

分工、专业化与商业信用的使用

李竟成¹(博士) 孙新平² 李素青²

(1.南京工程学院 南京 211167 2.郑州轻工业学院 郑州 450002)

【摘要】商业信用的产生早于银行信用。为什么在银行信用作为专业的信贷供给形式存在的条件下,商业信用仍继续存在?现有的理论解释是融资比较优势理论和信贷配给理论。然而,作者质疑了这两种理论,并用新兴古典经济学的分工理论证明了商业信用的使用与相继生产和交易次序有关。

【关键词】分工 专业化 商业信用

一、问题的提出及相关研究综述

商业信用的产生和发展具有悠久的历史,在欧洲可以追溯到中世纪,在原始的简单交易场所——集贸市场上,商人允许顾客先行得到商品,然后在规定的期限内付款。在我国,赊销作为一种商业信用始于先秦时期,并在宋代得到广泛发展。但是,那时的商业信用大多属于消费信用。随着经济和社会的发展,消费者与厂商、厂商与厂商之间的经济活动变得频繁起来,出现了上游厂商以商品让渡的形式(赊销)为下游厂商授信的情况,于是商业信用便以一种盈利信用或投资信用的形式出现了。经过数百年的发展,如今商业信用已成为一种被广泛应用的短期融资形式。问题是,商业信用作为企业的融资手段,在银行信用作为专业的信贷供给形式存在的条件下为何继续存在?现有的文献围绕这一问题主要有两方面的理论解释:商业信用的融资比较优势理论和信贷配给理论。

1. 融资比较优势理论。该理论认为,卖方企业向下游买方企业提供的商业信用之所以未被银行信用所替代,是因为卖方企业提供商业信用具有比较优势,皮特森和瑞吉恩对此做了系统而全面的总结。

(1)信息获取优势。首先,卖方企业对买方企业能够进行方便的访问,可以及时、高效而又成本低廉地获得买方企业信息。其次,买方企业的定单数量、定购时间能够反映买方企业的经营状况。再次,在正常的业务联系中,当买方企业不能享受优惠的付现折扣,或者使用商业信用的数量有异常变化时,这会提醒卖方企业注意观察买方企业的经营和信用变化情况,以防遭受损失。而金融机构(如银行)专门去获取上述这些信息需要高昂的成本。商业信用的这种信息获取优势也可以称为监督比较优势。

(2)对买方企业的控制力优势。买方企业的正常生产依赖于原材料的稳定供应。买方企业对供应商(卖方企业)的选择是理性的,因而有理由相信由卖方企业提供的原材料是经济的和不易替代的。当卖方企业在市场中占据支配地位时,这种不易替代性会得到进一步增强。同时,如果买方企业想更换原材料的供应商,则必须花费高昂的信息搜集、信息整理和重新

订约等成本,还要承担新原材料的质量风险。在这两方面的作用下,卖方企业可以利用威胁停止供货等手段迫使买方企业遵守契约。这意味着卖方企业对买方企业拥有较强的控制力,从而避免遭受买方企业潜在的违约损失。相反,金融机构(如银行)对客户(买方企业)的控制力较弱,一旦客户违约,即便诉诸法律,金融机构还是难免遭受损失。

(3)财产挽回优势。一旦买方企业经营失败而使契约被迫中止,卖方企业可以索回供应的原材料(产品)。由于卖方企业已经建立起该产品的销售网络,因而索回产品并再次售出的成本是较低的,卖方企业因而能够将契约中止的损失减至最少。这表明对卖方企业而言,销售给买方企业的产品有一种抵押和担保的作用,产品越是耐久品,抵押和担保作用就越明显。金融机构(如银行)则不同,由于它对这一行业不熟悉并且缺乏自己的销售网络,即使能够索回一些抵押品(如原材料),其变现成本也十分高昂。

2. 信贷配给理论。该理论为商业信用的使用提供了另一种解释。斯蒂格利茨和韦斯认为,由于信息不对称,银行在发放贷款时会面临逆向选择和道德风险。为了规避风险,银行会在一个低于竞争性均衡利率但能使银行预期收益最大化的利率水平上对贷款申请者实行定量配给。在配给中得不到贷款的申请人即使愿意支付更高的利率也不会得到批准,因为他们可能选择高风险项目而使银行资产质量的平均水平降低。那么,银行一般会选择哪些企业作为自己的贷款对象呢?大型企业一方面具备相对完善的财务制度和信息披露制度,使得银行能够掌握更加充分的信息,另一方面具有大量可供担保和抵押的资产,减少了因信息不对称而可能导致的道德风险,所以往往成为信贷市场上能够得到贷款者。而小型企业由于不具有这些特点,往往不能得到贷款,迫使其去寻找其他的资金来源。在这种情况下,商业信用作为银行信用的一种替代资金来源被使用。

然而笔者认为,无论是融资比较优势理论还是信贷配给理论都不能有说服力地解释商业信用的使用。因为商业信用的起源早于银行信用,而银行信用之所以在商业信用之后出

现,显然是因为银行信用有着某种不可比拟的优势。例如,相对于商业信用,银行信用具有广泛性、规模性和长期性的特点,而且许多经济学家也证明了银行信用在筛选潜在客户、监督客户、结算以及合约再续等方面具有比较优势。此外,信贷配给理论只能部分地解释小型企业使用商业信用的缘由,却不能解释为何在大型企业中也存在着使用商业信用的情况。那么,问题的根源在哪里呢?

笔者认为,商业信用的使用与相继生产和交易次序有关。如果没有相继生产和交易次序,商业信用的融资比较优势也就无从谈起。下面,笔者用分工理论来解释这一论断。

二、分工理论与商业信用的使用

在新兴古典经济学模型中,每一个经济主体被认为既要生产也要消费。沿着这一思路,我们假设有 m 个事前相同的经济主体都以“生产者/消费者”的身份出现,他们想生产一种称之为粮食的消费品 z (当然也可设想为其他产品)。每个人自给该消费品的量用 z 表示,售出和购入供消费的量分别用 z^s 和 z^c 来表示。所有个人的效用是总消费量的函数:

$$u = z + z^c$$

该消费品是用劳动 l_z 和一种中间产品(物质资本要素) x (称之为锄头)生产的,于是有:

$$z + z^s = (x + x^c) a l_z^{(1-a)b} \quad a \in (0, 1), b > 1$$

式中的 x 和 x^c 分别为自给的锄头和购入生产用锄头的量。而锄头的生产需要劳动 l_x 和另一种中间产品 y (称之为钢铁),于是有:

$$x + x^s = (y + y^c) a l_x^{(1-a)b} \quad a \in (0, 1), b > 1$$

式中的 x^s 是出售锄头的量, y 和 y^c 分别是自给的和买来用做投资的钢铁量。假设生产钢铁只需要投入一种劳动要素(如果无限延长“迂回生产”链条,这种使用一种劳动要素的理论假设在现实中是可以成立的),则钢铁的生产函数为:

$$y + y^s = l_y^b \quad b > 1$$

式中的 y^s 是出售钢铁的量。

又假设每个人的劳动禀赋约束为:

$$l_x + l_y + l_z = 1 \quad l_i \in [0, 1], i = x, y, z$$

$l_i (i = x, y, z)$ 是个人生产产品的专业化水平,参数 $a \in (0, 1)$ 可以解释为间接生产部门与直接生产部门比较的相对重要性。例如,高新技术产品生产中的脑力劳动比投入的一般中间产品重要得多,其参数相对要大一些。专业化经济程度用 $b > 1$ 表示,这个生产系统显示出专业化经济。粮食、锄头的生产率以及钢铁的生产率随着相应产品生产的专业化水平的提高而提高。

现在我们假设 m 个人每个人既可选择自给自足,又可选择分工生产。如果选择分工生产,则必然存在交易关系。当某个人选择与同一专业的生产者交易时,则交易次序对个人的福利没有影响。不过,如果某人与不同的专业生产者交易,则交易次序被相继生产的次序所规定。例如,钢铁专业生产者与锄头专业生产者之间的交易,必须在锄头与粮食的生产者之间的交易之前,因为没有锄头,粮食无法生产,而没有钢铁,锄头也无法生产。

为了实现交易,每个人生产的产品除了用来满足自己的消费需要外,还必须有一定的剩余用来交换。假设用来交换的产品用 z^m 、 x^m 和 y^m 表示,显然有 $kx^d = x^c + x^m$, $ky^d = y^c + y^m$, $kz^d = z^c + z^m$ 。这里, k 为交易效率系数, z^m 、 x^m 和 y^m 为充当交换媒介的货币, z^d 、 x^d 和 y^d 分别为粮食、锄头和钢铁的购入总量,于是 kz^d 、 kx^d 和 ky^d 分别为个人购入这些产品时实际收到的数量。

先讨论自给自足的情况。所谓自给自足,就是每个人完全依靠自己的劳动自给所需消费的全部产品。此时, x^s 、 x^d 、 x^c 、 x^m 、 y^s 、 y^d 、 y^c 、 y^m 、 z^s 、 z^d 、 z^c 、 $z^m = 0$ 。则每个人的最优决策为:

$$\max u = z$$

$$\text{s.t. } z = x a l_z^{(1-a)b}, x = y a l_x^{(1-a)b}, y = l_y^b, l_x + l_y + l_z = 1$$

利用拉格朗日乘数法解此最优化问题,得到自给自足状态下的角点解为:

$$l_x^* = a(1-a), l_y^* = a^2, l_z^* = 1-a, u_{(A)}^* = \beta^{(1-a)b}, \beta = a^a(1-a)^{1-a}$$

式中的 $u_{(A)}^*$ 是每个人选择自给自足时的最大人均真实收入。需要指出的是,由于不存在交易,因此在该状态下不发生交易费用。同时,由于每个人只生产所需的消费品,不需要购入任何中间产品,因此也就不存在融资问题。

接下来,我们讨论分工生产的情况。由于分工比较复杂,笔者只讨论部分分工状态下的融资情况。

假设某一部分分工的结构由组态 (xy/z) 和 (z/x) 组成。 (xy/z) 表示某个人专业化生产 x 、 y , 卖 x 而买 z 。 (z/x) 则表示某个人专业化生产 z , 卖部分 z 而买 x 。

对于选择组态 (xy/z) 的人而言,存在: x 、 x^d 、 x^c 、 x^m 、 y^s 、 y^d 、 y^c 、 y^m 、 z 、 z^s 、 z^m 、 $l_z = 0$; x^s 、 y 、 z^d 、 z^c 、 l_x 、 $l_y > 0$ 。此时,每个人的决策为:

$$\max u = z^c$$

$$\text{s.t. } x^s = y a l_x^{(1-a)b}, y = l_y^b, l_x + l_y = 1, kz^d = z^c, p_x x^s = p_z z^d$$

对于选择组态 (z/x) 的人而言,存在: x 、 x^s 、 x^m 、 y 、 y^s 、 y^d 、 y^c 、 y^m 、 z^d 、 z^c 、 z^m 、 l_x 、 $l_y = 0$; x^d 、 x^c 、 z 、 z^s 、 $l_z > 0$ 。此时,每个人的决策为:

$$\max u = z$$

$$\text{s.t. } z + z^s = (x^c) a l_z^{(1-a)b}, l_z = 1, kx^d = x^c, p_z z^s = p_x x^d$$

由效用相等条件和预算平衡条件,解这两个最优化问题,可得:

$$m_{xz} = k(\alpha/\beta)^{1/(1-a)},$$

$$u(B) = (1-a)a^a / (1-a)k^2 a \beta^{ab} - [a / (1-a)]$$

式中的 p 为用粮食表示的锄头价格, $m_{xz} = m_x / m_z$ 为出售锄头者与出售粮食者相比的相对人数, $u(B)$ 为分工生产情况下的人均真实收入。

请注意,如果 $m_{xz} > 1$,则每个选择 (z/x) 的人必须在 m_{xz} 个时段内与选择 (xy/z) 的 m_{xz} 个人交易,因为任何人在任一时段只能与一个人交易。因此,粮食的生产和消费需要 m_{xz} 个时段完成。如果 $m_{xz} < 1$,则每个选择 (xy/z) 的人必须在他从其最终交易伙伴处得到 z^d 之前,在 $1/m_{xz}$ 个时段内与 $1/m_{xz}$ 个选择 (z/x) 的人交易。与此同时,每个选择 (z/x) 的人可以在 $1/m_{xz}$ 个时段内用 x^d 去生产 $z + z^s$ 并消费 z ,尽管生产和消费有不同的时间安排,但选择不同组态的个人由于贴现率为零,因而仍将有相同的真实收入。

谈供应链关联方关系决策

王明远

(厦门大学管理学院 厦门 361005)

【摘要】 如何正确地确定与企业供销商的关联方关系类型是供应链管理中的一个重大的决策问题。本文对企业的各种关联方关系进行分析,提出有效的供应链关联方关系应当是与企业的能力层次相适应的。

【关键词】 供应链 关联方关系 能力

积极有效地创造、管理和评价企业关联方关系,对企业竞争力的提高具有重大影响。现实中,存在着不同类型的企业关联方关系,从兼并和收购等纵向一体化形式,到合资和联盟等不同程度的合作形式,再到短期合同等纯粹的市场交易形式,各种关联方关系按关联各方关系的紧密程度由高到低形成一个连续的企业关联方关系系统。有效的关联方关系管理的首要问题就是正确确定企业与供销商的关联方关系类型。而要进行有效的关联方关系决策,就必须对各种关联方关系的优点和缺点有比较深刻的理解。

一、纵向一体化形式的优点和缺点

1. 纵向一体化的优点。①降低交易成本。在纯粹的市场交

易过程中,诸如谈判、定价等的交易成本很高,通过兼并或收购可以将这些成本内部化,从而达到降低交易成本的目的。这是纵向一体化形式得到广泛运用的主要原因之一。②保护企业知识产权,防止核心能力被分散。与合作相比,纵向整合能避免由于合作导致的企业关键性技术的外流,防止企业核心竞争力被削弱。③减少企业供应和销售的不确定性。纵向整合能够保证企业在供应紧张时期得到有效的供应,或者在总需求不大时,保证产品有销路,从而降低企业的供应和销售风险。④避免市场空间被挤占。如果企业的竞争者通过广泛的纵向一体化占用了众多的供应资源、拥有许多顾客或好的销售机会,则企业可通过纵向整合避免自身的市场空间被挤占。

综合这两种组态,我们可以看出,选择组态 (xy/z) 的人不存在融资问题,因为他在不需要购入任何中间产品的情况下就可以完全依靠自己的劳动自给钢铁,然后再用钢铁去生产锄头。而选择组态 (z/x) 的人则存在商业信用融资问题,因为他事先必须向组态 (xy/z) 购入中间产品锄头,没有锄头,他是无法生产粮食的。另外,交易双方能够实现该结构下所有分工所必需的交易,使用货币是效率低下的,因为使用货币包含了不必要的交易费用。可见,在该分工结构下,相继生产和交易次序决定了组态 (z/x) 必须向组态 (xy/z) 通过商业信用的方式来融资。

三、研究结论及其意义

商业信用的使用并不是因为它具有相对于银行信用的某种优势,而是由于某种部分分工[如本文中的由组态 (xy/z) 和 (z/x) 组成的部分分工]所带来的相继生产和交易次序优势,正是这种部分分工优势带来了交易成本的降低。可以证明,如果不是这种部分分工结构以及相继生产和交易次序,商业信用的优势也许无法体现。

例如,某种分工结构是由组态 (z/x) 、 (x/yz) 和 (yx^m/zx^m) 组成的完全分工。在该分工结构下,选择组态 (z/x) 的人专业化生产 z ,卖部分 z 而买 x ;选择组态 (x/yz) 的人专业化生产 x ,卖 x 而买 y, z ;选择组态 (yx^m/zx^m) 的人专业化生产 y ,卖 y 而买 x^m ,再卖 x^m 而买 z 。那么,为什么要在该结构中引入交换

媒介 x^m 作为货币呢?综合三种组态的生产与交易次序,我们可以看出,选择组态 (yx^m/zx^m) 的人,希望利用自己的劳动生产出钢铁以换取消费用的粮食,但问题是购买钢铁的人并不生产粮食,而生产粮食的人却不需要钢铁而只需要锄头,这样整个交换就无法进行下去。为了解决这一问题,我们就必须引入 x^m 作为交换的媒介,很容易证明,有了交换媒介 x^m ,整个交易便能顺利进行下去。从这里可以看出,引入 x^m 后,这时的商业信用就被银行信用所取代了。

由以上分析我们可以得出一个很重要的结论,即当一个经济主体受到资本约束而又无法向金融机构融资时,选择一个完善的分工结构,有利于融资问题的解决。这一结论具有重要的理论意义和现实意义。理论意义在于能够发现商业信用使用的合理规模、方式和方向,而且证明了商业信用与银行信用之间的关系并不是替代关系而是互补关系。现实意义在于,当前我国正兴起创业浪潮,融资难问题正成为影响创业者发展的一个瓶颈性因素,由于许多创业者在创业初期缺乏可供抵押的有形资产,因而很难得到银行贷款的支持。如果创业者选择一个好的分工结构,就能比较容易地获得商业信用的支持,从而融资难问题也就得以解决。

主要参考文献

孙智英.信用问题的经济学分析.北京:中国城市出版社,2002