

前言

网络作为一种结构主义的分析方法，最早由英国学者用来描述社会结构，分析文化体系及其与人类行为的关系，S. F. Nadel 和 J. A. Barnes 等人把网络定义为联系跨界、跨社会的社会成员之间的相互关系。从 20 世纪 80 年代开始，经济学家借鉴网络分析方法并应用于经济领域，逐步形成了企业网络组织理论 (Miles/Snow, 1984; Thorell, 1986; Jarillo, 1988; Johanson/Mattson, 1990; Nohria/G. Pont, 1991)。从目前的经济文献看，人们对经济网络还缺乏明确和统一的定义。一般而言，大致可分为狭义和广义两种观点。狭义观点把网络看作是市场与层级制企业之间的一种组织形式，广义观点则把它看作是经济活动中持久联系所构成的相互依赖的系统。在本书中，我们采用狭义观点，把网络组织看作是一种代表企业之间契约关系形态的制度安排。

网络组织理论的最大特点在于：以市场、网络和企业三分法替代了企业理论的两分法，考察重点不是考虑企业活动的边界，也不是在企业边界之内选择“最好”的科层组织形式或在内部生产与外部购买最佳组合进行抉择，而是关心导致企业间网络安排及其演进的各种要素。根据这一理论，市场不仅是一种资源配置的机制，而且是一种“有组织的市场”，市场本身也是一种网络构造。在当前文献中，对企业战略网络最为典型的研究案例

是关于日本企业制度以及对汽车产业分包制度或供应商网络的分析(青木昌彦, 1997; Dyer, 1996); 杨小凯(1998)等人则从分工和专业化演进角度探讨了企业分工网络的形态和规模问题。近十年来, 随着新技术革命的加速发展, 作为网络组织新形态的战略联盟愈来愈受到关注。

从现有研究来看, 关于企业网络组织一般都隐含着理想的市场经济环境的假设。显然对特定的制度环境特别是由计划经济向市场经济的转型期企业的网络化成长是缺乏研究的, 更缺乏从工业化演进的动态角度来较系统地考察基于分工和专业化发展的企业网络组织的形成和创新。另一方面, 关于中小企业发展的研究, 一般关心的是政府产业组织政策和投融资体制及相关政策, 缺乏从企业网络组织创新的角度来分析。因此, 关注并结合这些问题的研究将有助于我们对工业化进程中企业体制创新和组织结构变革问题进行深入理解, 同时有利于揭示市场化改革进程中制度变迁和企业组织发育成长的相互作用机制, 更重要的是有利于我们形成一条谋求中国中小企业发展的新思路。

正是基于上述考虑, 早在 1999 年底 2000 年初, 我便以《工业化进程中企业网络组织的创新及其与中小企业发展的关系研究》为题申报了国家社会科学基金, 并有幸得到了青年项目资助(项目批号 00CJL008)。旋即, 我率领课题组开始对设定的问题进行了较为深入的研究, 相继发表了多篇研究论文。随着研究的深入, 我们并不满足最初问题的设定, 及时调整了研究计划、扩充了研究内容, 无论在企业网络组织的理论探讨, 还是在应用方面, 都有新的认识, 并取得了长足的进展。在研究中, 课题组经常讨论, 主要成员包括: 刘海云、刘仁军、欧志明、邱惠芳、符宁、吕惠娟、宋姝樨、盛震波等。课题的最终成果吸收了各位成员的前期成果, 其中特别是刘仁军(现供职于中南财经政法大

学)《交易成本、社会资本与企业网络组织》(博士论文)、欧志明《工业化进程中的企业网络组织的创新研究》(硕士论文)、符宁《区域创新网络研究》(硕士论文)和宋姝樨《企业集群的合作、竞争与创新》(硕士论文)。

本书是基金项目的最终研究成果,具体分工如下:第一、十一章,张建华;第二、三、四章,刘仁军;第五章,张建华、刘仁军;第六章,刘仁军、张建华;第七章,符宁、张建华;第八、九章,符宁;第十章,吕惠娟。最后由张建华对全书内容进行了总纂、修订或改写。在整个研究过程中,发展经济学奠基人、华中科技大学经济学院名誉院长张培刚教授作为项目顾问,始终予以热情的鼓励和指导;武汉大学商学院谭崇台教授、郭熙保教授、国务院发展研究中心张军扩研究员、李佐军博士,以及华中科技大学经济学院徐长生教授等诸多同事都给予了关心和支持,在此深表感谢。

我们期待,本课题的研究无论对深化发展理论研究,还是对于发展中国家发展市场经济的实践,特别是对我国经济转型的加速和新型工业化进程的推进,都将或多或少地发挥一些有益的作用。当然,由于作者研究水平有限,错误在所难免,祈请广大读者批评指正。

张建华

2004年12月于华中科技大学

目 录

第一章 导 论	(1)
第一节 企业网络组织：问题的提出及其研究意义	(1)
第二节 企业、组织、分工与企业网络组织：相关理论述评	(8)
第三节 本书的论证思路、结构安排和方法	(22)
第二章 企业网络组织的性质、类型及相关理论分析	(26)
第一节 企业网络——含义与特征	(26)
第二节 企业网络组织的类型	(31)
第三节 企业网络组织优势的理論分析	(41)
第四节 企业网络组织形成与运作机制：几种解说理论述评	(53)
小 结	(66)
第三章 企业网络组织的微观透视：基于关系契约视角	(69)
第一节 资产专用性和关系契约	(69)
第二节 私人安排与关系契约的本质	(74)
第三节 关系契约激励——交易成本理论的发展	(83)
第四节 社会资本对关系契约的交易成本解释的	

拓展·····	(93)
第五节 从关系契约角度看企业网络组织·····	(102)
小 结·····	(112)
第四章 企业网络中的关系契约激励与社会资本创造·····	(115)
第一节 特许经营中的关系契约激励·····	(116)
第二节 企业间长期买卖关系契约激励——以铁 路工厂钢材采购为例·····	(127)
第三节 企业网络中的信任创造与社会资本形成·····	(143)
小 结·····	(157)
附录 4-1 铁路工厂普通钢材采购情况调查表 ·····	(159)
第五章 中国经济转型过程中企业网络组织类型的转 变·····	(165)
第一节 关系契约理论与企业网络组织的类型·····	(166)
第二节 关系型企业网络组织——转型经济的特 征·····	(170)
第三节 关系型企业网络组织形成的文化解释·····	(176)
第四节 从“浙江经济”看关系型企业网络组织 的局限·····	(186)
第五节 正式契约——企业网络组织转型目标和 市场经济的微观基础·····	(190)
小 结·····	(196)
第六章 工业化进程中企业网络组织创新的比较研究·····	(198)
第一节 工业化与企业网络组织创新·····	(199)
第二节 日本、美国和中国台湾的企业网络组织 创新·····	(202)
第三节 我国工业化进程中企业网络组织创新·····	(209)
第四节 企业网络组织创新的比较与启示·····	(218)

第五节 创新与新型工业化道路相适应的企业网络组织	(222)
小 结	(226)
第七章 企业网络组织与中小企业的发展	(229)
第一节 中小企业发展的现状与问题	(230)
第二节 企业网络组织——中小企业发展的一种思路	(236)
第三节 中小企业集群的组织创新：温州模式、东莞模式及其比较	(240)
第四节 基于市场化分工网络的中国中小企业发展战略和政策	(258)
小 结	(261)
第八章 企业集群中的合作、竞争与创新	(263)
第一节 企业集群的发展和研究概况	(264)
第二节 企业集群中的合作——企业竞争优势的来源	(270)
第三节 企业集群中合作的优势——“聚集效应”	(273)
第四节 影响集群中企业合作的因素分析	(278)
第五节 企业集群组织中的创新及其扩散	(281)
小 结	(290)
第九章 企业网络组织、区域创新网络与区域发展	(292)
第一节 区域创新网络概念及理论渊源	(293)
第二节 区域创新网络的形成、结构、类型和优势	(297)
第三节 政府和非正式制度对区域创新网络的影响	(312)



第四节 “硅谷”和“中关村”区域创新网络的比较研究	(317)
第五节 “武汉·中国光谷”发展战略思考	(331)
小 结	(342)
第十章 跨国公司网络组织	(344)
第一节 跨国公司网络组织概述	(345)
第二节 跨国公司网络组织的类型及其发展趋势	(352)
第三节 跨国公司网络化在我国的发展——从跨国公司本土化战略角度的考察	(363)
第四节 跨国公司网络组织与我国企业的战略选择	(371)
小 结	(379)
第十一章 总结与展望	(381)
第一节 主要观点总结	(381)
第二节 创新点、尚存问题与进一步研究展望	(390)
参考文献	(393)

第一章

导论

第一节 企业网络组织：问题的提出及其研究意义

长期以来，人们深信有效配置资源的组织方式主要有两种——企业和市场。然而，企业和市场这种严格的“二分法”日益受到工商实践的严峻挑战。从 19 世纪 40 年代进入钱德勒意义上的工商企业阶段开始，企业不仅发生了从 U 型向 M 型的内部组织结构转变^①，而且企业外部组织也处于不断的变化之中。企业与市场的相互渗透、企业之间的紧密合作形成了许多新的组织形式，这种现象虽然一直存在，但在 20 世纪末尤为突出，人们已无法简单地说出它们究竟是企业还是市场。20 世纪 80 年代以来，大量新的组织形式迅猛出现表明企业正经历着一场深刻的组织变革。

——以丰田为代表的日本分包制以及供应商与分包商之间长

① 参见张建华：《创新激励与经济发展》，华中理工大学出版社 2000 年版，第五章。

期紧密的合作关系被认为是日本成功的关键。

——“亚洲四小龙”的经济奇迹引发了西方研究东亚企业网络的热潮。

——“第三意大利”和华人企业网络等中小企业网络的成功为发展中国家中小企业的发展提供了借鉴。

——世界范围内的企业联盟潮：在汽车业有奔驰与三菱、福特与马自达、通用汽车与菲亚特等，航空业中波音和麦道等，信息业有 IBM、摩托罗拉与苹果等，此外家电业、金融业等产业中的联盟更是数不胜数。

——快餐（如麦当劳等）或饮食以及许多服装、钟表等商品的世界知名品牌大多采用特许或连锁经营的方式，在世界范围内不断地开办新店或开设专柜以扩大自己的销售。

——美国硅谷和 128 公路等企业集群现象给信息时代高新技术创新树立了榜样。

——思科公司、DELL 公司等一大批企业被公认为虚拟企业成功的典范，网络时代的宠儿。

——在我国，改革开放以来出现的横向经济联合体、中外合资企业、中外合作企业、企业集团、特许/连锁经营和高新技术开发区等组织形式都不同程度地为我国的经济发展做出了贡献。

对于这场组织变革所产生的新组织，威廉姆森（Williamson, 1985）称之为“混合结构”或“混合治理”，拉森（Larsson, 1993）形象地比喻为组织间的“握手”。目前更为普遍的认识是鲍威尔等人（Powell, 1990; Thompson, 1991）的观点：这些组织应统称为企业网络，它是介于企业 and 市场之间的组织形式。

20 世纪 80 年代以后，企业呈现出网络化发展的特点，不仅出现了许多新的组织形态，而且每种形态数量众多、增长速度很

快。以合资企业和联盟为例^①，20世纪80年代，美国在欧洲的合资企业就有2000家，在全世界达12000家。波拉克（Pollack，1992）的一份研究报告表明，20世纪80年代美国国际化的合资企业发展速度惊人：在生物工艺学和材料科学领域，数目以翻倍的速度上升；在信息技术和化学领域，上升速度为30%；汽车行业的速度是以前的3倍。在瑞士有2/3的小公司联合从事生产开发；在欧洲和亚洲，每周都有关于新的合资企业和公司之间联盟的报道。哥伦比亚大学的一项研究发现，20世纪80年代后期，公司伙伴关系每年以20%的速度递增，而在此之前每年的递增速度仅为5%。正是由于具有组织形态多样、数量大和增长速度快等特点，企业网络成为20世纪后20年组织变革的重要标志之一。

事实上，企业网络大量而迅猛的出现绝非是历史的偶然或巧合，而是有着鲜明的时代背景，是与以新技术发展推动的工业化、经济全球化和市场急剧变革相适应的必然结果：

第一，信息技术的发展。20世纪80年代，微电子、材料科学和生物技术等领域的研究和应用取得了重大的突破，掀起了一场新的技术革命，被认为是自产业革命以来科技和社会最为重大的发展。特别是微电子技术，它使计算机的计算能力和存储能力提高而成本大幅度下降，大大地推动了信息技术的发展，曾一度被称为“人类有史以来所面临的最卓越技术”。在20世纪的后20年，信息技术经历了三次革命：PC机的出现完成了从“计算机”

^① 罗杰斯·霍林斯沃思和罗伯特·博耶主编：《当代资本主义——制度的移植》（许耀桐译），重庆出版社2001年版，第112—113页。未来学家和社会学家用“后工业社会”（Daniel Bell，1973）、“第三次浪潮”（Alvin Toffler，1980）和“信息社会”（John Naisbitt，1982）来描述这场社会变革的影响，见姜振寰：《近代技术革命》，科学普及出版社1985年版，第83页。



到办公设备和家电的变换；Windows 操作系统将“PC 机革命”的成果以良好的界面形式展现，方便了人们的操作和使用；因特网（Internet）极大地改变了人们的交流方式，将全球连接成为一个地球村。信息技术的每次革命都大大提高了人们收集、储存、传输、加工处理信息的能力，加速推广了计算机的运用。如果说 PC 机和 Windows 操作系统的革命仅仅影响工作效率和生产组织方式的话，那么，因特网的出现则从生产方式、就业、文化乃至时空观等方面全方位地改变着人类的生活方式，无怪乎西方学者称之为网络社会的崛起^①。对于我们所要研究的企业网络，其名称就是借用计算机网络而来。企业网络虽不是 20 世纪 80 年代以来的独特现象，但它的加速发展却得益于信息革命。正如曼纽尔·卡斯特（2001）所言，虽然企业网络不受制于信息革命，但其组织逻辑与这一过程息息相关。

第二，经济全球化。信息化经济是全球性的，全球化的核心包括金融市场、国际贸易、跨国生产，以及某种程度的科技和专业劳工。在 20 世纪的最后 20 年里，跨国的债券和股票交易规模呈现显著增长，投资人海外持股量显著增加，各国外汇交易量惊人增长。不论发达国家还是发展中国家，国际贸易都有实质性增长，其扩张速度比生产速度来得更快。经济全球化的另一个重要标志是生产的国际化，具体表现为 FDI 的增长，多国公司的突出作用和国际生产网络的形成。1980—1995 年间 FDI 增加了 4 倍，FDI 占世界资本形成的比例，自 80 年代的 2% 增为 90 年代的 4%。多国公司是国际化生产的核心，其生产约占世界贸易总量

^① 曼纽尔·卡斯特：《网络社会的崛起》（夏铸久、王志弘等，中译本），社会科学出版社 2001 年版，第 136—144 页、第 190—192 页、第 198—206 页、第 215—245 页、第 569—578 页。

的 2/3。虽然多国公司的母公司仍然大多数位于发达国家,全球的生产力分布极不对称,但无论从产量还是从范围看,生产的国际化加强了。为了管理好国际化的生产,卡特尔、合资企业等无国籍公司应运而生,而这些是典型的企业网络。此外,由于市场的扩大,中小企业形成合作网络能使自己在全球化生产系统中更具竞争力。这些网络与多国公司连接,彼此互惠地转包业务,形成了更大的企业网络。

第三,生产方式的转型。20 世纪 80 年代后,由于生活水平的普遍提高,人们的消费倾向日趋多样化。所以,除了全球化的趋势外,市场需求还呈现出日益细分的特点。在生产技术和信息技术变革的带动下,与市场需求相适应,生产模式实现了“大量生产”到“弹性生产”的转变,也就是从“福特主义”到“后福特主义”的转型。及时生产(JIT)、全面质量管理(TQM)、敏捷制造(Agile Production)等方法应运而生。生产方式的转变注定带来企业组织方式的变革,针对日益明显的“大企业病”,20 世纪 80 年代和 90 年代在世界范围内掀起了一股业务流程再造(BPR)的热潮。传统高耸的 U 型组织结构越来越成为信息沟通的障碍,扁平的 M 型组织结构成为发展的必然。在组织结构上的核算单位逐步划小,企业内以任务为导向的灵活团队合作受到青睐。与企业内部组织结构扁平化和柔性化趋势并行发展的是,企业之间的合作更加频繁和紧密,企业之间的边界变得模糊,企业网络化成为组织变革的重要趋势之一。

毫无疑问,扁平化、柔性化和网络化已经成为 20 世纪后 20 年的这场组织变革的特点,也将是 21 世纪组织发展的趋势,企业网络大量的涌现正是顺应了这种潮流。从经济学的角度看,企业网络的快速发展至少有两方面的重要意义:

第一,企业内分工向企业间分工转变,从依赖市场采购到依

赖企业网络采购。这层含义在垂直型的企业网络（如分包制、虚拟企业等）中得到充分体现，分包制等企业网络的出现是对垂直一体化的一种替代。比如，美国汽车制造业垂直一体化的程度远远高于采用分包制的日本^①，表现为美国汽车厂家的外购率低。由一个垂直一体化企业完成的产品在分包制中得由多个企业协作完成，分包制中的企业间分工在垂直一体化企业中表现为企业内的部门分工。所以，分包制等企业网络对垂直一体化的替代意味着企业内分工向企业间分工的转变。此外，传统企业主要从市场采购自身所需的原材料等资源，在分包制中则主要依靠企业网络中的企业。

第二，合作变得日益重要，企业之间由对抗性竞争关系向合作竞争关系转变。如果说垂直分工的企业之间的合作被视作是天经地义的话，那么具有竞争关系企业之间的联盟的大量出现则说明合作变得日益重要。企业网络的突出特征就是合作，没有合作也就不会有企业网络。然而，网络中的企业同样存在着竞争，竞争和合作都只是企业生存和发展的手段而已。比如，生产相同产品或使用相同生产要素的两个企业在传统意义上是完全对抗性的竞争关系，但人们逐渐认识到，为了开发共同产品或要素市场，它们之间可以结成联盟，虽然在联盟的利益分配上对抗性竞争仍然存在，但联盟利益大于两个单个企业利益之和，因而联盟改善了双方的福利。由此可见，联盟等企业网络使企业之间由简单的对抗性竞争关系转变为合作竞争关系。用博弈论的术语讲，是从“零和博弈”走向了“正和博弈”。

① 分包制是外购（outsourcing）的一种方式，所以垂直一体化和分包制的选择问题也是人们通常所说的“做或买”（Make or Buy）的决策问题。参见植草益：《日本的产业组织——理论与实证的前沿》（锁箭译），经济管理出版社2000年版，第48—76页。

经济学主要研究市场机制，而市场机制的核心就是强调竞争。新古典经济学用竞争和垄断将市场结构分为完全竞争、垄断竞争、寡头垄断和完全垄断，并视完全竞争为最理想的经济运行模式，完全竞争完全等价于帕累托最优状态，这是西方经济学的基本结论。随便打开一本微观经济学的教科书就会发现，这些市场结构都是被分章进行论述的。因此可以说，新古典经济学有一套严密的体系，对竞争的分析是充分的和相当成熟的。相比而言，经济学对合作的研究是极为薄弱的。在新古典经济学中，合作是没有地位的，只有竞争才被认为是有效率的。直到博弈论的出现和新制度经济学的兴起，经济中的合作问题才逐渐为经济学家们所重视。然而，这些研究是零星的和不成体系的，需要不断扩大和加深对合作问题研究的范围和深度。对合作的研究改变了“零和博弈”的竞争观点，使人们对竞争有了新的认识，新的竞争方式——合作竞争，有利于增进双方的福利。

通过以上分析后我们认为，研究企业网络实质就是要加强对合作的研究，特别是加强对合作竞争方式和企业网络交易方式的研究。为此，必须对企业网络组织以及相关理论作进一步考察。

我们试图在本书中着力予以探讨和研究的问题主要包括：企业网络组织究竟是一种什么样的组织？将如此众多的组织形态作为一类新的组织，企业网络的形成和运行机制是什么？企业网络组织形态变化是否有规律可循？这种新型组织创新对我国向市场经济体制转型和加速工业化进程有何影响？更进一步而言，发展企业网络组织在经济全球化的今天是否具有更为重大的应用价值？例如发展企业网络组织与推进我国中小企业发展、培育产业集群和区域创新网络，以及借助跨国公司提升中国经济发展等等问题之间可能存在着某种关联性。

第二节 企业、组织、分工与企业网络组织：相关理论述评

为了更好地回答上述问题，我们有必要在本节简要地回顾和评述与企业网络组织相关的理论，以便在此基础上建立起我们自己的理论分析框架。本节主要涉及的理论包括：企业理论、组织理论、分工理论以及企业网络组织理论。

一、企业理论

这里讨论的企业理论是指经济学家用来看待企业的一些方式，当然，与网络组织相关，我们将重点放在与企业的本质和边界相关的内容^①。

（一）古典定义与新古典逻辑：作为生产单位的企业

在古典经济学看来，企业是一个生产组织，其功能在于把各种生产要素组合在一起并转化为一定的产出，这种投入与产出组合之间的对应关系在经济学中通常使用生产函数来描述。沿着古典经济学的路线，新古典主义对现实世界做出了更为一般的抽象处理，他们把企业不看作一种组织，而是看作一个可行的生产计划集，从而主要从技术角度，运用边际分析方法，把企业当成在行为方式上与消费者完全一致的生产者来研究。总之，在古典式的分析逻辑中，厂商是在一系列抽象的假定前提下的一个追求利润最大化的黑箱，厂商组织规模大小似乎无关紧要，厂商内部组

^① 本节参阅张建华、罗传健、段红涛著：《企业重组的理论与运作》，湖北人民出版社 2000 年版，第 2 章。

织效率似乎也不成其问题,厂商内各成员间的努力程度也似乎是无差异的。

但是,现实并不像古典或新古典主义假定的那样简单。第一,完全竞争的市场假设仅仅是一种特例,不完全竞争则是一种经济常态,由此引发了不完全竞争厂商理论、产业组织理论,以及后来发展起来的博弈理论的问题;第二,当市场配置资源出现失效时,由其他组织如企业来承担或替代部分资源配置功能就成为一种必然选择;第三,正如阿尔钦(A.A.Alchian)和德姆塞茨(H.Demsetz)所指出,在团队(team)的协作生产中,一个经济组织的生产函数,决不是各个单个投入要素的生产函数的加总^①。因此,决不能忽视企业存在的制度因素的作用。事实上,现代企业理论正是在挑战和修正以上若干问题的基础上,不断地面向现实而发展起来。

(二) 科斯质疑:作为市场替代物的企业

1937年,科斯发表了一篇具有挑战性的论文——《企业的性质》(The Nature of the Firm),他提出了一些人们熟视无睹的问题:如果市场交易是最优的,为什么有那么多交易要在企业内部进行?如果企业规模由技术决定,为什么很多公司的规模远远超过了工程的需要?为了克服传统的新古典分析的不足,他把交易成本概念引入经济学分析,将生产的制度结构纳入经济理论。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,使得企业在内部再进行一次交易的费用等于同样的交易在市场上

^① 阿尔钦、德姆塞茨:“生产、信息费用与经济组织”,《财产制度与制度变迁——产权学派与新制度学派论文集》,上海三联书店1991年中文版。

完成的费用，由此解释了企业的边界问题。科斯的理论因此被称为“交易费用学说”。从交易费用入手，经济分析的目光合乎逻辑地投向制度结构，从而把对企业的考察引入了“黑盒子”的内部，企业的协调和激励机制、作用与结构，从此受到经济学家的重视。

（三）新制度主义：作为一种不完全合约的企业沿着科斯的思路，阿尔钦和德姆塞茨、威廉姆森、克莱因、罗斯、张五常、格罗斯曼和哈特、霍姆斯特姆，以及泰若勒、莫尔等一系列经济学者对企业的契约理论进行了继承和拓展，这一派理论的共同点是：企业是“一系列合约的联结”。

阿尔钦和德姆塞茨提出团队生产理论，包含团队生产中的权力安排、报酬制度等问题。霍姆斯特姆对团队生产理论进一步拓展，提出在不确定环境下团队激励和委托人作用。

威廉姆森（O. E. Williamson）和克莱因（Klein）认为企业是一种交易模式，其目的是用以节约交易费用，他们关心的是企业应该有多大规模和边界，他们把“资产专用性”及其相关的机会主义作为决定交易费用的主要因素^①。威廉姆森提出交易维度理论，对不同的企业规制结构进行制度比较研究。克莱因丰富了不完全契约理论及提出“后机会主义行为”，其贡献在于提出了契约的自我履行机制，为不完全契约留下了“缺口”。

张五常认为，企业与市场的不同点只是一个程度问题，是契约安排的两种不同形式而已，企业并非为取代市场而设立，而仅仅是用要素市场取代产品市场，即是“一种合约取代另一种合

① O. E. Williamson, *The Economic Institutions of Capitalism*, New York: Free Press, 1985.