

第二篇

产业组织

第三章 企业

产业组织理论的研究始于对企业行为和市场结构的研究，主要涉及在各种不同的市场结构下，企业对价格和质量、产品定位和产品系列、生产能力或规模、广告和分销结构以及研究和开发等策略变量的选择。企业是现代社会中一种重要的组织和制度形式。研究并了解企业，搞清楚它的性质和目标及具体运行方式，是研究并理解其他组织和制度，尤其是市场的基础。因此，我们可以说，企业是产业组织理论的基本研究对象。企业理论是经济学的一个极为重要的主题，也是产业组织理论一个必不可少的组成部分。本章首先系统、全面地介绍西方主流经济学中关于企业的理论；其次，作为比较，介绍以日本为主要代表的东方企业理论及东方企业的特点；最后，探讨企业在现代经济社会及产业经济中的地位和作用方面的问题。

第一节 西方观点：什么是企业

一、新古典企业理论^①

在过去大约一百年的时间里建立起来的新古典经济学，主要从技术的角度开始对企业的研究。它把企业和消费者作为微观经济分析的基本单位，认为消费者的行为准则是在收入和价格的约束下追求效用最大化；企业则是在技术和市场的约束下追求利润最大化。因此，在新古典经济学中，消费者被理解为效用函数，企业被理解为生产函数^②。所谓生产函数（production function）是描述在生产技术状况给定的条件下，生产要素的投入量与产品的产出量之间的物质数量关系的函数式，一般记为：

$$Q=f(x_1, \dots, x_n)$$

其中， x_1, \dots, x_n 表示生产某种产品所需各种生产要素的投入量， Q 表示任一给定数

^① 正如一些经济学家所指出的那样，在西方古典经济学中，企业只是“一个模糊不清的实体，古典经济学没有企业理论”。因此，我们首先从新古典经济学开始探讨有关企业的理论，这是所有教科书中都可看到的标准做法。

^② Williamson O E. The Economic Institutions of Capitalism. New York: Free Press, 1985.

量的各种生产要素投入品组合在既定生产技术条件下所能生产出来的该产品的产量。

新古典经济学对企业行为的分析是在下述两个前提条件下展开的：

(1) 厂商 (firm) 被认为具有经济理性，它们具备有用的信息，精于计算，孜孜不倦地追求利润最大化目标（即所谓“经济人”假定）；

(2) 企业或厂商被看作是在市场经济中业已存在的、完全有效运转的、为赚取利润而从事商品生产活动的一个完整的经济单位，它可以是一个个体生产者，也可以是一家规模巨大的公司。

下面，为了便于分析，我们考虑一种最简单的情况。假定一家生产单一产品的企业由一位具有理性并且完全无私的经理 A 来经营，那么他对投入要素的组合和产出水平的选择就是为了实现利润最大化目标。这就意味着在目标产出水平给定的情况下，他将使成本实现最小化。假定在完全竞争的要素市场上 A 按既定的价格 w_1, \dots, w_n 购买生产所需的

x_1, \dots, x_n 种投入要素，那么他的总成本可表示为 $\sum_{i=1}^n w_i x_i$ 。于是，在目标产量 Q 既定的条件下，A 可以通过求解下列问题而使总成本达到最小化：

$$\begin{aligned} \min \quad & \sum_{i=1}^n w_i x_i \\ \text{s. t.} \quad & f(x_1, \dots, x_n) \geq Q \end{aligned}$$

对 Q 的每一个给定的值求解上述问题，将产生一条总成本曲线 $TC(Q)$ ，由此又可推导出一条平均成本曲线 $AC(Q) = \frac{TC(Q)}{Q}$ 和一条边际

成本曲线 $MC(Q) = \frac{dTC(Q)}{dQ}$ 。可以推断，后两条曲线的形状如图 3-1 所示。

我们再假定 A 所处的产品市场也是完全竞争的，那么他只能是市场价格 P^* 的接受者。为了使利润 $\pi(Q) = \text{总收益 } TR(Q) - \text{总成本 } TC(Q) = P^*Q - TC(Q)$ 实现最大化，我们可以导出熟知的边际成本与边际收益相等的条件^①。在完全竞争的市场条件下边际收益 MR 就等于市场价格 P^* ^②。我们知道，产业组织理论的一个久远的主题是，一个产业中的

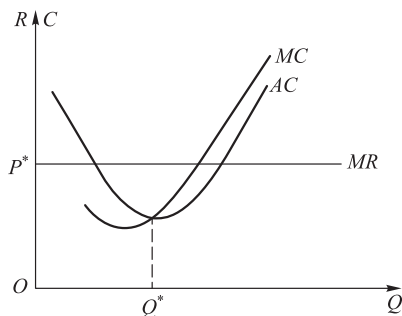


图 3-1 平均成本曲线和边际成本曲线

① 因为 $\pi(Q) = TR(Q) - TC(Q)$ ， π 、 TR 和 TC 都是 Q 的函数。故 π 有极大值的必要条件是 π 对 Q 的一阶导数为零，即 $d\pi(Q)/dQ = dTR(Q)/dQ - dTC(Q)/dQ = 0$ ，所以 $dTR(Q)/dQ = dTC(Q)/dQ$ 。又因为 $MR = dTR(Q)/dQ$ ， $MC = dTC(Q)/dQ$ 。所以当 $MR = MC$ 时， π 有极大值。从以上的推导过程看，厂商利润最大化的必要条件 $MR = MC$ 适用于任何市场条件。另外，利润最大化的充分条件还要求 $\pi(Q)$ 的二阶导数是负数，即 $d^2\pi(Q)/dQ^2 = d^2TR(Q)/dQ^2 - d^2TC(Q)/dQ^2 < 0$ ，或 $d^2TR(Q)/dQ^2 < d^2TC(Q)/dQ^2$ 。

② 边际收益是最后增加一个单位的销售量所引起的总收益的增加量，它与需求的价格弹性 E_d 及价格 P 有关，即 $MR = P(1 + 1/E_d)$ 。在完全竞争的市场条件下， $E_d = -\infty$ ，所以 $MR = P(1 - 1/\infty) = P$ 。故对完全竞争企业而言 $MR = P^*$ 。

企业规模和数量是与规模报酬程度相关的^①。下面，我们首先简要探讨一下在完全竞争的市场条件下生产单一产品的行业（或市场）均衡和厂商最优规模是如何决定的。这可以分为短期和长期两种不同的情况。

（一）短期行业均衡和企业最优规模的决定

所谓短期是指在这样一段时期内，企业的厂房设备的规模（即固定成本）是固定不变的。他只能通过调整可变要素（即可变成本）的使用量来调整其产销量（即生产规模）。从整个行业看，在短期内，不仅该行业现有企业的厂房设备的规模是固定不变的，而且该行业的企业的数量也是固定不变的。原因是由于时间较短，现有企业来不及调整其厂房设备等固定资产，而其他企业也无法建造出新的厂房设备从而进入到该行业中来。

如图 3-2 所示，在短期内当一个行业的需求状况和供给状况基本稳定时，行业的产量和价格将保持稳定，该行业处于短期均衡状态。在图 3-2 (a) 中， DD 表示市场需求曲线， SS 表示市场供给曲线，它们相交于 E 点，从而决定了市场均衡价格为 P_e ，市场均衡数量为 Q_e 。在前面我们已经指出，在完全竞争的市场上每个企业只能是价格的接受者（price takers），而不是价格的决定者（price setters）。因此，其需求曲线是一条与横轴平行的直线，并且它与横轴之间的距离就等于市场均衡价格 P_e 。同时，我们也已证明此时： $MR=P_e$ ，所以企业的需求曲线 $d=MR=P_e$ 。在图 3-2 (b) 中， e 点是企业的边际成本曲线 MC 与边际收益曲线 MR 的交点，它所对应的产量 q_e 就是该企业最优的生产规模。

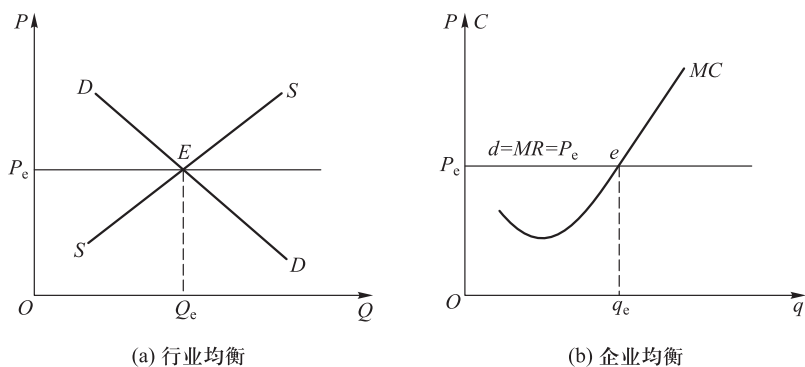


图 3-2 短期行业均衡和企业最优规模的决定

（二）长期行业均衡和企业最优规模的决定

所谓长期是指在这样一段时期内，企业有足够的时间调整其厂房设备的规模，即企业能够根据其准备提供的产量选择一个所需总成本（从而平均成本）为最低的厂房设备规模；而且整个行业的企业的数量也有足够的时间发生变化，即只要现有企业可获得超额利润，就会吸引新的企业进入该行业，从而引起企业数量的增加，反之，不能赚得正常利润而蒙受亏损的企业势必退出该行业，从而引起该行业企业数量的减少。

^①（法）泰勒·产业组织理论·马捷，等译·北京：中国人民大学出版社，1997。

和短期均衡一样，在长期竞争性调整过程中，行业和企业的长期均衡是相互依存、相互作用、同时决定的。在这里，行业的供给和需求决定该产品的市场均衡价格和产量。各企业根据该产品的市场均衡价格调整其厂房设备的规模，并使其所提供的产量的边际成本等于既定的产品价格。同时不断有新的企业进入该行业和亏损的企业退出该行业。这种调整过程会一直进行，直到企业进入或退出该行业的刺激不存在时（只能获得正常利润）才会停止。此时该产品的价格、产量和留存下来的企业数量将不再发生变化，该行业达到均衡状态。与此同时，留存下来的每家企业都具有最大的经济效率，只能赚取正常利润，所选用的厂房设备的规模是在当时技术条件下的最优规模，并且所提供的产量是对应该厂房设备平均成本为最低点时的产量。对此可简单说明如下：在行业长期均衡状态下，每个企业提供的产量不仅必然位于其短期平均成本曲线 SAC 的最低点（因新企业进入该行业竞争的压力，总会迫使产品价格下降到等于其平均成本，以消除超额利润的存在），而且必然也位于其长期平均成本曲线 LAC 的最低点（见图 3-3（a））。也就是说，每家企业所选用的厂房设备的规模必然是在当时技术条件下效率最高的最优规模，并且他们提供的产量也必然是该厂房设备规模平均成本为最低点时的产量，如图 3-3（b）所示。这是因为，在开始时，效率最高的企业选用的厂房设备的规模的效率小于最优规模的效率，意味着该企业的规模在其 LAC 最低点的左上方的一点，例如 B 点。若开始时的价格为 P_0 ，则该企业可获得超额利润。由于只要 LAC 曲线还处于递减阶段，那么企业选用规模更大从而平均成本更低的设备规模，就会获得更多的利润，这会驱使该企业充分利用规模经济的效益，选择效率更高即平均成本最低的设备规模。因此，当企业达到长期均衡时，它选用的厂房设备的规模必然位于 LAC 曲线之最低点（ A 点），该点所对应的产量即是该企业在长期中的最优产量。又因为只要存在着超额利润，竞争的压力会引起市场供给增加，由此迫使价格下降到超额利润完全消失，即 $P_1 = LAC$ 的最低点。总之，完全竞争的长期均衡理论具有很大的经济意义。因为它表明，在行业达到长期均衡时，留存下来的每家企业都选用在当时技术条件下效率最高的规模，用最低的成本（即所费各种生产资源的数量为最小）生产产品，并且只能赚取正常利润。也就是说，在完全竞争的假定前提下，市场机制能够使一个社会的生产资源实现最有效率的配置。

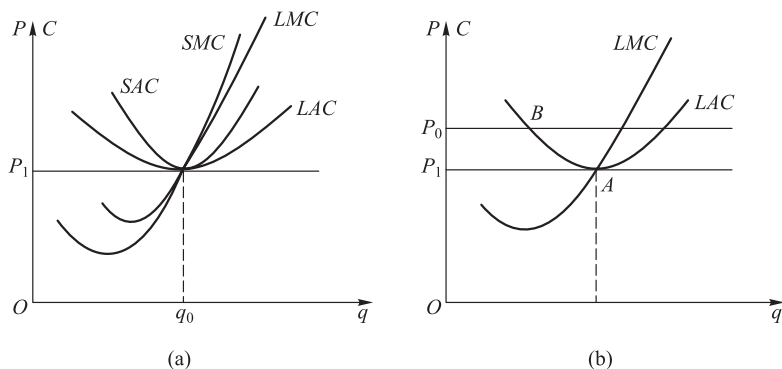


图 3-3 长期内企业最优规模的决定

企业规模的一个主要决定因素是它能够利用规模或范围经济的程度^①。技术观点注重界定企业的规模（在上面的讨论中我们已经看到，企业的规模是如何界定的）。与单一产品的生产数量相联系的规模经济鼓励集中活动，而对规模的限制来源于平均成本曲线在一定的高产出时会出现上升的事实。接下来我们考察一下有关范围经济的问题。范围经济存在于单个企业的联合产出超过两个各自生产一种产品的企业所能达到的产量之时（假定两个企业得到的投入物相等）。如果企业的联合生产低于独立企业所能达到的产量，那么其生产过程就涉及范围不经济。这种情况在一种产品的生产与另一种产品的生产有冲突时可能会发生。当然范围经济也可以一般化到多产品企业。假设 \vec{q} 表示生产向量或计划，对 m 种产出， $\vec{q}=(q_1, \dots, q_m)$ 。令 $\vec{q}^1, \dots, \vec{q}^n$ 代表 n 个这种向量（上标指生产计划，下标指商品种类）。如果成本函数 C 是严格次可加的，即对于所有的 \vec{q} ，若 $\sum_{i=1}^n \vec{q}^i \neq 0$ ，有

$$\sum_{i=1}^n C(\vec{q}^i) > C\left(\sum_{i=1}^n \vec{q}^i\right)$$

若令 $m=2, i=1$ ，即 q_1 和 q_2 代表两种不同的商品的数量。代入上式，则有

$$C(q_1, 0) + C(0, q_2) > C(q_1, q_2)$$

其中 $C(q_1, 0)$ 和 $C(0, q_2)$ 被称为独立成本（stand-alone cost）。这就证明了只要成本函数是严格次可加的，那么就必然存在单个企业联合生产两种产品比两个企业各自生产一种产品更有效率（成本较低）的范围经济。例如，一家独家的既经营客运又经营货运的铁路公司，在技术要比专门进行其中一种经营的两家公司更有效。

从以上的分析中可以看出，新古典企业理论不把企业看作一种组织，而是把它看作一个可行的生产计划集。它主要从技术角度出发，运用边际分析的方法，研究了在完全竞争的市场条件下一个产业最佳产出水平和市场均衡价格的决定问题，还研究了与此相应的企业最优生产规模和最佳生产范围的决定问题。它在一般意义上强调技术的作用，在特定意义上强调规模经济和范围经济作为企业规模的重要决定因素，这无疑是正确的。^②另外，在利润最大化目标和完全竞争的假定下，该理论在分析企业最优生产选择如何随着投入和产出价格的变动而变动方面、在理解一个产业（或企业）的整体行为方面、在研究企业之间策略相互作用的结果方面，一直是十分有用的。^③但是与此同时，新古典企业理论也存在着很大的弱点。因为它无法回答以下问题：既然市场机制是资源配置的最有效方式，也就是说市场交易是最优的，那么为什么在现实中存在大量的企业，而且事实上有很多资源是通过企业这种组织形式进行配置的（即为什么在现实中有那么多交易要在企业内进行）？如果企业规模由技术决定，为什么很多公司的规模远远超过了工程的需要？对这些问题的回答，导致了下面将要论述的众多现代企业理论的产生与发展。

① 泰勒尔·产业组织理论·北京：中国人民大学出版社，1997。

② 费方域·企业的产权分析·上海：上海三联书店，上海人民出版社，1998。

③ 哈特·企业、合同与财务结构·上海：上海三联书店，上海人民出版社，1998。

二、现代企业理论

现代企业理论是在对新古典企业理论的反思和批评中发展起来的。科斯于 1937 年发表的著名的《企业的性质》一文，被公认为是现代企业理论的开山之作。在此文中，科斯明确指出，新古典企业理论存在着非常明显的缺陷。第一，它在关注价格体系的时候，忽略了市场，或者说是忽略了制约交换过程的制度安排，忽略了与交易相关的（如获得信息），对贸易条件讨价还价的费用。而经济学的研究已经表明，如果没有适当的制度安排，任何意义上的市场经济都是不可能的。第二，它在强调企业功能的同时，忽略了企业的制度结构，所以不能解释生产活动为什么和如何被组织在企业内进行，许多社会经济资源为什么和如何在企业内按行政决策配置使用等这样一些问题。第三，它并未令人满意地解决企业的边界及其决定的问题。设想有两家企业，它们具有相同的生产函数 Q 和成本函数 C ，在完全竞争市场上两者都面临相同的市场均衡价格 P^* 。按照新古典企业理论，在行业和企业达到均衡状态时，每家企业的产出水平（生产规模）都将是 Q^* 。那么为什么不可以设想让上述两家小企业都作为一家大型企业的一个部门进行运作，而总的产出水平为 $2Q^*$ 呢？这个例子说明，新古典企业理论既能适用于世界上只有一家巨大的企业，而每一家现有企业（如通用电器、埃克森、英国石油等）都是这家企业的一个部门的情况，也能适用于现有企业的每一个工厂和部门都成为相互独立的企业的情况。这时，企业边界及其决定问题就被完全忽略了。

为了克服新古典企业理论的不足，科斯把交易成本的概念引入经济分析，将生产的制度结构纳入经济理论，提出并且讨论了什么是企业的基本特征、为什么市场经济中要有企业存在、为什么企业的边界不能扩大到整个经济这样一些至关重要的有关企业的基本问题。他认为：

第一，市场和企业是执行相同职能因而可以相互替代的配置资源的两种机制，企业最显著的特征就是对价格机制的替代。他说：“在企业之外，价格变动指挥生产，对生产的协调是通过一系列市场交易来实现的。而在企业内部，这些市场交易不存在了，与这些交易相联系的复杂的市场结构被企业家这种协调者所取代，企业家指挥生产。显然，十分清楚的是以上二者是可以相互替代的协调生产的方式。”^① 也就是说，在市场体系中，专业化的经济活动由“看不见的手”协调，分散的资源由价格信号配置。而在企业内部，专业化的经济活动由“看得见的手”协调，分散的资源由行政指令配置。企业实质上是一个小的统制经济，市场体系不应该也不能够排除或消除诸如企业组织这样的统制经济，相反它保证了它们只能在比其他企业或者比市场运行的结果更有效率的时候才能够生存下去。

第二，无论运用市场机制还是运用企业组织来协调生产，都是有成本的。科斯指出，企业组织之所以存在是因为“利用价格机制是有成本的”。新古典经济学假设在市场交换

^① R. H. Coase The Nature of the Firm. Economics, 1937 (11) .

的过程中不存在交易摩擦，因而也不存在交易成本。而实际情况是市场交换存在着交易摩擦，从而也存在着交易成本。这主要是因为：①发现相关价格即获取有关的市场信息是要支付一定费用的；②进行交易谈判、签订交易契约也要支付一定的费用。例如，雇主到市场上采购原材料、招聘工人，需要花费时间，需要发现价格，需要讨价还价，需要冒花费成本而购买不到原材料和劳动力或虽已购买到却不适用的风险，当然他还需要签订交易合约并对合约的执行进行监督，等等，这一切都构成交易成本。

第三，市场经济中之所以存在企业的原因在于有些交易在企业内部进行比通过市场所花费的成本要低。原因主要有以下三个方面：①若不存在企业，各生产要素的所有者通过市场机制进行合作生产，必须签订一系列相互交易、合作的契约。而当由企业来组织合作生产时，这一系列契约就被一个契约所替代。这无疑可大大降低交易成本。②企业较稳定的长期契约可以降低有些重复交易发生的频率，也可以减少不确定性，从而节省一部分交易成本。③企业内部契约具有这样的特征，即生产要素尤其是劳动力的所有者为获得一定报酬而同意在一定限度内服从企业家的指挥。这就使企业家有可能指挥其雇用的生产要素在最有价值的用途上运作，从而提高效率，减少生产费用。我们还以前面的例子来说明，如果这个雇主长期固定雇用所需要数目的工人，就能减少他时常需要去市场购买工人的费用；如果他能以较少的花费为自己置办生产所需的原材料，那么他自己就会组织供给原材料而不必去市场购买；如果他生产所得的效益远远大于他组织资源的费用，那么这种资源的组织方式就是较优的方式。于是，交易成本的比较使一个资源的组织形式产生了，这个组织形式就是企业。由此可见，企业产生的原因在于市场交易成本大于企业组织成本，企业的产生取代了市场上价格机制对生产要素的调节，而代之以企业内部的组织协调。也就是说，“企业是价格机制的替代物”。

第四，市场机制被替代是由于市场交易有成本，企业没有无限扩张成世界上只有一家的巨大企业则是因为企业组织也有成本。市场与企业的界限是由以下原则决定的：当一个企业扩张到如此规模，以至于再多组织一项交易所引起的成本既等于别的企业组织这项交易的成本，也等于市场机制组织这项交易的成本时，静态均衡就实现了，企业与市场的界线也就划定了。据此，也就可以说明动态因素的效应和动态均衡的实现，从而说明企业边界的扩张与收缩。^①

在科斯对企业性质所做探讨的基础上，张五常提出了一个关于企业性质的更透彻的解释，从而改进和发展了科斯的的企业理论。张五常认为，企业与市场的不同只是一个程度的问题，是契约安排的两种不同形式而已。企业是在下述情况下出现的：私有要素的所有者按合约将要素使用权转让给代理者以获取收入；在此合约中，要素所有者必须遵守某些外来的指挥，而不再靠频频计较他也参与其间的多种活动的市场价格来决定自己的行为。企业并非为取代市场而设立，而仅仅是用要素市场取代产品市场，或者说是“一种合约取代另一种合约”。市场的交易对象是产品或商品，而“企业交易”的对象则是生产要素。由

^① R. H. Coase. The Nature of the Firm. Economics. 1937 (11) .

于估价某产品的有关信息通常需支付成本，通过对某些投入品代替物进行估价的定价方式，其成本通常小于对产出物的直接定价。然而对代替物的定价并不能获得像直接对产品定价那样充分的信息。因此，对这两种合约安排的选择取决于由对代替物定价所节约的交易费用是否能弥补由相应的信息不足而造成的损失。

从20世纪70年代开始，科斯开创的现代企业理论主要沿着两个分支发展，一是交易成本理论，着眼点在于企业与市场的关系；二是代理理论，侧重于分析企业内部组织结构及企业成员之间的代理关系。这两种理论的共同点是都强调企业的契约性，故一般将现代企业理论又称为“企业的契约理论”。

（一）交易成本理论与企业的纵向一体化

如上所述，科斯把交易成本的概念引入经济分析，有助于我们正确理解什么是企业、为什么市场经济中要有企业存在以及为什么企业的边界不能扩大到整个经济这样一些有关的企业基本问题。然而，他却没能指出交易成本本身的起因和性质，因而不能使我们全面、系统地理解这些问题。在这方面，威廉姆森等作了进一步的开拓性研究，使关于企业、市场等经济组织研究的交易成本理论成为一个相当严密的体系。

1. 交易和交易成本的概念

威廉姆森给交易下的定义是：“当一项物品或劳务越过技术上可分的结合部而转移时，交易就发生了。”^①技术上可分的结合部指的是技术上不可分的实体之间发生联系的区域。而且，交易被认为是通过某种明确或不明确的契约进行的。所以，交易成本也就是从契约的角度定义的“运用经济体制的成本”。具体来说，交易成本包含事前的成本和事后的成本两个部分。事前的成本包括协议的起草、谈判的成本和保障协议被执行所需的成本。事后的成本包括四种形式：①当交易偏离了与“契约转换曲线”相关联的序列时所引起的错误应变成本；②当交易双方都作出努力来校正事后的错误序列时所引起的争议成本；③纠纷发生需要诉诸某种治理结构时，这种治理结构的建立和运转成本；④为了使承诺完全兑现而引起的约束成本。^②

2. 契约人行为的基本假定

与古典和新古典经济学的“经济人”行为假定相区别，威廉姆森提出了“契约人”的概念，并将它作为研究企业等经济组织的出发点。“契约人”的行为特征不同于“经济人”的理性行为，主要体现在以下两个方面：一是有限理性；二是机会主义。按照西蒙的定义，有限理性是指“主观上追求理性，但客观上只能有限地做到这一点”^③的行为特征。“契约人”有限理性行为假定的意义在于：首先，它表明人们对交易过程中有可能出现的每种偶然事件进行考虑和订约是有代价的。也就是说，设计或制定合同的事前成本可能是很高的，以致人们无法在合同中为各种偶然事件确定对策，或者许多偶然事件根本就

^{①②} Williamson O E. *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press, 1985.

^③ (美)赫伯特·西蒙·管理行为：管理组织决策过程的研究·杨砾，等，译·北京：北京经济学院出版社，1988.

无法预测，也无法在合同中列出。其次，事先没有考虑到的偶然事件会增加事后成本，因为当这些事件出现时就需要重新进行谈判和缔约。再次，由于预料到一定会有某些偶然事件事前没有想到，所以交易各方可能在初始合同中订立如何“善后”的具体措施，从而使交易成本增加。这充分说明，现实生活中在可行的范围内所有的合同都是不完全的，这一点有着非常重要的经济意义。^①

机会主义行为假定是由威廉姆森提出来的，意指人们以欺诈手段追求自身利益的行为倾向。它可分为事前和事后两种，前者以保险学中的“逆向选择”为典型，是指投保人尤其是风险较大的投保人不愿意坦率地披露与自己的真实风险条件有关的信息，甚至还会制造扭曲的、虚假的或模糊的信息；后者以保险学中的“道德风险”为典型，是指已经取得保险的投保人往往不以完全负责的态度行事、不采取应当采取的降低风险的行为。由于机会主义行为，一种经济组织或治理结构必须保障交易不受机会主义行为的损害，交易才能够顺利进行。“契约人”行为的这两个基本假定的重要意义在于当二者同时存在时，严重的契约困难才会产生，从而使治理结构或经济组织的选择成为必要。^②

3. 描述交易性质的三个维度

上述两个行为假定说明在各种经济组织或治理结构之间（主要指企业和市场）进行选择的必要性，但还不能说明什么样的交易应在哪种治理结构中进行。为此，威廉姆森提出了描述交易性质的三个维度：第一个，也是最重要的一个维度是交易所涉及的资产专用性。所谓资产专用性是指当一项耐久性投资被用于支持某些特定的交易时，所投入的资产就具有专用性。这时假如交易过早地终止，所投入的资产将全部或部分地无法改作其他用途，使得投资中的成本里包含部分或全部的“不可挽救成本”或“沉没成本”。因此，契约关系的连续性意义重大。契约双方中有一方投入专用资产时，一旦另一方采取机会主义行为而提前终止交易，则投资方就可能蒙受损失。所以，契约或组织的保障可大大降低交易成本。非市场治理结构（主要指企业）替代市场治理结构的基本原因，就在于前者比后者能为这类交易提供更有效的保障。^③第二个维度是交易所涉及的不确定性。其意义在于使应变性的、连续的决策成为必要。当交易受制于不同程度的不确定性时，对治理结构的选择就很重要，因为不同的治理结构有不同的应变能力。第三个维度是交易发生的频率。一种治理结构的确立和运转是有成本的，这些成本在多大程度上能被所带来的利益抵消，取决于在这种治理结构中所发生的交易的频率。多次发生的交易，较之于一次发生的交易，更容易使治理结构的成本被抵消。

据此，威廉姆森根据两种交易频率类型和三种资产专用性程度，通过将具有不同性质的交易分派给不同的治理结构，提出了六种交易类型及必须与之相匹配的各种治理结构，以使交易成本达到最小化。换句话说，这就为不同的交易分别找到了与之最相适宜的、使

^① 20世纪80年代后期，出现了格罗斯曼（Grossman）、哈特（Hart）和穆尔（Moor）的“不完全合同理论”，这一理论现在已成为研究企业的经典理论之一。由于它强调所有权的重要性，因此又被称为“现代产权理论”。

^{②③} Williamson O E. *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press, 1985.

交易成本最小化的组织形式，即从节约交易成本的角度，解释并确定了各种经济组织（主要指企业和市场）的性质和存在的理由及其边界或作用的范围。另外，威廉姆森还用资产的专用性解释了企业纵向一体化现象。他认为资产专用性对于认识企业纵向一体化有十分重要的意义，只有懂得了资产专用性对于交易成本的影响，才能理解为什么有些市场采购会让位给企业自己生产。他把企业看成是连续生产过程之间不完全合约所导致的纵向一体化实体，指出企业之所以会出现，是因为当合约不可能完全时，纵向一体化能够消除或至少减少资产专用性所产生的机会主义问题。其阐述大致如下：如果交易中包含一种关系的专用性投资，则事先的竞争将被事后的垄断或买方独家垄断所取代，从而导致将专用性资产的准租金攫为己有的机会主义行为。这种机会主义行为在一定意义上使合约双方相关的专用性投资不能达到最优，并且使合约的谈判和执行变得更加困难，因而造成市场交易的高成本。当关系的专用性投资变得更为重要时，用传统市场去处理纵向关系的交易费用就会上升，因此，企业的纵向一体化就被用来替代市场。因为在纵向一体化的企业组织内，机会主义要受到权威（企业家）的督察，从而大大降低了相应的市场交易成本。

（二）代理理论与古典和现代企业组织的形成

当大部分交易成本理论把重点放在对市场和企业的选择方面时，以阿尔钦和德姆塞茨为先导的代理理论却更加关心企业内部结构（横向一体化）的问题。^①他们同意科斯关于在其他条件不变的情况下通过市场交易的费用越高，在企业内部组织资源的比较优势就越大的观点。但是，他们认为企业也可以不通过市场，而是更容易地通过企业的管理费用来确立，即在其他条件不变的情况下，管理的费用越低，在企业内部组织资源的比较优势就越大。他们通过说明企业的意义是什么（尤其是指古典企业），并解释在怎样的环境下，管理资源的成本低于由市场交易来配置资源的成本，从另一路径将科斯的理论向前推进了一步。为此，他们提出了团队生产、测度、监控、偷闲、剩余权利等一系列概念，从而对现代企业理论的发展做出了贡献。其主要内容是：

1. 计量问题（the metering problem）

阿尔钦和德姆塞茨认为经济组织有两个至关重要的计量需求，即对投入的生产率以及对报酬的计量。其重要性在于如果计量正确，就能使报酬的支付与生产率相一致，从而促进所有投入所有者的合作，发挥其各自在专业化分工与协作中的比较优势，提高整个组织的生产率。如果报酬的支付是随机的，也不考虑生产者的努力，这种组织就没有提供努力生产的激励；如果报酬与生产率负相关，则这种组织就具有破坏性。在许多情况下，市场机制可以很好地解决计量问题，前提条件是产出可以被直接计量。但问题在于有些产出无法被直接计量（如团队生产），使得市场对生产率的计量发生困难或费用很高，从而导致那些能节约计量费用的经济运行方式（企业）的产生。阿尔钦和德姆塞茨正是以此为切入点来解释为什么会有企业存在以及古典企业具有怎样的结构等问题。

^① 张维迎．企业的企业家契约理论．上海：上海三联书店，上海人民出版社，1995．

2. 团队生产 (team production)

阿尔钦和德姆塞茨给出了团队生产的定义：产出属于一个团队，而且它不是每个成员的分产出之和。即团队生产 Z 至少包括两种投入 X_i 和 X_j ，而且 $\partial^2 Z / \partial X_i \partial X_j \neq 0$ 。^① 这里的关键在于如果通过团队生产所获得的产出大于 Z 的分生产之和加上约束团队生产成员的成本，组织就会使用团队生产。也就是说所谓团队生产是指这样一种生产：使用几种类型的资源；产出不是每种合作资源的分产出之和，由一个追加的因素创造了组织问题；团队生产所使用的所有资源不属于同一个人。由此可见，正因为团队生产向市场提供的产品是联合产品，而且不是每个成员边际产品之和，使得对参与合作生产的成员的边际产品无法直接地、分别地、便宜地观察和计量，从而必然导致搭便车的问题 (free ride problem)，即团队成员因为能将偷懒 (shirking) 的成本转嫁给别人，而获得偷懒的激励，结果使团队生产的效率受到损害。当然，如果对这类行为的监察没有费用，就没有人会产生偷懒的激励，因为此时谁也无法将他偷懒的成本强加给别人。但实际情况是进行监督必然要支付费用。因此，就有必要寻找监察费用尽可能低的组织方式来进行生产。可以证明，完全依靠市场不能解决有效监督的问题。^②

3. 古典企业

减少偷懒的一种方式是由某人专门作为监督者来检查团队成员的投入绩效。但是，由谁来监督监督者呢？或者，凭什么保证监督者不偷懒呢？这是一个激励机制的设计问题，也是一个产权制度的安排问题，有效的解决办法是将剩余索取权赋予监督者。由此导致了由监督者充当中心代理人的合同安排形式的产生，而众所周知的古典资本主义企业就是一种有这样合约安排的组织。它具有以下特征：联合投入的生产；有几个投入的所有者；有一个团体对所有联合投入的合约是共同的；享有这些权利的人可以独立于其他投入所有者的合同，而与任何投入合约进行再谈判；他有剩余索取权；他可以改变团队成员的资格；他可以出售这些用来定义古典企业的所有制的权利。

总之，通过上面的讨论可知，古典企业的实质是一个合约结构，它的形成必须具备以下两个前提条件：第一，通过团队导向的生产可以提高生产率，并且它所使用的生产技术在直接衡量合作性投入的边际产品时是有费用的，使得合作性投入之间通过简单的市场交换难以对偷懒行为加以限制；第二，通过观察或确定投入的行为来估计边际生产率是经济的。换言之，正是因为不具备关于投入者的边际生产率和努力程度的完全信息，或者获得这些信息的成本很高，所以才需要企业这样一种特殊的“监督装置”来组织生产，这就是企业为什么存在的原因。在企业中，雇主利用监督诸多投入的机会，以比市场远为廉价的代价获得投入的生产技能等方面的信息。因此，它可以更有效地发布指令，向团队成员提供比在企业外更加有利的机会，使投入资源得到更经济、更优良的组合。从这个意义上

^① 这是生产函数 Z 不能分解为仅包括投入 X_i 或 X_j 的两个生产函数的条件。因此，不能将 Z 的两个分生产函数之和作为团队生产函数 Z ，也就是说由于一些生产技术的不可分性，故只能采取合作生产的方式。

^② 科斯，阿尔钦，等．财产权利与制度变迁．上海：上海三联书店，上海人民出版社，1994．

讲，我们又可以把企业看作是一种专门收集、整理和出售信息的市场制度。^①

另外，詹森和梅克林 1976 年发表的《企业理论：管理行为、代理成本和所有权结构》一文，^② 是一篇被视作代理理论经典之作的论著。他们的理论可以看作是阿尔钦和德姆塞茨理论的一个“管理者论”翻版。^③ 在他们看来，企业的本质是合同关系，不仅有与雇员的，而且还有与供给商、客户和贷款人的合同关系。阿尔钦和德姆塞茨强调监督重要是对的，但是监督不仅在团队生产中需要，实际上，所有这些合同关系中都存在代理成本和监督问题，联合生产只能解释一小部分与企业有关的个人行为。他们认为“代理成本”是企业所有权结构的决定因素，而代理成本则来源于管理人员不是企业的完全所有者的这样一个事实。他们通过说明公司形式为什么和如何产生代理成本，引申出了企业的所有权结构理论，从而比较完整地回答了为什么作为现代企业组织形式的公司会大量存在的问题。

第二节 东方观点：什么是企业

一、东方人本主义企业理论

众所周知，东西方文化存在着很大的差异，^④ 这不仅使东西方对企业的看法截然不同，而且经营企业的方式也有很大的差别。上一节我们论述了注重理性分析、主要从技术的角度研究企业的西方的企业观。在本节中我们主要探讨注重人的因素，主要从现实的角度研究东方的企业观。由于日本是东方最早进入工业化的国家，同时又是工商企业最发达的国家，因此，我们在这里主要介绍日本学者具有东方特色的企业理论。

日本一桥大学伊丹敬之教授认为，在日本企业经营实践的各种具体方法的背后，有一种潜在的、超越文化与国界的企业经营原理。他把此原理称为“人本主义”。伊丹敬之教授对人本主义的界定是：“人本主义是与资本主义相对的广义词，它体现于企业的经营方法之中。如果说，资本主义是以钱为根本的东西的话，人本主义则是以人为根本来组织经济和经营活动的。”他还特别强调，这里的人本主义不是指西方中世纪“humanism”一词中所讲的尊重人、博爱等一般性的含义，而是强调在经济体制中最重要的资源是人，而不是钱与物。为了与通常意义上的人本主义相区别，伊丹敬之教授将自己提出的人本主义概

^① 详细内容请参阅：阿尔钦，德姆塞茨．生产、信息费用与经济组织//诺斯，等．财产权利与制度变迁．上海：上海三联书店，上海人民出版社，1994．

^② 陈郁．所有权、控制权与激励．上海：上海三联书店，上海人民出版社，1998．

^③ 张维迎．企业的企业家契约理论．上海：上海三联书店，上海人民出版社，1995．

^④ 东西方不同的文化背景造成了思维方式的差异：东方文化以人文精神和非理性主义为特点，十分注重人的因素，道德评判高于一切。而西方文化崇尚理性主义和科学精神，忽视人性，重视理性，不主张道德评判，重视事实评判。因而，东西方对企业的认识和看法也有很大差异。

念，用“peoplism”这样一个新词来表达。他指出，人本主义原理的核心内容之一，就是它独特的企业概念。西方“资本主义”企业观认为：“企业乃股东（资本家）的私有物，经营者只对股东负责，企业的从业人员只不过是出卖劳动力的特殊商品而已。”企业的运行理所当然地以维护股东的利益为轴心，所以，西方的企业总是追求高比率的股息分配、坚持短期利益优先，遵循的是“股东主权”模式。企业一旦不景气，经营者首先会解雇员工。这与日本企业的实际运行状况形成了鲜明的对照。日本“人本主义”的企业观明确认为，企业是属于从业人员的，是为从业人员的长远利益而运营的。因此，它自然采取低比率的股息分配、坚持长期利益优先。股东大会在日本只是一个简短的仪式，董事会议也简化成一种形式，董事在日常业务上服从总经理的领导，总经理对他们具有人事控制权。日本企业选择股东多于股东选择企业，股东不控制公司，而是企业控制着股东的意志，企业从资本所有者那里获得了几乎完全的独立。企业经营者在企业盈利之后，“首先想到的是设备投资，其次是研究开发费用的增加、财务状况的改善，最后是员工的奖金，很少有重视提高股金分红比率的”。故可以说，日本企业虽有股份公司的框架和法律形式，但实际上已名存实亡。所以，日本经营者对从业员工比对股东怀有更强烈的责任感。一旦企业经营不景气，迫使他们在不计较股息和解雇员工之间作出选择，几乎所有的经营者都会选择前者。若要减少员工的工资，经营者也会减少自己的报酬，以共渡难关。

日本“人本主义”企业观的产生，有着深刻的文化和历史背景。一方面，它深受中国儒家文化民本主义思想的影响；另一方面，日本是一个自然资源极其匮乏的岛国，第二次世界大战后又面临着必须在废墟上白手起家的严峻现实。正如日本的有识之士常指出的那样，日本列岛上唯一的资源是能吃苦耐劳、勤奋工作的日本人。人本主义企业观将人视为企业经济活动中最根本、最具有决定意义的资源，正是抓住了问题的要害，才找到了日本经济发展最为可靠的立足点，从而为第二次世界大战后日本经济的腾飞和发展开辟了正确的航道。下面，我们概要介绍一下日本人本主义企业理论的主要观点。

（一）企业的性质

伊丹敬之教授以更广的视角来把握企业的内涵，他给企业下的定义为：企业是以财货、服务的提供为主要功能的人与资源的集合体，是被置于一个管理组织之下的社会性存在。该定义主要包含以下四个要点：第一，企业的根本属性是一种社会性存在；第二，企业的功能是向社会提供财货或服务；第三，企业是由人与资源共同构成的；第四，企业作为人与资源的集合体是处于一个管理组织的支配之下的。

（二）企业经济活动的本质特征

从上述的定义中我们可知，企业的功能是向社会提供财货或服务，但这种“提供”并不是轻而易举的，企业在“提供”财货或服务的过程中伴随着某种生产难度，解决这种生产困难所必需的技术转换过程才是企业经济活动的本质内容。否则，也就没有必要成立企业这种组织专门为社会提供财货或服务了。这种“技术转换过程”不但在制造业中存在，例如，炼钢就需要专门的机器设备和工艺技术，而且在商业、金融等服务行业中也存在，因为“服务”也是一种生产活动，需要专业化的知识和技能。当然，企业为了组织生产就

必须从市场上购入原材料，并在市场上出售其产品，它必须依靠市场才能生存。因此，它必须从事市场交换。但从事市场交换本身并不是企业的根本所在，因为在市场经济中政府和消费者个人等也经常在进行市场交换。企业的本质特征只能是从事技术性转换。所以说，掌握并运用特定的生产技术，才是企业的立足之本。正是通过技术性转换过程和市场交换，企业才能获得“附加价值”。企业就是靠技术性转换过程向社会提供财货或服务，并以此为凭从社会得到作为技术性转换“报酬”的附加价值的。

（三）企业生存的依据

日本经营学界认为，企业之所以生存的原因有二：一是该企业所从事的技术性转换比其他企业或非企业的组织方式（如行政命令）有更高的效率，即效率优势乃企业生存的首要依据；二是该企业所提供的财货或服务是符合社会需求的，倘若它所提供的财货或服务不是社会所需，企业就将失去生存的资格。也就是说，在市场经济的条件下，真正的企业将时刻面临着生存能力与生存资格的挑战和考验，企业能否生存主要取决于消费者的货币“选票”和同行业企业间的竞争。当然，企业的生存除需满足“效率性”和“社会性”这两个前提条件之外，还存在一个国家权力的外在制约问题。例如，毒品的生产和贩卖就为世界上所有的国家所禁止，这样的“企业”就极难生存下去。因此，可以说，效率性与社会性的统一既是企业生存的主要依据，也是市场经济对企业的本质要求。

二、东方企业的特点

由于文化背景的不同，东西方不但有着截然不同的企业观，而且企业的经营方式也有着很大的差别。除效率性和社会性的统一是东西方企业共同拥有的特性外，东方企业还具有许多完全不同于西方企业的特点。我们仍以日本企业为例来讨论这一问题。概括起来讲，日本企业主要具有以下三个方面的特点。

（一）家庭风格与超血缘意识共存

现代日本企业并不是由纯血亲成员集合构成的，但其经营方式却带有浓厚的家庭风格。首先，企业内部实行温情主义的家长制管理。所谓温情主义主要表现在工资制度中的年功序列制、组织人事制度中的内部提拔制和终身雇用制、民主管理制度中的企业内部工会制以及各种福利待遇制度。所谓家长制管理主要表现在企业内部上司对下属家长式的绝对权威、员工对其所属企业或集团的忠诚以及对“家长”（企业经营管理者）的服从。其次，日本人不仅把企业看作是谋生场所，更重要的是把其当作一种生活共同体，从中寻求个人生存的价值，使得企业（集团）与成员之间具有一种超越一般职能组织的家庭式亲近感。例如，员工甚至员工的妻子生病，上司会亲自去探望；员工家里有喜事，上司会亲自登门祝贺；平时上司还经常与下属一起聚餐，等等。这些习惯和做法使得企业内部成员有一种强烈的家庭式归属感。

然而，日本家庭式的管理风格，并不完全等同于中国封建制狭隘的血缘意识。日本人有一种对血缘家庭淡漠、对集团家庭（如企业）依附的超血缘意识。如日本人兄弟之间的

关系是他人关系，只要成年了就各走一方，很少联系。而对生活在同一集团（企业）中的成员的依赖性却比较强，联结集团成员之间的纽带不是“血缘”意识，而是日本德川幕府时代思想家铃木正三所提出的那种“缘分”观念。这一点与华人社会及华人企业有很大的差别，在华人企业中“血缘”往往是联结成员之间关系最重要的纽带。总之，日本人这种以“缘分”为基础的超血缘集团主义思想，冲破了把信用关系仅仅局限于家人、亲属及熟人之间（如华人社会）的弊端，使得大规模发展社会信用关系成为可能。

（二）企业目标与个人利益相融

在日本，企业的集团目标与企业成员的个人利益能够很好地、有机地结合起来。日本的企业文化并不否认员工个人的利益和愿望，也不简单地强调“个人服从组织”。它使每个成员都时刻意识到，自己与企业休戚相关、生存与共，主要体现在以下两个方面：

（1）企业追求的是双重经营目标。一个目标是利润，表明企业是一个利益集团；另一个目标是企业的持续性，这表明企业同时又是一个共同体。企业在分配利润时，经营者往往把员工的利益放在重要位置，就像一个家长总是把家庭其他成员的利益放在首位一样，带有浓厚的家庭色彩。企业员工的个人利益能够通过“企业家庭”的发展而得到满足和实现，因此，他们对“企业家庭”的依附性很强，可以为这个“家庭”付出一切。

（2）利益一体感使企业内部成员之间有着一种共同的纽带。企业成员一旦选择了一个企业后，就把自己的利益和企业集团的利益、个人的使命和企业的目标融合在一起，有着一种强烈的参加集体活动的愿望和自发的主人翁意识。这种意识和愿望使日本人的行动自觉向企业集团靠拢。在这种意识的指导下，企业内部成员个人的成就，会被看作集团成员全体的荣誉；集团内部一旦有人做了违背社会公德的事，他所属集团内所有其他成员都会有如同自己违背了社会公德的感觉。因此，集团成员都能够自觉地把集团的发展和集团的利益放在首位。当然，个人和集团利益的融合也减少了劳资双方的对立以及管理者与工人的对立。

（三）儒家伦理与制度理性并用

在日本企业中，儒家伦理与制度理性兼收并用、相得益彰。企业经营者利用儒家文化的“和”“忠”“仁”“信”等思想来强化企业的内部凝聚力和企业集团成员之间的信用感与协作精神；同时又利用正式规章制度的建设和完善，实现管理科学化，提高企业运作效率。例如，企业的经营者可能会因员工的妻子生病而带着礼品专程驱车去探望，也可能会因为发现某个员工利用办公电话向家里的妻子询问病情而将其开除。前者是可调节的伦理，后者则是刚性的制度，两者的合理结合，构成了日本企业管理的综合优势。

总之，日本企业经营的方式以个人利益、权利、地位、规则为基础，它对个体行为的影响是刚柔相济、恩威并重。家庭风格与超血缘意识共存，营造了企业成员间相互信任、共同发展的良好氛围；企业目标与个人利益相融，保证了个体利益在集团目标中的应有地位；儒家伦理与制度理性并用，规范了企业经营者与员工各自的正确行为。这三个显著特点，是构成日本企业成功经营方式的奥秘之所在。

三、中国当代企业理论的形成与发展

中国经济学界对企业理论的研究是伴随着中国经济体制的改革而展开的。长期以来，在高度集中的计划经济体制下，我国企业只是政府机构的附属物，国家运用行政手段直接管理企业、直接参与企业的经营活动。因此，在传统体制下，只有宏观经济、国民经济、部门经济的概念，而没有企业经济的概念。1978年我国开始经济体制改革以来，尤其是《中共中央关于经济体制改革问题的决定》发布以后，如何搞活企业的问题日益成为人们关注的焦点。因而，以企业本身为对象的研究，即中国当代企业理论开始形成并逐步发展起来。例如，1982年出版的《简明社会科学词典》将企业定义为“从事生产和经营活动的独立核算的经济组织”。这个定义是对我国原来体制下“企业”的概括，它表明在原来的体制下企业只是进行独立核算的生产和经营单位，不能自负盈亏，更谈不上自主经营。随着经济体制和企业改革的不断深入，我国企业的自主权逐步扩大、主体地位逐渐增强，理论界对企业的认识和研究也有了进一步的发展。如蒋一苇在他提出的“企业本位论”中指出，“社会主义企业是经济细胞，是独立的商品生产者”，企业“在国家统一领导和监督下，实行独立经营、独立核算，一方面享受应有的权利，一方面确保完成对国家应尽的义务”，“企业不仅是社会生产力的直接发挥者，而且也是社会主义制度的直接体现者”。这里，他主要强调了企业应享有一定的权利并进行独立经营。1984年出版的《中国企业管理百科全书》给企业下的定义是：“从事生产、流通等经济活动，为满足社会需要并获取盈利、进行自主经营、实行独立核算，具有法人资格的基本经济单位。”这进一步揭示出企业的一些基本特征，即企业是进行自主经营、具有法人资格的经济单位。这些概念着力于说明我国现实的企业是什么，而未说明企业本来是什么。它们清楚地表明我国企业（指国企）浸透着浓厚的社会、政治色彩，反映了我国企业的社会性和历史性。同时，这些概念还表明，我国经济学界关于企业的概念是不断发展的，由原来单纯的生产、经营单位渐渐加上了独立经营、自主经营、法人资格等本质规定性。当然，这些概念有的虽然在当时的条件下具有一定的开创性，并对后来的研究具有一定的启发和借鉴作用。但是总的来讲，它们都是我国企业研究过程中的一些阶段性概念，还没有准确地揭示出企业的本质内涵。

进入20世纪90年代以后，随着我国社会主义市场经济体制的确立和发展，国有企业开始了建立现代企业制度的改革，标志着我国对企业的认识和研究上升到了一个新的高度。企业也开始逐步恢复其本来面目，即作为国民经济的基本单位，企业是以盈利性为目的的经济组织，是自主经营、自负盈亏、自我约束和自我发展的经济实体，是最终将彻底走向市场的市场经济主体。市场经济的基本特征就是竞争。当前，随着我国加入世界贸易组织以及国内、国际两个市场的对接，我国企业面临的市场竞争将愈发激烈。在竞争激烈的市场环境下，企业要生存和发展就必须在竞争中赢得优势。因此，现阶段及今后一段很长的时期内，我们研究市场经济条件下企业的运行和发展规律以及企业内部的经济关系，

大力推进我国企业理论的发展，具有十分重要的意义。这是因为只有深刻认识了企业运行的客观规律，才能寻求竞争的优势和合理配置企业的生产要素，从而达到提高企业运营效率和企业经济效益的目的。

企业改革的现实需要，使中国的企业理论从一开始就具有相当的广泛性和贴近实践的实用性。综观我国已有的企业理论研究，大体可概括为以下四个方面：

(1) 以企业整体为对象，研究经济现实中企业的性质、地位、作用，企业的形成和发展规律，企业和政府及社会之间的关系，以及企业在经济运行中的行为和规则等。如蒋一苇提出的“企业本位论”、吴家骏在《中日企业比较研究》中谈到的企业的概念和企业的机制等，都可看作是这方面研究的代表。

(2) 以企业行为为对象，借鉴微观经济学的“厂商理论”，从管理经济学的角度研究企业的经营管理活动。这方面的代表作主要有：陈章武编著的《管理经济学》、毛蕴诗编著的《公司经济学》和陈佳贵等编著的《企业经济学》。

(3) 以企业制度比较为研究对象，对不同国家市场经济条件下的企业制度进行比较研究，探讨适合中国经济现实的企业制度，其中主要对现代企业制度进行了广泛而深入的研究。这方面研究的论著很多，广泛见于各种学术期刊及著作之中。

(4) 从宏观的层次上，从宏观和微观相结合的角度，从经济学和管理学相结合的角度来研究企业。它既研究在一定宏观条件下，企业的运行机制和规律及企业制度形式的变化对经济社会的影响，又研究企业的内部组织和管理对企业发展的能动作用，强调文化对企业经营管理的重要性，重视人在企业管理系统中的作用。这方面的代表作主要有苏东水的《中国国民经济管理学》《中国企业管理现代化研究》及《管理心理学》。

当然，这四方面的研究不是截然分开的，而是相互交叉、有时还是混合的。甚至可以说，在改革之初这些研究的起点和角度都是很接近的。伴随着我国企业改革的实践发展，有关企业的研究和理论也在不断发展，并开始向不同的方面发展起来，从而不断丰富了我们关于企业的研究，形成并发展了我国当代的企业理论。

第三节 企业在产业经济中的地位和作用

一、企业的地位

企业是一个历史的范畴，在它出现以前相当长的历史时期，人类的生产活动是以个体或群体为单位进行的，是以生存为目的、与自然界进行斗争并创造出生活资料的活动。那时的生产单位显然不是企业。当社会生产力有了一定程度的发展，当人类的生存有了一定的保障和稳定性的时候，更多的生产活动开始以家庭为单位或小的手工业作坊的形式进行，而且以交换为目的的生产活动逐渐成为主流，追求价值的增值逐步取代了一般生活资

料的生产，价值规律在这个过程中逐步确立了它对社会经济活动的支配和调节作用。严格地讲，那些家庭手工工场或手工业作坊并不是真正意义上的企业，但真正的企业却是在它们之中萌发生成的。企业产生的根本动因是追求更多的价值增值。正如西方制度学派的主要代表人物凡勃仑在其《企业论》一书中精辟地指出：“企业的动机就是金钱利益……它的目的和通常的结果是财富的积累。”^① 日本东京大学富永建一教授也认为，企业的动机就是以一定的投入换取最大的利润。^② 其实，企业以追求最大利润为动机的思想在我们前面提到的新古典企业理论中早有表述，在它们那里企业是作为以追求利润最大化为原则的经济人而存在的。企业的这一特性可以类比于资本。马克思在《资本论》中曾引用英国一位学者托·约·登宁关于资本的评论：“资本害怕没有利润或利润太少，就像自然界害怕真空一样，一旦有适当的利润，资本就胆大起来。如果有 10% 的利润，它就保证到处被使用；有 20% 的利润，它就活跃起来；有 50% 的利润，它就铤而走险；为了 100% 的利润，它就敢践踏一切人间法律；有 300% 的利润，它就敢犯任何罪行，甚至冒绞首的危险。”^③ 这就是资本（或资本家）的本性，从某种意义上讲企业或企业主也有类似的本性或内在冲动。

正是由于企业可以把更多的要素合理的组合在一起，可以通过合理的分工协作产生更大的生产力，同时又减少了社会交易成本，从而可以获得更大的利润，因此迎合了企业主的组织冲动。当社会经济条件具备，即生产力有了一定程度的提高、商品经济有所发展、资本和劳动力市场开始出现时，企业就自然而然地应运而生。因此，可以说企业组织产生的最根本动因来自它本身发展的冲动，而它能够产生则归功于一定的社会经济条件的具备。

企业一经建立，就显示出了强大的生命力，较之其他形式的经济组织，它们能够进行更有效率的设备投资，不断采用新技术，生产、销售新的和更好的产品，满足社会的需要。它们还能决定使用何种经济资源于何种生产活动中，可以使资源得到更加合理和有效的配置。并且，它们已成为现代经济社会中职业和收入的主要源泉。尤其在现代市场经济条件下，企业担当起了为整个社会提供商品和服务的主要媒介，正如图 3-4 所表明的那样，企业已成为现代社会大多数经济活动的直接参与者以及生产经营活动的主体。而且，在现代社会中企业的经济地位和作用是如此关系重大，以致它开展活动的效果已经成为整个社会经济繁荣关键性的决定因素。

正是因为企业在现代社会的经济活动中具有不可或缺的重要地位，所以，现代经济学尤其是微观经济学把企业作为最基本的分析单位和研究对象。而在介于微观经济学和宏观经济学之间的产业经济学中企业也有着十分重要的地位。主要表现在以下两个方面：

（1）企业是产业分析和研究的出发点。我们知道产业经济学的研究对象是产业，而所

^① 凡勃仑. 企业论. 北京: 商务印书馆, 1959.

^② 富永建一. 经济社会学. 天津: 南开大学出版社, 1984.

^③ 马克思. 资本论. 第 1 卷. 北京: 人民出版社, 2006.

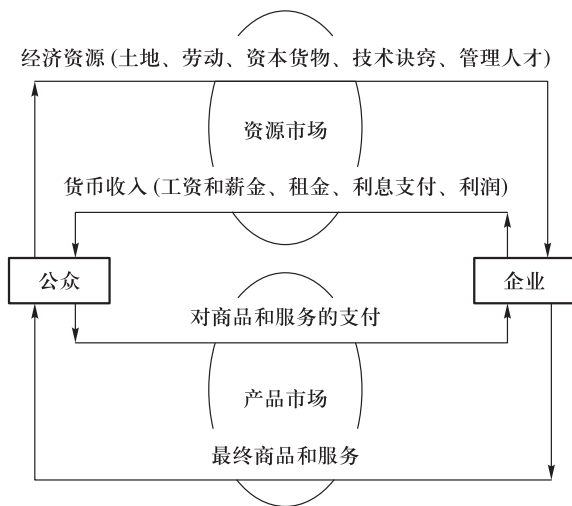


图 3-4 企业在现代经济活动中的地位与作用

谓产业简单地就是指具有某类共同特性的企业群或企业集合。这样，不同企业所具有的某类共同特性就成了划分产业的基准。而不同产业究竟由具有什么样共同特性的企业群来构成，则取决于具体经济分析的需要。例如，产业组织中的“产业”以“生产同类或有密切替代关系的产品、服务”这一特性，作为划分不同企业之“产业”归属的基准。之所以选择企业的上述特征作为划分“产业”的基准，是因为只有生产同类或有密切替代关系的产品、服务的企业群，彼此之间才会发生竞争或垄断的关系。只有以这类企业集合为研究对象，才有可能对竞争和垄断进行经济分析，而这正是产业组织理论所需要的经济分析。同样，为了将经济分析深入到社会生产、再生产过程内部，研究各种具体生产和具体需要之间、中间需求和中间供给之间、最终需求与最终供给之间，以及各部门之间“搭配”的均衡状态，来寻找总量失衡的具体原因，必然选择“具有使用相同原材料或相同生产技术、工艺或相同产品用途”这一特性，作为划分不同企业之“产业”归属的基准。而这正是产业结构理论中对“产业”的界定。

(2) 企业行为本身就是产业组织理论研究的对象。同一产业内企业的数量和规模是划分不同市场结构的重要依据。而在不同的市场结构下，处于不同地位的企业具有不同的市场行为，各个企业不同的市场行为又是决定其各自市场绩效的决定性因素。所有这些正是产业组织理论研究的主要内容。

二、企业的作用

正如上面所分析的那样，企业在现代经济社会中具有不可替代、非常重要的地位，这与它所发挥的作用是密切联系在一起的。在现代经济社会中，企业发挥着巨大的作用，主要表现在以下三个方面：

(1) 企业是社会财富的创造者。企业的生产过程就是创造新价值的过程，整个社会的收入都依赖于企业的生产活动。在现代经济社会中，企业一方面为整个社会提供其所必需的商品和服务，另一方面又是职业和收入的主要源泉。也就是说，在当今社会，企业是整个人类社会赖以生存和发展的物质资料的生产者，是社会财富的主要创造者。

(2) 企业是推动社会生产力发展和人类进步的主要力量。追逐利益最大化的内在动机与优胜劣汰的外在竞争压力要求企业必须不断采用新技术和设备，扩大生产规模，提高生产效率，这样才能在日益激烈的市场竞争中求生存、求发展，从而推动整个社会生产力不断向前发展。

(3) 企业是经济增长、经济发展的主要动力。现代经济增长主要依靠投入的增加和技术的进步。而今企业是整个社会投资的主体，也是研究与开发的主体。投入的增加主要靠企业，技术进步（尤其是将先进的科学技术知识转化成现实的生产力）也主要是靠企业。因此，我们可以说企业是推动现代经济增长的主要动力。

上面概要论述了企业对整个经济的作用。具体到产业领域，企业对产业的发展也发挥着非常重要的作用。以我国今后产业的进一步发展为例，主要体现在以下两个方面：

(1) 企业将成为我国产业发展的主体和突破口。这是因为：第一，要从根本上解决我国资源利用效率低下的问题，最终还要靠企业来完成；第二，企业能否适应国内外市场需求的变化、不断创新，是产业能否不断发展的关键；第三，企业是国家宏观调控的微观基础，国家优化资源配置的措施如果没有企业的呼应，就不能落到实处；第四，现代企业制度的建立，很大程度上取决于企业自身的努力；第五，由于银行不良债权主要是企业经营不善或相互拖欠造成的，因此防范金融风险，企业也负有很大责任。

(2) 企业是产业结构升级和增长方式转变这一系统工程的核心环节。提升产业结构、改变增长方式主要依靠提高投入生产要素（资金、劳动、知识和技术）的使用效率，把实现生产力质的飞跃作为发展经济的首要任务。实现生产力质的飞跃，是一项系统工程，应从教育开始，构成一个链条：即教育（人才培养）—研究与开发（R&D）—科技成果转化（基本建设、技术改造、技术引进、技术市场等）—企业技术进步—产业技术进步—经济增长质量提高和经济增长方式转变。我国必须相应建立起国家技术创新体系，充分发挥政府、企业、科研机构、大专院校及中介组织的作用，以推动产业技术进步。在这里企业是主体和突破口，这是因为企业不仅是提高生产效率、提升产业结构的主体，而且是研究与开发、进行知识和技术创新的主体。进入知识经济时代，企业将是一所大学校，是教育、研究、生产的重要阵地。

思考题

1. 试论述在完全竞争的市场条件下，短期与长期行业均衡及企业最优规模分别是如何决定的。
2. 什么是范围经济？试证明只要成本函数是严格次可加的，则必然存在范围经济。
3. 按照科斯的观点，试简要论述什么是企业。

4. 描述交易性质的三个维度分别是什么？如何解释企业纵向一体化现象？
5. 古典企业具有哪些特征？它之所以产生必须具备哪两个前提条件？
6. 简述东方人本主义企业理论的主要观点。
7. 与西方企业比较，东方企业具有哪些特点？
8. 简要论述企业在产业经济中的地位和作用。



思考题参考答案

※ 本章案例 ※

我国公用企业与铁路改革

公用事业是生产力发展到一定阶段，人类生活和经济社会化的产物，在现阶段是指具有各企业、事业单位和居民共享的基本特征的，为城市生产、流通和公众生活提供产品和服务的各项事业的总称。在我国国家工商行政管理总局发布的《关于禁止公用企业限制竞争行为的若干规定》中，将公用企业定义为供水、供电、供热、供气、邮政、电讯、交通运输等行业的经营者。公用事业的基本特征在于以下方面：

第一，公共利益性。公用事业提供的产品、服务为公众日常所需，没有足够的替代选择，需求弹性很小。如火车虽有相应的替代品，可由长途汽车、飞机、轮船等替代，但替代品在品质、价格等方面差别较大，实际上可替代性仍较小，这从每年春运时提高火车票价并不能真正减少火车乘客的数量可以看出。因此，公用事业如发生短缺、质次价高等情形，容易引起社会恐慌、民怨、民愤，影响社会的安定团结。

第二，不同程度的自然垄断性。公用事业的产品、服务往往要通过线路、管道、公路、铁道等网络来提供，网络建设耗资费时，同样的网络难以重复建设以开展平等竞争，因而具有自然垄断特性。自然垄断使公用事业处于独占或寡占地位，加上产品和服务的需求弹性较小，处于垄断地位的企业可能会提高价格或降低质量以谋求垄断利润，寡头企业则有合谋提价的倾向。

第三，不适用反垄断法。在自然垄断和公共利益的名义下，形成了公用事业由国家或政府投资经营的某种传统，并由特别法规对其加以规定和调整。又由于一国公用事业的发展程度反映着该国的技术水平、经济实力和文明程度，使它披上了一层神圣的光环。即使将其委托给私人经营，法律对它的调整也是庇护、关爱有加而不是有效的监管。自19世纪末公用事业开始大规模发展以来，在其经营中长期难以形成有效的竞争机制。反垄断法一般将它列入适用除外的范畴。

第四，公用事业所提供的产品或服务有时质次价高，消费者权益得不到有效保护。垄断或限制竞争的初衷，是为了提高效率、维护公众利益，然而事与愿违，高成本、低效率构成了传统公用事业经营模式的基本特征。从我国多年来的实际情况看，电信、铁路、电力等行业乱收费现象屡禁不止，官商作风严重，同时由于其所处的垄断地位，往往对其自身损害消费者权益的行为几乎不承担什么责任。对此，公众越来越难以忍受，公用事业的改革日益成为社会关注的热点问题。据报道，国家计委会同信息产业部和国家电力公司开展专项检查的结果表明，仅1998至2000年的三年内，电信行业违法收取资费达21.7亿元，电力行业违法收取的金额更高达27.4亿元。据国家工商行政管理总局公布的统计资料，公用事业服务质量差和收费透明度低成为消费者投诉的众矢之的，其中以电信、邮政、供水、电力、煤气部门居多。另据国家统计局中国经济景气监测中心的抽样调查，在老百姓的心目中，最应该破除垄断的行业，电信排第一，其次是铁路、邮政和电力。与此同时，职工年均工资收入额最高的电力、邮电、煤气、水生产与供应等行业与年均工资收入最低的行业之比不断拉大，1991年为1.24:1，1997年达到2:1。而近年经济发展平稳，人们明显感到这些行业提供的产品或服务的价格不降反升或者很少下降，开支有增无减的，恰是电信、水电、邮政等消费支出。

这些并不完全是中国特色，发达国家的公用事业也存在同样的弊端，只是不同国家的程度不同而已。自20世纪70年代末以来，以英国电信的改革为标志，发达国家开始了在公用事业及自然垄断行业中引进竞争机制的改革，改革的方针和目标是“打破垄断、引入竞争、提高效率”，并取得了成效。例如，英国电力工业改革之后，1991年到1993年发电企业的税前利润增长了56.25%，劳动生产率提高了59.3%，改变了电力供不应求的局面，电价呈下降趋势，服务质量改善。

在我国，公用企业的改革如铁路运输改革成果显著。2018年是改革开放第40年，这40年也是中国铁路主动求变、突破藩篱，改革传统体制，由国民经济“瓶颈”成为国民经济“引擎”，由落后时代到引领创新，由追赶先进到世界领先的历史进程，由以下我国铁路运输改革的历程可见一斑。中国铁路改革从时间点上可分为三大过程。

1. 初步市场化（1991—2002年）

在“八五期间”，铁路改革初步尝试市场化方向，部分试点单位进行政企分离尝试。铁道部希望通过融入市场经济改革解决对国家财政依赖的现状。党的十四大召开后，社会主义市场经济体制逐渐建立，改革开放和现代化建设进入新阶段，1993年1月，铁道部全国铁路领导干部会议确立了铁路改革的基本思路，核心是把铁路传统的计划经济体制转换成市场经济体制。为了深化铁路改革，铁道部制定了《关于贯彻党的十四届三中全会决定，深化铁路改革若干问题的意见》，确立了铁路深化改革的总体目标：“在国家宏观调控下，发挥市场对铁路运力等资源配置的基础性作用，建立适应社会主义市场经济的铁路管理体制和运行机制，加快铁路建设，扩大运输能力，改善经营管理，提高经济效益，更好地为国民经济和社会发展服务”。

1993年2月，经国务院批准，在原广州铁路局基础上成立了广州铁路（集团）公司

(以下称广铁集团),广铁集团是全路第一家铁路运输企业集团。1996年广铁集团创建了全路第一家股份制运输企业——广深铁路股份有限公司,并在香港和纽约成功发行H股,2006年12月22日在上海证交所成功发行A股。

2. 主辅分离(2003—2010年)

铁路改革的第二阶段围绕着“主辅分离”的思想展开。2003年年底,中国铁路剥离了集装箱、特种货物、行包行邮等资产,成立了中铁集装箱、中铁特货和中铁快运三大专业运输公司。至2005年年底,铁道部已将下属的826所中小学、65所职业学校、208所医院和225所幼儿园全部移交地方政府管理。2005年铁道部撤销了铁路分局,实行铁路局直接管理站段体制,2009年“主辅分离”改革继续推进,铁路开始将公、检、法部分移交地方政府。虽然大部分职能机关拥有了独立法人,但是从本质上并没有充分的独立自主权,“主辅分离”改革方向并未从实质上改变政企合一的状况。

前两阶段改革的失败,主要都是铁道部的自我改革为主,并未真正从根源上做到政企分离,对铁道部的核心体制并未触及。

3. 政企分离为起点,多重改革并行(2011年至今)

随着铁路财务状况不断恶化,进行体制改革不但是提高铁路效率的最优选择,也是在强大的财务压力下不得不做的动作。2011年以来,政府不断提出铁路改革的总体方案,确立铁路的市场地位,使改革进入突破性阶段。

2012年国务院发布《关于改革铁路投融资体制加快推进铁路建设的意见》,该文件主要从推进铁路投融资体制改革、多方式多渠道筹集建设资金、不断完善铁路运价机制、建立铁路公益性政策性运输补贴的制度安排、加大力度盘活铁路用地资源、强化企业经营管理提高资产收益水平、加快项目前期工作形成铁路建设合力等方面提出具体要求。文件对于推进铁路市场化有着标志性的作用。2016年年初,发改委公布全面放开高铁动车票价定价权,改由中国铁路总公司自行定价,这是铁路票价市场化的一个重要标志。

2013年政企分开后,改革开放以来困扰铁路多年的“政企不分”问题开始进入实质性解决与实施阶段,后铁道部阶段,铁路改革的重点逐步转向深化运输供给侧结构性改革。

2018年12月,中央经济工作会议指出要加快国资国企改革,坚持政企分开、政资分开和公平竞争原则,做强做优做大国有资本,加快实现从管企业向管资本转变,改组成立一批国有资本投资公司,组建一批国有资本运营公司,积极推进混合所有制改革,加快推动中国铁路总公司股份制改造。2019年1月,中国铁路总公司工作会议提出,加快推进铁路股份制改造为牵引,深化以经济效益为导向的制度改革。股份制是有效的资产组织形式,可以快速集聚社会资本,可以改善公司的资产基本面状况。同时,针对当前投融资问题,股份制改革将拓宽融资渠道、纾解融资压力。股份制改革在2019年成为改革重头戏。

腾讯(深圳市腾讯计算机系统有限公司)、吉利控股(浙江吉利控股集团)、顺丰入股铁路混改,基于推动股份制改造之上的混改试点有序推进。2018年4月,腾讯和吉利控股组成的联合体成功拿下动车网络49%股权,成交价为43亿元,吉利控股占股39%,腾

讯占股 10%，中铁总公司占股 51%。7 月 5 日，国铁吉讯科技有限公司正式揭牌成立。2017 年 12 月，动车网络成立，是中铁总公司确定的下属企业中唯一经营动车组 WiFi 的企业。2018 年 8 月 29 日，中铁顺丰国际快运有限公司在深圳揭牌成立，中铁快运占股 55%，顺丰占股 45%。

京沪高铁启动上市，铁路资产证券化有望提速。2019 年 2 月 26 日，北京证监局官网公布了《中信建投证券关于京沪高铁首次公开发行股票并在主板上市辅导基本情况表》，这意味着中国铁路总公司控股企业京沪高速铁路股份有限公司正式启动 A 股上市工作。京沪高铁被誉为“世界上最赚钱的高铁”，2015 年至 2017 年，已连续三年盈利，每年盈利分别为 65.81 亿元、95.27 亿元、127.16 亿元，2020 年 1 月成功上市。京沪高铁全长 1318 公里，纵贯北京、天津、河北、山东、安徽、江苏、上海七省市，连接“京津冀”和“长三角”两大经济区，是我国“八纵八横”高速铁路主通道的重要组成部分。京沪高铁的成功上市，有利于优化负债结构，进一步增强盈利能力，有望出现中国铁总、铁路旅客、民间资本三方共赢的局面，会为优质国有基础设施资产证券化改革探路。

未来混改力度加大，助力铁路建设。中国铁路总公司有望继中国联通之后，成为又一家在集团层面引入非国有资本、组建混合所有制股权结构的中央企业。按照《中长期铁路网发展规划》，到 2020 年，铁路网规模达到 15 万千米，其中高速铁路 3 万千米；到 2025 年，铁路网规模达到 17.5 万千米左右，其中高速铁路 3.8 万千米左右。我们可以预见未来十年仍是铁路建设的高峰期，资金需求仍然巨大。通过混合所有制改革引入非国有资本，是解决铁路建设尤其是支线铁路建设资金来源的一条重要途径。混改有利于稳定铁路的总负债和杠杆率，也有利于引入市场化运营机制，提升运营管理效率。

问题：

1. 你认为我国公用企业的改革方向是什么？
2. 国外公用企业改革进程对我国有什么借鉴意义？
3. 我国国家铁路局铁路运输业改革的目标模式是什么？
4. 我国国家铁路局铁路运输各个时期的改革特点是什么？