

企业家理论的演进*

汤洪波

摘要:从18世纪30年代康替龙提出企业家概念以后的200年间,经萨伊到马歇尔,历经企业家理论早期发展的三个阶段。熊彼特对职业企业家范畴和功能的界定,为把企业家理论纳入现代企业理论奠定了理论前提。现代企业理论的最新发展,特别是契约理论、激励理论的推进几乎都是以企业家理论为出发点,企业家的激励约束问题与企业的性质和类型、企业的治理结构、企业的资本结构等这些现代企业理论所考察的基本问题密切相关,现代企业家理论已成为现代企业理论的重要组成部分。

关键词:企业家理论 委托代理 激励

企业家理论是随着社会分工和商品经济的发展、企业组织的变化而演进的。本文前部分评介的康替龙、萨伊、马歇尔是18世纪初叶以后的近200年间在企业家理论上对后世最有影响的经济学家,他们3人也反映了企业家理论早期发展的3个阶段。20世纪20年代,熊彼特异军突起,他对企业家概念做了新的界定,并把企业家理论纳入新古典派的均衡理论。熊彼特的研究思路,为当代经济学家研究企业家理论开辟了新的路径,为把企业家理论纳入现代企业理论奠定了理论前提。当代的企业家理论是其历史演进的产物。

一、理查德·康替龙

在经济学文献中,“企业家”一词最早见之于理查德·康替龙(Richard Cantillon)的《商业性质概论》。康替龙生于1697年,1734年被刺身亡。他是爱尔兰人,长期经营银行业和商业,曾迁居巴黎。《商业性质概论》写于他最后生活的三四年间,长期保存在法国重农学派的米拉波手上,直到1775年才得以问世。这部书考察了一国全年的农产品在社会各阶级间的流通和分配,形成重农主义理论体系的思想来源,熊彼特在《经济分析史》中认为康替龙实际上是“绘制《经济表》的第一个人”。

康替龙把社会划分为3个阶级,他说,除君主和土地所有者以外,其余所有居民分成两个阶级:企业家(Entrepreneur)和受雇者;后两个阶级是依靠土地所有者阶级维持生活和致富的。康替龙所说的企业家,是指在一国内所有交换和流通中起着“中介”作用的人,而他们的收入又是“不确定”的。最主要的

企业家是租地农场主,他们租用土地、雇用工人进行生产,然后将农产品(谷物)的1/3作为地租交给土地所有者,1/3用于补偿种子等生产费用和支付工资,余下的1/3是企业家的利润。这样,就实现了全年农产品在各阶级间的流通和分配。就分配的量来看,土地所有者阶级的收入和受雇者阶级的收入,即地租和工资是确定的,因为,企业家是按谷物的固定价格支付给他们的,但企业家自己的收入(利润),由于存在谷物供求变化、价格波动等不可预测的情况,则是不确定的。康替龙依此推断说,把农产品运到城市的商人,农产品的批发商和零售商,对农产品加工以及生产其他制品的手工业者、工匠或手艺人等这些在交换和流动中起着中介作用的人,收入同样是不确定的,因而都属于企业家阶级。他们中有的“拥有资本能够独立营业”,有的“没有资本仅靠自身劳动为生”。康替龙还依据收入不确定的原则,把在艺术和科学领域靠自身劳动为生的人也纳入企业家阶级,虽然他们并不是流通的中介人。

康替龙对企业家阶级和整个社会阶级的划分,反映了当时资本主义阶级关系的成熟性,以及土地所有权的作用远远大于资本权利的社会经济状况。但他实际上肯定了企业家在财富生产中的重要地位,并把企业家界定为不确定性的承担者、冒险者,则是把握到了企业家最普遍的特点,而为后世的经济学家所沿用。

二、让·巴蒂斯特·萨伊

萨伊(Jean Baptiste Say, 1766 - 1832)是法国经济学家,曾到英国求学,也担任过纱厂经理,并兼任机

* 本文系广东省自然科学基金资助项目(05300557)阶段性研究成果。

三、阿尔弗雷德·马歇尔

械师、工程师的工作,主要著作《政治经济学概论》发表于1803年,作者身前出过五版,最后一版1826年印行,离康替龙著作写作时期已近1个世纪。这时,随着产业革命的不断扩展,物理、机械等科学的发展,机器大工业的兴起,资本主义社会三大阶级的形成,脑力劳动和体力劳动的分离等一系列新现象的出现,使具有经济理论和实践经验的萨伊有可能对企业家的作用和特征有更为准确的认识。

萨伊是以亚当·斯密的《国富论》作为自己的理论出发点的。斯密虽然以“看不见的手”论证了经济自由主义,但由于价值理论的混乱,并未形成完整的市场经济理论,因而萨伊也不是在这个理论框架内讨论企业家的。

萨伊在《政治经济学概论》中把斯密的三种收入构成价值的错误理论发展为“三位一体”的分配模式,认为地租来自土地,利息来自资本,工资来自劳动。他在对劳动进行具体分析时,论述了企业家劳动的特点。他把劳动分为3个动作,或者说3个步骤,一是“研究关于产品的规律和自然趋势”,二是“应用上述的知识来实现一个有用的目的”,三是“进行上述两步骤所提示的用手的工作”。概括地说,就是“理论、应用和执行”。完成第一和第三两个动作的是科学家和工人,完成第二个动作的人就是企业家,他们“或是农场主,或是工厂主,或是商人”。显然,萨伊所说的企业家是指运用科学、组织工人进行生产的人。这和康替龙的观点基本一致。所不同的是,他不再认为企业家是靠地主致富的,而断定企业家的利润是自己劳动的工资。

萨伊认为,作为企业家要具备多种品质和技能。如作为工厂主,应有判断力、坚毅、常识和专业知识,掌握监督与管理的技术,敏于计算等才能。作为商人,需要熟悉所经营货物的性质,各种货物在世界各地的市价,各国通货及其汇兑率;了解运输方法、运输风险和运输费用;善于识别各种客户,避免受骗,等等。

萨伊的贡献在于,他在企业家尚未形成成为独立的社会阶层的年代,从经济范畴上对资本家和企业家做了界定。他说,企业家必须垫付一定量自己的资本,因而他的收入有两部分,他“以经理资格获得一部分收入并以资本家资格获得另一部分收入”。这两种收入需要区分开来,因为它们“决定于完全不同的原则”。作为资本家所取得的收入,他称之为“利息”,其数量“依存于资本的多寡、投资的安穩性等等”。而企业家以经理的资格获得的收入,他称为“利润”,说“劳动的利润依存于所施展的技巧程度、积极性、判断力等等”。这样,他就界定了企业家收入的源泉,确定了企业家作为依据的经济范畴。但是,由于现实生活中资本家和企业家是合二为一的,因此,萨伊又把资本家的职能赋予企业家,强调企业家是不确定性承担者,甚至把企业家直接称之为“冒险者”。

马歇尔(Alfred Marshall, 1842 - 1924)是新古典学派创始人,主要著作是《经济学原理》,出版于1890年,至1920年共出8版。马歇尔活动的年代离开萨伊又近一个世纪。资本主义在19世纪和20世纪之交开始进入一个新的阶段,经济生活中出现一系列新现象,促使企业家理论在马歇尔著作中得到重大的推进,主要表现在:

1. 欧洲市场经济体制的高度发展,企业家地位和多方面作用的充分显现,使马歇尔能从多视角去考察和界定企业家。马歇尔从企业家作为“中间商人”出发,探讨企业家的本质机能。他认为,生产活动和销售活动是产品的供给适应需求的整体过程。企业家的作用是把生产要素在企业内组合成商品并将商品以合适的渠道到达消费者手中,企业家是生产要素卖方与产品买方之间的中间人。同时,企业家为了追求成本最小化,必然是运用新技术、采用新形式的创新者。马歇尔还从对企业家活动的分析中,引导出企业家的另一个重要职能:风险承担者。马歇尔说,企业家在购进、投入商品到产出、实现、成功销售商品的过程中,必将会出现风险资本的固定化,从而增加了风险负担。资本,不论其来源于借贷还是来源于自有,一旦经营失败,企业家都要承担由此带来的损失。总之,在马歇尔的著作中,企业家的各种职能,从企业组织的领导协调者、中间商、创新者和不确定性承担者都做了清晰的论述。与此相应的,马歇尔对企业家的品质也提出了新的要求,认为企业家应具有能从更高水平上统帅全局的领导机能。

2. 19世纪末期,垄断组织开始出现,企业组织形式发生变化,特别是出现了现代股份制,这些新现象在马歇尔著作中都得到了反映。马歇尔以很大篇幅讨论了作为生产要素之一的工业组织,研究了“组织增大效率”的多种因素。他察觉到在“股份公司组织”中出现了所有权和经营权的分离及由此形成的新型的企业家。他说,股份公司的所有权涉及许多人,它“使得许多没有特殊经营知识的人,把他们的资本交给他们所雇用的人去运用”,同时,“它对于具有经营管理的天才、而没有继承任何物质资本或营业关系的人,提供了很大的机会。”马歇尔看到,在这种新的组织形式中,除了资本所有者的企业家外,又出现了一种无资本的、被雇用的企业家。不过,马歇尔只是附带的把他们作为企业家的一个类别、一个变异来论述,而没有把他们看做是典型的企业家。

3. 在马歇尔的时代,社会再生产过程的难点,不在直接生产过程,而是在流通过程,在商业起着重要作用的产品价值实现阶段。同时,随着市场经济的发展,出现了多种发挥中介作用的现代服务业。马歇尔

从这些新现象出发,把非物质生产领域的行业,统统纳入了生产劳动的范畴,从而把这些领域的经营者纳入企业家范畴。他举例说,股票交易所和商品交易所的经营者是企业家,他们虽然不参与生产,但创造效用,并承担很大的风险,影响着商品的生产者和消费者双方的利益。马歇尔对企业家概念的扩大,是与分工细密、高度发展的市场经济相一致的。

马歇尔的**企业家理论**,他关于企业家职能的多重性、企业家定位的模糊性、企业家概念的广泛性的观点,具有与他的整个理论体系一样的特点:包容多种观点的折衷性,全面而缺乏鲜明性,但也正是这个特点,使它成为各种后继理论的一个重要的思想来源。

4. 马歇尔建立了均衡理论体系,奠定了现代微观经济学的基础。但是,在新古典理论模式内,根本没有企业家的位置。在这里,厂商是在既定的生产函数下,依照边际成本等于边际收益的原则,计算出利润最大化的产量,然后以等产量线与等成本线的切点作为坐标来完成既定产量的最佳要素组合。如果生产过程是按照这种规范进行的,那么,哪里还需要企业家个人的能动作用呢?这样,企业家理论就被排斥于经济学体制之外。

四、约瑟夫·阿洛伊斯·熊彼特

熊彼特(J. A. Schumpeter, 1883 - 1950)是美籍奥地利人,曾游学英国,就教于马歇尔,也曾与考茨基、希法亭等有过密切关系。他著名的“创新”理论及在此基础上形成的企业家理论,是在他早期成名作《经济发展理论》中最先提出的。该书发表于1912年,修订再版于1926年。

在马歇尔之后的20年间,伴随着科学技术的大发展,资本主义进入新阶段,垄断组织——以股份制为组织形式的大公司在经济生活中占据主导地位。在新的历史条件下,马歇尔企业家理论的缺陷——企业家概念和定位不明确,企业家职能过于宽泛,企业家理论与经济学体系的矛盾——显现出来。熊彼特正是在这三个方面做出了重大的推进:

1. 熊彼特否定了马歇尔关于企业具有多方面职能的论断,宣称企业家的基本职能只有一个,那就是“创新”。按照熊彼特的定义,“创新”是指“企业家对生产要素的新的结合”,它包括下列5种情况:(1)开发新产品(包括开发新质商品);(2)引进新的生产方法(不仅包括科学技术上的新发明创造,而且也包括经营组织上的调整,以及引进新的运输方法和改变过去单纯依靠商业性处理商品的方法);(3)开辟新市场;(4)寻找原材料及能源的新来源;(5)重建产业组织(形成自己的垄断地位,或打破他人既成的垄断地位)。在熊彼特的理论体系中,“创新”是一个与技术上的发明完全不同的经济概念。熊彼特认为,只有当一种新发明被应用于经济活动时,才称为“创新”。发明家不一定是创新者,只有敢于冒风险,

并把新发明引入经济的企业家,才是创新者。从熊彼特的理论逻辑上看,他是从“创新”在经济发展中的作用引申出企业家职能的。

企业家进行“创新”的原因,是为了给自己创造出盈利的机会,所以,企业家成为完成“新组合”的当然主体。他认为,只有企业家才是利润的创造者,资本利息是企业家利润的一种“课税”。他还指出,正是企业家推动资本主义的产生和兴衰演变,成为资产阶级产生和存续的基础。熊彼特关于创新在经济发展中的作用,以及企业家作为创新的主体并居于主导地位的论述,抓住了当代经济发展的主轴,是值得重视的。

2. 在马歇尔看来,企业家有两类:一类是有资本的,另一类是没有资本、而被资本所雇佣的。在熊彼特笔下则是撇开资本、在纯粹形态下考察企业家。这个区别,明显地表现为是否认为企业家是风险的承担者。马歇尔说,股东在股份公司中最终承担风险,因此,股东是企业家;其次,专门经营资本的企业家,其作用的实质是在自己的范围内根据自己的判断积极承担风险。即是说,这两类企业家都是风险承担者。熊彼特则认为,风险承担者是资本家,而不是企业家。企业家活动的本质在于组合既存的生产手段,是否自己拥有资本不是必要条件。在股份公司中,企业家是创新方案的制定者和执行者,股东才是方案的决策者,因而也是风险的唯一承担者。

3. 在企业家职能和市场结构的关系中,熊彼特认为,按照均衡理论,参与生产的主体,只能以过去制度化的经验为基础,进行简单再生产。如果承认经济的发展,就只能归结为经济领域之外的因素,如人口增加、土地资源开发、技术进步等,属于经济内部的因素也只有积累一项。但把经济的发展仅仅归结为资本积累,显然是不全面的。这表明如果只认识到经济过程相互联系的客观性,并不能从经济过程本身去说明它的进步和发展。熊彼特认为,他的创新理论弥补了这一根本缺陷,使企业家理论纳入经济理论体系中。在熊彼特看来,企业是把生产所需要的生产要素(包括劳动、土地、原材料、设备等)在一定范围内组合起来以完成生产活动的组织,如果企业始终依靠过去既定的生产组合,由于竞争者的加入,企业利润会完全消失,其结果就是在均衡状态下,企业只能收回包括各种生产要素在内的最大生产力所付出的成本。但是,利润,作为资本主义企业发展的基本动力,会促使企业家为获取利润而使自己的企业摆脱旧的组合方式,重新组织并采取更有利的生产方式,即“完成新的组合”,从而破坏了市场的均衡状态。不过,由于创新而形成的高额利润,会引出众多模仿者,结果导致利润平均化,市场又趋于均衡。可见,经济高涨的原因是一个或几个企业家的创新带来了其他企业家的“涌现”,经济下滑则是众多生产的模仿者导致利润的扩散,出现新的均

衡。因此,市场结构中固有的均衡化作用是靠模仿者和追随者来保持的。企业家是作为市场均衡的“创造性的破坏者”而出现的。将企业家作为均衡状态下经济发展的决定因素,从而将企业家理论纳入市场均衡理论体系中,是熊彼特对企业家理论的重要贡献。

五、均衡理论体系中的企业家理论

当代一些经济学家追随熊彼特之后,以新古典理论体系的缺陷为突破口,引出企业家职能,并将企业家理论纳入市场均衡理论。其主要代表人物如下:

1. 莱宾斯坦(Harvey Leibenstein, 1968)。美国经济学家莱宾斯坦在《企业家精神和发展》一文中提出了X效率理论,指出新古典经济学厂商理论的假设,即厂商根据一致性的生产函数及成本函数进行生产,厂商总是在既定投入产出水平下实现产量极大化和成本极小化的假设,是不现实的。基于X效率理论,生产活动不是一种机械的技术决定关系,它依赖于个人的心理和生理活动,依赖于企业全体员工的努力程度。由于企业劳动合同是不完善的,企业主和雇员利益是不一致的,个人的行为具有惰性特征,以及市场结构具有垄断特征等原因,不仅会造成低配置效率,而且会使企业缺乏追求效率的动机,因而企业组织中大量存在X低效率。莱宾斯坦由此认为,企业家的职责在于克服组织中的X低效率,企业家就是避免别人或他们所属的组织易于出现的低效率,从而取得成功的人。显然,莱宾斯坦的企业家角色是服务于其X效率理论的,正如熊彼特的企业家角色是服务于其创新理论一样。

2. 彭罗斯(Edith Tilton Penrose, 1959)。彭罗斯在经济思想史上的地位是由其被予以极高声誉的《厂商增长理论》一书决定的。他认为,传统经济学关于企业规模有限的设想是不正确的,它忽视了企业家发现企业生产机会和扩展生产的能力。他指出,企业代表着人力资源和物质资源的集合体,存在着多种组合,而且人力资源的发挥具有变化大和可挖掘的特征,并能使物质资源发挥的结果发生变化,因此,需要结合人力资源和物资资源的相互作用来研究有关资源的多种组合和分配,这实际上是企业不断找出可能利用的潜在于既存资源中的新功能的过程。企业家的职能正是在深刻洞察环境和作为生产资源集合体的企业潜力的基础上,找出未被利用的企业生产机会。彭罗斯将发现企业生产机会的能力称为“企业家的服务”,认为企业家的资质是创见的多面性、取得信任的说服力、野心和冷静的判断力等项能力的综合。熊彼特也主张用开发新产品、引进新方法等来扩展生产,但他所推崇的技术革新是“非连续性的”,是“创造式的破坏”,而彭罗斯的主张是具有连续性的,他所强调的是从继承而来的内部资源中挖掘出潜在能力。彭罗斯所说的企业家的作

用,是有效组织企业内部资源的对内机能使之与市场环境的对外机能相适应,企业家承担了推动市场与企业组织联动的作用。

3. 卡森(Mark Casson, 1982、1991、1995)。美国经济学家卡森针对新古典主义把一切决策都归结为根据价格体系提供的公共信息进行边际计算的观点,在综合各种企业家理论的基础上,引入了“企业家判断”这一概念,把企业家定义为对稀缺资源的协调做出判断性决策的人。所谓“判断性决策”,是指在不确定条件下,只依据所掌握的公开信息,按照既定的决策规则和程序所做的决策。由于不同的人获取信息时存在成本差异及个人本身的差异,在相同的情况下也会做出不同的决策。卡森指出,企业家具有制造市场的功能,他凭借对自己判断决策的自信,从事多元化的活动,促成不同类型的市场。卡森还考察了企业家的需求和供给,构造了一个企业家市场“均衡”模型。卡森的著作,建立起一个统一的企业家行为理论的分析框架,标志着西方企业家理论的新发展。

六、企业家理论对现代企业理论的推进

熊彼特对职业企业家概念的确定,为现代企业理论的形成提供了重要的前提。首先,他把企业家和资本所有者区别开来,突显出经营者和所有者的分离,这就为后来的学者区分现代企业与古典企业提供了一个重要依据。例如,美国经济学家伯利和米恩斯在1932年合著的《现代公司与私有财产》一书中就把现代企业的特征概括为“所有权和管制权的分离”。1977年,美国企业史学家钱德勒以对19世纪以来美国工商企业成长历史的系统考察,印证了这一命题。钱德勒由此把现代企业组织定义为:“由一组支薪的中、高层经理人员所管理的多单位企业”。

其次,在新古典的分析框架中,尽管认识到企业的所有权与经营权的分离,但在其分析中包含着完全信息的假定,不考虑人如何获取必要的信息并有效配置资源的问题,甚至不承认信息传递的效率与获取信息的激励间的冲突问题,因而,在新古典的范式中股东与职业企业家之间的利益冲突没有得到足够的重视,最终导致了新古典范式对企业性质解释的狭隘性和脆弱性。熊彼特关于企业家在企业中的作用和地位及其不承担风险等职权的论述,揭示出经营者和所有者的矛盾,从而推进了研究企业中的委托-代理等多种关系的现代企业理论的形成。

詹森(Jensen)和麦克林(Meckling)继承熊彼特观点,分析了企业的投资者和经营者之间的矛盾,指出两者是委托人和代理人的契约关系。风险承担与决策控制是企业所有者的职能,决策方案提议和方案批准后的执行决策是管理者即企业家的职能。两者职权的分离,导致他们之间的目标和利益的不一

致,这是自然和客观存在的。詹森和麦克林进而分析了两者的冲突所引发的代理行为及其带来的代理成本等代理问题,认为这需要设计一种符合参与约束的激励机制才能达到激励相容,也就是说,由于委托人与代理人之间存在信息不对称,委托人为保障自己的利益,需要设计出一种机制,一方面能促使代理人自己揭示出其私人信息,另一方面用以避免代理人的机会主义,从而减少监督成本。在此过程中产生的成本就是代理成本,它包括以下部分:订约成本,监督和控制代理人(即企业家)的成本,确保代理人做出最优决策或保证委托人(即所有者)由于遭受次优决策的后果而得到补偿的保证成本,不能完全控制代理人的行为而引起的剩余损失等。

詹森和麦克林依据对代理成本的分析,开创性地研究了资本结构安排引起的代理成本及优化问题,更重要的是突破了新古典对企业研究的“黑匣子”,开辟了以人(包括企业所有者、经理人、客户等)、财、物为一体的研究方向,扩充深化了企业家理论的研究范围,从信息和利益角度丰富了企业家理论的内涵。在此基础上形成的从契约角度研究企业家行为、企业治理等理论得到了飞速的发展,取得了众多的成果。

随着信息经济学的发展,特别是在契约理论、激励理论对企业理论的推进下,使得着重激励企业家个人禀赋的“委托-代理”理论向更深入和更广泛的方向发展。在20世纪的最后十余年间,西方不少学者都从不完全契约理论出发,探讨了在对未来不可预知的情况下,如何通过依据状态而不是依据结果而设计的契约来激励代理人,并就企业家的能力、职业关注、激励的最优化和资本结构、资本管理等企业的关键要素进行了更深入的刻画,取得了丰硕的成果。

例如,郝姆斯特特姆(Holmstrom)和科斯特(Costa)对企业家激励与企业资本管理进行了探讨,明确指出对企业家的补偿应建立在企业家能力考察基础之上,企业家最优薪酬合约应该是企业家人力资本的期权价值,该薪酬合约呈向下刚性,但考虑到企业家对未来职业地位的提升和声誉的关注会产生与投资不同的风险偏好,为避免企业家的过度投资行为,必须实行资本的有限配给。吉泊斯(Gibbons)和莫菲(Murphy)在已有的企业家报酬与某项产出挂钩的显性激励合同基础上,重点考虑了引入企业家对职业关注因素后的最优激励,认为企业家的当前表现将影响对企业家个人能力的评价,进而影响其今后职业生涯中的报酬决定,所以企业家会采取市场观察不到的行为提升公司业绩,提高个人能力的评价水平,这形成了企业家的隐性激励。最优的激励合约应是显性激励和隐性激励总和的最优化。德姆塞兹(Demsetz)和雷恩(Lehn)对CEO的报酬、CEO距离退休的年限和公司的股票价格之间的关联进行了实证分析,表明CEO越接近退休年龄,其业绩-报酬

的敏感度越大,即显性激励合约的作用越大,而隐性激励因素所起的作用越小。

不难看出,当代形成的这些新的企业家理论,可以看做是从契约、激励的角度对新古典主义厂商理论的挑战,并已成为现代微观经济学的重要内容。企业家的激励约束问题与企业的性质和类型、企业的治理结构、企业的资本结构等这些现代企业理论所考察的基本问题是密切相关的,现代企业家理论已成为现代企业理论的重要组成部分。

注释:

康替龙:《商业性质概论》,中文版,37页,北京,商务印书馆,1986。

萨伊:《政治经济学概论》,中文版,80~81、372页,北京,商务印书馆,1982。

马歇尔:《经济学原理》,中文版,上卷,313、314页,北京,商务印书馆,1997。

钱德勒:《看得见的手——美国的企业管理革命》,中文版,2页,北京,商务印书馆,1987。

参考文献:

1. Casson, M. C., 1982. *The Entrepreneur: An Economic Theory*. Oxford: Martin Robertson.

2. Knight, Frank Risk, 1964. *Uncertainty and Profit*. New York, A. M. Kelley.

3. Jensen, Michael C. and Meckling, William, 1976. "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Cost and Capital Structure." *Journal of Financial Economics*, 3, pp. 305 - 360.

4. Ross, Stephen, 1973. "The Economic Theory of Agency: The Principal's Problem." *American Economic Review*, 63, pp. 134 - 139.

5. Hart, O., 1995. *Firms, Contracts and Financial Structure*. Oxford University Press.

6. Holmstrom, B., 1999. "Managerial Incentives and Capital Management." *Quarterly Journal of Economics*, 101, pp. 835 - 860.

7. Dewatripont, M.; Jewitt, I. and Tirole, 1999. "The Economics of Career Concerns." *Review of Economics Studies*, January.

8. Gibbons, R. and Murphy, K., 1992. "Optimal Incentive Contracts in the Presence of Career Concerns: Theory and Evidence." *Journal of Political Economy*, 100, pp. 468 - 505.

9. 康替龙:《商业性质概论》,中文版,北京,商务印书馆,1986。

10. 萨伊:《政治经济学概论》,中文版,北京,商务印书馆,1982。

11. 马歇尔:《经济学原理》,中文版,北京,商务印书馆,1997。

12. 熊彼特:《经济发展理论》,中文版,北京,商务印书馆,1990。

13. 钱德勒:《看得见的手——美国的企业管理革命》,中文版,北京,商务印书馆,1987。

14. 池本正统:《企业家的秘密》,中文版,沈阳,辽宁人民出版社,1985。

15. 黄群慧:《企业家激励约束与国有企业改革》,北京,中国人民大学出版社,2000。

16. 焦斌龙:《中国企业家人力资本:形成、定价与配置》,北京,经济科学出版社,2000。

17. 刘春蓉:《把企业家精神引入经济增长理论的思考》,载《广东金融学院学报》,2005(4)。

(作者单位:中山大学管理学院博士后流动站 广州 510275
广东金融学院 广州 510520)
(责任编辑:K)