

企/业/理/论/研/究

企业理论： 契约理论

◎王国顺 等/著

Contractarian Theories
of the Firm



中国经济出版社

CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

企业理论研究

企业理论：契约理论
Contractarian Theories of the Firm

王国顺 等著

中国经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

企业理论：契约理论/王国顺等著. —北京：中国经济出版社，2005.6

(企业理论研究)

ISBN 7 - 5017 - 6855 - 2

I. 企… II. 王… III. 企业管理 - 经济理论
IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 002386 号

出版发行：中国经济出版社 (100037·北京市西城区百万庄北街 3 号)

网 址：www.economyph.com

责任编辑：苏耀彬

电话 (传真)：010-6835-4197

个人主页：<http://fbshs.top263.net>

E-mail：cephs@economyph.com suyaobin@126.com

责任印制：石星岳

封面设计：白长江

经 销：各地新华书店

承 印：三河市欣欣印刷有限公司

开 本：A5

印张：10 字数：290 千字

版 次：2006 年 1 月第 1 版

印次：2006 年 1 月第 1 次印刷

印 数：4000 册

书 号：ISBN 7 - 5017 - 6855 - 2/F·5480 定 价：25.00 元

版权所有 盗版必究 举报电话：68359418 68319282

服务热线：68344225 68353507 68308640 68359420 68309176

总 序

企业理论无疑是20世纪70年代以来经济和管理学中最活跃的研究领域之一，用“汗牛充栋”一词来形容既有的文献应不为过。按照通常的理解，现代企业理论是指发端于科斯1937年《企业的性质》一文，在20世纪70年代之后发展起来的企业契约理论，这一理论分支在学科上属经济学；但就广义而言，企业理论应由分属经济学的企业契约理论和管理学的企业能力理论两个理论分支构成。

企业契约理论针对新古典经济学对价格机制运用成本（信息、磋商、监督等成本）的忽视，提出交易成本等概念，同时继承新古典经济学边际替代分析逻辑等方法，解释企业的存在、边界、结构及成长。企业能力理论运用了不同于契约理论的方法，它用能力（技能、知识、进化等）概念分析和解决以上问题。能力概念及相应的分析方法的产生有着深厚的知识渊源，从18世纪的亚当·斯密到19世纪的马克思，再到20世纪初的熊彼特、奈特及后来的潘罗斯、理查德、纳尔逊和温特等，形成了一条悠长的知识链条，最终在20世纪80年代中期后水到渠成地发展为企业理论的重要分支。

企业能力理论和企业契约理论的发展有着紧密的关系，但这种关系只能理解为互为促进的关系，而不是因果关系。可以说，能力理论和契约理论原是两条道上的车，起点不同，目的也不同，但随着两架车跑的路程越来越远，才发现它们可以并

道行驶，甚至可以并驾行驶。企业契约理论原属经济学的微观经济理论范畴，企业能力理论原属管理学的战略管理理论范畴，这样的划分和归属至少在现在看来已无必要，甚至有害。学科（专门知识领域）的划分原本是对凌乱的自然和社会知识进行梳理和系统化的结果，是工具性的而不是目的性的，当不同学科知识之间的内在联系一旦显现，因学科划分带来的明确界限就应当被抛弃。因此，我们没有必要为企业理论的未来发展设计出一条或经济学或管理学的道路，而是应该把二者甚至更多的学科知识结合起来，促进这一理论的发展和繁荣。

在“企业理论研究”总标题下，我们设计了《企业理论：契约理论》《企业理论：能力理论》《交易、治理与经济效率—O.E. 威廉姆森交易成本经济学》和《技术、制度与企业效率—企业效率基础的理论研究》四书。其中《企业理论：契约理论》和《企业理论：能力理论》在写作上有共同的安排：一是写作目的上的一致性。二者的写作旨在对各理论分支的形成、发展、理论构成、研究主题、理论主张等进行系统梳理和介绍；二是内容安排和写作体例上的一致性。二者的写作同时采用理论（方法）导向和主题导向，前者旨在对各理论分支中的基本理论、代表人物、经典文献等进行介绍，后者旨在对各理论分支所关心的基本问题进行讨论。通过以上两个维度的介绍和讨论，对各理论分支有一个较完整、深入的反映；三是使用对象定位上的一致性。二者的主要使用者定位于经济和管理类专业研究生和高年级本科生，可作为企业理论方面课程的教材或学习与研究的导读性书籍；因此，二者既不应是企业理论一般性知识的介绍，也不应是专题性学术专著，而应力求成为有一定学术水准的教材和导读性书籍。

交易成本经济学是企业理论—契约理论的重要分支，科斯正是由于在交易成本经济学的形成和发展中做出卓越贡献而获

得1991年诺贝尔经济学奖。威廉姆森作为最重要的交易成本经济学的代表人物之一，在交易成本经济学的发展中贡献卓著，是科斯在接受诺贝尔经济学奖发表演讲时提到的少数几位经济学家之一。威廉姆森自1971年发表重要论文《生产的纵向一体化：市场失灵的思考》以来，一直致力于交易成本经济学的研究，著述十分丰富，在国际公认的权威经济学和管理学学术期刊上发表了大量论文，并在此基础上出版了有广泛影响的交易成本经济学著作，包括《市场与层级组织：分析和反托拉斯意义》（1975）、《资本主义经济制度：企业、市场和关系契约》（1985）、《公司治理》（1996）等。

威廉姆森是为我国经济学界所熟知的交易成本经济学（新制度经济学）家，其著述被大量引用，但目前尚没有系统介绍威廉姆森交易成本经济学的专门著作。可能的原因是：要完整、系统评介某一经济学家的学术思想，基础工作之一是尽可能全面搜集和阅读其已发表、出版的理论著作，并做到尽可能准确理解。无疑，这不仅受到国内在英文文献搜集方面的限制，还是一项工作量浩繁的工程。这项工作的不易之处还在于，威廉姆森交易成本经济学涉猎广泛，在内容上涉及从微观到宏观的众多领域，在理论知识上涉及经济学、组织学、法学等多个学科；同时，威廉姆森的著作行文比较晦涩，不易理解，这更增加了这一工作的难度。在英国访问期间，我尽可能搜集了威廉姆森本人和其他经济学家有关威廉姆森的文献，之后进行阅读和梳理。《交易、治理与经济效率》一书旨在系统介绍威廉姆森的学术思想，以利深化威廉姆森理论乃至整个交易成本经济学的研究和运用。本书之所以定以上书名，是因为我认为交易、治理、经济效率这三个概念较好地表达了威廉姆森的思想。

《技术、制度与企业效率—企业效率基础的理论研究》与

以上三书有内在的联系。现代企业理论，无论是基于契约还是能力，其目的是一致的，即追求效率；威廉姆森交易成本经济学作为企业契约理论中的重要组成，实质上是关于效率的经济学。效率作为经济学和管理学中的核心概念，具有深刻的内涵和理论发掘空间，我在2000年完成的博士学位论文，即是以此为选题的。本书与我的博士学位论文有密切的关系，不仅基本沿袭了原有的写作框架，还部分采用了论文中的章节。本书所希望的创新是，有关企业效率分析框架的建立、企业效率形成和增长的技术与制度基础的分析，以现代企业理论为基本手段，进而构建科学的企业效率理论研究和评价的理论与方法基础。

以上是本系列书籍写作的总体设想，无疑地，这不是一个在短期内就能完全达成的目标，四书出版仅仅是开始。我们热切希望各位同仁不吝赐教，以帮助我们不断改进和提高。书中不足，还望见谅。

王国顺

2005年9月于长沙岳麓山

目 录

总序

第1章 导论

- 1.1 新古典企业理论—现代企业理论的逻辑起点…………… (1)
- 1.2 新古典理论框架下的企业理论…………… (3)
- 1.3 企业契约理论的形成和主要范式…………… (18)

第2章 代理理论

- 2.1 概述…………… (42)
- 2.2 代理成本理论…………… (52)
- 2.3 委托代理理论…………… (55)
- 2.4 代理理论的拓展…………… (70)
- 2.5 评析…………… (77)

第3章 交易成本理论

- 3.1 交易成本理论的起源…………… (79)
- 3.2 交易成本、成因及量度…………… (82)
- 3.3 交易成本理论的主要内容…………… (90)
- 3.4 评析…………… (110)

第4章 非完全契约理论

- 4.1 非完全契约理论的形成…………… (116)
- 4.2 产权学派观点及契约非完全性的理论基础…………… (121)
- 4.3 非完全契约理论的重新谈判及机制设计问题…………… (140)
- 4.4 非完全契约理论的应用…………… (144)
- 4.5 评析…………… (148)

第5章 企业的性质与边界	
5.1 问题的提出	(151)
5.2 企业性质的不同契约论观点	(153)
5.3 企业边界分析的主要内容	(159)
5.4 企业边界的演变趋势	(172)
5.5 企业边界分析的现实解释意义	(179)
5.6 结束语	(183)
第6章 企业所有权	
6.1 企业所有权的涵义	(184)
6.2 企业所有权的安排	(190)
6.3 古典企业模型:剩余索取权与剩余控制权集中对称 于出资者	(200)
6.4 现代企业模型:出资者主导的企业要素所有者共享	(205)
6.5 中国国有企业所有权分享安排的思考	(211)
6.6 结束语	(218)
第7章 企业治理	
7.1 引论	(222)
7.2 企业治理的研究	(229)
7.3 企业治理理论	(237)
7.4 企业治理模式及发展趋势	(243)
7.5 企业治理理论在我国应用中存在的问题	(251)
7.6 结束语	(255)
第8章 企业国际化:契约观点	
8.1 企业成长与企业国际化理论	(258)
8.2 企业国际化成长—内部化理论的分析	(265)
8.3 企业内部化理论评析	(278)
8.4 企业国际化成长理论的未来发展	(284)

参考文献

后 记

第1章 导 论

新古典经济学是西方近一个多世纪以来的主流经济学，现代企业理论的产生和发展就是以新古典经济学有关企业的理论解释为逻辑起点的。在以科斯、威廉姆森等为代表的企业契约理论形成以前，经济学家们已经在新古典经济学框架下做出了种种努力，提出了企业的企业家理论、经营者理论、行为主义理论等理论，基于各自特定角度解释企业的存在及其行为。契约方法的提出和发展，最终为全面、深刻认识企业的本质、结构、成长等提供了系统性的思路 and 手段。

1.1 新古典企业理论—现代企业理论的逻辑起点

企业理论是解释企业为什么出现以及企业内部组织的经济学意义的学问。亚当·斯密在1776年出版的《国富论》中就开始了企业问题的研究。他分析了企业分工与专业化对经济绩效的影响，而分工和专业化必然需要协调，当时的内部协调相对简单，比较困难的是企业之间的协调，所以，以亚当·斯密为代表的古典学派将研究的出发点放在市场上，考察的重点是流通领域而不是生产领域。

马歇尔的《经济学原理》是新古典企业理论的发端。马歇尔提出的局部均衡理论和瓦尔拉斯的一般均衡理论连同边际分析方法一起，把企业理论带入了新古典时代。新古典企业理论的核心，是把企业看作一个生产函数，在给定资源和技术水平的前提下，考察企业如何追求利润最大化。该理论分析以均衡假设为前提，把产业看作他们主要的分析层次，把一产业内的企业，描述成本质上一致的组织，即同质

的投入产出系统，内部运行机制完全相同，具有相同的成本和需求曲线，企业运行所在的市场结构无变化。这种系统内的所有变化都是外生的和短暂的。均衡分析所研究的不是市场中的某个特定的企业，而是把市场中的企业作为一个整体，在价格体系的协调下（总供给和总需求曲线决定的价格准确地反映了资源的稀缺性）实现资源在各种活动中的优化配置。正是新古典经济学对企业的理论抽象，成为现代企业理论形成和发展的逻辑起点。

有关企业理论的文献反复提到科斯 1937 年的著名论文《企业的本质》，似乎该文是企业理论形成的逻辑起点，这是混淆了企业理论发展中因与果的关系。《企业的本质》无疑是企业理论中最重要的文献之一；没有科斯 1937 年的这篇论文，有关企业的理论是否会发展到今天这样的程度，甚至是否会按照后来的轨迹发展，都未可确知。但是，这并不意味着《企业的本质》就是企业理论形成的逻辑起点，企业理论的形成和发展有更深刻的背景和原因，也正是这样的背景和原因，促成了科斯一文的出现。即使科斯没有在 1937 年发表《企业的本质》一文，他本人或其他学者也会因这一的背景和原因而催生出也许同样光辉的著作。换言之，企业理论的产生是必然的，不是《企业的本质》本身而是促成《企业的本质》出现的更深刻的背景和原因构成为企业理论形成的逻辑起点。《企业的本质》一文是企业理论发展的“果”而不是“因”。

尽管不能把《企业的本质》作为企业理论形成的逻辑起点，但并不妨碍我们把它作为寻找一起点的平台。当我们讨论企业理论的产生时，往往会涉及到新古典经济学，是新古典经济学中有关企业的理论抽象上的缺陷为企业理论的产生留下了空间。在《企业的本质》一文中我们也看到，科斯的论点就是基于对新古典经济理论与现实经济之间矛盾的分析提出的：“……既然人们通常认为协作能通过价格机制实现，为什么还需要这样的组织？……如果生产是由价格机制调节的，就能在没有任何组织的情况下进行生产，那么，为什么还需要组织？”科斯论证的结果是：“利用价格机制是有成本的”，“通过形成一个组织，允许某个权威（一个‘企业家’）来支配资源，就能够节约

某些市场运行的成本。”(Coase, 1937)正是在这样的逻辑架构下,科斯解释了企业为什么存在、企业的边界如何决定等问题。后来的经济学家如威廉姆森、张五常等就是沿着科斯的逻辑建立和发展有关企业的理论的。由此,我们把新古典经济学中有关企业的理论作为现代企业理论形成的逻辑起点是站得住脚的。

1.2 新古典理论框架下的企业理论

1.2.1 新古典经济理论的突破

亚当·斯密在其著作《道德情操论》中,从人的同情心出发,建立了道德哲学体系。斯密是以道德哲学研究为起点,进而步入经济领域,探索经济问题。在《国富论》中,斯密从人的利己心出发,建立了古典经济学框架。后来又经过了大卫·李嘉图、西斯蒙第、穆勒等的进一步发展。新古典经济学在因其引入边际效用分析和微分分析方法而使之成为一门独立科学的同时,也毫无保留地继承了牛顿力学体系的绝对时空观和拉普拉斯决定论的可预测宇宙观,以定性分析模式为中心,构筑起一个包括均衡、线性、理性、时间可逆、唯一最优解和简化等众多假设或思想在内的理论体系。新古典经济学所构建的理论框架,是一种“在充满不确定性的现实世界里抽象出确定性的”分析体系。

新古典经济学带给人们的困惑根源于它的逻辑路径。新古典经济理论以“稀缺性”(scarcity)作为自己研究的逻辑起点,把经济学定义为“一门研究作为目的和具有不同用途的稀缺手段之间关系的人类行为的科学”(莱昂内尔·罗宾斯, 1932),认为人们所从事的生产、分配、交换和消费等一系列经济活动无不是也理应是為了弥合有限资源同无限欲望之间的差距,这就是所谓“稀缺性”概念的实质。其次,新古典经济学以生产要素、价格和理性经济人为核心。

新古典经济学所构建的经济分析框架,实际上是牛顿力学的绝对时空观(即均衡流逝的绝对时间和恒等且不动的绝对空间)和拉普拉斯决定论的可预测宇宙观(即一个单一的公式可以解释所有的现象并

结束不确定性)在经济领域的重现,其系统的演化过程是机械的,原因与结果之间的联系是唯一确定的。新古典经济学的实质是价格决定。认为在自由交易的市场上,个人追逐自身利益最大化的直接结果是市场处于“出清”状态。因此,新古典经济学所描述的优化理论与现实的经济行为有着很大的差距,因而也就无法在实际应用中进行较准确的预测和较确切的诠释。

在对经济主体行为的研究中,新古典经济学分析推导过程实际上蕴含了经济人完全理性、完全竞争、信息完全相对称、未来具有确定性、不存在外部性、规模报酬不变或递减等理论假定,在上述假定下,经济主体总是可以相互达成自愿的交易以增进彼此的福利。而个人之间以各自利益最大化为目的的经济行为和竞争能够导致资源配置的帕累托最优。在上述假定条件下的交易几乎没有磨擦,交易成本可以忽略不计,所以新古典经济学不研究产权制度与资源配置的关系。

新古典经济学在理论上存在着三个根本性的缺陷,严重削弱了它在解释现实经济方面的能力。这三个缺陷是:

(1)企业的存在是一个既定前提。即先假设企业的存在,再探讨企业的行为。至于企业存在的根本原因,企业的规模、内部结构及其与市场的边界等取决于什么因素,都不是新古典经济学研究的问题。这一理论把企业简单地视为一个生产函数,这一函数是由一个给定的技术水平定义的,企业的职能就是根据这个函数将投入转换为产出。

(2)新古典微观经济学的竞争性理论模型假定:在私有制条件下,经济主体之间的交易界限是清晰的,因而不存在交易摩擦,即不存在交易成本。在交易成本为零的假设下,这一理论所关注的是在既定的私有制条件下如何解释市场的力量,如何建立市场实体追求效用最大化的模型。新古典经济学论证了竞争性的市场必然能达到帕累托最优,并确定了帕累托最优和竞争性均衡之间的精密联系,在此基础上将福利经济学纳入了新古典经济学体系。但现实世界与这一理论模型相去甚远。在现实世界中,经济主体根据利益最大化原则进行决策时只具有有限理性,而不具有完全理性;信息是非完全的和非对称的;竞争是非完全的;未来具有不确定性;私人边际成本和让会边际

成本的不一致导致了外部性的存在，规模经济的有在导致自然垄断等等。以上状况决定了市场是非完全的。因而经济主体的机会主义行为难以避免。机会主义行为的后果使得交易的“帕累托最优”难以达到。为了克服机会主义行为，就必须支付费用，这一费用便是“交易成本”。

(3) 新古典微观经济学以追求个体效用最大化为其核心理论，将市场简单地看作是一种工具，将个体经济行为简单地归纳为数学中的“求极值”原理。但这一理论却无法克服两个障碍：一是个体效用之间无法比较；二是在追求社会效用最大化过程中，需将个体效用转化为统一的社会效用，但却不存在一个统一的衡量社会效益的尺度。

新古典企业理论是基于新古典经济学的分析框架下发展起来的，新古典企业理论的核心，是把企业看作一个生产函数，在给定资源和技术水平的前提下，考察企业如何追求利润最大化。在新古典经济学的分析框架中的企业是：能力无限（拥有解决问题的全部知识），完全理性（即可准确地预测所有经济变量未来的变数），在一个信息充分（得到各种生产要素的信息准确、即时）、零交易成本（契约完备，任何交易都没有成本耗费）环境中，追求利润最大化。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。因此，企业被简化成生产函数，即在可行的技术条件下任何一组投入所能生产的最高产出的一种关系。它选择生产函数上的（最佳）点，获取必要的投入，根据生产函数将它们转换为产出，然后将产出销售出去。该分析框架遵循无成本信息的隐含假定，特别是生产函数本身、价格以及投入与产出属性已知的隐含假定。可见新古典的所谓企业理论其实是在给定企业存在时关于企业生产决策的理论。“似乎并没有认识到强调企业存在的必要性。仅涉及一个假设的高度竞争经济中利润存在的问题。在这种经济中，一种要素的边际生产力的值决定了它在市场上所得到的价格。”（德姆塞茨，1999）

科斯在《企业的性质》（1937）中认为，如果按照新古典经济学的逻辑，生产是由价格机制协调而自行运行，那么生产就有可能在不

存在任何组织形式的情况下进行，这样企业是没有存在的理由的。在科斯看来，企业这种组织的出现本身就是一个有待解决的问题。这需要把企业作为整体和抽象的概念，剖析企业这种组织形式最根本的经济属性。所要解决的核心问题有两个，一是企业的性质、起源及规模；二是企业的组织结构。之后，新古典企业理论的诸多流派，如团队生产、资产专用性、交易成本、非完全契约等理论，均是围绕科斯“企业是价格机制的替代物”这一观点而展开的。交易成本概念的引入实际上修正了新古典经济学完全信息的环境假设和完全理性的人格假设。威廉姆森将交易成本分为两组：第一组为“交易因素”，指市场不确定性和潜在交易对手的数量，这一组交易成本的存在修正了新古典经济学完全信息的假设；第二组是“人的因素”，指人的有限理性和机会主义，这一组交易成本的存在修正了新古典经济学完全理性假设，并引入了机会主义假设。

关于利润最大化并非是企业唯一追求的目标问题，威廉·鲍莫尔认为，典型的寡头垄断的目标是在企业获得某个最低水平利润的约束下实现销售量的极大化；马瑞斯认为经理们追求安全约束下的企业增长极大化；奥利弗·威廉姆森假定经理们管理企业的目的是极大化其自身的效用。所以，利润最大化并非是企业唯一追求的目标，复合目标的存在使得通常情况下企业实现利润最大化变得不可能。

归纳起来，新古典企业理论对新古典经济理论的突破主要如下：

第一，企业并不是简单的生产函数，将企业抽象为生产函数只是对企业生产的静态反映，企业是一种组织、一种结构、一种稳定的契约关系；

第二，交易成本概念的引入修正了新古典经济学完全信息的环境假设和完全理性的人格假设；

第三，边际成本等于边际收入是实现企业利润最大化的一般条件，平均单位产品成本最低只是企业生产追求利润最大化的静态反映；

第四，利润最大化并非是企业唯一追求的目标。因为非利润目标的存在，企业利润目标常偏离最大化原则；第五，生产函数只具有个

例意义，不具有普遍意义，生产函数所要求的社会资源充分利用的前提并不存在，这是由市场配置低效率和企业内部低效率以及经济的动态特征决定的。

1.2.2 企业家理论

对新古典经济学家们来说，企业是一种生产函数，对契约理论者来说，企业是一系列的契约，而企业家理论将企业看作为一种人格化的装置。对企业家理论作出主要贡献的有奈特、熊彼特、莱宾斯坦、卡森、柯斯纳等。

1. 奈特的观点

奈特 (Frank Knight, 1921) 根据不确定性和企业家精神对企业的存在指出，在不确定性下，“实施某种具体的经济活动成了生活的次要部分；首要的问题或功能是“决定干什么以及如何去干”。这“首要的功能”指企业家的功能。因不确定性是无法保险的，企业家不得不承受不确定性。按照奈特的观点，企业不是别的东西，而仅仅是一种装置，通过它，“自信或勇于冒险者承担起风险，并保证犹豫不决者或怯懦者能得到一笔既定的收入”。他将企业内企业家对工人的权威视为前者对后者提供保障的一种补偿。企业家是一个雇佣者（掌握着指挥工人的权力），因为他承担着不确定性。与科斯相比较，奈特直接触及到企业的关键特征——权力的分配。然而，奈特的企业家理论却因两个概念上的含混而显得美中不足。首先，他没有把“首要功能”从对不可保险的风险的承担中分离出来；第二，他未能将企业家和资本家明确区分开来。他认为，企业家的首要功能即是承担风险，因此自然而然他也就是资本家了。

正是这两种概念上的含混使他受到熊彼特等经济学家的批评。熊彼特 (schumpeter, 1934) 认为，不确定性是由资本家而非企业家承担的，企业家也可以承担不确定性，但必须等到他也成为资本家之后。奈特的这一缺陷完全暴露于公司制企业 (corporate firm) 中，在这类企业中，决策人不一定就是风险承担者。奈特为了修正这一缺陷，提出了以下观点，公司制企业最重要的决策即是对能做出决策的人的选择，而其他任何一种决策或意见的实施自然归结为日常功能。因此，

在一个公司制企业中，至高无上的企业家理应是股东而非管理者，除非管理者也是股东。

2. 熊彼特的观点

熊彼特（Schumpeter, 1934）在《经济发展理论》中阐述了企业家理论。他认为，企业家不同于资本家，是实现新组合的功能性人物，企业家的本质是创新，能够“改革和革新生产的方式”。创新是推动社会经济发展的巨大动力，创新的主动动力来自于企业家精神。

熊彼特认为，创新就是建立一种新的生产函数，也就是说，把一种从来没有过的关于生产要素和生产条件的“新组合”引入生产体系。这种新组合包括五种情况：

- (1) 采用一种新产品或一种产品的新特征；
- (2) 采用一种新的生产方法；
- (3) 开辟一个新市场；
- (4) 掠取或控制原材料或半制成品的一种新的供应来源；
- (5) 实现任何一种工业的新的组织。

因此“创新”不是一个技术概念，而是一个经济概念：它严格区别于技术发明，而是把现成的技术革新引入经济组织，形成新的经济能力。熊彼特把新组合的实现称为企业，把以实现新组合为基本职能的人们称为企业家。

企业家是推动经济发展的主体。在没有创新的情况下，经济只能处于一种他所所谓的“循环流转”的均衡状态，经济增长只是数量的变化，这种数量关系无论如何积累，本身并不能创造出具有质的飞跃的“经济发展”。只有企业家实现创新，“创造性的破坏”经济循环的惯行轨道，推动经济结构从内部进行革命性的破坏，才有经济发展。熊彼特还认为，创新引起模仿，模仿打破垄断，刺激了大规模的投资，引起经济繁荣，当创新扩展到相当多的企业之后，盈利机会趋于消失，经济开始衰退，期待新的创新行为出现。整个经济体系将在繁荣、衰退、萧条和复苏四个阶段构成的周期性运动过程中前进。

企业家从事“创新性的破坏”工作的动机，固然是以挖掘潜在利润为直接目的，但不一定出自个人发财致富的欲望。最突出的动机来