

企业理论: 演进经济学的观点述评

郑江淮

一、演进经济学的认知基础

演进经济学的研究焦点是经济变迁,从经济当事人的学习活动、对潜在获利机会的发现和实施、以及环境中的淘汰机制这三个方面入手,考察技术变迁,组织创新及经济转型。就经济组织的演进而言,演进经济学将经济组织作为一种有机体,以拉马克进化论的隐喻,从以下三方面对经济组织行为进行分析:(1)解释经济组织的动态过程,研究经济组织“从哪儿来?”,随着时间推移,又将怎样变化?(2)分析经济组织产生的随机因素及其作用过程,(3)分析在淘汰机制中“生存”下来的经济组织维持其连续性的内在力量(Nelson, 1995)。与建立在最大化理性基础上的新古典经济学、建立在有限信息假设基础上的交易成本经济学相对应,演进经济学对经济组织行为的分析也是建立在特定的行为假设和理性基础上的。

首先,演进经济学以正利润假设或赢利可能性假设取代新古典经济学的利润最大化假设。在动态环境中,由于存在着不确定性,经济当事人的决策和决策结果不存在一一对应关系,不可能在利润最大化假设下进行理性计算(Aichian, 1950)。阿尔钦从决策结果是否可行或在经济竞争中是否“生存”下来的角度,给出正利润条件或赢利可能性条件,以此作为“演进过滤器”在经济竞争中对企业的决策进行筛选(Demsetz, 1996)。如果企业的决策结果是获得正利润,企业就“生存”下来,否则就被竞争所淘汰。

其次,演进经济学的正利润假设又依赖于它的有限理性假设。演进经济学认为,新古典经济学的最大化理性假设和交易成本经济学的有限信息假设都没有反映经济当事人在决策过程中的学习行为和认知过程,而西蒙的有限理性假设对决策当事人的学习和认知过程作出了合适的解释。这种解释有两个方面:(1)人们通过一种“感知秩序”(Sensory order)进行学习,并形成分散的非同质的知识。所谓“感知秩序”,是指人的理解力、知识和人类行动之间的关系(Hayek, 1952)。哈耶克认为,人们对事物的感知和认识来自于人的中央神经系统接受的刺激,这个中央神经系统构成了每个人的“理性结构”,在“理性结构”中形成的感觉和信念构成了“意见”。人们根据“意见”进行行动,获取一定数量的信

息,贮存在大脑中,经过理解,形成了知识,告诉人们怎样去做,并启动后续多阶段的信息接受和知识的形成。由于每个人从环境中形成的神经刺激类型是互不相同的,所决定的每个人的“意见”和知识也互不相同,而且每个人又处于局部环境中,因此,人们在各自的“理性结构”中形成的是分散的非同质的知识和有限的能力。哈耶克进一步指出,在“感知秩序”下个体之间相互作用以及接受从环境中反馈的信息构成了具有自组织性和适应性的感知系统。感知系统的自组织活动和适应性调整就是个体的学习行为,学习的结果是个体的有限能力得到了提高。(2)由于个体通过学习所达到的理性程度总是有限的,如果通过一种机制对各个人的学习行为进行整合,形成一个多层次“理性结构”(Multi-level brain)(Marshall, 1994),那么,个体学习变成了组织学习,个体理性将在一个累积性的组织或制度环境中得到塑造和提高,并发挥作用。在这个过程中,个体学习行为总受到组织、习惯和文化等制度性因素的限制和影响。

二、企业的性质: 能力团队

演进经济学把获取正利润或赢利可能性作为企业在不确定的环境中“生存”下来的前提条件,这就决定了企业的首要问题是“生产什么”和“怎样生产”的决策和组织问题,而不是交易成本经济学中的生产是在企业内部进行还是通过市场分工进行的合约选择问题。因此,演进经济学在分析企业性质时,首先把企业看作具有生产功能的单位。与新古典经济学不同的是,演进经济学进一步从解决经济问题的过程的角度,把企业作为一个行为实体来对待,认为企业是具有异质性或特质性能力的经济当事人组成的团队,简称“能力团队”(Eliasson, 1990)。这种企业性质可以从以下两个方面进行解释。

1. 企业中能力的形成和特征。从生产角度看,企业是由投入和产出组成的生产可能性集合。这种生产可能性集合实际上是关于企业转变商品的可能性的知识状态的描述。所谓知识状态是企业关于“做某件事的办法”的知识或技术知识。新古典经济学假设企业在一定知识状态下从事的生产活动具有固定的投入系数、规模报酬不变和不存在外部性等特征,企业的生产可能性集合有清晰的边界,而且企业的投入

产出组合总能达到生产可能性边界,实现最优化。然而知识状态为什么是这样的?知识存在于企业什么地方?和怎样随时间而变化?这些问题没有引起新古典经济学的注意。

对于“知识状态为什么是这样的”,演进经济学认为,知识状态形成于企业成员的“感知秩序”之中。知识状态一旦形成,就变成企业成员的技巧(纳尔逊和温特,1982)。这种技巧是协调一致的行为能力,具有三个特征:(1)技巧是程序化的,由一系列步骤构成,每一个连续的步骤都是由前一步的完成引起的,并紧跟在前一步的完成后面。在企业生产和组织过程中,企业成员往往自动地完成工作或服从指令,表现出生产和组织的连续性。(2)构成一种技巧的知识状态在很大程度上是默然知识。交易成本经济学和委托代理理论中的隐合约模型、最优搜寻和任务分配模型试图通过信号界定代理人的能力,以实现委托人利益最大化,但是理论上确认的代理人能力反映不出代理人拥有默然知识所构成的实际能力。(3)当运用技巧涉及到行为选择时,选择过程是高度自动的,也就是说,一般不涉及审慎思考,而且将行为局限于已界定好的渠道,把选择归入程序的一部分。例如,企业家在作决策之前,并不是“计算”,他只依赖于他的知觉或他对形势的“感觉”(Machlup,1946)。技巧或能力决定行为选择,还意味着拥有不同能力的两个成员在相同的约束条件和目标函数下会作出不同的决策(Pelikan,1993),因此把企业成员的能力作为一种稀缺资源在企业内部进行配置,其配置状况决定了企业生产和组织的效率。

从上述分析中,可以得出演进经济学所分析的不是外生给定的信息及企业在信息给定条件下的行为,而是在企业成员“感知系统”中形成的内生性知识及其行为。由于内生性知识的局部性和企业成员有限理性,企业成员在决策时不可能知道完全的“机会”,而且“机会”可能随他们的行为而改变,所以难以用最大化理性原则确定行为和结果之间的关系,企业成员的目标就变成了解决问题的规则,决策程序成为关键。

2. 组织能力的形成和特征。演进经济学中的能力概念,不仅指经济当事人个人能力,而且还指由经济当事人的个人能力构成但又大于个人能力简单总和的组织能力。组织能力是这样产生的:由于经济当事人在对外界环境的认知和学习过程中形成的能力具有特质性,表现为认识的多样化,所以在多个经济当事人组成一个组织时,若存在某种协调机制或制度结构来协调多样化的认识和特质性能力,消除经济当事人之间潜在的利益冲突,经济当事人的个人能力就整合成组织能力。这种协调机制至少具备两个特征:一是一种认知机制,在经济当事人之间形成一个“共同知识”(common knowledge)集,由正式和非正式组织信息、符号和语言组成,能够促使经济当事人之间的交流和协调。和个人知识一样,组织的“共同知识”状态依存于特定的组织目标,形成于局部环境之中,因此又具有一定程度的默认性。这种“共同知识”又被称为“组织惯例”(Nelson, Winter, 1982),或“组织文化”

(Hodgson, 1996)。二是一个行政机制,在经济当事人之间确定一种层级关系。虽然组织内部制度安排是在经济当事人之间的博弈中产生的,但是,由于经济当事人之间存在着能力差异和组织内部存在着决策分工,所以要求在组织目标导向下对经济当事人的能力进行配置,例如在公司制企业中,处于最终控制地位的所有者选择董事和董事长,组建董事会,然后董事会任命和控制高层经理,高层经理再雇佣中层经理和其他组织成员等等,形成一种层级式组织,其中具有战略性决策能力的经济当事人处于公司决策高层,具有部门间协调和管理能力的经济当事人处于决策中层,具有生产技能和营销经验等操作性能力的处于决策下层。这些不同能力的经济当事人在组织的“共同知识”基础上形成一个“能力团队”,这就是演进经济学所认识的企业性质。

如果从企业这个能力团队的形成过程看,这种协调机制是在经济当事人组成“名义”能力团队之后形成和发挥作用,导致实际能力团队的形成。因此演进经济学认为,在协调机制形成之前,还存在着经济当事人进入团队的问题。事实上,企业首先是通过市场提供的通道(access)吸收各种能力而组建起来的,同时也利用这些通道退出各种能力(Loasby, 1998)。具体说,一方面企业从劳动力市场和控制权市场提供的通道吸收或退出劳动力和经理人员,另一方面企业从产品市场提供的通道获取物质投入和销售产品。市场提供各种通道本身说明了市场也具有能力。市场完善程度越高,市场提供通道的能力越强,使得企业从市场获得能力的交易成本越少。企业这个能力团队形成之后,仍依赖于企业内部的通道,使得经济当事人和各种非人力资源结合,以及经济当事人之间相互配合。企业内部通道是使用一种重要资源或者与这种资源共享的能力(Rajan, Zingales, 1997a)。例如,如果这种资源是一台机器,那么拥有与这台机器结合的通道就意味着获得对这台机器进行操作的能力。如果这种资源是人,那么拥有与这个人相配合的通道就意味着获得与这个人共事的经验和能力。经济当事人一旦拥有接近某种资源的通道,就有动力对其使用这种资源的人力资本进行专用性投资。经济当事人从这种专用性投资中获得的剩余收益要多于从拥有这种资源所有权获得的剩余收益。因此,企业内部组织的本质可以认为是,企业成员拥有的接近各种物质和人力资源的各种不同的通道。企业成员形成的专用性人力资本构成了企业的核心。

演进经济学指出,在企业这个能力团队中这些通道和上述的协调机制共同发挥作用,形成了组织能力。这种组织能力由两部分组成:(1)是具有异质性和不可竞争的核心能力,体现在企业的组织资本上(Prescott, Visscher, 1980)。这种组织资本是一种特定类型的信息集,有三种类型,第一种是由企业成员体现的企业特质性(firm specific)信息。当成员逐渐熟悉企业特有的生产安排、管理和控制机制,以及其他成员的技能、知识程度和工作责任时,就会获得这种信息。第二、三种分别在企业成员和工作之间、企业成员之间实现匹配的

信息,即从各种通道形成的各种专用性人力资本。这些组织资本具有明显的团队效应,而且转移到其他企业中是有成本的或者可能变成一种错误的信息,因而又具有企业特质性。组织资本在企业中作为产出的副产品一旦形成,在未来生产中不需要追加投资,反而能节约企业应付变化所付出的成本,有助于企业成长。(2)是具有同质性和可竞争性的附属能力(ancillary capabilities),这种能力既可以是企业通过竞争在市场提供的通道中形成的,也可以从企业内部产生参与市场竞争。

三、企业的目标:取得竞争优势

演进经济学在经济的“自然选择”中研究企业行为,主要强调企业从事产生赢利可能性,进而在市场竞争中取得正利润以“生存”下来。交易成本经济学认为这种赢利可能性是通过改变企业合约安排,从节约交易成本中获得的。但是,演进经济学认为,交易成本经济学只看到企业从交易过程中产生的赢利可能性,忽视了企业从生产过程中产生的赢利可能性以及和前者相关性。根据斯密的分工理论,企业合约安排实际上反映出企业内部分工格局,企业合约安排的变化意味着企业内部分工格局发生变化,从而导致了企业创新预期或创新类型和生产率的变化(Loasby, 1998)。德切克(Dietrick, 1994)更明确地指出,在一个交易成本相对较低的新的企业合约安排中,事前要素投入者的逆向选择问题的减轻意味着降低了形成组织资本的成本。事后道德风险问题的减轻意味着降低了管理成本,从而降低了生产成本。因此,从生产过程看,企业合约安排的改变实际上是企业能力团队的变化,企业能力团队的变化又形成了与新的市场环境相适应的核心能力,从而决定了企业在与其他企业竞争中获得赢利可能性,并通过一系列战略行动来实现,以取得在市场竞争中的竞争优势(Langlois, Robertsons, 1995)。从这个意义说,企业又是一系列战略纽带。也就是说,企业能否存在不能仅从交易成本相对大小来判断,而是根据企业核心能力所产生的收益与产生核心能力的成本(包括交易成本)的比较来判断。

因此,企业的目标也就是改善企业内部的能力配置,形成异质性核心能力,在市场竞争中取得竞争优势及其导致的租金最大化。

四、企业的演进:核心能力的积累和扩张

1. 企业边界的确定

企业的能力团队理论强调的企业核心能力及其活动只产生于企业生产过程中,在市场上无法购买到,证明了交易成本经济学在所有生产知识均可从市场上购买的完全信息假设下对企业边界及其变化的论证是不充分的。但是,仅从企业核心能力及其产生的赢利可能性来解释企业的“生存”,也难以界定一个明确的企业边界。演进经济学认为,企业通过市场提供的通道获取与其相互补的其他企业的能力(包括企业之间的非正式信息交流和正式的合作研究与开发等活动中的能力互补),使其成为企业的附属能力。然而企业的附属能力的形成又取决于两个企业在进行能力互补时的特定

交易成本和拥有附属能力后产生的成本。因此,从能力观点看,企业的边界部分地取决于在企业内部形成附属能力和以合约形式从其他企业购买附属能力的相对成本(Langlois, Robertson, 1995)。如果以横轴表示企业从事的生产活动或生产阶段,以纵轴表示成本, ΔC 表示相对成本,见图1,当 $\Delta C < 0$ 时,特定活动内部化或内部形成附属能力有成本优势。如科斯所说,当 $\Delta C = 0$ 时,企业才停止附属能力内部化,企业边界确定在B点上。OB以内的生产活动在企业内部进行,OB以外的留给市场。在短期内,企业还存在着核心能力,这种核心能力与企业不可分,不可能通过合约形式从市场中获得,在市场中具有供给无弹性,从而决定了企业存在一个最小单位的“内核”,以OA表示。因此,企业的形成不完全是科斯所说的“市场失灵”的结果。即使在市场功能完善的情况下,也存在着企业,或者说市场总是存在着“失灵”,企业具有市场永远不会有的功能和能力(Langlois, 1995)。

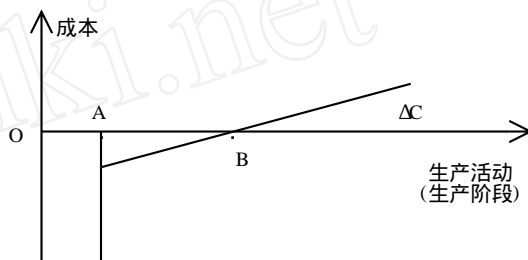


图 1

2. 企业边界的变迁

由于企业能力是以知识为基础的,随着时间推移和环境变化,将产生大量的学习机会,企业能力会得到提高和扩张,呈现出两种演进方式:第一种是从能力的供给方面看,表现为彭罗斯式演进,即作为一系列不可分的管理能力和技术能力组成的能力束的企业,其成长是由这些能力的过剩引起和推导的(Penrose, 1959)。在短期,由于信息不完全和机会主义行为,合约当事人无法预期可能出现各种情况,企业边界实际上是由合约当事人的信息成本确定。在长期,通过学习,合约当事人的活动变成了惯例化活动,一方面降低了合约当事人的决策成本(包括交易成本和内部管理成本),另一方面企业能力逐步积累,产生扩大生产规模和生产多样化的要求,并且通过收购和兼并等途径转移其过剩的能力,或者对其原有的惯例进行复制,推动企业的成长。然而在能力转移或惯例复制过程中,常常伴随着某些能力或惯例的适应性调整或创新性变化(Winter, 1995),从而导致核心能力的变化。因此,这种企业演进方式表现为图2中企业边界从OB扩张到OB₁,同时企业核心能力从OA扩张到OA₁。如果在技术扩散和复制过程中,其他企业通过创新和模仿也形成了相同的核心能力,那么核心能力变成可竞争性能力,可能出现反彭罗斯式演进,在图2中表现为从OB到OB₂,从OA到OA₂。

第二种是从能力的需求方面看,表现为熊彼特式演进,为了实现新发现的获利机会,企业家除了克服心理或文化上

的障碍之外,还必须克服信息或能力上的障碍,即企业家必须对与创新相关的能力所有者进行劝说、协调和交流信息,打破已形成的不利于创新的组织惯例,以改变他们的活动,形成新的组织能力,从而适应实施新组合的需要。企业家在这一系列活动中付出的成本,又称为动态交易成本(Langlois, Robertson, 1995)。企业家一旦付出这种动态交易成本,就获得了创新所需的能力,或者创新取得成功,推动了企业成长。

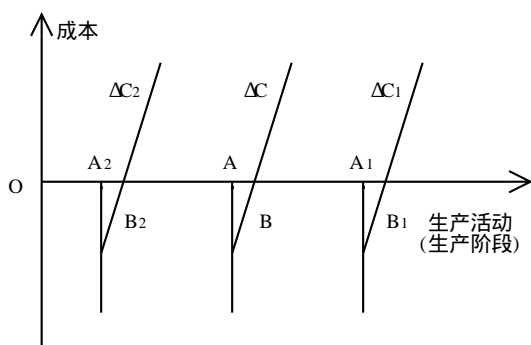


图 2

如果把彭罗丝式演进和熊彼特式演进结合起来,就形成一个完整的企业能力获得和增加的过程。如图 3,回路 1 表明企业内部能力的内生性增长过程。从回路 1 开始,首先是企业对市场中潜在获利机会的创新性反应,通过实施“新组合”,形成了新的获利机会,吸引了新消费者和“进入者”从而改变了市场环境,各个企业相互竞争和合作在市场中形成了一个外部能力网络,用回路 2 表示。回路 2 形成之后,市场对企业进行反作用,即企业利用这个网络,挖掘出所需的能力,形成新的能力,同时力图避免被其他企业“淘汰”掉,从而形成竞争优势。比安奇(Bianchi, 1995)指出,这种“企业能力图”的形成取决于在市场和企业内部能否形成有效的激励结构。与不同的激励结构相适应的是不同的学习性质、路径依赖性和选择机制的性质,进而决定了企业的不同的演进路径(Teece, Rumelt, Doz, Winter, 1994)。

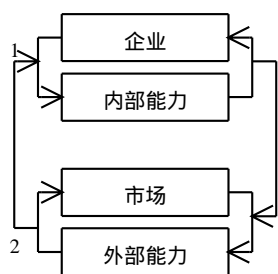


图 3

五、对交易成本经济学企业理论的评价

在演进经济学看来,交易成本经济学只在风险范畴中界定交易成本概念,没有区分风险和不确定性,忽视了企业成员(尤其是企业家)在不确定环境中的学习行为,从而只把企业演进理解为比较静态的变化,没有解释企业在不断变化的环境中演进的动态过程(Hodgson, 1996; Dietrich, 1996)。这是因为,(1)科斯虽然指出企业凭借其“自觉力量”替代价格

机制,但是在生产信息和知识完全可获得的假设下,“自觉力量”对价格变化作出的反应实际上是企业家在其控制下对重新安排生产要素的成本进行的风险估计,根据奈特关于风险和不确定性的区别,企业家在作出这种风险估计时没有进行认知活动。(2)威廉姆森在引入西蒙的有限理性假设时,只强调有限理性的信息不完全一面,即在信息不完全的情况下,经济当事人能根据先验概率计算未来事件的概率,忽视了有限理性的信息复杂性一面及经济当事人在信息复杂性情况上的有限认知能力和进行的认知活动(Dietrich, 1994)。在信息复杂性的情况下,经济当事人之间在交易中形成的预期不一致不是由不同的信息投入、不同的行为目标和偏好导致的,而是由经济当事人对信息(甚至是相同信息)的不同理解导致的。因此交易成本经济学仅从信息不完全一方面得出的企业目标,实际上是在既定交易环境中使信息成本最小化,这是不完全的。

由于认知能力有限,经济当事人的认知活动不仅仅是风险范畴中的贝叶斯学习,而且更主要是在不确定条件下默认知识的形成。在交易过程中,经济当事人通过习得默认知识还表现出判断性和创新性行为,具有战略性特征。这意味着认知活动是破坏均衡的潜在力量,与最大化理性行为相冲突。因此,交易成本经济学遇到一个“困境”:如果用交易成本、机会主义行为等概念分析企业的性质,那么就只能在不同的交易环境中比较不同企业的合约安排的效率,无法从认知过程对环境变化过程或从一种企业合约安排向另一种企业合约安排的演进过程作出解释;如果要对企业合约安排的演进过程进行分析,就必须考虑认知活动及其产生的不一致性,这就增加界定交易成本的复杂程度。要解决这个分析上的“困境”,就有必要把交易成本经济学作为一个范围更大的分析框架的一部分,在这个框架中同时可以对认知活动和企业演进作出解释(Dietrich, 1996)。

六、结语

交易成本经济学和演进经济学从不同的基本假设,运用不同的基本概念对企业的性质、目标和演进作出了不同的解释。基本假设和基本概念上的差异实质上反映了交易成本经济学和演进经济学在本体论、认识论和方法论上的差异,或者说两种经济学范式的差异。根据库恩的两个不同的范式之间具有不可通约性的观点,既不可能把这两种企业理论进行有机地综合,也不可能以交易成本经济学的企业理论为“硬核”,把演进经济学的企业理论作为“保护带”,反之亦然。

然而,这两种企业理论是以各自的概念和方法对企业行为的不同侧面作出解释,而且都存在忽漏之处。交易成本经济学的企业理论忽视了专用性投资形成的企业特质性及其变化在市场中表现出来的战略性特征。而演进经济学的企业理论则忽漏了对企业特质性能力形成的激励结构的分析。从企业成员结构看,交易成本经济学把企业家(或公司制中的高层经理)置于企业各种合约关系的中心,强调企业家根据他的“权威”和自身利益对信息以各种方式进行处理(Williamson,

1985)。有：企业= f(合约)，合约= f(内部合约、外部合约)。在此基础上，代理理论着重分析了管理者激励问题，而演进经济学则把企业家(或高层管理)置于各种战略关系的中心，强调企业家创新能力(或高层经理的企业家能力)是企业中基本的战略性要素，是企业特质性的重要方面。有：企业= g(惯例)，惯例= g(能力)。因此，这两种企业理论具有互补性。以企业家或企业特质性的桥梁，把这两种企业理论混合成一个系统，就可以对企业行为进行全面分析，得出一个完整的企业“画面”。Reve(1990)将这个画面界定为：合约= h(能力、激励)，内部合约= h(核心能力、组织激励)，外部合约= h(附属能力、组织间激励)，和企业= (核心能力、附属能力、组织激励、组织间激励)。

注释：

纳尔逊和温特(1982, P. 96)认为这种程序性选择有附带的风险，“做得很好的事情可能是件错事，或者本注意到的周围不正常情况可能使得完成的事无效或无关”。进一步可以引申为，程序性选择和适应变化的灵活性选择之间“冲突”(trade-off)。

Rajan 和 Zingales(1997, P. 5)认为，企业是各种专用性投资的纽带，是互相匹配的专用性资产和专用性人力资本的结合体。和合约观点不同的是，这种企业一旦形成，在市场上不可能迅速地被模仿和复制。和产权观点不同的是，这种企业的定义承认了企业内部包括工人、供应商、消费者在内的各种专用性资产所有者都属于企业的一部分。

这个企业边界(OB)是指在特定环境中对特定市场的不完善的反应。随时间和环境的变化，这个企业边界也将发生变化，见下文分析。

威廉姆森也认为有必要从动态观点发展交易成本经济学，他说：“在迅速创新的经济形态中研究经济组织比目前的研究能提出更多的难题，……在这种情况下，出现了新的混合型组织形式，……对组织和创新之间关系进行大量研究是有必要的。”(Williamson, 1985, P. 143~ 144)

参考文献：

1. A. A. Alchian (1950), Uncertainty, Evolution and Economic Theory, *Journal of Political Economy*, 58: 211~ 222
2. Marina, Bianchi(1995), Markets and Firms: Transaction costs versus strategic innovation, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 28: 183~ 202
3. K. J. Arrow and F. H. Hahn (1971), *General Competitive Analysis*, San Francisco: Holden-Day, in Nelson and Winter(1982).
4. H. Demsetz (1996), Rationality, Evolution, and Acquisitiveness, *Economic Inquiry*, 34: 484~ 495
5. M. Diétrick (1994), *Transaction Cost Economics and Beyond*, London: Routledge
- (1996), Opportunism, Learning, and Organizational Evolution, in Groenewegen (1996).
6. G. Eliasson (1990), The Firm as a Competent Team, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 13: 275~ 298
7. J. Groenewegen (ed.) (1996), *Transaction Cost Economics and Beyond*, Cambridge: Kluwer Academic Publisher

8. F. A. V. Hayek (1952), *The sensory order*, Chicago: Chicago University, 转引自 Coldwell, B. 1997, Hayek and Socialism, *Journal of Economic Literature*, 35: 1856~ 1890

9. G. Hodgson (1996), Corporate Culture and the Nature of the Firm, in Groenewegen (1996)

10. F. L. Khalil (1997), Is the Firm an Individual?, *Cambridge Journal of Economics*, 21: 519~ 544

11. R. Langlois (1986), *Economics as a Process*, Cambridge: Cambridge University Press

——(1995), Capabilities and Coherence in Firms and Markets, in Montgomery (1995).

——and M. Cosge (1993), Frank Knight on Risk, University, and the Firm: A New Interpretation, *Economic Inquiry*, 31: 456~ 465.

——and P. Robertson (1995), *Firms, Markets and Economic Change*, London: Routledge

12. B. J. Loasby (1998), The Organization of Capabilities, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 35: 139~ 160

13. A. Marshall (1994), Research in the History of Economic Thought and Methodology, 转引自 Loasby (1998).

14. C. A. Montgomery (1995), *Resource-Based and Evolutionary Theories of the Firm*, Cambridge: Kluwer Academic Publisher

15. R. Nelson (1995), Recent Evolutionary Theory about Economic Change, *Journal of Economic Literature*, 33: 48~ 90

——and S. Winter (1982), *An Evolutionary Theory of Economic change*, Cambridge: Harvard University.

16. P. Relikan (1993), Evolution, Economic Competence, and the Market For Corporate Control, in Day.

17. Wihlborg Eliasson (eds), *The Market For Innovation, Ownership and Control*, Amsterdam: North Molland

18. E. Penrose (1959), *The Theory of the Growth of the Firm*, Oxford: Basil blackwell

19. E. Prescott and M. Visscher (1980), Organization Capital, *Journal of Political Economy*, 88: 446~ 461.

20. R. Rajan and L. Zingales (1997a), Rower in Theory of the Firm, NBER, No. 6274

——(1997b), Corporate Governance, NBER, No. 6309

21. T. Reve (1990), The Firm as a Nexus of Internal and External, in Aoki (eds), *The Firm as a nexus of treaties*, London: Sage

22. D. Teece, R. Rumelt, G. Dosi, and S. Winter (1994), Understanding Corporate Coherence: Theory and Evidence, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 31: 1~ 30

23. U. Wilt (1998), Imagination and leadership: the neglected dimension of an evolutionary theory of the firm, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 35: 161~ 177.

24. O. Williamson (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, New York: Free Press

25. S. Winter (1995), Four Rs of Profitability: Rents, Resource, Routines, and Replication, in Montgomery (1995).

(作者单位: 中国社会科学院工业经济研究所
博士后流动站 北京 100836)
(责任编辑: 曾国安)