

文章编号: 1004-8308(2007)03-0069-09

# 知识交易的经济特征

高汝熹<sup>1</sup>, 周波<sup>2</sup>

(1. 上海交通大学 管理学院, 上海 200030; 2. 厦门大学 管理学院, 厦门 361005)

**摘要:** 随着社会的发展, 知识交易变得越来越普遍. 给出了知识交易的定义, 通过和一般交易的对比研究, 获得知识交易的 8 个经济特征, 这些特征是进一步研究知识交易的基础.

**关键词:** 知识; 知识交易; 信息不对称

**中图分类号:** F062.3 **文献标识码:** A

随着人类社会进步, 交易的内容日益复杂, 从游牧时代的猎物、自然收获品到农耕时代的谷物、手工制品, 再发展到工业化时代的原材料、工业制品, 直到知识经济时代的知识. 人类交易的内容经历一个从贴近生存需要到远离生存需要、从具体到抽象、从容易计量到难以计量的过程, 这个过程一方面得益于人类技术水平的推进, 另一方面得益于市场制度——被哈耶克称为人类社会迄今为止最杰出的发现——不断完善<sup>[1]</sup>. 市场的完善, 贝克尔认为降低了分工协调成本<sup>[2]</sup>, 新制度经济学认为降低了交易费用, 它使得人们在越来越窄的领域进行越来越深入的劳动, 而作为劳动成果参与交易的产品就变得越来越复杂和抽象, 抽象到甚至只是一些概念. 现代教育——尤其是大学教育和人才竞争机制培育了大量拥有高知识与能力的行为主体, 他们不再满足于将知识物化成传统商品获得利润这一漫长的过程, 而是将精力集聚于知识创新, 将自己的成果转交应用型人才去实施, 这种分工结构必然导致了知识原创者和应用者之间的交易.

## 1 关联的研究

科斯在《企业的性质》一文中, 为了反驳奈特教授所认为的不确定性是企业存在的理由, 提出: “某人具有较好的判断力和知识这一事实并不意味着他们只能从亲自参加生产中获得受益. 每个企业都购买大量的咨询服务. 我们可以设想一种体制, 其中所有的建议或者知识都是按需购买的”. 这恐怕是最早明示知识交易存在的经典文献.

詹森和麦克林讨论了知识及其转移问题<sup>[3]</sup>. 沿袭西蒙有限理性的思想, 詹森等指出: 人具有有限的智力, 个人禀赋的计算和认知系统是一种具有有限储存和处理能力的稀缺资源, 包括有限的输入和输出通道; 智力和认知能力的有限意味着储存、处理、传输和获得知识是成本较高的行动; 人脑容量的有限意味着任何决策者所拥有的知识仅仅是人类所知道的知识集合中微不足道的子集. 由此詹森提出了决策权分散化的机制, 但是他忽略了一个重要的问题——即通过知识交

收稿日期: 2006-03-21; 修改日期: 2006-04-06

作者简介: 高汝熹 (1941—), 男, 教授, 博士生导师, 研究方向为产业经济、知识经济; 周波 (1970—), 男, 博士, 讲师, 研究方向为产业经济、知识经济.

奈特的逻辑是不确定性需要特殊的阶层来预测未来, 这些特殊阶层凭借良好的判断力来组织生产, 于是企业家和企业出现. 参见文献 [4], 第 93 页.

易能够缓解决策权和知识之间的不匹配,如购买管理咨询、法律咨询。詹森的贡献在于:知识转移成本可能削弱知识交易的利益,交易双方就不得不转而依赖其他形式,如通过“统一治理”的方式组建一个企业,实现“在知识的生产、转换以及应用被作为基本品提供时,交易趋向于以长期关系的方式进行”<sup>[3]</sup>。

在阿罗的信息转移与沟通成本是影响全球范围内技术扩散的基本因素的启发下,提斯突破了新古典经济学关于技术无摩擦转移的假设,揭示了技术转移的复杂性,给出了技术转移成本模型,并且通过实际数据检验了该模型<sup>[5]</sup>。提斯在另一篇论文中<sup>[6]</sup>,把技术知识转移成本的思想发挥到极致。伴随企业经营,企业知识逐渐富余,而市场无法促成这些富余知识的交易,原因:企业知识中的隐性部分难以转移;难以找到合适的买家;知识价值难以评判;转移过程中需要团队的协作。更进一步,提斯引用了阿罗的“信息悖论”——买者无法判断信息的价值除非他知晓该信息,若让他知晓,则买者免费而获——强化了企业知识难交易的观点。“信息悖论”的存在无疑会引发双边机会主义:卖方可能夸大技术所达到的真实水平,或者以敷衍了事的态度提供所承诺的技术援助;买方可能以合同没有涉及到的狡猾的方式使用该知识,或者超越技术提供者的技术而成为一个意外的威胁。知识交易困难重重,多角化便成了理性选择。

达文波特提出了知识市场的概念,认为和一般商品与服务市场一样,知识市场有它的买家和卖家,他们为知识协商一个双方允可的价格;还有知识中介撮合知识交易。知识市场不仅存在于企业外还存在于企业内。达文波特明确提出:“那些认为知识无需要经济激励就可以自然扩散的想法是乌托邦式的;在没有回报预期的条件下人们不太可能贡献出具有价值的知识”<sup>[7]</sup>。出于研究知识管理的需要,达文波特聚焦在企业内部知识市场上,提出信息的非完全性、非对称性以及高昂的信息搜寻成本是导致内部知识市场低效率的关键。达文波特的上述思想受到了许多研究者的追随,如林利辉等对于非对称信息如何影响知识转移的研究<sup>[8]</sup>。

国内关联的研究:尤玉平认为知识贸易中处于核心地位的是承载知识的信息流,传统贸易则是物质流<sup>[9]</sup>;刘学认为技术交易的基础是可商品化的技术,技术被定义成“为实现某种特定目的而将劳动技能、方法和规则、劳动手段与技术知识等诸要素以一定方式结合而形成的有效系统”<sup>[10]</sup>,技术商品的买卖就是技术交易;李玉峰较早提出知识交易的概念,但没有给出对应的定义<sup>[11]</sup>;使用知识交易概念的还有金祥荣、朱希伟,夏火松、蔡淑琴,戴俊、朱小梅,应力等学者<sup>[12-15]</sup>。

## 2 知识交易的内涵

尽管知识交易的概念广为使用,但是始终缺乏一个严格的定义,而这样的定义对于界定其研究范围和方法具有关键意义。本文的定义是:知识交易是知识拥有者通过对知识转移过程进行“排他性控制获得激励的过程,交易结果是实现知识转移。知识交易简单地可理解为知识的买卖;交易涉及知识拥有者和需求者两个主体,他们可以是个体,也可以是各类组织;知识拥有者通过“告知”知识获利。

沿袭科斯关于交易最初的思想,知识交易仅在市场中进行。本文不认同文献[13~15]中将企业内部的知识转移过程视为知识交易,而认为企业内部的知识和需求的满足通过知识管理来实现,知识管理中知识的流动通过“组织活动”来控制,知识交易中知识的流动通过“价格杠杆”来控制。知识交易在许多产业中体现,典型的如管理咨询业、培训业、教育业等,许多知识活动以知识交易为主体,如提斯所讨论的技术转移、体育教练等。

需要特别注意的是,赫尔斯利讨论的“知识互换(knowledge barter)”<sup>[16]</sup>,即用自己的知识换取他人知识不属于知识交易,将知识互换视同为知识交流更恰当些;另外,知识拥有者自己运用知识而非转移知识以获利也不属于知识交易,如外科医生给病人作手术获得报酬,因为病人获得健康而并未获得外科知识。

进一步讨论前,有必要明确研究知识交易的五个前提。和一件产品相对应,本文的讨论均限制在“一件知识”上,即在特定时空下围绕自然和社会的一个特定主题而展开的一系列相关的认知组合。如果将人类知识比喻为大海,“一件知识”就是相对独立的岛屿。经济制度赋予了知识拥有者对所掌握知识的“排他性”权力,经济学似乎存在把知识当成“天然公共品”的传统<sup>[17]</sup>;事实上,许多知识处于私人品的状态,私人品知识的存在正是知识交易的基础。待交易的知识具有稀缺性,知识的稀缺性和一般商品的稀缺性表现形式不同,稀缺性赋予了知识康芒斯意义的“交易价值”,这是知识交易的前提。尽管知识转移过程中存在各种阻力以及隐性知识难表达的问题,知识转移在技术上仍然是可行的。知识拥有者是“理性人”,他们兜售知识完全是出于利益动机而不是“为知识普及而贡献”。如果假设知识拥有者完全出于社会“道义”或者“说教”兴趣而无偿地传授与转移自己的知识,那么讨论知识交易将完全没有意义,当然,这样的假设受到了包括达文波特在内的许多理论家的批评。

### 3 知识交易的经济特征

与此相关联的研究有:刘均匀讨论知识贸易的特点<sup>[18]</sup>;尤玉平将知识贸易和一般贸易进行对比;刘学提出技术交易的三个基本特征——信息非对称性、不确定性和技术的公共品属性,和三个衍生特征——产权易逝性、合约不完全性、高昂的交易成本。

从方法论的角度,对知识交易经济特征的研究应该始终被置于和一般商品交易的对比分析之中,另外,该经济特征应该对进一步分析知识交易,如知识交易定价具有指引意义。

#### 3.1 分形转移

分形是一种具有自相似特性的现象、图像或者物理过程。尤玉平首次使用分形概念来表征知识贸易<sup>[9]</sup>,但他未能就此进行更深入的挖掘。

这里,分形转移用来表达如此情形:知识交易完成后需求者获得与供给者相同的知识,同时供给者并不曾失去原有知识,被满足的需求者在技术上具有升级为供给者的可行性。与之对应的是一般商品的整体转移,即“得到就意味着失去”。在整体转移中,需求者一般情况难以升级成供给者,这是和分形转移的本质区别。

分形转移使得知识转移的过程类似生物繁衍——胚胎脱离母体后再生一个跟母体基本相同的个体,该个体同样具有繁衍能力。整体转移下,转手交易——如A转给B、B转给C,并不使得物品拥有总量改变;分形转移下,转手交易将使得可供交易的知识总量急速膨胀。

分形转移具有重要的经济含义。假定对知识产权毫无保护,分形转移将使原创者所面对的市场规模以指数速度萎缩,竞争关系使得知识的可索取价格迅速下降,可获利润被极大地削弱,由

医疗、软件、广告等行业被高汝熹、张洁定义为知识服务,他们具有知识密集的特征,对知识服务详细的分析参见文献[19],40—43,57—59页。知识服务过程固然伴随知识的局部转移,但是知识服务中除了教育和咨询产业外,其余产业并不以“转移知识”为核心目的,也就是不以让客户获得知识为其利润基础。

刘学将公共品属性作为基本特征进而以此推导出的产权易逝性是缺乏说服力的。

于节省了知识生产成本搭便车行为受到极大激励。假定赋予原创者完全垄断权,则必将牺牲分形转移所带来的知识传播速度以指数扩张的优势,而知识传播速度对于区域乃至国家竞争力至关重要;垄断供给使得交易量和交易价格偏离帕累托最优,消费者剩余被剥夺;垄断供给减缓知识传播还将导致知识的重复生产,从而浪费社会资源。上述讨论揭示了“知识保护悖论”的意蕴,现实的知识保护应该在完全垄断和毫无保护之间寻找平衡点。

### 3.2 非重复交易

许多一般商品有重复交易的特征,然而人们不会重复购买同一件知识,这就是“非重复交易”的含义。知识的非重复交易决定于:重复购买一件知识的边际效用为零,知识一旦被掌握就不存在一般商品那样的物理磨损。

从非重复交易可推论:如果一件知识以个体为交易对象,则交易所覆盖的人口总量决定了该知识的最大交易规模,如果以组织为交易对象,则对应的组织数量决定了最大交易规模,非重复交易使得知识的交易次数远小于一般商品,这使得知识交易占据 GDP 的份额远小于一般商品,也许这正是知识交易长期被忽略的原因;交易的非重复性将使得潜在购买者依赖的信息严重缺乏,他不得不借鉴相邻消费者的效用判断——正如后面要讨论的,知识效用的主观性将削弱这种借鉴的可靠性;交易的非重复性将导致供给双方难以从交易中学习和获得经验,另外第三方介入交易冲突存在困难,由于产生严重的机会主义行为。

### 3.3 消费方再投入

如同詹森所描述的那样,单纯买本书,知识并不能有效地转移给购书者,知识消费方需要经历一个再学习的过程。对同一件知识,不同禀赋的消费者再投入的成本不同;对同一件知识不同交易方式的再投入成本也不同。假定知识交易最终实现的价值为  $z$ ,  $z = f(x, y)$ ,  $x$ 、 $y$  分别代表供给方和消费方投入水平;  $\partial z / \partial x > 0$ ,  $\partial z / \partial y > 0$ , 即双方的边际贡献都为正;  $\partial^2 z / \partial x \partial y < 0$ , 表示一方的边际贡献和另外一方的投入量相关联,由此形成张五常所讨论的交易“单方贡献”难度量的问题,阻碍了通过最终实现的价值而倒推交易价格的努力<sup>[20]</sup>。

对于一般商品,学习成本几乎可以忽略。应用型软件似乎例外地存在高昂的学习成本,但是如果消费者购买的是软件内部的逻辑结构和数学算法,其学习成本将远远高于仅停留在“如何操作”层面的学习成本。

### 3.4 效用高度不确定不一致

假定消费者  $i$  从一项知识中获得效用  $u_i$ , 该消费者对知识的价值评价和所需要的成本再投入分别计为  $v_i$ 、 $c_i$ , 令  $u_i = v_i - c_i$ 。  $c_i$  因人而异;对于知识价值  $v_i$ , 分当期实现和远期实现两种。由于知识结构以及运用知识的能力的差异,不同消费者对“当期价值”评估必定不同;“远期价值”需要贴现为“当期价值”,这又存在着贴现率的差异;另外知识的演化和竞争可能使得该知识在未来一钱不值。

总之,不同的消费者从同一知识交易中获得的效用  $u_i$ , 就特定消费者的预期值和实现值必定高度不确定,不同消费者的实现值高度不一致,这使得知识交易定价天然符合价格歧视的条件,使得知识交易的价格具有“你认为值就值”、“周瑜打黄盖——一个愿打一个愿挨”的特征,知识交易的成交价格可以在相当大的区间内波动,同时意味着在分析知识效用时应更多使用概率

知识存在两种转移模式,对应地,知识交易也存在两种模式:知识用品模式和服务模式,详尽的分析参见文献[21]。

技术。

管理咨询服务价格的巨大区间,从个体咨询师的数千元咨询费到世界顶级咨询公司的数百万元咨询费,就是此特征的佐证。

### 3.5 信息不对称引发机会主义

信息不对称是知识交易的基础——正是因为对知识拥有者手中的知识不知晓才有交易的必要,搜寻交易对象就是发现知识“不对称”,交易过程正是知识从“不对称”逐步向“对称”过渡。本文强调的不是信息不对称而是信息不对称引发的机会主义行为。知识交易的机会主义行为之所以远胜过一般交易,关键在于知识转移过程就是信息流动过程,对于信息流的篡改(或者隐匿)远比对一般商品的修改来得容易,些微的篡改(或者隐匿)可能显著改变知识交易的得益而这种篡改又难以追溯。

阿罗的“信息悖论”蕴含了机会主义的双边性:卖方机会主义和买方机会主义。进一步,卖方机会主义使买方受损,它可表达成“买到的知识是不应得的”,具体地:卖方将旧知识包装成新知识,将“证伪知识”包装成“未证伪知识”,夸大知识效用,缩小知识转移中买方的再投入,知识转移中关键信息被隐藏以索取“二次价格”,对于具有竞争性知识违背约定扩大交易规模,延留义务不兑现;而买方机会主义使得卖方受损,可表达成“得到的回报少于应得的”,具体地:缩小知识效用,否认从知识获益从而拒绝付费,将知识转移失败责任全部推卸给卖方,威胁损坏卖方的声誉以获得更多服务,未经授权将知识转移给他人。卖方机会主义和买方机会主义将严重破坏交易的基础,故需要专门的治理结构。

### 3.6 交易价值的时间敏感性

交易价值的概念来自康芒斯,一件商品通过交易可以增进买卖双方的效用则具有交易价值,可用交易带来的效用增量来衡量交易价值。价值是交易价值的必要条件而非充分条件,任何知识都有价值——如加法口诀,还有那些被“证伪”了的知识,“证伪知识”至少能够告知“什么是错”,但是仅仅部分知识具有交易价值。

交易价值的基础是该知识的稀缺性,表现为两方面:人类一直渴望得到该知识,而该知识恰恰被某人第一次生产出来,即该知识处于未知和已知的临界点,称为“原创性稀缺”;该知识虽然早被生产出来,但已拥有的规模 and 市场需求规模存在缺口,称为“扩散性稀缺”,这种稀缺的根源在于:知识转移阻力,知识演化,不断扩大的知识需求规模。毫无疑问,稀缺性是动态变化的,因而知识的交易价值也是动态变化的,这正是知识交易的时间敏感性。

李顺才、邹珊刚借用流体力学的思想提出<sup>[22]</sup>:正如流体从高向低流动一样,知识从“高区位”向“低区位”流动,流体的粘度、位差决定了流体的速度,同样知识的阻力和位差决定了知识流动的速度(阻力是反向决定、位差是正向决定),知识主体的知识存量水平决定知识的位差。如果该论点成立,则知识交易的基础应该是存在知识位差。李顺才的论点虽然形象却缺乏推究,因为知识主体的知识存量和他所发表的某一件具体知识在整个知识系统中的位置并不必然相关。爱因斯坦固然拥有相当大的物理学知识存量,但是他所发表的关于经济学的一件知识却可能处

注意这里的分析不考虑买卖双方都不知道知识真实效用的情形,这种情形意味着并非故意为之。

这里,知识的竞争性是从效用角度提出的,这和从边际供给成本角度讨论竞争性不同。如果“新增知识用户”影响到“现有知识用户”使用该知识的效用,或者说增多一个知识用户将加强知识拥有者之间的竞争关系,则该知识具有竞争性,技术秘密就是具有高竞争性的知识。

于知识系统中相当低的位置,另外流体中定义“位差”容易,在知识学中定义“位差”则非常困难——用“具体”来定义“抽象”所面对困难.我们认为知识流动仅仅是一个外在现象,一方面表现为知识的外溢,另一方面表现为在知识稀缺性的压力下从供给者向需求者的转移,如果一定要保留“位差”概念,则可认为:越稀缺的知识其区位就越高,知识的流动是知识从“稀缺”向“不稀缺”挪动的过程.

就一般商品而言,新产品的出现仅仅代表了更优的性能、更低的价格等,它往往不会破坏旧产品的服务能力,故产品的演进可以削弱但无法使旧产品的交易价值为零,旧货市场的存在就是证明.知识的演化可能导致现有知识被新知识“更替”,现有知识被“证伪”后(如日心说证伪了地心说)意味着其交易价值为零,知识的“旧货市场”应该不存在.

当知识的扩散——包括刻意和非刻意两种方式——使得知识失去稀缺性,知识的需求量为零时,该知识交易价值同样归零.知识从原创到交易价值归零的过程可以理解为知识的可交易周期.

上述想法可使用一个圆环模型来表达.

图 1 中,假定  $O$  为人类知识的原点,在该点上人们一无所知.随时间的发展,以已有的知识为基础每一类知识不断沿各自的直径方向推进,这表现为时间上的互补性,同时知识也因为临近知识的进展而进展,不断沿圆周方向推进,表现为知识在空间上的互补性<sup>[23]</sup>.假设这两种互补性是如此的完美乃至人类的的知识非常均匀地在圆周方向等速度膨胀,这样,圆形代表任何一个时代的知识领域,其中圆周代表该时代的知识前沿,圆周外为未知世界,圆周内为已知知识点的无空隙的集合.模型的下半部分描述在时间点  $t$  上,对于  $K_1$  门类的知识,分布在不同的圆环则交易价值不同.

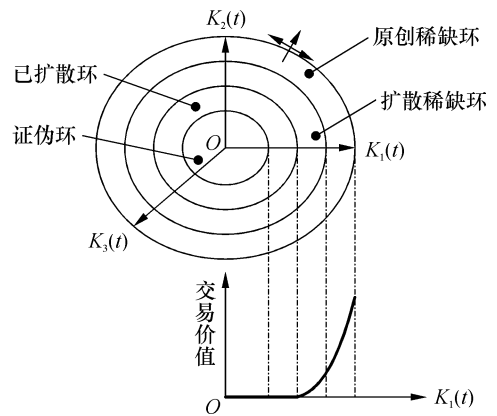


图 1 交易价值的时间敏感性(圆环模型)

Fig 1 The time-sensitivity of transaction value (circle model)

根据圆环模型,圆环总是随时间匀速地膨胀,各种圆环内的知识集合发生着动态变化.假定存在属于  $K_1$  门类的某一件知识  $K_{i1}$ ,则  $K_{i1}$  的交易价值必定随时间而动态变化.图 2 展示了这个过程,它表明了  $K_{i1}$  处于不同的阶段,其交易价值显然不同,知识的演化使得一件知识不可避免地从原创稀缺环往扩散稀缺环、已扩散知识环、证伪知识环挪移.由于位于已扩散知识环的知识没有稀缺性,故而其交易价值为零.

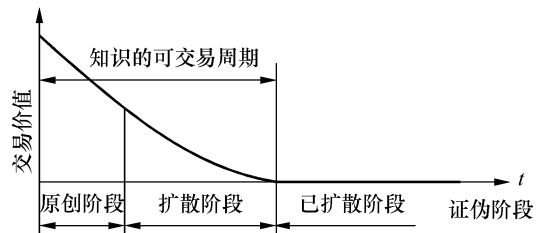


图 2  $K_{i1}$ 在可交易周期内的动态交易价值

Fig 2 The dynamic transactional value of  $K_{i1}$  within its tradable period

### 3.7 交易多样化和不可逆

1) 知识交易既可采用用品模式又可采用服务模式.用品模式中,知识转移通过记载知识的某知识用品的买卖实现;服务模式中,知识转移通过建立“师-生”关系以“示范转移模式”实现<sup>[21]</sup>.不同模式下消费者的支付和供给者的回收方式对比见表 1.

表 1 不同交易模式的对比

Tab 1 Comparison on different transaction modes

交易模式	举 例	消费者的支付方式	供给者的回收方式
用品模式	出版图书、音像制品、报刊	购买用品、直接支付	从用品兜售中获利
服务模式	家教、管理咨询、师傅招徒弟	以学费、补偿性劳务性等直接支付	按“学位”收费或无偿使用劳务

说明：“学位”是教育界术语，这里表示一个接受知识转移的资格与机会

2) 在同一模式下，知识拥有者可采取多种形式，如用品模式下知识拥有者可选择纸张、音像制品、电子邮件等等各种媒介来完成知识交易。

3) 在转手方式上一般商品采用点对点方式，即约定时间、地点交易双方亲临现场，银货两清。知识交易中，部分属于点对点交付，如用品模式；部分属于流程性交付，即通过一个较复杂的过程将知识逐步交付，如阶段性的科研成果，通过数年才能完成的技能教育，管理咨询的流程性交付也很显著<sup>[22]</sup>。流程性方式交付需要长期的交易监管，同时蕴含了许多“延留义务”——如科斯所言的“将要提供的劳务只是泛泛地说说而已，具体细节留待以后解决”<sup>[24]</sup>。

4) 一般商品交易过程可逆，对商品不满意消费方可退货；而知识交易过程不可逆，因为知识交易本质上是一种心灵反映过程，此过程无法逆转。许多图书注明若有印刷质量问题可以退换，但没有一本图书注明若对书中内容不满意可以退换。不可逆转使得买卖双方缺少了一个重要的制约手段。

交易形式多样化使得知识拥有者的决策变得复杂，不可逆同样导致机会主义。

### 3.8 交易的管制特征

一般商品交易表现为传统物流，运输工具、交通网络、地理特征等对交易具有重大影响，从地理上对交易进行管制比较容易。知识交易表现为信息流，由于信息网络的广泛布置和便捷传播，知识交易不容易受到地理约束，但是知识交易极可能改变消费者的认识观，影响群体行为，所以他必然受到政治、文化、宗教等管制，针对图书发行设置的审查制度就是佐证。

图 3 对上述 8 个特征加以总结，图中虚线所指表示某一特征会强化另一特征。

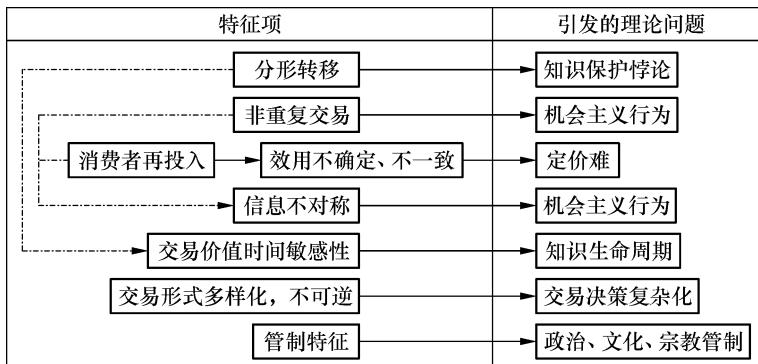


图 3 特征综合分析

Fig 3 Integrated analysis on characters

师傅招徒弟的交易中，补偿性劳务为一种重要的支付方式。

经济理论界对知识交易在管制上和传统商品的差别应该重视. 本文提出一个严格的知识交易的定义, 通过和一般商品交易的对比, 又提出了知识交易的八个特征, 其中分形转移、信息不对称引发机会主义、交易形式多样化等具有重要的理论意义, 为进一步研究指明了方向.

### 参 考 文 献

- [1] Hayek F A. The use of knowledge in society [J]. *American Economic Review*, 1945, **35** (4): 519—530.
- [2] Becker G S, Murphy K M. The division of labor, coordination costs, and knowledge [J]. *Quarterly Journal of Economics*, 1992, CV II ( Issue 4): 1137—1160.
- [3] 科斯, 哈特, 斯蒂格利茨, 等. 契约经济学 [M]. 李风圣主译. 北京: 经济科学出版社, 2003.
- [4] 路易斯·普特曼, 兰德尔·克罗茨纳. 企业的性质经济 [M]. 孙经纬译. 上海: 上海财经大学出版社, 2000.
- [5] Teece D J. Technology transfer by multinational firms: The resource cost of transferring technological know-how [J]. *The Economic Journal*, 1997, **87** (June): 242—261.
- [6] Teece D J. Towards an economic theory of the multiproduct firm [J]. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1982, **3**: 39—63.
- [7] Daveport H, Prusak L. Working knowledge [M]. Boston, Massachusetts: Harvard Business School Press, 1998. 26.
- [8] Lin Lihui, Geng Xianjun, Withston. A sender-receiver framework for knowledge transfer [J]. *MIS Quarterly*, 2005, **29** (2): 197—219.
- [9] 尤玉平. 知识贸易机理研究 [D]. 广州: 华南农业大学, 2002.
- [10] 刘 学. 技术合约与交易费用 [M]. 北京: 华夏出版社, 2001.
- [11] 李玉峰, 梁 正. 知识经济学 [M]. 天津: 南开大学出版社, 2003.
- [12] 金祥荣, 朱希伟. 知识交易 [J]. 浙江大学学报, 2001, **31** (5): 125—133.
- [13] 夏火松, 蔡淑琴. 企业知识市场交易模型的构建 [J]. 科技进步与对策, 2002, **19** (4): 110—111.
- [14] 戴 俊, 朱小梅. 企业内部知识市场研究 [J]. 科学学与科学技术管理, 2004 (3): 53—56.
- [15] 应 力. 企业内部市场的知识交易方式与机制研究 [J]. 上海理工大学学报, 2001, **23** (2): 167—175.
- [16] Helsey R W, Strange W C. Knowledge barter in cities [J]. *Journal of Urban Economics*, 2004, **56**: 327—345.
- [17] 曼昆. 经济学原理 (上册) [M]. 梁小民译. 北京: 机械工业出版社, 2003.
- [18] 刘均匀. 试论知识商品与知识贸易 [J]. 湖南大学学报 (社会科学版), 1999, **13** (2): 22—27.
- [19] 高汝熹, 张 洁. 知识服务业——都市经济第一产业 [M]. 上海: 上海交通大学出版社, 2004.
- [20] 高汝熹, 周 波. 管理咨询的行业特性研究 [J]. 研究与发展管理, 2005, **17** (5): 35—42.
- [21] 周 波, 高汝熹. 知识转移的经济分析 [J]. 科学学与科学技术管理, 2006, **27** (5): 53—59.
- [22] 李顺才, 邹珊刚. 知识流动机理的三维分析模式 [J]. 研究与发展管理, 2003, **15** (2): 39—43.
- [23] 汪丁丁. 知识沿时间和空间的互补性以及相关的经济学 [J]. 经济研究, 1997 (6): 70—78.
- [24] 张五常. 经济解释 [M]. 易宪容, 张卫东译. 北京: 商务印书馆, 2002.



## The Economic Character of Knowledge Transaction

GAO Ru-xi<sup>1</sup>, ZHOU Bo<sup>2</sup>

(1. Management School, Shanghai Jiaotong University, Shanghai 200030, China;

2. Management School, Xiamen University, Xiamen 361005, China)

**Abstract:** With the development of society, knowledge transaction has become more and more common. Based on the definition of knowledge transaction, and compared with the ordinary transaction, it has derived eight economic characters of knowledge transaction which are the foundation of further research for knowledge transaction.

**Keywords:** knowledge; knowledge transaction; asymmetry of information

---

(上接第 68 页)

## An Empirical Study about the Influence of Trust and Control Between Partners in Strategic Alliance Performance

ZHANG Yan-feng<sup>1,2</sup>, TAN Zeng-ru<sup>3</sup>

(1. Institute of Finance and Economics Research, Shanghai University of Finance and Economics, Shanghai 200433, China; 2. School of Management, Fudan University, Shanghai 200433, China; 3. Glorious Sun School of Business and Management, Donghua University, Shanghai 200052, China)

**Abstract:** The situation of trust and control between strategic alliance partners is the key factors which impact the alliance performance. It advances a serial of hypotheses on organizational trust, control and alliance performance as well as the relationship between them in strategic alliance. The Empirical study indicates that alliance performance is higher when emotive trust is stronger and the effective; relationship control is main way to improve alliance performance; the critical work of cooperation management is to build reasonable cooperation rule when cooperating with a good partner.

**Keywords:** strategic alliance; trust; control; performance