

<<分工、信任与企业成长>>

图书基本信息

书名：<<分工、信任与企业成长>>

13位ISBN编号：9787100060646

10位ISBN编号：7100060648

出版时间：2009-1

出版时间：商务印书馆

作者：周文

页数：316

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<分工、信任与企业成长>>

前言

企业是经济的微观主体，企业成长是经济繁荣的基础。

因此，研究企业成长是理解经济成长的关键。

但是正如彭罗斯所言：“据我所知，至今还没有一位经济学家尝试过研究企业成长的系统理论。

这让我觉得非常奇怪，所以我确信任何作这个尝试的人都应当谨慎地进行每一步研究。

”而之所以需要“谨慎”地进行每一步研究，是因为企业成长是一个综合性的问题，涉及企业制度变革、结构调整以及竞争力、战略和管理行为研究等诸多方面。

也正因为如此，有关企业成长的问题既是一个热门话题，也是一个争论不休的话题。

企业成长的思想可以追溯到古典经济学。

斯密认为，分工是企业成长的主要诱因：生产的分工和专业化促进了劳动生产效率的提高，从而导致企业生产规模的扩大。

反过来，扩大的生产规模又深化了企业的分工协作。

这种循环累进，带来了企业的规模经济，也就实现了企业成长。

继斯密之后，约翰·穆勒和马歇尔重点探讨了企业规模和企业成长的关系，至此，始于分工视角的企业成长演变成了简单的规模经济理论。

<<分工、信任与企业成长>>

内容概要

《分工、信任与企业成长》的研究在于强调现代经济学对古典经济学的回归，以分工为起点探讨企业的成长，将分工纳入到企业成长的分析框架。

企业是在分工中产生，并随着分工的演进和深化不断成长；而分工又受市场规模的限制，没有市场的扩大，就不可能有分工的深化。

另一方面，信任又是交易的基础。

交易的扩张依赖于信任的扩展，没有信任的扩展就不可能有交易和市场的扩大。

越是缺乏信任，人们之间的分工就越不发达，并且交易成本越高。

当信任关系微弱到使交易成本高于分工与交换所能得到的好处时，分工就会陷入停滞困境。

传统交易和市场向现代交易和市场的拓展就主要得力于信任从人格化向非人格化的扩展。

因此，企业成长，一方面是源于分工的深化；另一方面是得益于信任半径的扩大。

总的来看，信任是影响分工的一种深化机制，并为个人和企业参与分工提供长期化的、稳定的预期，从而保证交易的连续性和进一步扩展。

从企业制度角度看，家族企业和合伙企业不能向现代企业转轨，主要是不能摆脱信任的约束困境，信任不能从血缘信任扩展到社会信任，这种信任“瓶颈”也就制约了企业的成长。

<<分工、信任与企业成长>>

书籍目录

序言前言第1章 导论1.1 理论背景与问题的提出1.1.1 理论背景1.1.2 问题的提出1.2 本文的基本思路和研究方法1.2.1 基本思路1.2.2 研究方法1.3 本文的主要观点和存在的不足1.3.1 主要观点1.3.2 存在的不足1.4 本文研究的结构安排第2章 文献述评和相关问题2.1 企业成长理论研究的渊源与演进2.1.1 古典经济学框架下的企业成长2.1.2 新古典理论框架中的企业成长2.1.3 新制度经济学中的企业成长2.2 信任研究的缘起和发展2.3 信任研究的不同视角2.3.1 信任研究的社会学路径2.3.2 经济学中的信任研究2.3.3 本文对信任研究的取向2.3.4 企业成长中的社会资本问题2.4 小结第3章 企业的本质和成长：一个新的审视角度3.1 企业的产生与成长3.1.1 企业的契约性质3.1.2 企业的不完全合约3.1.3 企业的专业化与分工3.1.4 企业性质新解：一个新的审视角度3.2 企业成长：界定与综合3.2.1 同质性假定与企业外生性成长3.2.2 异质性假定与企业内生性成长3.3 企业家与企业成长3.3.1 企业家概念的论争3.3.2 企业家与企业成长3.3.3 分工与企业家3.3.4 企业家与社会资本3.4 企业规模和企业成长3.5 小结第4章 分工演进、市场深化与企业成长4.1 分工演进与企业成长4.2 斯密定理与杨格定理4.2.1 斯密定理4.2.2 斯密困境与杨格定理4.2.3 巴泽尔定律：市场范围扩张的另一种解释4.3 分工演进与交易效率4.3.1 分工与交易效率4.3.2 交易技术、交易组织与交易制度4.3.3 分工深化与企业成长：一个简单模型4.4 分工、集群与企业成长4.4.1 集群的偶然性与分工4.4.2 集群中的企业成长4.4.3 企业集群：分工与交易成本的整合4.4.4 集群中企业成长的信任机制变迁4.5 小结第5章 信任扩展、交易扩张与企业成长5.1 市场、货币与信任5.1.1 市场概念的拓展5.1.2 市场演进的历程5.1.3 信任对货币、商人和商业的影响5.2 信任扩展与交易扩张5.2.1 从人际信任到制度信任5.2.2 从人格化交易到非人格化交易5.2.3 交易扩展与信任扩张5.3 信任、信誉与企业成长5.3.1 人际信任与交易成本5.3.2 人际信任与企业成长5.3.3 组织创新与企业成长：人际信任和制度信任4分工、信任与企业成长5.3.4 企业信誉与企业成长5.4 小结第6章 企业内分工、信任与企业成长6.1 企业内分工与合作剩余分享6.1.1 市场分工与企业内分工6.1.2 企业分工及合作剩余6.1.3 要素稀缺与合作剩余的分享6.2 企业成长中的内部治理6.2.1 分工与代理制的形成及发展6.2.2 委托代理理论与激励监督机制6.2.3 雇主与雇员的关系：权威和管理参与制6.2.4 分享激励与信任强化的机制6.3 分工、信任与企业层级制6.3.1 分工、企业层级制与企业成长6.3.2 分工、协作与企业层级制演变6.3.3 信任与企业层级制6.4 小结第7章 企业成长：一个历史视角的考察7.1 分工、信任与家族企业成长7.1.1 家族企业的孵化与成长中的问题7.1.2 信任扩展与家族企业成长7.2 分工、信任与合伙制企业7.2.1 合伙制企业的进步：分工与信任的拓展7.2.2 合伙制企业的局限和需要解决的问题7.3 分工、信任与公司制企业7.3.1 公司制企业的超越和资本合作7.3.2 公司制企业中的分工和代理人问题7.4 小结结束语主要参考文献后记

<<分工、信任与企业成长>>

章节摘录

第二，信任机制促进企业之间加快交易频率，有利于形成产业集群柔性、高效的竞争优势。

第三，信任机制促进产业集群组织间的知识共享，即使是特殊知识和隐性知识也能在信任的气氛下得到扩散。

由此，增强了集群中企业的集体学习效应，有助于知识的外溢和扩散。

(2) 产业集群信任机制的动态变迁 信任本身是嵌入在社会结构、经济交易之中的一种功能化的社会机制。

因此，当社会结构和经济交易发生变迁时，信任本身的内涵和功能也会相应发生变化。

“从经济活动植根于社会关系中，转到社会关系植根于经济体系中，这种变化不是整个世界都是相同的，也永远不会完成。

” 也就是说，产业集群信任的产生与发生作用是一个动态过程，它随着产业集群的发展而发生变化。

在产业集群发展的形成时期，驱动企业集群的内在动力主要是地理因素。

企业数量较少，交易量相对不足，又受到特定市场的局限。

因此，集群初期的企业网络基本上是在企业家个人身份的认知上，也就是企业家自身的人际关系或者社会关系为基础的个人网络形成了集群初期的企业网络，这种个人网络来自于企业家先前的社会或者个人经历而积累起来的“缘”关系，比如血缘、地缘、业缘、学缘等。

因此，在产业集群形成时期，企业家个人之间通过熟悉度、友谊建立起来的人际信任就成为企业信任的基石。

企业间彼此分工协作更多依靠非文字的契约，也就是威廉姆森提出的关系性契约（Relational Contract）来协调生产环节，诸如信息分享、资源共享与互补等。

.....

<<分工、信任与企业成长>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>