

否定企业的企业理论： “企业契约论”批判*

●林金忠

(厦门大学经济研究所 福建 厦门 361005)

科斯所开创的现代企业理论因科斯本人的含混表述和自相矛盾为后来演变成为企业契约论开了方便之门。企业契约论的共同特征是，从泛化的交易概念出发，用契约分析的方法，试图将企业组织还原为一组契约，因而把企业的性质说成是“一组契约关系的联结”。科斯之后，张五常、詹森和梅克林等将企业契约论推到极端境地，企业因彻底“契约化”而“非组织化”了，这实际上否定了企业作为社会实体的存在本身。企业的本质规定性，应从要素集结之后的企业内部的经济活动以及在活动中所形成的人与人之间的各种社会和经济关系中去寻找。这些活动与关系，恰恰正是新古典经济学企业“黑匣子”里面所隐藏的内容。

关键词：企业 交易 契约 交易费用 企业契约论

中图分类号：F270 文献标识码：A 文章编号：1003—5656(2003)05—0091—07

一般认为，现代企业理论由科斯开其先河，奠基之作是《企业的性质》一文。这篇文章最引人瞩目之处在于对企业存在的合理性，从而企业的性质，作了经济学解释。由于交易费用概念在其中起着关键作用，故科斯的的企业理论被称为企业交易费用理论。企业交易费用理论原本是现代企业理论之基础，换言之，其他分支都是在此基础上拓展或衍生出来的。

然而，随着时间的推移，特别是自上个世纪70年代以来，经过一些经济学者的阐发，企业交易费用理论却演变成了企业契约论。企业契约论也是观点差异显著的一系列理论的统称，其所以如此统称，乃因这些理论都有一个共同点，即都是从交易的角度，用契约分析的方法，将经济组织还原为一组契约。时至今日，企业契约论俨然成了现代企业理论的主流，有人甚至干脆就把现代企业理论说成是企业契约理论^①。

那么，科斯的的企业交易费用理论何以会演变成企业契约论？这种演变意

* 本文撰写过程中得到厦门大学吴宣恭教授的诸多指导，也得到李文溥教授的悉心指点，在此诚挚谢意。当然，作者对本文的观点负责。

^① 参见 张维迎，企业理论与中国企业改革[M]，北京：北京大学出版社，1999. 31.

味着经济学对企业的认识是前进了，还是后退了？本文试图回答这些问题。

一、科斯与企业契约论

有些人认定科斯就是企业契约论者^①。这是一种误解。科斯还算不上企业契约论者，他对企业性质的见解与在他之后的那些企业契约论者的说法不同。这种误解之所以产生，部分地起因于科斯本人对自己理论的含混表述，从而为企业契约论开了方便之门。为了说明这一点，最好还是回到科斯的有关论述。

在《企业的性质》一文中，科斯开门见山就提出一个根本性问题：“假如生产是由价格机制调节的，生产就能在根本不存在组织的情况下进行。面对这一事实，我们要问，组织为什么存在？”^②。又说：“倘若价格机制能够有效地配置资源，那么为何在企业内部仍需对资源配置进行计划指导？”^③在这里，科斯提出了现代企业理论的一个基本理论问题，即市场中为什么存在着企业。显然，回答这个问题的基础在于把握企业本身的性质。

科斯对企业性质的把握，以市场与企业的两分法(dichotomy)为逻辑起点。他认为，市场是一种交易的协调机制，由一系列交易及其规则所组成，而企业是一个组织，内部实行的是行政协调机制，即以企业家为指挥中心的行政组织系统。从这个意义上说，市场不是企业，而企业也不是市场。但科斯同时认为，二者均属于资源配置的协调机制，它们之间是可以相互替代的。他写道：“在企业之外，价格变动决定生产，这是通过一系列市场交易来协调的。在企业之内，市场交易被取消，伴随着交易的复杂的市场结构被企业家所代替，企业家指挥生产。显然，存在着协调生产的替代方法”^④。

为什么要用企业替代市场，从而让各种生产要素归企业家指挥呢？科斯认为，根本原因在于通过市场利用价格机制来协调资源配置是有成本

的，他称之为交易费用。正是为了节省交易费用，才把某些资源配置活动转到企业内部，即让企业家指挥各种生产要素。可问题还在于：由企业家来指挥各种生产要素何以就能节省交易费用呢？

为了回答这个问题，科斯引进了要素契约的概念。他认为，这种要素契约是一次性的和长期的。他写道：“当存在企业时，契约不会被取消，但却大大减少了。某一生产要素(或它的所有者)不必与企业内部同他合作的一些生产要素签订一系列的契约。当然，如果这种合作是价格机制起作用的一个直接结果，一系列的契约就是必需的。一系列的契约被一个契约替代了。”“如果签订一个较长期的契约以替代若干个较短期的契约，那么，签订每一个契约的部分费用就将被节省下来”^⑤。由此可见，在科斯看来，也正是因为企业家与生产要素所有者之间的一次性的、长期的要素契约，代替了市场交易各方之间的一系列的、短期的契约，才使得交易费用得以节省，才使得企业取代了市场，因而才使得企业的存在具有经济合理性。

很明显，科斯是为了说明企业这一资源配置的协调机制何以能节省交易费用，才在论述中引进了要素契约的概念。然而，在科斯之后的那些企业契约论者们恰恰抓住了这一点，依此断定科斯就是企业契约论者。笔者认为这是一种误解，因为在科斯的有关论述中，他对企业性质的看法，根本不同于那些企业契约论者，具体表现在：(1) 科斯把企业视为一种行政协调机制，即以企业家为指挥中心的行政组织系统，企业内部存在着权威，存在着命令与服从关系，而在那些企业契约论

^①除了张维迎(见前页注①,第32页),易宪容也持这种观点。参见:易宪容.现代契约经济学导论[M].北京:中国社会科学出版社,1997.237.

^②科斯.企业的性质[A].企业、市场与法律[C].上海:上海三联书店,1990.3.

^③科斯.论生产的制度结构[M].上海:上海三联书店,1994.3.

^④同注②。

^⑤同上,第6页。着重号是引者加上的。

者那里,企业内部关系与外部关系一样,都仅仅是交易和契约关系,不存在权威。(2)在科斯看来,市场与企业是“两分的”(dichotomized),亦即市场是在企业之外,当然企业也不同于市场,而在企业契约论者那里,则无所谓企业与市场之分,因为区分企业的“内”与“外”是没有意义的。(3)科斯之所以引进要素契约概念,目的仅仅在于说明企业替代市场何以能节省交易费用,而并没有像企业契约论者那样认为企业的本质就是契约关系。因此,仅仅根据科斯使用过要素契约概念,便认定他是一个企业契约论者,显然是一种误解。

但本文同时也认为,这种误解之所以产生,却是与科斯本人对自己理论的含混表述分不开的。仔细阅读过科斯为数不多的论著的人可以看出,《企业的性质》一文,正如科斯的几篇文章一样,都存在着表述上的含混之处。其实,科斯自己在事后也承认这一点。比如,针对张五常常在《关于新制度经济学》一文中提出的“我们不能在任何经济学意义上将企业看作是单独的实体”,科斯的评论是:“我不能同意这种观点。我认为这些组织、企业、实体,大多数经济活动都是在它们内部发生的,……我认为张五常的这一观点是错误的,但我也认为我应对这种错误在方法上负主要责任。正如我在耶鲁大学讲座中所指出的那样,在《企业的性质》一文中存在着严重的缺点,这误导了经济学家的注意力。”^①“我只是感到遗憾,由于我思想的混乱可能误导了张五常,正如这种情况一样,我担心,误导了另外不少的经济学家。”^②这里所说的《企业的性质》一文存在的缺点,以及这种缺点对经济学家的误导,指涉科斯对自己理论的含混表述。笔者觉得,科斯是一个极具洞察力的人,但并不是一个善于运用语言来表述自己的思想的人。这一点还可以从他的《社会成本问题》一文在叙述上的冗长和累赘看出。

最值得一提的是,科斯在论述企业存在的经济合理性乃至企业的性质时,含混地使用了两种

不同意义的契约概念:一种是在企业与市场的相互替代这一层意义上,即在企业的外部交易关系中使用的契约概念;另一种是在谈论企业的边界这一层意义上,把企业内部关系也视为交易关系,因而也是一种契约关系。在第一种意义上,科斯为了说明企业存在的经济合理性,把企业的形成归结为通过一次性的、长期的契约关系的缔结,以形成组织内部的权威与服从关系,而把市场交易理解为多个短期的契约关系。企业之替代市场,乃因用一个长期的契约代替多个短期契约可以节省交易费用。在这里,契约仅仅作为解释何以能节省交易费用的一个中介性概念,理论的落脚点还是交易费用概念。在这个意义上使用契约概念,仍然是与科斯的“两分法”的内在逻辑相一致的。而在第二种意义上,科斯在解释企业内部关系时也使用了契约概念,如此就势必与他的“两分法”的内在逻辑自相矛盾了。这种自相矛盾表现在:一方面,他把企业内部关系理解为某种权威关系,即由企业家来指挥和协调资源配置活动,因而企业内部关系不能简单地归结为交易关系,也不能简单地用契约概念去概括。用他的话说:“在企业之内,市场交易被取消,伴随着交易的复杂的市场结构被企业家所代替,企业家指挥生产。”然而,另一方面,他又说:“企业将倾向于扩张直到在企业内部组织一笔额外交易的成本,等于通过公开市场上完成同一笔交易的成本或在另一个企业中组织同样交易的成本为止”^②。这里使用了“在企业内部组织一笔额外交易”这种表述用语,表明他是把企业内部关系也视为交易关系,而在前一段引文中他还说“在企业之内,市场交易被取消”。前后说法是自相矛盾的。如果肯定指挥

^①拉斯·沃因,汉斯·韦坎德. 契约经济学[M]. 北京: 经济科学出版社, 1999. 94-95.

^②科斯. 企业的性质[A]. 企业、市场与法律[C]. 上海: 上海三联书店, 1990. 3, 10. 着重号是引者加上的。

与服从关系不同于交易关系^①,那么为何时而说“在企业之内,市场交易被取消”,时而又说“在企业内部组织一笔额外交易”呢?反之,如果说指挥与服从关系也属于一种交易关系,那么前面所说企业对市场的替代^②之说究竟又有什么意义呢?

由此可见,科斯关于企业性质及其存在合理性的解释本身就具有含混之处,这种含混不仅意味着模棱两可,甚至还意味着自相矛盾。如上所述,科斯本人事后似乎意识到了这种内在的自相矛盾,因此他反对张五常把企业外部和内部关系都理解为交易和契约关系、以至于得出“不知企业为何物”的看法,也反对企业契约论者将企业“契约化”、从而“非组织化”的做法。他一直强调“企业问题的重要性在于,在一定范围内,雇主有权控制雇员的行动。”^③笔者认为,纵观科斯的整个思想,他并不是一个企业契约论者,虽然他的理论的含混为后来的企业契约论开了方便之门。在下文将会看到,虽然企业契约论者都宣称自己的理论源于科斯,但事实上恰恰偏离了科斯的本意。

二、企业契约论意味着理论发展还是倒退

科斯之后的企业理论似乎都有一种倾向,即竭力将企业内部关系与外部市场关系加以泛化和同质化,亦即笼统地把它们都说成是交易关系或契约关系。在阿尔奇安(A. A. Alchian)和德姆塞茨(H. Demsetz)的《生产、信息成本与经济组织》(1972年)中,雇主与雇员之间的关系被说成是店主与消费者(顾客)之间的关系并无本质之分的;换言之,雇主与雇员之间的企业内部关系,与店主与消费者(顾客)之间的企业外部关系都仅仅是交易关系,因此前者根本就不存在权威^④。照此说来,就很难说科斯对企业与市场的两分法究竟还会有什么意义了^⑤。由此可见,阿尔奇安和德姆塞茨在阐发科斯思想的同时,却已超出了科斯的本意了。

到了张五常教授那里,这种泛化和同质化的做法,变得更加明显了。张五常把企业外部市场关系与企业内部关系均视为交易关系,他称前者为产品交易,后者为要素交易,它们是完全同质的。这两种交易都是契约关系,只是具体的契约安排形式有所不同而已。由此,他认为,企业并不是如科斯所说的那样取代了市场,而只是“一种契约形式取代另一种契约形式”。在这种契约形式的取代之下,意味着要素市场取代了产品市场^⑥。在他看来,产品交易与要素交易都是交易,产品交易的契约与要素交易的契约都是契约;产品交易的契约是发生在市场中,而形成企业的要素交易的契约也是发生在市场中的^⑦;要素市场取代产品市场,但二者都是市场。如此,企业外部关系是市场关系(是交易关系),企业内部关系也是市场关系(也是交易关系);甚至可以更彻底地说,根本就无所谓企业的“内部”与“外部”之分。照此说来,企业与它

①在通常意义上,交易关系是两厢情愿的平等关系,当事人都有选择的自由,任何一方都不能将自己的意志强加于对方。而权威关系则在本质上是命令、支配与服从、被支配的关系,是一方强加于另一方的关系。因此,在通常意义上,交易关系应该有别于权威关系。若是将权威关系也视为一种交易关系,那就需要将通常意义上的交易概念加以“泛化”,亦即把交易概念的外延加以过度扩展,以至于超出概念内涵所能统摄的范围。在科斯之后的企业契约论者正是这样做的。下文将会看到,这种“泛化”了的交易概念,思想上渊源于老制度主义者康芒斯。其错误是属于概念性的错误,如同将“无色”也视为一种“颜色”,将“无形”也视为一种“形”一样,都属于将一个概念过度“泛化”的概念性错误。

②“替代”一词,本身已意味着两种事物是不同的,否则谈论“替代”又有什么意义呢?

③拉斯·沃因,汉斯·韦坎德. 契约经济学[M]. 北京:经济科学出版社,1999. 94.

④参见:德姆塞茨. 所有权、控制与企业——论经济活动的组织:第一卷[M]. 北京:经济科学出版社,1999. 147. 需要指出的是,阿尔奇安和德姆塞茨两人后来都改变了早期看法,变得越来越不象企业契约论者了(参见:约翰·克劳奈维根. 交易成本经济学及其超越[M]. 中译本,上海:上海财经大学出版社,2002. 198-225.)

⑤巴泽尔干脆直截了当地点明:“企业与市场是一种错误的两分法”(参见:巴泽尔. 产权的经济分析[M]. 上海:上海三联书店,上海人民出版社,1997. 71-74.)

⑥张五常. 企业的契约性质[A]. 陈郁. 企业制度与市场组织——交易费用经济学文选[C]. 上海:上海三联书店,上海人民出版社,1996. 250.

⑦为此,易宪容刻意地使用“市场的企业合约”一语,目的在于强调企业契约也是发生在市场中的(参见:易宪容. 现代合约经济学导论[M]. 北京:中国社会科学出版社,1997. 235.)

的外部市场之间当然就毫无区分界限了。

于是,毫不奇怪,在张五常那里,企业的界限、甚至就连企业本身究竟是什么变得模棱两可了。他这样写道:“一个‘企业’可能小到只是两个投入要素的所有者之间的契约关系,或者如果一系列的契约允许扩散,它又可以大到包容整个经济。”“这里提供的这种方法所具有的最富意义的地方是,我们对于企业的规模无法说得更多,因为我们无法确切地知道企业究竟是什么”^①。如此说来,企业的界限不仅模糊了,甚至消失了。最后得出的结论自然是“不知企业为何物”。而他竟反而把这种认识称为“最富意义”的。我们不禁要问:如果连企业究竟是什么成为无从知晓的问题,那么这样的理论还能否称之为“企业理论”呢?

可见,张五常对科斯的企业交易费用理论的“发展”已经走得太远了,以至于走到了科斯本意的反面。如果说科斯尚且有意于区分市场与企业,只是因表述含混和模棱两可而不自觉地陷入自相矛盾的话,张五常则连市场与企业也不加以区分,企业没有界限,甚至不知企业为何物。如此一来,他不仅否定了科斯的学术成就,实际上也否定了企业本身。如果说,在科斯那里,企业的契约理论还仅仅是一种潜在的倾向的话,那么在张五常那里,这种理论已被发展成了现代企业理论中的一种彻头彻尾的“契约主义”(contractualism)。

在现代企业理论中,除张五常之外,更为典型的契约主义者当数詹森(M. Jensen)和梅克林(W. H. Meckling)。在詹森和梅克林那里,企业契约论已走到了极端境地。他们从单纯的契约关系角度去把握企业的性质。由于他们把企业视为“一组契约关系的联结”(nexus of contracts),而契约关系只是一种法律关系,因此,很自然地,他们推出的结论是:企业乃“一种法律虚构”^②,或者说“各种复杂契约形式的合法虚构”^③。

既然企业本身只是契约关系的联结,而企业外部的市场也是由一系列契约关系所构成的,于

是毫不奇怪,在詹森和梅克林看来,无所谓企业的“内部”与“外部”之分。他们说:“试图区分哪些事情在企业(或任何别的组织)里面和哪些事情在‘外面’,意义不大或根本没有任何意义”^④。这一点与张五常的上述见解并无二致,只是更彻底,也更极端而已,比如在一个注释中他们写道:“在我们看来,法律假设亦可译为‘法律虚构’——引者注意指依据法律的人工构造物,这就可以将特定组织作为个人来处理”^⑤。由此可见,詹森和梅克林是把企业组织视同于一个“个人”,在市场上与其他也被他们视为“个人”的企业组织或人类个体发生交易,结成一系列契约关系。在这种契约关系下,交易主体均被视为同质的“个人”。作为“个人”的经济活动主体,犹如“原子”一般,企业组织的界限随之彻底消失了。在这样的推导下,他们也就彻底地否定了企业的组织性质,企业因被彻底“契约化”而被彻底“非组织化”——亦即“非实体化”了。所以,毫不奇怪,在他们眼里根本就不存在“企业的目标函数”、“企业的社会责任”之类的东西^⑥。

显然,正如张五常一样,詹森和梅克林对企业性质的认识,也已经完全偏离了科斯的原意了。张春霖曾经敏锐地觉察到了这一点,他说:“詹森和梅克林的定义构成了对科斯定义的否定”^⑦。更进一步说,他们已经否定了企业的存在本身。

上述分析表明,由科斯开创的现代企业理论,

①张五常:《企业的契约性质》[A]. 陈郁:《企业制度与市场组织——交易费用经济学文选》[C]. 上海:上海三联书店,上海人民出版社,1996. 260, 261.

②詹森,梅克林:《企业理论:管理行为、代理成本与所有权结构》[A]. 陈郁:《所有权、控制权与激励——代理经济学文选》[C]. 上海:上海三联书店,上海人民出版社,1998. 8.

③詹森,梅克林:《权利与生产函数:对劳动者管理型企业共同决策的一种应用》[A]. 陈郁:《所有权、控制权与激励——代理经济学文选》[C]. 上海:上海三联书店,上海人民出版社,1998. 86.

④同注②,第9页。

⑤同上,第64页,注释[13]。着重号是引者加上的。

⑥同上,第9页。

⑦张春霖:《企业组织与市场体制》[M]. 上海:上海三联书店,上海人民出版社,1994. 68-70.

经过企业契约论者们的“发展”之后,最后得出的结论竟然是一个没有界限的模糊不清的企业概念。如果说科斯当年提出交易费用概念,解释企业存在的经济合理性,意在打开新古典经济学的企业“黑匣子”的话,那么,在企业契约论者那里,通过将企业彻底地还原为一组契约或契约关系的联结之后,企业又重新被锁进了“黑匣子”,甚至可能是一个比新古典经济学更“黑”的“黑匣子”。现代企业理论原本是从批判新古典经济学的“黑匣子”式的厂商理论出发,从而才显现其理论意义的,但经过企业契约论者的“发展”之后,它又回到了最初的出发点——企业依旧还只是一个“黑匣子”。通过上述分析,也就回答了本文开头提出的问题:从科斯的的企业交易费用理论演变为企业契约论,究竟意味着经济学对企业的认识前进了,还是后退了?

三、结语:企业契约论的理论缺陷

从上述分析可以看出,企业契约论是以泛化了的交易概念为出发点的。这里存在一个明显的方法论问题。将市场关系视为交易关系,用交易概念加以概括,并放入契约分析的框架之内,这是一种理论抽象。就市场关系的实际情况来讲,这种抽象或许还是恰当的。可是,倘若对企业组织内部关系也作如是抽象,亦即用交易概念加以概括,并将它还原为一组契约,那就变成不恰当的抽象了。其所以是不恰当的,乃因企业组织内部关系本质上是异质的(heterogeneous),客观存在着权威,存在着基于层级结构的权力和服从关系,这已经超出了交易概念的内涵所能统摄的范围。将一个概念的外延加以过度扩展,我们称之为概念的泛化。当一个概念的泛化达到极端境地时,就会超出该概念的内涵或本质规定性,从而使这个概念变得没有实际意义了。企业契约论在方法论上的一个明显缺陷,就是将交易概念加以泛化。在那些彻底的(读曰“极端的”)企业契约论者

那里,这种概念泛化达到了无以复加的境地,如上述的张五常、詹森和梅克林便是如此。

从有关文献来看,企业契约论者的这一方法论问题,在思想上渊源于老制度学派的代表人物康芒斯。康芒斯把一切社会关系都归结为“交易”,由此他将交易视为经济研究的“基本单位”,而后他再把交易划分为三种类型:买卖的交易(市场)、管理的交易(企业的上下层之间的交换关系)和限制的交易(政府对个人的关系)^①。以此,试图去解释社会经济现象。康芒斯将交易概念加以泛化的做法,后来被威廉姆森所承袭,再后来就成了企业契约论者的一个理论出发点。企业契约论者之所以都宣称自己的理论渊源于科斯(但事实上恰好偏离了科斯的本意),而不是追根溯源于康芒斯,乃因一方面康芒斯及其老制度学派始终都没有被主流经济学所关注,甚至早已被摒弃;而另一方面,特别是自上个世纪70年代以来,科斯及其交易费用理论的学术地位却处于上升状态,广受推崇。

从现实层面来看,企业契约论者之所以采用这种泛化了的交易概念,并且由此而将企业的性质理解为“一组契约关系的联结”,乃基于一个简单的现象,即:在市场经济中,企业的形成体现为一组生产要素的某种方式的集结,而这种集结,正如经济活动主体之间的其他关系一样,都是通过契约关系来实现的。这个现象无疑是一个客观事实,企业的确是通过契约关系而形成生产要素的集结。但是,笔者认为,企业契约论却忽视了一个更为重要的事实,即:企业的本质特征并不在于这种集结以及实现这种集结的要素契约本身,而在于形成这种集结之后的企业活动以及在活动中所形成的人与人之间的各种社会和经济关系。这种关系本质上是异质的,有指挥与被指挥或支配与被支配的关系(权力关系),也有剥削与被剥削的关系(利益关系),还有其他的各种社会和经济的

^①参见:康芒斯. 制度经济学:上册[M]. 北京:商务印书馆, 1962. 10-11, 73-74, 144.

关系。因此,不能简单地将企业在活动中所形成的人与人之间的各种社会和经济关系归结为所谓的交易关系。企业契约论者只看到形成要素集结的契约关系本身,却撇开了形成要素集结之后的企业内部活动和关系,于是就把契约关系本身说成是企业的性质。可以说,企业契约论的最大理论缺陷就在于此。

笔者认为,作为企业形成之起点,我们可以用契约来说明一组生产要素的集结,但这并不足以把握企业的本质规定性,即企业的性质。企业的本质规定性,应从要素集结之后的企业内部的经济活动以及在活动中所形成的人与人之间的各种社会和经济关系中去寻求。这些活动与关系,恰恰正是新古典经济学企业“黑匣子”里面所隐藏的内容。

对要素集结之后的企业内部活动和关系的考察,就意味着要将企业视为一个作为社会实体的组织。组织的社会实体性是可以被认知的,如通过对特定的组织目标的辨认、特定的成员群体、特定的活动场所、特定的象征性符号或标识、特定的规则等,可认知到某一组织实体的存在,并且认知到该组织与其它组织之间存在的区分界限。企业作为一个组织,乃是人们从事有目的的经济活动的一种群体合作装置,其基本功能在于为经济活动得以实现分工与协调提供一个必要的社会载体或工作平台。分工有助于提高经济活动的效率,所以任何企业组织内部都存在着活动分工,而协调则保障了在分工下群体活动的有序性和协同性,使得活动分工能被有效地导向于企业整体目标的实现。分工与协调必须在一个组织的框架内才有可能实现,企业为分工和协调提供了必要的社会载体或工作平台,而分工和协调则成为企业的两个基本功能。分工与协调的格局因企业的具体情形不同而相应地不同,于是就形成了多种多样的企业组织结构。就大型企业组织来说,企业内部的部门化体现了企业活动的一种常见的分工形式,而层级制则体现了对这种活动分工的一种

常见的协调形式。在不同的企业组织结构中,都涉及到企业内部的权力关系和利益关系,因此,如何理顺这些关系,以达到分工与协调的顺利进行,从而实现企业的整体目标,就成为企业理论应着力研究的有意义的问题。很明显,此类研究的一个理论出发点,就是必须把企业视为一个组织。一个明明白白的观点是,企业的性质恰恰就在于它作为一个社会实体的组织,而不是一组契约或“一组契约关系的联结”。

参考文献:

- [1] 巴泽尔. 产权的经济分析[M]. 上海:上海三联书店,上海人民出版社,1997. 71-74.
- [2] 陈郁(编). 企业制度与市场组织——交易费用经济学文选[M]. 上海:上海三联书店,上海人民出版社,1996. 240-269.
- [3] 陈郁(编). 所有权、控制权与激励——代理经济学文选[M]. 上海:上海三联书店,上海人民出版社,1998. 1-138.
- [4] 德姆塞茨. 所有权、控制与企业——论经济活动的组织:第一卷[M]. 北京:经济科学出版社,1999. 146-176.
- [5] 康芒斯. 制度经济学:上册[M]. 北京:商务印书馆,1962. 10-11, 73-74, 144.
- [6] 科斯. 企业、市场与法律[M]. 上海:上海三联书店,1990.
- [7] 科斯. 论生产的制度结构[M]. 上海:上海三联书店,1994.
- [8] 约翰·克劳奈维根(编). 交易成本经济学及其超越[M]. 上海:上海财经大学出版社,2002. 198-225.
- [9] 拉斯·沃因,汉斯·韦坎德(编). 契约经济学[M]. 北京:经济科学出版社,1999. 61-95.
- [10] 易宪容. 现代合约经济学导论[M]. 北京:中国社会科学出版社,1997. 235-238.
- [11] 张春霖. 企业组织与市场体制[M]. 上海:上海三联书店,上海人民出版社,1994. 68-70.
- [12] 张维迎. 企业理论与中国企业改革[M]. 北京:北京大学出版社,1999. 30-68.

(收稿日期:2003—06—16 责任编辑:刘家新)