

多企业 组织结构分析 与竞合策略

徐志坚 著

 南京大学出版社

多企业组织结构分析与竞合策略

徐志坚 著

 南京大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

多企业组织结构分析与竞合策略 / 徐志坚著. — 南京: 南京大学出版社, 2011. 12
ISBN 978 - 7 - 305 - 08044 - 9

I. ①多… II. ①徐… III. ①企业管理—组织管理学—研究 IV. ①F272.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 011572 号

出版者 南京大学出版社
社址 南京市汉口路 22 号 邮编 210093
网 址 <http://www.NjupCo.com>
出版人 左 健

书 名 多企业组织结构分析与竞合策略
著 者 徐志坚
责任编辑 秦 涛 编辑热线 025 - 83593947

照 排 南京紫藤制版印务中心
印 刷 常州市武进第三印刷有限公司
开 本 718×960 1/16 印张 16 字数 281 千
版 次 2011 年 12 月第 1 版 2011 年 12 月第 1 次印刷
ISBN 978 - 7 - 305 - 08044 - 9
定 价 35.00 元

发行热线 025 - 83594756
电子邮箱 Press@NjupCo.com
Sales@NjupCo.com(市场部)

-
- * 版权所有, 侵权必究
 - * 凡购买南大版图书, 如有印装质量问题, 请与所购图书销售部门联系调换

前 言

经济全球化已成为世界发展的一个不可阻挡的潮流。特别是在 20 世纪 90 年代,随着冷战的结束,无论发达国家还是发展中国家都情愿或不情愿地纷纷融入这一潮流之中。市场的作用范围扩大、各种贸易壁垒降低以及资本和信息高度自由的流动,促进了世界统一大市场的形成、跨国投资的增加、全球金融市场的一体化、生产活动的全球化以及生产要素的全球配置,以西方和亚洲新兴工业化国家与地区为基地的跨国公司加速扩张,构筑起一张张遍布全球的网络,特别是因特网革命及其商业性的普及使得全球经济循环中的交易成本急剧下降。经济活动不仅在规模上是国际化的,而且在组织上也是全球化的,从而形成了产业的全球化。

经济全球化的进程带来了前所未有的竞争挑战,它意味着把所有企业都推入了国际市场,任何一个地方都会迅速遇到国际竞争压力,任何地区性的公司,都必须和世界强手竞争。同时,经济全球化扩大了世界各国经济交融的规模和程度,并迫使越来越多的企业突破地域的、行业的或民族的界限,进入到一个更不稳定、更难控制、全新的世界环境中运作。经济全球化在增加适应性、创新能力和处理不确定性等方面,正对各国企业施加巨大的压力。

正如有位哈佛大学教授所指出的:“全球竞争的结果,将不断地压缩通过一致性、常规性和标准化过程所产生的利润。”20 世纪 90 年代以来,以网络运算、资源共享为前提的信息革命正深入全球企业的营运核心,人类正迈向网络社会和知识经济时代。全球化和网络化的结果,使得每个人都有接触到相同的信息、资源、技术和市场的机会,能否用最快的速度 and 最有创意的方式对这些要素加以整合利用,将决定一个企业在全世界竞争中的成败。面对日益加速的经济全球化进程,企业通常采用的传统经营战略也正面临着极大的挑战。因此,随着企业经营范围的扩大、协调控制工作的难度空前复杂、不同文化的交叉,企业不能将原来的经营管理方法简单地推广到全球,必须重新思考自己的战略、

方针、政策以及管理制度、组织机构等,及时根据市场环境和各国实际情况调整组织。

在不确定的环境里,竞争者们为了共同开拓和培育市场,就必须进行多层次、多形式的合作,合作性竞争就是一个合理的、应时的选择。以合作求竞争,共同将利益蛋糕做得更大,从而使双方都受益,这种新的思路取得了令人振奋的结果,这种以合作竞争的方式、通过伙伴关系建立合作与共享资源来寻求生产力提高和竞争优势的战略在 21 世纪已经成为一种不容忽视的趋势。当然,合作竞争的各方有其明确的目的,利益、亲密关系和合作远景是他们主要的目标。

正因为如此,从上个世纪中叶开始,从建立企业集团到试图建立集团的收购兼并,从联营企业到跨国公司,从资源外包到全球供应链的形成,到了 20 世纪 90 年代以后,随着信息网络的兴起与完善,又风涌而起了信息共享的虚拟企业、企业集群等新的组织或竞争的方式,网络型组织已逐步取代层级制组织的结构。中小企业也在通过各种社团、经济组织、特许经营、信息共享等合作方式组成企业群体,在促进自身竞争实力的同时,使自身在市场竞争中的侃价能力得到大大提高,另外,也能通过企业群体,增加从外部获取物质资源、人力资源、智力资源的能力,从而使中小企业在与大企业的竞争中,处于越来越具有挑战能力的地位。

目 录

前 言	1
第一章 引论	1
第一节 背景	1
第二节 问题与意义	4
第三节 定义、假设与思路	5
第四节 结构安排	7
第二章 文献回顾	9
第一节 企业理论	10
第二节 联营企业	21
第三节 企业集团	32
第四节 跨国公司	38
第五节 战略联盟	52
第三章 多企业组织的单元分析	65
第一节 企业交易与企业资源	65
第二节 企业竞争与企业能力	79
第三节 跨企业合作与企业信用	88
第四章 多企业组织内的联结	101
第一节 企业与企业的联结	103
第二节 跨企业一致性内容	124
第三节 非一致性的问题	137
第四节 企业关系的度量、弹性、强度与稳定性	142

第五章 多企业组织的结构	155
第一节 组织构成的选择因素	156
第二节 均衡状态下的组织表现	169
第三节 关于最优结构的讨论	186
第六章 多企业组织二维决策模型与策略	194
第一节 多企业组织的决策模型	197
第二节 多企业组织的合作竞争策略	205
第三节 多企业组织的价值策略	211
总 结	224
参考文献	229

第一章

引 论

其实,我们今天回头重新来看企业,它就是一个组织,由于人不可避免地参加,它更多地像一个社会组织;另一方面,随着工业化革命的出现,机器往往是企业效率与能力的代表,企业变得越来越机器化了,包括企业中的人,也开始像机器一样地工作,所以,企业也开始像一个机械化的组织,进行了更多的计算,时间开始成为了资源。更重要的,因为企业是为个人牟利的,所以它主要的是一个经济组织。

因为企业是社会组织,我们谈论企业的契约、交易,将它们作为人类社会活动的一部分。将企业作为机械组织,我们讨论能力、效率,将它们视作为体现超越人类个体的一种表现。而企业作为经济组织,我们提出博弈、竞争,显示了组织作为生命体的本源,即只有经济的,才能生存。

作为企业的理论,我们看到前人已经在以上各个方面做出了许多杰出的贡献,他们不仅很好地解释了企业的出现与存在,而且对企业发展中出现的各种形式提供了不同角度的模式分析。但我们今天仍然在面对着企业发展所带来的挑战,近十年来,不断涌现出来的多企业组织模式就是其中之一。

第一节 背 景

长期以来,企业的市场行为一直吸引了经济学家的注意,但那些说明企业的存在、边界以及内部组织的企业理论却是很少,一直到 20 世纪 70 年代,经济学与管理学杂志才开始将企业理论作为研究的中心课

题,过去的二十五年,有关企业理论的论文开始在顶级经济学杂志、战略与组织理论领域大量出现,特别是博弈论的运用,使企业理论开始有了突破性的进展。

事实上也应该如此,近几十年来企业的发展与企业现象的不断涌现,已经使企业的变化成为社会变化的主力。Herbert Simon(1991)认为,如果用能观察社会结构的望远镜从太空朝地球上,只能看到组织,而不是连接着的市场。当然,这只是一种说法,并不意味着市场不重要,但现实世界中组织无处不在的特性应该得到充分体现,因为所有分布、分配类的决策总是在组织内作出的,而且常常影响市场产出的决策,也许还会有宏观的结果。

刚开始,我们确实只能看到单个企业的相互竞争,有时甚至是非常残酷的,经济萧条、物资短缺、企业破产、公司倒闭、企业主跳楼自杀等竞争的结果充满了人们对经济现象的认识,但随着企业运作者资源积累的增加,组织方式的更新,生产工艺与技术的发展,金融市场的建立,企业的竞争或合作方式也出现了各种各样的变化,从企业集团到试图形成集团的收购兼并,从联营企业到跨国公司,从资源外包到全球供应链的形成,到了20世纪90年代,随着信息网络的兴起与完善,又风涌而起信息共享的虚拟企业、企业集群等新的组织或竞争的方式。

一方面,我们可以看到,随着区域经济一体化和经济全球化的发展,大型公司的经营战略也在不断进行调整,以跨国公司为例,其组织结构也从传统的金字塔式层级制度进行纵向分解,开始走向网络组织形式,这是跨国公司组织结构的重大创新。其组织结构也经历了从母子结构——国际部结构——全球分部门结构——网络组织结构的转变。网络组织形式是跨国公司内部组织结构的重大创新,它是对金字塔式的层级制的纵向分解。传统的科层制,重要的决策基本上是由母公司做出,信息从母公司向海外子公司单向传递。而在网络组织中,母子公司的信息交流更加充分,各部门之间的协调和配合更有助于共同的价值创造。同时,子公司的运作更具独立性,它往往可以根据需要与东道国的相关企业(包括在东道国的其他外国跨国公司的子公司)和机构结成联盟伙伴关系,使组织管理的范围向外延伸,使跨国公司的生产经营网络进一步扩大。现在跨国公司经营战略已不再强调内部化,而是逐渐为外部网络的构建竭尽全力。从跨国公司内部的组织创新来看,网络型组织已逐步取代层级制的结构。

通过资源外包,企业仅在关键环节保持和发展自己的核心竞争力,

而在次要环节,则借助其他企业的核心竞争力和能力,并以此塑造企业的整体竞争力。对发展中国家来说,跨国公司经营战略的调整,客观上为东道国企业创造了有利的机遇。跨国公司(比如汽车制造业和电子工业的跨国公司)正在逐步扩大供应商的数量,加强供应链的管理。跨国公司子公司更多利用东道国的中间投入品的供应来降低成本,创造更大程度的专业化和灵活性,并更好地适应当地的技术条件、产品和服务。技术先进的供应商还可以使跨国公司的子公司利用外部技术和技能,增强创新能力。外部采购和分包增加了跨国公司子公司与当地企业联系的必要性。因此,对当地企业来说,如果能成为跨国公司全球生产体系中的一部分,成为跨国公司价值链上的一个环节,就可以真正融入国际生产和贸易的潮流,扩大出口销售,而且可以从跨国公司那里获得生产效率所需要的知识和信息。技术先进的供应商还可以成为跨国公司的重要合作伙伴,从事高附加值的产品生产或研发。

另一方面,中小企业也在通过各种社团、经济组织、特许经营、信息共享等合作方式组成企业群体,在促进自身竞争实力的同时,使自身在市场竞争中的侃价能力得到大大提高,另外,也能通过企业群体,增加从外部获取物质资源、人力资源、智力资源的能力,从而使中小企业在与大企业的竞争中,处于越来越具有挑战能力的地位。

但是,新古典基本理论就没有给考察经济组织留出位置,正如 Harold Demsetz (1995)指出的,在价格理论中,企业的基本作用是完全消除自给自足,因此将价格机制的范围最大化。同时,经济学家没有将企业内部活动的分析置于自己的分析框架,相反,对于它的合理解释显得无能为力,甚至没有进入单个经济单元内部去进行讨论,将有关的问题与研究留给了心理学家与工程师去回答,这显然是不应该的,也是不现实的。

正如 Fritz Machlup (1967)指出的,当今企业理论研究存在的问题,即对经典交易费用理论的沉迷;公司大型化出现后,U型、M型等组织理论对公司描述呈现捉襟见肘现象。而现在,特许经营、战略联盟、企业集群、虚拟企业等新的、混合企业形式的大量出现,也给企业理论提出了新的挑战;同时,我们也看到,尽管在各个方面,也已有一定的理论研究,但缺乏整体的描述与阐述,只要分析者离开原子式的竞争或垄断的内容,他就会面对由于垄断相互作用带来的不确定性,这个时候,企业最大化的假设就没有任何帮助了,需要更多的结构加入进来。

第二节 问题与意义

在传统的经济学中,对企业的分析主要集中在把企业视作一个单一体,关注并研究企业的产生、成长、发展或处于衰亡期的重组、退出。为此,产生了众多的企业理论专题。在考虑到现实世界中企业与企业之间的合并、竞争、冲突等现象,经济学家们相应建立了许多理论,如博弈论、收购兼并中的产权交易理论、市场交易中的讨价还价等。即使在今天看来,这些理论无疑仍然是有效的,且对企业的发展起着重要的推动作用。但随着非物流虚拟程度的增加,独立企业之间趋向联系与紧密性企业趋向松散同步出现,并形成当前热门的网络型企业,这无疑是一种新的现象。对这类现象的研究,尽管有许多相关旁类观点和理论,但直接的、正面的研究或结构性的分析仍处于起步阶段。

我们的问题是:为什么越来越多的企业形成一种抱成团的现象?为什么会这样?相对于博弈论研究企业之间竞争或在利益争夺的共谋或背叛,我们可能需要更多地关注企业的联盟、合作与稳定性。对于多企业组织来说,它是怎样才能做到?它们是稳定的吗?它们是可持续的吗?这些都是我们希望回答的问题。

回答“为什么会这样”,那我们需要了解这种现象形成的原因。回答“怎样才能做到”,那我们需要分析其动力机制。回答“它们是稳定的吗”,那我们就要讨论企业联结的强度、企业联结是否稳定等问题。回答“它们是可持续的吗”,那我们就要研究企业团体内部的利益分配等因素。

相对于传统意义上的集团公司、母子公司的理论,我们除了研究包含产权的关系,还研究包含非产权的契约、信息关系。同时,供应链与网络企业的出现,给新理论的产生带来了机会,在企业收购兼并、跨国公司、全球供应链研究的基础上,对联合与博弈的多种现象进行理论抽象,提出联合与博弈存在着二维组合关系的观点(而非博弈论中的一维组合关系)。

本书的研究意义在于:首先并主要体现在理论上。

(1) 应用了一个一体化的模式,将公司竞争、集团公司、母子公司、收购兼并、跨国公司、全球供应链等多种企业现象和企业之间的关系统一在一起。

(2) 对多企业之间关系度量进行了表示与分析,在当今重视成本的时代,这对公司是选择收购兼并,还是选择建立信息网络来取得公司之间一致性的效果也有着一定的现实意义。

(3) 对多企业组织最优结构的讨论,揭示了组织网络中的成本应该包括交易成本、结点成本与网络成本,而且企业的不可替代性成为多企业组织最优结构的必要条件。

(4) 多企业组织的二维决策模型的建立,标志着合作竞争更具有平面二维的差异性,而多企业组织内企业的价值方程的导出,则对网络中的企业估价带来了可能。

从现实角度,本书的研究成果可以告诉那些希望组成或领导大型、由多个企业组成的经济组织的企业家,应该注意到资源、能力与知识的分布,注意到组织内部的一致性与非一致性的合适程度,注意到合作竞争的决策从何进行,注意到多企业组织中的价值分配。

第三节 定义、假设与思路

首先,我们基于有关以单一型组织为背景的经典企业理论,回顾有关多个企业形态的联营、企业集团、跨国公司和战略联盟等的一些理论研究,从资源、能力和信用三个方面首先讨论了单一组织型企业的交易、竞争与合作的企业行为及其行动基础,从中提出了企业与企业建立联结的资源、能力方面的动力与合作的基础。接着,讨论了企业与企业之间的联结、演化过程、关系建立的诱因、携手方式的选择、管理等内容,并从战略一致性、决策一致性、信息共享与知识趋同、行动与运作一致性四个方面尝试对组织建立一体化的原因与资源因素进行分析,也分别从定位、组织特色、地域文化、团队执行力四个方面探讨了非一致性问题,对企业关系的弹性、强度与稳定性分别作了研究。在这一系列讨论的基础上,对多企业组织的形成机理开始进行研究,其中讨论了组织形成的选择因素、均衡状态下的表现以及最优结构,最后,建立了一个多企业组织的二维决策模型,并在此基础上,讨论了多企业组织的合作竞争策略,推导出了多企业组织内企业的价值方程,以此为依据,典型性地讨论了多企业组织的价值策略。

定义 单企业组织是传统式、存在清晰边界的经济独立运行体。

定义 多企业组织是多个单企业通过跨企业联结构建起来的一个

企业群体结构。

我们选择用多企业组织的概念来描述多个企业集合在一起的现象,其实质在于希望将此概念限定在经济组织的范畴内,企业与企业之间的联结应该主要是经济性的联结或存在经济含义的联结,其内在单元,也应该限定在以盈利为目的的企业层面上,其他非盈利的政府、教育或社会事业机构不在我们的讨论范围之内。相似的一些概念,如战略联盟、产业链、网络组织等也频频在相关的一些领域内的文献中出现,但在经典的主流杂志中,却较少刊载,原因是,上述一些概念在某些地方存在着经典分析认为的不足之处。例如,战略联盟,尽管联盟的概念被大众所广泛接受,但它在内涵上无法包括一些通过股权来联结、控制其他独立企业的现象,况且,战略联盟仅表述了为战略需要而进行的联盟。在运作层面的供应链,尽管默默无闻,且其实时性、不间断和稳定的工作特性是战略不关心的,但作为一个描述性、概括性的概念,却无法将其排除。产业链的概念应该也是比较接近于我们所希望描述的现象,但链似乎不包含团,而在本人对现实企业的考察中,发现了不仅存在链,也存在多个同类的供应商或销售商这样的团,或者叫多重链。不用产业链词汇的另一个原因在于,我们希望定义的,未必一定是贯穿整个上、下游,上上游、下下游等的整个链,也未必是单一产业的,它可以是由一定的上下游与一定的跨产业的多个企业组成的群体。而供应链的概念则更加狭窄。网络组织也是一个可能的选择,我们在后面也会常常借用,但网络组织似乎不仅代表企业群体,也可以广泛应用于社会组织、军事组织等。因此,为了明确指出研究的对象,我们认为多企业组织应该是一个合适且合理的概念,且与单企业相比较,正好延续许多自然科学理论中从单体到多体的研究思路。

我们的研究建立在以下假设之上:

(1) 不考虑企业关系建立的初始原因,只考虑或关心其动力机制。事实上,以历史的事实来观察判断,企业关系的建立并非一定是理性的、完全决策的结果,也许是企业运作者一时冲动或非理性因素的结果,但从理论角度,无法绝对排除非理性因素,而只能从现象的内涵来考虑。

(2) 决策的一致性并不影响企业的独立决策能力。在单企业内部,符合经典经济学的定义与法则——利润最大化、价值最大化、个人理性等,在此基础上,才考虑全体理性。

(3) 企业内部积累、扩大的成长模式不在本研究考虑的范围,相反,

我们更加重视企业通过对其他企业的作用,如竞争消灭、兼并、合作等方法纳入自身内部的现象,进行研究。

第四节 结构安排

本书共分六章。

第一章是引论,简述了研究的背景,提出的问题,研究的假设与研究的思路,同时也说明了研究的方法及可能的创新。

第二章是理论回顾,根据我们研究内容的需要,我们较大范围地回顾了经典的企业理论,以及传统企业理论没有包含在内的联营企业(合资企业)、企业集团方面的研究成果,对过去一段时间内较受重视、同时也是我们必须涉及到的跨国公司与战略联盟的有关研究成果,也作了回顾性评述,由于有关虚拟企业 and 企业集群等方面的研究尚处于起步阶段,我们将在后面需要处另作引用和介绍,而不作为成型的理论在本章评述。

第三章,对作为多企业组织单元的企业,其交易、竞争与合作的行为进行分析研究,从博弈开始,通过重复博弈结果的理性认识,提出合作的基础。同时,对作为企业交易的基础因素——资源,企业竞争的关键所在——能力,企业合作成果的积累及再合作的便利或基础因素——信用进行了整体的、对应式的讨论。

第四章,在单企业组织合作的基础上开始建立起来的企业与企业之间的联结,也就是多企业组织内的企业联结,成为本章研究的重点。首先讨论企业与企业联结的演化过程、关系建立的诱因、携手方式的选择以及关系的管理,更多地从企业行为角度来考虑企业联结的形成。但是,企业联结的建立或形成,并不代表企业联结的建立有其必然性,不论是企业联结初始建立时的目标,还是企业联结长期存在的原因,都必然涉及到企业联结存在的本质,它的作用,它的内涵,这就是企业与企业之间的一致性问题的表现应该是企业与企业之间产生协调效应的根本原因所在。当然,非一致性在企业与企业之间也同样存在,而且是企业保持特色与独立性的根本。因此,在平衡一致性与非一致性的基础上,我们讨论了企业关系的弹性、强度与稳定性。

第五章进一步在企业联结的基础上,考虑多个企业相互联结形成多企业组织现象、形态以及结构的问题,讨论了组织形成的选择因素、

组织形成的链基、核心企业以及组织中的企业链。与其他学者描述的网络不同,由于我们讨论的不是单一的、同质的链,因此在平衡状态下的组织表现也有所不同,对其组织网络的类型、组织内的网络结构以及稳定的条件也做出了相应的分析与讨论,最后,在多企业组织网络中结点数有限、交易成本、结点成本与网络成本基本固定且已知的条件下,给出了多企业组织网络最优结构的存在性。同时,对多企业组织在稳定结构下的可持续发展,进行了讨论。

第六章中,我们就多企业组织的决策模式进行了分析,并从组织内企业的角度,建立了一个二维决策模型,分别讨论了多企业组织的决策约束集、值结构分析、目标函数以及二维决策模型的形式,其中也讨论了多企业组织的群体单一决策模型的存在。从多企业组织之间的竞争、组织内部企业的竞赛与合作、组织内部企业的叛变与出逃以及二维结构下的竞争、合作与联盟等方面,讨论了多企业组织的合作竞争策略,并在分析影响多企业组织内企业价值因素的基础上,推导出了多企业组织内企业的价值方程,并据此,典型性地讨论了多企业组织的价值策略。

第二章

文献回顾

首先从企业理论开始,回顾一下学术界对企业或者多个组织的企业群体有什么样的看法。

从企业管理的角度来讲,企业成长的模式主要有两类:其一是通过企业内部成长的模式;其二是通过企业获得外部资源或支持而成长的模式。企业一般是通过不同的手段或工具来实现自己成长的目标,这些手段是:内部投资、外部收购兼并、供应链及电子网络、契约(要素联盟)、其他社会网络。交易尽管也是促成企业发展中最不可缺少的因素,但我们认为它不是促成企业成长的直接手段。

经过了漫长的企业发展历史,我们看到,在这些工具或手段的作用下,已经形成了许多企业或企业群体的形态,它们是:原始型企业、企业集团、联营企业、跨国公司、战略联盟、虚拟企业、企业集群等。从经济学分析角度来看,企业集群似乎还不能成为一种真实的企业或企业群体的形态,但从社会网络的角度,它似乎又成为了一种特殊的形式而存在于当前经济之中,同时,也不乏经济方面的考虑。

在第一种模式中,我们可以看到原始型企业、企业集团、跨国公司这样一些身影。原始型企业我们认为是百分之百的内部投资形成的(其他则归类于企业集团),而企业集团、跨国公司则除了自身投资建立子公司、分公司之外,由于资本市场的出现与作用,还出现了收购兼并,更重要的是出现了参股与控股之分。

在第二种模式中,我们看到更多的是近年来出现的新型企业或企业群体形态,它们是联营企业、跨国公司、战略联盟、虚拟企业、企业集群。事实上,随着企业制度的演化,企业集团也以越来越高的频率出现在第二种模式中。

在这里做这样的区分,是为了在后面能够更加准确地定义一些概念以及做一些静态的分析,而现实中的企业形态是模糊的、交叉的,而且是不断演变的。

第一节 企业理论

尽管企业理论种类与学派繁多,但我认为,有很大一部分或者说主流是建立在内部契约与外部契约的基础之上的,相互之间的博弈是达到个人理性并签订契约的事先过程与手段。为了说明这一点,我们首先来回顾一下企业理论发展的历史,在这里,我们借用 Foss 在他著名的企业理论一书中的学派分类,同时也认同 Foss 对于企业理论中那些最重要的理论文献的选择(仅限于本节),因为该书中所列的文章都是大家公认的企业理论中有代表性的理论贡献,而且这样的借鉴并不影响我们所要表达的思想,因为我们只想给经典企业理论的思考范围一个明确的描述。

有关企业理论的早期工作者首推 Frank Knight,他在《风险、不确定性与利润》(1921)一文中可能是第一个明确地认为经济原理能够说明现实世界中企业组织种种形式的存在,尽管当时 Knight 的兴趣主要在于解释利润的存在,而且他的利润理论与他的企业理论之间的关联是完全不清楚的,但是, Knight 暗示了关于企业与内部组织的另外一种解释,涉及到道德风险行为、企业家判断的不可合约性以及风险的最优分配。

后来被公认的企业理论的经典论文是 Ronald Coase 的《企业的性质》(1937),这篇论文现在通常被认为是企业理论的奠基性论文。在这篇文章中,Coase 定义了企业理论的主要任务,就是“发现为什么一个企业在专业交换经济中完全浮现出来(即企业的存在性)”^①;“研究确定企业规模的力量”(即企业的边界);如何“减少管理的回报”(即企业的内部组织)。但 Coase 开创性的分析被忽略了 30 多年。

按照时间顺序,以后的一篇有代表性的论文是 Herbert Simon (1951)的《雇佣关系的委托理论》,在他的论文中,Simon 解释了雇佣契

^① Ronald Coase “The Nature of the Firm”(1937).