

价值发现、经济非均衡与企业家理论

覃家琦

摘要: 将企业的性质视为一个价值过程,但价值过程的起点是价值机会的存在,这意味着存在帕累托改进从而经济处于非均衡状态。在论述了非均衡是经济的常态的基础上,将企业家定义为非均衡经济中发现价值过程并通过企业实现价值过程的个人,按此逻辑,企业家“看得见的手”的作用并非促进经济均衡,而是加剧经济非均衡。导致经济趋向均衡的自发力量,是企业家之间的竞争,即斯密的“看不见的手”。

关键词: 价值过程 价值机会 经济非均衡 企业家

一、导言

在分工专业化和交易并存的市场经济中,工业企业的生产并非直接为满足自己的需要而生产,而是首先间接地为他人的需要而生产,最后再满足自己的需要,为此需要经过发现他人的需要以及满足该需要的资产、生产该资产、出售该资产、分配所获得的收益等环节;商业企业的经营也并非直接为满足自己的需要而经营,而是首先间接地为满足他人的需要而经营,最后再满足自己的需要,为此也需要经过发现他人的需要以及满足该需要的资产、购买该资产、重新出售该资产、分配所获得的收益等环节。在抽象意义上,我们将事物满足人类需要的属性称为事物的价值,则工业企业和商业企业都涉及价值创造,前者称为生产,后者称为套利,生产和套利是企业创造价值的两种方式(Grant,1996)。这点也与马歇尔的企业理论相符:制造商和商人都为他人创造价值(马歇尔,1981,上卷,第83页)。因此,从工业企业和商业企业所涉及的整个环节来看,我们可以将企业视为一个价值过程:过程的始端是他人为自己为辅的需要,终端是他人为自己为辅的消费,中间则涉及价值发现、价值创造、价值交换、价值分配等环节。如果说上述观点还只是一种经验归纳的话,那么覃家琦和齐寅峰(2004)则按照演绎逻辑,严谨地阐述了为什么我们没有遵从新制度主义的观点将企业的性质视为契约,而是视为一个联合投入的价值过程。国内一些学者在企业性质的认识上已经触及企业的价值过程,如杨瑞龙和杨其静(2001)认为企业的性质在于创造和分配组织租金;黄桂田和李正全(2002)认为企业的存在在于创造

“协作力”和分配“合作剩余”;谢德仁(2002)认为企业契约的内容为要素增值以及增值的分配。然而他们没有深入分析对企业性质的这种看法可能引发的其他问题。

我们试图阐述对企业性质的这种理解如何激发我们对企业家理论的重新解释。下面的第二部分将说明,价值机会的存在成为企业价值过程的起点,但存在价值机会要求经济的非均衡,为此我们给出分工经济的自发演进机制,阐明了经济的非均衡状态。第三部分根据价值过程对企业家进行定义,通过比较分析可以发现我们的定义的优点。第四部分强调企业家与经济非均衡的关系,区别了企业家作为“看得见的手”的作用和企业家之间的竞争作为“看不见的手”的作用之间的不同。第五部分进行总结,并指出有待解决的其他问题。

二、价值发现

如果将企业的性质视为一个价值过程,这意味着,我们首先需要对经济中尚未被发现或未被完全发现、未被满足或尚未被完全满足的需要的发现,以及对满足该需要的资产的发现,我们将二者称为价值机会的发现,或价值发现。但这还不够,如果要实际满足该需要,还必须能够发现资产的生产过程即价值创造过程以及价值交换、分配过程,我们称其为价值过程的发现,而价值机会的发现则是起点。只有在发现价值过程之后,对该过程有了足够的知识(可能表现为计划),我们才能根据这些知识和计划实现该价值过程,并从中获得经济剩余即通俗意义上的获利。但无论是价值机会的发现,还是价值过程的发现,其实都默认存在价值机会。事实上,经济

中存在价值机会才是企业价值过程的真正起点。

然而,按照新古典理论,如果整体经济处于瓦尔拉斯一般均衡,则该均衡必为帕累托最优,这便是所谓的福利经济学第一定理,由此不存在任何可以同时增进各方福利的竞争行为的机会;同时,该均衡具有核的性质,由此不存在任何可以同时增进各方福利的合作行为的机会(马斯-科莱尔等,1995,第771、919页)。矛盾出现了,因为福利经济学第一定理的逆否命题为:如果经济为非帕累托最优,那么经济必然不属于瓦尔拉斯一般均衡。而我们的价值机会的存在正是意味着经济尚未达到帕累托最优,从而经济必然处于非瓦尔拉斯一般均衡状态;不但如此,如果我们要让企业的产生属于正常现象,我们就必须说明非瓦尔拉斯一般均衡属于经济的常态以及为什么是常态。

三、经济非均衡

显然,如果我们要让我们的经济理论具有某种经验意义的话,我们必须否定瓦尔拉斯一般均衡:该均衡必然导致经济处于一种完美的静止状态,在该状态中任何人除了过着枯燥乏味的循环反复的生活之外再无任何新鲜感。然而简单的否定并不等于证明,我们还必须给出更充分的理由。

考虑一个交易成本大于零的、具有分工专业化的生产-交换经济。在陈岩(1996)和杨小凯(2003,第215页)的基础上,我们用四个变量来描述由斯密(1972,第16页)首先提出的市场范围概念:(1)市场空间即市场的地理范围;(2)市场密度即市场空间中的人口密度;(3)人均交易资产数量;(4)单位资产交易频率。由此,市场范围可以表示为:市场范围=市场空间×市场密度×人均交易资产数量×单位资产交易频率。任何一个变量的扩张都意味着市场范围的扩张。在该经济中,所有活动被简单地划分为生产活动和交易活动,价值的创造及其实现无非是二者的共同作用(盛洪,1992,第9~10、88~91页)。交易成本即为了达成一项交易而耗费的或耗费于交易活动的资产价格(盛洪,1992,第94页;贾根良,1999,第40页)。引进价值迂回(ValueRoundabout)概念:将原材料从初始价值形态到满足消费需要的最终价值形态之间需要经过多重中间价值形态的生产方式,或需要经过多重空间和时间形态的交易方式,称为价值迂回,前者即庞巴维克所提出的迂回生产(庞巴维克,1964,第53~59页;杨格,1928;杨小凯,2003,第154页),后者称为迂回交易。如盛洪所指出的,生产活动与交易活动之间存在替代和竞争关系(盛洪,1992,第9~10、88~91页)。但二者的关系不限于此。分工经济的一个特点是个人既是生

产者又是消费者,价值迂回(包括迂回生产和迂回交易)中个人分工专业化的加深将引起个人交易活动的增加,表现为单位资产的交易频率增加;交易效率的提高如交易成本降低则促进生产的分工专业化从而促进迂回生产,生产效率的提高如生产成本的降低、生产规模的扩大也会导致交易方式的改进、交易成本的降低(马克思,1975,第421~422页),从而促进迂回交易。因此,交易效率、生产效率、迂回生产与迂回交易之间存在交互正反馈关系。

在整体经济的任何时刻,对于任何分工水平,按照斯密(1972,第8~11页)的观点,劳动分工将导致劳动生产率的提高。对杨格(1928)的观点进行扩展,劳动分工的这种经济主要表现为价值迂回的经济,价值迂回中的分工专业化直接导致单位资产的交易频率增加;杨小凯则表明迂回生产经济具有三种效果(杨小凯,2003,第154页)。于是,迂回生产和迂回交易将因分工而提高生产效率和交易效率。而上文表明,交易效率、生产效率、迂回生产与迂回交易之间存在交互正反馈关系。同时,鉴于人口密度的相对性,交易效率的提高如运输成本的降低将提高人口密度(马克思,1975,第391页),同时也提高市场空间和单位资产的交易频率;生产效率的提高则增加经济中的资产总量,当这些资产用于交易时,人均交易资产数量将提高。根据前文对市场范围的描述,人口密度、市场空间、人均交易资产数量和单位资产交易频率的提高意味着市场范围的扩张。

按照斯密定理(斯密,1972,第16页),市场范围决定劳动分工。尽管企业内部分工以一定的产业间分工为基础,并反作用于产业间分工(马克思,1975,第389~398页),但按照杨格(1928)和斯蒂格勒(1951)的观点,市场范围的扩张首先导致企业内部劳动分工水平的扩张,当市场达到一定范围时,企业内部的一些生产活动分离出来,由其他专业化生产该活动的企业承担,形成企业间分工。随着市场范围的扩张,从事该生产活动的企业增加,这些企业构成了一个新的产业,形成产业间分工。随着这一新的产业的市场范围扩大和竞争的加剧,新产业内部的企业又分裂出新的企业和产业,由此形成一定的产业结构(贾根良,1999,第174~177页)。因此,我们得到产业间分工、企业间分工和企业内分工的一种三角循环关系。企业间分工和产业间分工的扩张将导致市场空间的扩张。这种分工的三角循环的扩张,又产生价值迂回的扩张。尤其是,分工导致交易活动的成本增加,从而阻碍市场范围的扩张;但市场范围发展到某个程度时,分工同样可以导致降低交易成本的生产活动的专业化,这种专业化活动属于

生产活动,但其目的则在降低交易成本,这正是上面所提到的交易效率、生产效率、迂回生产与迂回交易之间的交互正反馈关系。可以看到,交易成本内生于分工经济中,同样,交易成本的降低也内生于分工经济的演进之中。由此,我们得到一种分工经济的正反馈机制,该机制被杨格(1928)称为自我繁殖,而杨小凯(2003,第22、23章)则称为内生自发演进。上述过程可以表示如图1。

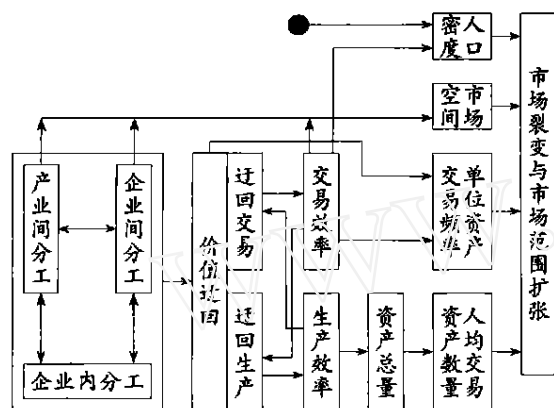


图1 分工经济的自发演进

上文的经济发展理论中似乎没有涉及新增长理论所强调的知识增长和资本积累,这只是因为我们认为知识的增长及其溢出效应、资本的积累等内生于分工经济所表现出来的价值迂回过程中。然而,如果上述正反馈过程存在的话,为什么有些时候经济会停滞不前呢?事实上,上述过程蕴涵了一个假设,即作为交易活动的基础并规制着交易活动的契约安排与规则系统,能自动随着分工的演进而演进,从而交易成本或契约成本不至于阻碍分工的演进。显然,这种假设是没有理由的。规则系统(包括制度)对经济发展的制约已经在新制度经济学中得到了论证,贾根良(1999)、杨小凯(2003)论证了降低交易成本的制度变迁(组织变迁)对分工正反馈的作用机理。不过这些论证超出了本文的范围。

给出上述分工经济的自发演进之后,我们现在来回答经济均衡问题。均衡概念的使用因多重意义而极为模糊(米尔盖特,1992)。但我们不打算对均衡概念进行辨析。我们采用哈耶克(1937)的观点,将均衡定义为不同个人的行为或活动的预期一致性。这一定义比纳什提出的博弈均衡概念还早,但二者的思想是一致的。考虑我们的经济,个人的行为领域可以简单地划分为生产领域和交易领域,由此经济的一般均衡可以定义为生产领域和交易领域的不同个人的活动的预期一致性。

为了让我们的分析更具经验意义,我们将行为建立在个人的感知过程和学习过程基础上。当具体外部情境反映到个人的理性结构时,个人形成某种

感性知识;个人对所获得的感性知识进行重复循环的归纳和演绎的思维活动,形成个人的知识结构。在本文的假设条件下,外部情境是永恒变化的,个人所处的具体情境是各异的,个人的理性结构和思维活动也是各异的,个人随时处于与外部变动的具体情境的调适之中,因此我们应该断定:个人的知识结构将是变化的、各异的、分散且不完整的,尤其在特定空间和时间的知识方面,个人拥有各自的优势(哈耶克,1945a,1945b)。在分工经济中,劳动分工必然导致知识分工,此时,知识的分散和差异尤为明显和突出。

当个人置身于上述的自发演变的分工经济中时,个人根据各自的不完整的知识结构进行有限理性的预期,然后根据预期进行不同的生产活动和交易活动。所有这些活动都处在一种规则层级中(哈耶克,2000,第506~509页)。而且,任何规则和契约都具有不完全性(覃家琦,2004)。那么,我们能否保证所有这些活动的预期一致性即行为的一般均衡呢?

这似乎是不可想象的,除非个人的知识结构是完全的,如新古典理论所假设的一样。然而,这种完全知识必然导致所有活动瘫痪并排除一切人际关系(哈耶克,1946)。当放弃完全知识假设后,我们只能说均衡要求个人拥有相关的知识,然而,个人要拥有多少知识以及何种知识才能谈及均衡呢?结论只能是:“均衡仅仅以人们在试图执行其可能达到均衡的初始计划的过程中确实获得的知识为基础”(哈耶克,1937)。遗憾的是,我们同样不能保证个人获得这种相关知识。正由于知识是不完全的,预期的不一致是普遍的,所以人类需要在交易过程中共同遵循各种契约,但即便如此,由于契约总是不完全的,交易领域中的预期不一致必然存在。而上文所表明的分工经济的自发演进也导致了生产活动的不可预期性,从而生产领域的预期不一致也是必然存在的。

因此,“均衡要么不存在,要么被扰乱”(哈耶克,1937)。当行为意义上的均衡不存在时,以行为均衡为基础的、供需意义上的瓦尔拉斯一般均衡也将不存在,新古典主义者试图将纳什均衡应用于整体经济中,为瓦尔拉斯一般均衡奠定行为基础,并不能克服上文所提到的难题。事实上,新古典学者们之所以强调均衡理论,是由于市场竞争具有某种导致供给和需求趋向均衡的力量。然而,在我们的分工经济的正反馈中,我们同样看到市场竞争具有导致供给和需求趋向非均衡的力量,并且“不断战胜导致经济均衡的力量反作用力,在现代经济体制的结构中,比我们通常理解的更广泛和更根深蒂固”(杨格,1928)。除非是在静态环境中,如马歇尔一样假设

“其他条件不变”(马歇尔,1981,下卷,第56~58页),市场竞争才导致均衡趋势。但这一趋势并不适用于上文自发演变的动态分工经济,在该经济中,市场竞争只能是一个发现“与实现具体且暂时的目的相关的特定事实”的过程,而均衡则意味着所有事实均已被发现从而意味着竞争停止(哈耶克,1969)。由此的推论应该是:竞争只在非均衡状态中才有意义,而如果竞争过程永无止境,那么均衡永远无法达到。

于是,经济必然是非均衡的,非均衡是经济的常态。

四、基于价值发现与非均衡的企业家理论

上面的论述,无非是为我们的企业价值过程的逻辑起点即价值机会或获利机会的存在提供足够的理论依据。显然,人类根据需要进行预期,需要的最大化满足等价于预期的最大化实现。由于经济的非均衡意味着存在预期的不一致,从而预期的最大化实现尚未达到,这等价于需要的最大化满足尚未实现,于是经济中必然存在未被发现或未被完全发现、未被满足或未被完全满足的需要,即价值机会。问题在于如何发现和如何满足这种需要,而这正是企业家的首要任务。

1. 价值发现与企业家的定义

我们将企业家定义如下:企业家是指在非均衡经济中发现价值过程并通过企业实现价值过程的个人。下面将对诸多文献的企业家定义进行比较,以表明为什么我们放弃既有的企业家定义和作出如此定义。我们的定义包括了价值机会的发现、价值过程的发现、价值过程的实现及其实现途径(通过企业)的完整活动,而诸多文献则片面地强调了企业家的某个活动。我们可以将这些文献大概的划分为四类。

(1) 强调企业家对价值机会的发现活动。例如,按照科斯(1937)的逻辑,企业家的首要职能应该是“发现相关价格”;哈耶克(1969)将市场竞争视为一个发现过程,在该过程中,存在着诸多尚未被人们所知和所用的机会,而企业家是那些发现并愿意尝试各种新的机会的人;柯武刚和史漫飞认为“企业家是对机会高度敏感并准备利用机会的人”(柯武刚、史漫飞,2000,第25页)。这类观点的问题在于:如果个人发现了价值机会并愿意和准备利用,但最终没有利用,那么这个人是否称为企业家呢?我们的定义否定了这种可能。

(2) 强调企业家对价值过程的实现活动。例如,萨伊(1982,第371~375页)的作为关系中枢、指挥生产、承担风险的冒险家;马克思(1975,第174、175、

211、367页)的实现资本总公式的资本家;瓦尔拉斯(1989,第225、230页)的从事采购、生产、销售活动的企业家;马歇尔(1981,上卷,第303~321页)的集中间人、协调者、创新者和风险承担者等多个角色于一身的企业家;熊彼特(1991,第二章)的“职能是实现新组合”的企业家;希克斯(1982,第71~72页)的集采购、生产和销售于一身的企业家等。这类文献的问题在于:他们默认价值过程已经被发现,或至少忽视了发现活动的重要性。如果某种价值过程是*i*发现的,*i*雇佣*j*来帮助实现该过程,那么*j*算是企业家吗?按照这类文献,答案应是肯定的,但这与现实相悖,我们的定义表明*i*才是企业家。

(3) 强调企业家在实现价值过程中的某些职能。例如,奈特认为不确定性导致决定做什么以及如何做的任务比执行任务具有优先地位,从而将企业家视为在不确定性环境中进行这种决策并承担风险的个体(Knight,1921,Chapter9);科斯(1937)认为企业家的特征是权威、命令,企业家的职能在于通过权威来配置资源从而降低交易成本;卡森(1992)将企业家定义为“专门就稀缺资源的配置作出判断性决策的人”;利本斯坦(Leibenstein)认为企业家的作用在于克服企业内部的X-低效率(引自黄群惠,1999)。这类文献的缺陷在于:在不确定性经济中,企业管理者都在某种程度上进行决策活动,并同样拥有权威并施加命令,也努力降低交易成本或克服X效率,但管理者显然未必是企业家。我们的定义表明,只有当管理者作为价值过程的发现者并被授权实现该过程,管理者才是企业家;除此之外,管理者不过是执行企业家命令的人员。

(4) 同时强调企业家的发现和实现活动。例如,柯兹纳(Kirznà)认为,企业家的作用是发现对交易双方都有利的交易机会,并作为低价买进高价售出的中间人参与其间(引自段文斌,1998)。西奥多·舒尔茨(Schultz)认为企业家的职能是发现潜在获利机会,在自己的经济活动空间中重新配置时间和其他资源(引自郑江淮、袁国良,1998)。柯兹纳和舒尔茨的定义与我们的定义是一致的,但是他们没有指出企业家实现价值过程的途径。我们的定义明确地将企业家与企业联系在一起,企业家实现价值过程的途径只能通过企业,不管他是作为企业的首创者,还是作为现存企业中的创新者和实现创新者。

我们看到,诸多学者的企业家定义都存在某些缺陷,而我们的定义则避免了这些问题。

2. 企业家、竞争与经济非均衡的关系

我们的分析已经表明企业家与经济非均衡之间存在密切关系,上文所提到的文献也都在某种程度上将经济非均衡和企业家联系在一起。但下面的比

较论述将表明我们的企业家理论仍然与其他学者存在明显的不同。

古典理论甚少提及均衡,因此他们的企业家理论也甚少与均衡相联系。新古典的鼻祖马歇尔(1981)承认经济中存在非均衡,并将企业家及其竞争视为促进均衡的力量;然而马歇尔意识到企业家活动必将产生企业的异质性而难以处理竞争均衡,因此他提出了没有任何个性的代表性企业。新古典理论更是将代表性企业以一个更缺乏个性的生产函数来表示,从而完全排除了企业家在经济中的作用。熊彼特(1991)一方面承认市场竞争可以达致均衡,但他认为均衡的动态移动不能导致他所谓的突变性的经济发展,由此引进企业家,其职能在于通过实现新组合来达到对均衡的“创造性破坏”。当哈耶克(1969)将竞争视为一个发现过程时,他明确地放弃了均衡概念,因为均衡意味着所有事实均已被发现从而意味着竞争停止。柯兹纳(引自段文斌,1998)的市场过程也并非一个一个处于均衡状态的过程,而仅仅是趋向均衡,企业家的作用在于通过套利活动促使该过程趋向均衡。舒尔茨(引自郑江淮、袁国良,1998)也承认经济的非均衡,并认为企业家的作用在于促进经济恢复均衡。

然而,我们这里得到两种企业家的作用:熊彼特的企业家破坏均衡;而其他学者的企业家则促进均衡。马歇尔是个例外,他意识到企业家活动将导致效率各异的企业从而加剧了整体经济的非均衡,但为了获得竞争均衡理论,他不得不假设“其他条件不变”和代表性企业,只在该假设下,他才认为企业家竞争促进均衡。那么,谁对谁错呢?

既然我们将企业家定义为在非均衡经济中发现价值过程并通过企业实现价值过程的个人,其唯一的动机在于剩余价值,而均衡意味着剩余价值的消失,那么,企业家任何时候都不想也不会促进经济均衡,相反,他会穷其毕生精力、殚精竭虑地促进经济非均衡以创造更多的价值机会。因此,单个企业家对某个价值机会的追求必将加剧市场的非均衡,如单个垄断产业;多个企业家分别对不同价值机会的追求更加剧市场的非均衡,如多个垄断产业;只有当多个企业家对同一个价值机会的竞争,并要求其他条件不变,这时多个企业家竞争才会导致某个价值机会的逐渐消失,即某个市场趋向均衡;但除非假设完全竞争,否则均衡永远无法达到;而且,单个价值机会的消失并非否定整体获利机会消失,经济非均衡的自发演进导致在一个获利机会逐渐消失的过程中将出现其他的价值机会。因此,经济本身属于非均衡状态,企业家活动则加剧了经济非均衡,多个企业家对同一价值机会的不完全竞争永远无法消除非

均衡,而完全竞争仅仅是一个神话!

可以看到,我们的上述分析否定了熊彼特的经济均衡观,但肯定了他的企业家破坏均衡的观点;同时,我们肯定了马歇尔、哈耶克、柯兹纳、舒尔茨等人的经济非均衡观,但否定了他们(马歇尔除外)笼统地认为企业家促进均衡的观点。尽管企业家的竞争活动会无形中导致单一市场具有均衡趋势,但这本非其意,也非由于企业家的“看得见的手”,而是由于企业家之间的竞争,即斯密的“看不见的手”。

五、有待解决的其他问题

本文将企业视为一个价值过程,并据此给出了一个逻辑一致的企业家定义,以及相应的企业家活动和职能。对企业家的这种理解要求我们在以后的企业分析中更多的站在企业家的角度,这点与杨其静(2003)关于“企业家是企业发生的逻辑起点”的观点是一致的。然而,由于篇幅所限,本文未能回答企业家的其他问题,例如:企业家与财富的关系,或者说企业家和资本家的关系;企业家与经理、管理者、创业者和守业者的关系;企业家在企业成长过程中的不同职能;企业家的生成机制和制度要求,等等。但我们相信,本文为回答这些问题提供了理论基础。

参考文献:

1. [奥]庞巴维克:《资本实证论》,中文版,北京,商务印书馆,1964。
2. [德]柯武刚、史漫飞:《制度经济学:社会秩序与公共政策》,中文版,北京,商务印书馆,2000。
3. 马克思:《资本论》,中文版,第1卷,北京,人民出版社,1975。
4. [法]莱昂·瓦尔拉斯:《纯粹经济学要义》,中文版,北京,商务印书馆,1989。
5. [法]萨伊:《政治经济学概论》,中文版,北京,商务印书馆,1982。
6. [美]安德鲁·马斯-科莱尔、迈克尔·D.温斯顿、杰里·R.格林:《微观经济学》,中文版,下册,北京,中国社会科学出版社,2001。
7. [美]约瑟夫·熊彼特:《经济发展理论》,中文版,北京,商务印书馆,1991。
8. [英]弗里德利希·冯·哈耶克:《法律、立法与自由》,中文版,第二、三卷,北京,中国大百科全书出版社,2000。
9. [英]马歇尔:《经济学原理》,中文版,上、下卷,北京,商务印书馆,1981。
10. [英]希克斯:《价值与资本》,中文版,北京,商务印书馆,1982。
11. [英]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,1972。
12. 陈岩:《国际贸易的区域——产业外部经济决定理论及应用》,载《南开经济研究》,1996(5)。
13. 段文斌:《企业的内部结构(三):企业家理论》,见朱光华、段文斌主编:《企业的本质、治理结构和国有企业改革》,天津,南开大学出版社,1998。

(下转第 89 页)

经济行为的直接干预,着力于营造良好的经济发展软环境,引导生产要素跨行政区划自由流动和产业跨行政区划自由转移,发挥市场机制在经济运行中的基础性作用。

参考文献:

1. 周一星:《Desakota 一词的由来和涵义》,载《城市问题》,1993(5)。
2. 马昂主:《区域经济发展和城乡联系:亚洲发展中地区空间经济转变的新理论框架》,载《经济地理》,1994 (1)。
3. 史育龙、周一星:《戈特曼关于大都市带的学术思想评介》,载《经济地理》,1996(3)。
4. 史育龙:《Desakota 模式及其对我国城乡经济组织方式的启示》,载《城市发展研究》,1998(5)。
5. 张京祥:《西方城镇群体空间研究之评述》,载《国外城市规划》,1999(1)。
6. 吴传清:《概览世界城市群》,载《中国城市化》,2003 (2)。
7. 吴传清、李浩:《关于中国城市群发展问题的探讨》,载《经济前沿》,2003(2)、(3)。
8. 许学强、周一星、宁越敏:《城市地理学》,21~22、78~79 页,北京,高等教育出版社,1997。
9. 饶会林:《城市经济学》,681~689 页,大连,东北财经大学出版社,1999。
10. 王延辉:《城市经济制导管理》,117~124 页,北京,社会科学文献出版社,2000。
11. Gottmann,J.,1957. "Megalopolis:or the Urbanization of the Northeastern Seaboard." Economic Geography, Vol.33, pp.189- 200.
12. Gottmann,J.,1961.Megalopolis:The Urbanized Northeastern Seaboard of the United States.New York:K.I.P.
13. Gottmann,J.and Robert,A.H.,1967.Metropolis on the

Move:Geographers Look at Urban Sprawl.Chicester:John Wiley & Sons,Inc..

14. Gottmann,J.,1987.Megalopolis Revisited:Twenty-five Years Later.College Park,Maryland:University of Maryland, Institute for Urban Studies.
15. Gottmann,J.and Harpr,R.A.,1990.Since Megalopolis, The Urban Writings of Jean Gottman.Baltimore:The John HopKins University Press.
16. McGee,T.G.,1985. "Urbanisaior Kotadesasi?Evolving Patternsof Urbanization in Asia." Paper Presented to the International Conference on Asia Urbanization.Akron:The University of Akron.
17. McGee,T.G.,1987.Urbanisaior Kotadesasi?The Emergence of New Regions of Economic Interaction in Asia. Honolulu:EWCEAPI.
18. McGee,T.G.,1989. "New Regions of Emerging Rural-Urban Mix in Asia:Implications for National and Regional Policy." Paper Presented at the Seminar on "Emerging Urban-Regional Linkages:Challenge for Industrialization, Employment and Regional Development." Bangkok:August, pp.16-19.
19. McGee,T.G.,1989.The Emergence of Mega urban Regions in Asia:A Research Proposal . Institute of Asian Research, University of British Colombia (Unpublished Manuscript) .
20. McGee,T.G.,1991. "The Emergence of Desakota Region in Asia:Expanding a Hypothesis," In Ginsberg,N. ;Koppel,B.and McGee,T.G.,eds . ,The Extended Metropolis:Settlements Transition in Asia.Honolulu:University of Hawaii.
21. Peirce,N.R.;Johnson,C.W.and Hall,J.S.,1993. Citistates:How Urban America Can Prosper in a Competitive World. Washington,D.C.:Seven Locks Press.

(作者单位:武汉大学经济学系 武汉 430072)
(责任编辑:Q)

(上接第 79 页)

14. 哈耶克,1937:《经济学与知识》;1945b:《个人主义:真与伪》;1946:《竞争的含义》;见[奥]F.A. 冯·哈耶克 著:《个人主义与经济秩序》,中文版,北京,北京经济学院出版社,1989。
15. 哈耶克,1969:《作为一种发现过程的竞争》,见[奥]冯·哈耶克 著:《哈耶克论文集》,中文版,北京,首都经济贸易大学出版社,2001。
16. 黄桂田、李正全:《企业与市场:相关关系及其性质》,载《经济研究》,2002(1)。
17. 黄群慧:《西方经济理论中企业家角色的演变和消失》,载《经济科学》,1999(1)。
18. 贾根良:《劳动分工、制度变迁与经济发展》,天津,南开大学出版社,1999。
19. 马克·卡森:《企业家》;默里·米尔盖特:《均衡:概念的发展》,见约翰·伊特韦尔 等编:《新帕尔格雷夫经济学大辞典》,中文版,北京,经济科学出版社,1992。
20. 盛洪:《分工与交易》,上海,上海三联书店,1992。
21. 斯蒂格勒,1951:《市场容量限制劳动分工》,见[美]乔治 J. 斯蒂格勒 著:《产业组织和政府管制》,中文版,上海,上海三联书店,1989。
22. 覃家琦、齐寅峰:《生产、交易、企业的存在及其性质》,2004 年,工作论文。
23. 覃家琦:《契约安排、谈判过程与讨价还价》,载《当代财经》,2004(5)。
24. 谢德仁:《企业的性质:要素使用权交易合约之履行

过程》,载《经济研究》,2002(4)。

25. 杨其静:《财富、企业家才能与最优融资契约安排》,载《经济研究》,2003(4)。
26. 杨瑞龙、杨其静:《专用性、专有权与企业制度》,载《经济研究》,2001(3)。
27. 杨小凯:《经济学——新兴古典与新古典框架》,北京,社会科学文献出版社,2003。
28. 郑江淮、袁国良:《非均衡经济中的企业家行为——论舒尔茨的企业家理论》,载《中国人民大学学报》,1998(2)。
29. Coase,R.H.,1937. "The Nature of the Firm." Economica, 4, pp. 386-405.
30. Grant,R.M.,1996. "Toward a Knowledge-based View of the Firm." Strategic Management Journal, 17, pp. 109-122.
31. Hayek,F.A.,1945a. "The Use of Knowledge in Society." The American Economic Review.
32. Knight, Frank, 1921. Risk, Uncertainty, and Profit. New York: Houghton Mifflin Co., Chapter 9.
33. Stigler, George J., 1951. "The Division of Labor is Limited by the Extent of the Market." Journal of Political Economy, 59, pp. 185-193.
34. Young, A.A., 1928. "Increasing Returns and Economic Progress." The Economic Journal, Vol.38, pp. 527-542.

(作者单位:南开大学国际商学院博士生 天津 300071)
(责任编辑:W、Q)