

立信会计丛书

ACCOUNTING FOR MERGER
AND ACQUISITION

项有志 / 著

企业并购会计

.2

立信会计出版社

立信会计丛书

企业并购会计

QIYE BINGGOU KUAIRI

项有志 / 著

立信会计出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

企业并购会计/项有志著. —上海:立信会计出版社,
2000.6

ISBN 7-5429-0742-5

I . 企... II . 项... III . 企业合并 - 企业管理 - 会计
IV . F275.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 31430 号

出版发行 立信会计出版社
电 话 (021)64695050 × 215
(021)64391885(传真)
(021)64388409
地 址 上海市中山西路 2230 号
邮 编 200233
E-mail *lxaph@sh163c.sta.net.cn*
出 版 人 陈惠丽

印 刷 上海申松立信印刷厂
开 本 850 × 1168 毫米 1/32
印 张 8.375
插 页 3
字 数 198 千字
版 次 2000 年 6 月第 1 版
印 次 2000 年 6 月第 1 次
印 数 3 000
书 号 ISBN 7 - 5429 - 0742 - 5/F·0681
定 价 15.40 元

如有印订差错 请与本社联系

第一章 企业并购与并购会计

考察世界经济的发展,我们不难看出,西方经济工业化的过程实际上是企业之间一次又一次兼并、收购的过程。近一百多年来,西方经济发展过程中所经历的五次并购浪潮,诉尽了各大公司的盛衰荣枯,同时也展现了经济生活中的竞争规律——“优胜劣汰”,那就是:

To be, or not to be

——*that is the question*^①

企业并购是产权交易的重要方式,通过并购使社会资源重新配置,生产工艺不断调整,生产规模日趋合理,使企业能够在更大范围和更合理结构的基础上,满足资本增殖的要求;同时,企业并购也是企业组织形式的一种形态,是生产关系的组成部分,利用企业并购,可使企业组织结构不断适应社会生产力的发展。

从会计的角度看,企业并购是一种十分复杂的产权交易行为,它直接影响参与并购各方的资产、负债和权益的重新整合,涉及到各方的经济利益。这一经济活动的产生,使现代财务会计理论与方法受到挑战;反过来,为寻求合理的会计处理方法,广大会计界不断探索,从而又促进了财务会计理论与实务的发展。

本章是全文的概述。首先,对企业兼并与收购的概念加以界定,并着重从产权经济学角度论述企业并购的理论依据,在此基础上分析企业并购动因与并购效应及其在我国的应用;其次,分

^① 为哈姆雷特语。

析企业并购所引起的主要会计理论与方法问题,并考察主要国家(或机构)的会计界对企业并购会计所作的研究或相关会计准则的演进。

第一节 企业兼并与收购:一个有争议的概念

一、企业合并、兼并与收购

(一) 从几个术语谈起

企业兼并、收购已有百余年的历史,但在实际并购过程中,其具体形式是复杂多样的,因而,对“兼并”、“收购”等也就难以作出统一的界定。从西方有关文献看,常出现的名词术语有:Consolidation、Merger、Amalgamation、Takeover 和 Acquisition。

1. Consolidation,常译作“联合、合并”。根据《韦氏新国际词典》的解释,它是指若干组织联合成一体,组成一个更强大的、紧密的群体。^①企业合并或企业联合,就是指企业为了扩大市场份额,增强竞争力,由参与合并的双方或多方通过一定的形式联合起来,共同组成一个整体。广义的合并还包括兼并。

2. Merger,常译作“合并、兼并、归并”。该词从法律意义上看,指一份财产、契约或利息与另一份财产、契约或利息的合并。从经济学的意义上看,主要指一家控制公司通过发行股票或其他方式,使两个或更多的公司合并在一起。^②

3. Amalgamation,其原意指将若干物质融合在一起形成混合物,如将汞与其他金属混合形成的合金,延伸为将若干事物合为一体。应用于企业合并时,则可泛指若干企业的合并、兼并、

^① “Webster’s, New World Dictionary”, Third College Edition, 1988 by Simon & Schuster, Inc. P297.

^② Id. P849.

联合。^①

4. Takeover, 可译作“接管、接任”, 即接受控制或拥有权利的行为。就企业行为而言, 通常指收购或交换股票取得对一个公司的所有权或管理权。^②

5. Acquisition, “获得、取得”, 意指获取或增加某物、某人。延伸到企业常指某企业通过出资、出股等方式成为另一公司股东的行为。习惯地将其称为“收购”。^③

从上面的简要解释可以看出, 除“接管”、“收购”侧重于一种行为方式外, 其他均涉及到合并、兼并之意, 也就是说, “合并”与“兼并”是一个多义的概念, 很难用精确的词汇加以区分。

(二) 企业合并、兼并与收购的法律分歧

从西方各国法律解释看, 有关公司合并、兼并与收购的涵义也存在一定的分歧。^④

1. 在美国的公司法中, 兼并即指吸收合并, 简单地说, 是指一个公司接管另一公司, 被接管公司的法人资格不复存在; 收购指一家公司通过股票市场购买另一家目标公司的普通股达到一定比例, 以取得对目标公司的控制权; 合并是指两个或两个以上企业通过协商、契约或法令, 归并为一个企业的行为, 具体包括吸收合并和新设合并。显然, 美国将合并作广义理解, 它包括了兼并, 甚至包括收购。

2. 在英国 1973 年的公平交易法 (FTA) 及相关法律中认为, 收购是指个人 (个人组合或公司集团) 从事的交易或系列交易, 旨在通过直接成为公司资产所有者或间接取得公司控制权的方式来

① Id. P42.

② Id. P1364.

③ Id. P12.

④ 参见严军兴、王文钦主编:《中外公司收购与兼并实务操作》, 科学普及出版社 1996 年版。

控制该公司的资产；兼并是指两家公司对各自所有的资产做出安排从而归属于或受控制于另一家公司（该公司可能是也可能不是原公司之一，但该公司股东全部是或基本上是原两家公司的股东）。由此可见，英国的“兼并”类似美国的“合并”。

3. 在德国，《股份公司法》及相关法律规定，收购只允许获得对股份公司的控制权（一般不允许获得对有限公司和股份两合公司的控制权）；在该法的第 339 条第 1 项认为兼并包括：（1）通过吸收进行的兼并；（2）通过重新组成而产生公司，原来各公司的财产全部转到新成立的公司。但通常将吸收兼并认为是“正常的”、“真正的”兼并，而将新设合并称为“例外的”或“一种稳固的措施”。显然，德国的“兼并”也与美国的“合并”类似。

4. 在澳大利亚，收购通常表现为股份的收购，其主要形式是由一家要约公司向一家受约公司或目标公司的持股人发出收购其股份的要约；兼并是指两家以上公司以一定方式形成另一家公司，包括吸收式和新设式。

二、企业合并、兼并与收购——暂行结论

我们认为，合并、兼并与收购是既有联系又有区别的概念。

（一）从历史的角度看

根据马克思对资本主义发展过程的论述可以知道，资本主义发展经历了由原始资本积累到自由竞争，再由自由竞争进入垄断阶段。在原始积累阶段，企业主要靠自身的积累发展生产，企业经营规模较小。但随着资本主义商品经济的发展，数百年来沿袭下来的封闭的地方性垄断市场已被打破，全国统一的商品市场开始形成，这使得原来规模较小的私营企业、合伙企业和家族企业再也不能指望仅仅依赖偏处一隅的地方市场进行生产和经营了，而必须参与更广阔的市场竞争；同时，工业化的进程在加速，这必然使固定资本对可变资本的比例增加，即资本的有机构成提高。因此，众多企业都面临着如何扩大经营规模、提高竞争力的问题。为此，各

企业要么“在企业之间进行无情的价格战,以消灭竞争对手”,要么“自己活,也让别人活”^①。相比之下,在当时,后者是更为明智的选择。因为,当时企业在实力上势均力敌,若展开无情的价格战,必然出现两败俱伤。于是,企业为了提高经营效率,增强经济实力,往往极力寻求合作伙伴,由参与合作的各方联合起来,形成统一经营的整体,即进行合并或联合。起初,联合的形式是以规定价格和生产配额为特征,这种联合的结果是成员企业虽然在市场上初步联系起来,但在生产方式和法律地位上仍然保持独立;后来,随着资本主义经济的发展,在联合的基础上,又出现了以资金和设备合并、以生产和管理集中为特点的公司合并。很显然,当时的合并各方是处于平等地位的,他们自愿达成协议,其合并结果是形成统一经营体,可以是人、财、物、产、供、销等方面实现的不同程度的联合,也可以是资产的联合;它可涉及产权交易,也可不涉及产权交易;从参与合并的各方看,其各自的法人地位可以依然存在,也可以根据协议改变原有的法人主体,重新确立一个新的法人主体。

当自由资本主义经济发展到垄断阶段后,企业之间发展的不平衡性增大,出现了一部分具有一定规模的、势力较强的大中型企业。由于资本扩张的无限性,那些经营管理好,有发展前景的企业,为了增殖资本,扩大经营规模,就不再愿意采取以往的“合并”方式了,而是倾向于采取“购买一个现存企业”的战略;而那些经营不好、又无发展前途的企业,为了生存,也主动寻觅有能力吸纳自己的买主。于是,以“大鱼吃小鱼”为特征的合并,即兼并(Merger)就应运而生。这时的合并就以产权交易为主要特征,即在兼并过程中,兼并企业购买对方企业,获得被兼并企业的产权,在增加产权的基础上,对企业的资产和各种生产要素进行重新组合,被兼并企业随着兼并过程的终结,最终丧失企业法人的资格,与兼并企业溶

① 爱因斯坦语。这是“全活逻辑”的体现。

为一体。随着托拉斯的组建,活跃了证券(特别是工业证券)市场,到19世纪90年代,通过证券市场的收购与兼并更为普遍。

上面简要历史过程表明:企业兼并、收购是企业联合、合并发展的结果,是市场竞争激烈的体现。如果说传统“合并”是在平等、自愿基础上的“和平共处”,那么,“兼并”与“收购”则在一定程度上体现不平等的“你争我夺”。合并一般指善意的、协议性质的,而兼并收购则强调了进攻性的、非友好的吞并成分。

(二) 从概念的内涵看

它们之间的区别也是明显的。

1. 企业兼并。

根据《大不列颠百科全书》的解释,企业兼并是指“两家或更多独立的公司、企业合并组成一家公司,通常由一家占优势的公司吸收一家或更多的公司”。从定义看,兼并的特点是:(1)企业财产所有权和法人所有权同时有偿转让,企业资产实物形态随交易的确立而整体流动;(2)被兼并企业放弃法人资格并转让资产,兼并企业接受产权、义务和责任,并保持企业原有名称而成为存续企业;(3)企业兼并是有偿的,通过有偿转让,使一方所有权转让给另一方;(4)从兼并企业看,兼并的动机主要是为了获得协同价值、重组价值等;(5)兼并与市场经济紧密相联的,是市场经济发展的结果。

2. 企业合并。

它是指两个或两个以上企业通过协商或契约,合并为一个新企业的经济行为。企业合并作为一种经济行为,其主要特征表现为:(1)企业合并是在平等基础上通过协商或契约方式进行,在合并过程的始终,各自都以丧失自身法人资格为代价,以新的法人面貌组成新的经济实体;(2)合并各方的资产所有权没有转让,其资产的终极所有权仍属于合并各方的所有者,只是以合并后企业的所有权形式转换出现;(3)合并各方法人所有权的转让

是无偿的，并连带将原各自企业资产的使用权、支配权、收益权等一并转让给合并后的企业；（4）合并的动机主要是为了避免相互竞争，加强公司间的协作关系；（5）合并与市场经济的关系并无必然的联系，它可以在市场经济下发生，也可在计划体制下进行。

从兼并与合并的定义及其特征可以看出，它们之间的区别是明显的。但是，如果将“合并”理解为一种状态，那么，它所包括的范围就大得多了，即凡是由两个或两个以上企业组成一个企业的活动，都可称为“合并”，特别是在现代商品经济条件下，有些合并也体现为产权交易形式，进行有偿转让，使资产实物形态随交易的确立而整体流动。也许正因为如此，所以，“合并”往往可作广义和狭义两种理解。广义的合并将兼并包括在合并之中，并称兼并为“吸收合并”；而狭义的合并称之为“创立合并”或“新设合并”。

3. 收购。

亦称购受控股权益。它是指一家公司用现金或该公司股票购受另一家公司（称为目标公司）的股票或权益，以获取目标公司控制权的行。广义地看，收购的类型大致分为两种：一是兼并式收购，即收购方公司购入目标公司全部股票或权益，并将其兼并。收购完成后，目标公司解散并入收购方公司中；二是非兼并式收购，指一个公司通过收购行动获取目标公司控制权后，并不解散目标公司，而只将其作为自己的子公司（如果收购方公司购入目标公司全部股票或权益，目标公司就成为收购方公司的全资子公司）。因而，可以说，收购是实现兼并的一种方式，是广义兼并行为的一种，或者说，兼并是收购的一种临界状态。同时，兼并与收购在实质上都是企业的产权交易，它们产生的动因以及在经济运行中所发挥的作用也基本一致；而且，在许多企业兼并收购的实际操作过程中，它们的区别是很难划分的。正因为如此，学术界和实业界都

习惯于将兼并与收购合在一起作为一个固定的词组使用,称为 Merger and Acquisition(缩写为 M&A,中文简译为“并购”),即一个企业通过产权交易取得其他公司一定程度的控制权,以增强自身经济实力,实现自身经济目标的一种经济行为。在我国 1989 年颁布的《关于企业兼并的暂行办法》指出:“企业兼并,是指一个企业购买其他企业的产权,使其他企业失去法人资格或改变法人实体的一种行为”,这里所说的“兼并”,既有吸收合并之意,又包括收购的内容。

但是,狭义地看,兼并与收购也是有区别的:(1) 兼并是兼并企业获得被兼并企业的全部业务和资产,并承担全部债务和责任,且被兼并企业作为经济实体已不复存在;收购则是通过购买被收购公司的股票达到控制状态,对被收购企业原有的债务不负连带责任,只以出股的金额为限承担风险,被收购企业的实体依然存在;(2) 兼并是以现金购买、债务转移为主要交易条件;收购则以占有企业股份份额达到控股为依据,来实现对被收购企业的产权占有;(3) 兼并的范围较广,任何企业都可以自愿进入兼并交易市场;收购一般只发生在股票市场中,目标公司一般是上市公司;(4) 兼并发生后,其资产一般需重新组合、调整;收购是以股票市场为中介,一般是发生在企业正常运行之中,不需重组调整;(5) 兼并价格以协调、契约或评估为基础;收购则以股票市价为基础。显然,若从兼并、收购的过程研究各自的特征,或对兼并收购进行会计处理时,了解它们之间的区别又是必要的。

基于上面的分析,可以得出这样的认识:企业合并、兼并与收购既有区别又有联系。从广义上看,合并包括了兼并和收购;兼并又是收购的临界状态。为论述的需要,本书仅从狭义的角度来界定它们,并仅就兼并与收购进行讨论(有时合称“并购”)。

企业合并(广义)	{	吸收合并(兼并)	} 并购
		控股购买(收购)	
		新设合并(狭义合并)	

三、企业兼并与收购的分类

在实务中,企业兼并与收购可按不同的标准进行分类。

(一) 按所涉及行业的不同划分

按所涉及行业的不同,可划分为:

1. 横向并购(Horizontal M&A)。

横向并购是指同属于一个产业或行业、生产或销售同类产品的企业之间发生的并购行为。横向并购可以扩大现有经营范围的规模,形成垄断企业,使生产进一步社会化;可使企业获得规模效益,推动生产力的发展。但若超过一定界限,则会阻碍生产力的发展。

这种并购使企业组织呈现较典型的 H 型结构(又称控股公司),即总公司以控股的方式协调与各子公司的关系,子公司保持较大的独立性。

2. 纵向并购(Vertical M&A)。

纵向并购是指生产过程或经营环节紧密相关的企业之间的并购行为。纵向并购又可分为:

(1) 向前并购。即向其产品的后加工方向并购,如生产零件或原材料的企业并购装配企业或加工企业;

(2) 向后并购。即向其产品的前加工方向并购,如装配或制造企业并购零件或原材料生产企业。

纵向并购可以扩大生产经营规模,节约通用设备、费用等;可以加强生产过程各环节的配合,利于协作化生产;可以加速生产流程,缩短生产周期,节省运输、仓储和资源等。

这种并购使企业组织形成了 U 型结构,又称职能型公司或一元结构,即企业内部按职能划分为若干部门,各部门独立性较小,权力集中在高阶层管理人员手中。

3. 混合并购(Conglomerate M&A)。

混合并购又称复合并购。它是指生产或经营彼此没有关联的

产品或服务的企业间的并购行为。混合兼并中又有三种形态：产品扩张型(A Product Extension)、市场扩张型(A Geographic Extension)和纯粹的混合并购。^① 混合并购的主要目的是实现产品的系列化生产与销售,分散处于一个行业所带来的风险,提高企业对经营环境变化的适应能力,开拓新市场,实施多角化经营战略;同时它具有规模经济的效用。

混合兼并后的企业组织形式通常为 M 型结构,又称多分部结构。它是一种集权——分权型的企业体制。在这种结构中,各分支机构具体组织生产和流通,在它们之上的高级管理层,一方面负责监督、协调各分支机构的活动并评估它们的绩效,另一方面负责公司的整体策划。

(二) 按并购出资方式的不同划分

1. 现金收购。

它指由收购公司支付一定数量的现金,以取得目标公司的所有权。其主要特点是:目标公司的股东得到了对所拥有股份的现金支付,就失去了任何选举权或所有权。这种方式可表现为:

(1) 用现金购买资产(Cash-for-Assets)。它是指收购公司使用现金或相当于现金的等价物购买目标公司的大部分或全部资产,以实现对目标公司的控制。对于产权关系、债权债务清楚的企业,采用这种并购方式能做到等价交换、交割清楚、没有后遗症或遗留纠纷。但由于国内财务报表可信度未臻完善,被收购公司的财务状况尤其是债权债务关系不易清楚知悉,这会在相当程度上影响收购公司采用这种方式。

^① 产品扩张型并购是在生产或销售方面具有联系,但销售的产品又没有直接的相互竞争关系企业间的并购。如肥皂制造厂与漂白剂制造厂的并购。其目的是为扩大产品的门类、实现产品的系列化生产与销售;市场扩张型并购是指生产同一种产品,但产品在不同地区的市场上销售的企业间的并购。其目的是为了扩大市场占有率;纯粹的混合并购指产品与市场都没有任何关系的企业间并购,其目的是为了向多种经营方向发展。

(2) 用现金购买股票(Cash-for-Stock)。它是指收购公司以现金、债券等方式购买目标公司的一部分或全部股票,以实现对目标公司的控制。这种方式可以通过一级或二级市场进行。特别是通过二级市场是一种较简便易行的方式,但这时要受到有关证券法规信息披露原则的制约,如在持有目标公司股份达到一定比例时便要向目标公司股东发出公开收购要约(在我国《股票发行与交易管理暂行条例》中,规定“直接或间接持有一个上市公司发行在外的普通股达到 30%时,应当自该事实发生之日起 45 个工作日内,向该公司所有股票持有人发出收购要约”),这往往会被人利用,哄抬股价,使并购成本激增。

2. 股票收购。

它是指收购公司采取增加发行本公司的股票。其主要特点:不需要支付大量现金,不影响收购公司的现金状况;目标公司股东不会失去他们的股权,只是从目标公司转移到收购公司,但通常情况下,他们丧失了对公司的控制权。这种方式可表现为:

(1) 用股票换取资产(Stock-for-Assets)。它是指收购公司向目标公司发行自己的股票以换取目标公司的大部分或全部资产。在一般情况下,收购公司同意承担目标公司的债务责任,或承担双方约定的责任;目标公司则应承担两项义务,即同意解散公司,并把所持有的收购公司股票分配给目标公司股东。

(2) 用股票换取股票(Stock-for-Stock)。简称“换股”。一般是并购公司直接向目标公司的股东发行收购公司的股票,以交换目标公司一定数量的股票。通常来说,至少要达到收购公司能控制目标公司所需的足够多股票。因此,通过这种方式,目标公司往往会成为收购公司的子公司,或目标公司解散,或目标公司并入收购公司。

3. 杠杆收购。

它是指由一家或几家公司在银行贷款或金融市场借贷的支持

下进行的并购。其主要特点是:只需用少量的资本就可以进行收购活动,通常采用以目标公司的资本和收益作为借贷抵押。

(三) 按并购企业行为的不同划分

1. 善意并购(Friendly M&A)。

善意并购又称“白袍骑士”。它通常是指收购企业与目标企业之间进行协商,取得理解与配合,双方在相互认可、满意的基础上制定出收购协议(包括收购条件、收购价格、价款的支付方式及收购后的人事安排、资产处置等),并经双方董事会批准、股东会以特别决议的形式通过。这种并购方式的成功率较高,收购活动易于保密和“操纵”,收购成本较低,收购价格也较为合理。但善意并购不等于并购双方是平等的。由于这种方式均以协议为基础,故又可称为“协议并购”。

2. 敌意并购(Hostile M&A)。

敌意并购又称“黑袍骑士”。它是指收购企业事先未与目标企业协商而秘密地进行并购活动。显然,这种方式往往会遭到目标公司的抵抗而展开“收购战”,从而影响并购的成功率、影响并购价格的合理性,甚至影响并购的企业效益和社会效益。这种并购也许不是促进社会经济资源的合理配置、改善企业经营管理的良方,而是企业界弱肉强食的典型表现与金钱游戏。这种方式往往要发出收购要约,故又称“要约收购”。

并购方式的选择是受多种因素影响的(包括法律法规的限制);而不同的并购方式对企业并购的会计处理会产生一定的影响。

第二节 产权、产权交易与企业并购

一、产权及其特征

现代企业并购是以产权交易为主要特征的。因此,产权与产权

交易就构成了企业并购十分重要的理论基础,这也是并购会计的重要理论依据。

何谓“产权”(Property Rights)?这是目前学术界尚难统一的概念。本文无意去统一产权的定义,但“横看成岭侧成峰”,通过回顾与比较各种产权概念,有助于我们对产权的本质属性作比较全面的认识。

(一)就西方经济学界看

就西方经济学界看,说起产权,首先提到的可能是罗纳德·科斯(Ronald H. Coase)。一般认为,他是最早提出产权理论的当代产权经济学家,尽管他当时没有对产权作明确定义,但他的观点从其早在1937年和1960年写就的《论企业的性质》(The Nature of the Firm)和《论社会成本问题》(The Problem of Social Costs)的文章中就已得到体现,从而发展起了他的“交易成本经济学”和“产权学派”。科斯指出:“权利的界定是市场交易的一个基本前提,……而最终结果(产值最大化)却与法律判决无关。这一结果取决于零交易费用的假定”。也就是说,在存在外部效应的场合,只要在交易过程中不存在交易成本(费用),只要产权是明确界定的,则不论产权在谁一方,私人之间的自愿交易都可使资源获得同样有效的配置(这就是所谓“科斯定理”^①的基本表述形式)。但在交易成本存在的情况下,产权制度就对资源配置产生重要影响,不同的权利界定会带来不同效率的资源配置。在科斯看来,零交易费用的世界是一个远离事实的世界,产权的明确界定是市场交易的先决条件和基础,只有明确界定产权,优化产权制度和产权结构,市场运

^① 所谓“科斯定理”是指科斯的一种观点,即不论产权的初始分配合理与否,只要产权界限是定义清晰的,则市场交易成本为零,此时市场机制就是充分有效的,从而通过市场机制(价格机制)能够使资源得到最有效的配置;反过来,为了保证资源的有效配置,必须明确产权界限,同时保证产权在法律上是可以转让的。科斯的产权理论包括:产权与资源有效配置的关系;产权与企业组织形式的关系;产权与社会结构的演进等。

作才会有效率,才能够降低交易费用^①,从而促进经济的增长和发展;并指出“在市场中交易的东西不是经济学家常常设想的物质实体,而是一组行动的权利和法律制度确立的个人拥有的权利”^②。也就是说,交易的本质是权利的交易,“行动的权利”是科斯产权概念的核心(其中也自然包含着产权不等于所有权的思想以及产权的排他性特征)。

H. 德姆塞茨(H. Demsetz)也是较早研究产权问题的经济学家,在他的《关于产权的理论》一文中认为,“所谓产权,意指使自己或他人受益或受损的权利”,“产权是社会的工具,其意义来自这样一个事实:在一个人与他人做交易时,产权有助于他形成那些他可以合理持有的预期”^③。这一定义也强调产权的行为性,即强调产权是被允许通过采取什么获得利益的权力,产权规定了人们怎样收益或受损的行为权。产权作为社会的工具,其作用就是为解决外部性造成的矛盾,引导人们在更大程度上将外部性内在化,即通过“规定谁需要给谁补偿以改变人们的行为”而消除外部性^④。

英国学者 P. 阿贝尔更详细地论述了产权的内容:“我所说的产权,其意思包括:所有权,即排除他人对所有物的控制权;使用权,即区别于管理和收益权的对所有物的享受和使用权;管理权,

① 交易费用是经济制度中的运行费用,指除价格外在买卖商品或劳务时产生的费用,包括信息费用、收集和传递有关交易条款的费用、起草和履行合约的费用、维护交易秩序的费用等(见英国伦敦麦克米伦出版公司于1983年出版的《现代经济学辞典》)。

② 《当代国外经济学家论市场经济》第23页,中共中央党校出版社1994年版。

③ 德姆塞茨:《关于产权的理论》,《社会经济体制比较》1990年第6期,原文:Demset Z. Harold(1967)“*Toward a Theory of Property-rights*”RER. 57。

④ 外部性(Externality)指在相互作用的经济单位中,一个经济单位对其他经济单位产生影响,而该单位又没有根据这种影响向其他单位支付赔偿。或者说,外部性是指经济当事人之间在利益关系上存在这样的情况:一方对另一方或其他诸方的利益造成的损害或提供的便利,不能通过市场加以确定,也难以通过市场价格进行补偿或支付。内部(在)化是通过企业内部的契约解决资源配置问题或解决外部性造成的矛盾。