

从“分工论”到“契约论”： 企业理论的批评性回顾及启示

王继平

摘要：通过梳理企业理论的发展脉络，并对相互竞争的仍在发展中的企业理论进行批评性评论，从中得到一些在经济学理论研究上颇为有益的启示：(1) 理论创新往往是出于对原有理论的不满；(2) 理论间的关系常常是互补的，而不是替代的；(3) 不同的理论往往是出于不同的需要从不同的视角来考察同一问题的，我们很难说哪一个理论是正确的，哪一个理论是错误的；(4) 形式上完美的理论常常是以思想的退化为代价的。

关键词：企业理论 批评性回顾 启示

企业理论是经济学过去近 30 年间最为活跃、最富有成就的研究领域之一。有关企业理论的文献可谓汗牛充栋，因此，我们在这里不可能对此做出详尽的回顾和评论。就我们的目的而言，一个粗线条的概览也许是合适的。这样做，一方面可以避免陷入繁杂而无关大局的文献泥潭，另一方面又可使我们形成一个清晰的理论脉络，纲举目张。对一个理论或学说，无论是为了继承、发展，还是批判和超越，首要的问题是弄清理论的观点、体系和发展状况，因为这是学术探究的有益的出发点。那种尚未对一个理论体系弄清之前，便急忙抓住只言片语、断章取义的学术批判，以及那种自负地用一个理论范式来对抗另一个理论范式的从理论到理论的纯思辨式的学术批判都是有问题的。本文的目的是通过对相互竞争的仍在发展中的企业理论的批评性回顾，进而从中得到一些我们认为对理论研究有益的启示。

一、古典经济学的企业理论：“分工论”

古典经济学家的企业理论可以概括为企业的“分工论”。这种理论认为，企业的出现源于劳动分工，源于人们对劳动分工所导致的生产效率的巨大改善的追求，企业是一个分工协作的生产组织。

在亚当·斯密那里，企业是分工协作的生产组织。斯密认为，分工源于人类互相交换的倾向。劳动分工的结果是劳动生产力的极大改善，因为一方面分工使各个工人的熟练程度提高，同时可以节省在转换工种时所损失的时间，另一方面分工也有利

于机器的发明和使用。而劳动分工又受到市场规模的制约。

无疑，斯密在《国民财富的性质和原因的研究》一书中对劳动分工的分析和对市场这只“看不见的手”的讴歌是正确的，但是，斯密的企业理论是有问题的，因为它没有说明企业存在的必要性。以斯密所举的著名的制针厂为例，斯密认为劳动在制针厂内的分工大大提高了生产效率，但是他没有指出为什么各道工序非得在一个厂子里进行。既然市场是只灵巧的“看不见的手”，那么，为什么不可以把每一道工序单独设置为在地域上相邻的工厂，各工厂只负责一道工序的生产，然后，通过各工厂在市场的交换来实现最终产品的生产呢？诚然，劳动分工必然要求在经济中有协调各种劳动的一体化力量，但是，正如科斯所言，分工经济中的一体化力量已经以价格机制的形式存在了。如果不能说明价格机制这种一体化力量在某些时候、在某些情况下做的不如人意和有它自己的缺陷，那么，仅仅用劳动分工要求一体化力量就不能必然地推出企业存在的理由。此其一。其二，斯密的理论也不能说明企业与市场的界限。既然劳动在工厂内的分工可以大大提高劳动生产率，那么，我们为什么不可以建造一个与社会等同的巨大的工厂呢？当然，我们不能苛求斯密，不能指望斯密解决所有的经济问题。

与斯密一样，马克思也认为企业是一种分工协作的生产组织。马克思强调协作的重要性，认为协作不仅提高了个人的生产力，而且还创造了一种生

产力。马克思说,“一个骑兵连的进攻力量和一个步兵团的抵抗力量,与单个骑兵分散展开的进攻力量的总和或单个步兵分散展开的抵抗力量的总和和本质的区别,同样,单个劳动者的力量的机械总和,与许多人手同时共同完成一个不可分割的操作(例如举重、转绞车、清除道路上的障碍物等)所发挥的社会力量有本质的差别。……且不说由于许多力量融合为一个总的力量而产生的新力量。在大多数生产劳动中,单是社会接触就会引起竞争心和特有的精力振奋,从而提高每个人的个人工作效率。……这是因为人即使不像亚里士多德所说的那样,天生是政治动物,无论如何也天生是社会动物。”马克思认为,协作的规模从而企业的规模取决于单个资本家能支付多大的资本量来购买劳动力和生产资料。

与斯密认为社会分工和工场手工业的区别只是主观的,即只是对观察者才存在的观点不同,马克思认为社会分工和工场手工业分工之间不仅有程度上的差别,而且存在本质的区别。马克思所谓社会分工和工场手工业分工之间的区别,实质上就是市场与企业的区别。关于二者的区别马克思分析了五点。就我们的目的而言,其中的第四点和第五点最为重要。马克思说,“在工场内部的分工中预先地、有计划地起作用的规则,在社会内部的分工中只是在事后作为一种内在的、无声的自然必然性起着作用,这种自然必然性可以在市场价格的晴雨表的变动中觉察出来,并克服着商品生产者的无规则的任意行动。工场手工业分工以资本家对人的绝对权威为前提,人只是资本家所占有的总机构的部分;社会分工则使独立的商品生产者互相对立,他们不承认任何别的权威,只承认竞争的权威,只承认互相利益的压力加在他们身上的强制,正如在动物界中一切反对一切的战争多少是一切物种的生存条件一样。”由于理论分析的需要,马克思特别强调指出,作为生产组织的企业,不仅进行物质资料的再生产,而且同时也进行着生产关系的再生产。

马克思正确地指出了企业是分工协作的生产组织、企业规模受资本家所拥有的财富的约束以及企业与市场的区别,但是他对企业规模的回答是不能令人满意的。如果没有财富的约束,那到底什么因素决定企业的规模?股份公司的出现大大缓减了财富的约束,那为什么企业的规模不会无限地膨胀呢?似乎除了财富之外,另有因素在起着作用。

新兴古典经济学的企业理论是古典经济学企业理论在 20 世纪的回声。杨小凯和黄有光融合古典“分工论”与现代交易成本经济学的思想,提出企业

作为促进劳动分工的一种形式,与自给经济相比,也许会使交易成本上升,但是,只要劳动分工所引起的经济收益的增加超过了交易成本的增加,企业就会出现。

二、新古典经济学的企业理论:生产函数论

新古典经济学主要从技术的角度看待企业,认为企业是表示一定技术条件下的投入、产出关系的生产函数。

新古典经济学的企业观,在一定意义上强调技术的作用,在特定意义上强调规模收益作为企业规模的重要决定因素。此外,在完全竞争的假定下,该理论在分析企业最优生产选择如何随着投入和产出价格变动而变动方面、在理解一个产业的整体行为方面、在研究企业之间策略相互作用的结果方面,一直是十分有用的。为了理解整个经济的运行,为了将斯密“看不见手”的命题形式化、模型化,为了建构一个简洁而优美的市场理论,把企业看作经济中的“原子”,把企业抽象成为一个“黑匣子”,在方法论上也是合理的。但是,当我们的目的在于理解企业本身的时候,这个理论就显示出了自己的严重不足。我们认为从古典经济学的“分工论”到新古典经济学的“生产函数论”或“技术论”在思想上是一种倒退!

第一,它把企业看作一个有效的、追求利润最大化的“黑匣子”,完全忽略了企业内部的激励问题。正如德姆塞茨所认为的那样,即使是在研究由所有者亲自管理的小企业时,把企业看作是一种经济主体,把企业和所有者等同起来,认为它在理性地追求利润最大化也是有问题的。在分析考察大公司时情况会变得更糟。人性是激励的基础。既然经济学家假定每个人都根据自身的利益理性地行动,那么,我们就没有理由可以认为由许多所有者、不同级别的经理和成千上万的雇员组成的大公司会自动地追求利润最大化的目标。在这种情形下,激励问题事实上是至关重要的。第二,这个理论丝毫没有涉及企业的内部组织——它们的层级结构如何、决策如何委托、谁拥有权威等等。事实上,在很大的程度上,企业的内部组织决定了对企业相关人员、特别是高层管理人员的激励,从而也就决定了企业的经济绩效。第三,企业的生产函数论并不能令人满意地确定企业的边界。明确地讲,与古典经济学的企业理论一样,新古典企业理论既能适用于世界上只有一家巨大的企业、每一家现有企业都是这家企业一个部门的情况,也能适用于现有企业的每一个工厂和

部门都成为独立企业的情况。

三、奈特的企业理论

弗兰克·奈特(Frank Knight)是现代企业理论的先驱。德姆塞茨在《企业理论再认识》中开篇讲到:自1776年现代经济学问世以来,直到1970年的近200年间,改变企业理论专业视野的文章似乎只有两篇:一篇是奈特的《风险、不确定性和利润》(1921),另一篇是科斯的《企业的性质》(1937)。

弗兰克·奈特的企业理论比较独特。与古典经济学家强调企业是一种分工协作的生产组织不同,按照弗兰克·奈特的观点,企业是一种由企业家提供的风险规避和解决不确定性的机制或结构。弗兰克·奈特认为,人们在有效控制他人的能力和决定应该做什么的智力上,在对自己的判断和权力的自信程度上,以及在根据个人主见进行行动、冒“风险”的倾向上存在着差异。这一事实导致了企业这个机制或结构的出现,通过它,自信和敢于冒风险的人通过保证多疑和胆小的人有一定的收入以换取对实际结果的拥有而“承担风险”或对后者“保险”。换言之,企业内企业家对工人的权威是企业家对工人提供保障的一种补偿。

弗兰克·奈特区分了不确定性和风险,并且认为,通过组合把不确定性转变为可测度的风险是企业扩张经营规模的动力。换言之,在一定程度上,企业的边界取决于它所面临的风险。弗兰克·奈特说,通过组合把不确定性转变为可测度的风险,从而减少不确定性的这种可能形成了企业扩张经营规模的动力。这一因素无疑是企业平均规模显著增长现象——现代经济生活的一个常见特征——的一个重要原因。只要一个企业家能通过借入资本或以其他方式扩大他的决策或估计范围,错误猜测和正确猜测彼此抵消的可能性就更大。在总的结果上,就可能取得一定程度的稳定性和可靠性。这样,不确定性就得以消除,理性活动就能得以进行。

弗兰克·奈特认为,在一定程度上,组织形式的演进是对风险的反应。更高形式的组织相对于较低形式的组织的优越性在于其经营范围的扩张和利益的更有效的统一。前者包括了更多的个人决策、风险业务或“情况”,有利于减少风险;而后者则降低了与某人承担他人决策结果相联系在一起道德风险。弗兰克·奈特指出:贷给单个企业主的大量资本所面临的特殊“风险”,通过使这种形式的企业单位很难获得所需的财产资源,限制了它的经营范围。另一方面,随着合伙企业规模变得很大,其组织的无

效率性、无法实现有效的利益统一,以及由道德风险引致的巨大风险等限制了它进一步扩张,并导致了公司组织形式对它的取代。

弗兰克·奈特关注企业与风险的关系,关注风险对于企业的含义,在这一点上无疑是正确的。更重要的是他开创了现代企业理论。德姆塞茨曾高度评价奈特对企业理论的贡献:奈特对企业理论的主要贡献之一,是把这一理论从传统价格理论中置于“黑匣子”的状态中解放出来,并给予详尽的考察。奈特致力于理解企业为什么会存在、企业内部又如何运行,提出了在企业讨论中并不起主要作用的各种问题。虽然科斯于1937年对此问题做出了经典性的贡献,但我们不得不略带歉意却毫不迟疑地指出,奈特早在1921年就创立了现代企业理论。与他的这种贡献相比,他怎样回答自己提出的问题则属于细枝末节,都是微不足道的。但是,正如科斯所指出的那样,某些人有更好的判断能力和知识的事实并不意味着他们只能通过亲自参与生产才能从这种判断和知识中获得一份收入。他们可以通过与生产者订立合同来出卖自己的咨询服务。也就是说,用知识、智力、判断力以及冒险倾向的人际差异并不能说明企业为什么出现的问题。德姆塞茨断言:用“风险分担”并不能有效地说明古典企业的存在及其组织形式。

四、企业的契约理论

学术界一般认为,是科斯(Coase)开创了企业契约理论的先河。之后又由阿尔钦和德姆塞茨(Alchian and Demsetz)、威廉姆森(Williamson)、克莱因(Klein)、哈特和莫尔(Hart and Moore)等人加以拓展,形成了目前企业理论的主流。这一派理论的共同点是,企业乃是一系列合约(文字的和口头的,明确的和隐含的)的联结。

1. 科斯的企业的理论:企业契约论之先河

发表于1937年的《企业的性质》是学术界公认的企业契约理论的开创性著作。在这篇经典之作中,科斯回答了两个问题:一是企业为什么出现的问题,二是企业规模由什么决定的问题。对于第一个问题,科斯提出了企业的本质是对价格机制的取代的命题,从而架设了一座沟通经济理论中两个假设(即资源通过价格机制进行配置的假设和资源配置依赖于企业协调的假设)的桥梁。科斯说,在一个专业化交换经济中使用价格机制配置资源是有成本的,通过成立一个组织(企业),允许某一权力(企业主)指导资源配置,可以节省某些成本,这便是企业

出现的原因。对于第二个问题,科斯认为,企业规模会扩张到这样一点,在这一规模上,在企业内组织交易的边际成本等于在市场上进行交易的边际成本。科斯说,随着企业规模变大,在企业主的职能上,可能存在收益递减,就是说,在企业内组织更多交易,成本可能上升。自然,有一个点必须被达到,那就是说,在企业内增加一项交易的组织成本等于在公开市场上进行这项交易的成本,或等于由另一个企业主组织这项交易的成本。

2. 阿尔钦和德姆塞茨的企业理论:团队生产论

阿尔钦和德姆塞茨于1972年在《生产、信息成本和组织》一文中提出了他们的企业理论。该理论的立论基础是所谓“团队生产”和由此引出的代价高昂的计量(即度量 and 分配)问题。

阿尔钦和德姆塞茨认为,新古典经济学的边际生产率分配理论的重要缺陷是,忽视了对生产率和回报的准确计量问题并且颠倒了生产率与报酬的关系。事实上,不是生产率决定报酬,而是报酬制度决定生产率。任何一个经济组织都必须解决计量问题——一方面要计算投入要素的生产率,另一方面要计算投资回报——而团队生产却造成了计量的困难。所谓团队生产是指,一种产品是由若干个集体内成员协同生产出来的,而且任何一个成员的行为都会影响其他成员的生产率。由于最终产出是一种共同努力的结果,每个成员的个人贡献不可能精确地进行分解和观测,从而不可能按照每个人的真实贡献去支付报酬。计量的困难会导致团队生产中的偷懒行为,通过指派一些监督者可以减少偷懒行为,但问题并没有得到彻底的解决,因为监督者也存在偷懒行为。阿尔钦和德姆塞茨指出,对监督者的监督有两种手段:一种是通过监督者的市场竞争形成对在位监督者的约束,但这种办法并非完全有效;另一种是通过赋予监督者剩余索取权,激励其减少投机行为。当然,为了使监督有效率,剩余索取者还必须享有调整成员结构并纠正每个成员在团队中的行为的权利。这样,经典意义上的资本主义企业便应运而生。

团队生产论从技术的角度,提出了在团队生产中的计量难题,并通过赋予监督者剩余索取权加以解决,有助于理解企业内部的组织结构问题,但是不能为企业何以存在提供合理的证明。德姆塞茨在《企业理论的再认识》中写道:“把减少投机取巧所带来的成本作为理由,固然有助于解释企业内部的组织结构问题,却不能为企业何以存在提供合理的证明。把这种分析扩展为更一般性的代理人问题的努

力也未能弥补这一缺陷”。

3. 委托-代理理论:一种完全契约论

詹森和麦克林在1976年发表的《企业理论:代理行为、代理成本和所有权结构》一文中,吸收了代理理论、产权理论以及融资理论的有关成果,提出了一个企业的所有权结构理论。

詹森和麦克林不满意新古典经济学把企业人格化(即认为企业像人一样也有目标函数),把企业看作是按有关投入、产出的边际条件实现利润最大化的“黑匣子”的理论,因为它们不能解释企业中各个参与者相互冲突的目标是怎样达到均衡而实现这种结果的,也不能解释所有权与控制权的分离现象和大公司经理的行为。詹森和麦克林也不满意阿尔钦和德姆塞茨的团队生产理论,尽管他们也关注剩余索取权。他们认为仅仅关注团队生产中的监控是不够的,事实上,企业的本质是契约关系的纽结,是一种法律虚构,不仅有与雇员的,而且还有与供给商、客户和贷款人的契约。实际上,在所有这些契约关系中都存在着代理成本和监控问题,团队生产理论只能解释一小部分与企业有关的个人行为。

詹森和麦克林认为,代理关系是一种契约,在这个契约中,委托人授予代理人某些决策权,要求代理人提供有利于委托人利益的服务。如果假定委托人和代理人都追求效用最大化,那么,一个必然的后果是代理人不会总是根据委托人的利益来采取行动。于是就有了两个问题:第一,委托人可以激励和监控代理人,以使后者为前者的利益而尽力;第二,代理人可以用一定的资源担保不损害委托人的利益。即便如此,代理人的决策还可能偏离使委托人效用最大化的决策,进而造成委托人的利益损失,即所谓“剩余损失”。委托人监控成本、代理人担保成本和“剩余损失”一起构成代理成本。詹森和麦克林运用代理理论集中考察了公司所有者和高层经营者之间的契约安排所产生的代理成本,包括外部股权的代理成本和债务的代理成本,然后分析了业主、经营者如何在内、外部股权以及债权之间进行选择,进而形成公司的所有权结构。这就是詹森和麦克林所开创的公司所有权结构理论。

委托-代理理论是一种完全契约理论。这一理论的目的在于如何设计一项有激励意义的契约以实现委托者控制代理者的目的。委托-代理理论试图纠正新古典理论完全忽略企业内部激励问题的情况,对企业作了更丰富、更现实的描述,大大改进了经济学家对资本所有者、管理者、工人之间关系的理解。但是,企业的代理观点既没有解决企业为什么

存在的问题,也没有摆脱不能确定企业边界的问题。换言之,委托-代理观点也是既适用于世界上只有一家巨大的企业(这家企业由许多部门组成,各部门之间通过最优激励契约联结在一起)的情形,又适用于许多独立的小企业由不太紧密的最优契约联结的情形。事实上,这种理论认为,把那些企业“内部”事情同“外部”事情区别开来没有太大意思,真正有意义的是作为一种法律虚构的企业与劳动、原料、资本投入的所有者和产品消费者的复杂的契约关系。委托-代理观点遗漏的一个重要因素是对缔结一个好的合同本身具有成本这一点的认识。

4. 交易成本理论:一种不完全契约理论

奥利弗·威廉姆森是交易成本理论的集大成者。威廉姆森强调关于人类行为的假设对于经济学分析的重要性,并且明确指出交易成本经济学对人类行为的基本假定是:(1)有限理性。与新古典经济学超理性经济人假定不同,交易成本经济学接受赫伯特·西蒙有限理性假说。在西蒙看来,经济行动者的意图有理性,但仅仅有限地如此,因为个人的知识、预见力、技术以及时间都是有限的。(2)机会主义。单纯追求自身利益的经济人会公正地披露所有相关的信息,会可靠地履行合约。对比而言,机会主义经济人则被假定会欺骗性地追求自身利益。经济人是否会说真话、是否会可靠地自动履行合约是成问题的。用拉卡托斯的话说,有限理性和机会主义是交易成本经济学的“硬核”。对交易成本经济学而言,这两个行为假定是缺一不可的。缺少任何一个假定,经济组织的问题都是微不足道的。如果经济人是完全理性的,那么,任何期望达成的交易都能通过完备的契约加以保障。如果不存在机会主义行为倾向,那么,交易双方可以通过承诺、信任以及相互适应就能达到协调的目的。

在有限理性的假定之下,契约必然是不完全的,也就是说,契约中包含缺口和遗漏条款。具体来讲,契约可能不会提及某些情况下各方的责任,而对另一情况下的责任只能做出粗略的或模棱两可的规定,并且无时不在进行修改和重新协商之中。这是因为:(1)在复杂的、十分不可预测的世界中,人们很难想得太过远,并为可能发生的各种情况都做出计划;(2)退一步讲,即使能够做出单个计划,契约双方也很难就这些计划达成协议,因为他们很难找到一种共同的语言来描述各种情况和行为;(3)即使各方可以对将来进行计划和协商,在出现纠纷时,外部权威(比如说法院)也很难明确这些计划是什么意思并强制地加以执行。

如果人类行为不存在机会主义倾向,那么,交易双方通过承诺、信任以及相互适应就能达到协调的目的,契约的不完全就不会带来多大的问题。正是人类行为的机会主义倾向,使得不完全契约具有了重要的经济含义。重新协商过程会产生多种成本。其中有些是事后成本,产生于重新协商的过程本身之中,有些是事前成本,产生于对重新协商的预期。

第一,各方可能会对修正契约的条款争论不休。关于剩余分配的争论丝毫无助于总的生产目的,而且,由于它既耗时又浪费资源,所以是无效率的。

第二,不仅事后的讨价还价是有成本的,而且由于各方具有不对称的信息,所以他们可能达不成有效的协议。

值得指出的是,如果在重新协商阶段双方都能很容易地转向新的交易伙伴,那么以上的这两种事后成本就都将是无足轻重的。而事前的关系专用性投资(指这样一种投资,如果双方的经济关系长期延续,它就可以创造价值;如果双方的关系破裂,它就不会创造价值)会使上述两种成本很高。

一旦意识到关系专用性投资的存在,契约不完全还有第三种成本。具体来讲,由于契约不完全,各方都担心在重新协商阶段自己会被另一方“套牢”,所以,可能都不愿意做出关系专用性投资,而这种投资在“最佳”情况下是最理想的选择。

交易成本经济学研究的基本单位是交易,并区分出交易的三个不同的维度:资产专用性(包括场地专用性、物质资产专用性、人力资产专用性、专项资产、品牌资本和临时专用性等)、不确定性(包括初级不确定性、次级不确定性和第三类不确定性)和交易的频率;同时也区分了不同治理机制在激励强度、行政控制、契约法(古典的、新古典的契约法和自制法则)和调适类型(自发调适和有意识的权威调适)等维度方面的差异。交易成本经济学的目的在于通过不同的交易与不同的治理机制进行搭配以节约交易成本。

在威廉姆森看来,企业无非是一种节约交易成本的治理机制而已。如果把各种治理机制看作是一条连续的光谱,那么,企业位于光谱的一个极端,光谱的另一个极端是市场。在这两个极端之间是各种各样的长期缔约、互惠交易、管制和特许经营等混合治理模式。

正如瑞典经济学家约翰·克劳奈维根和杰克·J·弗罗蒙所言,交易成本经济学正在确立其作为新厂商理论中的新主流地位。因为与其他认为厂商不仅是生产函数的组织理论相比较,交易成本经济学的

方法理论严谨,框架缜密,其假设受到了多个经济学领域的实证检验并得到了正面的结果。

五、企业理论演进的启示

1. 理论创新往往出于对原有理论的不满。正是对新古典经济学的“企业生产函数论”的日益不满导致了新的企业理论的诞生。新理论的优势在于它能从某些方面克服原有理论的缺陷,使理论有了更强的现实性和更强的解释力,有助于加深对企业的理解,有助于引导人们对企业中现实问题的关注。比如,针对企业生产函数论忽视企业内部激励问题的情况,委托代理理论对企业作了更丰富、更现实的描述,强调企业内部的激励问题的重要性,大大改进了经济学家对资本所有者、管理者、工人之间关系的理解。但是,委托代理理论并没有解释企业的起源以及企业的边界问题,对于这个问题科斯和威廉姆森的理论给出了较好的解释。值得注意的是,新理论并非尽善尽美,也永远不会尽善尽美,仍需要不断的丰富,这恰是理论创新源泉所在。

2. 理论间的关系常常是互补的,而不是替代的。例如,交易成本经济学就是对新古典微观经济学的补充,而非替代。实际上,可以认为威廉姆森等人把新古典经济学所忽略或遗漏的契约现象,置于新古典特有的“成本最小化”框架中。在交易成本经济学中,治理结构被视为是降低交易成本的有效方法。在新古典经济学的企业理论中,假定企业将选择利润最大化的生产技术,同样,交易成本经济学也假定企业将选择使交易成本最小的有效的治理结构。从这个意义上看,威廉姆森的交易成本经济学与新古典经济学在观点上是互补的而不是替代的。

3. 不同的理论往往是出于不同的需要从不同的视角来考察同一问题的,我们很难说哪一个理论是正确的,哪一个理论是错误的。例如,当理论的主要目的在于考察整个经济的运行,在于将亚当·斯密“看不见手”的命题形式化、模型化时,把企业看作是经济中的“原子”,把企业抽象为一个“黑匣子”是合适的,尽管企业本身并不是一个黑箱。然而,当经济学家的目的在于研究企业本身时,仍将其看成是一个“黑箱”就不再是合适的了。这正如在自然科学中的情形一样,科学家为了研究天体之间的关系而将地球抽象为一个质点是合适的,尽管地球并非是一个点。但是,当所考察的问题变为地球本身时,仍然将其看作为一个质点显然不再是合适的了。因此,我们不能说新古典企业理论是错的,而只能说用它考察企业本身时不再是合适的了,这时我们需要新

的企业理论。事实上,理论其实只不过是一个解释世界的工具而已,正如螺丝刀是一种工具一样,我们不能说“十字形”螺丝刀是错的,而只能说它并不适合拧“一字形”的螺丝。

4. 形式完美的理论常常以思想的退化为代价。因此,在经济理论的研究中实际上存在着形式与内容之间的权衡。在当前的经济学研究中有一种严重的数学化、形式化的倾向。当然,理论的数学化和形式化有时可以使表达更为简练精确,使推理更为严密(因为形式化可以防止人们不自觉地采用不明确的假设),但是,要做到这些往往是以牺牲内容的丰富性和现实性为代价的。一些著名的经济学家已经对国内经济学界过分的数学化倾向提出了中肯的批评:某些经济学杂志发表的一些论文“只有数学,没有思想”!

注释:

马克思:《资本论》,中文版,第1卷,362~363、394~395页,北京,人民出版社,1975。

德姆塞茨:《所有权、控制与企业——论经济活动的组织》,中文版,第1卷,190页,北京,经济科学出版社,1999。

主要参考文献:

1. 亚当·斯密:《国民财富的性质和原因的研究》,中文版,北京,商务印书馆,1972。

2. 马克思:《资本论》,中文版,第1卷,北京,人民出版社,1975。

3. 路易斯·普特曼等:《企业的经济性质》,中文版,上海,上海财经大学出版社,2000。

4. 奥利弗·E·威廉姆森:《治理机制》,中文版,北京,中国社会科学出版社,2001。

5. 奥利弗·E·威廉姆森:《资本主义经济制度》,中文版,北京,商务印书馆,2002。

6. O. 哈特:《企业、合同与财务结构》,中文版,上海,上海三联书店,1998。

7. 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。

8. R. 科斯等:《财产权利与制度变迁——产权学派与新制度经济学译文集》,中文版,上海,上海三联书店、上海人民出版社,1994。

9. 哈罗德·德姆塞茨:《所有权、控制与企业——论经济活动的组织》,中文版,第1卷,北京,经济科学出版社,1999。

10. 科斯、哈特等:《契约经济学》,中文版,北京,经济科学出版社,1999。

11. 费方域:《企业的产权分析》,上海,上海三联书店、上海人民出版社,1998。

12. Jensen, M. C. and Meckling, W. H., 1976. "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure." *Journal of Financial Economics*, No. 3.

13. Coase, Ronald, H., 1937. "The Nature of the Firm." *Economica*, IV, pp. 368-405.

(作者单位:厦门大学经济研究所 厦门 361005)
(责任编辑: S)