

分工、信任 与企业成长

周文 著

 商务印书馆

分工、信任与企业成长

周文 著

商务印书馆

2009年·北京

图书在版编目(CIP)数据

分工、信任与企业成长/周文著. —北京:商务印书馆,
2009

ISBN 978 - 7 - 100 - 06064 - 6

I. 分… II. 周… III. 企业管理 IV. F270

中国版本图书馆CIP数据核字(2008)第150352号

所有权利保留。

未经许可,不得以任何方式使用。

FÈNGGONG XINREN Yǔ QǐYÈCHÉNGZHǎNG

分工、信任与企业成长

周文 著

商务印书馆出版

(北京王府井大街36号 邮政编码 100710)

商务印书馆发行

北京瑞古冠中印刷厂印刷

ISBN 978 - 7 - 100 - 06064 - 6

2009年1月第1版

开本 880 × 1230 1/32

2009年1月北京第1次印刷

印张 10%

定价: 22.00 元

序 言

企业是经济的微观主体,企业成长是经济繁荣的基础。因此,研究企业成长是理解经济成长的关键。但是正如彭罗斯所言:“据我所知,至今还没有一位经济学家尝试过研究企业成长的系统理论。这让我觉得非常奇怪,所以我确信任何作这个尝试的人都应当谨慎地进行每一步研究。”^①

而之所以需要“谨慎”地进行每一步研究,是因为企业成长是一个综合性的问题,涉及企业制度变革、结构调整以及竞争力、战略和管理行为研究等诸多方面。也正因为如此,有关企业成长的问题既是一个热门话题,也是一个争论不休的话题。

企业成长的思想可以追溯到古典经济学。斯密认为,分工是企业成长的主要诱因——生产的分工和专业化促进了劳动生产效率的提高,从而导致企业生产规模的扩大。反过来,扩大的生产规模又深化了企业的分工协作。这种循环累进,带来了企业的规模经济,也就实现了企业成长。继斯密之后,约翰·穆勒和马歇尔重点探讨了企业规模和企业成长的关系,至此,始于分工视角的企业成长演变成了简单的规模经济理论。真正系统地从理论上研究企业成长的是彭罗斯,她第一次将企业成长作为分析对象,认为企业是一个资源的集合体,强调管理和协调对企业成长的作用,主张用成长经济来替代传统

^① 彭罗斯:《企业成长理论》,上海三联书店,2007年,第1页。

2 分工、信任与企业成长

的规模经济。

但是主流经济学仅仅将企业看做是一个生产函数,形成了企业的“黑箱”理论,这严重制约了企业以及企业成长理论的推进。作为对这种“黑板经济学”的强烈反对的理论成果,科斯以交易成本的概念,重新开启了企业研究的大门。由此,形成了新制度经济学对企业研究的蔚为大观的成果。然而,新制度经济学更多强调的是市场与企业的替代性,而忽视了企业产生和成长的历史和逻辑观。事实上,在市场出现之前,早已出现了为交换而生产的组织形式。因此,分工无论是从历史和逻辑上都是企业产生的起点。这一起点毫无疑问意味着对企业、企业成长研究的古典回归。

分工意味着人们必须通过交换来满足自己的欲望,而交换没有信任是无法完成的。交换无法完成,分工就不可能继续深化和扩展,企业也就难以实现成长,由此,信任与企业成长也紧密地联系起来。基于这样的思路,本文作者构建了一个分工、信任与企业成长的分析框架。在这一分析框架中,企业被定义为以人为主体的、人与人关系为中心的一系列关系的组合体,企业的治理结构主要是围绕企业成长来不断地动态调整不同主体利益的协调机制;企业成长的实质是企业社会关系的复杂化、契约化和制度化的过程;从信任的视角来看,企业成长必须经历从特殊信任到普遍信任、人际信任到制度信任的演化。因此,企业成长,一方面是源于分工的演进;另一方面得益于信任半径的扩展。本书更多地把信任视为影响企业成长的一种社会资本,嵌入企业成长的路径中。因此,能否拥有和扩展信任,是企业成长的关键。

作为一种回归古典的尝试,以及将“经济人”嵌入社会关系中,从而将信任纳入企业成长分析框架,本书的主要贡献在于将企业定义为以信任为黏合剂的分工协作性的要素集合体,分工协作中依靠

亲缘、血缘信任向依靠制度信任的转变,是企业实现成长的关键;而从人际信任向制度信任的演进,同时也是分工深化的过程,分工深化不仅有助于企业成长,而且促成了产业集群的发展;根据成长的不同阶段,提出了动态的企业家概念:在企业创立时期,企业家应具有“冒险”和“洞察力”,在企业成长阶段,因为分工和专业化的趋势,企业家应具有创新和协调力;相应地,还提出了从制度化角度去理解市场的观点,把市场看成是一个动态的演进过程,这样,交易的扩大与信任的扩展是相互推动和相互促进的。最后,作者从历史视角,运用本书的理论框架考察了企业成长问题,为作者提出的分工、信任与企业成长理论框架作出了经验意义上的诠释。

当然,本书作为一项尝试性的研究,难免存在有待商榷和进一步探讨的地方,需要作者继续探索,不懈努力。同时,作为对探索性研究的鼓励,我恳切地希望该书的出版,能够点燃企业理论古典回归的“星星之火”,引起更多学者对该问题的关注,并最终形成我国学界企业理论研究的“燎原”之势!

丁任重

2008年9月1日

前言

企业是经济的微观主体,企业成长是经济繁荣的基础。因此,研究企业成长是理解经济成长的关键。但是,长期以来,在主流经济学的框架中,却一直把企业视为“黑箱”,不能将企业纳入到正统分析的视野,只是简单地认定企业仅仅是一个投入产出的函数,从而导致理论越来越偏离现实。后来,科斯以交易成本的概念,重新开启了企业研究的大门。由此,形成了新制度经济学对企业研究的蔚为大观的成果。然而,新制度经济学更多地强调市场与企业的替代性,而忽视了企业产生和成长的历史和逻辑观。事实上,在市场出现之前,早已出现了为交换而生产的组织形式。我们的基本判断是,分工无论是从历史和逻辑上都是企业产生的起点。

本文的研究在于强调现代经济学对古典经济学的回归,以分工为起点探讨企业的成长,将分工纳入到企业成长的分析框架。企业是在分工中产生,并随着分工的演进和深化不断成长;而分工又受市场规模的限制,没有市场的扩大,就不可能有分工的深化。另一方面,信任又是交易的基础。交易的扩张依赖于信任的扩展,没有信任的扩展就不可能有交易和市场的扩大。越是缺乏信任,人们之间的分工就越不发达,并且交易成本越高。当信任关系微弱到使交易成本高于分工与交换所能得到的好处时,分工就会陷入停滞困境。传统交易和市场向现代交易和市场的拓展就主要得力于信任从人格化向非人格化的扩展。因此,企业成长,一方面是源于分工的深化;另

一方面是得益于信任半径的扩大。总的来看,信任是影响分工的一种深化机制,并为个人和企业参与分工提供长期化的、稳定的预期,从而保证交易的连续性和进一步扩展。从企业制度角度看,家族企业和合伙企业不能向现代企业转轨,主要是不能摆脱信任的约束困境,信任不能从血缘信任扩展到社会信任,这种信任“瓶颈”也就制约了企业的成长。

正是在上述意义上,本文的研究更多地把信任视为影响企业成长的一种社会资本,它嵌入于企业成长的路径中。如果一个社会整体的信任水平比较低,企业就无力承担分工的深化和拓展,企业成长的空间就有限。因此,促进企业成长的关键是如何推进信任的扩展。

周 文

目 录

序言	1
前言	4
第1章 导论	1
1.1 理论背景与问题的提出	1
1.1.1 理论背景	1
1.1.2 问题的提出	5
1.2 本文的基本思路和研究方法	10
1.2.1 基本思路	10
1.2.2 研究方法	12
1.3 本文的主要观点和存在的不足	18
1.3.1 主要观点	18
1.3.2 存在的不足	20
1.4 本文研究的结构安排	21
第2章 文献述评和相关问题	25
2.1 企业成长理论研究的渊源与演进	25
2.1.1 古典经济学框架下的企业成长	25
2.1.2 新古典理论框架中的企业成长	30
2.1.3 新制度经济学中的企业成长	36
2.2 信任研究的缘起和发展	39

2 分工、信任与企业成长

2.3 信任研究的不同视角	43
2.3.1 信任研究的社会学路径	43
2.3.2 经济学中的信任研究	46
2.3.3 本文对信任研究的取向	49
2.3.4 企业成长中的社会资本问题	57
2.4 小结	60

第3章 企业的本质和成长:一个新的审视角度

3.1 企业的产生与成长	62
3.1.1 企业的契约性质	62
3.1.2 企业的不完全合约	65
3.1.3 企业的专业化与分工	67
3.1.4 企业性质新解:一个新的审视角度	71
3.2 企业成长:界定与综合	73
3.2.1 同质性假定与企业外生性成长	74
3.2.2 异质性假定与企业内生性成长	75
3.3 企业家与企业成长	78
3.3.1 企业家概念的论争	78
3.3.2 企业家与企业成长	81
3.3.3 分工与企业家	86
3.3.4 企业家与社会资本	88
3.4 企业规模和企业成长	90
3.5 小结	95

第4章 分工演进、市场深化与企业成长

4.1 分工演进与企业成长	96
4.2 斯密定理与杨格定理	105

4.2.1 斯密定理	105
4.2.2 斯密困境与杨格定理	108
4.2.3 巴泽尔定律:市场范围扩张的另一种解释	113
4.3 分工演进与交易效率	116
4.3.1 分工与交易效率	116
4.3.2 交易技术、交易组织与交易制度	121
4.3.3 分工深化与企业成长:一个简单模型	129
4.4 分工、集群与企业成长	131
4.4.1 集群的偶然性与分工	131
4.4.2 集群中的企业成长	134
4.4.3 企业集群:分工与交易成本的整合	137
4.4.4 集群中企业成长的信任机制变迁	140
4.5 小结	145
第5章 信任扩展、交易扩张与企业成长	147
5.1 市场、货币与信任	147
5.1.1 市场概念的拓展	147
5.1.2 市场演进的历程	149
5.1.3 信任对货币、商人和商业的影响	165
5.2 信任扩展与交易扩张	173
5.2.1 从人际信任到制度信任	173
5.2.2 从人格化交易到非人格化交易	181
5.2.3 交易扩展与信任扩张	183
5.3 信任、信誉与企业成长	196
5.3.1 人际信任与交易成本	196
5.3.2 人际信任与企业成长	199
5.3.3 组织创新与企业成长:人际信任和制度信任	201

4 分工、信任与企业成长

5.3.4 企业信誉与企业成长	207
-----------------------	-----

5.4 小结	221
--------------	-----

第6章 企业内分工、信任与企业成长

222

6.1 企业内分工与合作剩余分享	222
------------------------	-----

6.1.1 市场分工与企业内分工	222
------------------------	-----

6.1.2 企业分工及合作剩余	225
-----------------------	-----

6.1.3 要素稀缺与合作剩余的分享	229
--------------------------	-----

6.2 企业成长中的内部治理	237
----------------------	-----

6.2.1 分工与代理制的形成及发展	237
--------------------------	-----

6.2.2 委托代理理论与激励监督机制	243
---------------------------	-----

6.2.3 雇主与雇员的关系:权威和管理参与制	249
-------------------------------	-----

6.2.4 分享激励与信任强化的机制	257
--------------------------	-----

6.3 分工、信任与企业层级制	261
-----------------------	-----

6.3.1 分工、企业层级制与企业成长	261
---------------------------	-----

6.3.2 分工、协作与企业层级制演变	263
---------------------------	-----

6.3.3 信任与企业层级制	267
----------------------	-----

6.4 小结	273
--------------	-----

第7章 企业成长:一个历史视角的考察

274

7.1 分工、信任与家族企业成长	274
------------------------	-----

7.1.1 家族企业的孵化与成长中的问题	274
----------------------------	-----

7.1.2 信任扩展与家族企业成长	279
-------------------------	-----

7.2 分工、信任与合伙制企业	280
-----------------------	-----

7.2.1 合伙制企业的进步:分工与信任的拓展	280
-------------------------------	-----

7.2.2 合伙制企业的局限和需要解决的问题	283
------------------------------	-----

7.3 分工、信任与公司制企业	287
-----------------------	-----

7.3.1 公司制企业的超越和资本合作	288
7.3.2 公司制企业中的分工和代理人问题	290
7.4 小结	292
结束语	294
主要参考文献	302
后记	317

第1章 导论

1.1 理论背景与问题的提出

1.1.1 理论背景

正如马克思在《资本论》中开篇就提到:“资本主义生产方式占统治地位的社会的财富,表现为‘庞大的商品堆积’,单个的商品表现为这种财富的元素形式。因此,我们的研究就从分析商品开始。”^①

同样,在当今世界,企业是现代经济生活中不可缺少的一部分,是一国经济中的微观主体和细胞。“企业是组织生产的基本单元,经济活动更多地通过企业渠道来进行。”^②企业的成长关系着经济的成长,企业的兴衰决定着经济的兴衰。凡勃伦说,“现代文明的物质基础是工业体系,而使它活跃起来的主导力量是企业”^③。因此,研究企业成长就成为理解经济成长的关键。

但是,作为主流经济学的新古典理论却一直视企业为“黑箱”(black box),没能将企业纳入到正统的分析框架中。新古典经济学

① 马克思:《资本论》,第1卷(上),人民出版社,1975年,第47页。

② 彭罗斯:《企业成长理论》,第10页。

③ 凡勃伦:《企业论》,商务印书馆,1962年,第2页。

2 分工、信任与企业成长

坚持以收益最大化为方向,认定企业只不过是一个生产函数。至于企业各种组织的行为应该如何配置的问题,可以看做是既定不变的。因此,在新古典经济学那里,这个世界也就被说成是一个虽然庞大但却是非常简单的世界。^①

在新古典理论中,企业不仅是一个“黑箱”,而且是一个专业化的“黑箱”。企业概念的作用是把生产与消费分开,从而克鲁索式的自给自足也就不存在了。在自给自足不存在时,联结生产和消费的协调制度仅仅由两部分组成:非个人决定的市场价格和个人决定的嗜好。^②

因此,新古典经济学理论所需要的是企业这个概念而不需要企业是一个组织,从而企业的定义、本质、边界和成长就不在探讨和研究的范畴。

新古典理论在今天无疑仍是经济学的主流阵营和理论基准,现代经济学的发展和演进大多仍以此为基础而不断得到修正和丰富。新古典经济学的核心是价格理论,基本模型是“瓦尔拉斯-阿罗-德布鲁”体系。在该体系中,总体是个体的简单加总,社会中的个体具有完全理性,并且个体与个体之间信息是对称的,这样不论是生产者还是消费者都掌握着一切相关的价格信息。由此,每个个体基于理性的本能可以作出最优决策,整个社会的经济在一个完全竞争的框架中,借助“无形之手”自动实现帕累托最优。

但是,这种假定及分析结论最多只能是对经济学的理论提供了一个抽象的分析方法和标准的理论架构,而现实生活中的现象却远比新古典的假定复杂得多,因而其结论与现实相距甚远。一是不完

① 威廉姆森:《资本主义经济制度》,商务印书馆,2002年,第68页。

② 威廉姆森:《企业经济学》,商务印书馆,2000年,第10页。

全信息。现实中的信息不可能是完备的,而且往往是不对称的。二是有限理性问题。人的理性必然会受到现有知识和技术的局限,同时未来又具有不确定性。“我们生活的世界是一个变化的世界,一个充满不确定性的世界。我们在生活中只知道未来的某些事情,而人生的问题,或者至少是行为问题,就是我们所知如此之少而出现的。这就是说,我们既不会对事物一无所知,也不具有完整和完全的知识,我们只有不完全知识。”^①三是方法论问题。总体未必就是个体的简单加总。

所以,福山说:“新古典经济学有80%是正确的:它揭示了货币与市场的本质,它认为人类行为的基本模式是理性的、自私的。这个学说的80%是正确的,剩下的20%新古典经济学只能给出拙劣的解释。”^②彭罗斯也曾作过同样抱怨:“在经济学的文献中,现实世界中的企业长期处于纯理论这一高耸而干旱的高原和经验现实主义研究这一交错而杂乱的森林之间那片尴尬的无人区中。两地居民的边境冲突时有发生,带着中世纪高贵骑士参加正式马上枪术比赛所具有的坚持,每一边都极力捍卫他们的信念。”^③

由于这些问题的存在,新古典理论招致了众多的“诘难”。同时也激发了对新古典理论范式的不断修正和完善,并形成了现代经济学的流派纷呈。

现代企业理论是由科斯(Coase)所开创。科斯在《企业的性质》(1937)中提出了“交易费用”^④的概念,认为企业本质在于以管理协调去替代价格机制。由此,拉开了后来蔚为大观的企业理论研究。

① 弗兰特·H.奈特:《风险、不确定性与利润》,商务印书馆,2006年,第181页。

② 弗朗西斯·福山:《信任》,海南人民出版社,2001年,第16页。

③ 彭罗斯:《企业成长理论》,第10页。

④ 考虑到交易费用与交易成本并无差别,因此,本文中两个概念存在混用。

4 分工、信任与企业成长

科斯认为,与市场通过契约形式完成交易不同,企业依靠权威在其内部完成交易。企业形成的原因,是为了减少市场交易费用,而把交易转移到企业内部。科斯的结论是,企业会扩大到如此程度,使得在企业内部再进行一次交易的费用等于同样的交易在市场上完成的费用。科斯的理论由此被称为“交易费用学派”。科斯的企業理论最大的突破,在于区分了市场与企业的不同机制,说明了企业的性质及企业存在的合理性。后来的经济学家们沿着科斯开辟的思路,借助交易的概念,进一步提出企业是一组契约的联结(nexus of contracts)。企业与市场的差别就是一种契约形式取代另一种契约形式,也就是以要素市场替代产品市场。因而,在这种契约关系下,交易的主体被视为同质化的个人。结果,“我们无法确切地知道企业究竟是什么。”^①

1972年阿尔奇安(Alchian)和德姆塞茨(Demsetz)发表了一篇很有影响的论文。他们提出,企业作为各个合作性所有者的资源通过合约形成的相关集合,要素间的联合生产可以产生合作剩余,因而企业是一个团队生产的组织。在联合生产的条件下,每一个参加者都企图“免费搭车”,因此需要有人监督。但是监督人也会偷懒,为了使监督者有动力和有积极性履行职能,就必须把企业的剩余索取权赋予监督者。这个获取剩余收入的人就是企业家,所形成的生产方式便是资本主义的生产方式。阿尔奇安和德姆塞茨由此推断,资本主义生产方式比合作(partnership)或集体(cooperatives)经营方式的效率要高。

近30年来,对企业的研究越来越成为经济学理论研究的熟土。

^① 张五常:“企业的契约性质”,载陈郁编:《企业制度与市场组织》,上海三联书店,2006年(新1版),第249页。