

林毅夫主编

中国经济前沿问题丛书

现代企业理论与实践

宋劲松 著



中国经济出版社

林毅夫 主编
中国经济前沿问题丛书

现代企业理论与实践

宋劲松 著

中国经济出版社
2000

前 言

本书的最终目的是研究如何提高国有企业的效率。“从总体上增强国有企业的活力和国有经济的控制力,对于建立社会主义市场经济体制,促进经济持续快速健康发展,提高人民生活水平,保持安定团结的政治局面,巩固社会主义制度,都具有十分重要的意义。”^①即使在西方,国有企业曾经存在,现在存在,将来也会存在。所以,对提高国有企业效率的研究,是一项很值得做的工作。

20世纪80年代初,中国经济理论界从传统社会主义理论解脱以后,西方现代经济学理论突然涌进,使人耳目一新。与此同时,经济学界也出现一种西方教条主义倾向,并一度居正统地位,相当一部分人动辄“欧风美语”,开口闭口国际惯例,西方企业理论的泛滥就是一例。我国学者在引进西方企业理论时,有两种需要商榷的态度。一是把个别学派的企业理论作为西方企业理论的全貌加以介绍,如交易费用学派和产权学派的企业理论。事实上,西方企业理论的派别很多。这些理论用西方经济学的正统研究方法——反历史逻辑方法,推崇由纯思辨到建立理论模型,再用

^① 《中共中央关于国有企业改革和发展若干问题的决定》,载《人民日报》,1999年9月29日第一版。

个别历史事实加以论证。各派都在批判别的学派的基础上建立自己的模型,提出自己的观点。二是把假说性的企业理论作为显然正确的理论加以引进,并运用到我国国有企业改革实践中。如交易费用学派认为“交易费用的出现导致了企业的出现”,“节约交易费用是企业代替市场的根本原因”。产权学派则把企业定义为一种契约关系。我国部分学者据此再结合西方产权理论,认为“传统国有企业低效率的根本原因在于模糊的产权使交易费用激增”。所以,关键要使产权明晰化,从而有效地节约交易费用。事实上,西方企业理论从来就没有指导过西方企业实践,他们所做的仅是对企业实践进行无历史的理念性的思辨。西方企业理论惟一的一次实践是指导了俄罗斯和东欧的国有企业改革,但这一实践以失败而告终。

我国部分学者对西方企业理论作了剖析和批判。但是,没有正确的企业理论,任何对西方企业理论的批判都显得苍白无力。因此,本书试图较系统地研究马克思企业理论,以澄清西方企业理论的谬误,探寻对我国国企改革的启示。虽然西方企业理论中的一些企业经营管理方法的观点对我国企业有借鉴作用,但是西方企业理论研究的是私有制下的企业理论,本质上是不能指导我国国有企业改革的。同时,我们也必须清醒地认识到,虽然马克思创造了辩证唯物主义和历史唯物主义的科学研究方法,得出了人类社会一般规律等论断,但他不可能预先给出未来社会各个具体问题的具体解决方法。马克思考察的是资本主义企业,他没有也不可能给出社会主义国有企业的理论,特别是

开放系统中多种经济成分并存条件下的国有企业理论。这就要求我们后人不能从马克思的本本出发,而是要运用马克思主义的基本原理,分析研究我国国有企业的实践,总结经验,理清思路。社会主义国有企业的实践毕竟已经有了几十年的历史,我们有条件、有理由、有责任做好这项工作。

20年来,理论界在把国有企业缺乏活力归为政府干预太多的前提下,以放权让利为主线,发展了两条国有企业改革思路。一条是着眼于企业经营机制改革,侧重于利益约束;另一条则侧重于产权制度改革,强调产权约束。经营机制改革由于不触及产权关系,最先被引入实践。典型形式是承包经营责任制,但承包经营责任制许多致命弱点也日益暴露出来,如负盈不负亏、短期行为等。于是,产权体制改革的观点逐渐成为主流,认为导致国有企业内在缺陷的根本原因是由于国有企业产权不清,缺乏人格化产权主体。在既不私有化,又实行现代企业制度的情况下,实践的选择变为国有化加公司化(主要是股份化)。实践证明,国有企业并非“一股就灵”。相反,由于不恰当的“政企分开”导致对国有企业的监管削弱,国有资产大量流失。流失方式已不是公款宴请和公费旅游等“小儿科”了,而是侵吞国有资产的大案、要案了。总结理论界的大部分研究“成果”,其特点在于就企业研究企业,争论企业。一个“搞”(指搞活国有企业)字活生生地说明了理论界研究焦点之所在。但是,至少有两个问题被忽视了。

一是社会化大生产使得生产资料所有者的所有权行为能力大大降低了,而所有权保护程度仍很高,所有权仍很重

要。是什么力量使所有者在其所有权行为能力大大降低的情况下,其所有权仍能得到保护呢?如果把这种力量单归于企业制度的话,那似乎太简单了。翻开企业制度演进的历史,不难发现,随着生产力的发展,企业制度逐渐演变,企业外部制度(政府机构及职能、人事制度、法律制度、会计制度和审计制度等)也相应变化,并反过来作用于企业制度和生产力。其间饱含着矛盾、冲突和血泪。所以,20年国有企业改革理论与实践的困惑在于过分偏重国有企业改革本身,而企业外部制度的改革相对滞后。

二是国有企业的最终所有权归人民所有,当人民把资产交给国家(由政府代表)时,所有权与控制权就已经分离了。处于人民和国有企业间的政府,其位置相当于股份公司的“董事会”,本质上不能实现政府与国有企业的分离。这样,政府就同时具有了一般政府的社会经济职能和国有资产“董事会”的国有资产管理职能。此时,问题的关键应是怎样进行政府的改革,以实现政府双重身份的双重职能的有机分离,而不是去分不能分开的政府和国有企业。

鉴于以上分析,笔者认为,要振兴中国国有企业,必须改革国有企业外部制度(政府、人事、法律、会计和审计等制度),使之与国有企业制度这一经济基础相适应。当然,国有企业的改革形式应是多种多样的,这既有生产力发展的多层次的需要,也有产业结构升级换代的需要。但是,我们发展社会主义,国有企业必须有一定的比例,振兴国有企业应是国有企业改革的主流方向。这也是本书的主题。

本书是在我的博士论文的基础上完成的,这无疑凝聚

了我的博士生导师、中国人民大学吴易风教授的许多心血。本书也吸收了博士论文答辩委员会成员高鸿业、胡代光等七位教授许多中肯的建议,作者对他们深表感谢。本书中的一切失误概由作者本人负责。

宋劲松

1999年10月1日于北京

第一章 现代企业理论： 企业的本质和起源



目前国内较流行的西方企业理论主要是新制度经济学的企业理论,新制度经济学的主要分析工具是交易费用这一概念,但新制度经济学到目前为止还未对交易费用这一概念作出较为公认的解释。

一、产权学派:企业作为一种“契约关系”

(一)基本观点

西方经济学中的产权是私有产权,“个人使用资源的权利叫做产权”^①。

美国经济学家阿门·A·艾尔奇安(Alchian, Amen)和哈罗德·德姆塞茨(Demsetz, Harad)是产权学派的代表,他们合写的《生产、信息成本和经济组织》(1972)和德姆塞茨的《所有权、管理权和企业》(1988)是这个学派企业理论的代表作。科斯(Coase, Ronald)的产权理论对他们的影响很大。他们主张把企业理论建立在产权理论之上,而不同意科斯和威廉姆森(Williamson, Oliver)等人把企业理论建立在交易费用理论之上。科斯的产权理论研究私人财产权,其观点是:只要产权明晰,交易

^① 思拉恩·埃格特森著:《新制度经济学》,商务印书馆,1996年版,第35页。

成本为零,不论产权开始时如何分配,有关当事人都可以通过谈判和协商来消除有害的外部影响,实现资源的有效配置。这就是所谓的科斯定理。产权学派把企业定义为契约网络或契约联结点。^①

艾尔奇安和德姆塞茨的企业理论是建立在所谓的团队生产(Team Production)理论基础上的。团队生产是一种合作性的生产活动,具有以下几个特征:(1)使用几种类型的资源;(2)其产品不是每一参与合作的资源的分产出之和,由一个追加的因素创造了团队组织问题;(3)团队生产所使用的所有资源不属于一个人。如果通过团队生产所获得的产出大于团队生产成员的分产出加上组织约束团队生产成员的成本,就会使用团队生产。团队生产一方面会提高生产效率,另一方面又会产生偷懒,降低效率。因此需要某人专门作为监督者来检查队员的投入绩效,以减少偷懒。最好的办法是通过享有剩余权利的人进行监督,“企业的形成存在两个必要条件:(1)通过团队导向的生产可能提高生产率,它所使用的生产技术,在直接衡量合作性投入之间通过简单的市场交换更难对偷懒者予以限制;(2)通过观察或确定投入的行为来估计边际生产率是经济的。这两个前提条件的同时存在导致了众所周知的古典资本主义企业的合约组织:……”^②。所以,“不是由于所有联合投入的所有者的多边合约,而是一个集中的共同团体促进了团队生产中的联合投入的有效组织。合约形式形成了所谓的企业尤其是适合于组织团队生产进程的实体的基础”^③。

(二)西方学者的评价

卡利尔(E. L. Khalil, 1997)认为,产权学派的企业理论等于承认了除了权力外,企业间与企业内的合约没有差别,他们忽视了制度这一问题。卡利尔认为剩余索取权不能作为企业的中心特征。索取者

① 思拉恩·埃格特森著:《新制度经济学》,商务印书馆,1996年版,第46页。

② R·科斯, A·阿尔钦, D·诺斯等著:《财产权利与制度变迁》,上海三联书店,1990年版,第69页。

③ 同上,第85页。

仅仅是一个推论、衍生。当企业间和企业内的交换存在欺骗时,仅当产品具有技术不可分性时,才需剩余索取者。设置监督者仅是一种衍生特征,他们没有看到企业最根本的特征是权力的不对称。这样一种合约观点把企业作为一个整体缺少个体性,即企业与市场中的网或俱乐部无区别,他们的目的完全减到成员预先的目的。这样的理论减化忽略了企业组织的可分离能力,这种能力存在于相同成员可形成的许多可能的其他企业组织。^①

二、交易费用经济学企业观点:企业作为市场失灵的一种制度适应

(一)基本观点

科斯(1937)认为“建立企业有利可图的主要原因似乎是,利用价格机制是有成本的”^②。其思考逻辑是:“既然人们通常认为统筹协调能通过价格机制来实现,那么,为什么这样的组织是必需的呢?为什么会有存在‘自觉力量的小岛’呢?在企业之外,价格变动决定生产,这是通过一系列市场交易来协调的。在企业之内,市场被取消,伴随着交易的复杂的市场结构被企业家所代替,企业家指挥生产。显然,存在着协调生产的替代方法。”^③ 因此,“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(企业家)来支配资源,就能节约某些市场运行成本”^④。“交易费用的存在导致了企业的出现”^⑤。

科斯进一步用交易费用概念解释企业的规模,“企业将倾向于扩张直到在企业内部组织一笔额外交易的成本,等于通过在公开市场上完成同一笔交易的成本或在另一个企业中组织同样交易的成本为

① E. L. Khalil, “Is The Firm a Individual?”, Cambridge Journal of Economics 1997, 21, PP. 519 ~ 544.

② R·科斯著,盛洪、陈郁译校:《论生产的制度结构》,上海三联书店,1992年版,第5页。

③ 同上,第3页。

④ 同上,第7页。

⑤ 同上,第356页。

止”^①。但“这种陈述一直被称为‘同义反复’，这就是人们对显然正确的主张的批评”^②。

(二) 西方学者的评价

1. 德姆塞茨 (Demsetz, 1988,) ^③对交易费用企业观点提出了质疑。

首先,由于内部生产涉及到需要购买的要素,这就使得不容易明显区分通过市场和企业内部生产。因此,也就不能说明内部生产能降低交易费用。类似地,从其他企业购买商品而不是内部生产,暗含着购买了其他企业的管理服务,所以,通过市场购买更完全的产品并不能减少管理费用。如若按照科斯的思路,提出的问题不应是管理费用比交易费用多还是少,而应是内部生产的管理费用的总和与通过市场购买的管理和交易费用的总和相比是多还是少。如果交易费用为0,管理费用为正,则交易费用理论的答案是购买商品,因为内部生产有管理费用。但是,另一个独立企业却存在管理费用,这种费用必须计入所购买商品的价格。这表明,不管企业或其产品是否被购买,管理费用是要支付的。在现实中,当管理费用、交易费用和生产成本都为正时,是合并,还是独立生产的选择,应把三种费用都考虑进去。说企业自己生产投入品更廉价,并不等于说当交易费用小于管理费用时,企业会从其他企业购买投入品。事实上,交易费用的增加并不会像交易费用理论使用者所断言的那样,会导致管理的协调代替市场的协调。

其次,在解释组织对道德风险、规避和机会主义等问题的反应方式时,“交易费用的作用就象重心力在解释化学反应的作用一样。重

① R·科斯著,盛洪、陈郁译校:《论生产的制度结构》,上海三联书店,1992年版,第10页。

② 同上,第263页。

③ H.Demsetz 1988, “The Theory of The Firm Revisited”, in *Ownership, Control, and The Firm*, Vol.1 of *The Organization of Economics Activity*, Oxford: Basil Blackwell, P153.

心力影响化学反应,但很少是所观察到的反应变化的关键因素”。

试图通过纵向一体化来减少存在资产专用性的机会意味着市场契约承受着特殊的机会成本。但当纵向一体化比市场更能减少机会成本时,为什么市场还存在呢?他们的市场存在的理由是,市场具有企业不能提供的“强力的”激励,但他们同时又把这种激励作为企业比市场更受制于规制的理由。这就进入一种矛盾处境。“也许企业理论的交易费用和监督方法限制我们太多了,企业在交易费用和监督成本为零的情况下仍能存在,尽管他们的组织相当不同”^①。

知识的生产、维护和使用是需要成本的,而通过专业化分工则能经济地获得。在专家和非专家或其他领域的专家间的联系必须有一种降低成本的办法。企业和产业必须找到一种经济组织形式,以满足对知识的获取比对知识的运用更为专业化,对一个产业中的所有人进行其他产业所用的知识进行教育是很不经济的。所以,一个企业的纵向一体化的边界由知识支出维持的经济学等决定。一个企业生产新的,更易使用的产品直到企业使用进一步下游知识的变化性太大。^②

2. 卡利尔(E. L. Khalil, 1996)认为科斯把企业与市场对立是不对的,因为企业内部也使用内部市场价格。^③

3. 霍德森(G. M. Hodson, 1996)认为,即使交易费用的解释有些可信,但当它忽略现实世界组织的一些基本特征时,并不能成为一种主要解释。他认为文化的传播和竞争的加强也是经济理论中对企业进行分析的一种解释。^④

① H. Demsetz 1988, "The Theory of The Firm Revisited", in *Ownership, Control, and The Firm*, Vol. 1 of *The Organization of Economics Activity*, Oxford: Basil Blackwell, P155, PP. 157 ~ 159 页。

② 同上, P155, PP. 157 ~ 159 页。

③ E. L. Khalil, "After The Special Nature of The Firm: Beyond The Critics of Orthodox Neo-classical Economics", in *Transaction Cost Economics and Beyond*, Edited by John Groenewegen, Kluwer Academic Publishers, 1996, P301.

④ G. M. Hodson, "Corporate Culture and The Nature of The Firm", in *Transaction Cost Economics and Beyond*, Edited by John Groenewegen, Kluwer Academic Publishers, 1996, P262.

西方经济学中众多的企业理论是从两个多少有点本质依赖的发展趋势中出现的：第一个趋势为一系列填补新古典传统的尝试。新古典传统的“黑箱”代表性企业仅是个具有同质目标的决策单位(decision-making unit)；第二个趋势是，许多最近的理论尝试把企业看作一系列投入品或资源所有者间的一种制度安排。企业作为一个生产函数的概念已经被一系列可选择的涵义所代替。例如，把企业看作一种适应联合、契约安排、政治机构等。伴随着这一发展，出现了超越最大化原则来拓展企业理论中的行为基础的各种尝试。现在，最大化被辅之以一系列基于有限理性或程序理性(遵从规则)的理论。这一趋势是从一个更为“过程”的角度来看企业的，把企业看作存在于一定历史环境中的一个实体。有西方学者用下表列出一些最重要企业理论的代表。作者在这里对其中的部分观点进行

分析单位		交 易		决 策	
理论角度		经济政治	经济法律	经济技术	经济组织
分析层次		社会	企业	产业	企业
理性概念和解释类型	均衡模型和最大化理性		委托-代理理论	新古典理论	管理主义
	效用主义模型和二者之一； a)是否最大化或 b)有限理性		契约网理论 (正代理理论)		
			交易费用理论		行为主义 ¹
	解释的定向变化模型和规制(程序的)理性	企业的机构理论		进化程序	行为主义 ² 企业进化理论、基于资源的企业理论

介绍。^①

一、亚当·斯密及其以后的古典经济学的企业观点

亚当·斯密(1776)在论述分工时,涉及企业。首先,企业的产生与分工有关。在斯密的制针例子中,没有分工的工人“绝对不能一日制造 20 枚针”,而在斯密“见过一个这种小工厂”,有了分工,一个人抽铁线,一个人拉直,一个人切截,……分成十八种操作,“即一人一日可成针 4800 枚”。于是,“各种行业之所以各各分立,似乎也是由于分工有这种好处。……未开化社会中一人独任的工作,在进步的社会中,一般都成为几个人分任的工作”^②。可见,斯密是把工厂与分工联系在一起的。其次,企业的规模受市场和行业的影响,一是分工要受市场范围的限制,“分工起因于交换能力,分工的程度,因此总受交换能力大小的限制,换言之,要受市场广狭的限制”^③。二是要受行业性质的限制“目的在于供给少数人小量需要的不重要制造业,所雇用的劳动者人数,必然不多。……反之,那些大制造业,要供给大多数人的大量需要,所以各工作部门都雇有许多劳动者,要把这许许多多劳动者集合在一个厂内,势不可能”^④。

由此可见,斯密认为企业起源与分工有关,且企业规模受市场和行业影响。

G·C·阿奇博尔德认为,斯密相信是屠宰商、面包师和酿造啤酒者的自我利益为他提供了正餐的饮食。斯密所信赖的是小规模、业主经营(个人业主或合伙)并负无限责任的“厂商”。斯密非常怀疑

① 该表引自 Knudsen, C. “Theories of The Firm, Strategic Management, And Leadership”, in Resource - Based and evolutionary Theories of The Firm. Edited by Montgomery, C. A., 1995, Massachusetts: Kluwer Academic Publisher, P183.

② 亚当·斯密著:《国民财富的性质和原因的研究》,商务印书馆,1979 年版,第 7 页。

③ 同上,第 16 页。

④ 同上,第 1 页。

股份公司,并且怀疑经理是否具有适当的激励以努力追求所有者的最大报酬。

G·C·阿奇博尔德认为,在古典经济学中,很难有称得上是“厂商理论”的,他承认马克思是个例外,但他并没有讨论马克思的企业理论。他认为J·S·穆勒在《论劳动阶级可能的未来》一章中,表现出既关注资本主义组织形式的激励结构,又关注其道德品质,并推荐一种替代它的合作形式。他认为古诺(Cournot, 1938)的著作写出需求函数,并且在有关矿泉水的讨论中,明确地第一次使用了最适度方法,古诺还进行了比较静态分析,在厂商理论中应用边际分析先于“边际主义者们”^①。

二、从新古典经济学到现代投入产出分析:企业作为一生产函数和一元决策者

新古典经济学坚持价格决定论,认为在市场上自由进行交易的个人为了得到自己的最大利益,必然会使市场处于“出清”状态。同时还认为人们的预期是理性的,即可逐渐准确地预测经济变量在将来的数值。新古典经济学把企业当作既定存在的,进而研究其利润最大化的问题。所以,可以把新古典经济学派的企业理论称为“利润最大化企业目标论”。其核心观点是:一个以追求最大利润为目标的生产者必将以最低成本的生产要素组合,也就是以最优的生产要素组合来进行生产。厂商(企业)是生产产品和劳务以获取最大利润的单位。企业家是厂商的化身,他是有理性的使利润最大化的计算者。

不仅在正统微观经济学中,而且在当代博弈论和投入产出分析的大部分内容中,企业被看作具有同质目标(通常为利润)的一元决策者,有能力追求最优。正统理论虽受到批评,但仍坚持这种企业观

^① G·C·阿奇博尔德:《厂商理论》,《新帕尔格雷夫经济学大辞典》,经济科学出版社,1992年版,第2卷,第382页,。

点,认为企业并不构成一个独立说明的对象。新古典理论分析的层次在于产业而不是企业,新古典经济学家、博弈论理论家和当代投入产出分析家把产业看作他们主要的分析层次,偏向于把企业看作无名的理想模型。在坚持正统观点的同时,把一产业内的企业看作相同的,且能得到相同的知识集,具有相同的成本和需求曲线。企业运行所在的市场结构历史地无变化,这种系统内的所有变化都是外生的和临时的。除了把企业看成一元的和最大化决策者外,新古典理论把企业看作为“生产函数”,能把一系列同质投入品有效地转化为一系列产出品,能毫无成本地得到资本密集和劳动密集生产技术的完整清单。具体技术的选择也与当前的相对价格一致,当相对价格变化时,企业可无成本地用一种技术代替另一种技术,以适应新环境。

把博弈论运用到当代投入产出分析并没有根本地改变新古典企业观。当代投入产出分析保留产业作为主要分析层次,而且博弈论维持根植于新古典主义分析的产业观点。例如,当定义什么构成理性行为时,单个博弈者被假设为观察一“对称的原则”,这暗指他得认为他的对手运用与他自己相同的理性。这就忽视了现实世界中代理人一般地用来作“理性”决定的对手类型的信息。

三、从经理主义到委托—代理模型:企业作为最优的契约安排

自 20 世纪 30 年代以来,正统的或标准微观经济学的企业观点受到许多批判。霍尔和希契(Hall & Hitch, 1939)^①以及伯利和米恩斯(Berle & Means, 1932)^②的经验研究尤为重要,并导致 20 世纪 60 年代两种非正统传统方法的出现:经理主义和行为主义。这两种传统分

① Hall, R. L., and Hitch, C. J. 1939, Price theory and business behavior, Oxford Economics Papers(2): PP. 12 ~ 45.

② Berle, A. A. Jr., and Means, G. C. 1932, The modern corporation and private property. New York: The Macmillan Co..

别推翻了利润最大化假设中的利润和最大化内容。他们是用交易替换决策单位作为基本分析工具的重要的“交换观点”的先驱。就是从这一观点,在 20 世纪 70 年代出现了委托—代理模型,并指导许多主流经济学家寻找新的方法以替换新古典的企业“黑箱”观点。

经理主义主要产生于伯利和米恩斯关于美国大公司所有权分散导致的所有权和控制权分离的研究。经理主义主要用于模拟分离所有权和经理控制对企业目标的影响。鲍莫尔(Baumol, 1959)^①的收入最大化模型和威廉姆森(Williamson, 1964)^②的一般化的经理行为效用最大化模型是这类方法的具体例子。这两个模型没有从根本上脱离新古典传统,依然把企业看作目标追求(goal-seeking)和最大化单位。仅有的差别是,用其他目标代替了利润目标,以模拟经理的“无限制”的行为。

然而,从长期来看,这一传统对企业理论发展产生了比对自己更大的冲击。首先,通过试验所有权能影响经济环境,经理主义从法律角度创立了合法地位。其次,经理主义对经理的无限制行为的研究,明确地引入了更一般的概念。如道德风险和逆向选择问题的不对称信息。

在 20 世纪 70 年代,随着委托—代理理论的出现,上面提到的两点被结合起来了。不像经理主义者,委托—代理理论家不承认企业和组织有能力作出决策。相反,他们用“各个体间的一组契约关系或契约网”来代替“目标追求”(goal-seeking)和决策单位(decision-making unit)的企业观点。于是,企业就被精简为一个“法律人”,进入一系列与企业各利益集团的双边契约关系中。这一观点的特点是,避免了“企业人格化”。企业现在被作为一组复杂关系来分析,并被

① Baumol, W. J. 1959. Business behavior, value, and growth. New York: Macmillan.

② Williamson, O. E. 1964. The economics of discretionary behavior: managerial objectives in a theory of the firm. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice Hall.