

□ 李元旭 徐 成

扶持小企业的交易费用理论基础及其政策选择

传统经济学理论有一个隐含的结论：在自由竞争的市场上，企业的竞争力与其规模无关^①。由此可以认为：不同规模企业失败的可能性应该基本相同。但事实上即使在美国这样一个市场经济十分发达的国家，小企业的失败率也远高于大企业，传统经济学理论显然无法解释这一现象，我们用交易费用理论对小企业进行分析，并提出政府扶持小企业的政策角度。

一、解释扶持小企业的交易费用理论基础

根据交易费用理论，企业的成本主要有两类，一类是内部组织成本，另一类是外部交易成本。小企业的优势在于较低的内部组织成本，大企业的优势在于较低的外部交易成本。但是，随着组织理论的发展和信息技术的运用，网络化组织的出现，Internet 和 Intranet 的日益普及，使小企业内部组织成本相对较低的优势一步步丧失，有时甚至因为大公司进行了组织革新或运用了信息技术，而小公司无力运用信息技术，导致小公司的内部组织成本高于大中企业的内部组织成本。

1. 小企业的谈判成本远高于大企业

交易费用理论认为，外部交易成本由两部分组成，一部分是谈判成本，另一部分是履约成本。所谓谈判成本，是指企业为寻找外部交易对象和与交易对象的谈判过程中，在有关交易条款的订立、合同的起草等方面投入

的人力、物力和财力。小企业自身规模较小，资金有限，谈判成本必然较高，具体表现在以下几个方面：

(1) 小企业筹集资金的成本较高

资金是企业生存和发展不可或缺的资源，企业筹资成本高低对其竞争力有至关重要的影响。小企业由于有天然的弱点，即资信较差，还款无保证等，难以筹集到低成本资金，有时甚至无法筹集到资金。当前企业资金筹措中，银行信贷是其主体来源，然而，银行因其自身有降低贷款风险和节约单位贷款成本的要求，通常并不愿意过多经营小企业的信贷业务。据统计，1994年和1995年，全国中小企业的工业产值分别占总工业产值的69.0%和66.2%，中小企业总数占全国企业总数的99.1%和98.9%，同期中小企业贷款总额仅占同期金融机构贷款总额的5%。在小企业较发达的上海，小企业所创造的增加值，约占上海GDP的40%，而小企业平均每年所获得的银行贷款却仅占银行贷款总额的13—14%。自有资金的匮乏和筹资成本的高昂严重阻碍着小企业的生存和发展。

(2) 小企业寻找人力资源的成本较高

小企业在劳动力市场和经理市场上同样处于劣势。我国多数小企业的生产工艺简单、劳动生产率低。近几年，大型企业平均劳动生产率为29.1%，中型企业平均劳动生产率为16.3%，小型企业平均劳动生产率仅为12.8%，无力支持较高的报酬，使小企业在人

才引进上缺乏竞争力,这样提高了外部交易成本,抵销了小企业在内部组织成本上的优势。

(3) 小企业研究开发能力不足

科技作为第一生产力,是企业投入的重要组成部分。小企业大多不具备科研开发能力,主要靠向外购买技术。这样小企业会因为卖方有附加收益而增加成本,同时因为寻找交易对象而付出额外成本。如果小企业无法购买到排他性的技术使用权,则它购买的技术可能仍然无法给它带来竞争优势。

技术投入成本的高昂会产生两种结果:一是小企业产品成本较大中企业高;二是小企业拒绝使用新技术,造成其产品质量比大中企业低。在我国,小企业,尤其是乡镇企业大多采用后一种方式,使用国有大中型企业淘汰的生产技术和设备进行生产,造成了小企业的产品质量普遍不高,这种质量上的差异在短缺经济时代,还不足以限制小企业的发展,但是,当短缺经济时代结束,市场约束增强时,小企业便不可避免地发生了经营困难。近阶段,我们一再提及乡镇企业的二次创业,其成功与否的关键就在于能否解决新技术合理运用的问题。

(4) 小企业原材料采购和产品销售的能力不足

根据迈克尔·波特的产业竞争分析模型,买方要在交易中占据主动,必须有以下几方面的优势中的几项或全部:①相对于卖方的销售量而言,购买是大批量和集中进行的;②买方从产业中购买的产品占其成本或购买数额的相当大一部分;③从产业中购买标准的或非歧异性产品;④买方转化成本低;⑤买方盈利低;⑥买方采取后向整合的现实威胁;⑦产品对买方产品的质量及服务无重大影响。⑧购买者掌握充分的信息。②小企业作为买方,几乎不具有以上任何一种优势。同样,根据迈克尔·波特的分析模型,小企业作为供方也几乎不具有任何优势。这种先天的缺

陷,导致小企业采购和销售成本的高昂。

2. 小企业的履约成本较高

外部交易成本的另一组成部分是履约成本。所谓履约成本是指为了使合同的条款最终得以贯彻执行而付出的监督和违约惩罚成本。小企业的资本有限,不能承担因交易对象违反合约而造成的损失。为了避免违约事件的发生,它会比大公司花费更多的成本监督合约的执行。同时,由于筹资能力、揽才能力以及科研开发能力的不足,小企业容易出现违约的情况,这进一步提高了小企业的履约成本。

二、扶持小企业的政策选择

笔者认为,要搞活小企业,单靠小企业自身改革是行不通的,因为如上所述,无论在国内外还是国外,小企业都有其先天的缺陷,在市场竞争中容易失败,鉴于小企业对国民经济有至关重要的作用,我们又必须搞活小企业。笔者认为,出路在于各级政府摒弃轻视小企业的观念,直接或间接地帮助小企业,这种帮助,不仅仅是建立公平的市场秩序,还应该有助于小企业外部交易成本的降低。

1. 政府需要帮助企业寻找合适的原料市场和产品市场

小企业自身的资本和规模较小,在原料采购方面处于劣势,小规模生产导致产品成本过高,因而在产品销售方面也处于劣势。小企业固然可以以新、奇、特等特点在产品附加层面上赢得优势,却因无力支撑现代市场竞争所必须的市场营销费用而无法向消费者传达。故政府出面帮助小企业实现上述职能便成为政府的政策选择。国外在这方面的实践主要是成立专门的部门,帮助本地区小企业收集产品信息、市场信息和进行对外宣传。另外,直接从市场组织层面给小企业以支持。如不少国家通过建立工业园区等形式,为小企业提供基础设施、共用技术设施和集中服务,形成小企业“规模化”经营模式。意大利的方

式是建立“专业化产业区”，即新建一个开发区，鼓励某一行业的小企业入驻，从而形成一区一业的发展模式；日本则采取逐步将中小企业集中在一个地方的模式，实现“团地化”生产。这两种模式在我国同样有实现条件，它有利于提高小企业的整体规模，从而提高其在原材料采购和产品销售方面的能力。

中国的小企业工业园区可以有自己的特点，即在工业园区建立专业市场。专业市场是一种市场组织创新，它使得小企业的交易变得集中，实现交易本身的分工和专业化。它有利于交易双方实现对最大收益的追求，可以有效地降低小企业的交易成本。各地政府因地制宜地建立与工业园区配合的专业化市场，不仅可以帮助工业园区内的企业降低交易成本，也可以为工业园区外的企业降低交易成本。原因在于，对工业园区内的企业，专业市场为其节省了大量的运输费用、寻找交易伙伴的费用、营销费用等；对于工业园区外的企业，专业市场至少可以减少其寻找交易伙伴的成本和履约的成本。事实上，自改革开放之初，按照商品分类建立的专业市场就在各地成长起来，尤其是具有传统行业优势的地区，专业市场更是有声有色，如浙江义乌的小商品市场、江苏常熟的招商市场、吴江市的“东方丝绸市场”等。专业市场的建立为乡镇企业的发展和繁荣做出了巨大贡献。现在，我们提到的专业市场将不再是建立在传统产业基础之上的专业市场，而是政府根据其产业政策，有目的有计划建立的专业市场，是建在工业园区内或其附近的专业市场。这种模式的建立将为提高小企业的技术层次起到极大的促进作用。

2. 政府要帮助小企业培训人才

我们已经论及，小企业由于自身的缺陷：一方面无力寻找高层次的管理人才和技术人才，另一方面缺乏对现有管理人员和技术人员进行培训的能力。两方面的原因，在很大程度上抵销了其内部组织成本低的优势，因此，

扶持小企业必须帮助小企业承担培训人才的职能。这方面的问题，以往世界各国都重视不够，最近几年，西方发达国家已经开始重视起来，特别是英国和美国，基本上建立起了较为完备的培训体系。英国对小企业的培训支持主要包括：(1)帮助企业建立行业培训组织。这种行业培训组织虽然是自愿参加的，但它们却与政府保持联系，在运作方式上政府向行业培训组织提供支持与指导；(2)帮助建立培训企业理事会。培训企业理事会由教育部在1989年建立，1991年已形成全国性网络，其工作重点为在各个地区向当地的小企业提供支持；(3)建立企业培训联系网络。这一网络于1995年启动，职能是使雇员在10到200人之间的小企业可以直接获得各类支持与培训。美国的做法是：(1)由小企业管理局牵头成立小企业发展中心，为小企业提供管理指导；(2)组织经理服务团对小企业经营管理人员提供低费用的培训；(3)联合学校、商会、协会等向小企业提供免费的现场管理咨询。英美两国人才培养系统的建立，在很大程度上缓解了小企业的人才压力并减少了培训成本。

我国小企业的发展层次低于英美等发达国家，因此政府应该提供更多的人才培训支持。但现实情况是政府不仅不提供支持，反而将其列入另册，基本上只给大中型企业提供人才培训而很少考虑更需要人才培训支持的小企业。小企业的人才培训计划必须尽早提上各级政府的议事日程。

3. 政府应帮助小企业扩展融资渠道

政府应主动推进金融机构对小企业的贷款，可采取以下措施：

(1) 允许成立小企业投资公司

对小企业的投资风险高，投资公司通常不愿意为其提供资金。在政府的监督和控制下，成立小企业投资公司，实行特殊的运作方式，有助于解决这一矛盾。这些投资公司对小企业的产品开发和高技术研究提供风险资

金,支持小企业提高产品竞争力。

(2)为小企业融资提供担保

小企业由于资信较差难以得到较低成本的贷款,就需要政府出面对这种贷款进行支持。我国现行的做法是在政策上允许给小企业贷款时使用高于大中型企业贷款的利率,以鼓励银行金融机构给小企业贷款。最近央行再次提高这一幅度,允许从1998年10月31日起,商业银行、城市信用社对小企业的贷款利率最高上浮幅度由10%扩大到20%,农村信用社贷款利率最高上浮幅度由40%扩大到50%。这种政策虽然有一定的作用,但是不能根本改变小企业贷款难的问题。我国应在上述利率政策支持下启动对小企业贷款实行政府担保的政策。这一担保的比率在西方为70%到90%,在我国,由于市场机制还不完善,政府对市场监控的能力也不强,因此比率应该低于西方国家。这一比率多少合适,是应该另行探讨的问题,但是,即使较低比率的政府担保,也会给小企业的发展提供很大的帮助。担保基金可以从小企业的营业税和增值税等中性流转税中,划出一定比例的税款来建立。

(3)建立中小企业股权交易市场

小企业的直接融资和股权转让也是需要考虑的问题。我国居民的储蓄额足以支撑更大的证券市场,为一些有发展前景的小企业提供直接融资的渠道有利于这些小企业,特别是高科技型小企业迅速发展。我们可以在产权交易所中,建立面向高科技风险投资型小企业的柜台交易市场。也可以象英国一样,建立小企业“替代投资市场”,这一市场中,只要有一家合格的经纪人推荐,即可以上市。若上市小公司及其经纪人不遵循有关市场规

范,将被取消上市资格。

(4)对小企业进行科技支持

对小企业来说,科研开发成本比较昂贵,但是,如果没有设备更新和技术改造,小企业将很快被市场竞争所淘汰。对小企业的科技扶持可以有以下一些方法:①政府成立专门的部门,负责小企业的技术发展,着重扶持具有战略意义的技术开发项目,鼓励小企业组成集团,共同承担开发费用;②设立行业技术中心,向小企业提供价格比较低廉的技术转让服务;③建立科研基金,对小企业进行风险投资,鼓励高科技型小企业的发展。

注:

①O·哈特著,费方域译:《企业、合同与财务结构》,三联出版社1998年8月第1版,第3页。原文为:“在阿罗-德布罗的世界中,竞争市场中的厂商可以非常小,或者非常大,但效率可以都同样好”,其中阿罗-德布罗模型是“标准”微观经济学中一般均衡理论的核心。

②迈克尔·波特:《竞争战略》,华夏出版社1997年第1版,第24—25页。

参考文献:

1. 科斯:《论生产的制度结构》,上海三联出版社1994年中译本第1版。

2. 科斯等:《财产权利与制度变迁》,上海三联出版社1991年中译本第1版。

3. 《中国经济:让中小企业冲破困境—吴敬琏访谈》,《南方周末》1998年9月25日。

(李元旭系复旦大学国际企业管理系讲师,徐成系复旦大学国际企业管理系硕士研究生,单位邮编为200433)