

学校编码: 10384
学号: 200209016

分类号 _____ 密级 _____
UDC _____

厦 门 大 学
硕 士 学 位 论 文

纵向一体化企业理论评析

The Analysis about the Theory of Vertical
Integration Enterprises

钟 惠 芸

指导教师姓名: 郭其友 教授

专业名称: 西方经济学

论文提交日期: 2005年 5 月

论文答辩时间: 2005年 月

学位授予日期: 2005年 月

答辩委员会主席: _____

评 阅 人: _____

2005年 5 月

摘 要

纵向一体化也称为垂直一体化,是指在技术上可分离的两个或多个生产阶段集中于一个企业中或者说被置于统一所有权之下的一种合并模式,包括前向一体化和后向一体化。当纵向一体化沿着产出方向或产品销售方向发生时,称为前向一体化。如原材料生产企业进入产品制造领域,产品生产企业扩展到产品销售领域等。当纵向一体化沿着原有的生产投入或原材料供应方向发生时,称为后向一体化。后向一体化的目的是确保企业生产经营的稳定与企业发展所必需的生产资源,通过减少采购成本而降低生产成本,提升产品竞争力。

纵向一体化企业理论是近十几年我国经济学界的一个理论研究热点问题。它始于 20 世纪 30 年代,以新制度经济学派为代表的一批学者对此进行了深刻的研究,取得了丰硕的成果。对纵向一体化企业理论有着重要和直接影响的第一篇论文,是科斯在 1937 年发表的《企业的性质》。之后,在威廉姆森、德姆塞茨、张五常、格罗斯曼和哈特等学者的推动下,纵向一体化企业理论开始迅速发展起来。纵向一体化反映了在某种商品生产和销售过程中的相继各阶段之间的紧密联系,理解了纵向一体化的存在也就理解了企业的存在;说明了纵向一体化的程度也就说明了企业和市场的边界。正因为这样,本文结合马克思的企业理论,在现有的西方纵向一体化企业起源理论的基础上,系统地对西方纵向一体化企业理论的起源、产权、效率边界理论进行了探讨。

本文分为四个部分:第一部分从西方纵向一体化企业的起源理论入手,将其与马克思的企业理论观点进行了比较,对西方纵向一体化企业理论进行了批判性评析;第二部分主要阐述了纵向一体化企业的产权理论,比较了纵向一体化和横向一体化的异同,重点对纵向一体化企业的产权问题进行了探讨;第三部分介绍了纵向一体化企业的效率边界理论;第四部分在前面论述的基础上,从缺陷和价值两个角度对纵向一体化企业理论进行了总结、归纳。

关键词: 纵向一体化; 横向一体化; 产权理论; 企业边界理论

Abstract

Vertical integration theory is a classical topic that begins with 1930s. A flock of scholars have devoted themselves to studying especially new institutional Economics and got substantial achievements. Coase published the first important and influential paper called “The Nature of The Firm”. Afterwards, with the push of Williams, Cheung, Grossman, Hart, Moore etc, vertical integration theory started to develop at very high speed.

Vertical integration means that two or more production phases separable in technology merge to one enterprise or unified ownership. It includes forward integration and backward integration. Forward integration makes enterprises nearer to consumers, for example, raw material processing enterprises merge with products making enterprises and product making enterprises extend to products selling areas. Backward integration aims at ensuring the stability of enterprises management and the production resource. So it can decrease the cost and increase products advantages.

This paper is divided to four parts: The first part introduces the theory of western economists about vertical integration enterprise origin, at the same time has a critical comment on it compared with Marx enterprise theory; The second part begins with enterprise organization structure, compares vertical integration with lateral integration, emphasizes on the statement of vertical integration enterprise property rights theory. The third part is about vertical integration enterprise effective boundary; Last part is based on the former statement, points out the vertical integration enterprise theory’s limits and innovations.

Key words: Vertical integration; Lateral integration; Property rights theory;

Boundary theory

目 录

摘 要.....	1
第一章 纵向一体化企业的起源理论.....	6
一、纵向一体化企业起源的理论解释.....	6
(一) 科斯的“企业替代市场”理论.....	6
(二) 张五常的“要素市场取代产品市场”理论.....	7
(三) 威廉姆森的纵向一体化企业起源理论.....	8
(四) 克莱因、克劳福德和阿尔钦的纵向一体化企业起源理论.....	10
(五) 格罗斯曼、哈特和莫尔的纵向一体化企业的起源理论.....	10
二、对纵向一体化企业起源理论的评析.....	11
第二章 纵向一体化企业的产权理论.....	14
一、一体化企业的性质和组织结构.....	14
(一) 一体化企业的性质.....	14
(二) 一体化企业的组织结构.....	14
(三) 一体化企业组织结构的发展趋势.....	17
二、纵向一体化企业和横向一体化企业的比较.....	17
三、纵向一体化企业的产权问题.....	18
(一) 产权的一般理论.....	18
(二) 纵向一体化企业的产权理论.....	23
第三章 纵向一体化企业的边界理论.....	27
一、一体化企业的效率边界理论.....	27
(一) 科斯的企业边界理论.....	27
(二) 威廉姆森的企业边界理论.....	29
二、企业纵向一体化的效率问题.....	30
(一) 企业纵向一体化的正面效应.....	30
(二) 企业纵向一体化可能产生的负面效应.....	31
第四章 纵向一体化企业的理论缺陷和价值.....	33
一、纵向一体化企业的理论缺陷.....	33
二、纵向一体化企业的理论价值.....	39

参考文献.....	44
后 记.....	45

Contents

Abstract.....	1
Chapter 1 Origin Theory of Vertical Integration Enterprises.....	5
Section 1 Theoretical Explanations about the Origin of Vertical Integration Enterprises.....	5
Section 2 Comments about the Theory of Vertical Integration Enterprises Origin.....	11
Chapter 2 Property Rights Theory of Vertical Integration Enterprises.....	11
Section 1 The Nature and Structure of Integration Enterprises.....	13
Section 2 Comparison between Vertical Integration and Lateral Integration Enterprises.....	16
Section 3 Property Rights Problems of Vertical Integration Enterprises	
Chapter 3 Boundary Theory of Vertical Integration Enterprises.....	26
Section 1 The Effective Boundary Theory of Integration Enterprises.....	26
Section 2 Effective Problems of Vertical Integration Enterprises.....	29
Chapter 4 Theoretical Disadvantages and Advantages of Vertical Integration Enterprises.....	33
Section 1 Theoretical Disadvantages of Vertical Integration Enterprises.....	33
Section 2 Theoretical Advantages of Vertical Integration Enterprises.....	38
References.....	43
Postscript.....	44

第一章 纵向一体化企业的起源理论

一、纵向一体化企业起源的理论解释

新古典经济学对于纵向一体化的解释是不能令人满意的。因为它的微观理论是以企业的存在为前提假设和逻辑起点的，即先假设企业的存在，再探讨企业的行为。企业被假定为在市场和技术的约束条件下追求利润最大化的实体，因而成为所谓的“黑箱”。这种理论暗含交易成本为零，构成了深入分析企业的组织结构、规模大小以及企业与市场的边界等纵向一体化问题的严重障碍。

为此，以科斯、张五常、威廉姆森、格罗斯曼和哈特等为代表的新制度经济学派对纵向一体化企业的起源理论进行了深刻地探讨，提出了许多科学的见解，取得了尤为突出的成果。

（一）科斯的“企业替代市场”理论

新制度经济学(New Institutional Economics)奠基人罗纳德·科斯(Coase, R.H.)开创性地从交易成本角度揭示了企业这一“黑箱”的秘密。1937年，他发表了著名论文《企业的性质》。在这篇经典性论文中，科斯用交易成本来解释企业的起源，从市场与企业的关系探讨了企业的本质，开启了现代企业理论的先河。

科斯^①（1937）认为，市场和企业是两种不同的配置资源方法。在市场上资源的配置是由价格来调节，而企业则是通过权威关系来完成资源配置。人们在进行交易时，往往要耗费大量的与交易活动相关的成本，即交易成本。它至少包含两项内容：（1）发现相关价格的成本。市场价格是不确定的，对企业来说是未知的，要将不确定变成确定，将未知变成已知，企业是要付出成本的；（2）谈判和履约的成本。市场行为主体之间是存在冲突的，为克服冲突就要谈判、缔约并求助于法律，因而就需要支付成本。市场交换的范围越广，交易频率越高，市场交易成本就越大，当市场交易成本增加到一定程度时，就会出现一种新的资源配置组织来取代市场，这种新的组织就是企业。所以，在科斯看来，企业实际上是市场的替代物。

^① Coase, R.H., 1937, "The Nature of The Firm", *Economica*, IV, 386---405.

企业和市场是两种相互替代的机制或安排，交易成本是决定企业取代市场的重要因素。市场交易成本很高的资源配置过程，有可能不由市场机制来进行，而是通过企业之间的一体化，把原来的市场交易转变为企业内部的资源配置过程，从而实现降低交易成本的目的。但是，企业配置资源也要花费成本，这就是企业的组织管理成本。人们在经济活动中究竟采用哪种方式来配置资源，归根结底取决于哪一种方式所花费的成本更小。当市场的交易成本大于企业内部的组织费用时，企业就是比市场协调更有效率的调节机制，因而企业的存在和扩大规模就是顺理成章的了。反之，当企业组织成本大于市场交易成本时，人们将选择市场来配置资源。总之，市场的运行是有成本的，通过形成一个组织，并允许某个权威来支配资源，就能节约某些市场运行成本。

（二）张五常的“要素市场取代产品市场”理论

香港经济学家张五常（Cheung, 1983）在科斯理论的基础上提出了一个新的见解。他认为^②，企业是在私有要素的所有者按契约将要素使用权转让给代理者的情况下出现的。在要素所有者与代理者签订的契约中，要素所有者必须遵守代理者的指挥，而不再按他自身参加活动的市场价格来决定自己的行动，因此，企业仅仅是用要素市场取代产品市场的结果。也就是说，资源所有者可以自己组织生产，也可以委托某个代理者去组织生产，这种代理者就是企业。而企业组织生产仍然要依赖市场上的价格信号，区别仅仅在于，由于市场交易成本的存在，现在的要素市场和产品市场发生了分离。契约的选择从产品市场转到了要素市场，价格信号由产品价格变成了生产要素的价格。因此企业的出现意味着为了节约交易成本而做出新的契约选择。

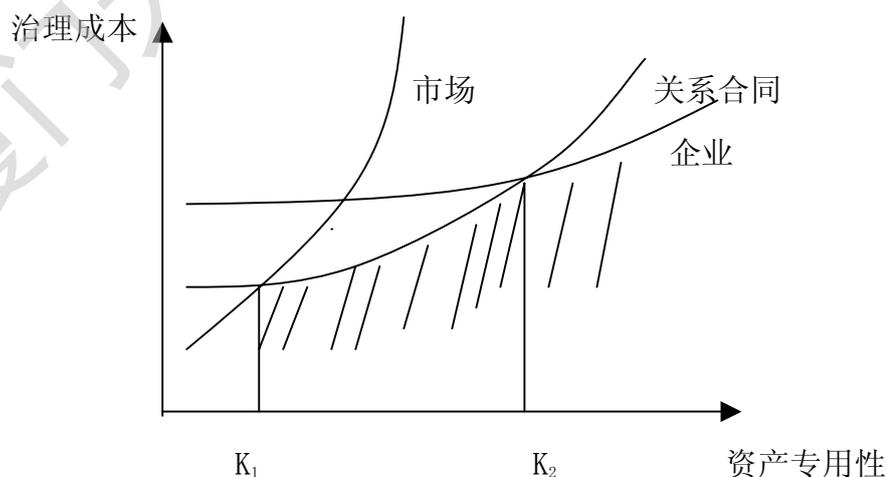
张五常的企业理论在说明企业的本质是用要素市场取代产品市场的同时，还指出要素市场上的外部性或机会主义会代替产品市场上的外部性或机会主义，外部性并不会因为企业的产生而消失。例如，劳动合同签订后会发生工人偷懒而造成事后交易成本，这种成本类似于产品市场上的外部性，而要减少这类事后的交易成本，就要增加事前的交易成本（如具体地把所有可能发生的情况都写入合约之中）。可见，这两类交易成本的冲突与产品市场上的类似冲突大同小异。

^② Cheung, S., 1983, "The Contractual Nature of The Firm", *Journal of Law and Economics*, 26:1---21.

（三）威廉姆森的纵向一体化企业起源理论

科斯对企业的功能在于节省交易成本的论述中，存在着一些有待深究的问题。他在使用交易成本范畴说明企业与市场的替代关系时，并未阐明哪些类型的交易由于市场协调的成本过高，适合于在企业内组织；哪些类型的交易由于市场协调的成本较低，适合于在市场上完成。针对科斯的企业理论在该方面的缺陷，威廉姆森作了开拓性研究。

威廉姆森^③（Williamson, 1979）用资产专用性、交易所涉及的不确定性和交易频率三个维度来描绘交易的特性及其对交易成本的影响，其中又以资产专用性起最重要的作用。资产专用性是指为某一特定的交易而做出的持久性投资，它一旦形成便难以改作他用。资产的专用性越强，交易双方维持交易持续性的愿望越强烈，客观上就要求建立能保障双方维持交易关系的管理机构（如企业）。交易的不确定性是指外部环境或交易双方的投机行为对交易的干扰。不确定性的存在要求不同的交易选择相应的经济组织形式，以提高对不确定性的适应能力。如果资产的通用性很强，交易双方一旦中止合约，很容易在市场上重新找到交易伙伴，不确定性对这种交易并没有很大影响。反之，如果资产的专用性很强，不确定性很高，交易双方就希望建立某种管理机构，以增强对干扰做出有效反应的内在能力。交易频率是指交易的重复程度。建立管理机构是有成本的。交易频率越高，这种管理机构给交易双方带来的收益就越能抵消管理成本。在资产专用性较强、不确定性较高的情况下，交易频率越高，建立专门的管理机构就越经济。



^③ Williamson, O., 1979, "Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Relations", *Journal of Law and Economics*, 22: 233---261.

图 1 治理成本作为资产专用性的函数

图 1 表明了治理成本和资产专用性之间的函数关系。随着资产专用性的提高,治理成本也随之上升。但市场、企业和关系合同三种治理结构对应的治理成本上升的速度是有差异的。市场的治理成本随资产专用性的增大而迅速上升,关系性合同次之,企业的治理成本上升最为缓慢。这就可以初步确定在不同的资产专用性状况下,哪种治理结构的选择是治理成本最为经济的。图中画斜线的部分就代表了治理结构的选择边界。即当交易的专用性 $K < K_1$ 时,市场的治理成本最低,通过市场采购或出售是最优决策;当 $K_1 < K < K_2$ 时,关系合同的治理成本最低,这时应选择关系合同作为治理工具;当 $K > K_2$ 时,通过企业治理交易成本最低,这时,交易双方应合并为一个企业,置于联合所有权之下。^④

从以上论述可以看出,威廉姆森的核心思想是:特定的交易要用特定的规制结构来组织以节约交易成本,企业和市场是两种可以相互替代的规制结构,企业与市场的替代取决于交易与规制结构的匹配。

威廉姆森很强调市场与纵向一体化的选择。市场交换中,无论双方订立的是永久性契约还是一系列短期契约,人的有限理性及机会主义行为的存在都会使契约的签订、执行遇到各种各样的风险。例如,对于永久性契约而言,若在执行阶段发现契约有含糊不清之处,各个独立的当事人都会按照对各自有利的方式来解释,各种分歧只能无休止地争论或是通过诉讼加以解决。为了避免这种情况,在合同订立之初,就应该详细地规定好各种可能会出现的情况及相应的解决办法。人的有限理性决定了这种做法是不可能的,即使可行,它本身也需要付出高昂的代价。于是就需要有一种适应性的连续性的决策过程作为补救。但是,很难避免契约的一方把契约的修改或订正当成讨价还价的机会。这些因素使得最优的连续性决策受到了扭曲。

在短期契约中,这样的连续性决策是也是不可行的。如果契约不是十分完备,一旦最初的谈判敲定下来,作为“最早行动者”,最初契约赢得者在某方面具备了成本优势,它具有特殊的位置或学识,包括获得保密或专利技术与管理程序,以及专门的劳动技巧。因此,协约各方就会被锁定在一种双边交换之中,可以预

^④ 孙经纬,《企业边界与垂直一体化的理论研究》,《外国经济与管理》,1997年第8期。

见，各方之间不同的利益将导致各自采取机会主义行为而造成共同的损失。

实施纵向一体化可以避免有效率的投资与连续性决策二者之间的冲突，通过内部控制机制解决前后连续的各个阶段之间的差异。例如原本可以彼此分离的各生产阶段由于技术经济上的节约而促成了纵向一体化（如冶铁和炼钢的一体化可获得热能），同时一体化使各利益协调一致，并使有效率的决策程序可加以运用。

（四）克莱因、克劳福德和阿尔钦的纵向一体化企业起源理论

克莱因、克劳福德和阿尔钦（Klein & Crawford & Alchian, 1978）认为，纵向一体化是避免机会主义者占有专有性资产准租金的好办法。在实际的经济生活中，人们在何种情况下采用长期合同的安排，在何种情况下采用纵向一体化的安排是一个颇有争议的问题。克莱因等在《纵向一体化、可占用准租金和竞争性契约行为》一文中认为，“我们强调的可能对契约产生严重违约威胁的特殊环境，就是可占用准租金的出现。在做出专用投资和产生准租金以后，采取机会主义行为的可能性是非常现实的。按照科斯的理论，可有两种方法解决这个问题，即纵向一体化和契约。”^⑤ 他们认为，由于资产更加专业化和产生更多可占用准租金，签订契约的费用一般比纵向一体化的费用增长更快，因此采用纵向一体化安排更合适。他们得出的规律是：“可占用性准租金越低，交易者依赖契约关系而不是共同所有的可能性越大。反之，由共同或联合所有的一体化的可能性越大，资产所包含的可占用准租金就越高。”^⑥ 总之，他们沿着专用性资产和可占用准租金的逻辑出发，认为存在着的机会主义行为可能会阻碍契约的实现，从而会迫使一方当事人进行纵向一体化。

（五）格罗斯曼、哈特和莫尔的纵向一体化企业的起源理论

格罗斯曼、哈特和莫尔^⑦（Grossman & Hart & Moore）指出，契约的不完备性对交易成本起着决定作用。完备的契约固然可以消除机会主义行为，但现实的

^⑤ Klein, Benjamin, Crawford, Robert G. and Alchian, A., 1978, "Vertical Integration, Appropriable Rents and Competitive Contracting Process", *Journal of Law and Economics*, 21:297---326.

^⑥ Klein, Benjamin, Crawford, Robert G. and Alchian, A., 1978, "Vertical Integration, Appropriable Rents and Competitive Contracting Process", *Journal of Law and Economics*, 21:297---326.

^⑦ Grossman, S. and O. Hart, 1986, "The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration", *Journal of Political Economy*, 94: 691---719.

Hart, O. and Moore, 1990, "Property Rights and The Nature of The Firm", *Journal of Political Economy*, 98:119---158.

世界中却充满了不确定性，而且，在合约中明确规定所有权益的成本太高，所以契约不可能是完备的。因此，企业一体化的原因就在于当契约不完备的时候，纵向一体化能够消除或减少由于资产专用性所造成的机会主义行为，企业实际上就成为为了解决连续的生产过程间不完备的契约所导致的纵向一体化实体。

他们认为，契约权利有两类：特定权和剩余权利。前者指能够事前通过契约加以明确界定的权利，后者指不能事前明确界定的权利。当契约成本高昂时，一方当事人就会购入剩余权利。纵向一体化是购入某一供应者的资产，其目的在于获得剩余控制权。以往有关交易成本的经济文献把一体化归于不完全契约暗含着这样一个假定：一体化所导致的后果与完全契约的后果相同。格罗斯曼和哈特认为这没有意义，有意义的是把剩余权利配置给哪一方。当一个企业的投资决策相对其他企业的投资决策而言特别重要时，一体化是最优的；当双方的决策都相当重要时，非一体化是可取的。一体化是否必要，取决于契约双方配置所有权是否能使事前投资扭曲最小。他们最后得出的结论是：在不确定性条件下，由于资产专用性和机会主义的存在，企业不完全契约的剩余权利安排——企业所有权的安排决定了企业的效率水平。其中，剩余控制权和剩余索取权或风险制造者和风险承担者的对应分布是最优所有权安排。

哈特引入了关系专用性投资这一概念来解释企业的纵向一体化。关系专用性投资就是指，先前的这样一种投资，如果双方的经济关系长期延续，它就可以创造价值，如果双方的关系破裂，它就不会创造价值。哈特认为，存在关系专用性投资的企业之间，在一定的条件下，它们的资产应当被置于“共同所有权”之下，共同所有权也就是所有权的一体化。

二、对纵向一体化企业起源理论的评析

以新制度经济学派为代表的西方纵向一体化企业起源理论大都是从交易方面入手，主要从节约交易成本的角度说明企业替代市场的动因。

例如威廉姆森认为，当一个企业资产的专用性程度很高时，就意味着它在市场上只有有限的合作伙伴和交易对手。由于交易主体是存在机会主义倾向的，那么在交易对手有限的情况下，就容易发生小数谈判和道德风险问题。所谓小数谈判和与之相连的道德风险，就是指在谈判对手有限，比如在一对一谈判条件下，专

用性资产的所有者会受到对方的恶意要挟,即使谈判对手在合约签订之前未做要挟,他仍有可能到时候以违约相要挟。为了防范这种机会主义行为带来的损失,拥有专用性资产的交易主体必须花费大量的事前调查成本以及事后能够保证合约履行的成本。这些成本同样也是交易费用,企业为了节省这类成本就会采取纵向一体化措施,把谈判对手拥有的与自己密切相关的资产纳入到自己的控制范围之内,即实行所有权的一体化。这样,由资产专用性导致的小数谈判和道德风险等问题就得到解决,大量的交易成本得以节约,经济效率因此提高。

新制度经济学仅仅从交易成本的角度来分析企业纵向一体化显然是不全面的,否定了企业的历史。他们的分析有一个假设的前提:市场是既定的,在市场上相互对立的交易者是既定的,是先验存在着的。事实上,现代企业并不是作为市场的对立物产生在某个时点上,而是像其它任何事物一样,经历了萌芽、初级发展和高级发展的过程。企业本质上是协作在技术进步的情况下发展的结果。

马克思通过生产力与生产关系的矛盾运动,从历史和逻辑统一的角度,分析了企业的起源。在经济学说史上,他是第一个全面、深入地研究企业问题的经济学家,他的企业理论具有很高的科学价值。

马克思在理论研究中更加注重对人与人之间的关系,即生产关系在经济发展中作用的研究。他认为企业并不是自发产生的,而是生产力与生产关系的矛盾运动发展到一定阶段的产物。马克思首先把企业制度的起源与演进置于资本主义发展的历史过程之中,分析了简单协作(企业的萌芽)、工场手工工业(初级企业)、机器大工业(典型企业)和股份公司(现代企业)的发展过程,清晰地展示了企业演进的宏大图景。正是通过对企业发展史的精心研究,马克思才得出了企业是社会生产力和资本雇佣关系的双重载体的逻辑结论。他指出,在企业制度的每一次革命性跃迁的背后,技术或生产力的变化都是其深刻的根源。同时,以企业制度演进为标志的资本主义生产关系的变化又深刻地影响制约着社会生产力的发展。所以,每次跃迁不仅是生产力或技术发生了质的变化,更重要的是企业制度乃至整个资本主义生产方式的革命性变革。

协作是企业的萌芽阶段,它使工场中的集体劳动表现为“社会平均性质的劳动”,带来“生产资料的节约”。通过协作,不仅提高了个人生产力,而且还创造了一种生产力,即它大大提高了生产效率,用现代经济学的术语讲,就是获得了规

模经济。正因为如此,最初的企业才能战胜并最终取代当时的作坊,并有足够的生产出来的剩余价值,以便使雇主本身摆脱体力劳动,由小业主变成资本家。可见,马克思更强调生产成本的节约而非交易成本的节约是企业起源的基本动因。

随着协作的不断发展,企业组织的内部结构和管理协调方式也在不断地变化,不断地发展出新的更适应生产力发展的模式。从简单协作逐步发展到工场手工业、机器大工业和股份公司,这一演变包含着丰富的内涵,其中必然隐含着对企业起源和本质的辩证的、历史的、唯物的解释,因而马克思的分析显示出强大的逻辑力量。

在西方纵向一体化企业理论中,制度环境被假定为一个不变的外部因素,企业的产生仅仅视为是一种制度对另一种制度的替代。这一假定使得他们在对企业组织变化的分析中基本上忽视了技术进步对生产关系包括经济制度的巨大影响,从而可能会对企业的发展与演变的根本原因做出带有局限性的结论。而马克思企业理论认为,不是制度决定经济发展的脚步,而是生产技术的不断进步主导着制度和生产组织方式的变化。与生产力发展水平相适应的制度安排能够在很大程度上促进经济的进一步发展,而那些与生产力发展水平不相适应的制度安排势必会阻碍社会经济的发展。马克思将技术分析和制度分析相结合,具有广阔的视野、系统的认识和科学的逻辑和开放性、兼容性的特点。

马克思的分析方法与科斯等人分析方法相比,更具有历史真实性,从而使其理论表现为内生性的企业理论。我们今天在引进西方企业理论的同时,要注意挖掘马克思理论中蕴涵的博大精深的思想,结合我国经济建设的实际情况,才能更好地为改革开放服务。

第二章 纵向一体化企业的产权理论

一、一体化企业的性质和组织结构

（一）一体化企业的性质

企业的性质可以分为 3 类：控制、激励和可能被广泛称之为的“固有的结构优势”。在企业内部控制手段的种类很多，其多样化和灵活性可以有效地降低交易活动的控制成本。企业组织内部可以有选择地采用雇佣或解聘、提升或降职、报酬地增加或减少，以及分配一项更吸引人的或更不吸引人的工种等方式来奖罚其雇员或各部门负责人，实行有效地内部控制。由于存在以强制为基础的权威，企业较容易采用调解或命令的方式解决内部的冲突，降低由无休止的争执或诉诸法律所引发的交易成本。

就激励而言，企业既可选择以货币为媒介的激励手段，又可选择其他不以货币为媒介的多样化的激励手段，如职位提升、精神鼓励等，从而使在企业完成同样的激励可能只需较少的货币成本。

企业内形成的一定的结构形态有利于提高组织内信息传递的效率和降低信息成本。例如，人们广泛认为，共同的培训和经历以及在生产过程中发展起来的严密的规则会便于对一些复杂事情的沟通。人际间多次的互相交往能进一步实现沟通经济，因为在一个熟悉的环境中，人们可以获得一种心领神会的感受，而在一个陌生的环境中，做到这一点则要花费极大的努力。

（二）一体化企业的组织结构

随着企业制度的变迁和规模的扩展，企业的组织结构不断发生变化，总的来说，这是一个由低到高、由简单到复杂的过程。

1. 一体化企业组织结构的基本类型

① 古典企业组织结构

美国著名的企业史学家艾尔弗雷德·D·钱德勒（A. D. Chandler, 1987）将古

典企业组织称为“单一单位的企业”。^⑧它的特点是：通常规模较小，只具有一种经济职能，只在一个地区经营，且只经营单一的产品系列；企业的管理者通常兼有资本所有者的身份，资本所有权和管理是合一的；古典企业组织作为层级组织通常只包含两个层级，企业管理者是最高决策层级，工人是最低决策层级，前者直接指挥后者，没有中间决策层级。

古典企业组织结构是一种简单的集权式组织结构形式，其优点是：结构简单，指挥系统清晰，责权关系明确；信息沟通迅速，解决问题及时，管理效率比较高。缺点在于：横向联系少，内部协调较慢；缺乏专业化的管理分工，经营管理事务依赖于少数几个人。这就在客观上要求企业领导人必须是经营管理全才，但这是很难做到的，尤其是在企业规模扩大时，管理工作量就会超过个人能力所能承受的限度，不利于集中精力研究企业管理的重大问题。因此，它的使用范围是有限的，只适用于那些规模较少或业务活动简单、稳定的企业。它是古典企业最初采用的典型的组织结构。

②现代企业组织结构

钱德勒通过对美国多种行业的大量史料系统研究后认为，现代企业，即“由一组职业的中、高层经理管理的多单位、功能的企业”，^⑨是“靠设立或购进一些在理论上可以独立运转的经营单位而来，换句话说，就是把以前由几个经营单位进行的活动及其相互交易内部化”而来，这种内部化是市场某种技术发展的必然结果。他指出“当管理上的协调比市场机制的协调能带来更大的生产力、较低的成本和较高的利润时”，一体化便会发生，这种一体化能够带来多方面的好处，如“交易成本降低”，“信息成本降低”，“还可以提高生产率并降低成本”等。^⑩

现代企业组织的特点是：通常规模较大，具备多种经济功能，经营多个系列的产品，在不同的地区经营；企业的高、中级决策者都不再兼有资本所有者的身份，而成为专门的“支薪管理人员”，资本所有权与管理发生了分离；现代企业组织作为层级组织包含两个以上的决策层级，也就是说，包含了中间决策层级。高、中层级的决策者形成了较为复杂的决策分工体系，表现为企业内部的管理组织，钱德勒称为“管理层级制”。

^⑧ 艾尔弗雷德·D·钱德勒著，《看得见的手：美国企业的管理革命》，商务印书馆，1987年版，第2页。

^⑨ 艾尔弗雷德·D·钱德勒著，《看得见的手：美国企业的管理革命》，商务印书馆，1987年版，第3页。

^⑩ 艾尔弗雷德·D·钱德勒著，《看得见的手：美国企业的管理革命》，商务印书馆，1987年版，第6—7页。

现代企业组织结构复杂，有如下三种组织结构类型：

①H 型结构 (holding company)

H 型组织结构，亦称控股公司型组织结构，较多地出现在由横向一体化而形成的企业之中，这种结构使一体化后的各子公司保持了较大的独立性，总公司通过各种委员会和职能部门来协调和控制子公司的目标和行为。这种结构的公司往往独立性过强，缺乏必要的战略联系和协调，因此，公司整体资源战略运用存在一定难度。在美国，它曾存在于标准石油公司，这家公司的组织结构被称为功能性控股公司。不过这种结构很少有人效仿。但在欧洲，H 型结构却被广泛采用。如在英国，在 M 型结构没有发展的场合，H 型结构是控制分支机构的最普遍的形式。

②U 型结构 (unitary structure)

U 型组织结构，亦称职能部门型组织结构，即公司内部划分生产、销售、开发、财会等职能部门，公司总部从事业务的策划和运筹，直接领导和指挥各部门的业务活动和经营管理。这种组织结构的优点是集中统一，各部门之间协调性好。总部直接控制和调动资源，能够将有限的资源集中若干效益好的项目。但是，随着企业规模的扩大，这种结构的缺陷亦日渐暴露：高层领导们由于陷入了日常生产经营活动，缺乏精力考虑长远的战略发展，而且行政机构越来越庞大，各部门的协调越来越难，造成信息和管理成本上升。19 世纪，西方许多著名的大公司，如杜邦、通用汽车、通用电器公司，一般都采用 U 型组织结构。但到本世纪初，都面临规模庞大、体制僵化和难以适应市场变化的局面。在这种情况下，通用汽车公司首先在公司内部进行组织结构的变革，采用 M 型组织结构，此后，许多大公司都仿效。

③M 型结构 (multidivisional structure)

M 型组织结构，又称事业部门型组织结构。在这种结构中，分支机构（事业部）通常是按照业务按产品、服务、客户或地区划分的，公司总部授予事业部很大的经营自主权，使其内部类似一个个独立的企业，根据市场情况自主经营、独立核算、自负盈亏。这种结构使企业总部从繁重的日常经营业务中解脱出来，集中精力致力于企业的长期性经营决策，并监督、协调各事业部的活动和评价各部门的绩效。M 型结构最早出现于 1920—1921 年经济萧条中被杜邦公司接管的

Degree papers are in the "[Xiamen University Electronic Theses and Dissertations Database](#)". Full texts are available in the following ways:

1. If your library is a CALIS member libraries, please log on <http://etd.calis.edu.cn/> and submit requests online, or consult the interlibrary loan department in your library.
2. For users of non-CALIS member libraries, please mail to etd@xmu.edu.cn for delivery details.

厦门大学博硕士学位论文摘要库