

【交通运输与经济】

供应链存在的理由

——一种制度经济学的解读

彭建仿^{1,2}, 范秀荣²

(1. 西北农林科技大学 经济管理学院, 陕西 杨凌, 712100; 2. 重庆工商大学 商务策划学院, 重庆, 400067)

摘要: 供应链是继市场和企业之外的一种创新的组织分工形式, 这种形式既能规避纯粹市场的高交易成本, 又能克服纵向一体化的不足。供应链将“契约形式”与“权威形式”兼收并蓄, 同时将“平等的市场交易关系”和“理性化的企业协作关系”合二为一, 建立一种有利于整体竞争力提升的供应链节点即企业之间的战略伙伴关系。实质上, 供应链是经济全球化下企业应对竞争的一项诱致性制度变迁。

关键词: 微观经济学; 供应链; 市场; 企业; 组织形式; 制度变迁

中图分类号: F014.31

文献标识码: A

文章编号: 1671-6248(2005)04-0059-04

Existent reasons for supply chain

——A kind of reading of system economics

PENG Jian-fang^{1,2}, FAN Xiu-rong²

(1. School of Economics and Management, Northwest Sci-Tech University of Agriculture and Forestry, Yangling 712100, China; 2. School of Commercial Scheme, Chongqing University of Technology and Business, Chongqing 400067, China)

Abstract: Supply chain is a kind of innovation of the form for organization division outside market and business enterprise. This kind of form can not only evade the high bargain cost of the pure market, but can also overcome the shortage of integral. The organized form of the supply chain accepts “the contractual form” and “the authority form”, and also match “the equal market trades relation” and “the reasonableness business enterprise collaborate relation”. At the same time, it builds up a kind of the strategic colleague relation for the supply chain mode that is the advantageous to the whole competitive ability. Substantially, the supply chain is a leading system in which the business enterprise can conduct the competition under economic globalization.

Key words: microeconomics; supply chain; market; business enterprise; organized form; system change

21 世纪的市场竞争不仅是企业与企业之间的竞争, 更多的是供应链与供应链之间的竞争。供应链为什么存在, 有诸多观点。Porter M E 认为供应链是一种业务流程模型, 它由供应商、制造商、分销商和零售商到最终用户的价值链组成^[1]; 国内有专家认为供应链是作为一个有机联系的系统而实现其

整体价值的^[2]; 也有专家认为供应链是在竞争日趋激烈环境下企业管理模式从“纵向一体化”向“横向一体化”转变而形成的供需企业链^[3]。这些观点大体上是一致的, 都围绕“系统”、“协同”展开, 是出于“增值”的需要。

作为一种思维拓展 本文从制度经济学的角度视

收稿日期: 2005-03-16

作者简介: 彭建仿(1973-) 男, 湖北天门人, 西北农林科技大学经济管理学院博士生, 重庆工商大学商务策划学院讲师, 主要从事营销管理、经济数量分析研究。

供应链为市场、企业之外的另一种组织分工形式,视供应链为经济全球化下企业应对竞争的一种制度安排。

一、供应链问题的提出

对于供应链问题的提出,是基于两个“外包”案例的比较:

案例一:张三预测市场上对手工缝制的皮手套有一定需求,虽然他对制皮手套的生产工艺一窍不通,可是他还是决定要“进入”该行业。于是,他用签定合同的方式请来采购专家,为他采购一定数量的原皮;然后,他与制皮工匠取得联系,规定工匠每制一张皮可以得到一定的报酬,同时他用同样的方法与那些缝制皮手套的工匠进行协商,为他缝制皮手套;最后他以每双一定的价格把皮手套售给一个商人。这是一个说明市场和企业(组织社会生产的两种形式)逻辑关系的通用案例。在这个案例中,张三是以市场交易(业务外包)的方式进行了企业的生产。

案例二:在 20 世纪末的通讯行业,新产品寿命周期基本上不超过 1 年,MCI 公司就是靠转包合同(业务外包的方式之一),而不是靠自己研发新产品在竞争中立于不败之地。MCI 公司的转包合同每年都在变换。他们有专门的小组负责寻找能为其服务增值的企业,从而使 MCI 公司能提供最先进的服务。他的通讯软件包都是由其他企业完成的,而他所要做的(也就是其核心业务)是将所有通讯软件包集成在一起为客户提供最优质的服务。这是供应链时代的一个典型案例。

从上述案例可以看出,在企业出现之前,生产经营活动采取了“外包”的方式,后来放弃了“外包”,而选择企业这种组织形式,由企业进行资源配置和生产。按照科斯的观点,用市场这种组织方式组织生产会产生交易费用,企业作为市场的替代,能够降低市场交易费用^[4]。

既然外包增加交易费用,那么,纯粹市场下的外包(案例一)与供应链环境下的外包(案例二)产生的市场交易费用有什么不同呢?或者说,是什么原因促使业务从交由市场到交由企业又回归到交由市场呢?科斯的观点在一定程度上解释了第一次回归(业务交由市场到交由企业)。如何解释第二次回归呢?仅仅是因为企业的组织成本大于市场交易成本吗?

二、供应链是一种创新的组织形式

供应链是一种创新的组织形式,其中贯穿着市场、企业与供应链的逻辑演变。第二次回归可以从企

业本身存在的局限寻求答案。企业局限主要表现为纵向一体化形式的局限。企业这种纵向一体化形式(市场交易内部化)在相对稳定的市场环境中是可行的和有效的,可以大大降低市场交易成本。但 20 世纪 90 年代以来,企业竞争形势呈现出许多新的特点,诸如消费者主权占主导、速度致胜、核心竞争力成焦点、企业竞争手段信息化和经济全球化等。在企业竞争形势发生巨大变化的情况下,纵向一体化模式表现出市场响应慢、潜在风险高、不利于形成和强化核心竞争力等不适应性。

交易费用理论认为,纵向一体化企业并不具有低交易成本的必然性。科斯认为,价格机制的运行是有一定成本的,而企业行政管理机制的运行也是有成本的,价格机制和行政管理机制的运行成本都表现为交易费用。由此必然产生由市场机制和由企业行政机制进行同一资源配置活动时的交易费用比较,企业的产生和企业的边界均可以由企业的交易费用优势加以解释。

威廉姆森发展了科斯的交易费用理论,他在论文《生产的纵向一体化:市场失灵的考察》中指出,企业的交易费用优势和市场的交易费用劣势成为纵向一体化的依据。但他同时指出,“一个完整的纵向一体化过程需要对内部组织的限度和力量作出估价。若其他情况相同,当与行政协调有关的摩擦日益严重时,求助于市场交换就更有吸引力了。然而,解释纵向一体化的组织失灵问题,已超出了本文的范围”^[5]。这就是说,他在为纵向一体化寻找理论支撑之时,已经十分清晰地提出了一体化组织存在一个极限。超越了这个极限,纵向一体化组建起来的企业内部组织成本超过由市场机制组织同样交易所发生的市场交易成本,即出现纵向一体化失灵。按照理性,当这种不经济出现时,就应该出现向市场的回归^[6]。

但是,第二次回归中的市场与纯粹的市场有很大的不同。它是供应链内部的市场,其形成的交易成本低于纯粹市场的交易成本,这是由供应链内部市场具有的优越性决定的。

首先,这种内部市场表现为一种社会关系网络,使经济主体更加理性^[7]。供应链成员将在个体理性与组织理性的互动中,产生了一种可以明确预见的、理性的动态平衡。此外,网络化的供应链也有利于被压缩信息的释放,削弱了信息的不对称性,使得经济主体更加趋于理性。

其次,这种内部市场通过无限次重复博弈创造了大量条件,降低了交易费用。供应链中各组

织成员之间的合作关系是一种近乎于无限次重复的博弈,这无疑在供应链内部创造出了抑制机会主义的大量条件,使得缔约双方都会相互握有一种双向的、自动的控制对方的能力,都必须充分考虑和关心各自将来的支付,如一方违约,另一方就能选择将违约方驱逐出供应链的方式进行报复。随着时间的推移,在供应链中形成的诚信氛围将交易费用内部化。

可以把第二次回归归因于供应链的形成节约了交易费用。甚至可以说,社会生产的组织遵循了一条从市场到企业再到供应链的发展演变过程,也就是说,供应链可以看作是继市场和企业之外的一种创新了的组织分工形式,这种形式既能规避纯粹市场的高交易成本,又能克服纵向一体化的不足。

与市场、企业一样,供应链也是经济社会发展到一定阶段的产物。它是经济全球化导致市场竞争日益激烈环境下企业管理模式从“纵向一体化”向“横向一体化”转变而形成的一种组织形式。这三种组织形式在企业的运营过程中同时发挥着作用,企业决策的关键是如何有效利用这三种组织形式以实现企业的绩效最优。当“纵向一体化”模式不能适应企业竞争的要求时,通过“横向一体化”模式所形成的供应链就成为对市场和企业这两种组织分工形式的有力补充。

供应链这种组织形式,既包含企业内部组织分工,又包含外部节点企业结盟进行组织分工两种形式,从而决定了它与市场、企业组织形式具有很大的差异。科斯在《企业的性质》一文中,将市场理解为用契约形式执行的交易,而企业则被视为用权威形式执行的交易。因此,就逻辑关系而言,供应链这种组织形式恰好结合了“市场”和“企业”的特点,将“契约形式”与“权威形式”兼收并蓄(供应链中的权威来自核心企业),同时将“平等的市场交易关系”和“理性化的企业协作关系”合二为一,建立起一种有利于整体竞争力提升的供应链节点企业之间的战略伙伴关系。

三、供应链的实质

供应链的实质是经济全球化趋势下的企业的一项诱致性制度变迁。新制度经济学认为,制度是决定经济发展的重要因素,制度创新可以促进经济发展^[8]。现代社会中制度对经济发展的推动主要是通过企业的持续发展(不断的财富贡献)来实现的,因此,无论是基于外部环境还是内部实际,都迫使企业不断地进行制度创新。供应链正是企业的一项制度

创新,是企业基于竞争和可持续发展的需要而选择的一种运行规则和组织形式,换句话说,它是经济全球化下企业为应对竞争而进行的一项诱致性制度变迁。诱致性制度变迁指的是对现行制度安排的变更或替代,或者是一项新制度安排的创造,它由个人或团体在响应获利机会时自发倡导、组织和实行。诱致性制度变迁必须由某种在原有制度安排下无法得到的获利机会引起。同理,供应链这一新的制度安排通过对原有制度安排(市场和企业机制)的创新,由各节点企业自发倡导、组织和实行,以获得原有制度安排下无法得到的获利机会(整体绩效最优下的各自效益和竞争力的提高)。

全球经济趋于一体化,用户需求以及经济的不确定性日益增加,现代企业要在激烈的全球市场竞争中取得优势,就必须从企业自身和外部环境的特点出发,培育自己的核心竞争力。企业核心竞争力的培育要求企业把主要精力放在关键业务上,把非关键业务交由全球范围内的合适企业完成,这就是所谓的“业务外包”。企业内向配置的核心业务与外向配置的业务紧密相联,形成一个关系网络,即供应链(严格地说是供应链的一部分)。

在供应链出现之前,企业往往为“企业边界”困扰。供应链出现后,实现了从边界企业到扩展企业的转变,这就是诱致性制度变迁的结果。扩展企业是以供应链为平台,通过业务外包而产生的一种新的企业形式,它使企业与企业之间的职能可以跨越企业的界限得以集成(如案例二),从而发挥更大的资源配置优势。案例二中的外包增加了企业的市场交易成本,但企业由此也节约了内部组织成本、项目投资成本和机会成本,同时可以充分利用合作企业的资源和优势,从而获得基于总体的收益,只要总体收益大于总体成本,外包方式就是企业应对复杂环境和不确定性的可行解,供应链这种组织形式就成为一种理性的制度安排。

四、供应链的规则

作为一种制度安排,供应链必然有一系列的“游戏”规则对链中各节点的企业行为进行规范。而供应链规则就是供应链制度安排下的行为规范。这些规则主要有以下几种。

(一)协同规则

协同是指组成供应链的各企业之间,围绕提高供应链的整体竞争力而进行的彼此协调、协作。供应链本身不是静态的,而是动态的。协同则可以使供应链

在一段时期内保持稳定,这种稳定是基于供应链各成员经过相互磨合、相互理解和相互支持直至最终形成优势互补、相互依存的关系而产生的。它既有利于各成员,也有利于整个供应链,能产生组织整体的价值大于其各独立组成部分价值的简单总和,即所谓的“ $1+1>2$ ”的现象。同时,通过协同可以大大降低交易费用(通过相互间的信任,节约缔约成本和履行成本,并有助于使契约中的特殊做法转变为标准化的惯例,并因此而节约信息成本和再协商成本),这正是供应链有别于市场组织分工的关键所在。

(二)伦理规则

越来越多的企业认识到,要实现环境目标和满足利益相关者的期望,他们环境计划不能只局限于企业内部,还要把环境要求强加到整条供应链的所有节点企业,从产品的设计、材料的选择、制造、销售以及回收的全过程中考虑环境整体效益最优化,在提高企业的环境绩效和经济绩效的同时,实现企业和所在供应链直至整个经济社会的可持续发展。显然,要求分散的众多企业贯彻环境标准比要求一条条供应链贯彻环境标准要困难得多。以供应链为监管约束对象,再由供应链的道德力量和强制力量监管约束各链上节点企业,无疑是一条节约社会总成本的捷径。

(三)激励规则

供应链的激励规则有两层含义:一是指可以使供应链加盟企业获得诸如需求响应迅速、提高产品质量、降低成本、提高用户服务水平、柔性等方面的竞争优势和竞争能力;二是指在供应链企业间应建立一种业绩评价指标和方法,促使供应链保持一种动态的均衡。各节点企业必须为确保自身在供应链中的位置而努力,否则就会在新一轮的供应链重构中淘汰出局,可以说这是一种通过赋予企业参与资格而形成的激励机制。

(四)自律规则

供应链中的所有节点企业出于改善自身利益的需要,将努力抑制自己的机会主义行为,减少相互之间无谓的消耗,达到与纵向一体化相似的减少专用性资产的损失、降低交易的不确定性、使经常性交易趋于稳定的效果,最终实现降低交易费用的目的^[9]。

五、结 语

科斯认为,企业作为市场的替代能够降低市场

交易费用。那么,如何解释某些生产经营业务从交由市场到交由企业(第一次回归)又回归到交由市场(第二次回归)呢?如果说科斯的观点在一定程度上解释了第一次回归,本文则把第二次回归归因于供应链的形成节约了交易费用。第二次回归中的市场与纯粹的市场有很大的不同,它是供应链内部的市场,其形成的交易成本低于纯粹市场的交易成本,这是由供应链内部市场具有的优越性决定的^[10,11]。

因此,可以认为,供应链是继市场和企业之外的一种创新了的组织分工形式,这种形式既能规避纯粹市场的高交易成本,又能克服纵向一体化的不足。就逻辑关系而言,供应链这种组织形式结合了“市场”和“企业”的特点,将“契约形式(市场)”与“权威形式(企业)”兼收并蓄,同时将“平等的市场交易关系”和“理性化的企业协作关系”合二为一,建立起一种有利于整体竞争力提升的供应链节点企业之间的战略伙伴关系。实质上,供应链是经济全球化下企业应对竞争的一项诱致性制度变迁。

参考文献:

- [1] Porter M E. 竞争优势[M]. 陈小悦译. 北京: 华夏出版社, 1997.
- [2] 沈厚才. 供应链管理理论与方法[J]. 中国管理科学, 2003, (3): 1—3.
- [3] 马士华. 供应链管理[M]. 北京: 机械工业出版社, 2000.
- [4] 科 斯. 企业、市场和法律[M]. 王文山译. 上海: 上海三联书店, 1990.
- [5] 威廉姆森. 生产的纵向一体化: 市场失灵考察[J]. 美国经济评论, 1971, (5): 45—46.
- [6] 李厚廷. 纵论纵向一体化[J]. 华东经济管理, 2003, (6): 120—124.
- [7] 张 莹. 供应链协同效应: 一个交易费用理论的视角[J]. 经济研究参考, 2003, (91): 15—17.
- [8] 卢现祥. 西方新制度经济学[M]. 北京: 中国发展出版社, 1999.
- [9] 刘 刚. 供应链管理的交易费用经济学分析[J]. 人大复印资料(经济学), 2004, (3): 23—25.
- [10] 张荣刚. 企业集群的融资机制与社会资本网络实证分析[J]. 长安大学学报(社会科学版), 2005, (3): 39—42.
- [11] 陆 宁, 王成玉, 蔡爱云, 等. 外部收益率替代内部收益率的适性分析[J]. 长安大学学报(社会科学版), 2005, (1): 47—50.