

新世纪高校工商管理专业系列教材

现代企业理论教程

XIANDAI QIYE LILUN JIAOCHENG

杨 浩 主 编

宋克勤 郑纯选 副主编



上海财经大学出版社

新世纪 高校工商管理专业系列教材

现代企业理论教程

杨 浩 主编
宋克勤 郑纯选 副主编

 上海财经大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

现代企业理论教程/杨浩主编. —上海:上海财经大学出版社,
2001.9

新世纪高校工商管理专业系列教材

ISBN 7-81049-620-4/F·528

I. 现… II. 杨… III. 企业管理-经济理论-高等学校-教材
IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 054000 号

XIANDAI QIYE LILUN JIAOCHENG

现代企业理论教程

杨 浩 主编

宋克勤 郑纯选 副主编

责任编辑 王 芳 封面设计 周卫民 王 伟

上海财经大学出版社出版发行

(上海市中山北一路 369 号 邮编 200083)

网 址: <http://www.sufep.com>

电子邮件: webmaster@sufep.com

全国新华书店经销

上海市印刷七厂一分厂印刷装订

2001 年 9 月第 1 版 2001 年 9 月第 1 次印刷

890mm×1240mm 1/32 10.25 印张 295 千字

印数: 0 001—5 000 定价: 17.00 元

前 言

坦率地说,要构筑完美的现代企业理论大厦是十分困难的。事实上,现代企业理论作为经济学与管理学两大学科在企业研究领域的交汇点,已不断地被冲击出新的分支,是近十年来发展最快的经济管理理论。我们所做的工作只是沿着企业理论的历史顺流而下,试图跟踪到其发展的前沿。

于是就有了传统的劳动分工理论、新古典企业理论以及现代的交易成本理论、产权理论、代理理论和企业能力理论的介绍。我们尽了最大的努力,使这些原本复杂的理论能够深入浅出,以使经济、管理类大学生能更好地理解,而对这些理论的进一步研究,还有待于他们进入研究生阶段以后展开。我们所希望的就是大学生们能够在对现代企业理论有了基本的认识之后,可以运用这些基本工具,对现代企业运作的许多重要问题进行分析。其中包括:现代企业制度,企业治理结构,企业组织,企业规模与扩张,企业流程再造,学习型组织的构建,企业核心专长的开发等。从教学角度而言,我们建议本科阶段可侧重于对现代企业理论的应用部分学习,而研究生阶段则可侧重于对现代企业理论体系的学习和各种专门理论的专题研究。另外,我们也希望该教程能对企业的经营者和管理者有一定的启示。

尽管现代企业理论作为一门课程,在大学本科阶段的教学还只是一种新的尝试。但是,本教程的大部分内容,我们已陆续在上海财经大学本科生、研究生开设的专业选修课,以及面向复旦、同济等上海东部

八所高校的跨校选修课上进行了试讲,并根据反馈的教学信息作了相应的调整。本书各章分工如下:杨浩编写第一、二、三、四、五、十二章,宋克勤编写第九、十、十一章,郑纯选编写第六、七、八章,最后由杨浩统稿。

由于编写现代企业理论教程在国内尚属一种新的尝试,本书无疑会存在许多不足之处。今后,我们将继续做好修订方面的工作,使该教程的结构更加完善、内容更加充实。殷切期望广大读者能提供宝贵的意见和建议,帮助我们做好这件事。

杨 浩

2001年5月于上海

目 录

1	前 言
1	第一章 现代企业理论演进
1	第一节 企业发展的历史
6	第二节 传统企业理论
12	第三节 现代企业理论
21	小结
21	讨论题
22	第二章 交易成本理论
22	第一节 交易成本
26	第二节 企业的性质
32	第三节 交易规制结构
37	小结
38	讨论题

39 第三章 产权理论

39 第一节 科斯定理

46 第二节 产权的起源及属性

50 第三节 产权的功能、类型及效率

55 小结

56 讨论题

57 第四章 代理理论

57 第一节 委托代理理论

67 第二节 国有企业委托代理关系

73 第三节 企业经理理论

80 小结

80 讨论题

81 第五章 企业能力理论

81 第一节 企业能力理论的形成

88 第二节 能力与能力理论

91 第三节 能力理论与其他企业理论的比较

95 小结

95 讨论题

96	第六章 现代企业制度
96	第一节 企业制度的变迁
113	第二节 现代企业制度的特征
121	小结
122	讨论题
123	第七章 现代企业治理结构
123	第一节 现代企业治理结构概述
133	第二节 企业内部人控制问题
137	第三节 经营者激励与约束机制
142	第四节 各国法人治理结构比较
145	小结
146	讨论题
147	第八章 企业组织与管理
147	第一节 企业组织的法律形态
152	第二节 企业组织的管理形态
168	第三节 企业组织的创新与发展
178	小结
179	讨论题

180	第九章 企业扩张
180	第一节 企业生命周期理论
189	第二节 企业扩张的动力与约束
196	第三节 企业扩张的能力与环境条件
202	第四节 企业扩张的战略与途径
211	小结
212	讨论题
213	第十章 企业流程再造
213	第一节 企业流程再造的概念
220	第二节 企业流程再造的过程
237	第三节 企业流程再造的结果
240	小结
241	讨论题
242	第十一章 学习型组织
242	第一节 学习型组织的概念
250	第二节 学习型组织的构建
264	小结
265	讨论题

266	第十二章 企业核心专长
266	第一节 核心专长的概念和特征
276	第二节 核心专长的功能
286	第三节 核心专长的内部开发
294	第四节 核心专长的外部获取
304	第五节 核心专长与战略管理方法创新
313	小结
313	讨论题
314	参考文献
317	后 记

第一章 现代企业理论演进

1937年, 罗纳德·科斯发表了著名的《企业的性质》一文, 从一个全新的角度解释了企业产生的原因。经过近半个世纪的不断探索, 在威廉姆森、阿尔钦、登姆塞茨、张五常等众多学者的努力下, 经济学终于走进了企业这个原先被假定为一个完全依赖于市场机制运行的“黑箱”, 开始用交易成本、产权等工具研究企业产生和运行的动力机制, 形成了现代企业理论体系。

第一节 企业发展的历史

毫无疑问, 企业理论来源于人类的生产、经营活动, 并促进这些活动的发展。因此, 在研究现代企业理论的演进之前, 对企业发展历史的了解是十分必要的, 这有助于我们更好地把握各种企业理论产生的历史背景, 特别是当时企业的实际运行状况。

一、手工工场生产时期

人类社会的生产活动一直到18世纪初还停留在家庭作坊阶段, 生产活动以农业为主, 其产品主要供自己消费, 少量的剩余产品也只与邻

居或在小范围内进行互通有无的交流。

8 世纪末到 9 世纪,西欧仍处于纯粹的农业社会状态,土地几乎是生活的唯一来源,是构成财富的唯一条件,动产在经济生活中不起任何作用。这一时期的经济实际上是一种没有市场的经济,不是因为人们不愿意出卖自己的剩余产品,而是因为没有买主。虽然这一时期也有大量的小集市,但它的作用只限于满足附近居民的家庭需要,同时也满足了一切人的娱乐要求而不是商业意图。家庭作坊的建立就是为了补充商业的缺乏,它分散在众多的家庭中,有一名师傅,几名学徒,往往不实行分工。这种家庭式的生产组织主要以谋生为主,没有追求利润的条件。

随着市场的扩大,生产活动逐渐由具有一技之长的专业劳动人才来完成,此时的产品生产已形成完全的分工,即手工业从农业中分离。到了 11 世纪,城市中集中了大批工匠,当时出现的第一批店铺其实就是面包师傅、屠户、鞋匠、铁匠、成衣工以及其他小手工业者的作坊。这类工匠最初不得不离开店铺,到集市或商场去出售产品。他们的工作使他们同店铺保持前店后场的关系,在集市歇业的日子里,工匠很快就在自己的店铺营业,即在自家门口售货。在早期的手工工场中,生产与销售并没有完全分离,产品以“自产自销”为特征。手工工场在 16 世纪和 17 世纪的英国占有优势,英国人称之为茅舍工业或家庭工业;它散布在城市及其近郊以及广阔的农村里,因此,有人称之为分散的手工业,保尔·芒图(Paul Mantoux)则称其为家长制工业的古典形式。

在以自产自销为特征的手工业生产中,后来出现了充当交换介绍人的中间商,他们周旋于生产者和购买者之间,仅从事买卖,而不亲自动手制造产品。早期商业店铺变化的结果就是生产和销售的分离。例如,纺织业在当时已是相距很大跨度但又是互有联系的单位,商人身兼协调、联络、领导等项职责,他们提供原料或生产工具,主持从纺到织,从缩绒、印染到整修直到完成最后一道工序,付清工资或以部分产品抵充工资,最后将远程或短途贸易的利润留给自己。到工业革命前夕,不仅形成了生产与销售的分离,而且生产活动也发生了进一步分工,并形

成了生产者和生产工具的分离。

手工工场可以被看做是人类历史上最早的企业,业主制是当时最流行的企业组织形式。经济学家保罗·萨缪尔森在其宏著《经济学》中曾形象地作了以下描述:

让我们从一个“思想实验”开始。假设你决定开办一个企业来制造牙膏,你可以在你的化学实验室中找到一个好的配方,或者你可以简单地在《大英百科全书》中找到一个老的配方。要想做一个单人业主,你不需要得到任何人的首肯,你在某一天早上醒来时说:“今天,我开始经营”,于是你就可以开始经营了。你要雇多少人就可雇多少人。只要能借到,你可以借任何数量的钱,到月底,在付出所有成本开支之后,剩余的钱就是你的利润。没有人禁止你从钱柜里拿出800元,给你夫人买件毛皮大衣或一把珍贵的椅子,如果你能在钱柜里找到这么多的钱的话。企业亏损也是你的。如果你的销售收入不足抵偿你的成本,你的债主可以要求你深挖你个人的财产,用法律术语来说,单人业主对企业的欠债负有“无限的债务责任”。他的一切财产,除了极少数量之外,在法律上都是可以用来抵偿债务的。

二、工厂生产时期

到18世纪中叶,英国率先实现了机械化生产,随后,欧洲、美国、日本等资本主义国家相继大规模采用机器生产,手工工场逐步让位于工厂生产。工厂制的特点是:(1)机械动力替代了人工劳动,生产效率大大提高;(2)形成规模化生产,生产、销售实行专业化分工,市场范围迅速扩大;(3)形成了较为完整的管理系统,按产品或工艺分成了生产车间、工段和班组,出现了职能化组织结构。

工厂制的出现极大地促进了经济发展,使人们的生活方式发生了显著变化,人类由农业社会迈向工业社会,与之相对应的经济形态也由农业经济转向工业经济。在这个阶段,企业组织发生了重大变化,合伙

制得到迅速发展,并成为主要的组织形式。企业从业主制转向合伙制,其主要动因是企业对资金的需求日益扩大。例如,一家单一业主制的企业由于产品适销对路,预期的市场前景非常好,但是,现在却缺乏生产所需的资金。因为只有等到销售以后才能得到现款,而又必须在得到劳务和原材料之后,马上去支付雇工的工资和货款。也就是说,在某一段时期内,必须把钱投下去,但什么也得不到。那么,企业主到哪里去解决这个燃眉之急呢?去借,去贷款。但是,借(贷)款要冒风险。不仅向银行贷款可能需要把他的房子或其他财产拿去作抵押,而且还要向银行支付很高的商业贷款利息。更重要的是,作为一家私立的商业银行,一般不可能轻易地把钱借给一个没有声誉的企业去冒风险。这时候,自然会想到打算找一个合伙人一起出资来经营企业。这样做的一个好处是资金有了着落,而且不必像银行借贷那样要冒很大风险,合伙人带来了资金,也使风险得到了分担。所以,任何两个或两个以上的人都可以组成一个合伙制企业。在这个合伙企业里,资本和劳动分别由合伙人共同分担,企业的利润和亏损自然也按一定的比例(一般根据出资多少)共同分享。他们彼此之间达成一个书面的或口头的协议,合伙制的成功自然也就取决于合伙人都能履行他们的协议或承诺。因此,合伙制是建立在合伙人之间相互信任的基础上的,信用是维系企业的纽带,这就是合伙人通常是亲朋好友的原因。

三、现代企业的形成和发展

19世纪40年代是企业发展史上的一个分水岭,美国铁路公司经过彻底改革,成为第一家建立现代企业制度的企业。

1841年,美国西部线铁路全长仅150公里,但由于是分三段建造的,建成后便分三个区段管理,各区段有一组管理人员。在这条线路上,相反方向的列车每天交会12次,由于管理上的问题,很快出了一连串事故。其中,最严重的一次是1841年10月5日发生了列车相撞事故,伤亡19人。这场事故使美国社会各界强烈要求进行铁路公司的管理改革。改革后,公司雇用了大量的支薪经理,并设有基层、中层和高

层的管理人员,高层经理直属董事会。它们还建立起了大规模的内部组织机构,并严格划分各部门、各单位的权、责关系。此外,还建立财务与统计报表制度来监督、评估经理们的工作。到19世纪50年代,大型铁路已雇用40~60名专职支薪经理,其中至少有10名以上属于高层管理人员。在这个时期,高层管理人员包括董事长、总经理和高级主管。钱德勒在其名著《看得见的手——美国企业的管理革命》中以“铁路:第一个现代工商企业”为题,阐述了现代企业在管理上的巨大变化。

1. 铁路旋风般的胜利来源于组织上及技术上的革新。技术使得迅速且全天候的运输得以实现;但是,安全、准时并可靠的客舱、货运以及机车、车皮、铁轨、路基、车站、调车房和其他设备的长期保养与修理,则有赖于相当规模的管理组织。这意味着需要雇用一群经理来监督在地理上极为广阔的范围内的各种职能活动,以及任命中、上层管理执行人员来监督、评估和协调负责日常经营活动的经理的工作。这也意味着各种崭新的内部管理程序以及会计和统计监督的形成。从此以后,由于铁路经营的需要,产生了美国企业管理上最初的管理等级制。

2. 以铁路公司为代表的现代企业在制度上的变化则表现为两权分离。建造铁路公司所需要的资金肯定比原来一个业主小厂甚至一个种植园所需的资本要大得多。所以,单独一个企业主、一个家族或合伙人的集体都难以直接从事这种投资,也不可能去拥有铁路。但是,另一方面,众多的投资者或股东也不可能亲自出马去直接管理和经营铁路。铁路的管理需要专门的知识与技能,只有训练有素的人才能胜任。一个很自然的趋势是:一方面,出资者对铁路管理所拥有的发言权会逐步减小;另一方面,真正管理铁路的人往往没有足够的财力在他们所管理的铁路中拥有股份。

由于铁路的管理需要专门的人才和专有的知识,也由于这种管理等级制的存在,使铁路的经理人员越来越把自己的工作看成是一种专门的职业。加上19世纪50年代资本市场的制度化,为铁路修建所需的大量资金提供了可能性。当时,欧洲由于19世纪30年代的经济萧条,有大量的资本希望寻求新的投资机会。它们先去购买美国政府的

债券,最后开始大量购买美国铁路股票。到 19 世纪 50 年代,一些合股公司如温斯洛、拉尼尔公司、邓肯·谢尔曼公司等正式成为美国的专业投资公司,负责经营铁路公司的股票,甚至直接投资购买铁路、火车头和机车。

为了解决大规模筹资的问题,铁路企业实质上采用了公司的组织形式。有限责任公司早在 17 世纪的西欧就被发明,但是,当家族式的业主制或合伙制可以满足当时的生产条件时,公司制不会成为主导的企业制度形式;而到了 19 世纪,大规模筹资、技术创新和管理复杂化使得公司制成为必然。公司制突破了业主制、合伙制的无限责任与合伙问题的种种制约,不仅成为一个理想的筹集大量资本的方式,而且由于企业以一个“法人”形态存在,也克服了合伙制的合伙问题,不论由于买卖或馈赠使股票多次转手,也不论有多少股东,企业都可以持续运营下去。

第二节 传统企业理论

传统企业理论产生于 18 世纪后期,起初是以手工工场和工厂为研究对象的,在古典经济学中有关劳动分工论和微观经济学中有关厂商理论的基础上,形成了劳动分工理论和新古典企业理论。

一、劳动分工理论

1776 年,古典经济学的创始人亚当·斯密在其《国民财富的性质和原因的研究》一书中,第一句话就是:“劳动生产力上最大的增进,以及运用劳动时所表现的更大的熟练技巧和判断力,似乎都是分工的结果。”他论证了分工对工厂生产的决定性作用,认为分工创造的生产力是工厂存在的原因,而工厂规模的大小受到市场范围的限制。斯密提出了著名的分工受市场范围的限制这一命题:“分工起因于交换能力,分工的程度因此总要受到交换能力大小的限制,换言之,要受到市场广

狭的限制。”其后的学者进一步发展了这个观点,将其表述为:市场依赖于购买力,即实际购买力,购买力依赖于劳动收入,而劳动收入依赖于劳动生产率,劳动生产率又依赖于劳动分工的水平。

古典经济学总体上是从如何增加国民财富的角度来认识企业的作用的,因此,它强调企业的生产能力。实际上是把企业看做是一个生产单位,其基本功能是把诸如土地、劳动力、技术和资本等生产要素转化为一定的产出。古典经济学对企业的认识来源于两个方面:一是所处的时代,亚当·斯密生活的时代正值企业从手工工场向工厂生产方式发展的时期,当时的生产技术方法主要是手工劳动的分工及其后备的机器生产带来的专业化分工;二是研究的角度,古典经济学的研究重点是劳动分工和财富分配,而对企业的生产过程本身很少涉及。尽管如此,亚当·斯密还是对在生产过程中劳动分工如何提高生产效率进行了专业的研究。

劳动分工是指如何把生产过程中的各项任务分解到个人,每一个人做各自独立承担的一部分工作。例如,斯密分析了一个制针厂的劳动分工,在当时的历史条件下,制针过程被分解成不少于 18 个不同的作业工序,每道工序由单个工人完成,以此提高生产效率。

劳动分工是如何提高生产效率的呢?斯密提出以下三点理由:

第一,劳动者的技巧因专业而日进。劳动者熟练程度的增进,势必增加他所能完成的工作量。工人重复做类似的工作,有利于提高生产效率。由于简单工作可以频繁地不断重复,所以,把生产分解为简单的工序可以提高效率。

第二,由一种工作转到另一种工作通常会损失不少时间,有了分工,就可以免除这种损失。把复杂的工作任务分解为众多简单的作业工序,工人从一项工作转向做另一项工作的转换成本大幅度降低,由此来看,分工降低了生产成本。

第三,许多简化劳动和缩减劳动的机械的发明,使一个人能够做许多人的工作。一个劳动者专门从事一项简单的工作,有利于劳动者寻求以机器代替手工的有效途径。