#### 《微观经济学新论》读书笔记

#### 姓名：马驰 学号：218125300189

为什么会产生新制度经济学？它与新古典经济学的区别是什么？有哪些改进的地方？

# X效率（非配置效率）。

## 什么是X效率？

X效率是指人们在生产活动中发现的与配置效率不同的一种导致低效率现象的原因，即非配置效率，由于人们最初对这种效率的性质还不了解，所以称为X效率。

## 为什么会提出X效率？

传统微观经济学中只研究物与物的关系、人与物的关系，而忽略了人们之间的相互作用及其影响。但事实是，个人的目标与企业的目标不一致，人们并不总是尽心尽力的工作，企业的成本也并非总是最小化，常常存在只要稍加努力便可增加的产出，因此提出了与配置效率不同的非配置效率，即X效率。

## 为什么会产生X效率？

对于X效率为什么会存在，莱宾斯坦讨论了四个原因。首先，劳动合同天然不完整，劳动的绩效不可能规定得清清楚楚，员工的劳动成果也难以完全量化，这就让劳动者可以在一定范围内决定自己的努力程度。其次，生产函数并非是完全确定或已知的，厂商在实际生产过程中，花费同样多的投入通常会得到许多不同的产出率，生产函数不能精细确定而会存在一个浮动区间。再次，管理投入并不是通过市场交易得到的，也不是所有的购买者都能够平等的获得的，即使在一个组织得很好的市场里，管理人员的知识、能力、投入的程度和工作绩效也不是事先就知道的，而这些对X效率的决定作用十分重要。最后，相比于竞争，厂商更可能彼此效仿，在竞争的环境中，厂商可能会尽力按照它的生产函数进行生产，尽可能使它的生产成本达到最低水平，但在现实中，厂商不总是处于竞争的环境中，厂商之间的效仿会使个人和企业都不会尽力工作。

## 新制度经济学派对X效率做了哪些更合理的解释？

1、科斯从产权的角度修改了新古典的假设条件，提出了交易成本理论，就等于引入了新的约束条件并得出了新的效率解。

2、运用产权理论对资源配置低效率提供了有力的解释。X效率理论的一个主要观点是，员工的努力是不确定的，这是造成X低效率的主要原因。这一结论本是正确的，但是莱宾斯坦在这一可观察指标的背后分析的却是人们完全的心理动因和行为，难以进行决策和政策设计。根据产权理论，产权与资源和技术是不可分的，它直接影响社会中决策者选择机会的多寡。产权制度的任何变化都将对资源的配置、所生产商品的构成和收入分配等产生具体的和可预测的影响。

3、契约理论对合同关系发生的效率问题给予解释和分析。合同和合同订立过程是现代制度经济学的一个研究核心。X效率理论认为，合同是不完全的，因此雇员和经理的努力与企业对劳动的投入是不一致的，努力是一个由雇员决定的变量。企业和雇员的最大化行为会导致囚徒困境解，只有靠重复博弈或习惯均衡才能走出囚徒困境。所以，X效率理论未能从合同本身的研究视角寻找问题的答案。而合同理论对经济过程做出更现实的分析，认为合同是交换权利束的有效方式。

4、激励理论从委托代班关系和激励机制设计的角度对如何提高、效率进行了有效努力。X效率理论认为，导致X效率的主要因素是雇员的动机(内部激励)和市场的压力(外部激励)。那么，关于X效率理论的发展自然也就应该围绕雇员的动机行为分析和市场竞争力的改善这两个角度进行拓展。但他并没有这样继续研究下去。激励机制设计理论则从最优契约的实现入手，切实说明了有效激励、提高代理效率要满足的条件：第一，要求委托人与代理人共同分担风险；第二，能够利用一切可能利用的信息，井以此为基础设计契约；第三，在设计机制时，其报酬结构要因信息的性质不同而有所不同，委托人和代理人对未能解决的不确定伯因素和避免风险的程度要十分敏感。

## X效率的局限

Ｘ效率理论只是着眼于分析雇员的动机（内部激励）和市场的压力（外部激励），而对人们动机后面的深层制度因素没有作进一步研究。在此之后发展起来的交易成本理论破解了市场无效的奥秘，产权理论对低效原因做了深入解释，不对称信息和契约理论从合同设计上解释和探索提高Ｘ效率的方式，产业组织理论则从成本和效用的角度分析了垄断企业的低效率问题。与这些理论相比，Ｘ效率理论显得较为单薄了。

# 交易费用论

长期以来，企业都被当做是一个已经存在的事实，被认为是经济学研究的基本前提和基本单位。企业的职能就是在既定的生产技术水平下，按给定的投入产出生产函数把各种要素进行加工组合，使之转换成产品以提供给市场。因而市场才是新古典经济学研究的对象。新古典经济学在充分揭示市场机制对资源配置作用的同时，忽略了对企业自身的研究，以致在资源配置的理解上造成了某些偏颇，似乎市场机制是唯一的资源配置机制，资源的流动和协调完全依赖于价格机制。罗纳德·科斯发现，既然资源可以由市场机制来调节，为什么生产不可以在没有组织的情况下进行？为什么要有企业这种组织？企业的规模为什么变化？企业的边界由什么决定？

## 企业为什么会存在？

关于企业为什么会存在，科斯提出了以下假说：企业与市场是两种虽有不同，但又可以互相替代的制度安排。市场上的交易是由价格机制来协调的，而企业则将许多原来属于市场的交易“内化”了。例如：市场机制可以利用劳动力价格来调整资源在不同部门、不同生产岗位的分配，即资源配置可以由看不见的手指挥，接受不自觉力量的指导。这种功能在企业中也存在。如果成立了企业，劳动力的配置就被内化了。劳动者成为企业的雇员，服从企业的调配，而不是接受价格涨落的支配。企业不同于市场的地方就在于它以行政命令、以组织指挥取代了价格机制，成为资源调配的力量。

既然企业和市场是可以互相替代的资源配置机制，那么为什么会有企业取代市场，由行政命令取代市场的自组织？科斯认为，决定因素是交易费用。交易费用即在交易过程中发生的费用，它包括“发现相对价格的工作”、谈判签约，监督履约的费用。信息产业的发展可以减少交易费用，但不可以消除它。人们之所以选择企业的形式，以组织替代市场，是因为利用价格机制是有成本的，而利用企业这种组织可以节约交易费用。

## 如果企业能无限的节约费用，那么企业为什么没有无限扩大？

如果企业能无限制地节约费用，那么追求最大利润的企业家就会不断地减少交易，不断地将市场活动内化为企业内的活动，企业的边界就会无限地扩大，最终替代市场机制，使整个经济体系变成一个大的企业，像理想化的中央计划经济一样。而现实是，市场机制与企业组织并存，企业并没有无限扩大。那么就应当解释，是什么因素决定企业的边界，企业在什么情况下会停止继续扩大。科斯认为，这仍然要到运行费用中找答案，交易费用实质上是市场运行费用。企业运行也是有费用的，这种费用可以归结为组织费用或管理费用。企业的生产要有人组织管埋，企业要有人进行经营决策。这些过程中花费的人力，物力．财力都可视作组织管理费用。组织管理费用随着企业规模的扩大而变化。当企业扩大到一定程度以后，继续内化市场交易新增的成本即边际组织管理费用会不断增厉。虽然信息系统的改进、企业内部空间布局和组织机构的合理化可以相对降低组织管理费用，但是它们只能推延边际组织管理费用上升的出现，而不能改变这一趋势。随着企业规模不断扩大，或迟或早总会达到这样一点：由市场机制来进行一笔交易所花费的交易费用与由企业内化这一活动所付出的组织费用相等，即边际交易费用＝边际组织费用，企业节约的交易费用正好为管理费用的增加所抵消，企业就会停止扩大其边界。

## 交易费用是什么？

科斯在提出交易费用时，实际上使用了两种不同的概念。他一方面对交易费用给出了一个描述性定义，指出交易费用是与发现交易对象、发现相对价格、讨价远价、订立契约和执行契约有关的费用，但同时他还将交易费用看作是运用市场机制的费用。1969年，阿罗在研究保险市场逆向选择行为和市场机制运行效率问题时，正式肯定和发展了科斯的后一种意见，明确指出交易费用就是市场机制的运行费用，甚至把交易费用进一步归结为利用经济制度的费用。这是对交易费用的最高慨括，使得交易费用概念的外延迅速扩展。

张五常认为交易费用是对劳动贡献进行计量所花费的成本。

## 交易费用为什么产生？

关于交易费用为什么产生，威廉姆森提出了以下几点假说：（1）人的理性是有限的。有限理性是针对传统经济理论中“经济人”的假定而言的。传统理论假定人们能够在给定的条件下作出充分合理的决定。其实在现实中，人们的理性受到信息传播能力、传播效率和接受信息的能力等因素的限制，不具备作出充分合理决策的条件。因此人只具有有限理性。有限理性限制了人们对环境和条件作出合理的反应，市场机制“看不见的手”的自发调节作用就受到了限制。若要提高理性程度，必须得到充足信息，便要付出更大的交易费用。所以本质上是交易费用限制了市场机制的作用。（2）未来是不确定性的。不确定性是绝对的、常见的，不确定性增加了交易的风险。气候、交通、合同执行人事变动、破产、价格变动、政府政策法规变更、政治形势等都是造成不确定性的因素。总之，由于未来不确定，人的理性有限，不能预料到未来变化，因而不可能制订完备的契约。在形势变化时，需要修订契约，以防止机会主义行为发生。可能的不确定因素越多，合同条款越细，签约的时间越长，交易费用越高。威廉姆森更多地注意到，不确定性不仅意味着增加谈判的难度和费用，而且包括谈判失败的可能性，这就是人们在使用市场机制时会遇到的麻烦，也就是市场机制的失灵。人的理性有限和不确定性的普遍存在，导致了契约的不完备，进而影响到交易的有效性。（3）人们存在机会主义倾向。威廉姆森假设，人们在经济活动中总是尽最大能力保护和增加自己的利益，自私且不惜损人，只要有机会，就会损人利己，这就是机会主义。这一分析与斯密不同。斯密只看到人的利己心，认为市场机制可以巧妙地利用人们的利己心，把人们增加自己利益的行动引导到增加社会福利的方向上来。斯密设有谈到人们利己心中损人的方面。在损人利己的情况下，市场机制原先会有的“看不见的手”的作用就会受到限制。而威廉姆森认为，人们机会主义本性增加了市场交易的复杂性，影响了市场的效率。交易的双方不但要保护自己的利益，而且随时要防范对方机会主义的行为，甚至还要防范同行的侵权行为。交易过程中发生在商检、公证、索赔、防伪中的费用即交易费用就会增加。（4）资产专用性投资引发的垄断或套牢问题。资产专用性是指为了执行某种具体交易而进行的耐久性投资。一旦初始达成的交易没有到期就提前结束，这种资产故用于其他用途或由其他人使用，那么其价值就会大打折扣，也就是说发生在这种投资上的机会成本要低得多。因此专用性资产是一种沉没成本。尽管在交易之前，市场是竞争性的，可以有多个交易对象供选择，但是一旦交易发生，作出资产专用性投资的一方在就会在持续的交易中处于被“垄断的”交易对手“套牢”或“敲竹杠”的不利地位，因为资产的专用性导致其产品不能转向别的买者或转向别的买者时价格会低许多。这就为对方实施机会主义行为提供了可能性。如果专用性资产投资方预见到对方在事后可能发生机会主义行为，那么他事先就会减少专用性资产投资，这就导致事前投资扭曲。

## 交易费用论有哪些应用？

在纵向一体化理论、技术转让理论、跨国公司理论以及比较制度分析等方面，交易费用论有广泛的应用。

### 理解纵向一体化

在交易费用论出现以前，纵向一体化早就出现了，这一现象主要从技术因素和市场垄断性两方面加以解释。从技术方面所作的解释，主要是注意到许多产品存在着相互之间紧密联系的多道工序。为了技术上更加可行，经济上更加节约，故产生了把原来属于不同企业的上下工序归入一个企业的变化。在交易费用论出现以后，威廉姆森等人用交易费用论的方法重新解释纵向联合现象。他们认为，纵向联合的基本原囚仍是为了节约坝有的和潜在的交易费用，前面所说的传统解释也都可以用交易费用论重新加以概括。威廉姆森认为，纵向联合的关键因素是资产的专用性，资产的专用性趟强，资产可适用的范围越狭窄，当产品市场或原料市场出现问题时，企业遇到的麻烦就越大。例如，炼油厂的设备可能只适用于生产某种类型的原油，比如墨西冒石油，而不能生产其他来源的石油，因为他们含蜡含硫的成分不同，这种资产对墨西和石油就有很大的依赖性。一旦墨西哥石油供应商“卡脖子”，索取高价，炼油厂就会陷人困境。为了摆脱困境，炼油企业须与原料生产商进行交涉、谈判，花费很大的费用，还要冒谈判不成的风险一一要么被迫接受高价，要么重新设计新的炼油设备，使它能加工其他来源的石油。这时不论采取何种方式，炼油企业都会遭受很大掩失。

### 解释技术转让

技术转让所发生的交易费用是与技术的复杂程度和转让技术（包括传授技术〉的复杂程度相联系的，而后者又与技术的存在形式相联系。技术有物化的与非物化的之分。一般来说，物化的关术容易转让，交易费用也低；非物化的技术转让相对复杂。非物化的技术又分为可用文字表述的和不易用文字表述的。可用文字表述的较为简单，如说明书．计算机软件．图表等可供引进方自己解读，转让方不必付出更多的转让费用。不可用文字表述的技术就复杂了，它包括技术训练，操作培训，有些必须凭经验熟能生巧，不可短期速成，这样技术转让费就高了。引进国技术水平的高低也会影响转让的交易费用，技术水平越低，转让的交易费用就越高。技术转让费的高低汪定了拥有技术专利的公司处置技术使用权的方式。技术越复杂，越难文字化，转让的交易费用越高，公司就越有可能以直接设厂投资的方式转让技术，而技术简单、易于文字化．转让费低的，公司可以出让技术使用权的方式将技术“卖”给其他企业。投资设厂是企业内部技术转移，所技术出让是市场交易，问题的实质仍是在“依赖市场”还是“由企业内部组织”这两者之间做出选择。以直接设厂投资的方式转让技术，就证朋了杨小凯的假说一一企业是将交易效玄低的活动卷人分工，却不要对这些活动的投入和交出直接定价丁。

### 说明跨国公司现象

交易费用论用得最多也是最成功的是对跨国公司的组织结构与织织行为的研究。研究跟国公司时人们首先要回答的一个问题是，人们为什么要进行跨国直接投资。跨国公司之所以在国际竞争中发展起来，是因为这些公司多半拥有多种竞争优势，包括先进技术．优良品牌．有效率的组织，集资手段和销售网络。这些优势不仅可以在本国市场上发挥，而且可以在国际市场上发挥。这就是跨国公司产生的动力。问题在于科斯早年提出的观点：为什么要组织企业而不是直接利用市场来实现这些优势？即为何不能直接出售先进技术，市场信息和销售网络？这些优势我们可概括为无形资产。交易费用论的解释是：无形资产的国际转计费用高昂，海外直接投资更为可取。

# 产权理论

## 产权制度为何产生？

西方学者常用契约论来说明产权的起源。他们设想了一个不存在政府和法院的世界，产权制度从无到有建立起来。在这个世界上，人们以耕地为生。虽然有道德规范存代，但是不能完全阻止侵占他人土地和土地产品的行为。因为缺乏相关的法律和法律系统，防御侵占．侵犯的工作及其成本只有由土地耕种者自己米承担。防御的方式主要是靠武力。武力设施和武装防御是要花费代价的，既花费人力又花费财力，无论对于个人还是对于社会来说，都是资源的耗费，是一种捞失。为了避免损失，人们会寻找比武装更节约的办法来保障土地使用的安全件。一种可能的办法就是依靠法律建立产权制度。现行这一制度的费用或代价小于每个私人单独使用武装来保护土地所有权的成本总和。可以设想，如果每个土地占用者向某个机构交纳一定的税费，供养这个机构，让它以大规模武力的方式操作这种产权制度，那么由社会统一建立并运作强制的防御系统来保护私人土地所有制可以获得明显的规模效应。用在防御系统和产权制度上的资源耗费，比私人分散防御的资源耗费少得多。人们很快就建立这样的机构——政府达成了一致意见，同意由它维护所有者的产权，于是政府就作为人们谈判的结果建立起来了，产权制度因此而获得保障。这一思想试验不过是有关国家形成的契约论解释的翻版。也许它并不能真实地说明产权制度产生的历史过程，但是它包含着对产权功能的解释，它从逻辑上说明，产权或产权制度，作为一种社会安排，它具有节约费用的作用，即以低费用的方式解决了人们在使用资源中的冲突。

## 产权如何界定？

首先，在界定产权的过程中，个人占有的行动是最领先的。我们无法找到使得财产权利和产权制度诞生的亚当和夏娃。但是从逻辑上说，不难知道产权制度的产生与个人的直接行动有关。个人要求得到自己行为的回报，这是天则。在正式的产权被界定之前，人们就以自己的行动开始界定产权了。“当所有权属于公有时，通过实际使用资源就能获得独占权”。当个人之间为争夺更加稀缺的资源发生冲突时，集体的协调和政府或法律的干预和裁决才起作用。从这个意义上，巴泽尔明确说，产权是个人努力、他人争夺与政府保护的函数。而在界定产权的过程中，个人往往是最积极的力量。个人比政府具有比较优势，实际上承拔了大部分活动。巴泽尔认为，在产权界定中，法院，法律的确起到重要作用，但是仍有大量的产权界定丁作不是画法院声接完成的，私人之间订立的合约起着实际的作用。法院常常只是以普通法为依据，对谨慎拟定的私人合约起着保证．支持作用。如果抒行合同中逼到纠纷，提出诉讼，法院才会出面裁决。在订立新合同时，订约人有充分的选择余地，将自己的意愿纳入合吉。只要合同不违背法律的基本原则，法院就会尊重和支持这些新的约定。所以说，在界定产权的过程中，个人的作用极为重要。界定产权的力量与其说来自法律，不如说来自于与企图争夺产权的“他人”作斗争的个人，而这些个人受到来自产权预期收益的充分激励。

其次，民间就产权的协议和对财产纠纷的调整常常作为非正式的安排来起作用。

最后，国家立法和政府确认是正式的安排，同时也是最权威的安排。

## 产权制度对经济增长有什么贡献？

有效产权制度是经济增长的关键。经济增长主要是依靠为追求自身利益而从事创新活动的人们推动的。社会必须设计出一种机制，使经济活动的社会收益率接近私人收益率，以便促使人们从事社会所需要的经济活动。在现实经济生活中，私人收益小于社会收益，或私人成本与社会成本之间常常出现不一致。第三方未经同意便会获得某些收益或付出某些代价，这就是传统经济学中所说的外部效应（包括外部经济与外部不经济）。第三方未予支付就得到额外的好处，对从事这项活动的人来说，意味着他的活动给社会带来的全部收益大于自己从这项活动中得到的收益，这就是外部经济；第三方未加补偿而为别人某项活动支付了额外的代价，对从事这项经济活动的人来说，他个人不仅为这项活动支付了费用，而且同时还让别人付出了代价，社会成本超过了私人成本，这就是外部不经济。如果产权制度没有确定或被实施，便会出现外部经济与外部不经济，“公地的悲剧”就是典型的外部不经济的例子。当某种经济活动的私人收益大大低于社会收益时，人们就缺乏足够的兴趣和动力经常从事这样的活动，以至于使这种活动的数量和规模达不到社会需要的水平。更为严重的是，当私人成本超过私人收益时，个人常常不会去从事这项对社会来说可能极为有利的活动。只有当产权制度建立并实施以后，产权所有者能够充分享受其经济活动的收益时，人们才有动力去从事这样的活动。

# 企业理论

## 企业的性质是什么？

对企业的性质有许多不同的理论解释，这些解释主要分为以下几种：

### 交易费用学派的解释

科斯认为企业之所以存在是因为市场运行具有交易费用，当市场交易成本大于企业组织成本时，资源配置就会以企业这种经济组织来进行。正是由于市场的运行是有成本的，故通过形成一个企业并允许某个权威来支配资源，可以将交易内部化，以一个长期契约替代一系列短期契约，减少契约数量，简化契约调整过程，节约交易费用。科斯还指出企业的运转也是有组织成本的，当企业规模持续扩大时，管理的边际收益递减、要素供给价格上升等因素使得组织的交易费用增加，进而限制了企业的扩张边界。科斯在比较、权衡市场和企业两种交易费用的基础上提出，“企业规模的界限应该定在其运行范围扩展到企业内部组织附加的交易费用等于通过市场或在其他企业中进行同样交易的费用的那一点上。”科斯首次将交易费用概念应用于经济分析当中，引发了现代经济学的新制度主义革命，极大地扩宽了经济学的研究视野，深化了人们对企业性质的认识。沿着科斯的研究轨迹，一些交易费用经济学的后继学者发表了大量有价值的学术文献，从多种角度对企业的性质提出富有启发性的解释。

张五常认为，企业并不是用非市场方式代替市场方式来组织分工，而是用要素市场代替中间产品市场，只有当中间产品的交易费用高于用来生产此种中间产品的要素交易费用时，企业才会出现。按照张五常的观点，企业的产生需要生产要素所有者与代理人达成某种契约安排，根据这项安排，要素所有者以让渡要素使用权为代价获取一定的收入；代理人或企业家则根据要素使用权而非市场价格来指挥生产活动。那么生产要素所有者为什么会自愿放弃他的权利而听任一只看得见的手的摆布呢？对此，张五常遵循科斯的研究思路，认为在缺乏企业的情况下，要素所有者直接将自己牛产的产品部件和组成部分出售给消费者会产小高昂的交易费用，这时会存在索取价格超过应得价格的情况，以至于代理人的仲裁必不可少。正是因为要素所有者与消费者的直接交易存在高昂的费用，为实现投入的收益，要素所有者就会放弃要素的使用权，通过某种契约安排的方式将该权利让渡给代理人或企业家，这时候企业则得以产生。企业组织生产依然要依赖市场上的价格信号，区别仅仅在于，由于市场交易费用的存在，现在的要素市场和产品市场发生了分离。故而，在张五常看来，“企业”并非为取代“市场”而出现，而仅仅是用高效的市场代替低效的市场，即“一种契约形式取代另一种契约形式”。

### 产权学派的解释

阿尔钦等人认为，企业实质上是一种适应“团队生产”方式而通过契约建立的组织。企业的产生主要是由于单个的私产所有者为了更好地利用他们的比较优势，采用专业化原理进行合作生产，从而使得合作生产的总产品大于他们分别进行生产所得出的产出之和，这样一来每个参与合作生产的人的报酬也比各自生产时要高。但是在团队生产中，一种产品是由若干个队成员协同生产出来的，每一个成员的各自贡献不可能廉价地观测和精确地分解，因此无法做到报酬支付与队员的边际产品相一致，这种贡献与收益的不对称很容易滋生队员的偷懒动机和“搭便车”行为，降低了经济组织的效率。一种可能的解决办法是通过市场机制来实现有效掠制，即假定在团队之外有一些潜在的竞争者，倘若团队中部分成员有偷懒的企图就要面临被替代的可能，从而达到克服机会主义行为的目的。但是，阿尔钦和德姆塞茨认为，一方面通过市场机制克服偷懒的成本可能很高，另一方面偷懒的动机不可能被根除，潜在竞争者一旦进入团队又会滋生出新的偷懒行为。因此，要想臧少偷懒必须依赖于适当的产权结构安排，这就要求合作成员之间达成协议，由某人专门从事监督其他成员的工作；而且为使监督者施行更有效的监督，合作成员就必须将企业的剩余索取权交给监督者。这样一来，团队成员生产越有效率，监督者的剩余越多，从而越有动力监督团队成员的投人绩效，这又反过来促进团队生产的效率，形成良性循环。这个获取剩余收人的人就是企业家，所形成的生产方式便是经典意义上的资本主义企业。

## 企业有哪些组织结构？

### H型结构

H型结构较多的出现于由横向合并而形成的企业中，它是现代企业成长中第一次重要的组织创新，能够对合并之前有较大独立性的企业的经营活动进行更有效的控制。

### U型结构

U型结构是一种以权力集中于企业高层为特征的管理体制，企业内部按照职能的不同划分为若干部门，并由企业最高层管理者统一协调控制。实行这种集权式的管理结构，一方面有利于企业根据总体经营战略，集中有限资源，实现规模经济，避免资金的分散使用；另一方面有利于紧密协调原材料供应、产成品制造以及市场销售等各个环节，克服市场交易存在的高额的交易费用，以期实现分工与协作的统一。U型结构也有其明显弱点。首先，决策权高度集中使高层管理人员陷于日常经营工作，无法将精力集中于公司的长远规划和全局性事务，而高级主管如果走向另一极端，即不抓日常经营管理，又会因管理跨度过大而不能做到对经营活动和绩效心中有数，最终可能导致管理失控；其次，分工负责职能部门的各个高层经理人员往往从部门利益出发制订和评价公司战略，本位主义严重，这会使局部利益偏离整体的利润最大化目标；再次，中层管理者缺乏决策自主权，不利于发挥他们经营的主动性、创造性，使其不能专心致力于生产和销售的管理和协调；此外，这种集权管理体制降低了信息获取和传输效率，尤其是大型企业更是不能对市场需求的变化作出迅速的反应．因此需求的任何急剧变动都可能造成存货的过剩或短缺。

### M型结构

M型结构就是把企业划分成若干个相对独立的事业部。通常事业部按产品、商标或地区来设立，它们是自主经营、独立核算的利润中心，在不违背总部长远规划和统一战略的前提下，拥有广泛的生产、销售、财务等方面的自主权。其特征和优点在于：①事业部被赋予广泛的日常经营自主权，成为独立核算的利润中心，有利于调动中层经理人员的经营热情和创造性，公司总部可以通过市场信息和事业部赢利水平较为科学地考核中层管理者的业绩；②公司总部可以摆脱日常经营事务的缠绕，专心于思考和解决企业全局性的战略问题，如企业发展方向的选择、重大技术革新、全局性新市场的拓展、企业的资本运营、各事业部领导人的选拔等，这一方面有助于企业总体绩效的优化，另一方面也避免了总部直接干预事业部的具体经营活动；③借助于庞大的咨询机构和财务机构，企业总部可以控制各分部的短视行为和本位主义，更好地发挥协同功能，确保企业总体目标的实现。

## 利润最大化假定是否还应保留？

新古典经济学假定，利润最大化是厂商的基本行为目标，而利润最大化是靠边际计算来实现的。这一假定与现实之间存在差距。事实上，厂商并不是根据边际成本与边际收益相等的原则来行事的，而是按照直觉和经验来做事的。边际分析在于解释企业的行为趋势，它所预测的只是环境的变化如何影响企业行动的变化。自然会选择能够保证新古典预测的产业行为趋势将会发生，但是不能确保每一个生存下来的企业个体都能获得最大化利润。无论企业是否致力于使利润最大化，经济的自然选择将确保，每一个生存下来的企业个体都表现出与“利润最大化”相一致的行为。这些解释使得利润最大化假定得以保留。

# 公司的产权与治理机制

## 公司治理的理论基础有哪些？

### 委托代理理论

委托代理理论认为，公司治理研究的是公司中两权分离所广生的代理问题。基本的代理问题发生在委托人和代理人之问，委托人委托代理人根据委托人的利益从事某些活动，并相应地授予代理人某些决策权，这就构成了委托代理关系。采取行动的是代理人，而委托人的利益则依赖于代理人的行为。但由于委托人和代理人的利益并不一致．代理人的“经济人”本性和对自身利益的追求使其不可能总是按委托人的利益行事，而是在代理行为中常常违背委托人的利益。而且，在代理人的才能和代理人所付出的努力方面，委托人和代理人之间存在着信息不对称，代理人有动机故意隐瞒或歪曲信息来使自己获利，由此便产生了代理问题。

### 不完全契约与产权理论

哈特认为，公司治理在完全契约的环境中不存在问题，此处的公司治理是指剩余控制权的分配，当契约失灵时由谁控制资产。哈特从不完全契约出发，推导出所有权的本质是剩余控制权，因此公司治理就是研究企业这种资产的剩余控制权归谁所有的问题。如果拥有权力的人过多，那么这种权力就成了“公共产品”，在行使权力的过程中，搭便车等问题便会出现。因此，每个企业都有一套制度来规定“所有者”如何行使他们的集体权力。但这种集休决策过程是有成本的，而且如果所有者之间发生利益冲突，协调成本就更大。根据科斯定理，当存在交易成本的时修，产权的不同配置会影响效率。汉斯曼从交易成本的角度出发，提出了控制权分配的另一条原则：行使控制权成本低的群体应该拥有控制权。

### 利益相关者理论

利益相关者理论兴起于20世纪80年代。按照通行的说法，公司的利益相关者包括股东、雇员、贷款人、供应商、客户等，甚至还要包括社区居民。利益相关者理论认为，公司不仅仅是为股东利益最大化服务，还应为所有利益相关者创造财富服务，这就要求利益相关者享有参与公司治理的权利。有的学者甚至提出，公司的董事会是所有利益相关者的共同委托人，应该直接把董事会席位分配给各个利益集团。但实际上，不少持该理论的学者的观点不过是一种政治倾向的反应，对该理论做出系统阐述的主要有布莱尔和威廉姆森。布莱尔从“公司最大化财富创造”出发，认为应广泛授予控制权以激励利益相关者进行专业化投资。而哈特则从“防范事后风险”出发得出结论——公司专用性资产的所有者应该拥有控制权。可以看出，他们分析的角度虽不相同，但得出的结论基本相似。但是，即使不考虑控制权分散所带来的行使权力的成本，他们把所有权当作公司治理的唯一手段，就忽略了企业内部所使用的更为丰富的治理机制，难免有失偏颇。因此，相对而言，威廉姆森对这一问题的分析就显得更加完善一些。威廉姆森把公司的利益相关者视作与公司进行交易的人，这样就可以应用他的交易成本理论来研究公司治理。交易的关键因素是资产专用性：如果交易使用的是通用资产，那么市场治理就足以解决问题；而如果交易涉及专用资产，交易者就会面临利益被侵占的风险，那么就需要某种治理机制来进行保护（而不是简单地授予控制权）。因此，公司治理问题就可以转化为交易的治理。

## 公司治理机制有哪些？

公司治理机制主要分为外部治理机制和内部治理机制。内部治理机制涉及大股东、董事会、经理人，外部治理机制涉及外部市场、机构投资者和银行。这里主要写了内部治理机制。

### 大股东与公司治理

大股东可以更积极地去监督管理者，但同时大股东又经常会与管理者合谋侵害小股东的利益。如果公司的股权结构相对集中，存在数个相对控股的大股东时，对经营者的监督就会比较有效。大股东的数量有限，他们在监督经理时很容易步调一致，以解决搭便车间题。而且，如果经营者偏离了股东的利益目标，大股东由于持股比例大，承担的损失也多，所以，大股东有更大的动机去监督经营者。另外，绝大部分国家的法律都支持大股东对董事会和总经理的诉讼要求，而对小股东的诉讼请求则一般不予支持。这就使得大股东在监督经营者方面比小股东有更大的优势。图此，存在大股东的公司在股东监督方面常常做得比股权分散的公司要好些。但同时，大股东的利益与中小股东的利益并不完全一致，大股东更有可能侵害中小股东的利益。

### 董事会与公司治理

理论上，股东控制管理者并确保公司根据股东利益行事的首要途径就是董事会，董事会的运行是否良好直接影响公司的业绩和股东的利益。董事从公司内部管理人员选择有利于董事会作出正确的决策，但又会导致董事会沦为管理层控制。引入外部董事可以确保董事会技能保证决策效率，又能独立于管理层。但也有一些反对的意见：一是认为外部董事的当选大多是由总经理的意图促成的，因此他们的独立性值得怀疑；二是外部董事常常没有足够的时间去了解他们所供职的公司，无法尽到董事的职责；三是对外部董事缺乏足够的激励。

### 经理人的激励与公司治理

经理人作为代理人，他的行为对股东利益和公司业绩有着非常重要的影响，但经理人的利益与公司的利益或股东的利益并不一致。为防止经理人的行为偏离股东的利益目标，就需要股东和董事会的监督。对经理人的工作情况进行评价的指标之一就是公司的股票价格。在运行良好的股票市场上，一般认为股票价格能够反映公司的盈利能力和经理人的经营业绩，而且股东的财富则表现为股票价值。因此，就可以通过使经理人的薪酬依赖于公司的股票价格来激励经理人最大化股东的利益。当然，评价指标并不是只有股票价格这一种，而且在非上市公司中这一评价指标也不再适用。还有一类经常使用的评价指标就是公司的会计数据，如销售额、利润，增长率等，但这些指标相对于股票价格而言，更容易被管理者操纵。事实上，连股票价格也存在着被操纵的可能性。因此，这些评价指标的可证实性就是有一定限度的。另外，这些评价指标能否正确反映股东的利益目标也是值得怀疑的。因为股东的利益是多维的，经理人单纯追求某一指标可能会产生负面效应。

# 信息、激励与委托代理理论

## 为什么要把信息引入经济学分析？

传统经济学在对市场所作的研究中，许多信息问题是被忽略掉的，在新古典领域内似乎只有价格信息是重要的，养他信息或者可以被忽视，或者常常被假设为完备且免费的。如果与经济决策有关的信息很容易获得，传统经济学信息充分的假定就是合理的。但事实是，有关经济决策的信息就像其他商品－样，是稀缺的。获取信息要花费代价，有些信息即使花费很大代价也不一定得到。这就产生了信息问题，因此要把信息引入经济学分析。

## 信息经济学主要研究什么？

由于信息不对称广泛存在，并且这种情况又常常导致经济活动的低效率。因此，如何在既定的信息状态下改进经济机制，优化契约安排，通过给经济行为人提供适当的刺激，来提高经济活动的效率，就成为经济理论不可忽视的一个重要组成部分。由于信息经济学着重研究最优契约安排，研究经济机制特别是激励机制的设计，所以又被称为契约理论或激励机制设计理论。在比较经济体制理论盛行的年代，对计划经济体制中激励问题的研究构成了该理论的一个部分，现在的信息经济学则主要研究市场经济体制中的激励问题。

## 信息经济学如何分析问题？

基于签约之前和签约之后的标准，可以将信息不对称问题划分为逆向选择和道德风险两种。假设由委托人设计实现自己利润最大化的合约，然后提供给代理人，代理人研究了合约之后决定是否签约，则可以得出合约签订和履行的要件。要件包括三个：①委托人设计使自己利润最大化的合约，该合约规定支付给代理人报酬；②代理人选择是否接受合约；③代理人的行动和自然随机因素共同决定产出。然后再利用委托人的利润函数和代理人的效用函数，分析对委托人设计的合约在什么条件下对他自己才是最优的合约。

## 信息不对称与道德风险有何联系？

交易双方的关系可以归结为委托人和代理人的关系，代理人是行为人，委托人是影响行为人的一方。从掌握信息的情况来说，代理人是掌握全面信息的一方，委托人则信息不足。信息越是不对称，道德风险就越大。委托人与代理人之间的信息不对称产生了激励问题，这就要研究如何激励代理人显露私人信息特别是激励代理人减少或消除败德行为，使代理人的行为更加符合委托人的利益。

# 寻租理论

## 寻租活动有何特点？

### 它们造成了经济资源配署的扭曲，陆止了更有效的生产方式的实施。

### 它们本身白白耗费了社会的经济资源，使本来可以用于生产性活动的资源浪费在这些于社会无益的活动上。

### 这些活动还会导致其他层次的寻租活动或“避租”活动：如果政府官员在这些活动中享受了特殊利益，政府官员的行为会受到扭曲，因为这些特殊利益的存在会引发一轮追求行政权力的浪费性寻租竞争；同时，利益受到威胁的企业也会采取行动“避租”，与之抗衡，从而耗费更多社会经济资源。

## 寻租理论的意义是什么？

在寻租理论提出之前，经济学家的注意力往往局限在人类社会生产性活动的效益问题上，忽视或低估了非生产性活动的作用，因而很容易低估现实经济运动的复杂性。寻租理论从一个全新的角度对传统的经济理论提出了挑战，它把经济学研究的眼界从生产性的寻利活动扩展到了非生产性的寻租活动，把人们追求新增经济利益的行为和追求既得非经济利益的行为区分开来。它把政府作为市场经济的参与者看待，把政府干预行为本身“市场化”了，从而把钱与权交易的问题纳入了经济学研究的范围。寻租理论的研究，使近年来经济学界对“政府失败”现象的认识更为深入，为弥补和矫正“市场失败”的政策设计提供了更周全的考量。寻租理论区分了寻利和寻租竞争。这对于传统经济学一味地赞美自由竞争的思维方式是一种批判。现代经济学的发展之源在于识别古典经济学假设前提与现实经济条件之间的差距。现代经济学家大多意识到那种合乎古典假设的纯自由放任的市场经济只是一种学术理念上的乌托邦。既然如此，现实中的竞争也未必都合乎古典理论的规范。寻租活动的发现，为建立更为有效的市场秩序指出了方向。

## 寻租理论如何应用？

寻租理论在产业组织领域、公共管理领域和发展经济学领域都有重要的应用。

产业组织以研究现实产业结构中非完全竞争的市场关系为主。关于市场垄断的经典经济分析揭示了垄断对社会福利造成的损失。寻租理论的提出，从一个新的角度探讨了垄断的社会成本，推动了人们对于垄断社会成本的研究。寻租活动产生垄断利润的方式，可以是利用行政法律的手段遏制对手加入竞争从而确保本企业的垄断地位和人为的垄断利益；也可以是利用行政力量对市场价格的干预来产生人为剩余，从中渔利。以寻租活动产生的垄断与政府本身的组织和政策密切相关，也就是涉及公共管理的领域。寻租活动的蔓延，具有恶性循环的趋势。因为寻租的存在，市场竞争的公平性被破坏了，使人们对市场机制的合理性和效率发生了根本怀疑。于是人们更多的要求政府干预来弥补收入分配不均的现象。这样反而提供了更多的寻租机会。产生了更多的不公平竞争。在面临寻租所造成的巨大社会浪费时，政府即使明智地意识到问题的严重性，也会处于两难的境地，丛束手策。因为要限制寻租竞争，就限制了租的消散，使租的既得者长享其利，这样就更会造成不公平。

## 寻租理论如何发展？

寻租理论自提出后就充满了争议和有趣的研究课题。寻租理论作为一门相当年轻的经济学科，存在种种基本定义和范畴上的争议是毫不奇怪的。可喜的是，在短短的十多年中，这门学科对经济学乃至整个社会科学产生了如此广泛的影响，有关学者也对寻租理论本身作了如此深入的探讨。目前，在这一领域的研究新趋势是将早期的理论观点与现实加以对照，应用实际资料对各种假说加以检验，试图发展出更合乎实际，对实践更有指导意义的理论。中国社会经济正处在改革的大时代，如何改变传统体制留下的内耗过多，扯皮没完没了的机制弊病，设计有效率的新经济体制，是未来将继续摸索探讨的问题。

# 公共选择理论

## 公共选择和私人选择有什么区别？

在选择方式上，私人选择是市场过程，由个人根据自己的喜好和支付能力，用货币选票选择自己所需的私人物品数量；而公共选择是政治过程，作为投票人的个人按照政治程序投票直接决定或者通过选举代表间接决定公共物品的产量。

在基本原则上，私人选择尊重个人意愿，所有参与者都有权自己决定选择产品的数量，自愿参与交易过程；而公共选择强调集体决策的强制性，实行多数通过或全体一致通过原则，一旦做出了决策，所有人都将只能接受公共选择的结果。

在产量决定的方法上，私人选择中产品的消费-支出关系是对应的，消费者支出价格决定所需物品的数量，厂商根据其生产目标（市场份额，最大利润，最大销售额等），结合市场需求决定产量；而在公共选择中，公共物品的产量是通过投票人根据一定原则投票决定的，而公共物品的生产费用来自于投票人缴纳的税收。

## 投票悖论是什么？

按多数通过规则投票的结果受到各议案被投票先后次序的影响，少数服从多数的原则并不总是可行的。如果人们事先就知道这种影响，他们就会在安排投票议案的顺序上做手脚，采取有利于自己议案的顺序。例如把自己的议案拖延到最后一轮表决，以增加获胜的机会。少数服从多数的原则在投票时可能产生不合理的结果。并且，无论是简单多数原则，还是任何比例代表制，也无论多么复杂的设计，都无法消除投票悖论。公共物品设计的人数可能很多，一旦出现了投票失灵，就可能发生利益冲突或混乱。只要人们对民主程序结果的可靠性产生怀疑，就会大大限制公共选择程序的应用。

## 征收克拉克税有什么弊端？

征收克拉克税不会导致帕累托有效的结果。尽管由于交税提高了需求的真实性，但税赋给公共物品的使用者（主要是关键人物）造成过多的支出。另外，以征税来解决公共物品最优数量确定的方式，仍然会存在公平问题，尽管公共物品的数量决策上是帕累托有效的。由于费用必须事先在参加集体选择的所有成员之间分配完毕，一般会产生如下现象：一部分人的境况因为公共物品的供给而变好（因其得自公共物品的收益大于其承担的费用），而另一部分人的境况则因为公共物品的供给而变得更坏（因其得自公共物品的收益小于其承担的费用）。克拉克税的办法只是促使每个人能真实地表示自己对拟提供公共物品的需求，并保证公共物品的提供从社会资源配置的角度上来看是有效的，但这一办法本身不能保证每个成员从公共物品的享用中得到的效用是均等的。

## 影响投票人行为及集体决策效果的重要因素有哪些？

影响投票人行为及集体决策效果的重要团素有：（１）信息。信息不完备的情况是常见的。投票人通常并不能准确地了解备选方案或候选人的情况，只能通过大众传媒来了解有关的情况。而这时，含有水分的竞争性宣传，并不能如实、全面地提供投票人所需信息。信息不完备还意味着获得有关信息是要花费成本的，尤其是随着环境条件的变化，追踪了解信息需要更多代价。除非受到特别的激励，投票人不会有积极性去主动了解．获得这方面的信息。（２）所获收益的公共性。当选者或者当选方案提供的服务通常具有公共物品的特点，即使这种公共物品是一种负的，使人受损的公共物品，但因这种损失是由大家分担的，对个人影响不大，而且或许还是较间接的，因而投票人缺乏激励去显示自己对可能受到损害的反感。另外，普通人常常具有厌恶风险和短视等特点，更加偏重看得见的近期，这也会影响选举结果的合理性。