from raising transaction efficiency to enhance the development of MSSE. To raise the transaction efficiency, one way is to make transaction institution advanced and to build up law-based transaction regulation, the other is to establish a network of division and cooperation between enterprises.

**Key words**: division of labour; transaction efficiency; medium-sized and small enterprises; rule of law; network

在市场经济中, 中小企业是市场的细胞, 是市场的微观组成, 充满活力、竞争充分的市场取决于中小企业的状态。从企业的组织形式看, 在现今时代, 按功能和等级划分的传统企业组织结构正在被由许多规模较小但自主性增大的单位组成的网络取代, 因为这样的企业组织形式具有更强的学习能力。这种较小的、有活力的组织就是本文要讨论的中小企业。对于面临经济转型的发展中国家来说, 中小企业是实现剩余劳动力转移的重要途径。中小企业还是培养有才能的企业家的摇篮。发展中小企业已是摆在我们面前的一个重要课题。本文将从分工理论出发, 围绕提高交易效率, 探讨如何促进中小企业发展。

## 一、中小企业是分工深化的组织表现形式

科斯认为企业是作为通过市场交易来组织生产的替代物而出现的。在企业内部, 生产要素不同组合中的讨价还价被取消, 行政指令代替了市场交易; 只要企业的行政成本低于其所替代的市场交易的成本, 企业活动的调整所获的收益多于企业的组织成本, 人们就会采用这种方式(指企

[收稿日期] 2000-04-14

[作者简介] 1. 朱海就(1973-)男, 浙江青田人, 浙江大学经济学院政治经济学专业博士研究生 2. 张友福(1970-)男, 浙江青田人, 浙江大学人事处助理研究员, 经济学硕士, 主要从事宏观经济管理及高教管理研究。

业<sup>[1]</sup>。按照科斯交易成本理论,企业规模如果扩大,其内部的组织成本、管理成本必然会上升。企业是中间品对最终品的替代。为降低组织成本、管理成本,企业可以将一部分中间品的生产出让给别的企业,而从别的企业购买中间品。这时,分工深化,而其组织表现形式就是大量的中小企业。如无分工的深化,中小企业的发展就无从谈起。或者说,是分工的深化,为中小企业的发展提供了空间。

中小企业在市场经济下的重要作用与分工的作用是分不开的。分工促进了“迂回生产”;生产链中上游和下游专业部门间的纵向分工的扩张延长了生产链,而迂回生产链的增加,哪怕只用一种工具生产粮食,生产率也会高些<sup>[2]</sup>。分工和专业化能增进市场效率,其实早在亚当·斯密那里就已得到阐述,在这以后,许多经济学家都作了进一步的发挥。马克思系统地分析了分工与技术进步、生产力发展、社会经济关系发展变化的内在联系。杨格提出,递增报酬的实现依赖于劳动分工的演进;不但市场的大小决定分工程度,而且市场大小由分工程度所制约;需求和供给是分工的两个侧面。80年代以来,罗森、贝克、杨小凯、博兰、黄有光等人在新古典经济学的基础上,用超边际分析法将分工和专业化思想变成决策和均衡模型,发展了新兴古典经济学,将很多发展和贸易现象解释为分工的不同侧面,将整个人类社会所拥有的知识的增加、市场一体化程度和市场容量的增大、企业的出现和发展、个人专业化程度和全社会职业多样化程度的提高等都与分工演进联系起来。中小企业是分工的组织表现形式,分工造成的报酬递增效应要靠中小企业来实现。

## 二、分工受交易效率的限制

按斯密定理,分工无疑受制于市场的规模和范围。但实际上分工也受交易效率的限制。企业什么时候才会将中间品的生产转让出去,使市场的分工代替企业内部的纵向一体化呢?假定价格反映成本,那么这一条件的满足显然要符合下式:

$$PC' + TC < PC + OC$$

PC':分工后的生产成本

TC:分工后的交易成本

PC:分工前的生产成本

OC:分工前的组织成本

也就是说,分工后的生产成本与交易成本之和低于分工前的生产成本与组织成本之和时,企业才有可能将中间品的生产出让给别的企业。

我们说,随着分工的增加、交易次数的增多,交易费用会上升,交易效率会下降;当交易效率低下时,分工的好处要被交易费用所抵消<sup>[3]</sup>。杨小凯进一步阐述了交易效率对分工的限制:如果交易效率极低,则因层系增加以及进一步的横向和纵向分工所得的收益会不够补偿交易费用。在这种情况下,每个人都会选择自给自足,即自给所有的中间产品和消费品。<sup>[4]</sup>加里·贝克尔等人在1992年发表的重要论文《分工、协调成本与知识》中也指出,劳动分工并不像亚当·斯密所论断的那样主要受市场范围的限制,而是主要受“协调成本(相当于“交易费用”)”的限制<sup>[5]</sup>。

哈罗德·德姆塞茨从另一角度说明,如果交易成本上升,众多中小企业间的管理合作将被少数大企业内部的管理合作所取代,也就是大企业将代替中小企业<sup>[6]</sup>。可见,分工是否发生,不仅取决于分工后的生产成本,还取决于分工后的交易成本。

可以用图1来说明交易成本对分工的影响:

在图1中,C代表成本,N代表交易次数(分工程度), $dPC/dN$ 代表边际生产成本, $dTC/dN$ 代表

边际交易成本。边际生产成本会随着分工程度的加深(交易次数增加)而降低,原因是分工促进了专业化,而专业化降低了生产成本。交易成本则会随着分工程度的加深(交易次数增加)而增加。如图1所示,分工水平取决于边际生产成本与边际交易成本曲线的交点。如果交易效率下降,边际交易成本就上升,从图上就反映为边际交易成本曲线 $AA'$ 移至 $BB'$ 的位置。这时与边际生产成本曲线的交点从 $n$ 移至 $n'$ ,分工程度下降,企业内部的纵向一体化

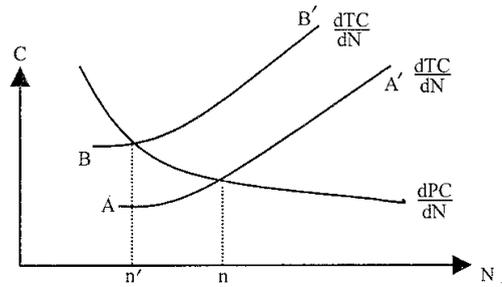


图1 交易效率对分工的影响

将取代中小企业之间的分工。反之,如果交易效率上升,中小企业之间的分工将取代企业内部的纵向一体化。要指出的是,交易成本上升造成的企业内部纵向一体化对中小企业之间分工的取代,是降低专业化收益的低级一体化,从整个社会角度而言,这种一体化是一种效率损失。

从上面的分析可以看出,中小企业的发展取决于分工的演进,而分工的演进又受制于交易效率的高低,促进中小企业发展应提高交易效率。那么该如何提高交易效率呢?

威廉姆森认为交易费用的高低与三个维度有关,即交易的频率、不确定性、资产专用性,并且得出结论:非市场的治理结构(三边或双边的非标准契约或企业)取代市场治理会降低交易费用。但是,必须指出,威廉姆森仅从微观角度考虑决定交易费用高低的因素,而未将市场机制运行的交易费用考虑在内。或者说,他设定了市场本身是完美的这一前提条件,而事实上市场不可能完美。在不同的市场条件下,微观主体的交易费用是不可能相同的。这里的市场条件主要包括市场中的交易方式和交易秩序。

交易方式是市场交易各方达成交易所采取的组织形式。交易方式多种多样,有产品的交易方式,如零售店,也有生产要素的交易方式,如资本市场;有最古老的交易方式,如易货交易、集市,也有现代的交易方式,如大型商业企业、连锁专卖店。交易方式会不断向专业化、规模化的方向发展,交易方式的每一改进都意味着信息成本、协约成本的降低,从而导致单位交易费用的下降。交易方式的演进主要是市场交易主体寻求提高交易效率而自发产生的结果,但政府也在其中起着重要作用,如可以缩短交易方式高级化所需的时间。以我国证券市场、商品期货市场、外汇市场为例,若无政府参与兴办和建设,其形成的时间可能要拖延;以后建立面向中小企业的“二板市场”也离不开政府的参与。电子商务是一种较高级的交易方式,尤其适合中小企业,但它的发展也离不开政府。现在电子商务遇到的问题有“跑道”不畅、信息传输速度太慢以及网络犯罪、交易不规范等,这些问题都需政府的介入才能得到解决。没有政府提供的基础设施,如交易规则,交易方式的改进是难以实现的。此外,有的交易方式只有依靠政府才能组织起来,如大型展销会、展览会等。

政府的某些不当政策反过来也会阻碍既定交易方式下交易效率的提高,如户籍制度提高了劳动力流动成本,降低了劳动力市场的运作效率;对资本市场不恰当的规制也会产生同样的结果。

交易秩序是影响交易费用高低的另一个重要方面。建立和维护市场交易秩序主要依靠法治,法治是保持良好经济秩序、规范交易行为、明确交易规则的最好形式。现代市场经济是建立在法治基础上的经济,法治是现代市场经济体制的制度基础。只有自由民主的法治秩序才能与充分的市场经济兼容,才能容纳高度的经济成就;反过来,市场经济的进一步成熟,也需要法治秩序去配合和保障<sup>[7]</sup>。法治提供了交易的保证。现代市场经济是非人格化的经济,交易双方互相并不熟悉,甚至不认识对方,这会使交易受到机会主义的威胁。尤其是在资产专用性提高的情况下,交易双方都可能利用资产的垄断性来要挟对方,使合同难以正常履行。法治在这个时候为履约提供了确定性预期和保证,使承诺变得可信,从而使交易少受机会主义之害。法治需要政府提供,这时政府扮演的

是交易的第三方,政府介入的交易属于“三边规制”(新古典的缔约活动)。威廉姆森认为“三边规制”与传统的“市场规制”(古典的缔约活动)相比,会降低交易费用。

“三边规制”交易形式对中小企业来说显得特别重要,因为中小企业在交易中往往处于不利地位,如容易被大企业拖欠货款,所以特别需要法治的保护。日本政府就曾制定了《防止拖延支付承包货款法》(1956年7月1日实施)、《禁止私人垄断法》(1947年7月1日实施)和《确保公平交易法》(1947年7月20日实施)等,来维护中小企业的利益。相比之下,我国在中小企业交易立法方面显得非常滞后。除了法制不健全以外,我国在以司法保护中小企业利益方面做得也还不够。

要规范交易秩序,同样需要对政府自身行为进行约束。不受约束的政府行为会损害交易主体产权的完整性,从而降低交易效率。产权完整性最基本的内容是收益权,如果交易主体收益不能在交易中得到实现,其进行交易的激励必大大减弱。现在还有不少政府损害中小企业收益权的例子,如对中小企业乱收费、乱摊派、乱罚款以及“吃、拿、卡、要”;还有如在税收上,存在私营企业除了要缴纳33%的企业所得税外,个人分红还要交20%的个人所得税等不合理现象。政府的作用本该是保护中小企业的产权,而不受约束的政府则可能通过设租来谋取利益,结果使中小企业的正当权益受到损害,并且降低市场的运作效率,提高市场的交易成本。因此政府行为的约束同样要依靠法治来实现<sup>[8]</sup>。

交易方式的革新和建立在法治基础上的交易秩序会使交易费用大大下降。在现代市场经济条件下,政府在上述两个方面起着重要的作用。而在传统的市场经济中,交易方式和交易秩序是自发形成的,或者说完全依靠“看不见的手”。

### 三、提高交易效率:从市场到企业网络

以上从交易方式和交易秩序角度讨论降低交易费用,实际上是着眼于完善交易发生的外部市场环境。笔者认为,如果契约是完全的,那么通过完善市场环境的确能消除所有的交易成本,但是,由于不确定性及签订完全契约的高昂成本,契约不可能做到完全。不完全契约必然会带来交易成本<sup>①</sup>,而这种交易成本是不能通过市场的完善来消除的。那么,在不完全契约条件下,如何进一步降低交易成本、提高交易效率呢?按科斯企业与市场相替代的思想,一种方法是合并,组成一个巨大的企业,用企业内部的控制权代替企业间的协商和契约,从而使交易成本大大降低。但企业规模的增大也意味着组织成本的提高,从而抵消了交易成本的下降。那么,能否找到一种组织形态,既能降低交易成本,又能避免高昂的组织成本呢?笔者认为,这种组织形态就是企业网络。汤普森(G. Thomphson)等人认为网络和市场、管理等级制是资源配置的三个主要管理机构。网络是介于市场和管理等级制之间的一种组织,其特征是“包含互相信任和长期远景的合作以及得到遵守的行为规范”<sup>[9]</sup>。网络既利用信任、声誉等非正式制度解决了市场上独立经济单位由于契约不完全时产生的交易成本问题,又保留了控制权来解决企业内部契约不完全时产生的交易成本。所以,网络兼有市场的灵活性、高强度激励和企业内部管理的适应性。网络组织的表现形式有特许经营权、分包、合资经营和卡特尔等。无疑,构成企业网络的主要是大量的中小企业。

迈克尔·迪屈奇分析了企业网络出现的条件,可用图2说明。

图2中, $C_f > B_f$ ,  $B_m > B_f$ ,  $C_m > C_f$ 。 $C_f > B_f$ 说明组成单一企业是不可行的,如从市场购进中间

<sup>①</sup> 契约不完全时的成本包括:协商成本、达不成有效协议的成本、不进行关系专用性投资的成本。见O.哈特著《企业、合同与财务结构》,上海三联书店,上海人民出版社,1998年版第28页。

品效益将会增加,因为  $B_m > B_f$ 。但市场也是不可行的,因为  $C_m > C_f$  意味着市场交易成本甚至比企业组织成本还高。这时通过信任、合作、建立贸易伙伴关系,降低  $C_m$ ,市场将成为可行的,而这时表现出来的就是网络组织。

日本大中小企业之间建立的分工协作体系就是企业网络的一个例子。它是以“分包”的形式出现的,表现为建立于大中小企业之间的“垂直型”分工协作网。在这种分工体系中,大企业处于主导与中心地位,它以一批子公司为骨干,以不同层次的中小企业为基础。大企业将生产配件“承包”给不同的中小企业进行生产,同时也向中小企业传授生产技术和管理经验,这样大企业与中小企业之间既有分工又有协作,避免了相互竞争。据估计,日本有三分之二的中小企业归属于大企业的生产销售系统。在汽车、机械、电子等制造业,协作关系就更为突出,承包企业占行业内中小企业的80%左右<sup>[10]</sup>。这种组织形式促进了日本中小企业生产技术的现代化和经营管理的科学化。霍奇逊认为日本工业成功的重要原因之一是来自“责任关系联盟”,来自长期贸易关系中的责任、信任和互认精神,而不是虚幻的、无所不在的市场“灵活性”<sup>[11]</sup>。

美国硅谷也是企业网络的一个例子。硅谷的中小企业之间有“家谱”,存在着“父—子—孙”的延续关系,多数中小企业是从某一个或几个企业中衍生而来,然后再继续分离出去。中小企业之间协同合作程度较高,专业化程度也较强。

网络组织加强了企业间的信任与合作关系,分摊了由于资产专用性及专业化分工而产生的市场风险,从而降低了契约不完全时的交易成本。在上述两个例子中,日本的中小企业借助于网络组织提高了生产率,较快地实现了生产的现代化。以“分包制”为基础的网络化生产组织是日本70年代以来在许多工业制造领域如汽车、电器等行业超过美国的重要原因之一。美国的企业网络主要体现在高科技行业中,在这种网络里面,既有企业间的合作,又有政府、大学的积极参与。由于美国率先在高科技领域形成了网络,因而在新兴的信息产业中领先于日本。网络型企业结构代表了信息时代企业结构的发展方向,因为这种组织结构使得知识的扩散、信息的传播、个人创造性才能的发挥变得更加容易。对中小企业而言,借助于网络化的组织,它们也能分享到规模收益。

在现代社会生产中,企业间信任纽带的建立,越来越基于生产上相互合作的需要,而非传统的相互忠诚。这时企业网络的形成需要有核心竞争力的企业,因为那些通过技术创新、品牌创新等手段形成了核心竞争力的企业,更有可能将相关零部件的生产、销售分包给别的企业。核心企业主要从事关键技术开发、零部件组装或主要部件的生产,而中小企业主要作为相关零部件的供应商,这样就容易形成企业网络。在我国许多开发区中,由于缺乏具有核心竞争力的企业,企业网络很难形成。多数开发区的做法是通过政策将一些不相关的企业从外部引进,互相之间联系度低,形不成网络所具有的优势。可见,鼓励企业技术创新、鼓励企业形成核心竞争力是促进企业网络形成的重要手段之一。

企业网络的形成主要应归功于市场自发秩序,但政府也可以发挥作用。在上述日本的例子中,为促进企业间建立分工协作网,通产省从50年代下半期开始就制定了具体方案对中小企业进行调整和改组,推进中小企业向专业化协作方向发展,并且进一步提出对资本在五亿日元以下的企业进行合并或使之转业为专门生产某些标准化零件的专业化工厂。对我国来说,现在的问题恰是企业间分工协作程度都很低,企业小而全、大而全。我们应借鉴日本的经验,促进中小企业向专业化方

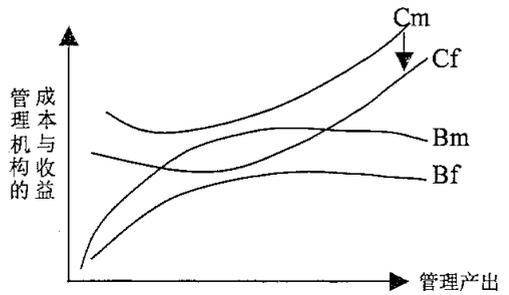


图2 企业网络出现的条件

$C_f$  企业的组织成本;  $B_f$  企业内部资源配置的收益;  
 $C_m$  市场的交易成本;  $B_m$  市场资源配置的收益

向发展,鼓励中小企业迅速加入到大企业专业化、社会化的生产体系中去,促进大中小企业之间分工协作网络的建立。对机械、电子、汽车等产业链较长的行业更应如此。

## 四、小 结

中小企业是分工的组织表现,且是分工深化的产物,而分工水平受交易效率的限制。这样,要促进中小企业发展就必须提高交易效率,而提高交易效率首先要从完善市场着手,包括改进交易方式,建立以法治为基础的交易秩序。建立分工协作网络是提高交易效率的另一重要途径。应该说,市场与分工协作网络这两种方法是互补的,一个是从宏观角度,另一个则是从微观角度。但是,也应看到,提高交易效率只是一个方面,促进中小企业发展还需要从资金、技术、社会服务等多方面给予扶持。

## [参 考 文 献]

- [ 1 ] 科斯,阿尔钦,诺斯.财产权利与制度变迁[M].北京:三联书店,上海:上海人民出版社,1996.21.
- [ 2 ] 杨小凯.经济学原理[M].北京:中国社会科学出版社,1998.425.
- [ 3 ] 汤敏,茅于軾.现代经济学前沿专题(第二集)[C].北京:商务印书馆,1996.252.
- [ 4 ] 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].北京:经济科学出版社,1999.293.
- [ 5 ] 贾根良.劳动分工、制度变迁与经济发展[M].天津:南开大学出版社,1999.44-45.
- [ 6 ] 哈罗德·德姆塞茨.所有权、控制与企业[M].天津:经济科学出版社,1999.184.
- [ 7 ] 林岗.超大规模国家的近代化[J].读书,2000(6):28-35.
- [ 8 ] 钱颖一.市场与法治[J].经济社会体制比较,2000(3):1-11.
- [ 9 ] 迈克尔·迪屈奇.交易成本经济学[M].北京:经济科学出版社,1999.138.
- [ 10 ] 周少华,陆梅阳.搭大船出海——对我省中小企业跨世纪发展的思考[N].浙江日报,1999-03-19(2).
- [ 11 ] 霍奇逊.现代制度主义经济学宣言[M].北京:北京大学出版社,1993.248.

[责任编辑 陈 双]