

论企业的分工性质

孙洛平

摘要: 本文通过对企业在推动分工进程中的作用的分析, 指出只要用分工优势这一最基本的性质, 就可以说明企业与市场关系的若干现象。文中选择单一的时间变量来简化描述企业与市场关系, 并建立了一个基于纵向分工优势的企业模型。

关键词: 企业 市场 分工 交易费用 学习时间

本文用一个高度简化的假设, 将企业与市场关系的研究建立在模型化的基础之上。文中得出的主要结论是, 纵向分工优势和分工的不确定性引起的交易费用是企业产生的基本原因, 随着时间的推移和分工不确定性的减小, 企业组织将被市场价格机制耗散掉, 只有产品和生产的复杂性不断提高, 企业才有存在的价值。

一、企业与分工关系的两种见解

斯密在《国民财富的性质和原因的研究》(以下简称《国富论》)中开篇说道:“劳动生产力上的最大增进, 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。”分工是人类生产力进步的最重要途径, 这是经济学中不争的事实。然而, 是什么因素推动生产活动中分工的发展呢? 主流经济学通常用“分工受市场范围的限制”(斯蒂格勒称之为斯密定理)的原理加以解释, 即随着市场范围的扩大, 分工会自动地向前推进。其实, 只要仔细观察就可以发现, 企业的产生才是分工进程加速的最根本原因, 或者说, 资本主义经济的迅速增长是靠企业制度推动分工进程的加速而达到的。

斯密是用制扣针的例子来说明分工提高生产效率这一现象的。他说, 就是在一个小工厂里, 雇佣 10 个工人, 1 人 1 天可制成 4800 枚针, 而如果工人各自独立工作, 一天连 20 枚针也做不出。从表面上看, 斯密在比较分工与不分工的效率差异, 其实, 斯密是在比较工厂生产与个人生产的不同。与许多学者关于分工的见解不同的地方是, 斯密特别强调人们在一起工作, 因而可以节省不同工作转换的时间, 他甚至说这种时间的节省“比我们骤看到时所想象的大得多”。显然, 这种时间的节约在斯密的时代只能在工厂生产的条件下实现。

不过, 按照当代关于企业的理论和见解, 斯密关于扣针工厂的论述是难以构成企业的优势的。因为人们完全可以不利用工厂的形式, 只要将制扣针的工作分解, 交给单独的个人去生产, 借助于现代交通工具在个人生产者之间运送半成品, 也能够达到工厂的分工水平。至少科斯就不认为推进分工的发展是企业的基本性质。他专门指出, 价格机制同企业一样也是一种协调分工专业化的“一体化力量”, 并认为, 关于企业的理论“必须说明的是, 为什么一种一体化力量(企业家)会替代另一种一体化力量(价格机制)。”

科斯关于企业与市场关系的观察给我们提出的问题是: 为什么有些分工是由企业来组织的, 而另一些分工则是由市场来组织的? 而斯密关于工厂中分工的描述给我们提出的问

题是: 为什么新的分工在企业的内部更容易得到发展, 在企业的外部却要困难得多? 前者提出的是分工如何组织的问题, 是一个静态的问题, 而后者提出的是分工如何发展的问题, 是一个动态的问题。下面, 我们用分工模型来说明在以个人为独立生产单位的市场中, 是如何产生企业这种生产组织形式的。

二、纵向分工的优势和困难

假定在一个有足够多的人口和足够大的地域范围的经济系统中, 生产的分工是建立在以个人(家庭)为独立生产单位基础上的。经济系统中有多种不同的产品(或服务), 每一种产品都有若干个独立的生产者进行生产。假定在分工之前每个生产者都是同质的, 并拥有 1 个单位可工作时间。生产中使用的工具和机器也是给定的, 并假定没有技术进步, 因而可以略去物质资本和技术进步因素的影响。

借鉴马歇尔、罗森、贝克尔等人关于分工可以避免每个人重复学习每种生产技能, 从而节约学习和训练费用的思想, 假设每种产品的生产都需要付出一定的时间掌握相应的生产技能, 用 S 表示学习生产技能的时间。要是“边干边学”的成分, 就将分散于经验积累过程中的学习时间也归于 S 。此外, 从事生产活动还要花费一些时间用于市场交易, 包括购买生产资料和出售产品的时间等。简化分析, 假定这部分市场交易的时间耗费忽略不计。

显然, 我们不能仅仅根据生产一种产品直接耗费的时间来给产品定价, 还应该计入学习生产技能的时间。这样, 当我们比较同一种产品的不同生产方式的效率差别时, 只要比较在扣除生产技能学习时间后的生产时间的长短就可以了, 即可用于(直接)生产的时间长的生产方式具有更高的效率。在以下的分析中, 我们将一再使用这个生产效率差异比较法。

一个明显的结论是, 在竞争性的市场中, 一个人不应该同时生产两种产品。假定掌握产品 A 和 B 的生产技能分别需要花费学习时间 S_A 和 S_B ($0 < S_A < 1, 0 < S_B < 1$), 一个同时生产 A 和 B 的生产者可用于产品生产的时间为 $1 - S_A - S_B$, 而两个专业化的生产者可用于生产的时间分别为 $1 - S_A$ 和 $1 - S_B$ 。不难看出, 同时生产两种产品的生产者无论在产品 A 还是在产品 B 的生产上, 可用于生产的时间都要比分工的生产者少, 因此没有竞争优势。即使两种产品的生产技能具有一定的相关性, 同时生产两种产品的生产者也仍然是低效率的。不妨假定产品 A 和 B 的生产技能具有最高的相关性, 即学了一种较难的生产技能之后可以免去学习较易的生产技能。虽然在较难的产品生产中分工者与不分工者没有效率上

的差异,但在较易的产品生产中,不分工的生产者显然效率较低。

上述类型的分工称之为产品的横向分工,其基本特点是产品的分工不会改变生产者面对多个需求者这一特征。产品的纵向分工是指生产过程分解为两个以上的子生产过程。与横向分工不同,至少在纵向分工的开始,会出现只有一个卖方和一个买方的双边垄断格局。

纵向分工的潜在优势是非常明显的,由于不同的子生产过程的生产技能一般是不相关的,所以纵向分工对于生产技能学习时间的节约如同在没有关联的产品之间的横向分工一样。例如,产品的生产过程分拆为A和B两个纵向子生产过程,生产技能的学习时间也相应地分解为 $S = S_A + S_B$,其中 $0 < S < 1$,只要能够实行分工,就不需要每人都付出全部的学习时间 s 。两个纵向分工的生产者用于生产的时间要比两个单干的生产者多出:

$$(1 - S_A) + (1 - S_B) - 2(1 - S) = S \dots\dots\dots (1)$$

不过,在以个人为独立生产单位的市场中,分工在纵向上进行要比在横向上困难得多,主要的原因在于,纵向分工形成的上下游生产者之间的双边垄断格局使交易费用提高。这种交易费用主要来自三个方面:其一,分工之前难以确知如何分工,即生产过程如何分解成若干子生产过程;其二,分工之后难以确知各个子生产过程的地位,即评价子生产过程对于整个生产的贡献大小,以考核生产者的绩效;其三,分工之前和之后分工参与者之间的讨价还价行为带来的成本。

纵向分工引起的交易费用足以耗竭分工的全部潜在利益。不妨仍以产品生产过程分解为A和B的两个子生产过程为例。首先,为解决如何分工问题,参与分工的双方要花费时间去了解整个生产过程;其次,分工确定后,每个人都要花时间学习自己的和了解对方的生产技能,为将来评价各自的贡献和利益分配做好准备;最后,讨价还价的时间支出。仅仅是为了解生产过程的分解和评价各自贡献的大小,以避免由信息不对称引起的机会主义问题,两个人就分别需要付出大约单位的时间来学习自己的和了解对方的生产技能,这足以将纵向分工的潜在利益耗尽。即便两个人都分别付出了 s 单位的时间,以致双方对如何分工和评价贡献拥有完全信息,也可能在讨价还价中因为比试“耐心”而耗费时间。

三、企业的纵向分工优势

当以个人为独立生产单位的市场分工交换系统达到平衡时,利用企业组织却可以容易地将经济系统的纵向分工水平再向前推进一大步。我们来说明企业的纵向分工机制。

假定有 K 个一无所知的新手愿意生产同一种产品,并同意组成一个企业。考虑将产品的全部生产技能学习时间 S 按纵向(大致)等分为 K 个子技能,每个新手分别掌握其中的一项子技能,这样,每个人只要花费(大约) s/k 的时间用于学习生产技能就可以了。问题是怎么知道如何分工呢,又从何学习各项分工的生产技能呢?不妨设想另外有一个生产同一产品的生产者,他已经掌握了所有的生产技能,或许是自利之心驱使他获得更多的收入,所以愿意出面指挥和指导这 K 个新手。也可能有一个“组织者”,也是自利之心驱使他获得更多的收入,由他出面聘用一个或多个已掌握生产技能的生产者和 K 个新手。无论是什么原因,如果这个企业能够组成,那么组织者就被称为企业家。前面的那种企业是所有者与经营者合一的企业,后面的那种企业是所有者与经营者分离的企业。

扣除生产技能学习时间后,企业中的 K 个劳动者用于生产的时间一共为

$K \times (1 - S/k) = K - S \dots\dots\dots (2)$
而 K 个独立生产者用于生产的时间一共为 $K \times (1 - S)$,因此,当 K 个劳动者组成企业后,用于生产的时间相对于个人生产者来说可以增加

$$K - S - K(1 - S) = KS - S \dots\dots\dots (3)$$

不过,虽然 K 个劳动者可以利用纵向分工节约时间,但未必能够真的组成一个企业。只要是多个人在一起生产,就存在一个管理问题, K 个劳动者能否联合在一个企业里进行生产,还要看扣除企业管理的时间耗费后,能否为企业的组织者带来收益。

假定管理 K 个劳动者的企业需要的管理时间为
 $M = M(K), M(0) = 0, M(K) > 0, M'(K) > 0 \dots\dots (4)$

(4)式中, $M(0) = 0$ 表示没有劳动者的企业不需要管理者(如果管理有一个固定支出,这一项可以大于零); $M(K) > 0$ 表示劳动者越多,需要的管理时间也越多; $M'(K) > 0$ 表示管理的效率随劳动者人数的增加而递减,可以理解为管理的科层越多,官僚制造的工作也越多。 $M(K)$ 的具体函数形式因企业制度和管理模式而异。

利用(3)和(4)式,在扣除企业管理的时间耗费后,得到 K 个劳动者以企业方式组织生产比各自独立生产用于生产的时间净增加:

$$R = KS - S - M(K) \dots\dots\dots (5)$$

R 称为用企业组织生产的时间剩余,相对于独立生产者而言, R 也称为企业的组织租金,它构成企业家的收入。只有当 R 大于零时,用企业来组织生产才是有利可图的。在(5)式中,管理时间 M 是与劳动者的直接生产时间对应的。如果是由已经掌握全部生产技能的人来充当管理者,管理时间的机会成本恰好是他的直接生产时间,那么 $M(K)/(1 - S)$ 也表示管理者人数。

在我们这里,管理者的价值是知道的,即用他的时间的机会成本来衡量,在经营者与所有者分离的企业中,它也构成管理者的保留收入或参与条件。当分工具不确定性时,即无法将生产技能的学习时间 S 恰好等分为 K 份,劳动者在企业内部的贡献反而成为私人信息。不过,劳动者的保留收入是明确的,即不小于他作为一个独立生产者的收入。可以看出,企业能否成立,参与条件是更重要的,要素的贡献能否测定和考核未必是企业替代市场的必要条件。

四、企业产生的技术性条件

企业能否在市场中产生,取决于两方面条件:第一,由企业组织的内在因素决定的技术性条件,即利用企业组织后提高的生产效率能否补偿它要求的管理成本;第二,由市场机制和企业组织的费用对比决定的交易费用条件,即用市场组织同样的生产是否比用企业更有利。我们先来考察企业出现的技术性条件。

企业的规模取决于企业的目标,假定企业以追求最大的时间剩余为目标,那么,利用(5)式,可以得到企业中劳动者人数最优的一阶条件:

$$S - M(K^*) = 0 \dots\dots\dots (6)$$

由 $M'(K) > 0$ 可知,满足上式的企业组织时间剩余 $R(K^*)$ 达到最大值。

企业要能够在市场中产生,必须要求企业组织的时间剩余不小于零。利用企业的最优规模一阶条件(6)式和企业组织的时间剩余条件,我们可以得到企业出现的临界条件:

$$\begin{cases} S - M(K) = 0 \\ KS - S - M(K) = 0 \end{cases} \dots\dots\dots (7)$$

由上式可以解出企业出现的临界规模(劳动者人数)和

临界生产技能学习时间。这里关于企业出现的临界规模和临界生产技能学习时间的分析使用的是连续变量,因此即使企业家可以部分充当劳动者部分充当管理者,或是部分时间用于管理一个企业,部分时间用于管理另一个企业,企业也存在最小规模问题。

用一个数值例子来说明企业出现的临界条件。若 $M = 0.15K + 0.01K^2$, 利用(7)式,可以得到企业中的劳动者人数最少为5人,而企业生产有利可图的生产技能学习时间最短为0.25时间单位。

由企业出现的技术性条件,可以得出以下两点结论:

其一,不同产品的生产技能学习时间各不相同,只有超过临界学习时间的产品利用企业来组织生产才有利,而那些学习时间小于组织企业临界时间的,应该是个人生产。由于产品生产技能的学习时间长短不一,即便使用相同的管理模式,企业的规模也有大有小。因此,个体、小企业和大企业并存的局面应该是合理的。

其二,产品的复杂程度越高,利用企业组织生产也越有利。如果经济系统中产品的复杂程度普遍较低,以至绝大部分产品的生产技能学习时间都在组织企业的临界学习时间之内,社会的生产活动就只能建立在以个人为独立生产单位的基础上。

五、企业产生的交易费用条件

即便企业产生的技术性条件能够满足,也未必会出现企业,原因是以企业来组织纵向分工或许没有利用市场来组织同样的分工有利。要对这一点进行分析,先要将交易费用的含义具体化。这是一个容易引起不同见解的问题,我们在这里不去讨论它。简单而言,交易费用可以分为两类:交易性费用和契约性费用。如果是利用市场价格机制,交易费用应该是发现相对价格的成本,主要包括了解有关的市场信息和讨价还价的成本。它适用于定价权有明确归属的市场,比方说高度竞争的市场和卖者垄断或买者垄断的市场。在只有一个卖者和一个买者的双边垄断情况下,讨价还价的不确定性最大,人们为了各自利益而投入议价的费用(时间)也最多。因此,人们只能借助于契约的方式来减少事后的机会主义行为,交易费用应该是契约的签订、执行、监督以及违约处理等成本。契约性交易费用一般要比交易性交易费用高得多,因此,双边垄断不是市场价格机制的普遍情形。当然,市场上一般的交易也多以契约的形式出现,不过,这种契约凭证的意义多于权益界定的意义,与双边垄断情形的契约有本质上的区别。

当利用企业来组织纵向分工时,企业内部的各个生产者是一种多边垄断的关系,谁都可能利用自己产品独一无二的地位要挟他人。如果将这种关系放到市场上并用契约来规范各方的行为,每一方都需要了解其余各方的信息,并与之讨价还价。即便所有的信息都是公开的,多边谈判的费用也是惊人的。因此,多边垄断从来就不是一种市场交易行为,将其理解为市场价格机制中交易费用最高的一种交易形式是没有实际意义的。

我们假定企业内部纵向分工形成的多边垄断格局可以用多边契约来约定各方的权益,因而可以放弃企业的形式而利用市场来组织同样的生产,并假定签订这一系列契约(包括执行、监督、违约处理等)需要耗费时间 $C(K)$ 。如果契约不可能完全,那就假定契约已经足够详细以至剩下的不确定性不会构成大的损失,或是以产权的形式在市场上交易剩余控制权和剩余索取权。这样,企业出现的交易费用条件要求:

$$C(K^*) > M(K^*), R(K^*) > 0 \dots\dots\dots (8)$$

式中的 K^* 表示企业最优的劳动者人数,由(6)式确定。上式表示,只有当利用企业组织的纵向分工放到市场上组织的契约性费用(时间) C 大于企业的管理费用(时间) M 时,利用企业生产才是有利的。

按照科斯的观点,市场与企业的分界点应该由“在企业内部组织一笔额外交易的成本等于在公开市场上完成这笔交易所需的成本”决定,或者说,企业与市场之间有一条“平缓”的分界线,位于这条分界线上的交易,放在企业的内部带来的组织成本与放到市场上带来的交易成本是相等的。按照此逻辑得出的结论是,当交易费用减小时,企业的规模会变小,反之,企业的规模会变大。这个观点值得商榷。如果交易费用是指契约性费用,即(8)式中的 $C(K^*)$,那么它至少在我们的假设条件下是不正确的。因为当 $C(K^*)$ 减小时,只要它仍然大于企业的管理费用 $M(K^*)$,企业的规模就将保持 K^* 个劳动者的水平不变,显示出企业规模在一定范围内与(契约性)交易费用没有关系的特征。

另外,按照人们几乎是公认的观点,当交易费用为零时,企业将没有存在的必要。这个观点也是来自于企业与市场之间有一条“平缓”分界线的逻辑。其实,并不需要交易费用降为零企业才会消失,至少有两方面因素可以让企业没有存在的价值:其一,当契约性交易费用小到(8)式不能成立时,企业将不复存在;其二,当生产技能的学习时间在临界水平之下时,即使市场的契约性交易费用 $C(K^*)$ 远高于企业的管理成本 $M(K^*)$,也不会有企业产生。这个结论至少在我们的模型中是成立的。

六、企业推进分工深化的机制

如果企业的产生只是为了获得一次性的纵向分工利益,那么企业的优势迟早会失去。一旦纵向分工在企业内部形成,就会同时产生出中间产品从企业中分离出去的力量。当中间产品从企业内部分离出来成为市场交易的对象后,企业又获得推动分工向纵深发展的新的机会和动力。这就是企业能够推动分工不断地深化的机制,也是市场经济能够达到较高分工水平的原因。

至少有以下三种机制可以导致中间产品从企业中分离出来:

第一,分工不均匀效应。前面假定企业可以将生产技能的学习时间 S 分为 K 等份,这只是一种理论上的简化。由于生产过程可分性的限制,各个中间产品的生产技能学习时间一般是不一样的。那些生产技能学习时间较长的中间产品有可能从企业的内部分离出来,因为它们可用于直接生产的时间较短,需要多个生产者平行生产才能满足企业对该中间产品在数量上的比例性要求。只要企业组织者愿意,这类中间产品的生产就可以利用市场价格机制来组织,因为企业处于买方垄断地位,不容易受到竞争性的中间产品生产者的要挟。

第二,产品标准化效应。当一个行业中有多个企业时,每个企业都按照自己的意图设计纵向分工。在一般情况下,这些特定的分工形成的中间产品是不同的。如果某种中间产品在多个企业(包括不同行业的企业)中同时存在,而且可以达到规模化生产,这种中间产品就会以标准件的方式从企业中分离出来。

第三,契约性费用降低效应。即便从市场的角度来看是双边垄断格局的中间产品,也有可能从企业的内部分离出来,这就是当代广为流行的中间产品外包现象。企业最重要的作用是组织那些具有不确定性的纵向分工,一旦分工实现,并经过一定时间的检验和修正并确认其(下转第106页)

他应该拥有控制权和所有权。

是指由于受不确定性因素的影响以及企业家对只以投入企业的资产向企业其他缔约人以及社会承担责任所导致的企业家只承担部分风险责任。

是指缔约人谁承担风险以及由谁导致的契约不完整性就由谁承担相应的剩余控制权和剩余索取权,以形成一个更有效的激励和约束机制。

参考文献

1. Adam Smith, 1776. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. Edited by Edwin Cannan in 1937, Published by Modern Library Edition, New York.
2. Alchian, Armen, A. & Demsetz, Harold, 1972. Production, Information Costs, and Economic Organization. American Economic Review, 62:777-795.
3. Chandler, A., 1977. The Visible Hand. Cambridge: MA Harvard University Press.
4. Cheung Steven, 1983. The Contractual Nature of the Firm, Journal of Law and Economics, 26:1-21.
5. Eswaran, M. & Kotwal, A., 1989. Why Are Capitalists the Bosses. Economic Journal, 99:162-176.
6. Hayek, F. A., 1945. The Use of Knowledge in Society. The American Economic Review, 35:519-530.
7. Jensen, M. C. & Meckling, W. H., 1976 a Can the Corporation Survive. Center for Research in Government Policy and Business Working Paper No. PPS 76-4, Rochester, New York: University of Rochester.
8. Jensen, M. C. & Meckling, W. H., 1976 b, Theory of the Firm Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. Journal of Financial Economics, 3:305-360.
9. Jensen, M. C. & Meckling, W. H., 1979. Rights and Production Functions: An Application to Labor-managed Firms and Co-determination. Journal of Business, 52:469-506.
10. Knight, Frank, 1921. Risk, Uncertainty and Profit. London: The London School of Economics and Political Science.
11. Leland, H. & Pyle D., 1977. Information Asymmetry, Financial Structure, and Financial Intermediation, Journal of

finance, 32:371-388.

12. March, J. G. and Simon, H. A., 1958. Organizations. New York: Wiley.

13. Nonaka, I. & Konno, N., 1998. The Concept of 'Ba': Building a Foundation for Knowledge Creation. California Management Review 40:40-54.

14. Nonaka, I. & Reinmoeller, P., 1998. Management Focus: The Art of Knowledge: Systems to Capitalize on Market Knowledge. European Management Journal, 16:673-684.

15. Williamson, O., 1979. Transaction-cost Economics: The Governance of Contractual Relations. Journal of Law and Economics, 22:233-261.

16. [瑞]拉斯·沃因·汉斯·韦坎德主编:《契约经济学》, 中文版, 北京, 经济科学出版社, 1999。

17. 路易斯·普特曼·兰德尔·克罗斯纳编:《企业的经济性质》, 中文版, 上海, 上海财经大学出版社, 2000。

18. 陈郁编:《所有权、控制权与激励——代理经济学文选》, 上海, 上海三联书店, 上海人民出版社, 1998。

19. 陈郁编:《企业制度与市场组织——交易费用经济学文选》, 上海, 上海三联书店, 上海人民出版社, 1996。

20. 张维迎:《企业理论与中国企业改革》, 北京, 北京大学出版社, 1999。

21. 张维迎:《企业的企业家——契约理论》, 上海, 上海三联书店, 上海人民出版社, 1995。

22. 姚小涛、席酉民:《对企业性质的再认识》, 载《经济学家》, 2000(3)。

23. 姚晓霞:《现代企业组织结构发展趋势》, 载《工业企业管理》, 1998(10)。

24. 陈佳贵、杜莹芬:《企业经济学的形成与发展》, 载《经济研究》, 1999(1)。

25. 丁栋虹:《对企业性质研究的一个总结性诠释》, 载《经济学动态》, 1999(1)。

(作者单位: 厦门大学管理学院 厦门 361005)

(责任编辑: N)

(上接第 102 页) 合理性后, 分工的不确定性和绩效考核费用便急剧减小。只要企业认为这种“成熟”的中间产品的分离对企业有利, 就可以利用外包的方式交由企业以外的生产者生产。这种双边垄断格局只是形式上的, 企业因为拥有可以自己生产的选择而不会受到中间产品供方的威胁。

中间产品为什么有一个从企业内部分离出来的趋势, 仅仅是利益的驱使而已。企业成立之初, 确定了最优的劳动者人数 K^* 和组织租金 $R(K^*)$ 。显然, 组织租金会随着中间产品的分离而增加。原因是企业内的劳动者是按参与条件支付的, 等于独立生产者的收入水平, 而中间产品的价格只需按独立生产者的收入水平支付。所以, 在忽略市场买卖中间产品费用的情况下, 无论中间产品分离与否, 企业的劳动者成本加上外购中间产品的费用之和都不会变化。可是企业的管理成本却会改变, 因为企业内部的劳动者人数变了。只要 $dM/dK > 0$, 随着企业内劳动者数目的减少, 管理的费用就会降低, 所有者的收益也会增加。

企业与市场的关系不是一种你进我退式的可逆的替代关系, 而是在时间方向上单向演进的不可逆关系。新的分工总是在企业的内部形成, 随着时间的推移而成熟, 市场竞争再迫使企业将其分离出来交给市场, 让企业只能从新的分工中获得“组织租金”。企业是在市场已经实现的分工的“边缘”再将纵向分工向前推进一步, 并不断将企业内部的分工分离给市场, 然后再向新的分工领域推进。只要产品体系在不断地更新更替, 产品和工艺创新就会不断地创造对企业的需求。因此, 在竞争性的市场中, 一旦有了企业的存在, 分工就

会自动地向纵深不断地推进。

注释:

亚当·斯密:《国民财富的性质和原因的研究》, 中文版, 上卷, 5、9 页, 北京, 商务印书馆, 1981。

科斯:《企业的性质》(1937), 见《企业、市场与法律》, 中文版, 12、9 页, 上海, 上海三联书店, 1990。

参见杨小凯:《经济学原理》, 中文版, 224 页, 北京, 中国社会科学出版社, 1998。

科斯认为的交易费用主要有: 其一, “通过价格机制‘组织’生产的最明显成本就是所有发现相对价格的工作”; 其二, “市场上发生的每一笔交易的谈判和签约的费用也必须考虑在内”。参见科斯:《企业的性质》(1937), 见《企业、市场与法律》, 6 页, 上海, 上海三联书店, 1990。

参考文献:

1. 亚当·斯密:《国民财富的性质和原因的研究》, 中文版, 上卷, 北京, 商务印书馆, 1981。

2. R·H·科斯:《企业的性质》, 见《企业、市场与法律》, 中文版, 上海, 上海三联书店, 1990。

3. 杨小凯、黄有光:《专业化与经济组织——一种新兴古典微观经济学框架》, 中文版, 北京, 经济科学出版社, 1999。

4. 杨小凯:《经济学原理》, 中文版, 北京, 中国社会科学出版社, 1998。

5. 盛洪:《分工与交易》, 上海, 上海三联书店, 上海人民出版社, 1994。

(作者单位: 中山大学岭南学院经济学系 广州 510275)

(责任编辑: Q)