

## 第一章 企业的基本内涵

要真正认识现代企业，首先需要对企业的基本内涵进行研究。这种研究涉及到有关企业的一系列的基本问题，比如，什么是企业？为什么会有企业？企业是怎样组织起来的？企业组织能无限扩张吗？企业制度的基本涵义是什么？等等。这些问题实际上就是关于企业的本质、企业的组织、企业的制度的基本理论问题。对于这些问题，传统经济学很少直接进行探讨，即使对个别问题有所触及，却并不深入或是存在很大的局限性。本章将以交易费用经济学为基础，结合现代企业理论的有关认识，对上述问题进行较为具体和系统的阐释及研究。

### 第一节 企业的本质

#### 一、传统经济学的认识

企业的本质问题，主要涉及企业是什么？企业产生和变化的根本原因是什么？企业为什么会存在等有关企业根本性质的一些问题。关于这些问题，传统经济学虽然未曾进行过专门研究，但在描述和解释企业的生产活动和经济行为时已有所涉及。尽管这些说明并未真正从“本质”上揭示出企业的内在特性，但他们无疑是人们对于企业的阶段性的历史认识。在这里，我们仅对在这方面有代表性的一些观点进行扼要的介绍，这必有助于加深我们对以后发展起来的交易费用经济学关于企业的本质问题的理论分析的理解。

在传统经济学看来，企业仅仅是谋求产出最大化或利润最大化的生产单位或经济单元，其功能是把土地、劳动、资本等生产

要素投入转化为一定的产出。因此，可以把企业简单地视为一个生产方程，用生产函数来描述投入与产出之间的转化关系。也就是说，传统经济学是把企业视为一种生产函数。

所谓生产函数表示的是一种产品的产出和生产这一产品所需的要素投入之间的技术关系。它是各种可能的投入组合与各种可能的产出组合之间的对应关系，这种对应关系反映出企业所具有的一定的生产功能或行为特征。当给定一种既定的技术，都存在一个生产函数，并由此决定了投入与产出之间的变换关系。即不同的生产函数因具有特定的技术关系，由此决定了需要进行不同的要素投入，并通过生产过程的变换，获得相对应的产品产出。比如，化工生产企业、食品生产企业、服装生产企业，因其具有不同的生产函数（技术关系），从而需要不同的要素投入，并获得所对应的不同产品。企业采用不同的生产技术，其生产过程的转换关系就会有所不同，投入与产出的对应关系也随之变化。并且不同技术含量的生产函数，投入——产出比也有所不同，这体现了其变换的效率，比如，与 1 万斤粮食的产出相对应，手工劳动时所需要的一组投入与机械化耕作时所需要的一组投入就大不相同，当然，其投入——产出的生产效率也有所区别。很显然，生产函数所表达的一种技术关系，其投入与产出之间以什么样的对应关系转化，同技术进步的水平是密切相关的。这样，传统经济学把企业看作为一个生产函数，无异于把企业归结为技术关系。

正由于传统经济学把企业作为技术条件下的生产函数，因此，对为什么会产生企业以及企业存在的意义，也主要是通过技术因素加以说明。与企业存在有关的最重要的一个技术因素，是所谓“协作生产”和“规模经济”。亚当·斯密在《国富论》里举了一个关于扣针制造业的著名例子：当工厂把整个工艺分解为 18 种专门操作时，劳动生产率提高了几百倍乃至几千倍。由此可以推断，斯密认为分工创造的协作生产是工厂存在的原因之

一，而工厂的规模受市场范围的限制。如果说这一推论由于斯密没有直接讨论分工协作是企业产生和变化的动因，并未能严格区分社会分工和企业内部分工，还只是一种猜想，那么，在马克思的《资本论》中，问题则明确了许多。在马克思看来，协作“在历史上和逻辑上都是资本主义生产的起点。”<sup>①</sup>也就是说，协作是最简单和最基本的内部分工形式，协作的产生也就是原始企业的产生。马克思认为，协作较之于个体生产具有多方面的优越性，这些优越性概括起来就是，“和同样数量的单干的个人工作日的总和比较起来，结合工作日可以生产更多的使用价值，因而可减少生产一定效用所必要的劳动时间。”<sup>②</sup>这种生产力是“由协作本身产生的。”<sup>③</sup>接着，他在考察了社会生产从简单协作向工场手工业和机器大生产发展的历史后提出，正是分工的深化，使企业规模扩大。企业规模的扩大，不但可以从协作得到好处，还可以因为产量提高但固定成本不变而使单位产品的成本降低。当然，从他所作的具体分析来看，这里的成本还只是生产成本。

由于协作可以节约生产成本，因此二者之间必然存在函数关系，也就是微观经济学所说的规模收益问题。许多学者虽然没有详细分析这种函数关系，但却涉及到了其中一个重要问题，即协作生产在技术上的不可分割问题。如威克菲尔德在 1849 年就有过一段论述：“有许多工作非常简单，不能分割开来，只有许多双手共同来做才能完成。例如，把一根大树干抬到车上……，总之，凡是很多人不同时在同一个不可分割的工作上互相帮助就不能完成的事情，都是这样。”<sup>④</sup>马克思在研究协作问题时也有类似的表述，他指出：“单个劳动者的力量的机械总和，与许多人

马克思：《资本论》，第 1 卷，第 358 页，人民出版社，1975。

② 马克思：《资本论》，第 1 卷，第 365～366 页，人民出版社，1975。

③ 同上书，第 366 页。

④ 马克思：《资本论》，第 1 卷，第 362 页注（11），人民出版社，1975

手同时共同完成同一不可分割的操作（例如举重、转绞车、清除道路上的障碍物等）所发挥的社会力量有本质的差别。”<sup>①</sup> 既然某一项操作“不可分割”，必须由许多人手共同完成，那么，完成这项操作所必需的这“许多人手”只能按技术的要求通过协作关系组织起来，这就必然产生具有内部分工体系的生产组织或生产单位。

以上从技术的角度对企业出现的分析，主要归结为由于技术的联系导致了协作生产所致。因技术存在许多操作环节，每一项完整的产品是由许多技术环节相互作用的结果。随着社会经济的发展，产品所包含的技术环节不断增加，在完成一个完整产品的前提下，不同的技术环节存在着内在的有机性和不可分割的联系。当把这些为完成某种产品生产的不同技术环节联系起来形成一个生产组织，就出现了企业。

根据上述传统经济学及一些经典作家的观点，企业是基于技术关系的生产函数，它在技术上具有不可分割的协作关系，由此决定了企业将按一定的组织规模产生和存在，企业规模扩大，具有降低单位产品的成本，提高劳动生产率的作用。这些关于企业及其存在意义的认识的确在一定程度上揭示了企业出现和存在的某种动因及条件，因而并非完全不合理。但问题是，多数经济学家偏重于或仅仅以协作生产力、规模经济等技术因素解释企业的存在，不免带有某些局限性或片面性，并且对有的问题很难作出明确或深刻的解答。这是因为，分工与协作不仅能通过一种经济组织来实现，而且也可通过市场交换来实现，特别是随着商品经济的发展，通过市场交换实现不同个人或经济单位之间的协作已是最常用的方法。那么，在这种通过市场实现协作的背景下，企业为什么能产生并存在或发展下去？显然，仅以技术关系的分工协作解释企业的形成或存在的认识是很有局限性的。这里实际上

<sup>①</sup> 同上书第 362 页。

潜藏着企业与市场的制度因素的作用。所以，仅用发挥协作力和取得规模经济效益来说明企业存在的必要，是不能完全说明问题的。R·H·科斯（R·H·Coase）及其追随者正是从市场交易过程出发，向传统经济学理论提出了挑战。企业的本质是什么，为什么会出现企业的问题，还主要是在科斯提出“交易费用假说”的基础上发展起来的交易费用经济学，才得出了更为全面和深刻的阐释。

## 二、交易费用经济学的认识

### （一）交易费用分析的新视角

交易费用经济学起源于半个多世纪之前，其创始性的论著就是科斯于 1937 年在美国《经济学》杂志上发表的题为《企业的本质》一文。在这篇文章中，他正式提出“企业为何要存在”的命题，促使人们深入考察企业这种制度安排的内部结构。尽管该文发表后很长时间没有引起经济学界的足够重视，但在 70 年代，经威廉姆森（O·E·Williamson）等人的工作及对交易费用理论的进一步完善，从 70 年代中叶以来，它似乎被经济学界重新发现和认识，异军突起，使交易费用经济学成为现代经济学发展中最活跃的一支。它的目的在于探求企业和市场之间的关系，企业产生和变化的根本原因，企业和市场作为一种管理机制的局限性和互补性等被传统经济所忽视的重大命题。它提出并论证了市场交易费用是企业组织结构和组织行为产生与变化的决定因素，是理解企业为什么会出现、企业的本质是什么等基本问题的关键。

交易费用经济学正是发现和克服了传统经济学认识的缺陷和局限性后，才使其关于企业的本质认识在理论上产生了新的突破。

首先，传统经济学把企业简单地视为一个生产函数，其职能就是根据这个生产方程将原料转换成产品。这实际上就是把企业仅看作一种有一定行为特征的经济单元，而不去深究它为什么具有这样的行为特征。换句话说，是把具有这样行为特征的企业作

为经济理论分析的前提，先假设企业的存在，再探讨企业的行为。这实际上就是把企业本身看作一个“黑箱”（black box），对其中的内容和构成存而不论。至于企业为什么存在、企业为什么有大有小、企业的内在联系具有什么特性、由什么来决定企业的结构及边界等问题就难以作答。交易费用学说是从企业的内在机制和组织构成来认识企业，如同现代物理学从原子的内部结构来认识原子运动规律一样。当打开了企业这个黑匣子，使人们对企业的存在及其行为规律有了更全面和深入的认识。

另一个被传统经济学假设为不存在的因素是交易费用（transaction costs）。在传统经济理论中，往往假设企业的经济活动不存在“阻力”，企业是在给定的生产函数中，使边际成本相等于边际收入，从而最大限度地获取利润。生产成本的内容包括生产原材料及生产要素（劳动、土地、资本等）的价格，与市场交换相关的交易费用假设为零。也就是说，他们只看到企业狭义的生产过程，而没有认识到企业活动的重要交易环节或交换过程，即企业是在交换过程中进行生产，而交换过程是由许多基本的“交易”单元构成的。交易费用理论则把研究分析的基本单位凝聚到“交易”上，“交易”被认为是经济活动中的最小单位。在企业的经济活动中，必然要付出市场交换过程中产生的一些费用，它包括谈判费用、运输费用、贸易摩擦费用、监督合同实施费用等等，几乎每一笔交易都伴随着使交易完成的各种费用。这些费用非但存在，不可忽略，而且往往起着决定性的作用。交易费用在现实过程中的实际存在，正如诺贝尔奖获得者 G·斯蒂格勒的形象比喻：一个没有交易费用的社会，宛如自然界没有摩擦力一样，是非现实的。交易费用经济学正是以交易费用为切入点，揭示出企业与市场都具有协调经济活动和有效配置资源的真谛。

此外，传统经济学关于企业作为分工协作的经济形式，只是从技术关系方面予以说明，对于协作产生的结果，局限于生产函

数的交换，更多的是从生产过程进行描述。交易费用理论也关注协作生产问题，但其视角已超出基于技术关系的生产过程，而扩展和深入到交易关系、组织制度、管理机制等因素上，从而对企业的产生作出更好的说明。关于这一方面，阿尔钦（A·Alchian）和登姆塞茨（H·Demsetz）的研究很有代表性。他们指出，在协作群生产（team production，或译团队生产）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。而协作群生产的含义是，至少两项投入（ $x_i$ 、 $x_j$ ）联合生产一项产出（ $z$ ）， $z = z(x_i, x_j)$ ，而 $\partial^2 z / \partial x_i \partial x_j \neq 0$ 。其中， $\partial^2 z / \partial x_i \partial x_j \neq 0$ 的含义就是联合生产的结果不等于两项投入分别生产的结果之和。这里的偏导数表示的是交叉作用或相互作用的变化机制，在协作生产中必然存在着大于单个个体生产的内在变化机制，使其导致的结果必然与单个生产有所不同。在这里，协作群生产过程不仅仅是生产成本的节约，而是生产成本与监督成本总和的节约。其中监督成本是由组织过程和管理机制所带来的，也被称为度量成本。用他们自己的话说，“如果协作群生产的产出足够大，以至于和不可分离的生产的产出总和  $z$  相比，超出的部分仍足以抵销用于组织和约束协作群成员的成本，则协作群生产就会被采用。”<sup>①</sup>

## （二）科斯的思考与分析

科斯在《企业的本质》一文中，从与传统经济学家们不同的角度，对为什么会有企业的问题进行了思考和分析。他写道：“在企业之外，价格变动指挥生产，它是由一系列市场上的交换交易来协调的。而在企业之内，这种市场交易被取消，复杂的市场结构连同交换交易被企业家这种协调者所取代，企业家指挥生产。显然，十分清楚的是以上二者是可以相互替代的协调生产的

<sup>①</sup> A·A·Alchian, H·Demsetz, "Production, Information Costs and Economic Organization", "American Economic Review", Vol. 62, No5 (Dec. 1972) P. 779.

方法。然而，考虑到这样的事实，如果生产由价格变动协调，它在没有任何组织的情况下也完全能够进行，我们就要问，为什么还要有组织存在呢？<sup>①</sup>

科斯所提出的这个问题是涉及企业产生和存在的根本性质的问题，并且是思考企业的本质时很自然会产生出的问题。即：在何种情况下企业应在市场上购买生产要素，比如生产所需的一种零件，又在何种情况下企业会自己制造这些生产要素？如果市场经济充分发达，处于所谓“纯粹竞争”的态势，也就是说市场价格相等于生产成本，为什么企业要存在？存在的企业以什么为基础扩大或缩小？所有这些问题在传统经济学中不但没有答案，甚至没有作为命题而提出来。

科斯通过分析指出，交易费用是决定企业存在，企业和市场分界的唯一变数。他认为，企业与市场是两种可以相互替代的资源调配的机制，企业不同于市场的特征就在于行政命令取代了价格机制成为资源调配的动力。因此，科斯认为，“企业的显著标志是，它是价格机制的替代物”。<sup>②</sup>

科斯对以上问题的回答是，企业之所以能取代市场而存在，这是因为运用企业组织“交易”，较之通过市场进行“交易”，其“交易费用”较低。例如，我们假定有一个只有一个工人兼老板的织布厂。这位工人兼老板能够利用市场机制的作用，以一定的价格买到他在生产上需要的棉纱和其他辅助材料，用这些材料由自己进行加工，从而以低成本提供产品，赚取利润，而不必到别人的工厂中去做工，也不必有雇工的麻烦。然而，问题是利用市场机制也是需要付出成本的，比如说，为了发现价格，进行签署

① 科斯：《企业的本质》（1937），参见科斯：《企业、市场和法律》，中文版，第3页，上海三联书店，1990

② 科斯：《企业的本质》（1937），参见科斯：《企业、市场和法律》，中文版，第4页，上海三联书店，1990

合约的谈判以及管理监督合约的执行都需要付出成本。科斯把这种在原材料等商品价格之外的附加费用叫做交易成本或交易费用。当这位工人兼老板发现自己置备棉纱可以将这部分开支节约下来并从中得利的时候，他就会不外购棉纱，而是采购棉花，雇人来生产棉纱供自己织布。实际上这是将许多原来属于市场的交易“内化”（internalization）了，通过有组织的安排，可望减少利用市场机制进行交换活动需要付出的成本，以获取可观的利润。因此，科斯认为当通过一个组织过程，让某个权威（企业家）支配生产要素，能够以较之市场外购更低的成本实现同样的交易时，企业就产生了。

按照科斯的分析，企业通过内化市场交易而减少交易费用，假如企业内部安排所需费用低于市场的交易费用，就有关的一笔交易而言，企业就是比市场更有效率的交易管理机制，内化市场交易就是有利可图之举。因此，企业之所以产生就是因为企业在内化市场交易的过程中节省了交易费用。换言之，交易费用的节省是企业产生、存在以及替代市场机制的唯一动力。

科斯对企业替代市场的分析说明中，还存在一些不甚清楚或有待于深入研究的问题。他使用的“交易成本”的概念还有些模糊，而且未能说明，哪些类型的交易通过市场协调的成本较高，适合于在企业内组织，哪些类型的交易通过市场协调的成本较低适合于在市场上完成。后人对这样的一些问题进行了专门深入的研究，并作了进一步的阐明。

### （三）威廉姆森的主要观点

美国经济学家威廉姆森（O·E·Williamson）对交易费用理论的发展做出了重要的贡献，他在许多论文中阐述和发展了交易费用经济学的理论，影响较大的还有他的两部专著：一本是《市场与等级结构》（1975年），另一本是《资本主义的经济制度》（1985年）。威廉姆森的理论研究的根源是科斯，但科斯的分析充其量是“雏形”，威氏的理论则羽翼丰满了。威廉姆森的分析

是从人这个经济中最重要的角色入手的。他认为人的因素和环境的因素相互作用而且取决于在何种条件下一种交易管理机制在经济效益上优于另一种，这两种相互竞争、相互替代的组织形式就是市场和等级结构（即企业）。

威廉姆森认为市场作为一种交易管理机制在四种基本条件综合相互作用时就会失灵：第一，理性有限性，即人的理性受到信息传播的效率和接受信息的能力诸种因素的限制，很难在一定条件和环境中作出充分合理的决定，而不是像传统经济学中所假设的“经济人”那样具有理想的理性。第二，机会主义行为，也就是说，经济中的人都是尽最大努力保护和增进自己的利益，所以都是自私的，并且为了自己的利益不惜损害他人的利益，但是这种侵害他人的利益是要受到法律或一定的行为规范限制的，因此，就会利用机会不惜损人而利己。第三，未来不正确性，因为世界上的事情千变万化，一项交易本身越复杂，这种视情况而定责任的合同也就越复杂，交易的费用也就越高。第四，小数目条件，也就是指市场上的角色数目越小，垄断性就可能较高，市场机制就越不灵。这几种因素的综合作用会使市场交易的效率降低，费用增加，甚至不能完成交易，也就是使市场作为交易管理机制而失灵。企业管理机制正是弥补或取代市场机制应运而生的。威廉姆森在《生产的纵向一体化：市场失灵的考察》一文中强调并指出：“内部组织替代市场交换并不是因为与生产相关的技术经济，而是因为那种被广泛提及的中间产品市场运行中的‘交易失灵’。”<sup>①</sup>

威廉姆森对交易的性质、交易的协调方式等进行了深入而系统的研究，特别是对交易费用决定交易是通过市场协调来进行，

<sup>①</sup> 威廉姆森：《生产的纵向一体化：市场失灵的考察》，参阅陈郁编：《企业制度与市场组织——交易费用经济学文选》，第2页，上海三联书店，上海人民出版社1996

还是内化为企业来组织提出了很有说服力的解释。他从交易所涉及的资产专用性（asset specificity）、交易所涉及的正确性和交易发生的频率三个维度，分析交易的性质及其对交易成本的影响。其中，又以资产专用性起最重要的作用。

按照威廉姆森的说法，当一项耐久性的投资被用于支持某种特定的交易时，这部分资产就具有专用性。资产的专用性主要有四种类型：（1）场地专用性；（2）物质资产专用性；（3）人力资产专用性；（4）专项资产。它们的共同特征是一旦形成便很难移作他用。如果具有专用性的资产已经投入，而交易过早地终止，则所投入的资产将全部或部分地因无法改作他用而损失。因此，涉及具有高度专用性资产的交易，在市场上进行交易成本比较高。这是因为，在涉及专用性资产的交易中，交易双方具有很强的依赖性而被“拴”在一起，若采用市场体制，处在不利地位的一方就要面临很大的被“要挟”而遭受损失的风险。比如说，汽车厂 A 向配件厂 B 订购供该厂汽车专用的零件，为生产这种零件，配件厂要改造自己的设备，制造或购置生产该种零件的专用工夹具，在 B 厂投入了这些具有专用性的资产以后，如果 A 厂采取“机会主义行为”对 B 厂进行讹诈，要求 B 厂降低零件的价格，B 厂就陷入了十分被动的境地；为了防止因这种情况发生而受损，B 厂在接受订货时，就会把价格抬得很高。如果把零件供应方或由外购变为企业内部生产，采用组织协调的方式完成交易，就能为交易提供更有效的保障和降低交易成本。也就是说，如果交易双方并不处于完全竞争的环境中，且交易涉及的资产专用性很高，为防止交易后的损失，双方的交易过程就会增加一些难度，也就会增加交易费用，为减少这些费用，买卖双方就应该合并为一个企业。在另一种情况下，当产品具有通用性、由独立企业面对大量买者的需求组织大规模生产成本很低、生产企业可以获得稳定的收益时，作为买者的企业，从外部购买的费用要低于自己生产的费用，就会宁愿通过市场购买而不自行生产。当产

品的专用性提高，该费用差额消失，这时交易就会由市场转入企业。

另外，当交易所涉及的不确定性较大，保证交易稳定、持续地进行下去就很有必要，而克服较大不确定性的交易所引起的风险损失的办法，可通过企业内化这样的交易以降低不确定性风险的费用。同样，交易的频率也很重要，如果交易量很大且能正常地不断进行，那么，就值得花费资源进行特殊的安排，将交易纳入企业内进行组织，由于其费用可分摊到大量不断地进行的交易中去，因此，相对交易费用就下降了；反之，如果交易是“一锤子买卖”，或者偶尔为之，那么，通过市场机制来进行可能要有利一些。

#### （四）交易费用的含义

科斯虽然开创了交易费用的分析思路和方法，但是，他几乎没有对交易费用进行明确的定义。以后的学者们虽然对这一概念进行了专门的研究，但也很难得出完全一致的定义。为了对交易费用概念有进一步了解，我们对后来研究的一些基本含义予以归纳介绍。

一般认为，交易费用是市场机制的运行成本，即利用价格机制的费用，或者说是利用市场的交换手段进行交易的费用。一个较为流行的定义认为：“交易费用包括事前发生的为达成一项合同而发生的成本和事后发生的监督、贯彻该项合同而发生的成本；它们区别于生产成本，即为执行合同本身而发生的成本。”<sup>①</sup>交易费用的具体内容包括以下各项行为所引起的成本支出：（1）进行市场调查，获取关于商品和劳务的价格分布和质量的信息；寻找潜在的买者和卖者，获得与他们的行为有关的各种信息。

<sup>①</sup> R·Matthews: "The Economics of Institutions and the Sources of Growth", *Economic Journal* 96, (December) 1986, P. 903-910. 参阅樊纲：《市场机制与经济效益》，第123-124页，上海三联书店，上海人民出版社，1995。

(2) 当价格可以商议时，为确定买者和卖者的真实要价而进行的讨价还价过程。(3) 起草、讨论、确定交易合同的过程。(4) 监视合同签署人，看其是否遵守合同上的各项条款。(5) 贯彻合同，在一方未履行合同并因而造成另一方损失时，后者提出起诉，要求予以赔偿。(6) 保护双方权益，防止第三方侵权，比如防止剽窃、侵犯专利权等等。以上描述也可概括为：交易费用包括寻找市场交易的成本、谈判成本、拟定合同和监督合同执行的成本，它是市场机制运行的“摩擦力”所引出的支出或费用。

交易费用还与生产费用、信息费用这两个成本概念具有联系和区别，通过对这几种概念的比较，我们还可进一步加深对交易费用以及人类在社会经济活动中所发生的相关的成本费用有更广泛的了解。生产费用或生产成本与生产过程和技术关系密切相关，它主要是为生产一定量的产品而直接发生的人、财、物的支出；交易费用或交易成本与社会交换和交易活动密切相关，它主要是为实现一定的交换所需的费用支出；信息费用或信息成本的概念含义最广，它涉及人类的一切活动过程，包括生产过程和整个交换过程，因这些活动都需要搜寻信息，从而克服信息的不完全性，这种过程中所发生的费用就是信息成本。尽管这几个概念在理论上有一定的区别，但是在实际操作过程中很难把它们十分准确的界定开来，往往把部分信息成本甚至有可能把部分发生在生产过程中的费用都视作为交易成本。其根本原因是这些活动过程在实际过程中没有绝对的分界限，并且相互间是紧密联系在一起的。

### (五) 交易费用理论的基本观点

在科斯开创的用交易费用分析企业的本质问题以后，交易费用理论形成了对企业的本质问题进行研究的基本观点，主要是：  
(1) 市场和企业为相互替代而不相同的交易机制，因而企业可以取代市场实现交易；  
(2) 企业取代市场实现交易是因为能够减少交易的费用；  
(3) 市场交易费用的存在决定了企业的存在；  
(4)

企业是通过行政管理机制取代市场价格机制“内化”了资源的交易过程，但这种“内化”过程也是需要付出成本代价的，因此，企业的内化过程是有限度的；（5）交易费用的存在及企业节省交易费用的努力是企业结构演变的唯一动力。

## 第二节 企业的组织

### 一、企业的组织性质

在传统的“企业”概念里，与“组织”没有什么联系，因它把企业视为“黑箱”。通过交易费用经济学的研究，我们认识到企业是一种代替市场来协调生产的组织。作为一种组织，它当然不是天生的，而是由人们建立起来的。但是，企业的组织从根本上来说具有怎样的内在关系呢？这一问题所涉及的也就是我们这里所说的企业的组织性质问题。

根据前面关于对企业的本质分析，由于企业的组织过程是内化市场交易的过程，而交易是通过某种明确或不明确的契约而进行的，因此，企业的组织从根本上来说就是内化了契约关系。威廉姆森曾指出：“交易费用经济学将经济组织问题作为一个契约问题（problem of contracting）而提出。”<sup>①</sup> 交易成本也就是从契约的角度定义的“运用经济体制的成本。”<sup>②</sup> 我们说企业通过组织代替市场来协调生产，实质上就是通过组织内部的契约关系代替市场机制来安排生产，因此，企业的组织关系本质上就是契约联系。

关于这方面的认识，詹森（M·C·Jensen）和麦克林（W·H·

<sup>①</sup> O·E·Williamson, 'The Economic Institutions of Capitalism' (1985) Free Press, New York, P. 20. 参阅张春霖：《企业组织与市场体制》，第 103 - 104 页，上海三联书店，上海人民出版社，1994。

<sup>②</sup> 张春霖：《企业组织与市场体制》，第 104 页，上海三联书店，上海人民出版社，1994。

Meckling) 有更明确的表述, 他们认为企业作为一种组织和大多数其他组织一样, 是一种法律虚构, 其职能是为个人或主体之间的一组契约关系充当连接点 (nexus); 就企业的组织而言, 这“一组契约关系”就是劳动所有者、物质投入和资本投入的提供者、产出品的消费者相互之间的契约关系。这种观点是有一定道理的。经济活动从本质上说, 无非是各种生产要素的所有者和消费者之间为保持社会的物质生活条件而结成的多边交易关系。在市场经济中, 任何一个企业都涉及到劳动所有者、土地所有者、资本所有者、投入品提供者、产出品消费者等等方面。也就是说, 整个企业是由各种当事人之间的各种合同所联结、维系着的, 所以企业又被称作“合同之网” (the nexus of contracts)。如果我们撇开这些当事人相互之间的所有合约关系, 最后必定会发现, 剩下的所谓“企业”只是一个空洞的名词而已。<sup>①</sup> 所以, 从这个意义上说, 市场经济中的任何一个企业都是以一组契约关系为基础的, 其组织的内容是由契约关系所决定的。下面我们用图 1-1 对契约关系的确立和执行做进一步的分析。

首先, 我们注意到, 图 1-1 所示的契约关系是一组多边的契约关系, 这些契约关系的确立是通过企业的组织连接起来的。其中的每一个主体都不只是和另一个主体订立契约, 而是和所有其他的主体订立契约。因此, 必须有一个个人或主体充当企业的代表, 对每一个欲订立契约者, 他代表其他主体。这个角色是由企业管理者来充当的, 管理就是一种“以所谓‘决策’为特征, 协调各投入要素的活动, 贯彻它们相互间契约的起特殊作用的劳动。”<sup>②</sup> 企业的管理者可以是一个独立的个人, 也可以同时兼有其他身份, 例如资本所有者, 这并不改变问题的实质; 在后一个

<sup>①</sup> 吴敬琏:《现代公司与企业改革》, 第 12 页, 天津人民出版社, 1994。

<sup>②</sup> E·Fama, “Agency Problem and the Theory of Firm”, Louis Puttermaned. “The Economic Nature of the Firm, A Reader”, P. 197-198, 1986.

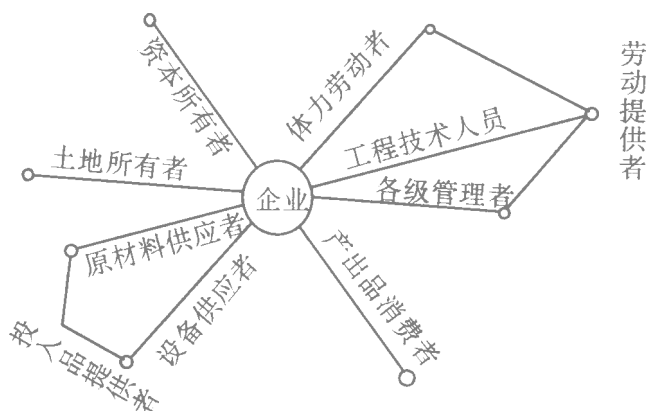


图 1-1 作为契约关系连接点的企业

场合，他不过是代表其他各方和作为资本所有者的自己订立契约。从确立契约关系的角度看，这个管理者代表充当着中心签约人。

其次，我们注意到，图 1-1 所示的一组契约关系可分为两类：第一类是产品消费者、投入品提供者、土地所有者、资本所有者分别与其他各方的契约。这一类契约的贯彻是在市场上完成的。比如，在货物市场上，作为中心签约人的管理者代表其他各方为消费者提供产出品，同时接受消费者支付的货币；向投入品提供者提供货币，同时接受他提供的投入品；等等。但是，为了保证契约按原定的条件完成，必须有人监督，于是，这个中心签约人就成为契约履行的监督者。第二类是劳动者与其他各方的契约，这类契约的情况就更加复杂，除契约履行必须有人监督外，他本身在多数情况下都无法在市场上完成，因为劳动的提供同时就是劳动过程。这类契约必须企业内部履行，而且只要加入这一组契约关系的劳动者不止一个，在各个劳动者之间就必然引起

内部分工。这样，企业的组织就不会仅仅是这一组契约关系的连接点了，作为后者的产物，它现在同时也是一个包含了内部分工体系的层级组织。组织的管理者将代表其他各方接受劳动者提供的劳动，对整个生产过程实施监控和管理。由此看来，企业的契约之网可相对划分为外部之网和内部之网。外部之网是企业所需的外部要素的关系联系，主要是与要素投入相关的主体及消费主体之间的契约关系；内部之网主要是协调内部安排所建立的契约关系，并通过组织体系确立下来和加以实施。

通过以上对契约关系的确立和执行过程的分析，我们对西蒙（H·Simon）早在 1951 年曾提出的一个观点有更进一步的理解和认识，即：企业作为一个组织，其实质就在于依赖权力关系维系联合起来的合同。由此我们也可以揭示出企业组织的两种基本特性：其一，具有连接契约关系的特性；其二，具有形成层级组织的特性。也就是说，企业作为一种组织，从对外关系看，是各种合约关系的连接点；从内部关系看，拥有不同于市场买卖双方横向交易的金字塔式的垂直联系结构——层级组织（hierarchy）。现代企业制度和现代企业组织结构就是在这两种基本特性的基础上逐渐发展和完善起来，有关的详细内容我们将在以后的章节中予以讨论。

## 二、企业组织的扩展

企业的组织过程是通过一组契约把一些要素或资源联系起来，使之成为具有内部结构的组织系统。而企业组织的扩展是在契约联系的基础之上，不断内化通过市场所进行的交易或与之存在交换关系的经济单位的过程。这一过程虽然可以采用多种方式来实现，但我们可以把所有的组织扩展方式归纳为三类：横向的组织扩展、纵向的组织扩展和多向的组织扩展。下面我们对这三类组织扩展方式分别予以介绍和说明。

### （一）横向的组织扩展

在企业的生产和交换活动中，按照物流的方向可以把整个过