

Analysis of the Operator  
Behavior Based on the Principles  
of Enterprise Evolution

# 基于演化原理的 企业行为分析

袁桂秋 著

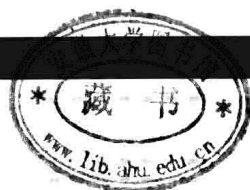


ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS  
浙江大学出版社

Analysis of the Operator  
Behavior Based on the Principles  
of Enterprise Evolution

# 基于演化原理的 企业行为分析

袁桂秋 著



 ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS  
浙江大学出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

基于演化原理的企业行为分析/袁桂秋著. —杭州:  
浙江大学出版社, 2011. 8  
ISBN 978-7-308-08945-6

I. ①基… II. ①袁… III. ①企业行为—研究 IV.  
①F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 153991 号

## 基于演化原理的企业行为分析

袁桂秋 著

---

责任编辑 傅百荣  
封面设计 姚燕鸣  
出版发行 浙江大学出版社  
(杭州市天目山路 148 号 邮政编码 310007)  
(网址: <http://www.zjupress.com>)  
排 版 浙江时代出版服务有限公司  
印 刷 浙江省良渚印刷厂  
开 本 710mm×1000mm 1/16  
印 张 8.25  
字 数 148 千字  
版 印 次 2011 年 8 月第 1 版 2011 年 8 月第 1 次印刷  
书 号 ISBN 978-7-308-08945-6  
定 价 26.00 元

---

版权所有 翻印必究 印装差错 负责调换

浙江大学出版社发行部邮购电话 (0571)88925591

# 序

金雪军

经过 30 多年来的改革开放实践,我国的企业在经济大发展过程中发生了广泛而深刻的变化,不仅仅是企业资产和经营实力不断壮大,更大的变化是它们的外部经营环境、自身生产技术、内部组织管理模式等等都进入 30 年以前根本没法比及的崭新的历史时代。这些巨大变化促使我们用更加开阔、更加展望未来思维思考以下问题:企业在新经济环境下的主要发展方向是什么?企业应该如何保持持续的竞争优势?企业又应该如何增强内部组织提高对外部经营环境的适应能力?等等。

现代的企业理论相当丰富,从不同角度分析企业的各种问题也便产生了对企业的不同解释理论。主流经济学中的企业理论,包括新古典企业理论、交易成本理论和委托代理理论等等,接受了关于主体行为的一系列基本假设,在较高的普遍性标准上解释企业的本质和行为规律性,重点研究经济现象及其因果关系。然而,因为经济现象和变量关系等都是受行为过程直接影响或间接支配的结果,所以本质意义上的企业理论更应该着重研究企业行为的特征和规律,主流的企业理论也不断受到许多经济学者的质疑。他们认为,在这些主流企业理论的实质性思想中,集中注视的事物是企业个体而不是企业群体;是最优化(利润最大化或成本最小化)行为而不是习惯遵从;是“理性预期”的假定而不是不确定性或无知;是最终状态、固定点或均衡而不是演化过程;等等,这些质疑从不同角度指出了主流企业理论所存在的不足,同时产生与发展了与主流经济学中的企业理论形成鲜明对比的演化经济学中的企业理论分析。罗斯托在晚年时也曾对经济学做过这样的总结:“尽管要冒极大的过于简单化的风险,但还是可以说经济学家长久以来分为两派,新牛顿学派和生物学派。”<sup>①</sup>

演化经济学的最初思想灵感来自于达尔文生物进化论和拉马克的遗传因

---

① 迈克尔·普伯格:《经济学大师的人生哲学》,商务印书馆,2002年,第313页。

子理论,而凡勃伦、熊彼特等人被认为演化经济学的先驱。凡勃伦深受达尔文进化论的影响,把进化隐喻看作是理解资本主义经济的技术和制度变化的基本方法,认为经济学应该抓住演化和变化这个核心主题,而不是新古典经济学从物理学中所借入的静态和均衡思想。熊彼特在《经济发展理论》一书中将创新看作是经济变化过程的实质,指出资本主义经济是一个以技术和组织创新为首要特征的演化的动态系统。这些理论都为演化经济学的发展奠定了思想基础。正式确立演化理论在经济管理研究领域地位的是纳尔逊和温特,他们于1982出版了经典著作《经济变迁的演化理论》。他们在书中构建了一个包含企业惯例、战略搜寻、技术创新和环境选择等要素在内的企业演化模型,从而使企业演化研究首次拥有了属于自己的分析框架,开始形成系统的企业演化理论轮廓。

在很长一段时期,达尔文主义是演化经济学的主要观点。达尔文主义认为企业的发展过程纯粹是环境选择的结果,企业被环境因素如资源稀缺、产业准则和产业结构所高度束缚,它的行为只是对环境的适从,对环境的反作用是很小的或者没有影响。所以他们认为“变异、遗传、选择”的研究范式具有普遍适用性。以魏特和福斯特为代表的一些经济学家则强烈反对在演化经济学中使用生物学隐喻,他们认为组织的适应性变化是有意识地发生的,是作为对所观察到的不断变化的环境压力的一种回应,主张用自组织理论替代达尔文主义。在他们看来,“自组织理论为演化过程提供了一种抽象的和一般的描述”。1993年,考夫曼论证了自然选择不能单独地解释复杂有机体的起源,一个统一的演化经济必须处理经济体的自组织和竞争。现代演化经济学的一个重要进展就是吸收了复杂系统理论的思想,探讨不同层级之间的自我适应和自然选择的相互作用关系。其中,共同演化便是指不同互动者之间存在相互的反馈机制,它们的演化动力交织一起,即一个互动者的适应性变化会通过改变另一个互动者的适应而改变其演化轨迹,后者的变化又会进一步制约或促进前者的变化,不同层级之间的互动者的共同演化将促使社会经济系统的演化更加的复杂和充满不确定性。Norgaard(1984和1994)是第一个明确地将共同演化概念运用于社会文化、生态经济领域的学者,他认为共同演化是人类物质、思想和价值观与非人类环境相互依赖、相互交织的变化。Lewin(1999)也提供了一个企业、产业、制度和外部制度环境的共同演化理论,并认为各个层面的变迁模式可能是不同的。Johann Peter Murmann(2003)在著作《知识与竞争优势:企业、技术和国家制度的共同演化》中,通过分析产业(合成燃料产业)、技术(新合成染料的发明)和国家制度(大学教育体系和专利法等)的共演模型,揭示了合成染料产业在德国的兴起及其产业竞争力的形成和演变;J. Tan和D. Tan(2005)运用复



杂理论与组织学习理论,采用动态方法实证研究了转轨背景下企业战略与环境的共同演化关系。

企业演化理论是研究企业组织发展和行为演变规律的理论。它把企业放在一个开放的、复杂多变的环境当中,以动态的、演化的理念来分析和理解企业的存在与发展规律。它的中心思想为企业的变异、选择和演化,企业遵循着创新(变异)、市场检验、适应并发展的循环演变规律,同时强调企业与周围环境之间的互动。

本世纪初,我们开始了对演化经济学的研究,我最早的两个博士生分别以企业演化和制度演化作为他们的博士论文选题,并完成了博士论文。前者是陶海青博士,他后来成为作为清华大学的博士后与浙江财经学院副教授,后者是章华博士,他现在是浙江大学副教授。袁桂秋副教授前些年在浙江大学作博士后研究,就以企业演化作为他的博士后研究方向,收集了大量的相关文献并作了细致地整理与分析,针对企业理论的重点和难点进行了系统地探讨。这本书是袁桂秋做博士后以来的研究工作的积累,主要从以下几个角度分析企业问题,并形成了自己的特色。

一是从自组织演化角度研究企业行为。具体包含:(1)企业投资经营活动中存在明显的模仿学习行为特征,它不仅是企业管理层的一种重要心智活动的体现,而且也是企业处于不同竞争地位时相应的经营选择的结果。本书利用生物物种之间的 Lotka-Volterra 竞争模型刻画两竞争企业之间在不同经营策略下的市场销量变化,和不同产品影响力下企业生产潜能的变化,并在企业的优化策略原则下推导分析,得到企业投资活动中的模仿学习规则。(2)当我们将企业置身于周围环境中时,企业演化原理告诉我们企业的发展过程是一个多种因素协调作用的结果,这些因素以循环方式形成有序的组织,在一个特定环境下,某一个因素处于主导地位,在另一特定条件下,另外一个因素起着主导作用。企业纵向一体化的根本出发点在于提高企业发展的主导因素水平,当资源 and 市场需求要素占主导地位时,企业应该采取纵向一体化策略,有利于这些要素水平的提高;但是,当技术、制度等其它要素占主导地位时,企业不必一定采取一体化措施,因为这时一体化策略并不能提高这些要素的水平。本书实证检验了基于自组织原理对企业纵向一体化行为的正确性。(3)许多实证研究与企业调查发现,“牛鞭效应”现象广泛存在于供应链结构中,许多文献都认为这是信息在上下游传送中扭曲导致的结果。但是本书通过建立供应链的经济生态系统模型,并利用该模型论证了“牛鞭效应”在供应系统中客观存在的,是供应链自身结构所导致的一个结果,供应链类似于食物链,维护供应关系健康持续发展的有效措施在于有效解决供应结构关系。



二是从共同演化角度分析企业战略行为和新型产业组织形式的形成。具体有:(1)现代演化经济学的一个重要进展就是发展了共同演化理论,并广泛应用于企业战略、竞争优势形成和产业组织形式等分析中。它是指利用相互反馈机制探讨不同层级之间的自我适应和自然选择的作用关系。本书利用共同演化分析框架将产业发展路径划分为四个阶段:导入期,快速发展期,激烈竞争期和后工业时代,并且通过分析得到不同产业发展阶段企业采取不同的战略重点。同时,本文通过对我国彩电业的发展轨迹的回顾与检验,表明利用正反馈的共同演化机制分析企业战略的正确性和现实性。(2)本书分析了模块化生产组织和技术水平提高这两者之间的共同演化机制。得到结论:对一个生产技术水平不断提高的产业,模块化生产和标准化建设就能够有效减低成本,提高产出效率;对一个生产技术水平没有太大改变的产业,模块化生产和标准化建设不一定会提高产出效率。另一方面,如果我们对能迅速提高技术水平的生产不实施模块化,那么集成化生产组织会导致高技术生产者的怠工现象,抑制产业发展。所以,只有对生产复杂的高新技术产业实施模块化,才能促进该产业的标准化建设和产业升级。

三是实证检验分析企业演化适应性行为,包括:(1)企业规模经济效益的影响因素分析。本书实证分析了2000—2006年间我国制造业上市公司规模效益影响因素,结果表明:良好的宏观经济环境对企业的资源积聚有利,容易产生规模经济效益;企业的规模经济具有较强的路径依赖性;产品的竞争力越强,行业景气度越高,企业的盈利状况越好,越能形成规模经济效益。这些结果表明企业应该发展并保持良好的内部组织,并且根据外部环境要素的变化适时地调整,以达到充分发挥资源积聚效应,提高规模经济效益。(2)企业资本结构的选择是一个企业与经营环境共同演化的结果。一方面,企业的资本结构受自身经营条件和周围决定因素影响,是企业适应环境的结果;另一方面,资本结构也是企业能动适应环境的结果,合理的资本结构可以保持企业财务的稳定性和经营的持续性,有效促进企业的价值最大化和发展。本书从企业的约束条件和资本需求角度分析影响资本结构的因素,并通过实证检验分析资本结构的演变性,同时本书通过资本结构的动态调整比较分析所有制性质对我国企业经营行为的影响。这些分析体现了企业资本结构选择的一个适应性行为。

综上所述,本书作为袁桂秋博士对于企业演化研究的阶段性总结,其分析与得出的结论有助于推动这一领域研究的深化与拓展。随着理论研究的深入与社会经济实践的发展,演化经济学与企业理论都有许多新的问题需要探讨,期待袁桂秋博士在本书基础上在这一领域取得新的成果。



# 目 录

|                                   |    |
|-----------------------------------|----|
| 第 1 章 现代企业理论发展综述 .....            | 1  |
| 1.1 新古典企业理论 .....                 | 1  |
| 1.2 交易成本理论 .....                  | 2  |
| 1.3 委托代理理论 .....                  | 4  |
| 1.4 利益相关者理论 .....                 | 5  |
| 1.5 企业能力理论 .....                  | 6  |
| 第 2 章 演化经济学的发展回顾 .....            | 9  |
| 2.1 演化经济学的产生 .....                | 9  |
| 2.2 演化经济学的发展 .....                | 11 |
| 2.3 演化经济学与主流经济学的比较 .....          | 14 |
| 2.4 争论的终结与发展方向 .....              | 16 |
| 第 3 章 企业投资活动中的学习行为分析 .....        | 18 |
| 3.1 竞争环境的描述与方程解 .....             | 19 |
| 3.2 非结构性变化下企业投资活动中的模仿学习行为分析 ..... | 22 |
| 3.3 投资活动中模仿学习行为的实证分析 .....        | 24 |
| 3.4 结 论 .....                     | 26 |
| 第 4 章 基于演化原理的企业纵向一体化理论解释 .....    | 27 |
| 4.1 演化经济学与企业演化原理 .....            | 28 |
| 4.2 企业演化原理下的纵向一体化分析 .....         | 30 |
| 4.3 纵向一体化的实证检验 .....              | 32 |
| 4.4 结 论 .....                     | 37 |





|                                     |     |
|-------------------------------------|-----|
| <b>第5章 供应链上“牛鞭效应”的成因及其有效控制方法分析</b>  | 38  |
| 5.1 基于经济生态系统的供应链模型建立                | 40  |
| 5.2 供应链上“牛鞭效应”分析                    | 42  |
| 5.3 “牛鞭效应”的有效控制方法分析                 | 43  |
| 5.4 结论与策略建议                         | 45  |
| <b>第6章 企业组织模块化的经济解释</b>             | 46  |
| 6.1 模块化生产的内在机制分析                    | 48  |
| 6.2 模块化与技术进步的关系实证分析                 | 53  |
| 6.3 结论与建议                           | 56  |
| <b>第7章 环境推动下的企业战略分析</b>             |     |
| ——基于我国彩电产业发展的检验                     | 58  |
| 7.1 企业战略选择理论研究的简单回顾                 | 58  |
| 7.2 共同演化模型的建立                       | 59  |
| 7.3 基于共同演化的企业战略分析                   | 61  |
| 7.4 我国彩电行业的演化战略实例分析                 | 64  |
| 7.5 结 论                             | 69  |
| <b>第8章 我国制造业的规模经济效益影响因素分析</b>       | 71  |
| 8.1 企业规模经济效率的测算                     | 73  |
| 8.2 影响因素的选择及其统计分析                   | 83  |
| 8.3 模型的实证结果与分析结论                    | 87  |
| <b>第9章 基于演化原理的我国上市公司资本结构实证分析</b>    | 91  |
| 9.1 资本结构决定因素分析                      | 92  |
| 9.2 资本结构影响因素及其动态调整的实证检验             | 99  |
| 9.3 资本结构是企业经营能力的体现——国有与非国有企业资本结构的比较 | 104 |
| 9.4 结 论                             | 111 |
| <b>参考文献</b>                         | 112 |
| <b>后 记</b>                          | 122 |



## 第1章 现代企业理论发展综述

企业是什么?为什么会有企业?企业应该如何组织生产?企业的竞争优势是什么?等等。对经营者来说,这些都是企业如何充分利用资源,提高经营效率的根本问题。对理论研究者来说,从不同角度对这些问题的解释也便形成了不同的企业理论,纵观现代企业理论的发展历史,它的进程依次如下:

### 1.1 新古典企业理论

新古典经济学是19世纪70年代以来,经过瓦尔拉斯(L. Walras)、马歇尔(C. Marshall)和杰文斯(M. Jevons)等为代表的经济学家们的努力,形成主要以“边际分析方法”为核心的经济学流派。该理论以边际效用价值论代替了古典经济学的劳动价值论,以需求P为核心的分析代替了古典经济学以供给为核心的分析,在理性经济人等一系列理想假设条件之上,通过利用生产函数等概念,使得基于利润最大化假设下的静态均衡分析得到了很大发展,并形成了一套研究投入与产出的丰富理论体系。

新古典企业理论的基础是一系列严格而苛刻的假设:完全理性的经济人、稳定的偏好序、效用最大化的追求,完全而对称的信息集、完备的市场、厂商规模很小而且不存在规模效应、不存在外部性等等。在以上这些前提条件下,新古典微观经济学的企业是一个在给定外部环境条件下的利润最大化或者成本最小化的实体。它被描述成一个展现投入和产出之间关系的简单静态生产函数,即 $Q = F(L, K)$ 。而企业的目标是利润最大化,即目标函数为:



$$\max_Q \pi = P(Q)Q - C(Q)$$

所以,新古典经济学的企业可以简单为这样一个组织:它选择生产函数上的边际成本等于边际收益时的最佳决策点,获取必要的投入,根据生产函数将它们转换为产出,然后将产出销售出去。

该理论运用一系列数学方法,把企业的一些因素纳入到相关数学模型中,进而得出变量之间稳定而有序的变化关系,最终推导出整个社会资源配置实现帕累托最优的完美结果。其实,新古典企业理论实际上不是真正的企业理论,与其说是一种企业理论,还不如说是一种市场理论,因为在新古典企业那里,企业只是一个“黑箱”,生产要素的配置和产出的分配在其中无摩擦地由市场价格决定,它的核心内容是价格理论,企业仅仅是利用局部均衡分析方法预测企业在输入市场的购买决策和输出市场的供应决策,是价格影响下的附属物。

## 1.2 交易成本理论

以科斯(R. H. Coase)为先导的现代企业理论在一定程度上打开了新古典经济理论的企业“黑箱”。在《企业的性质》一文中,科斯提出了一个被新古典经济学所忽视的、简单而又非常重要的问题:“如果生产是由价格变动来调节的,那么生产就可以在没有任何组织机构存在的情况下进行,我们便要问:为什么还会存在任何组织机构?”科斯认为,在一个典型的组织——企业当中,资源的配置不是通过价格机制来调节,而是通过人为的协调和控制进行的。在科斯看来,在经济系统中,有两种不同的协调经济活动的方式,“在企业之外,价格变动引导生产,生产通过市场上的一系列交易而得到调节。在企业内部,这些市场交易被取消,指挥生产的企业家——协调者取代了从事交易的复杂的市场结构。显然,二者是相互替代的协调生产的方式”。科斯进一步指出:“我认为,可以假设企业的显著特征是作为价格机制的替代物。”那么,为什么会产生这种替代,或者说,为什么会存在企业呢?科斯进一步认为,之所以会出现企业是因为运用市场价格机制配置资源是有成本的,这些成本主要包括发现相对价格的成本、谈判、签订交易合约和监督强制成本等,当市场的这些成本大到一定程度时,人们便会转而寻求一种替代:用企业来完成原本由市场所进行的资源配置活动。



在阐述了企业产生的原因以及企业的特征之后,科斯又研究了企业的边界如何确定的问题。“如果通过组织一个企业可以消除某些费用即减少生产的费用,那么为什么还会存在任何市场交易呢?为什么所有的生产活动不能由一个大企业来独自完成呢?”科斯的解释是,因为“企业家能力的收益递减”,即,随着企业内交易的增加,组织交易的成本开始上升;并且随着企业内组织交易的增加,企业家可能会出现失误,不能最有效地配置生产要素。因此,“一个企业将趋于扩张,直到在企业内组织一项额外的交易的费用等于在市场上通过交换实施同样的交易所需的费用或在另外一个企业内组织这一交易的费用时为止”。

在科斯之后,阿尔钦(A. A. Alchian)和德姆塞茨(H. Demsetz)、威廉姆森(O. Williamson)、克莱因(L. R. Klein)、米尔格罗姆(P. Milgrom)、格鲁斯曼(H. I. Grossman)和哈特(O. Hart)等从不同侧面发展了交易成本理论。

阿尔钦和德姆塞茨于1972年在《美国经济评论》上发表了论文《生产、信息费用与经济组织》。他们试图纠正科斯把企业 and 市场分开甚至对立的观点,认为企业并没有比市场更具优势,其本质仍是一种契约形式,企业权威与市场权威并无二致,而他们反对科斯关于企业具有权威的观点则不为其他经济学家所接受。

威廉姆森从资产专用性、交易的不确定性和交易频率三个维度解释了经济活动的规则结构。交易的不确定性是指交易环境中的不可预期的变化,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有了重要意义,因为不同的治理结构有着不同的应变能力和交易成本。威廉姆森认为:(1)当资产专用性的最佳水平极低时,无论从规模经济还是从治理成本上看,都是市场采购更为有利;(2)当资产专用性的最佳水平极高时,则内部组织更为有利;(3)对于中间状态的资产专用性来说,这两种成本只有很小的差别,这时很容易出现混合治理,即可以看到,某些企业将从市场上采购,其他企业将自行制造,而两者对当前的对策都会表示出不满意;(4)在更一般的情况下,如果从生产成本的比较上看企业处处皆不如市场,那么企业决不会仅仅为了生产成本上的考虑就实行纵向一体化,只有当契约方式遇到困难时,企业与市场的比较才会支持纵向一体化;(5)在其他条件不变的情况下,大企业比小企业更容易实行纵向一体化;(6)在其他条件不变的情况下,M型企业的纵向一体化倾向要比U型企业更为强烈;(7)在其他情况相同时,纵向一体化在一种低信任度的文化将比在一种高信任度的文化中更为完全彻底。实际上,所有上述问题都可以归结为“效率边



界”问题<sup>①</sup>。

沿着交易成本思想这一脉络出发,以格鲁斯曼、哈特和莫尔为代表的产权理论学派把着眼点放在财产权利上,而财产权利又主要表现为所有权结构,所以该理论认为企业的所有权是企业“粘合剂”。产权理论把契约权利分为两种类型:特定权利和剩余控制权。当在契约中列出所有的针对资产的特定权利的代价很高时,让某一参与人购买所有的剩余控制权可能是最优的。企业的所有权就是购买剩余控制权,企业的不可缔约性越强,剩余控制权的作用就越重要,剩余控制权的错误配置会引起导致企业的所有者与经营者之间的“激励不相容”和权责利不对称。企业的形成正是建立在有效配置剩余控制权基础上的,成为一种完善公司治理结构、节约交易成本的重要手段。

### 1.3 委托代理理论

根据詹森(Michael C. Jensen)和麦克林(William H. Meckling)的定义,委托代理是指一个人或一些人(委托人)委托其他人(代理人)根据委托人利益从事某些活动,并相应授予代理人某些决策权的契约关系。在这一契约关系中,能主动设计契约形式的当事人称为委托人,而被动地接受契约形式的当事人称为代理人。委托代理理论的解决实质就是降低由企业家职能分解引致的代理成本,将剩余索取权和剩余控制权在委托人与代理人之间进行适当的分配,设计出剩余索取权与剩余控制权相对应或匹配的“激励合同”。这一理论针对委托者与代理者之间的信息分布不完全或不对称的特征,提出了一套原理和方法用以知道委托者设计最优机制即以契约表现的最优规则谋求期望效用的最大化,其目的是设计一种机制(契约),能给代理人提供某种激励和动力,使之按有利于委托人的目标努力工作。

委托代理机制可以用优化原理来表达和设计。问题的最优目标是让委托人获益最大,但必须同时满足如下两个约束条件:一是激励相容约束条件,即使委托与代理双方都应效益最大化。另一是个人理性约束条件,又称代理人参与约束条件。假如代理人是理性的话,他接受机制比拒绝机制在经济上更合



<sup>①</sup> 威廉姆森,资本主义经济制度[M],北京:商务印书馆,2002,136

适,从而保证代理者参与机制设计博弈的利益动机。在以上两个约束中,一致性是首要的,其配置才可操作,如果还满足个人理性约束,那么该配置就是可行的。通过理论模型分析,可以得出两个重要结论:一方面,如果使代理人承受全部风险,相应地代理人成为剩余权益者,产权对于代理人的约束是严格的,对其激励也是充分的,那么,资源配置能够达到最优,因为企业内部来自产权结构的交易成本低。另一方面,要使委托者预期效用最大,在委托者与代理者之间的产权安排上,代理者必须承受风险,至少是部分风险,这种代理者承受的风险责任与其在企业中对资产的权利应相对应,同时与激励代理者所需要的利益相对称。

20世纪80年代以来,经济学将动态博弈理论引入到委托—代理关系的研究中,论证了在多次重复代理关系情况下,竞争、声誉等隐性激励机制能够发挥激励代理人的作用,充实了长期委托—代理关系中激励理论的内容。法玛(Fama)是其中一个主要代表,他认为,在竞争性经理市场上,经理的市场价值决定于其过去的经营业绩,从长期来看,经理必须对自己的行为负全部责任。因此,即使没有显性激励的合同,经理也会有积极性努力工作,因为这样做可以改进自己在经理市场上的声誉,从而提高未来的收入。霍姆斯特姆(B. Holmstrom)将该思想模型化,形成代理人——声誉模型。通过模型分析发现,经理工作的质量是其努力和能力的一种信号,表现差的经理难以得到人们对他的良好预期,不仅内部提升的可能性下降,而且被其他企业重用的几率也很弱。克瑞普斯(D. Kreps)等人提出的声誉模型,解释了当参与人之间重复多次交易时,为了获取长期利益,参与人通常需要建立自己的声誉,使一定时期内的合作均衡能够实现。

## 1.4 利益相关者理论

在20世纪60年代,斯坦福大学研究小组首次给出企业利益相关者的定义,即:对企业来说存在这样一些利益群体,如果没有他们的支持,企业就无法生存。至此,人们开始认识到,企业存在的目的并非仅为股东服务,在企业的周围还存在许多关系到企业生存的利益群体。1984年,弗里曼(R. E. Freeman)出版了《战略管理:利益相关者管理的分析方法》一书,明确提出了利益相关



者管理理论。利益相关者管理理论是指企业的经营管理者为综合平衡各个利益相关者的利益要求而进行的管理活动,与传统的股东至上主义相比较,该理论认为任何一个公司的发展都离不开各利益相关者的投入或参与,企业追求的是利益相关者的整体利益,而不仅仅是某些主体的利益。

到 90 年代中期,美国经济学家布莱尔(M. Blair)对利益相关者定义进一步推进为:它是所有那些向企业贡献了专用性资产,以及作为既成结果已经处于风险投资状况的人或集团。利益相关者是企业专用性资产的投入者,只有他们对其专用性资产拥有完整的产权,才能相互签约组成企业。专用性资产的多少以及资产所承担风险的大小正是利益相关者团体参与企业控制的依据,可以说资产越多,承担的风险越大,他们所得到的企业剩余索取权和剩余控制权就应该越大,那么他们拥有的企业所有权就应该越大,这也为利益相关者参与企业所有权分配提供了可参考的衡量方法。

利益相关者共同利益最大化是现代企业的必然选择,各经济利益主体在追求自身经济利益的过程中要受到其他经济利益主体的制约,不能无限度地任意扩展而侵犯其他经济利益主体的利益,否则合约所约定的条款就会遭到破坏,企业就会重新组合,签订新的合约,从而形成一个新的经济利益主体。股东在企业只是承担有限的责任或风险,而且股东所承担的这种风险可以普遍通过投资的多样化来化解,因为他们可以将持有公司股份作为其总投资中一个组成部分。那么剩余风险已经转移给了经营者、员工、债权人和其他人,他们可能承担了比股东更大的风险。所以企业应该为所有利益相关者的利益服务,而不应该仅仅是为股东的利益服务,企业考虑利益相关者的利益比仅仅考虑股东的利益运转得更好。

## 1.5 企业能力理论

企业竞争优势的源泉是什么?企业如何保持持续的竞争优势?许多企业理论研究者从企业内在成长的角度分析,把企业竞争优势归因于企业所拥有的特殊能力。进入 20 世纪 60 年代后,一种全新的企业理论——企业能力理论应运而生。



能力理论认为能力是企业有效使用资源,并使其相互作用,从而产生新的



能力与资源的能力,其本质是组织在某一方面的知识,是确定资源组合的生产力。企业能力理论主要研究企业的能力分工,认为企业中蕴涵着一种特殊的智力资本,确保企业以自己特有的方式更有效地从事生产经营活动。它的内涵包含三层内容:(1)企业的核心是企业所拥有的竞争力,其本质是一个能力体系;(2)企业的能力储备决定着企业的经营范围,能力的差异是企业持久竞争优势的源泉;(3)积累、保持和运用能力开拓产品市场是企业长期竞争优势的决定性因素。该理论的根本出发点是企业的异质性,具有稀缺性、不可模仿性、难以替代性等这些独特的战略性资源形成企业技术竞争力,使企业能够长期获得租金。但是该理论体系没有形成统一的理论形态,有许多流派,包括核心能力理论、动态能力理论以及基于流程的能力理论等。

核心能力也称核心竞争力,这一概念由美国著名管理学家普拉哈拉德和甘瑞·哈默(C. K. Prahalad 和 G. Hamel)于1990年提出的。在他们所著的《企业核心竞争力》(*Core Competence of the Corporation*)一文中,把核心竞争力界定为“使得商业个体能够迅速适应变化环境的技术和生产技能”,是“组织中的累积性学识,特别是运用企业资源的独特能力”。目前,关于核心竞争力使用最广泛的说法,来自希特(Michael A. Hitt)和爱尔兰(R. Duane Ireland)的定义:核心竞争力是能为企业带来相对于竞争对手的竞争优势的资源和能力。企业核心能力理论发展至今,主要有以下观点:(1)企业本质上是一种能力集合体。核心竞争能力表现在企业业务链、价值链上某些特定的节点上,对竞争优势起决定性作用。核心竞争能力具有基础性、功能性、根本性和长期性,能使企业获得稳定持续的竞争力和超额利润。(2)积累、保持和增强能力是企业维持长久竞争优势的关键。企业要想获得持久的竞争优势,就必须准确把握未来市场的发展趋势和技术发展的方向,在建立、强化和发展核心能力方面不懈努力。(3)持续学习是企业获得核心能力的最有效途径。企业获得核心能力最根本、最有效的途径是持续学习。

动态能力理论源于20世纪90年代市场环境变化的特点而产生的。因为企业外部经营环境变化越来越剧烈,技术创新的速度不断加快,企业之间的竞争也越来越激烈,所以企业动态能力这个概念一提出后便得到许多学者的认同。该理论的代表人物是R. D. Aveni,他于1994年出版了《超越竞争》一书,全面阐述了动态能力理论的框架。动态能力理论是指企业能有效地掌握变化万千的商机,持续地建立、调适、重组其内外部的各项资源与智能来达到持续竞争优势的一种弹性能力。动态能力具有三个基本性质:一是存在解决问题的能力(最低要求);二是快速变化的问题出现(环境的特点);三是存在企业解决问题



题方式的能力(高阶的可以改变能力的能力)。明确提出“动态能力”战略观的是 Teece, Pisano 和 Shuen(1997),他们在《动态能力与战略管理》一文中把演化经济学的企业模型和“资源观”结合起来,以组织过程、位置和发展路径三要素为基础,提出了一个“动态能力”战略观的框架,强调战略管理在适当调整、整合和重构内外部组织技能,资源和功能能力以及与变化环境要求相匹配的关键作用。

基于流程的企业能力理论是波士顿顾问咨询公司的斯托克(G. Stalk)和舒尔曼(L. E. Schulman)等人创建的,他们认为企业成功的关键不仅仅在于核心竞争力,企业家的行为方式更是极其重要,即生产能力的组织活动和业务流程,并把改善这些活动和流程作为首要的战略目标。每个企业都必须管理一些基本业务流程,如新产品的实现,从原材料到最终产品,从营销、订货,到实现产品价值,每个流程都在创造价值,每个流程也都要求部门间的协同配合。因此,尽管各个部门可能拥有自己的核心能力,但是关键在于管理这些流程,使之成为竞争能力。管理者应把自己的管理重点放在支持这些能力的基本设施以及员工的培训上。企业为培养这种能力,必须考虑以下4个原则:(1)公司战略的基础不是产品和服务,而是业务流程;(2)竞争的成功取决于将公司的关键流程转换为能为顾客提供较高价值的战略能力;(3)公司通过对支持基本设施做战略投资来获得这些能力,这些设施连接传统的战略经营单位和部门,并超越了这些单位和部门;(4)由企业最高管理者来协调部门。

通过以上简单地回顾和分析企业能力理论各个流派表明,企业能力本质上是知识专有的,具备知识的一切属性;从基本分析对象看,企业能力理论从职能性活动转向了企业内部过程;与过去往往割裂企业内部分析和外部因素分析的企业理论不同,企业能力理论试图统一企业的生产功能和交易功能,形成对企业内部和外部的整体认识;从分析维度看,企业能力的分析涵盖了企业的辅助性资产,知识和技能,企业过程和企业文化价值等;从企业能力的分类看,企业能力的分类应该围绕企业知识和过程的整合处理;从方法论看,事后理性限制了企业能力理论的诠释力和预测力,还有待研究;从企业演变的角度看,企业能力理论强调企业的动态一致性。这些特点使企业能力理论区别于已有的理论,无疑该理论大大促进了企业理论的发展,成为目前企业战略研究的主流理论之一。

