

信用短缺与政府责任

黄文平

摘要: 随着我国社会主义市场经济的不断演进, 信用问题已引起了全社会的普遍关注。2000 年 11 月中央经济工作会议强调指出, 必须整顿和规范市场秩序, 规范市场主体行为, 建立严格的信用制度。因此, 准确理解并把握信用在现代市场经济中的存在形态、地位及其功能, 有助于提高民众的信用意识, 降低经济活动的交易成本, 优化资源配置。本文从经济学和法学的角度出发, 探讨信用与经济、法律三者之间的互动关系, 并在此基础上, 就我国目前的信用短缺与政府责任提出几点看法。

关键词: 信用 法律 经济发展 政府责任

一、多维视角里的信用

在汉语中, 信用一词的含义颇多。《辞海》里的“信用”, 一曰: “以诚信用人; 信任使用。”; 二曰: “遵守诺言, 实践成约, 从而取得别人对他的信任。”; 三曰: “价值运动的特殊形式。”可见, 信用与信任之间存在着紧密的联系。

我们知道, 现实世界里的各种交易与理想市场上的交易之间存在着差异。在理想的市场模式中, 交易瞬时进行, 时间因素不会对交易产生影响。但在实际生活中, 交易并不总能即时完成。在某些情况下, 交易的一方在提供商品或劳务之后, 另一方才作出相应的反应; 有时候, 交易双方都需要一段时间才能完成交付; 还有时候, 交易各方以各自行动的结果互为报酬, 因此, 双方首先都得将资源投入, 等行动有了结果, 才能使对方满足; 还有一种情况, 交易的一方单方面把资源转给他人, 这种交易有时也很难即刻完成。

交易的发生与交易的最终完成在时间上的不对称, 使交易结果具有了不确定性, 从而给交易者带来了风险。虽然凭借法律合同可以减少大部分的风险, 但并不能完全化解风险。其一, 合约的设计总在交易完成之前, 而人的有限理性和交易双方的信息不对称, 和约总是不完备的; 其二, 法律的执行也存在交易成本, 人的机会主义行为会增加法律执行的成本。此外, 在非经济性交易中, 价值难以准确计算或者完全无法用数字计算, 这时候, 就需要用新的手段替代合同, 而这也需要人们考虑可能承担的风险。这里, 信任表示人们在作决策时必须充分考虑风险因素。任何包含信任的行动都是具有风险的, 个人(团体或组织)在这类行动中承担的风险程度取决于其他行动者完成交易的情况。

按照拉吕·霍斯默的解释, 信任, 是指“一个人、一个群体或一个企业, 自愿承认有责任确认和保护所有参与共同事业或经济交易的人的权利和义务。”戴维·J·弗里切认为, 信任由可预见性、可依靠性和信赖这三个基本要素构成。其中, 可预见性指人们可以预料到将来发生的各种情况, 避免意料之外的事情发生; 可依靠性提供保证, 确定可以相信一个人, 他(她)将按所期望的去做; 信赖是相信一个人会一直是可预见和可依靠的。可见, 信任包含着一种承担风险的意愿, 这种意愿是基于一种自信, 自信其他人会像所期望的那样做出反应, 能够以相互支持的方式采取行动, 或者其他人不会故意实施伤害。

信用与信任互为表里。任何信用行为的发生, 无不以一定的信任为基础, 信任深刻地影响着正式信用契约的履行效果。这种信任或者是基于个体之间人际交往经验的扩展, 或

者是个体对法律的自觉尊崇而形成的合理预期。但信任不等于信用。信任乃是一种个体体验, 是非契约式人际关系的连接点, 属于非正式制度的范畴。信用可以因信任而由个体的内心体验发生, 也可依外在的因素, 如法律、权力、惯例等转化成为信任而产生。当个人或团体(组织)的信任经他人或社会评价而外化, 从而不再仅仅局限于心理体验之时, 或者, 当个人或团体(组织)对法律的信赖转化为对他(她)或法人的信任时, 信用也就成了一种可以产生经济价值的资源, 即信用资源。

信用又是一种影响个人行动能力以及生活质量的社会资本。尽管社会资本的形式繁多, 但它们之间存在一个共同的特点, 就是社会资本能够促进单位之间的合作, 有利于克服经济生活中的机会主义, 可以弥补制度安排的不足, 保证契约的自我实现。诺贝尔经济学奖获得者、美国著名经济学家加里·贝克尔(Gary S. Becker)曾指出, 过去的经历和社会影响形成两种基本的资本存量, 即个人资本和社会资本。初始的两部分资本存量决定了基本的偏好, 然后基本偏好和技术以及政府政策共同决定了经济活动的结果。

社会资本的形, 依赖于人与人之间的关系按照有利于行动的方式而改变。物质资本是有形的, 可见的物质是其存在方式; 而人力资本肉眼看不见, 它存在于个人掌握的技能 and 知识之中; 社会资本基本上也是无形的, 它表现为人与人之间的关系。物质资本和人力资本为生产活动提供了便利, 社会资本具有同样的功能。譬如, 与成员之间互不信任的群体相比, 一个相互恪守承诺、彼此信任的群体, 其生产活动具有更高的效率。

从经济学的角度考察, 信用是和商品生产、货币经济相联系的范畴, 是在商品货币关系的基础上产生的。正如马克思所言, 信用是价值运动的一种特殊形式。随着商品经济的发展, 信用所采取的形式也由最初的商品信贷、货币信贷朝现代信用方向演化, 信用的形式越发多样化, 信用的功能日益深化。

现代信用形式根据创造主体的不同, 可以划分为如下四种: 一是政府信用, 即以政府(包括国家以及中央和地方各级政府, 或者超国家的政府组织等)为授信主体而产生的信用关系; 二是银行信用, 指以货币资金为运营内容, 以银行或非银行金融机构为授信主体而发生的信用关系; 三是企业信用, 包括商品赊销、企业债券或其他金融衍生工具; 四是个人信用, 即以个人为授信主体而发生的信用关系。

根据信用接受双方地位的不同, 信用可以分为如下两类: 一类是公信用, 即以政府为授信方或受信方而产生的信

用关系,这类信用以国家强制力为后盾,具有一定的强制性;另一类是私信用,是指以平等主体的个人之间、企业之间或个人与企业之间而产生的信用关系。

根据信用所使用的方向,可把信用分为消费信用与投资信用。前者是指授信方为受信方提供购买一定消费品而产生的信用关系,后者是指授信方为受信方的投资提供一定信用额度而产生的信用关系。

根据信用所属于系统的范围,信用可分为社会信用和个人信用。前者是宏观、动态的,后者是微观、比较静态的。社会信用是所有个人信用的集结,个人行动结合在一起,形成系统行为;另一方面,整个社会的信用状况又会限制个人的决策,对个人信用的改善起着极大的影响。

此外,根据信用作用时期的长短,还可以把信用分为长期信用、中期信用以及短期信用;根据提供信用的方向,可以把信用分为单向信用、双向信用和第三方信用,等等。需要指出,双向信用,即两个行动者相互提供信用,彼此信任,双向信用是极简单、也是极重要的信用类别,它是所有其他类型信用的基础。

二、信用选择上的囚徒困境

市场经济是法治经济,这一点,人们已达成了比较一致的共识。但是,人们常常忽视,市场经济同时也是一种信用经济。市场经济活动的参与者,不论是作为消费者的居民,还是作为生产者的厂商,抑或是作为公共产品或服务提供者的政府,其联系与交往的一个隐含前提,是双方的相互信赖。这种信赖的基础,或者是人们对现行正式规则,如法律制度的信任,或者是人们对道德、文化或伦理习俗等非正式规则的归顺。法律作为一种正式的制度安排,对人们经济行为的影响无疑是巨大的,但非正式制度安排对人们行为的影响也不可忽视。美国经济学家维克多·尼(Victor Nee)认为,非正式制度安排产生于个体间的相互作用,它由演进着的社会关系所推行,并在正式组织规则的架构内起作用;它既可以限制也可以鼓励经济行为。正式制度安排可以是外生的,而非正式制度安排则是内生的,非正式规则的执行是人们互动的结果。

事实上,即使在法律非常完善的社会里,契约执行的监督成本也非常高。美国经济学家道格拉斯·诺斯(Douglass C. North)认为,对损害的惩罚和补偿不仅需要立法、司法和执法机构,而且会受到行为的道德和伦理习俗的极大影响。因此,正式制度安排与非正式制度安排的相容性愈高,社会的交易成本就越低。反之,则反是。

美国学者Franci Fukuyama在其《信任》一书中,比较了中国、美国、日本、法国、意大利等国家的社会信任状况。作者认为,社会信任可以节约交易成本,而一个社会的信任程度如何则取决于这个社会的历史传统,也就是说,社会信任这种社会资本是人类长期互动过程的产物。他把中国、法国和意大利列入低度信任的国家。作者称中国为家庭主义的国家,中国人只信任其家庭成员,而对家庭之外的成员则极度不信任。诚如费孝通先生所言,中国传统的社会结构本身就是一个以个人为中心的关系网络社会。

作为非正式制度安排的信用,是一种鼓励持久交易的社会结构。如果面临一次性交往的时候,人们之间往往存在着严重的机会主义行为倾向,按照博弈论的话讲,即在一次性的博弈中,博弈双方的均衡是唯一的纳什均衡,这就是所谓的“囚徒困境”。但是,如果人们之间的交往不是一次而是多次,或者说当博弈可重复进行时,博弈就可能存在更多的解。这时,博弈的解取决于所有参与人的预期。倘若每一个参与人预期其他参与人都会采取合作,并且不合作者将受到严厉的惩罚,可以预见合作解就会成为博弈的均衡。换句话说,持续的相互行为将诱导人们进行合作,倘若每一个参与人都预

期其他参与人不会采取合作的策略,而且不合作受到的处罚很轻,这时,不合作就会成为博弈的解。

下面,我们分别对这三个前提条件进行分析。

第一,如果参与人能够达成某种协议,其均衡结果将会不同。譬如,假定在交易契约正式生效之前,参与者预期对方会不守信用,因而每个参与者都要求签订一份协议,以保证如果他他不守信用时,他将支付给遵守信用的参与人一笔相当于合同保证的金额。当然,只有当所有参与者同时签订后,合同对签约者方可有效,这将导致一个新的博弈,每个参与人都预期对方会签订合同,并且遵守信用。

第二,我们假设虽不存在可执行的协议(如提供抵押担保等),但同一个博弈可进行很多次。一次博弈里两个参与者之间的紧张关系(相互猜忌)在重复博弈里仍然存在,但因激励不同,博弈也就不相同了。这时,在重复博弈的每一阶段,仍可能存在每个参与人都采取不守信的这种均衡,但相对一次博弈而言,选择不守信,其合理性就比较虚弱。

第三,如果参与者不仅仅关心自身的货币报酬,在此情况下,博弈就变得非常复杂。一般来说,尽管其他人的福利可以进入经济人自身的效用函数,但归根结底,“经济人”仍然是我们描述现实世界的一个很好假定。

通过对上述三个假定的分析,我们知道,要求交易双方当事人签订确保遵守信用的协议是困难的,因为交易参与人存在信息的不对称,要消除信息不对称成本太高甚至不可能;即使参与各方可以签订这类协议,也无法保证协议一定能够得到遵守,除非对不守信的惩罚足够严厉,但足够重的惩罚不利于交易的进行和交易范围的扩展(自愿的交易而非惩罚性的交易)。另外,如果交易双方发生纠纷,当通过其他途径仍不能加以解决时,作为社会正义最后屏障的法律必然会介入。这虽然可以使遵守信用的当事人的合法权益得到保障,但当事人和社会都为此支付了额外的成本,这毫无疑问会影响资源的配置。

因此,要打破失信的囚徒困境,仅仅依赖内在因素,如交易双方的道德品质等,在目前的市场经济转型时期来说,无疑是一项很高的要求。随着市场的扩展,交易对象、交易品种、交易数量、交易地点、交易方式等因素也越来越复杂,因此,外部因素的重要性也就愈益显得重要,尤其是政府的公信力和法律的权威性,这两者对我国当前的信用体系建设具有决定性的影响。

三、信用系统的激励机制

一个社会的信用状况是个动态、宏观的系统,在这个大的系统内,人们之间的权利与义务主要依靠法律、法规来调整。但是,对个人之间、团体之间或个人与团体之间的利益冲突,法律的调整是不完备的。人类社会长期以来经济交往的历史告诉我们,法律有着自身无法克服的局限性,这就为非正式规则在法治社会中的存留提供了机会和必要。美国著名学者波斯纳曾说:“对法律经济学家而言,过去只是一种‘沉没了的’成本,他们将法律看成一种影响未来行为的激励系统。”这也表明,人们在经济交往中对正式规则和非正式规则的遵行是具有现实性的¹⁰。

按照信用存在的方式,社会信用系统可以划分为三个子系统:互相提供信用的系统(交互信用系统);中介信用系统;第三方信用系统。如果参与交往的两个人之间互相提供信用,例如A信任B,同时B也信任A,这是互相提供信用;如果A信任C,同时B信任A,这样A就成了B向C提供信用的中介,如果缺少了A这个信用中介,B是很难信任C的;如果A不接受B的承诺,但A愿意接受C的承诺,而这种承诺可被用于B和A之间的交易,这就是第三方信用。交互信用系统是最简单而又极其重要的信用支撑体系,它是所有其他信用系统的基础和前提。

人是靠利益驱动的,这就为法律调整个人的行为提供了空间。科恩豪斯(L. Kornhauser, 1984)指出,法律规则所产生的激励是主体选择法律行为的“参照物”。他认为,法律规则的存在事实上为主体的不同行为种类产生了不同的隐含“价格”,这样就可以把主体的行为(守法或违法)视为对这些价格参数作出反应的结果¹¹。因此,经济参与者选择守信还是不守信,不仅仅是个道德、伦理或文化问题,更多的还是个经济问题。

如果一个社会能形成遵守信用的共识,而且失信者会受到严厉的惩处,那么,整个社会的信用度就会提高,共识能增加众人实施惩罚的有效性,尽管个人实施此类惩戒的代价很小,但众人的行动合在一起,其惩戒作用十分明显¹²。如果个别人的冷落态度对失信者来说,其惩罚效果不太明显的话,那么一旦所有人的态度冷落便意味着失信者受到孤立,其惩罚效果就很显著。因此,良好的社会信用环境,可以有效地激励个人守信,降低失信成本,节约交易费用,从而提高经济活动的效率。

我们在前面部分阐述交互信用系统时,只分析了当事人之间的纯战略纳什均衡,而没有考虑当事人以某个概率在守信和不守信之间选择时的混合战略纳什均衡,但这并不意味着纯战略纳什均衡更重要,或者说更符合实际。事实上,在那些市场经济体制比较完善、成熟的现代法治国家,或者在那些极度封闭、原始的落后国家,个人之间的交互信用关系更多的是一种纯战略纳什均衡;而中国处于经济体制转型期,人与人之间的交往仍难突破传统的社会关系网络,法治秩序还没有完全建立起来,因此,个人之间的交互信用关系更多的是一种混合战略纳什均衡,而不是纯战略纳什均衡。譬如我国众人皆知的谚语:“逢人只说三分话,不可透露一片心”就是这种混合战略的典型写照。

最简单的交互信用关系包括两个行动者,授信者(S)和受信者(C)¹³。其中,授信者是信用关系的委托方,受信者是信用关系的受托方,而且双方信用关系存在的前提是授信者和受信者都是具有一定经济目的当事人,他们追求的是自身利益的极大化。

一般地,S是否信任C,是否向C提供信用,主要是考虑在给予信任或拒绝信任这两者之间预期收益的大小,如果S拒绝向C提供信用,交易不成功,原有利益格局不变;如果S向C提供信用,其预期获得的收益等于C遵守信用的概率与交易成功的所得减去C不遵守信用的概率与交易失败时的损失。如果预期收益为正,S应该向C提供信用,反之,则不提供信用。用公式表示就是:

设: $P =$ 受信人C守信的概率, $1 - P$ 则是受信人C不守信的概率。

$L =$ 受信人C不守信时,授信人S的损失。

$G =$ 受信人C守信时,授信人S获得的收益。

1. 如果 $P \times G > (1 - P) \times L$, 即 $\frac{P}{1 - P} > \frac{L}{G}$ 时, 授信人S应向受信人C提供信用。

2. 如果 $P \times G < (1 - P) \times L$, 即 $\frac{P}{1 - P} < \frac{L}{G}$ 时, 授信人S应拒绝向受信人C提供信用。

3. 如果 $P \times G = (1 - P) \times L$, 即 $\frac{P}{1 - P} = \frac{L}{G}$ 时, 授信人S是否向受信人C提供信用是无差别的。

一般来说,每一个特定的社会,其信用状况在一定时期不会发生大幅度的波动。这样,个人(或团体、组织)根据自己的经验,对其他人(团体、组织)的可信程度就有一个先验的基本估计 P^* 。根据与个人本(或团体、组织)的亲密程度,可以把与之交往的对象划分为三个区域:陌生;不陌生但非亲密;亲密。它们的 P^* 值是逐渐提高的。如果整个社会的信用度高,那么,对于给定的预期收益 G ,个人(或团体、组织)可

承受的预期损失 L 也就可相应提高。比较而言,这就极大地扩展了市场交往的范围和深度。

四、信用短缺与政府责任

信用、经济和法律这三者之间,信用是经济的基础,法律是信用的保障。良好的信用意识能促进社会的协调发展,减少利益冲突,维护社会稳定。克纳克(Stephen Knack)和凯费尔(Philip Keefer)依据世界银行的数据对世界上29个市场经济国家进行考察,着重研究社会资本对经济的影响。研究表明:信任和民间合作这类社会资本对经济增长的影响极大;良好的信任与民间合作规范能改善国民收入分配的不平等状况。¹⁴

我国目前的信用体系存在两个方面的问题:其一,从信用的微观基础看,个人信用、企业信用缺失,不存在规范的个人信用制度和企业信用制度,致使经济活动的交易成本居高不下;其二,从信用的宏观环境看,社会存在普遍的“失信”现象:企业的“三角债”愈演愈烈,证券市场混乱,假冒伪劣盛行,腐败久治不愈。这两个问题都牵涉到制度层面,包括信用制度、产权制度和法律制度。

在信用制度建设问题上,我们需要加快建立个人信用制度和企业信用制度,包括信用评定、信用监管、信用风险和信用惩罚等。然而,要特别指出,在这个问题上,人们往往强调消费性质的个人信用、投资性质的企业信用,而有意或无意地忽略了拥有垄断权力的政府雇员的个人信用问题,而这恰恰是当前社会普遍失信和腐败难以根治的重要因素之一。

在市场经济中,消费者的消费和生产者的投资,其决策是自主的和分散的。完备的法律设施(包括适时立法、严格执法和公正司法)和完善的信用竞争制度,可以大大减少信息不对称造成的消费信用与投资信用的短缺。但是,政府雇员的信用缺失(劳动合同的不遵守),例如服务效率低下,服务质量低劣,权力严重失控和普遍寻租,等等,却造成了民众对政府的不信任。民众对政府信任的降低必然引起政府权力合法性的危机,从而动摇政府统治的基础,加大政府干预的失灵。从这个角度上看,政府信用的降低乃至丧失,是整个社会信用滑坡的根本因素。因此,重塑信用的微观主体固然重要,但对具有特殊垄断地位的政府信用的再造也同样不可忽视。

在产权制度建设方面,切实尊重并有效保护产权(包括私有财产权和公有财产权)是市场经济体制最终建立的前提。我国著名经济学家张维迎曾说,“产权是道德的基础。无恒产者无恒心,无恒心者爱骗人。”¹⁵明晰的产权会使个人对未来形成稳定的预期,同时使人们之间的一次性博弈行为转化为可重复的长期博弈行为。“要有良好的经济秩序就必须有明确的产权制度,产权是人们讲求道德操守的基础。大量私营、民营企业不讲信誉,主要原因也就是他们感到他们的产权没有得到可靠的保障。明晰的产权是人们追求长远利益的动力,只有追求长远利益动力的人才会讲信誉。破坏产权,实质上是一种搅乱预期,从而毁灭道德的行为。”¹⁶

哈耶克认为,市场经济,就其本质而言,是一种人与人之间合作秩序的不断扩展。这个秩序的基础是以产权为核心的分工协作关系。按照英国经验主义哲学大师洛克的定义,产权就是自然人求生存的权利的自然延展:生命,自由,财产权。唯有在产权关系的基础上,人们建立的交换关系才能增进彼此的福利。因此,必须正视而不能也无法逃避产权改革,只有产权明晰,利益的冲突才可能在法制的轨道内得到缓和或解决。

最后,当法律得到民众的普遍尊崇和自觉遵守,法律的权威至高无上之时,整个社会的信用度必然大幅提升。美国学者伯尔曼(Harold J. Berman)曾说,在法治社会中,“法律必须被信仰,否则它将形同虚设。”因此,法治的真正实现是建立完善、发达的市场经济的前提。

总之,现代社会里的失信,以及由此引发的秩序混乱使我们不由自主地想起了恩格斯的那句名言:人来源于动物的事实已经决定了人永远不能摆脱兽性,所以问题永远只能在于摆脱得多一些或少一些,在于兽性与人性的差异程度。

注释:

在王同亿主编的《语言大典》中,“信用”一词注解如下:a 一个人的帐户上的顺差结余;亦指一个人可能接收须待将来偿还的商品或货币的数额或限度。b 能够履行跟人约定的事情而取得的信任。c 不需要提供物质保证的,可以按时偿付的。在商务印书馆出版的《辞源》一书里,“信用”指信任使用之意。

12 参见詹姆斯·S·科尔曼:《社会理论的基础》,108、331~332页,北京,社会科学文献出版社,1999。

转引自李心合:《信任问题的财务学思考》,载《财贸问题研究》,2001(3)。

有关论述请参阅加里·S·贝克尔:《口味的表达》,北京,首都经贸大学出版社,2000。

引自蔡荣鑫:《非正式制度安排与经济组织绩效》,载《经济学消息报》,1999-02-19,第4版。

F. Fukuyama: Trust: the Social Virtues and the Creation for Prosperity, Hamilton, London, 1995.

这里只讨论纯策略的Nash均衡,至于混合策略的Nash均衡,我们留待后面部分论述。另外,我们一般假定个人的偏好稳定,规则,因此,纯策略Nash均衡是参与人的一个一致性预测。下同。

参见徐国栋:《民法基本原则解释》,137~149页,北京,中国政法大学出版社,1992。

理查德·A·波斯纳:《法律的经济分析》,15页,北京,中国大百科全书出版社,1997。

10 有学者认为,“信用”问题与“法治”问题的实质是第二方执法与第三方执法的问题。他们认为第二方执法在早期的市场经济里比较有效,但在一个现代市场经济里,应该强调第三方执法。原因在于第二方执法是建立在相互信任的基础上,而第三方执法则强调其共同遵守的“游戏规则”。详见《新华文摘》,2001(3),第186~187页。笔者以为,这种说法有失偏颇。在早期市场经济里,市场范围狭窄,个人的交往更多依赖于相互之间的信任,那时的家族企业就是一个很好的例证,但随着市场的扩展和股份公司的出现,个人信用和家族信用逐渐演化为企业信用和社会信用,即个人、团体间的游戏规则转变为整个社会的游戏规则,“信用”与“法治”不只是简单的第二方执法与第三方执法的问题,它蕴涵着一个相互支撑、相互作用的反馈机制。

11 参见黄文平:《法律行为的经济基础》,载《经济评论》,2000(6)。

13 在交互信用系统内,授信者和受信者处于对称的位置。为方便起见,我们只分析信用的单方授予,但这并不影响分析的结果。

14 S Knack, P. Keefer: Does Social Capital Have An Economic Payoff? A Cross-country Investigation. The Quarterly Journal of Economics, Nov, 1997, pp.1251 ~ 1288.

15 16 张维迎:《无恒产者无恒心,无恒心者爱骗人》,载《经济研究参考资料》,2001(3)。

(作者单位:浙江财经学院经济系 杭州 310012)
(责任编辑: N)

(上接第25页)障碍对资金、技术、人员等提出了明确的要求,而投资额是最主要的障碍。而技术经济性则受到双重障碍。第一是技术投资额的障碍,开发全新的计算机操作系统投资几十亿美元,一个城市的电话系统投资也是几十亿美元,维护一个数十万条记录的数据库需要100万美元以上,等等。因此,这与规模经济性相一致。第二是技术的障碍。一般而言,创新程度越高的新技术,它进入的难度越来越大,如cpu技术、大型网络技术、基础软件技术等,一般都是几个世界著名的公司推出,其他企业缺乏对这个行业进入的技术实力。

第三,规模经济性是供方经济性,技术经济性既有供方经济性,又有需方经济性。很显然,在物质经济形式下,规模经济性主要反映在供给方,年产30万辆轿车,往往能产生生产方的规模经济性,而需求方也就一辆汽车,它不可能去买很多的零部件及其他相关物品,不可能有规模性。换言之,轿车的功能比较单一,开发增值能力的潜力很小。技术经济性则有双面性,供方规模经济性是显然的,而需方规模经济性也往往存在,如一个用户购买了一台电脑,由于电脑在信息开放上有许多增值功能,一方面对电脑的各种软、硬件的配置有要求,达到一定的配比;另一方面是电脑技术自身的升级,软件升级,硬件升级。因此,这两个方面决定了信息产品的技术经济性存在着需求方的经济性。

3 联结的经济性

联结经济性是信息化一个特殊规律,它指的是由于经济组织之间建立网络的联系所产生的经济性联结,是不同经济组织寻求合作的一种重要形式。联结的经济性产生于合作之间生产的中间过程减少,降低交易成本和信息成本。联结经济性存在于企业之间,也同样存在于一个企业集团内部。

第一,联结经济性的本质在于企业间的合作。合作是企业间关系的主要方面之一,企业间加强合作能解决由于过度竞争造成的生产的成本上升,因此具有明显的经济性。而企业间的信息化为基本特征的联结,使得企业间的合作上升到一个新的阶段。企业间的合作有技术合作、人员协作、市场联盟等等,而这些合作的前提和基础是信息的交流。或者讲,推进了信息的交流,才能更为顺利地推进其他方面的合作,信

息化为这种企业间的合作提供了技术支持和服务平台。

第二,联结经济性的关键在于降低交易成本。基于信息化的企业间联结,由于双向、多点的信息交流,能够有效地提高信息交流的效率,减少市场信息的不对称,降低交易成本,提高整体的经济效益,这是符合对信息化作用的基本认识,是不争的事实,进一步的分析能够提供理论的依据。一方面,由于网络节点之间的联结性,可以使网络价值升值,提高每一个入网企业的信息获取水平,带来直接或间接效益。梅夫卡定律提出,网络的价值是网络节点的平方,即网络中的企业数量越多,网络的价值就越高,网络的价值越高,网络中企业获得的利益就越大。这样,企业间的交易成本就会大大降低,提高企业的效益。另一方面,联结经济性不仅表现在企业之间,而且表现在企业外部,即信息网络不仅有正的内部效应,还同样具有正的外部效应。在传统的工业经济中,有许多工作具有负外部效应,例如,某个地区新建一个工厂,它可能有噪音、有污染,对这个工厂之外的企业、社区和人群带来负面影响,而网络更多地具有正外部效应,一个企业加入到网络中,会给网络带来益处,它的效应是正确的。

第三,联结的经济性对单个企业同样发生作用。一个企业特别是跨国公司在采用信息化技术之后,同样能够降低内部交易成本。一方面,信息技术能够降低交易成本,企业内部网络也是一种重要的网络形式,同样能够降低成本,特别是信息交换成本;另一方面,信息技术还能降低企业集团内部的管理成本。管理的层次传递成本和管理跨度成本,是最主要的管理成本。信息化技术带来的网络管理方式和各个节点积累所创造的网络价值,能够大幅度地降低管理成本,使得超大型企业的管理水平提高,增强企业的生产能力。同时,由于联结经济性的作用,使得企业的范围经济性更容易实现。范围经济性是指联合生产多种产品比分别生产它们能花费更少的投入,从而提高整体经济效益。

(作者单位:武汉大学商学院 武汉 430072)
(责任编辑: N)