

甘肃政法学院教学工作委员会审定

甘肃政法学院“十五”规划教材

企业概论

AN INTRODUCTION TO ENTERPRISE

编著 王阳 曹爱军



兰州大学出版社

LANZHOU UNIVERSITY PRESS

甘肃政法学院教学工作委员会审定
甘肃政法学院“十五”规划教材

图书在版编目(CIP)数据

企业概论 / 王健、曹爱军编著

会员委审融林楚刻学去如肃甘

ISBN 7-311-02525-7

企业概论

AN INTRODUCTION TO ENTERPRISE

王健

曹爱军

江苏工业学院图书馆
藏书章

兰州大学出版社

版发行

兰州市天水南路 222 号 电话: 8912613 邮购: 730000

E-mail: press@lanbook.com.cn

http://www.lanbook.com.cn

兰州大学出版社发行部

定价: 15.00 元

印数: 10,000 册

图书在版编目(CIP)数据

企业概论 / 王阳, 曹爱军编著. —兰州: 兰州大学出版社, 2005. 1

ISBN 7-311-02525-7

I. 企... II. ①王... ②曹... III. 企业管理
IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 010828 号

企 业 概 论

王 阳 曹爱军 编著

兰州大学出版社出版发行

兰州市天水南路 222 号 电话: 8912613 邮编: 730000

E-mail: press@onbook.com.cn

<http://www.onbook.com.cn>

兰州大学出版社激光照排中心照排

平凉红旗印刷有限责任公司印刷

开本: 850×1168 1/32

印张: 9.25

2005 年 2 月第 1 版

2005 年 2 月第 1 次印刷

字数: 228 千字

印数: 1~1000 册

ISBN7-311-02525-7/F·337

定价: 20.00 元

甘肃政法学院教材编审委员会

主任委员:王肃元

副主任委员:孙秋杰

委 员:焦盛荣 李玉基 魏克强
李爱伶 姚文振 王汝发
苏 红 陈 农 芮守胜

秘 书 长:焦盛荣

副 秘 书 长:芮守胜 樊峰岗

出版说明

随着我国改革开放的不断深入和市场经济体制的逐步确立,面向 21 世纪的高等教育迎来了前所未有的发展机遇。尤其是党和政府西部开发战略决策的实施,对地处西部地区的高等院校的办学规模、办学质量、办学效益均提出了新的要求。高等院校只有抓住机遇,积极投身教育教学改革,提高教育水平和教学质量,培养适应社会发展需要的高素质人才,才能不负历史使命,也才能取得自身更大的发展。

在教育改革和教学建设过程中,教材建设工作至关重要,它是总结教学成果的重要载体,也是体现高校办学特色的窗口。为此,经我校教学工作委员会审定,“十五”期间我校将陆续编审一批能反映我校学科优势和办学特色的教材。首批审定的教材为:《保险法》、《外国刑事诉讼法学》、《刑事政策学》、《侦查学总论》、《刑事案件侦查》、《文件检验学》、《警务技能训练教程》、《企业概论》、《人力资源管理》等 10 部。随着我校教学改革工作的不断深化,其他教材也将逐次审定和出版。

首批审定并出版的教材有的是目前国内同专业空缺教材,有的虽然有相关教材出版,但因版本陈旧或者相关法律已修订等原因在教学中已不能使用。因此,本次审定出版的教材注重吸收了本学科发展前沿的理论,同时注重基本知识的阐释,具有系统性、新颖性等特点,适合本科专业学生学习使用或者成人学历教育学生使用。

甘肃政法学院教学工作委员会

二〇〇五年二月

目 录

第一章 企业的性质

- 第一节 对企业本质的认识..... (1)
- 第二节 企业的组织性质..... (9)
- 第三节 企业制度的内涵..... (17)
- 第四节 国有企业的界定及其性质..... (22)

第二章 企业制度的起源和变迁

- 第一节 企业演变的历史进程..... (25)
- 第二节 企业制度的起源和变迁..... (27)
- 第三节 中国企业制度的演变..... (37)
- 第四节 现代企业制度的特征..... (40)

第三章 企业产权制度

- 第一节 产权理论..... (47)
- 第二节 产权的界定及产权制度..... (54)
- 第三节 企业产权结构与制度..... (57)
- 第四节 三重产权权能分析..... (63)
- 第五节 国有企业改革的主线:产权重置..... (66)

第四章 现代企业治理结构

- 第一节 公司治理结构概述..... (77)
- 第二节 委托代理理论及代理问题..... (88)
- 第三节 企业“内部人控制”及其治理..... (93)
- 第四节 企业治理机制的模式及发展趋势..... (100)
- 第五节 国有企业治理的现状及其改革..... (106)

第五章 企业组织结构

- 第一节 企业组织因素及基本模式····· (115)
- 第二节 现代企业的组织结构····· (124)
- 第三节 企业组织的内在联系····· (139)
- 第四节 企业组织的创新与发展····· (143)
- 第五节 国有企业组织结构:重组与改造····· (153)

第六章 企业的组织形式

- 第一节 企业组织的法律形态····· (160)
- 第二节 公司的概念及其特性····· (163)
- 第三节 公司制企业的组织形式····· (168)
- 第四节 国有企业组织形式:改组与改制····· (174)

第七章 独立董事制度

- 第一节 独立董事问题的产生····· (184)
- 第二节 独立董事制度的架构····· (188)
- 第三节 独立董事的职能及其保障····· (193)
- 第四节 独立董事的激励约束机制····· (199)

第八章 企业核心专长分析

- 第一节 企业能力理论与核心专长理论····· (205)
- 第二节 核心专长的内涵和特征····· (210)
- 第三节 核心专长的功能····· (219)
- 第四节 核心竞争力的竞争优势分析····· (225)

第九章 企业核心竞争力的构筑和培育

- 第一节 知识经济与企业核心竞争力的构建····· (230)
- 第二节 能力创新与学习型组织的构建····· (236)
- 第三节 企业扩张····· (254)
- 第四节 企业战略管理模式创新····· (275)

主要参考文献····· (286)

后记····· (288)

第一章 企业的性质

在现代市场经济条件下,企业已成为国民经济的基本细胞,现代企业的发展和壮大直接推动着一国国民经济的不断增长和持续发展。而我们要有效地推动企业的发展,就必须对企业的基本理论有深刻而全面的认识,首先要明确企业的基本涵义。本章我们将以交易费用理论为基础,结合现代企业理论的有关认识,对企业的本质、企业的组织、企业的制度等基本理论问题进行较为具体和系统的阐释,并就国有企业的范围界定及性质进行探析。

第一节 对企业本质的认识

一、传统经济学对企业本质的认识

对企业的本质问题的研究,主要涉及企业是什么?企业为什么会存在?企业产生和变化的根本原因等有关企业根本性质的一些问题。对于以上这些问题,传统经济学未曾进行过专门研究,但在论述和解释企业的经济行为和经营活动时却有所涉及。尽管传统经济学的有关说明并未真正从“本质”上揭示出企业的内在特性,但这无疑是人们对企业的阶段性的历史认识。对这方面一些代表性观点的简要介绍,必将有助于加深我们对交易费用经济学关于企业的本质问题理论分析的理解。

传统经济学认为,企业是谋求产出最大化或利润最大化的经济组织,其功能仅仅是把投入生产中的要素——土地、劳动、资本等转化为一定的产出。因此,可以把企业简单地视为一个生产方

程,用生产函数描述投入与产出之间的转化关系。也就是说,传统经济学把企业视为一种生产函数。

生产函数,其表示的是一种产品的产出和生产这一产品所需的要素投入之间的技术关系。它是各种可能的投入组合与各种可能的产出组合之间的对应关系。这种对应关系反映出企业所具有的—定的生产功能和行为特征。每给定一种既定的技术,都存在一个生产函数,并由此决定了投入与产出之间的变换关系。即不同的要素投入,经过具有特定技术关系的生产函数的转换,就可获得相对应的产品产出。比如,化工企业、食品企业、服装企业,因其具有不同的生产函数(技术关系),从而需要不同的要素投入,并获得与之相对应的不同产品。显然,生产函数所表达的一种技术关系,其投入与产出之间以何种对应关系转化,同技术进步的水平是密切相关的。因此,传统经济学把企业视为一个生产函数,无异于把企业归结为技术关系。

正因为传统经济学把企业作为技术条件下的生产函数,因而有关企业存在的理由及意义的探讨,也主要通过技术因素加以说明。与企业存在有关的最重要的技术因素,是所谓的“分工协作”和“规模经济”。

古典政治经济学的创始人亚当·斯密(Adam Smith)在其代表作《国富论》中举例论证了分工协作可以大大改善劳动生产力,并能推动劳动者劳动技能、熟练程度和判断力的提高。他举了一个关于制针业的著名例子:当一个拥有 10 名操作工人的小工厂将整个制针工艺分解为 18 道工序时,工人的劳动生产率提高了上千倍。斯密分析了分工创造的劳动协作之所以能大幅度地提高劳动生产率,主要源于三个方面:其一,分工促使工人操作熟练程度提高;其二,分工节省了转换工种过程中的时间损失;其三,大量机器的发明便利和节约了劳动力,使一个人可以做许多的工作。斯密同时说明正是由于交换的力量为劳动分工提供了可能,因而劳动

分工始终受到这一力量的大小限制,也就是说,受市场规模的限制。当市场很小时,没有人有动机全身心地投入到一个职业中去,同时他无法用自己所拥有的剩余产品交换到他人劳动产出的剩余产品。从斯密的以上论述中,可以推断,斯密认为分工创造的协作生产是工厂存在的原因之一,而工厂的规模又受到市场范围的限制。

马克思(Karl Marks)在其《资本论》中明确提出,协作“在历史和逻辑上都是资本主义生产的起点”。也就是说,协作是最简单和最基本的内部分工形式,协作的产生也就是原始企业的产生。他在考察了社会生产简单协作向工场手工业和机器大生产发展的历史后提出,正是分工的深化,使企业规模扩大。企业规模的扩大,不但可以从协作中得到好处,还可以因为产量提高但固定成本不变而使单位产品的生产成本降低。

由于协作可以节约生产成本,因此,二者之间必然存在函数关系,也就是微观经济学所说的规模经济问题。许多学者从规模经济的角度来分析企业存在的必然性。随着企业产量的增加、规模的扩大,企业能够通过实行劳动的专业化分工,采用大量的机器设备,推行先进的管理技术和生产工艺等方法来降低单位投入的平均成本。规模经济的存在,使得较大生产者的平均成本低于较小的厂商。因此,在规模经济的条件下,凡是不能把生产规模扩大到足够高度的企业,生产成本难免较高,从而在竞争中处于不利地位。反过来说,只有把企业规模提高到一定水平的企业才能生存与发展。

用规模经济解释企业的存在比较适合企业横向经营的情况,但却难以解释以纵向经营或多样化经营为主导方向的企业存在。因此,规模经济也不能从根本上解释企业存在的原因。

根据上述传统经济学及一些学者的观点,企业是基于技术关系的生产函数,它在技术上具有不可分割的协作关系,由此决定了

企业将按一定的组织规模产生和存在,企业规模扩大,具有降低单位产品成本、提高劳动生产率的作用。这些关于企业及其存在意义的认识的确在一定程度上揭示了企业出现和存在的某种动因及条件,因而并非完全不合理。但问题是,多数经济学家偏重于以协作力、规模经济等技术因素解释企业的存在,不免带有某些局限性和片面性,并且对有些问题很难作出明确而深刻的回答。这是因为,分工与协作不仅能通过一种经济组织来实现,而且也可通过市场交换来实现,特别是在商品经济条件下,通过市场交换实现不同个人或经济单位之间的协作已是常见的方法。所以,仅用发挥协作力和取得规模经济效益来说明企业存在的必然性,是不充分的。R. H. 科斯(R. H. Coase)及其追随者正是从市场交易过程出发,向传统经济学理论提出了挑战,并更为全面和深刻地阐释了企业存在的理由及企业的本质。

二、交易费用经济学对企业本质的探析

(一)交易费用分析的新视角

交易费用经济学诞生于 20 世纪 30 年代,其创始性的论著见科斯于 1937 年发表在美国《经济学》杂志的题为《企业的本质》一文。在这篇论文中,科斯正式提出“企业为何要存在”的论题,促使人们深入考察企业这种制度安排的内部结构。尽管该文发表后很长时间没有引起经济学界的足够重视,但在 20 世纪 70 年代,经威廉姆森(O. E. Williamson)等人的努力及对该理论的充实完善,从 70 年代中期以来,该理论异军突起,使交易费用经济学成为现代经济学发展中最活跃的一支。它的目的在于探求企业和市场之间的关系,企业产生和变化的根本原因,企业 and 市场作为一种管理机制的局限性和互补性等被传统经济学所忽视的重大命题。该理论提出并论证了市场交易费用是企业组织结构和组织行为产生与变化的决定因素,这是理解企业为什么会出现,企业的本质是什么等

基本问题的关键。

(二)交易费用的涵义

经典的微观经济理论有一个隐含的基本假定,即假定市场交易是没有成本的,但以科斯为代表的交易费用经济学家则认为,市场交易存在着高昂的交易费用。那么,什么是交易费用呢?

直观而简单地讲,所谓交易费用就是为了完成交易活动而发生的费用。在任何一个经济社会中,只要进行社会生产,就一定要有交易行为发生,而任何一笔交易得以进行和完成,就必须付出相应的费用。按照具体的交易活动所涉及的程序,可将交易费用分为:寻找和发现交易对象的成本、了解交易价格的成本、讨价还价的成本、订立交易合约的成本、履行合约的成本、监督合约履行和制裁违约行为的成本,等等。

我们不妨以汽车厂和发动机厂的交易活动为例来说明交易费用的产生。在以上两家企业合并之前,汽车厂商决定向哪家发动机厂订购时,它首先要了解目前在市场上有哪些公司生产汽车发动机,这些公司分别坐落在何处,每一家公司的产品质量和价格如何等情况,这些信息的收集是需要花费成本的。汽车厂商在获取了基本的信息之后,还需要对不同发动机公司的情况进行比较,从中初步选出交易对象。

通常情况下,一家汽车厂商不会只与一个备选对象进行谈判。谈判意味着讨价还价,往往需要耗费大量的人力和物力,包括准备谈判的时间、谈判的时间、交通往返、谈判材料的准备和修改,并且可能需要请客吃饭,等等。在达成协议后,交易合约的订立也有一定的成本,我们常常看到一些大公司举行各种签字仪式,耗费上万元甚至数十万元来签订协议。

在合约签订之后,合约的履行仍是有成本的。汽车公司对发动机的质量进行检验,以确认其是否符合合约的规定,达到要求的标准;汽车公司还要对发动机的交货时间进行监督。合约的履行

如果出了问题,那么,交易双方就会因此而支付更多的费用。

总之,任何一笔市场交易都是一项合约(买卖合约、雇佣合约等),从而任何一项经济交易的达成,都需要进行合约的准备、讨价还价、合约的议定、合约的执行和监督以及违约制裁等过程,这一过程会带来一系列的费用,有时甚至会高到合约无法达成。也就是说,交易费用是市场机制的运行成本,即利用市场的交换手段进行交易的费用。

(三)交易行为、交易过程与交易费用

那么,交易费用是否可以通过市场避免呢?对此,回答是否定的。对于这点可以从交易费用产生的基本因素上作进一步分析。这些因素大致可以归纳为两类:一类是“人的因素”,另一类是“交易因素”。前者与人的交易行为有关,后者则与交易过程相联系。

市场交易的主体是个人或组织,人的行为决定了交易的行为。交易费用学认为,人类行为有两个特点:一是人的理性是有限的;二是人的行为常常会导致机会主义。这两个特点与交易费用的发生有关。

人的有限理性是指人们在任何情况下都不可能准确地预测未来,而充其量只能获得“一知半解”。这是因为,首先,影响未来的因素是多方面的,而人们能够把握的因素总是十分有限的;其次,即使人们能够穷尽所有影响因素,也根本不可能对所有因素做出正确的预测。

一个有限理性的人也想尽可能地预知未来,从而使自己利益最大化,但实际上无法实现。上例中的发动机生产实际上是一个极其复杂的过程,带有大量的不确定性,没有人能预知一切,两厂商也就不可能事先在合约中制定各种应付措施。因此,为了防止合约出现纠纷,双方都会想方设法寻求各种仲裁方法,以防发生不测之变,从而导致交易成本的上升。

机会主义行为是指人在追求个人利益的同时,有可能利用一

切机会来实现自己的目的,包括提供不确切信息,利用别人的不利地位施加压力,等等。

如果没有机会主义倾向,在不少场合,由上述不完全理性所引发的困难,仍可以合理解决。交易的双方只要等到当某种不测发生时,坐下来协商,寻求对双方都有利的解决方法就行了。如果双方有机会主义的谋利倾向,当一方处于不利地位时,就会增加交易的复杂性。例如,如果汽车厂在决定投资汽车组装线之前就 and 发动机厂谈判,就会处于一种平等地位;而如果汽车组装线已经投资后再与发动机厂谈判,那么,它就会处于一种相对不利的位置。此时,发动机厂商就会利用汽车厂商已被投入的资金“套住”这一不利条件,来要挟汽车厂商在成交价格、交货条件等方面做出让步,从而使交易过程变得十分复杂。

人类行为的有限理性和机会主义倾向带来的交易费用,在很大程度上还取决于交易过程的特点。就交易过程而言,有三种情况与交易费用的大小有关,这三种情况就是资产专用性程度、不确定性和交易频率。

首先是资产专用性程度。资产专用性程度高的交易使交易双方不能轻易退出交易关系,从而增加了交易的难度。例如,假定一家化工厂需要运输化工原料,为此需要专门的运输车辆。如果这种专门的运输车辆由铁路部门来制造,并为化工厂服务的话,铁路部门就会承担资产专用性风险。一旦化工厂商与铁路公司签订了协议,而化工厂采取机会主义的行为违背协议不再让铁路公司承担运输的业务的话,那么铁路公司的那种专用的运输车辆就会成为一堆废铁。因此,这样的交易通常很难达成,即使达成也需要高昂的交易成本。

其次是市场的不确定性。不确定性很高时,使交易双方对未来都没有把握,因此也就很难达成交易合约。一般来讲,不确定性与合约的时间长短有关。交易所涉及的时间越长,相关的很多因

素就越难以确定,合约就越难以达成。在未来不确定的情况下,虽然在合约中通过增加相应的条款对可能出现的情况做出规定,在一定程度上能解决某些问题,但是,未来发生的情况可能有许多种结果,要对这些结果都提供解决办法势必大大增加交易成本。

最后,交易频率也很重要。当交易次数减少时,交易双方的相互依赖性就会增加,交易也就难以进行。一般来说,即使交易总费用不变,交易次数减少会使平均分摊到每次交易的成本上升,从而提高单位交易成本。而且,交易次数减少会带来交易对手的减少,某一方采取机会主义的可能性就会增加。当交易对手非常少,某一方又采取机会主义行为时,另一方很难有其他的选择,“机会主义者”就会垄断交易,使交易的另一方要付出更大的代价。

(四)交易费用理论的基本观点

交易费用对企业来说是一种外部成本,如果原来的交易双方合并成一个企业,那么原来的外部成本就内部化了,从而减少了交易费用。因此,交易费用理论认为,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。企业将外部成本内部化的过程就是用企业内部运行机制来替代市场价格运行机制,也就是用企业内部的上下级的权威关系来替代市场的平等交易关系。在这一过程中,企业内部的管理成本有可能增加,但关键降低了交易费用,因而有可能使原来不可能完成的市场交易通过企业内部交易实现。从这个意义上讲,企业实际上是一种不同于市场的交易组织,企业作为市场的替代能够降低市场交易费用,这正是企业的本质。

概括而言,我们可将交易费用理论关于企业本质研究的基本观点归纳如下:(1)市场和企业为相互替代而不相同的交易机制,因而企业可以取代市场实现交易;(2)企业取代市场实现交易是因为能够减少交易的费用;(3)市场交易费用的存在决定了企业的存在;(4)企业是通过行政管理机制取代市场价格机制“内化”了资源

的交易过程,但这种“内化”过程也是需要付出成本的,因此,企业的内化过程是有限度的;(5)交易费用的存在及企业节省交易费用的努力是企业结构演变的唯一动力。

第二节 企业的组织性质

一、企业的组织性质

通过交易费用经济学的研究,我们认识到企业是一种代替市场来协调生产的组织。作为一种组织,它当然是由人们建立起来的。那么,企业的组织从根本上来说具有怎样的内在联系呢?对这一问题的回答涉及到对企业的组织性质的界定。

根据前面对企业本质的分析,由于企业的组织过程是“内化”市场交易的过程。而交易总是通过某种明确或不明确的契约来进行的。因此,企业的组织从根本上来说就是内化了契约关系。威廉姆森曾指出:“交易费用经济学将经济组织问题作为一个契约问题而提出。”交易成本也就是从契约的角度定义的“运行经济体制的成本”。我们说企业通过组织代替市场来协调生产,实质上就是通过组织内部的契约关系代替市场机制来组织生产,因此,企业的组织关系本质上就是契约联系。

关于这方面的认识,詹森(M.C.Jensen)和麦克林(W.H.Meckling)有更明确的表述,他们认为企业作为一种组织和大多数的其他组织一样,也是一种法律虚构,其职能是为个人或主体之间的一组契约关系充当连接点;就企业的组织而言,这“一组契约关系”就是劳动所有者、物质投入和资本投入的提供者、产出品的消费者之间的契约关系。也就是说,整个企业是由各种当事人之间的合同所联结、维系着的,所以企业又被称作“合同之网(the nexus of contracts)”。下面我们借助图1-1对契约关系的确定

立和执行作进一步的分析。

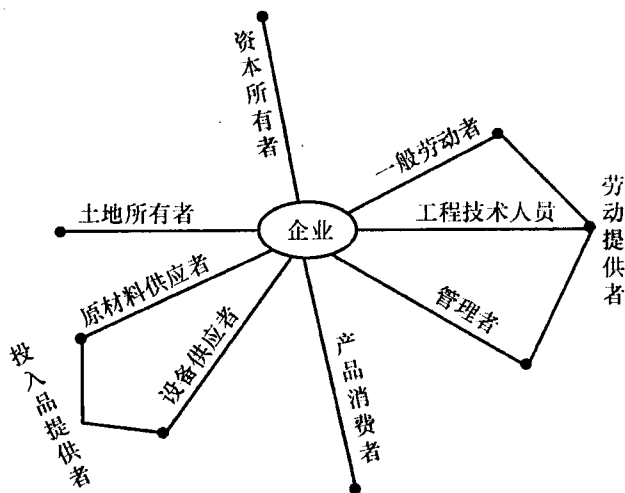


图 1-1 作为契约的关系连接点的企业

由图 1-1 我们注意到，一组多边的契约关系的确立是通过企业组织连接起来的。其中的每一个主体都不只是和另一个主体订立契约的，而是和所有其他的主体订立契约。因此，必须有一个主体充当企业的代表，对每一个欲订立契约者，他代表其他主体。而这一角色正是由企业的管理者来充当的。从确立契约关系的角度来看，这个管理者充当着中心签约人。

此外，我们还注意到，上图中所示的一组契约关系可分为两类：第一类是产品消费者、投入品提供者、土地所有者、资本所有者分别与其他各方的契约。这一类契约的贯彻是在市场上完成的。但是，为了保证契约按原定的条件完成，必须有人监督，于是，作为中心签约人的管理者就成为契约履行的监督者。第二类是劳动者与其他各方的契约，这类契约的情况更加复杂，除契约的履行必须有人监督外，它本身在多数情况下都无法在市场上完成，因为劳动