

导 论

本书的书名表明，它的主题与公司有关，该主题乃是经济理论在制度方面的基石之一。近几十年来，我们对公司这一实体的了解，已日益被交易成本经济学所取代（持更为批判态度的理论家可能将其称为“被劫持”），交易成本经济学已在这一领域中取得了某种程度的正统地位（由于某些即将变得清晰可见的原因）。在以奥利弗·威廉姆森的“认真对待制度”这一建议作为基础的著作的影响下，这种支配地位也许在公司组织这一领域中最为明显。正如他所指出：“交易成本经济学有助于提升人们对公司组织的经济意义不断增长的兴趣……经过了一段试探性的开始阶段后，……在过去 15 年中，研究成果正在呈指数增长。”（威廉姆森，1985 年，第 ix 页）。

汤普森（Thompson）和赖特（Wright）作了一番在偏袒方面较不露骨、但丝毫不减其直率性的陈述（1988 年）：“在发展统一的公司组织理论方面的主要人物……是奥利弗·威廉姆森。他的持续的贡献在引导其他研究者的努力方面，已经产生了重大的影响。”

本书同样也受到了奥利弗·威廉姆森贡献的引导，并且是该领域中呈指数增长的研究成果的组成部分。^①但是本书的中心思想与通常所提出的稍有不同。已经有人试图对已经形成的交易成本理论提出实质性批评〔参见弗朗西斯（Francis）等人（1983年）、霍奇森（1988年）、皮特利斯（1991年）这只是信手拈来的几个例子〕。令人遗憾的是，出现了一种试图把批评与交易成本经济学主体相隔离的倾向（虽然皮特利斯是这方面的一个例外），这种情况使得后来的这一思想的流派忽视了其根本性内容。因此，本书的目的是要通过提出批评但同时又立足于对交易成本观点的深刻见解而填补这一缺口。

然而倘若认为本书的内容仅仅局限于威廉姆森的传统思想及其批评性对手的论点，那就错了，因为对传统的公司的研究，已经引起了它自己的、基本上有独立见解的交易成本分析。同样，这种研究也已具有了正统地位。例如，皮特利斯和萨格顿（1991年）指出：“在跨国公司的理论中，可以认为交易成本分析已经取得了支配地位，而且是相当迅速地做到这一点的。”（着重点系原作者所加）这种“可供替代的”交易成本分析的优点在于：它的不同的历史和主题，意味着它是更有名的威廉姆森传统思想的有用的补充。这一点已得到公认，本书从第六章开始，将专门对此有所论述。

许多著作均完全或部分属于该领域的事实，表明了关于公司的交易成本观点正引起人们日益增长的兴趣。发表著述的作者有：弗朗西斯等人（1983年）斯蒂芬（Stephen，1984年）克拉克和麦克盖伊纳斯（Clarke和McGuinness，1987年）普特曼（Putterman，1986年）里克茨（Ricketts，1987年）、汤普森和赖特（1988年）皮特利斯和萨格顿（Sugden，1991年）皮特利斯（1991年）此外，《经济行为与经济组织杂志》以促进交易成本分析为目的。

交易成本理论和微观经济学

交易成本观点在经济学中日益增长的影响，可以根据不妨称之为理论方面的比较优势来加以解释。这种优势系基于能提供对经济机构——特别是对公司——进行必要的分析的方法，而在正統的黑箱分析 (black-box analysis) 中是缺乏此种分析方法的。此外，交易成本观点在许多方面优于通常被认为切实可行的可供选择的替代办法。正如我们马上就要对此进行详细探讨的那样，这些可供选择的替代办法可将其归纳到一起而冠以“新制度学派”的总名称，其特征是所涉及的方法论在本质上与正統的微观经济学分析是一致的。例如，威廉姆林 (1975 年) 声称：“新制度经济学家认为，他们正在做的乃是对常规分析的补充、而不是对它的取代”。这种方法论上的一致性，意味着主流派经济学发现，接受新制度学派提出的观点是不成问题的，可以将这些观点融入现有的理论。这样一来，在交易成本与新制度学派其他方法之间的选择，乃被迫排斥非正統的立场，我们在下面还将研究这一特征。简而言之，在一组受到限制的可供选择的方法内，交易成本经济学正成为一种越来越被采纳的方法。

我在这里对交易成本经济学所以占支配地位所作的说明，使人联想到许多重要问题，我们将在第一章中对它们进行考察。这一探讨除了就其本身性质而言所具有的重要性而外，还会对本书中将提出的各种争论，提供有用的介绍。正如我已经指出的，威廉姆森 (1975 年、1985 年) 明确地将其著作置于更广阔的新制度学派的框架内。霍奇森 1989 年根据两个重要的特征——即抽象的个人的假设以及理性的经济代理人的标准概念——来给新制度学派下定义。被认为作出了关键性贡献的经济学家有：斯科特 (Schotter, 1981 年) 的用于研究制度发展的对策论方法，哈耶克 Hayek, 1982

年的奥地利学派当然还有威廉姆森。^①新制度学派的这一概念与威廉姆森(1985年,第26页)提出的意思相接近,威廉姆森认为,在他的思想中,有大部分与工业组织中的效率分析相同。他把这种效率推理划分为“刺激性的”分支和交易成本分支。刺激性的分支是由关于公司的产权观点和人的能动作用观点构成的。^②在这里重要的特征是,一旦产权在前一观点中或事先的刺激调整系统(在后一观点中)得到明确说明,有效的资源分配就将作为结果而产生。然而威廉姆森指出了一个显而易见的问题,即考虑到普遍的信息的不确定性和错综复杂性,经由产权或特别设计的系统而建立的事先调整,通常是行不通的。相反,必须把重点转移至由特定机构引导的过去的谈判。正是这种重点的改变,使得交易成本经济学具有了它的理论方面的比较优势。

不过在将交易成本观点与其他经济学观点之间的差异暂置一旁后,我们应该清楚,在它们的方法之间是存在着一些本质的相似之处的。威廉姆森(1985年,第29页)承认:“与产权派的文献相同,交易成本经济学承认所有权是重要的”。此外,一般的人的能动作用问题系建立在这样的思想基础之上,即由于不对称分布的信息之故,委托人有一如何保证使其代理人按照其最佳利益

除了正文中提到的那些作出过贡献的经济学家以外,朗格劳易斯(Langlois, 1986年、1989年)和卢瑟福(Rutherford, 1989年)扩大了新制度学派成员网络而将下述人员包括在内:产权理论家〔德姆塞茨(Demsetz, 1967年)、阿尔契安(Alchian)和德姆塞茨(1972年)〕其他奥地利学派方法倡导者〔例如基尔兹奈尔(Kirzner, 1981年)〕;受熊彼得(Schumpeter, 1934年、1942年)激励的进化论者〔比如纳尔逊(Nelson)和温特(Winter)1982年〕;以及将交易成本理论应用于研究经济史者〔诺思(North, 1978年、1990年)〕。将产权理论家和交易成本史学家包括进新制度学派,符合霍奇森提出的定义。此外,威廉姆森也着重指出了这些人(1975年)然而进化论却是另一回事,因为它不是建立在理性的经济代理机构基础之上的,这使它成为本书所提出的“新的公司经济结构”的一个有用的促成因素。

除了注文中提到的产权理论家而外,还应指出科斯(Coase, 1960年)代理机构方法与下述人士有关:赫威兹(Hurwicz, 1973年)、斯潘士和泽克豪塞(Spence和Zeckhauser, 1971年)、罗斯(Ross, 1973年)以及詹森和麦克林(Jensen和Meckling, 1976年)。

行事的刺激问题。解决这一问题是不能不花钱的，在安排、实施和强制执行合同的过程中，都需承担颇大的费用〔史密斯（Smith），1989 年〕；这笔费用必须和另一些不同的合同与刺激安排所获得的收益进行比较。很明显，正如我们即将简要地加以讨论并在第二章和第三章中详细讨论的那样，这些刺激人的能动作用的费用乃是交易成本的类似物。然而在产权（人的能动作用）方法与交易成本方法之间的重要差别在于：前者需要一种对个人诱因的分析，而后者则把个人置于一个更广阔的机构框架内，它容许把公司作为一个组织起来的实体而加以分析。不过在承认交易成本经济学这一优势的同时，我们也必须承认它的缺陷。为了了解这些缺陷的性质，从而了解我撰写本书的根本原因，我们必须对交易成本经济学说了些什么和没有说什么，进行初步的考察。

交易成本经济学的基本方法可以表述如下。设想一些预先给定的在技术上可以分开的单位（威廉姆森，1985 年），必须对这些单位之间的交换加以组织和管理。这些活动需要实际的资源（交易成本），我们或多或少可以把它看成有如物质世界中存在着摩擦一样。由此也就引申出：倘若我们要采取节约行为的话，经济机构（或者用交易成本的行话“管理机构”）就将设法使组织资源分配的这些成本为最小。但是制度安排的演变还要涉及其他一些因素，而不仅仅是使交易成本为最小。经济机构同样也会设法促进各单位本身的改变。打个几何学比方，我们可以设想那些单位的大小或形状都可改变，后者用以描述一公司的技术特征和（或）产品市场特征。单位特征中的这些改变，可以称之为资源分配的效益（迪屈奇，1991 年 a）。这类效益系基于资源被用于其上的该项用途，它们把一项重要的动态要素引进了公司——或者更一般地说，经济机构——的分析。

这种观点上（表面上看似简单的）的转移，具有许多带根本性的影响，我将在此加以介绍并在以后各章中详细论述。最重要

的一点是，把效益从正统的交易成本分析中排除，并非出于阐述上的方便，它是一项分析的必要条件。正如道（Dow, 1987 年，第 18 页）所指出：

“在比较不同时期管理机构的成本时，一项必要的条件是：有关的交易必须独立于被置于其上的管理机构之外而进行说明。否则的话，声称‘交易 X 是在管理机构 Y 之下加以组织的’所表示的将不是一个来自观察的事实，而仅仅是一被掩盖的同义反复。倘若一项交易的特性并非保持不变，当一个管理机构被另一个管理机构所取代时，则有关的交易成本将是毫无意义的。”

当比较不同时期管理机构的成本时，断言一项交易的特性必然不变，等于是说，由此产生的效益不会改变——有关的单位或经济代理机构必然保持它们的特征。简而言之，正统的交易成本经济学必须建立在其余情况相同这种假设的基础之上，以排除管理机构效益任何改变的可能性。这种对分析必须施加的限制，排斥了对公司许多重要方面（特别是有关由公司特征所形成的组织能力和经济权力问题）的考察。本书提出的方法的优点在于：它无需设定效益不变这一不合理的假设，从而使交易成本经济学能像其批评者所建议的那样，把有关公司行为的观点也包括在内，否则它对此是无能为力的。

埃罗（Arrow, 1969 年）在考察由交易成本引起的市场失灵的影响的同时，假定生产成本将不会随着制度环境中的任何改变而变化；相反，它将取决于人们的爱好和技术。识别埃罗的这一见解是具有启迪作用的。在一总体平衡的环境中，外生的生产成本显然意味着对货物和服务的外生的需求，也即无变化的管理机构的效益。我在本书中提出了与这一方法迥然不同的见解。我将论证，组织方面的活动与生产活动二者是不可分的。所以比方说，倘若一个公司的管理部门克服了供应商的质量缺陷，这不仅将由——例如——有关的监督活动而影响交易成本，而且还会因为

价格和（或）生产率的变动而直接影响生产。后一效果是管理机构的效益而非成本。除了假设不存在效益外，避免效益影响的惟一途径就是假设一普遍的制度平衡。根据定义，在制度平衡的情况下，不存在改变或调整组织努力的刺激。在这里，常规意义上对平衡的定义是预期条件与过去条件之间的相同，在现在这种特定条件下则意味着：在任何契约的或组织的协议以前和以后之间的相同。很明显，制度平衡要求对有关问题和条件的完全准确的事先了解，或者不需要根据实际事件进行变动的巧合的了解。正如前面所讨论的，威廉姆森曾批评人的能动作用和产权观点采用这一假设。很清楚，当把交易成本经济学置于一个更普遍的框架中时，它也具有同样的缺陷。

根据这一推理可以看出，在一个动态环境中，管理机构将从效益优势中获得其依据，随之而产生的成本可能改变，也可能不改变。倘若交易成本确实在随着不同的制度安排而改变，它们可能增加对潜在效益的利用。从原则上说，增加交易成本的这种可能性可以用下面两种方法之一来加以调和。第一种方法是，采用传统的不同时间方法（inter-temporal approach），在这种情况下，增加交易成本成了一项必须用现值考虑的投资。但是这种具有必要的、事先充分规定了函数的方法，与交易成本的推理是不一致的，我将在第二章内阐明其理由。第二种方法是承认静态分析的局限性，并将交易成本置于一个动态框架中，后者把变化视为发展并且是在阐明问题而不是事先被详细规定。这种发展前途所产生的一个显著影响是：普遍的制度平衡失去了其重要性。由此也就得出，管理机构的演变并不一定仅仅取决于节约交易成本。因此很明显，基于“机构的主要目的是节约交易成本并且也对此具有主要影响”（威廉姆森，1985年，第1页）此一观点的正统的交易成本经济学相对而言是静态的，并且也不能单独地说明制度变化的动态。这一结论——它是前面曾提到的在交易成本推理与新古典微观经济学理论之间方法论上的相似之处的另一方面——

已经促进了前者的被人们接受。

这些评论规定了本书将要论述的基本内容：公司动态分析的形成和完善必须建立在管理机构的效益和成本的基础之上。但是构成效益和成本影响之间这种差别之基础者，乃是在对公司进行概念化的方式方面更带根本性的差别。从前面论述可以清楚看出，交易成本经济学是根据交换关系为公司形成基本依据的。这一传统的做法具有两个显著的、不妨在此一提的缺点。第一，它认为公司的最重要的性质是建立在资源配置的基础之上。第二，与第一个缺点相关连，它避开了对公司的解释应如何下定义的任何要求，通常公司被描述为包含有与市场的自由形成对照的管理等级制的关系。很明显，公司不能简单地归结为资源配置或由资源配置而形成，因为去掉任何组织方面的含义，公司的最重要的性质乃是一个生产—销售单位。因此，我们可以提供一个一般的和初步的公司的定义如下：公司是一个经济单位，它把投入转换为供其他经济代理人使用的产出。利用这一定义，公司显然不能从交换关系形成。公司也不能归结为一种契约或个别协议的关系，这是新制度经济学的观点〔例如，阿尔契安和德姆塞茨，1972年；青木（Aoki）等人，1990年〕。这样论证的逻辑上的必然结果是：人们不免要提出疑问，公司究竟是否具有任何特殊的经济地位〔契恩（Cheung）1983年〕。恰恰相反，公司凭其本身的实力，它是必然会存在的。此外，公司的起源与目标二者不可分割（皮特利斯，1991年），这是公司扮演占支配地位的组织角色的强烈愿望以及生产—销售—交换关系所决定的。

倘若除了管理机构的成本以外，其效益也必须加以分析，那就必须把公司视为一生产—销售单位以及由此引申出的一个资源

对机构的更一般的分析可以用类似于正文中提出的公司定义的话语来给家庭下定义。家庭用各种不同的人力和非人力投入。生产随后可用于范围更广泛的经济中的劳动果实。

配置单位，因为正如我们已经说过的，效益效果系基于资源被用于其上的该项用途，而不仅仅是在给定的技术和产品市场的特征下，进行了资源的有效配置后就万事大吉了。不过还会碰到进一步的问题。从个人交换推导出公司的起源和性质的传统作法，系基于一种方法论上的自由放任主义，在此种方法论上的自由放任主义中，经济代理人的偏爱和特性被假定为外生的，这是该理论的基本论据（见霍奇森，1986 年），这是一项在特定情况中或多或少有用的假设。本书提出的原理是：公司能够内生欲望，并且规定和引导个人的决定。换句话说，理论解释并不仅限于从个人到制度，为了分析公司行为的许多方面，一种倒转的因果关系（从制度到个人）也是需要的。这种观点不能和（含蓄地）强调个人独特性的观点——它根据个人行为建立公司——简单地捏到一起。方法论上的一致性，要求重新用概念思考公司的性质，使之不仅仅从交换得出其基本依据。

一旦公司的性质不局限于仅仅从交换关系形成，我们就在摆脱正统思想方面迈出了新的一步。这种正统观念扎根于古典经济自由主义的学说中，它

“把社会基本上设想为一种契约关系的网络以及个人间契约的总和……据认为，在某些行为限制以内，追求自身利益通常会产生一种有助于整个社会和谐与发展的结果。很明显，产权学派的著作，还有威廉姆森的著作，也都逃不出这同样的一般理论传统。”

（霍奇森，1988 年，第 157 页）

一旦我们摆脱了这一传统，特定组织形式的历史的和制度的性质本身就成为一个问题。需要加以分析的乃是这些特定组织形式的

一项在特定情况中或多或少有用的假设这一说法，是基于反对弗里德曼（Friedman，1953 年）的观点而言的，该观点认为，理论的有用性仅仅在于预测，而假设在本质上是无意义的；本书第八章将对此作更详细的讨论。

发展与运作，而不是占支配地位的形式——它们被假定为自然的并且必然是和谐的——的组织方面的关系。

本书的分析面向具有典型的权力与雇佣关系的资本主义公司。在充分抽象的层面上，我们可以仿效马克思（Marx, 1976 年，第 291~292 页；中译本见《资本论》第一卷第 209~210 页）并推荐他的下述定义：资本主义的“劳动过程……显示出两个特殊现象。工人在资本家的监督下劳动，他的劳动属于资本家。……其次 产品是资本家的所有物 而不是直接生产者工人的所有物。”当然，一旦我们引进特定的历史细节和制度细节，这个一般的定义可与许多具有不同经济属性和组织属性的复杂形式相一致。倘若我们想要发展一项合适的（资本主义）公司的理论，我们就必须识别这些差异。这并不是说，本书发展的该观点的基本组成部分，对于了解非资本主义组织——比如一人商号（one person firm）合伙企业、生产者合作社、甚至国有企业——的性质来说，就不适宜了，但这些其他组织不是本书分析的重点。

这些评论表明，在我们在此看待公司的方式与交易成本理论家通常所采用的看待公司的方式之间，存在着明显的差异。特别是，我们不是从交换形成机构，而是必须对公司和市场分别地予以鉴定。不过与交易成本理论家的观点相近似的观点，也在对市场的了解和定义的方式上，表明了其不同之处。凯伊（Kay, 1992 年）指出，把交换与货物或服务“在技术上可分开的单位之间的转移”过程等同起来（威廉姆森，1985 年，第 139 页）是不正确的。交易（技术上可分开的转移）可以具有契约意义或自然意义。前者是市场关系的特征，但自然转移是随着自己组织的活动或公司内部活动而发生的。混淆契约性活动和自然性活动会模糊有关的本质差别。为了防止这种混淆，我们可以定义市场包含以下诸

特征〔莫斯 (Moss, 1981 年);霍奇森, 1988年〕:

- 货物与服务的交换以及与之相关的财产与契约承诺;
- 通知潜在顾客的信息, 该信息表明有可供出售的货物或服务及其价格、质量和数量;
- 通知供应商存在着对其产品的需求。

从有关公司和市场的性质的讨论可以清楚看出, 我们已从正统的交易成本经济学前进了很长一段路。对于这种在重点上的转移, 看来似有两种可能的反应。第一种反应是: 认为交易成本经济学受到太多的限制, 因而不能提供对公司性质的有用的了解。有些人看来好像就采取了这种立场。例如, 当卢瑟福 (1989 年) 强调旧制度经济学 (Old Institutional Economics) ——尤其是维布伦 (Veblen, 1975 年) 和埃尔斯 (Ayres, 1962 年)^②等人的著作——的重要性时, 就是这样。这一旧制度经济学派对新制度经济学派的两项重要原理——方法论上的自由放任主义和用“看不见的手”解释经济发展——提出质疑。有些作者甚至更为直截了当地拒绝了威廉姆森的经济学, 他们强调“权力”在了解机构时的重要性〔例如, 参见威尔曼 (Willman), 1983 年〕。姑且不检验这些方法的内容, 他们提出的可供选择的或替代的观点就存在一个重大问题, 即这些观点的实际重要性被移花接木地忽视了, 这是因为多数经济学家都是站在占支配地位的思想流派的观点观察世界的。换句话说, 科学发展并非仅仅是一个让事实“为自己说话”的问题, 因为我们提问的问题以及提供的事实的解释, 都是受我们采用的 (理论的) 观点指导的。在这方面, 我们看到了威

除了正文中强调的那些因素外, 莫斯 (1981 年) 对市场的定义包括将货物与提供服务所需要的资源从供应商至顾客的运输。我将它从这里采用的定义中删除, 是因为它看来好像是公司能够提供的服务的一个方面。正因为这一原因, 所以将公司定义为一个生产—销售单位, 而不仅仅是一个生产单位。

旧制度经济学可以分为维布伦、埃尔斯派和康芒斯 (Commons, 1934 年) 卢瑟福 (1989 年) 派。后一派是对威廉姆森的交易成本经济学的重要投入, 因而是对新制度经济学 (New Institutional Economics) 的补充, 而不是取代。

廉姆森（1985 年）疏远——比方说——马格林（Maglin, 1974 年）著作的办法：管理等级制的分析因而被区分为个别的效率和权力说明。

为了避免重要的批评受到这种移花接木的忽视，本书采用了一种不同的方法。我试图发展交易成本经济学。这种发展包括，在交易成本经济学最一般的意义上明确指出，经济单位的性质不是预先给定的和外生于经济过程的；恰恰相反，可以改变经济单位的性质，以便促进经济代理人的目标。简而言之，我考虑的除了管理机构的成本外，还包括管理机构的效益。正如前面已经指出的，这种动态的、非自由放任主义的方法的发展包括：对正统的著作中经常不言明的最重要假设提出质疑。但是从方法论的意义上说，这仍然只是一种对假设的削弱。利用默斯格雷夫（Musgrave, 1981 年）所介绍的分类学，我们是在削弱交易成本理论的领域假设（domain assumption）——它规定了该理论可以在其中合适地进行其推理的活动场所，而不是次要假设（negligability assumption）或探索性假设（heuristic assumption）。次要假设对任何分析只具有最小的影响。探索性假设简化了分析，接着也就遭到了削弱。由此可见，正如本书标题所表明，本书是一个连贯的整体，并且也是一部改革之作。在正统理论与本书将要提出的许多重要批评之间的“沟通”将会表明，交易成本推理在许多重要方面都是一种特殊情况。但愿正统的交易成本理论家在识别并承认了这些“特殊情况”的相对地位后，将会怀着更多的尊重来对待这些批评。

本书大纲

为了完成上一节列出的待议主题的论述，本书将要采用一种跨学科的方法来论述和阐发公司的经济意义。特别是，本书将要

利用商业政策和组织理论的重要内容。这将促进下述思想的发展，即动态竞争的胜利——它基于作为一种过程而不是作为一种结构的竞争——必须利用独特的组织优势。此外，机构体现不同的权力关系的方式，乃是本书将要发展的观点的最重要部分。权力的这种重要性并非“可有可无的额外事物”，而是了解资源配置动态的关键所在。

在第一部分中，我提出了我的基本观点。第二章阐明了交易成本经济学的基本要素并介绍了一般的批评；讨论了奥利弗·威廉姆森著作的先行者；特别是对作为生产—销售单位的公司这一思想，进行了详尽的阐发；介绍了受到限制的理性思考的概念，并证明威廉姆森未能认识与此有关的全部含义，因为他看来好像不愿接受这一问题所表示的对新古典思想的批评——正如前面所指出，这是交易成本经济学正统性质的另一个方面。我利用这些问题——它们涉及个人感觉和观念被了解的方式——提出了对威廉姆森利用“机会主义”的批评，“机会主义”是其交易成本观点的理论支柱。在第三章中，这些基本上属负面的评论被汇总为一个总观点，它保留了交易成本经济学的深刻见解，但改变了其内容，使之能够进行微观经济组织的更丰富的分析。人们认为，公司的显著特征是组织人力的和非人力的投入，以便促进生产—销售目标。承认这样一种组织，意味着将容许对管理机构的动态分析，而不是交易成本理论的相对而言的静态分析。基于差别效益影响的管理机构的依据，将根据由独特的优势和经济权力来加以说明。

本书第二部分利用一般的成本—效益管理机构观点来考察通常所谓的公司的界限。第四章讨论公司的发展。我将论证，从向外分活制（putting-out system）向工厂的转变，以及进而又向现代管理关系的发展，不能仅仅根据管理机构成本得到说明，恰恰相反，表现为控制经济过程和非契约诱因之能力的效益影响，已经成为非常重要的问题。我特别注意时间正好相符制度（just-in-time system）和全面质量管理制度的最近发展，这不仅因为这些

组织革新的经济意义就其本身的重要性而言，值得加以讨论，还因为它们的依据是受效益因素——也即独特的知识、动态的竞争优势以及非契约诱因的重要性——的支配的。

第五和第六两章将注意力转向不同的活动在一个单一的组织内的结合。第五章集中探讨纵向结合和相关的（在核心生产—销售活动方面）经营多样化。和威廉姆森及梯斯（Teece）的声称相反，我将论证交易成本不能提供一项独一无二的占支配地位的、对纵向结合和有关的经营多样化的说明。我在这里提出的更为一般的方法，承认独特技能的获得之重要性以及权力和支配地位的渗透性能，它们看来好像与那些领域中来自观察的证据相一致。和另外各章一样，第五章也着重讨论了节约行为不能说明具有动态战略意义的①非交易成本因素，它们在理解公司的界限时具有重要意义。

第六章将注意力转向不相关的经营多样化和跨国公司的发展。在不相关的经营多样化方面，我将证明，威廉姆森关于联合大企业发展的内部资本市场的解释，是不能令人信服的；相反，我将提出一项基于制度特征和高层管理行为的解释。在跨国公司文献中阐发的交易成本（内部化）论点，尽管具有过度的静态性质，但仍不失为对威廉姆森的传统的一个重要的可供替代的抉择，特别是有关垄断势力的中心地位和特有的性质方面。然而我要再一次指出，单纯依靠交易成本推理，将会限制对问题的深刻理解。

第七章阐发前面各章提出的论点，以便考虑半结合（quasi-integration）——也就是说，在法律上独立的经济单位之间，发展一种基于网络化的、长远的互相作用的关系，而不是一种双方均不受对方影响的关系——的性质和依据。这种关系可以具有许多

“战略”一词的含意有点模糊不清。对应于在经济方面和组织方面的广泛使用，它具有两种含义。一方面，战略可以在对抗的背景中（比如在对策论中）加以理解。另一方面，战略乃是一种前瞻性活动。本书采用的是后一种含义。

形式，诸如特许经销权、分包、合资经营和卡特尔，它们从最近的组织—技术革新中取得其优势，正在变得越来越重要。该章讨论了这些发展的不同的交易成本解释，不过它们全都具有一个共同的缺点，即必须假设给定的垄断特征或产品市场特征。我提出了一种建立在“相对而言动态的”基础之上的、可供选择的观点，它使管理机构的效益成为内生的。在这更为一般的观点内，交易成本成了限制进入和走出网络的流动性的关系发展之沉积成本 (sunk cost)。这种非竞争性使权力不对称和占支配地位的可能性作为半结合的最重要方面而出现。

本书的第三部分将注意力转至就其本身性质而言乃是一系统的公司，并在这一背景下，阐发了在前面各章中形成的原理。第八章经由考察交易成本经济学中共同的观点——即可用追求利润最大化这一术语来理解作为一组织的公司——而奠定其基础。该论点在两个阶段中得到阐发。第一，人们认为，交易成本经济学不能前后一致地建立在使利润最大化这一基础之上。第二，我考察了将管理机构的效益和成本加以结合的这一更为一般的观点的意义。该讨论系建立在文献中出现的 4 种可能为利润最大化观点的辩护这一基础之上。我发现其中只有一种是可以接受的，但是这又带来了在一组织环境中进行公司分析的方法论上的问题。该章在结束时提出了下述见解：即作为一个系统的公司的目标，将反映那些有效地控制着资源配置的经济代理人的目标。因为对于一个资本主义公司来说，这意味着一种渴望增加长远利益的普遍目标。

关于公司作为一个系统这种性质的这些见解，在第九章中得到了阐发。现有的研究这一主题的、基于行为经济学和后行为经济学的一些方法，看来好像具有一共同缺点，即把公司的内部活

也称“不能回收成本”。例如，在机械装置由于某种原因而遭到废弃的场合，原始成本中有部分或全部不能回收，该不能回收部分即为沉积成本——译注

动看成是对外生变化的反应。我提出了一种可供选择的观点，该观点系建立在潘罗斯（Penrose, 1980 年）关于公司的生产机遇这一基础之上。这种观点把公司的学习活动——这是把公司的决策置于受到限制的理性思考框架内不可或缺的一个方面——视为内生的。但是公司仍被视作一个单一的单位，因为个人的和团体的决策是在公司的战略背景下而成为内生的。这种更广泛的观点规定并指导着个人的欲望。本章利用在商业政策、特别是在公司文化领域中的最近著作，详尽阐发了公司作为一战略系统的思想。本章特别着重地探讨了决策的路线依赖性质。具体的公司发展道路系建立在占支配地位的联盟和职能单位所形成的详细的公司目标的基础之上。本章把基于对泰罗原理的反应以及在公司思想中的最近发展，引进了这一观点。最后，本章利用认知心理学提出的一项方法，在这一观点中重新规定了个人的决策。

第十章阐发了在前面几章中形成的该观点的政策意义。认为国家应和经济脱离的自由主义传统，已使交易成本经济学——以及在更一般的意义上，新制度经济学——受到了批评。本章提出了一个可供选择的观点，它建立在国家本身乃一管理机构这一思想基础之上。本章特别注意在经济中的公共部门与私营部门之间，那种网络化的——而不是双方均不受对方影响的——关系。此外，我把第九章中所论述的公司的错综复杂性引进了公共部门的环境，结果得出了这样的结论，即根据国家与私营部门打交道的情况来看，国家并不是中立的。然后，我把这一总观点应用于工业政策的特定领域，之所以挑出该领域，是因为它可能是由于自由主义思想的影响而在国家对公司活动施加影响方面，最具争议的领域。本章着重研究了前瞻性的工业政策改变了私营部门活动的路线依赖性质。

本书的最后一章回到了在这篇导论中所提出并在相间各章中加以阐发的各主题。特别是，在可能解释公司的演变——考虑到变动的公司原理以及变化的竞争条件和社会—经济条件——的各

章节，我都探究了静态分析和动态分析的问题以及个体的方法论和社会的方法论的问题。因此，交易成本经济学与一些通常被认为完全不相干的文献发生了关系。在这种整体背景下，交易成本观点“特殊情况”的相对地位，得到了阐明。它不能解释变化情况的全面动态，这种动态开辟了特别的途径，使经理人员得以利用管理机构效益，不过在给定了一特定的整体环境后，将能确定所有的关于公司的参数，在这样的情况下，交易成本可能会起一些作用。