

## 企业的性质



罗纳德·科斯

罗纳德·科斯 (Ronald Harry Coase, 1910 - ), 芝加哥大学经济学教授, 高级法与经济学研究员。美国文理研究院院士, 美国经济学会杰出会员。1991 年获诺贝尔经济学奖。主要作品有《企业的性质》(1937), 《社会成本问题》(1960), 《经济学中的灯塔》(1974) 等。

过去, 经济理论一直因未能清楚地说明其假设而备受困扰。在建立一种理论时, 经济学家常常忽略对其赖以成立的基础的考察。然而, 这种考察不仅有利于防止因对有关理论赖以成立的假设缺乏了解而出现的误解和不必要的争论是不可避免的, 而且对于经济学在一系列不同假设的选择中作出正确的判断也是极为重要的。例如, 值得一提的是, “企业”一词经济学中的使用方式与一般人的使用方式就有所不同<sup>1</sup>。由于经济理论分析总是倾向于以个体企业而非产业为起点<sup>2</sup>, 因而就更有必要不仅对“企业”这个词进行明确的界定, 而且要弄清它与“现实世界”中的企业的不同之处, 假使存在的话, 就也应该搞清楚。罗宾逊夫人曾说过: “对于经济学中的一系列假设, 需要问的两个问题是: 它们易于处理吗? 它们与现实世界相吻合吗?”<sup>3</sup> 尽管正如罗宾逊夫人所指出的, “较通常的是, 一类假设是可处理的, 而另一类则是现实的”, 然而, 可能还有这样的理论分支, 其中的假设既是可处理的, 又是现实的。下文将试着证明, 同时符合以上两个要求的企业定义是可以实现的, 即一方面它不仅是现实的, 即能与现实世界中的企业含义相吻合, 而且另一方面却又易于处理, 能用马歇尔提出的两种最强有力的经济分析工具加以分析。这两种分析工具就是边际概念和替代概念, 两者合在一起就是边际替代概念<sup>4</sup>。当然, 我们的定义必须还能用于“准确地推想企业的相关关系而不仅仅只是异想天开的臆造”<sup>5</sup>。

在探索企业的定义时, 像经济学家通常所做的那样, 首先考察经济系统或许是比较合适

<sup>1</sup> Joan Robinson, *Economics is a Serious Subject* (1932), p.12.

<sup>2</sup> 见 N. Kaldor, “The Equilibrium of the Firm”, *Economic Journal*, March, 1934.

<sup>3</sup> 同上书, 第 6 页。

<sup>4</sup> J. M. Keynes, *Essays in Biography*, pp.223-4.

<sup>5</sup> L. Robbins, *Nature and Significance of Economic Science*, p.63.

的。先看一下阿瑟·索尔特爵士（Sir Auther Salter）对经济系统的描述<sup>6</sup>。“正常的经济系统自我运转。日常运转并无中央调控，也无须中央监查。就人类活动和人类需要的所有范围，供给根据需求调整，生产根据消费调整，这个过程是自动实施、富有弹性且反应灵敏。”一位经济学家认为，经济体制是由价格机制协调，而社会则成为一有机体而非仅仅组织<sup>7</sup>。经济系统“自我运转”，这并不意味着没有私人计划。人们都在不同方案之间进行着预测和选择。假如要使经济系统有序，那末这就是不可或缺。但这种理论假定资源的流动方向直接依赖于价格机制。确实，仅仅试图去做价格机制已能胜任的工作常常被视为反对经济计划的一个理由<sup>8</sup>。然而，阿瑟·索尔特爵士对经济系统的描述却相当残缺不全。在企业中，这种描述压根就不合适。举例来说，我们发现在经济理论中生产要素在不同用途之间的配置是由价格机制决定的。如果要素A的价格在X比在Y高，则A就会从Y流向X，直到X和Y之间的价格差消失为止，除非存在着某种程度上的其他利益补偿。然而，在现实世界中，我们发现这种说法在许多地方并不适用。如果一个工人从部门Y流向部门X，他这样做并不是因为相对价格的变化，而是因为他被命令这样做。那些反对经济计划工作的人的理由是，问题已被价格机制解决了。对于这种观点，应该指出，我们的经济系统中存在的计划完全不同于上面所提到的私人计划，而类似于通常所说的经济计划。上面这个例子在我们的现代经济体制中具有大范围的典型意义。当然，经济学家们并没有忽视这一事实。马歇尔把组织作为第四种生产要素引入经济学理论；J·B·克拉克赋予企业家以协调职能；奈特教授强调了经理的协调作用。正如D·H·罗伯逊所指出的，我们发现了“在不自觉的协作的大海中自觉力量的小岛，它如同凝结在一桶黄油牛奶中的一块块黄油。”<sup>9</sup>但既然人们通常认为统筹协调能通过价格机制来实现，那么，为什么这样的组织是必需的呢？为什么会存在“自觉力量的小岛”呢？在企业之外，价格变动决定生产，这是通过一系列市场交易来协调的。在企业之内，市场交易被取消，伴随着交易的复杂的市场结构被企业家所替代，企业家指挥生产<sup>10</sup>。显然，存在着协调生产的替代方法。然而，假如生产是由价格机制调节的，生产就能在根本不存在任何组织的情况下进行，面对这一事实，我们要问：组织为什么存在？

当然，价格机制被替代的程度有很大差异。在一个百货商店中，各种柜台在大厅里的位置安排既可以由管理当局决定，也可以是场地竞价拍卖的结果。在兰开夏的棉纺织业中，一个纺织商能靠信用租到动力设备和店铺，获得织机和棉纱<sup>11</sup>。然而，这一系列生产要素的组织协调通常是在没有价格机制参与的情况下进行的。显然，作为替代价格机制的“纵向”一体化的程度在不同产业和不同企业间差别悬殊。

我认为，可以假定企业的显著特征就是作为价格机制的替代物。当然，正如罗宾斯教授所指出的：“（企业）与外部的相对价格和相对成本的网络有关，”<sup>12</sup>可重要的是发现这种关系的真正性质。莫里斯·多布（Maurice Dobb）先生生动地描述了资源配置在企业中和在经济体系中的区别。他在讨论亚当·斯密的资本家概念时写道：“人们开始看到存在着比承包商主持的每一个工厂或单位的内部关系更加重要的事情；承包商与在他的直接活动空间之外的经济世界存在着联系……承包商亲自忙于每一个企业内部的劳动分工，并且他自觉地进行着计划和组织，”但是“他是与更大规模的经济专业化相联系的，在那里他自己不过是一个专业

<sup>6</sup>这一描述经作者同意引自D. H. Robertson, *Control of Industry*, p. 85 和 Professor Arnold Plant, “Trends in Business Administration”, *Economica*, February, 1932。它出现在 *Allied shipping Control*, pp. 16-17。

<sup>7</sup> 见 F. A. Hayek, “The Trend of Economic Thinking”, *Economica*, May, 1933。

<sup>8</sup> 见 F. A. Hayek, 同上书。

<sup>9</sup> 同上书, P. 85。

<sup>10</sup> 在本文的以下部分，我将使用企业家这个概念，并称在一个竞争性体制中替代价格机制指挥资源的人或人们为企业家。

<sup>11</sup> *Survey of Textile Industries*, p. 26。

<sup>12</sup> 同上书, p. 71。

化的单位。可见，他在一个大规模的有机体中发挥着他作为一个单个细胞的作用，他几乎是不自觉地担任着一个重要角色”。<sup>13</sup>

就事实而言，虽然经济学家们将价格机制作为一种协调工具，可他们也承认了“企业家”的协调职能，研究为什么协调在某一情况下是价格机制的工作，而在另一种情况下又是企业家实现的极为重要的。本文的目的就是要在经济理论的一个鸿沟上架起一座桥梁，这个鸿沟出现在这样两个假设之间：一个假设（为了某些目的作出的）是，资源的配置由价格机制决定；另一个假设（为了其他一些目的作出的）是，资源的配置依赖于作为协调者的企业家。我们必须说明在实践中影响在这两者之间进行选择的基础<sup>14</sup>。

## 二

我们的任务是试图发现企业在一个专业化的交换经济中出现的根本原因。价格机制（单纯从资源导向的方面考虑）可以被替代，假如替代价格机制的关系正是其自身所期望的话。

例如，如果一些人愿意在其他一些人的指挥下工作，这一情形就会出现。这些个人为了能在某个人手下工作会接受低报酬，企业便由此自然而然地出现了，但这不能成为企业出现的一个非常重要的现由，似乎更确切他说，还有一种相对立的倾向在起作用，如人们通常趋向于寻求“成为自己的主人”的好处<sup>15</sup>。自然，如果这种愿望不是被人控制，而是控制别人和指挥别人，那么，人们为了能指挥别人可能会愿意放弃某些东西，那就是，他们将愿意支付给别人多于这些人在价格机制下所能得到的报酬，目的是为了指挥这些人。但这意味着他们是为了能指挥别人而付钱，而不是以指挥别人而赚钱，在大多数情形下这显然是不真实的<sup>16</sup>。如果购买者较之于以其他方式生产的商品更偏爱由企业生产的商品，企业也可能存在；可是，即使在这种偏好（假如它们存在的话）的重要性可以忽略不计的范畴内，在现实世界中企业仍然存在<sup>17</sup>。因此，必定存在其他相关的因素。

建立企业有利可图的主要原因似乎是，利用价格机制是有成本的。通过价格机制“组织”生产的最明显的成本就是所有发现相对价格的工作。<sup>18</sup>随着出卖这类信息的专门人员的出现，这种成本有可能减少，但不可能消除。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<sup>19</sup>。再者，在某些市场中（如农产品交易）可以设计出一种技术使契约的成本最小

---

<sup>13</sup> *Capitalist Enterprise and Social Progress*, p. 20. 同样可以比较 Henderson, *Supply and Demand*, pp. 3—5.

<sup>14</sup> 不难看出，在计划经济中，当国家接管一个产业时，正在做的事情实际上已被价格机制预先做掉了。通常人们所没有认识到的是，任何一个实业家在组织他的各个部门之间的联系时，也做着能通过价格机制完成的事情。因此，在德宾（Durbin）先生的回答中存在着这样的观点，那就是，他强调调包含在经济计划中的问题，而同样的问题必须由竞争性体制中的实业家来解决。（参见“Economic Calculus in a Planned Economy”, *Economic Journal*, December, 1936）这两种情况之间的重要区别是，由于企业代表了一个组织生产的更有效的办法，所以当企业自发地出现时，经济计划就强加给产业。在一个竞争性的体制中，存在着一个计划工作的“最优”数量。

<sup>15</sup> 比较 Harry Dawes, “Labour Mobility in the Steel Industry”, *Economic Journal*, March, 1934, p. 86. 他谈到，“对于零售商店和保险公司而言，起因于无须为生计奔波的愿望（这常常是工人生活的主要目标）而给业务熟练的人以较多的报酬是很困难的”。

<sup>16</sup> 尽管如此，这也全然不是虚构出来的。据说，一些小店主赚的钱就比他们的店员少。

<sup>17</sup> G. F. Shove, “The Imperfection of the Market: a Further Note”, *Economic Journal*, March, 1933, p. 116, note 1. 文中指出，这样的偏好可以存在，尽管他给出的例子几乎是与本文中给出的例子相对立的。

<sup>18</sup> N. Kaldor, “A Classificatory Note of the Determinateness of Equilibrium”, *Review of Economic Studies*, February, 1934. “对所有个人而言，所有相对价格都是已知的”，这是静态理论的一个假定。但这显然不是现实世界的真实情况。

<sup>19</sup> 厄舍（Usher）教授在讨论资本主义发展时注意到这种影响。他说：“部分成品不断的买和卖完全是浪费能源。”（*Introduction to the Industrial History of England*, p. 13）但他没有发展这种思想，没有思考买和卖的进行为什么依然故在。

化,但不可能消除这种成本。确实,当存在企业时,契约不会被取消,但却大大减少了。某一生产要素(或它的所有者)不必与企业内部同他合作的一些生产要素签订一系列的契约。当然,如果这种合作是价格机制起作用的一个直接结果,一系列的契约就是必需的。一系列的契约被一个契约替代了。在此阶段,重要的是注意契约的特性,即注意企业中被雇佣的生产要素是如何进入的。通过契约,生产要素为获得一定的报酬(它可以是固定的也可以是浮动的)同意在一定限度内服从企业家的指挥<sup>20</sup>。契约的本质在于它限定了企业家的权力范围。只有在限定的范围内,他才能指挥其他生产要素。

然而,利用价格机制也存在着其他方面的不利因素(或成本)。为某种物品或劳务的供给签订长期的契约可能是可以期望的。这可能缘于这样的事实:如果签订一个较长期的契约以替代若干个较短期的契约,那么,签订每一个契约的部分费用就将被节省下来。或者,由于人们注重避免风险,他们可能宁愿签订长期契约而不是短期契约。现在的问题是,由于预测方面的困难,有关物品或劳务供给的契约期越长,实现的可能性就越小,从而买方也越不愿意明确规定出要求缔约对方干些什么。对于供给者来说,通过几种方式中的哪一种来进行物品或劳务的供给,并没有多大差异,可对于物品或劳务的购买者来说就不是如此。但由于购买者不知道供给者的几种方式中哪一种是他所需要的,因此,将来要提供的劳务只是以一般条款规定一下,而具体细节则留待以后解决。契约中的所有陈述是要求供给者供给物品或劳务的范围,而要求供给者所做的细节在契约中没有阐述,是以后由购买者决定的。当资源的流向(在契约规定的范围内)变得以这种方式依赖于买方时,我称之为“企业”的那种关系就流行起来了。<sup>21</sup>因此,企业或许就是在期限很短的契约不令人满意的情形下出现的。购买劳务——劳动的情形显然比购买物品的情形具有更为重要的意义。在购买物品时,主要项目能够预先说明而其中细节则以后再决定的意义并不大。

我们可以将这一节的讨论总结一下。市场的运行是有成本的,通过形成一个组织,并允许某个权威(一个“企业家”)来支配资源,就能节约某些市场运行成本。企业家不得不在低成本状态下行使他的职能,这是鉴于如下的事实:他可以以低于他所替代的市场交易的价格得到生产要素,因为如果他做不到这一点,通常也能够再回到公开市场。

不确定性问题常常被认为是与对企业均衡的研究密切相关的。如果没有不确定性,企业的出现似乎是不可思议的。但是,那些认为支付方式是企业的特征的人(如奈特教授)——一个接受剩余的和浮动的收入的人保证那些参加生产的人有固定的收入——似乎提出一个与我们所考虑的问题无关的观点。一个企业家可以将他的劳务出售给另一个企业家以获得一定的货币收入,而他支付给雇员的钱则主要或完全是其利润的一部分。<sup>22</sup>重要的问题看来是,资源的配置为什么没有直接通过价格机制来完成。

另一个应该注意的因素是,有管制力量的政府或其他机构常常对市场交易和在企业内部组织同样的交易区别对待。如果我们考察一下销售税的课征就会看到,显然,它是一种有关市场交易而不是在企业内部组织的同样交易的税收。既然现在有两种不同的可供选择的“组织”方法——通过价格机制或通过企业家,那么这样的政府管制便会导致企业的存在,不然企业的存在就没有任何理由和目的。这为在一个专业化的交换经济中企业的出现提供了一个理由。当然,对于企业已经存在的情形而言,诸如销售税这样的措施只不过会使企业变得比原来更大。同样,意味着定量配给的配额和价格控制的办法对于那些为自己生产产品的企业是没有作用的,这等于给那些在企业内部组织生产而不通过市场的企业以好处,必然鼓励企业规模的扩大。但是,上述这些作为监督、管理的措施会导致企业的出现,这一点是令人难以置信的。然而,如果企业的存在没有其他理由,那么这些措施会产生这样的结果。

<sup>20</sup>对企业家权力没有限定是有可能的。这将是自发的奴隶制度。根据 Professor Batt, *The Law of Master and Servant*, p. 18, 这样的契约将是无效的,是不能执行的。

<sup>21</sup>当然,对于企业是否存在划出一条严格的界线是不可能的,指挥可以或多或少地存在。它与是否存在主人与仆人或委托人与代理人的关系这样的法律问题是相类似的。参见下文对这个问题的讨论。

<sup>22</sup>奈特教授的观点下面将更加详细地阐明。

因此，以上这些就是在一个通常被假定由价格机制“组织”资源分配的专业化交换经济中，诸如企业这类组织存在的原因。所以，当资源的导向依赖于企业家时，由一些关系系统构成的企业就开始出现了。

这种初具轮廓的观念看来会有助于对企业规模扩大或缩小的含义作出科学的解释。当追加的交易（它可以是通过价格机制协调的交易）由企业家来组织时，企业就变大；当企业家放弃对这些交易的组织时，企业就变小。由此产生的问题是，研究决定企业规模的力量是否有可能。为什么企业家不少组织点或多组织点交易呢？注意一下奈特教授的观点是有意义的：

效率与规模之间的关系是最严肃的理论问题之一，从本质上讲，就一个工厂的效率与规模之间的关系而言，其在相当程度上与其说是取决于智力的一般原理，不如说是取决于个人人格和历史机遇。但这个问题是至关重要的，因为垄断收益的可能性对企业不断的和无限的扩张提供了强有力的激励，而这种力量必然被随着企业规模的增大而使效率下降（在货币收入的生产中）的一些同样强有力的力量所抵销，所有这些即使在有限竞争时也存在。<sup>23</sup>

奈特教授似乎认为科学地分析企业规模的决定是不可能的。现在，我们将在上述企业概念的基础上，试图完成这个任务。

前已论及，企业的引入基本上是由于市场运行成本的存在。一个与此相关问题是（远非奈特教授所提出的垄断问题），既然通过组织能消除一定的成本，而且事实上减少了生产成本，那么为什么市场交易仍然存在呢？<sup>24</sup>为什么所在生产不由一个大企业去进行呢？对这一问题，看来确有某种可能的解释。

首先，当企业扩大时，对企业家的功能来说，收益可能会减少，也就是说，在企业内部组织追加交易的成本可能会上升。<sup>25</sup>自然，企业的扩大必须达到这一点，即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，或者等于由另一个企业家来组织这笔交易的成本。其次，当组织的交易增加时，或许企业家不能成功地将生产要素用在它们价值最大的地方，也就是说，不能导致生产要素的最佳使用。再者，交易增加必须达到这一点，即资源浪费带来的亏损等于在公开市场上进行交易的成本，或者等于由另一个企业家组织这笔交易的亏损。最后，一种或多种生产要素的供给价格可能会上升，因为小企业的“其他优势”大于大企业。<sup>26</sup>当然，企业扩张的实际停止点可能由上述各因素共同决定。前两个原因最有可能对应于经济学家们的“管理收益递减”的论点。<sup>27</sup>

上文已经指出这样一点：企业将倾向于扩张直到在企业内部组织一笔额外交易的成本，等于通过在公开市场上完成同一笔交易的成本或在另一个企业中组织同样交易的成本为止。

---

<sup>23</sup> *Risk, uncertainty and Profit*, Preface to the Re-issue, London School of Economics Series of Reprints, No. 16, 1933.

<sup>24</sup> 某些市场运行成本只有通过取消“消费者选择”才能消除，这些是零售的成本。可想而知，这些成本或许是如此之高，以致于人们被迫打算接受定量，因为获得的额外产品是相当于其选择损失的价值的。

<sup>25</sup> 该观点假定市场交易可以认为是均质的，显然，这事实上是不真实的。该含义下面考虑。

<sup>26</sup> 对于企业的不同规模生产要素供给价格的变化讨论，参见 E. A. G. Robinson, *The Structure of Competitive Industry*。有时据说，因为人们宁愿做小型的、独立性的公司的头，而不愿做大公司中某些部门的头，随着企业规模的扩大，组织才能的供给价格也增加。参见 Jones, *The Trust Problem*, p. 531, 和 Macgregor *Industrial Combination*, p.63。这是那些提倡合理化的人的共同观点。据说，大型的单位会更有效率，但由于少数企业家的个人主义精神，他们宁愿保持独立性而显然不管在合理化的可能之下他们的效率增加带来的高收入。

<sup>27</sup> 当然，这样的讨论是简单的和不完全的。更进一步讨论这个特殊问题，参见 N. Kaldor, “The Equilibrium of the Firm”, *Economic Journal*, March, 1934, and E. A. G. Robinson, “The Problem of Management and the Size of the Firm”, *Economic Journal*, June, 1934。

但如果企业在低于公开市场上的交易成本这一点上或在等于在另一个企业中组织同样交易的成本这一点上停止其扩张，在大多数情况下（“联合”<sup>28</sup>的情况除外），这将意味着在这两个生产者之间存在着市场交易，其中每一方都能在低于实际市场运行成本的水平上组织生产。如何解决这个悖论呢？为了便于说明，我们来举一个例子。假定 A 向 B 购买产品，且 A 和 B 都能在低于其现在成本的条件下组织市场交易。我们可以假定，B 不是组织生产的一个过程或阶段，而是组织许多个。假如 A 由此希望避免市场交易，那他将不得不接管所有由 B 控制的生产过程。除非 A 接管了所有生产过程，否则市场交易将依然存在，尽管市场上交易的是不同的产品。但我们前面已经假定，每一个生产者的扩张会导致效率降低；组织一笔额外交易的附加成本会上升。A 组织先前由 B 组织的交易的成本可能会大于 B 做这件事的成本。只有当 A 组织 B 的工作的成本不大于 B 的成本且数量上等于公开市场上完成同样交易的成本时，A 才会由此接管 B 的所有组织。可一旦市场交易变得经济时，以这样的方式（即在每一个企业中组织一笔额外交易的成本相等）将生产分开也是有利的。

直到现在我们一直假定通过价格机制发生的市场交易是同质的。事实上，没有一件事能够比我们现代社会中发生的实际交易更多样化了。这似乎意味着通过价格机制完成交易的成本是彼此差异很大的，而在企业内部组织交易的成本亦如此。因此，即使撇开收益递减问题，在企业内部组织某些交易的成本似乎也有可能大于在公开市场上完成交易的成本。这必然意味着通过价格机制完成的交易是存在的，但这意味着必须存在一个以上的企业吗？显然不是，因为在经济体制中，凡是资源导向不直接依赖于价格机制的所有领域，都能被组织到一个企业中去。本文早先讨论的因素看来很重要，尽管难以断言“管理收益递减”或要素供给价格上升是否看起来更为重要。

所以，当其他条件相同时，企业在如下情况下将趋于扩大：

1. 组织成本愈少，随着被组织的交易的增多，成本上升得愈慢。
2. 企业家犯错误的可能性愈小，随着被组织的交易的增多，失误增加得愈少。
3. 企业规模愈大，生产要素的供给价格下降得愈大（或上升得愈小）。

对不同规模的企业而言，除了生产要素的供给价格千差万别外，随着被组织的交易的空间分布、交易的差异性和相对价格变化的可能性的增加，组织成本和失误带来的亏损似乎也会增加<sup>29</sup>。当更多的交易由一个企业家来组织时，交易似乎将倾向于既有不同的种类也有不同的位置。这为企业扩大时效率将趋于下降提供了一个附加原因。倾向于使生产要素结合得更紧和分布空间更小的创新，将导致企业规模的扩大<sup>30</sup>。倾向于降低空间组织成本的电话和电报的技术变革将导致企业规模的扩大。一切有助于提高管理技术的变革都将导致企业规模的扩大<sup>3132</sup>。

<sup>28</sup>这个名词的定义下面将给出。

<sup>29</sup> N. • 卡尔多强调该问题的这个方面，见上书。E. • 罗宾逊已明确注意到它在上下文联系中的重要性，参见 *The Structure of Competitive Industry*, pp.83—106。该假定是，价格运动的可能性增加意味着在企业内部的组织成本的增加会大于在市场上进行交易的成本的增加，这是可能的。

<sup>30</sup>这似乎对说明技术单位是重要的，参见 E.A.G. Robinson, 同上书，pp.27—33。技术单位增大，要素集中程度增大，由此企业很可能变大。

<sup>31</sup>应该注意到，大多数创新将使组织成本和使用价格机制的成本发生变化，在这样的情形中，创新趋向于使企业变大还是变小将取决于这两种成本的相对影响。例如，假定电话降低使用价格机制的成本大于它降低的组织成本，那么它将对降低企业规模产生影响。

<sup>32</sup>对这些动态力量的说明是由莫里斯 • 多布提出的，参见 *Russian Economic Development*, p. 68。“既然企业的工作是在监督人员的鞭子之下被组织的，工人劳动的进一步结合便失去了其存在的理由，直到 1846 年以后它由强有力的机构来指导，这才得以恢复。”认识到由家庭制度到工厂制度的变迁并不单单是个历史的偶然，而是由经济力量决定的，这似乎很重要。事实表明，由工厂制度到家庭制度的变动是可能的，如俄国的例子，反过来也一样。价格机制不能运行是农奴制的本质。因此，那里不得不由一些组织者来指挥。

应该注意到，上面给出的企业的定义能被用于对“联合”和“一体化”<sup>33</sup>作出精确的解释。当先前由两个或更多个企业家组织的交易变成由一个企业家组织时，便出现了联合。当所涉及的先前由企业家之间在市场上完成的交易被组织起来时，这便是一体化。企业能以这两种方式中的一种或同时以这两种方式进行扩张。整个“竞争性产业的结构”便能用通常的经济分析方法来处理了。

### 三

前一节中所考察的问题并没有被经济学家们所完全忽视。现在需要考虑的是，为什么上述关于企业在专业化交换经济中出现的原因比其他已有的解释更可取。有人说，企业存在的原因可以从劳动分工中发现。这是厄舍教授的观点，这一观点已被莫里斯·多布先生接受和扩展。企业是“劳动分工日益复杂的结果……经济分工程度的增长需要一定的一体化力量，没有一体化力量，分工将导致混乱；而且正是因为分工经济中存在一体化力量，产业形式才富有意义。”<sup>34</sup>这一答案的结论是明显的。“分工经济中的一体化力量”已经以价格机制的形式存在了。经济科学的主要功绩或许是它已表明没有理由认为专业化必然导致混乱。<sup>35</sup>莫里斯·多布先生给出的原因因此是站不住脚的。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）。在奈特教授的《风险、不确定性和利润》一书中可以找到已有的说明这一事实的最有意思的（也可能是最广为接受的）理由。他的观点将详细说明如下。奈特教授从不存在不确定性的体制开始说明：

个体在绝对自由而没有合谋人的情形下的行动，应该是通过劳动的一级和二级分工及资本的使用等来组织经济生活，这在今天的美国已发展到广为人知的程度。能唤起人们想象力的基本事实是生产团体和行政机构的内部组织。当不确定性完全不存在时，每个个人都能够掌握有关势态的全部知识，任何责任管理的性质和对生产活动的控制就都没有必要了。甚至任何现实意义上的市场交易也将不复存在。未经加工的原材料和生产服务流向消费者将完全是自动的。<sup>36</sup>

奈特教授说，我们可以想象这种协调是“单靠试错法发挥作用的长期实践过程的结果”，没有必要“去想象每个工人处于与他人的工作有关的‘事先建立起的和谐’气氛中在恰当的时间里准确无误地做着恰当的工作。那里或许有旨在协调个人活动的管理者和监督者等”这些管理者仅承担单纯的日常职能，“没有任何性质的责任”。<sup>37</sup>

奈特教授接着说：

把不确定性即无知的事实和只靠判断而不靠知识进行行动的必要性——导入伊甸园式的情形中，其特征会完全改观……伴随着不确定性的存在而行事，行动的实际执行在现实意义上变成生活的次要部分了，而首要的问题和职能是决定做什么和怎样去做。<sup>38</sup>

不确定性的事实带来了有关社会的两个最重要的特征。

---

当然，当农奴制过时了，价格机制就能运转起来了。直到强有力的机构安排工人进入某一工作位置，它才替代了价格机制，而且企业再度出现。

<sup>33</sup>这常常被称为“纵向一体化”。联合实质上则是“横向一体化”。

<sup>34</sup>同上书，p. 10。厄舍教授的观点出现在他的 *Introduction to the Industrial History of England*, pp. 1-18。

<sup>35</sup> J. B. Clark, *Distribution of wealth*, p.19, 他谈到交换理论本质上是“产业社会的组织理论”。

<sup>36</sup> *Risk, Uncertainty and Profit*, p.267.

<sup>37</sup> 同上书，pp.267—8。

<sup>38</sup> 同上书，p.268。



第一，物品是为市场而生产的，其基础是完全非个人的需求预测，而不是为满足生产者自己的需要。生产者承担了预测消费者需求的责任。第二，预测工作和与此同时的对生产的技术指导和控制的大部分会进一步集中在一小部分生产者那里，由此出现了新的经济工作人员——企业家。……当存在不确定性时，决定做什么和怎么做的任务相对于其实施处于支配地位，生产团体的内部组织不再是无关紧要的事情和机械性的细节。决策和控制功能的集中化是亟需的，一个‘头领化’的过程不可避免。<sup>39</sup>

最根本的变化是：

在这种体制下，自信者和冒险家承担风险或保证动摇者和胆小鬼获得一定的收入，以此作为对实际结果进行分配的交换……出于人类的天性，我们知道，一个人保证另一个人行动的特定结果而没有赋予其支配他人工作的权力是不现实的和非常罕见的。另一方面，没有这样的保证，后者不会将自己置于前者的指挥之下……功能的多层次专业化的结果是企业和产业的工资制度，它在世界上的存在是不确定性这一事实的直接结果。

40

这些引语表明了奈特教授的理论的实质。不确定性的存在意味着人们不得不预测未来的需要。因此出现了一个特殊阶层，他们向他人支付有保证的工资，并以此控制他人的行动。他们之所以起作用，是因为良好的判断力通常与一个人对其判断力的自信心相联系<sup>41</sup>。

奈特教授似乎给自己留下了几个需要商榷的题目。首先，正如他自己指出的，某些人具有较好的判断力和知识这一事实并不意味着他们只能从亲自参加生产中获得收入。他们可以出卖建议和知识。每一个企业都买下了一大帮顾问的劳务。我们可以想象一个所有的建议和知识都是按需购买的体制。其次，通过与正在进行生产的人缔结契约而不是主动地参加生产也能以较好的知识和判断力获得报酬。商人购买期货即为一例。但这只不过说明，给予完成的某些行为以报酬保证而没有去指挥这些行为的完成，是完全可能的。奈特教授说“基于人类的天性，我们知道，一个人保证另一个人行动的特定结果而没有赋予其支配他人工作的权力是不现实的和非常罕见的”，这显然是不正确的。大部分工作是根据契约去做的，就是说，契约保证给缔约人的某些行为以一定的收益。但这并没包含任何支配。然而，这确实意味着相对价格制度发生了变化，并将出现生产要素的重新安排<sup>42</sup>。奈特教授提到的“没有这样的保证，后者不会将自己置于前者的指挥之下”这一事实与我们正在考察的问题无关。最后，值得注意的是，奈特教授认为“即使在不存在不确定性的经济体制中，仍存在协调者，尽管他们仅承担日常工作的职能。奈特教授迅速补充说他们将“没有任何性质的责任”，于是问题出现了：谁给他们报酬？为什么？奈特教授似乎从未说明价格机制被替代的原因。

#### 四

进一步说明这一点看来是重要的，那就是上述讨论与“企比成本曲线”的一般问题的相关性。人们有时假定，如果企业的成本曲线向上倾斜，在完全竞争条件下，企业在规模上会受到限制<sup>43</sup>；而在不完全竞争条件下，企业在规模上受到限制是因为当边际成本等于边际收益时，企业不愿意付出大于产出的生产代价<sup>44</sup>。但显然企业可以生产一种以上的产品，所以，

<sup>39</sup> 同上书，pp.268—95。

<sup>40</sup> 同上书，pp.269—70。

<sup>41</sup> 同上书，p. 270。

<sup>42</sup> 这表明，不存在企业的私人企业家制度是可能的。可以料想到，在实践中，企业家的两种职能，一种是通过预测需要和根据这样的预测的行动来现实地影响相对价格制度，另一种是按照既定的相对价格制度的管理：常常由同一些人来实行，可在理论上保持两种职能的分立性似乎是重要的。这一点下面将进一步讨论。

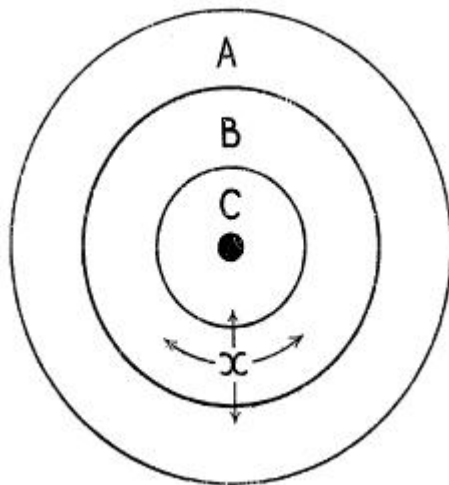
<sup>43</sup> Kaldor，同前引，和 Robinson，*The Problem of Management and the Size of the Firm*。

<sup>44</sup> 罗宾逊先生称这是残存着小企业的不完全竞争状态。



没有显而易见的原因说明为什么在完全竞争的情况下成本曲线向上倾斜和在不完全竞争的情况下，边际成本通常不低于边际收益的事实会限制企业的规模<sup>45</sup>。罗宾逊夫人<sup>46</sup>作出了仅生产一种产品的简单假定，但研究企业生产的产品种数是如何决定的，显然是重要的，同时，没有一种假定实际上只生产一种产品的理论会有非常大的实际意义。

有人或许会说，在完全竞争条件下，既然生产的每一种产品都能按照通行的价格出售，那么就没必要生产任何其他产品了。但这一说法忽视了这样的事实，那就是可能存在这一情况：组织一种新产品的交易较之继续组织老产品的交易成本要低。这一点可以用下面的方法加以说明。根据冯·屠能（Von Thuner）的思路，设想有一个小镇，是消费中心，还有一些产业分布在这个中心的周围。这些情况可用下图说明，其中 A，B，C 表示不同的产业。



设想一个企业家从 X 开始控制交易。现在，当他在同一种产品（B）上扩大其生产经营活动时，组织成本会增加，直到它等于邻近的其他产品的组织成本为止。随着企业的扩张，企业生产由此将从一种产品发展到多种产品（A 和 C）。这样处理问题显然是不全面的<sup>47</sup>，但对于表明仅仅论证成本曲线倾向于向上不能得出企业规模会受到限制的结论，则是必要的。至此，我们只考察了完全竞争的情况，而不完全竞争的情况似乎是显而易见的。

为了确定企业的规模，我们不得不考虑市场成本（即使用价格机制的成本）和不同企业家的组织成本，而后我们才能确定每一个企业生产多少种产品和每一种产品生产多少。因此，肖夫先生<sup>48</sup>在他的关于“不完全竞争”的论文中显然提出了罗宾逊夫人的成本曲线理论所不能回答的问题。上面提到的因素似乎是与此相关的。

## 五

现在唯一剩下的问题是，看一看已经发展起来的企业概念是不是与现实世界中的情况相一致。通过考虑通常被称为“主人与仆人”或“雇主与雇员”的法律关系，我们能很好地研

<sup>45</sup> 罗宾逊先生的结论，同上书，P.249，note 1。罗宾逊先生的结论似乎是定义错了。怀特先生的观点亦复如是，他说到：“企业规模在垄断竞争条件下受到限制是显然的。”（Horace J. White, Jr., “Monopolistic and Perfect Competition”, *American Economic Review*, December, 1936, p. 645, note 27）

<sup>46</sup> *Economics of Imperfect Competition*

<sup>47</sup> 就像上面已经表明的，区位仅仅是要素影响组织成本的一个方面。

<sup>48</sup> G. H. Shove, “The Imperfection of the Market”, *Economic Journal*, March, 1933, p.115。有关在边缘地区需求的增加与价格变化供给者影响的关系，肖夫先生问：“……为什么老企业在边缘地区不开分部呢？”假如这个观点在主题上是正确的，那么这是罗宾逊夫人无法回答的问题。

究现实中企业的构成问题。<sup>49</sup>这种关系的实质列举如下：

（1）仆人必须向主人或主人的其他代理人承担提供个人劳务的义务，而契约就是有关物品或类似物品的出售的契约。

（2）主人必须有权亲自或者通过另一个仆人或代理人控制仆人的工作。有权告诉仆人何时工作（在服务时间内）和何时不工作，以及做什么工作和如何去做（在服务范围内），这种控制和干预的权利就是这种关系的本质特征，它从独立的缔约人从仅向其雇主提供其劳动成果的雇员中区分出了仆人。在后一种情形中，缔约人或执行人不是在雇主的控制下做工作和提供劳务，而是他必须计划和设法完成他的工作，以便实现他答应提供的结果。<sup>50</sup>

由此可见，指挥是“雇主与雇员”这种法律关系的实质，这正是上文所提出的经济概念。巴特（Batt）教授的话是值得注意的：

代理人与仆人的区别并不是存在或不存在固定工资或由企业专门委员会决定的报酬，而是代理人有就业的自由。<sup>51</sup>

由此我们可以得出结论，我们给出的定义与现实世界中的企业是非常接近的。因此，我们的定义是现实的。那么，我们的定义能应用吗？答案显然是肯定的。当我们考虑企业应多大时，边际原理就会顺利地发挥作用。这个问题始终是，在组织权威下增加额外交易要付出代价吗？在边际点上，在企业内部组织交易的成本或是等于在另一个企业中的组织成本，或是等于由价格机制“组织”这笔交易所包含的成本。实业家们不断地进行实验，多控制一点或少控制一点交易，用这个办法来维持均衡。这就为静态分析提供了均衡状态。但显然，动态因素也是相当重要的。一般只有对引起企业内部组织成本和市场成本的变化作了调查，才能说明企业规模为什么扩大或缩小。我们因此有了滚动均衡理论。上面的分析也似乎澄清了运营（initiative）和管理之间的关系。运营意味着预测和通过签订新的契约、利用价格机制进行操作。管理则恰恰意味着仅仅对价格变化作出反应，并在其控制下重新安排生产要素。实业家们通常具有这两种功能是上面所讨论的市场成本的明显结果。最后，这样的分析就使我们更准确地叙述企业家的“边际产品”的含义。但对这一点的详细描述会使我们远远超出相形之下较为简单的定义和分类的任务。

（Coase, Ronald. [The Nature of The Firm](#). *Economica*, 1937, November: 386-495.

中译文选自科斯：《论生产的制度结构》，盛洪、陈郁译，上海三联书店 1994 年版）

## 扩展阅读文献

1. 阿奇博尔德：《厂商理论》，载《新帕尔格雷夫经济学大辞典》（第 2 卷）第 381—387 页，范家骧译，经济科学出版社 1992 年版
2. 陈郁编：《企业制度与市场组织：交易费用经济学文选》，上海人民出版社、上海三联书店 1996 年版
3. 格罗奈维根编：《交易成本经济学及其超越》，朱舟等译，上海财经大学出版社 2002 年版

---

<sup>49</sup> “雇主与雇员”的法律概念和企业的经济概念是完全不同的，因为企业含有由别人的财产或他们的劳动控制的意思。但这两个概念的一致性是完全存在的，因为在评价经济概念的价值时，法律概念的检查是有意义的。

<sup>50</sup> Batt, *The Law of Master and Servant*, p.6.

<sup>51</sup> 同上书，p.7。

4. 张五常：《经济解释：张五常经济论文选》，易宪容等译，商务印书馆 2000 年版。特别是《企业的合约性质》一文值得认真阅读。
5. 梅纳尔编：《制度、契约与组织：从新制度经济学角度的透视》，刘刚等译，经济科学出版社 2003 年版
6. 迪屈奇：《交易成本经济学：关于公司的新的经济意义》，王铁生等译，经济科学出版社 1999 年版
7. 周其仁：《产权与制度变迁：中国改革的经验研究》，社会科学文献出版社 2002 年版
8. 普特曼、克罗茨纳编：《企业的经济性质》，孙经纬译，上海财经大学出版社 2000 年版