

第一章

交易成本经济学及其超越：原因与途径

约翰·克劳奈维根
(John Groenewegen)

最新进展

交易成本经济学(TCE)目前已成为组织经济学的核心理论。自威廉姆森(Williamson, 1975)始,交易成本经济学在概念诠释和实证检验两方面都取得了长足的进展(见克劳奈维根与弗罗蒙,本书)。交易成本经济学目前的重要地位在威廉姆森的论文(本书)中也有涉及。交易成本经济学中包括三个关键概念:技术方面(资产专用性)、人员方面(有限理性)和行为特性方面(机会主义)。交易成本经济学研究的一般战略可

以概括如下：在指出交易的特性之后，从交易成本最小化的能力方面探讨可能采用的治理结构。在简化形式的假设基础上，建立交易与治理结构的匹配，并通过实证研究予以确认。

在本书中,玛斯顿(Masten)和安德森(Anderson)讨论了交易成本经济学的实证检验,克拉克(Crocker)则证明了交易成本经济学在理解公用事业企业长期缔约行为中的作用。在对实证研究现状的评价中,玛斯顿说明了威廉姆森(Williamson)如何克服直接度量交易成本的难题。威廉姆森表示,可以通过分析交易细节对各种治理结构的差别效率的影响来设计可检验的假设。玛斯顿和安德森都明确指出,检验假设是很困难的,而且大多数数据都是研究者自己造出来的。尽管玛斯顿和安德森讨论了一系列令人印象深刻的实证结果,他们也都清楚这种检验的局限性。玛斯顿总结道:“……没有追加的信息,交易成本差别的量值及组织形式对绩效的影响效应,都无法从对交易成本经济学假设的标准实证检验中推导出来(本书第 52 页)。”针对这一问题,玛斯顿强调详尽分析案例的重要性。玛斯顿还指出,在研究资产专用性及专用资产投资的问题时,资产专用性及对资产的投资水平本身就可能是决策变量,他以专用资产投资水平对交易一方所占用的准租金规模的决定作用作为例证。与此相类似,工厂设施的选址、专用设计或设备的使用以及投资规模等,也应被视为内生变量。在详细列举了实证研究的积极作用之后,玛斯顿也提出了实证研究中存在的风险:“简化形式的假设估计大大降低了对数据的要求,但这种做法的风险是可能曲解交易成本差

别的真正根源。”

安德森回顾了交易成本经济学在营销领域的应用。她清楚地证明了交易成本经济学在构建复杂问题、形成假设等方面的重要作用。但在她所做的综述中,交易成本经济学在实证研究中的问题也被提及。“分析单元问题(unit-of-analysis-issue)”在其中至关重要。厂商对职能(如广告)的分类加以细化,而这一做法与厂商的自制—外购决策有很大关系。例如,广告职能就被进一步分解为市场研究、文案开发和媒体计划等部分。无论在概念层面或是在实证层面上,分析单元问题(即对谁进行纵向一体化)都还存在很多有待解决的课题。关于专用性的度量问题,安德森通过询问调查对象一系列的问题来加以解决。在这一系列问题中,每个问题都涵盖了专用性的某个方面,而对上述所有问题的综合就构成了对资产专用性的总体度量。这种方法的思想依据是“大量的小木条也可以建成牢固的大桥”。而为了建成这样一座桥,其他经济流派的概念也可以在其中发挥重要作用:安德森解释了关系规范、公司文化和学习等概念的重要意义,并总结道:“与威廉姆森的提法相类似,交易成本经济模型必然是不完备的,既有的实践领域的补充将有助于模型的完善。”

克拉克(Crocker)也探讨了交易成本经济实证研究的一些结论。他提出在公用事业企业纵向分解(disintegration)过程中的有效交易治理问题。克拉克分析交易成本经济方法在契约设计方面的一些教训,并考虑了在公用事业企业纵向分解的环境下的缔约与规制问题。由于关系专用投资(relation

-specific investment) 常常与公用事业企业相联系, 并且根据交易成本经济学的原理, 这类产品的现货市场极有可能存在重大缺陷, 交易双方将要求通过长期契约来减少与事先投资不足和事后机会主义行为相关的低效率。克拉克对长期契约的复杂性进行了详尽探究, 其结论是: 现货市场不是公用事业企业针对纵向分解的制度性回应。据他预测, 这类(产品服务的)交换是由长期契约所控制的, 契约安排具有复杂、不完备性、持续时间较长等特征。上述结论表明, 规制者将面对大量挑战, 未来的规制者必须针对每个具体案例来评价(交易)契约的审慎程度。

交易成本经济学的最新发展, 无论在概念层面上还是在实证层面上都相当显著。更重要的是, 这一学科与其他学科的关系也在逐渐理顺。一方面, 以威廉姆森为首的众多交易成本经济学家都明确认识到了这一经济方法的局限性; 另一方面, 其他学科的研究者也对交易成本经济学的进一步发展作出了重要贡献。我用后文所谓的三级模式(three-layer schema)来说明其他学科的重要贡献, 以及为何要超越交易成本经济方法、如何实现对交易成本经济方法的超越等问题(见本书第二章, 图 2.1)。

超越交易成本经济方法的第一级: 个人属性

交易成本经济学中的关键概念是有限理性的个人属性及机会主义的行为属性。从这些概念出发进行推导, 使威廉姆森背离

了被广泛接受的新古典经济学。但是,由于威廉姆森坚持认为个人的行为准则在于使交易成本最小化,并引入了“远见(farsightedness)”这一概念,他所用的仍是新古典的个人主义方法论。威廉姆森的批评者针对有限理性和机会主义这两项个人化属性指出为了更好地理解个人行为,需要研究者超越交易成本经济方法的个人属性假定,进而考虑信任的问题。

努德海文(Noordehaven)区分了情境信任(situational trust)和品质信任(character trust)这两个概念,指出后者在环境变化时作用更显著,并且建立在这一类信任之上的交易关系也更牢靠。他建议,引入所谓的分裂内核模型(split-core model)。在这一模型中,人的本性既有值得信任的一面,同时也有机会主义的一面。基于这一假设将问题转化为:找出在何种条件下,机会主义行为将被激发出来;在何种情况下,更有可能出现值得信赖的行为。社会学理论的引入大有裨益:以收益最大化的关系为例,朋友、亲属关系将确保交易各方更多地从公平和团结角度来考虑问题,此时,行动者间的关系是至关重要的。当(交易一方)持续得到关于另一方值得信赖的信息时,信任关系将得到强化。努德海文在文中还讨论了环境与交易关系的几个方面,他认为将这些内容纳入考虑,将有助于更好地理解机会主义行为和信任。

林登伯格(Lindenberg)在行为属性方面的研究也超越了交易成本经济学的范围,此外,他还强调了引入社会认可理论(social approval theory)的必要性。林登伯格解释说,在分析内部组织的问题上,交易成本经济学将我们引入了歧途。这

是因为，它没能解释交易双方如何才能达成可信的承诺 (credible commitment)。将社会认可理论纳入交易成本经济学的分析体系中，有助于更好地理解个人在机会主义行为与可信赖行为之间作出选择的方式和原因。林登伯格的观点超越了威廉姆森的“远见”概念。他总结道，由于存在有限理性概念，长期的、复杂的契约不可能是完备的契约，但只要（在分析中）引入“远见”这一概念，交易双方就可以事先解决契约的不完备性。很显然，从这个意义来看，远见与短视不是对立的概念，远见应当是指对短视问题的承认和重视。据此，有远见的缔约是指在缔约时关注交易者的短视倾向，而且任何（由多人在其中发生互动关系的）治理结构的运作过程就是社会认可的生产过程。由此，对关系信号作用 (relational signaling) 如支付方式、评估方式、合同期限、晋升等的研究也必须加以重视，对交易成本的度量越困难，这些关系信号的作用就越重要。而且，关系信号越重要，建立在纯粹权威之上的层级制组织就越难以正常运转。林登伯格引入了“俱乐部式的层级制组织 (club hierarchy)”概念。他认为，在这种组织中，社会认可可是其基本构成要素。未能考虑确认（社会认可）的生产组织方式的治理结构理论，是存在严重缺陷的理论。

超越交易成本经济方法的第二级治理结构

对治理结构问题的解释，最关键的是厂商的分析。交易成本经济学极大地推进了关于厂商性质的讨论。本书的许多

章节都对“什么是厂商的种差(*differentia specifica*)”这一问题进行了研究。

威廉姆森认为,“条令(*fiat*)”与“自我约束(*forebearance*)”是厂商的基本特性。条令指的是组织内部的不对称性,而自我约束意味着层级制组织是它自己的终审法庭,这使其成员必须尽量地自我控制。

梅纳德(*Ménard*)超越了这一特性上的区分,并运用交易成本经济学的概念分析层级制的不同形式。他提出,高度的资产专用性与强层级关系间的联系可以通过对交易频率和不确定性的分析来解释。由于交易者很难观察交易的另一方,这会增加交易的不确定性。而频繁的交易则减少了观察的问题,进而降低了不确定性。梅纳德对威廉姆森式的层级制组织进行了更深入的研究,并且指出如何从内部不确定性程度的差异(与资产专用性和交易频率方面的差异相关)的角度,来解释各种不同的层级制组织,如纯粹的层级制、同行群体(*peer groups*)、M型组织和简单层级制组织等。

格雷格里·道(*Gregory Dow*)的厂商定义与霍姆斯特姆(*Holstrom*)和泰勒尔(*Tirole*)的不同。他认为,厂商是“(……)众多交易者之间的契约。”由此出发,他讨论了显性契约(*explicit contract*)和隐性契约(*implicit contract*)的特性,而隐性契约的存在又引出了三种(契约)执行模式:(1)代理理论中的司法模式;(2)交易成本经济理论中,以声誉概念为核心的市场模式;(3)与可信的承诺、威胁交易关系本身的存在相关的内部执行模式。道接下来表示,对契约的研究无需考

虑司法执行模式，即将厂商视为战略关系结点（nexus of strategy），在重复性非合作博弈中，三项参数对理解厂商特性至关重要：（1）对外部不确定性的度量（与现在及未来的成本状况相关）；（2）连续性的概率（厂商专用资产的耐久性）；（3）因对一项不利的要约作出承诺所导致的准租金损失。为了把握厂商的特殊属性，玛格利特·特瓦尼（Margherita Turvani）讨论了奈特（Knight）、科斯（Coase）和西蒙（Simon）作出的贡献。奈特强调的是，在不确定环境下企业家的作用；科斯建议，对厂商的研究必须从契约内部寻找解释（即在雇主—员工关系的黑箱中，到底发生了什么？而西蒙则借用了“流动性”的概念。西蒙认为，厂商不仅是契约理论中所说的完成任务的“手段”，同时也是生产、扩散知识以应付不确定未来的能力的“手段”。为了完成这一目标，判断能力是必备的，这就要求职权的存在。雇用契约的细节就是职权的委派。特瓦尼提出，在开放式雇用契约中所隐含的可自由处置的部分的存在，决定了厂商制度优于市场制度。

凯斯·布罗伊（Keith Blois）、米歇尔·底特林奇（Michael Dietrich）、吉奥弗雷·豪森（Geoff Hodgson）和克利斯多·彼特利斯（Christos Pitelis）对交易成本经济理论的应用超越了对契约问题的讨论，而进入了战略、能力及其演进等领域。

布罗伊讨论了战略管理与交易成本经济学的区别。他解释了分析单元（交易或供应商）和长期效应的问题。布罗伊还详尽阐述了制定战略或成本最小化（如威廉姆森所说，成本最小化就是最佳战略）与长期效率（适者生存）的问题。他解释

道：交易成本在买方与卖方之间的分解，表现为一定形式的讨价还价，这一问题在底特林奇和道所著的章节中也被提及。最后，布罗伊从战略管理的角度讨论了权力问题。

米歇尔·底特林奇在他的论文中，将治理结构分析引入了战略领域，从而进入了威廉姆森所提出的模式的第三级：厂商对制度环境的影响。道（Dow, 1987）提出，行动者、交易和组织的特性应当是外生的，只有这样才能进行适当的比较静态分析。但底特林奇持不同观点，他认为，利害关系人的战略有目的地改变了组织的特性。这类战略涉及到向组织中的成员投资，为其提供学习和创新的机会。这些组织自身及其内部的改变，使比较静态的分析方法无法充分解释治理结构的动态问题。底特林奇提出，弹性专业化理论，新熊彼特理论及法国规制学派的观点，都为把握制度变化的过程提供了有益的观察视角和概念。

吉奥弗雷·豪森从旧制度主义者的贡献出发，强调能力和演进的重要性。有观点认为，最好是用厂商降低交易成本的能力来解释厂商的存在，并且出于分析方面的考虑，个人间的互动关系也最好被简化为对成本的计算。豪森的看法与此相反，他声称，对厂商的诠释应从个人才能、学习、能力、公司文化和路径依赖等方面入手。他认为，厂商的存在是因为它提供了一块相对受保护的飞地（enclave），群体和个人可以在其中实现更大范围的学习。由于缺乏共同文化，市场不具备这种能力。认识到厂商的这些特性，意味着厂商研究需要引入多元主义的方法。

克利斯多·彼特利斯用几句话清楚地概括了他的论点，其论点超越了交易成本经济学的范围。彼特利斯认为，从关系不对称角度来看，厂商未必是一开始就存在的制度，并且厂商与市场之间未必存在差异；其后，彼特利斯提出了以下问题：厂商的出现是由于契约（效率）的原因，还是由于掠夺（权力）的原因？尽管从现有证据中无法得出这一问题的结论，但有证据表明，效率和权力动机可能同时存在，且二者可能互为因果。最有可能的是，效率和权力都在厂商制度中发挥了作用：厂商可以通过降低交易成本获利，也可以通过提高自身的市场权力获利。与豪森相类似，彼特利斯也在制度经济学（thesmoeconomics, thesmos = 制度, eco = 房屋/家庭, nemo = 管理者）这一名义下，呼唤多元主义的方法。

艾利亚斯·L. 凯利（Elias Khalil）就厂商的独特性提出了一些非常基本的问题。他争对新古典方法中仅仅将厂商视为生产函数的做法，提出三种挑战方法。除了交易成本经济学，他还详尽审视了能力和演进方法能否在逻辑上导出厂商的特性。答案是否定的：这三种方法都仅与厂商的某个方面有关。凯利一文的核心问题是：此处讨论的各个方面是否使组织秩序与市场结构秩序存在质的不同，并且它是否的确反映了厂商的构成。上述研究表明，三种方法对这一问题的答案都是否定的，因此凯利建议步彭罗斯（Penrose）的后尘，将厂商视为有战略目标、能自主进行目标决策的组织。

在本书的多篇文章中，都表示用交易成本方法可以进行充分的比较静态分析。然而，为了把握制度变革的动态过程

而进行的尝试需要引入其他方法。在保罗·贝杰(Paul Beije)和巴特·努特布姆(Bart Nooteboom)的文章中,都解释了如何引入动态过程的方法,还解释了引入动态分析可能带来的复杂问题。贝杰用前几章中的概念来分析技术学习问题。能力、战略和路径依赖等概念对于理解交易成本经济学和技术问题是至关重要的。他指出,在交易成本方法中我们提出的问题可能是错误的。正确的问题可能不是哪种治理结构能使交易成本最小化,而是哪种治理结构能使技术学习和对创新利润的占有成为可能。通过运用技术学习、机会主义、价格、质量、战略等观点分析厂商与其供应商的关系,贝杰讨论了三个假设的案例,他在其中详尽阐述了将技术学习引入交易成本经济学研究中可能引发的问题。由于每一厂商的知识基础不同,且这一基础是由厂商专用资产构成的,网络化的厂商治理将足以确保厂商能监控技术开发,并从其他厂商的不同知识基础中加以学习。

巴特·努特布姆进一步发展了网络中的学习问题。他从构成主义视角更深入地解释了有限理性——不同主体的认知存在差异,而这是因为他们在不同环境下形成了各自的“范畴(category)”。在交易成本经济学中,这意味着如果主体间的范畴不匹配,各个主体将无法从其他渠道获取知识。范畴是在购买和使用过程(而非对固定的基本现实的反映)中形成的,意识到这一点很重要,因为这就要求研究者提出一种将偏好的形成、创新都视为内生变量的理论。在代理人之间的互动关系中,学习过程是如何进行的?基本的假设是代理人主

动学习,改善他们在感知、诠释、评价或行动方面的能力,学习方式有时是实践(干中学),有时则利用了其他代理人的能力(互动中学)。努特布姆的目的在于重建不同层次上的交易决策过程,包括搜寻和评价合作伙伴、形成交易条款和对交易关系投资的条款、履行与控制、感知调整和决策程序等。努特布姆引入“认知范围的外部经济性(External Economy of Cognitive Scope,EECS)”概念,建立了一个模拟模型,该模型明确了合作的决策规则,并包含了交易成本经济学的传统问题及演化的问题、变异的根源、选择环境、特性传播等问题,它被用于阐明涉及认知范围的外部经济性的过程。

超越交易成本经济学的第三级 制度环境

威廉姆森在他的三级模式中,将制度环境作为第三级:规范、法律规章和其他环境要素作为位移参数影响治理结构。特定的治理结构可能适合特定的制度环境。因此,毫无疑问,威廉姆森并不否认理解制度环境的特性至关重要,但他的研究并不太关注环境问题,治理结构对环境(战略)的影响也未得到很好的阐述。本书的几篇文章中,都在第一节对治理结构与制度环境的互动进行了集中讨论。接下来,文中强调了历史和战略的作用。在拉斯·马格努森(Lars Magnusson)和简·奥特森(Jan Ottosson)的文章中,他们强调指出有价值的历史分析相当重要:交易成本经济方法无法解释真正的历史变革,因为真实世界中的选择是在历史上所获得的信息

和可供选择的真实制度的基础上作出的。对多元主义方法的呼唤再次被提了出来：具体的选择（决策）不仅取决于交易成本，还必须考虑技术条件、市场条件和制度条件。这里需要注意一个事实，即行动者无法事先度量交易成本的差异。马格努森和奥特森还讨论了选择问题，他们解释说，理论上可以认为通过竞争可以做出选择决策，但现实中的大部分市场都是有组织和受控制的，因此需要考虑权力的影响。

约翰·克劳奈维根(John Groenewegen)和杰克·弗罗蒙(Jack Vromen)一文对本书作出了总结，他们用拉卡杜斯(Lakatos)的科学研究程序来探究交易成本经济学的发展。在文中，他们指出了交易成本经济学的内核，认为与交易成本经济学相竞争的其他理论将有助于解释经济组织的某些方面，并提出了一个比交易成本经济学更具多元主义特征的方法框架。

参考文献

- Dow, G. K. 1987. "The Function of Authority in Transaction Cost Economics." *Journal of Economic Behavior and Organization*, 8(1), March, 13-38.
- Williamson, O. E. 1975. *Markets and Hierarchies*. New York: Free Press.
- 1985. *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.

第二章

效率 权力 权威与经济组织

奥立弗·E. 威廉姆森¹
(Oliver E. Williamson)

大量的理论分支摒弃了从生产函数角度研究厂商的做法，从治理结构角度来研究厂商。一方面，厂商边界的确定不再基于技术的考虑，而是出于比较交易成本的考虑；另一方面，边际分析让位于离散的结构分析（Simon, 1978; Williamson, 1991）。而且，研究注意力集中于从更为微观的层面分析交易与组织的特性。在这一过程中，权力与权威所发挥的作用再次激发了研究者的学术兴趣。

本章用效率方法分析经济组织，进而将其用于探讨权力与权威问题。首先，我从效率的一般讨论入手，区分“理性精神”和“系统方法”在第 2 节中，简要介绍交易成本经济学方

法第3节对权力进行全面分析；第4节则进一步诠释权威问题 其后是本章的结论部分。

一般效率

理性精神

正如阿罗 (Arrow) 所说：“训练有素的经济学家视其自身为理性的守护者，为他人找出理性归因的人，及为社会开出理性药方的人。”(Arrow, 1974, P. 16)。结合经济学惯用的系统方法来考虑，这一说法对经济学家的使命做出了有力的说明。

无疑，理性分析在社会科学的各个领域中都有相当大的作用 (Homans, 1958; Simon, 1978)。但与其他领域不同的是，经济学家在运用理性分析方法时表现得更为突出，更为持久。事实证明，这一做法卓有成效。理性分析所具有的深刻及无所不在的特性，使它以多种微妙的形式表现出来（如亚当·斯密的“看不见的手”）。理性的运用在自发的及有意识的组织治理活动中也有类似体现，在这一点上，各种组织——市场、混合型组织 (Hybrid)、公共机构及私有机构都不例外。然而，过度理性，——我们可以将其分为四种情况：过度简化 (oversimplification)、最大化 (maximization)、自然选择 (natural selection) 和超理性 (hyperrationality)——却会给组织研究带来长期的危险。

在过度理性中常见的情况是，为了某些目的而进行的有

效简化,在理解其他问题时却是拙劣的过度简化。将厂商视为生产函数的理论在研究广泛的价格和产出问题时是极为有用的工具,但在分析确定厂商边界(自制—外购决策)、雇用关系的性质、金融工具的适当选择、公司治理机制、事业部制等问题时,该理论就有些力不从心了。此时,执意不加选择地使用厂商生产函数理论,意味着研究者将忽视或错误解释一些重要的组织行为。

然而,一般理性精神的方法并非总是与正统学说相联系。它对过度简化给出的药方是,坚持以最有启发性的方式来表述问题。涉及厂商问题的理论不能仅用单个的、全能的厂商理论(单一)来阐述,而应涉及多个厂商理论(多元)。理性精神方法不排除存在多个并行不悖的理论来共同解决问题的可能。

对经济学理性分析的第二项批评源于众多经济学家及其后续者的假设,即经济活动的主体(消费者、投资者、交易者)每时每刻均以实现最大化为目标。有时,“最大化”概念没有得到明确界定(Furubotn and Richter, 1991, P. 26—28; Simon, 1978),此时对它的研究和讨论缺乏实质内容;有时,研究者使用最大化假设不是因为它符合现实,而是因为它使人们的行为有迹可循²。

西蒙(Simon)的论点与后一情况相关:“出于简化问题的考虑,我们在‘人是通情达理的(追求满意)’和‘人是高度理性的(追求最大化)’这两种假设之间选择了前者。其实这两种假设对我们进行推理工作没有差异。”(Simon, 1978, P. 8)即

便我们承认满意假设没有最大化假设的要求那么苛刻，但与最大化分析工具相比，满意假设可用的分析工具是不完备的、繁琐的。此时，如果两种假设都能推导出同一结果，而使用最大化分析更方便，经济学家就会选择最大化假设。经济学家可以被视为一个追求满意结果的分析者——他们选择了一条分析的捷径³。尽管最大化假设不完全符合现实且该工具存在过度使用的风险，它却往往能有效地完成分析工作。

此外，有一种说法认为，人类不具备实现最大化所需的智慧。可以用自然选择学说来驳斥这一说法（Alchian, 1950; Friedman, 1953）。但需要注意的是，如果自然选择“是使我们相信利润最大化目标的基础，我们应当对这一基础作出假设，而不是像我们在某些情况下所做的，对利润最大化本身作出假设”（Koopmans, 1957, P. 141）。相应地，我们应当“预期，在进入壁垒最低、生存竞争最激烈的行业中，利润最大化表现得最明显。”（Koopmans, 1957, P. 141）。

选择的有效性仍是有争议的（Barnett and Carroll, 1993; Nelson and Winter, 1982），关于这一问题目前仍没有突破性进展。但无论如何，下面的说法都是恰当的：（1）选择压力的形式多样而且微妙，特别是在经济领域内，选择在每个契约层面中及各层面之间都发挥着作用——最明显地表现为最终产品市场和资本市场的竞争，但也包括中间产品市场和劳动力市场的竞争；（2）尽管政治学与经济学之间存在本质差异，效率选择在政治领域也发挥着作用（Moe, 1990; Stigler, 1990）；（3）弱态选择往往比强态选择更说明问题，二者的区别在于