

<<缔约视角下的企业内部权力之谜>>

图书基本信息

书名：<<缔约视角下的企业内部权力之谜>>

13位ISBN编号：9787300107141

10位ISBN编号：7300107141

出版时间：2009-5

出版时间：中国人民大学出版社

作者：卢周来

页数：225

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>

<<缔约视角下的企业内部权力之谜>>

前言

科斯（Coase）最先指出（1937），企业作为一种组织形式，是对市场价格机制的替代。二者之间最大的不同在于，企业内经常发生的交易并不是由价格机制控制而是由权力关系控制。从某种程度上看，现代企业理论都在试图围绕企业内部的权力进行研究并不断发展起来。

以交易成本经济学（ICE）理论以及不完全契约（GHM）理论为代表的最优契约设计理论，已经发展成为企业理论的主流。

这一理论认为，假定企业以效率作为目标函数，为防止机会主义行为导致的效率损失，由一个（隐身）契约设计专家根据目标函数设计最优契约条款，这些条款事后能被自动实施。

但是，因为契约设计专家不是法庭，而且在实施阶段就已“隐退”，因而我们不清楚企业契约中的权力到底从何而来。

<<缔约视角下的企业内部权力之谜>>

内容概要

企业内经常发生的交易并不是由价格机制控制而是由权力关系控制。从某种程度上看，现代企业理论都试图解释企业内部权力之谜。

《缔约视角下的企业内部权力之谜》在总结过往不同理论观点的基础上，试图解决长期围绕企业内部权力理论的一些矛盾或问题：（1）如果企业内部权力配置是基子最优化的一种安排，那么企业契约为何能被自我执行？

（2）以合作博弈的框架尽管可以解决契约被自我执行的问题，但如何能对其中最为重要的讨价还价能力进行计量？

（3）能否用一个统一的框架解释不同类型企业内部不同的权力配置？

（4）目前看似矛盾的企业权力理论是否有互通之处？

（5）企业内部的契约到底是什么性质？

（6）企业权力理论研究能否走出仅仅被当作一种理论游戏的误区？等等。

<<缔约视角下的企业内部权力之谜>>

作者简介

卢周来，1970年生，安徽安庆人，经济学博士，现任国防大学教授。曾在《经济研究》、《管理世界》等学术期刊发表或合作发表论文数十余，被CSSCI收录20多篇；已出版《穷人经济学》、《边缘的言说》等随笔集以及《当代西方防务经济理论与实践》等专著，有《国防经济学手册》（合译）、《第一次世界大战期间欧洲的社会、政府与动员》（独译）等译著多部，并主编有《现代国防经济学概论》、《中国国防经济学：2004》等教材或论文集。

<<缔约视角下的企业内部权力之谜>>

书籍目录

导言1.本书的选题依据、意义及结构2.本书的主要观点、模型及结论2.1 对企业内部权力来源的逻辑解释2.2 对企业内部权力关系的合作博弈模型的分析与结论2.3 基于本书所提供的框架对真实世界中企业内部权力关系的解释2.4 企业内部权力关系的政治经济学分析3.本书的创新、不足及需要进一步研究的问题第1部分 对企业内部权力关系的研究：一个批评性述评1 引言：问题的表述2 对新古典经济学、Coase理论及团队生产理论关于企业权力观点的述评2.1 新古典经济学关于企业权力理论述评2.1.1 新古典经济学关于企业权力的看法2.1.2 对新古典经济学关于企业权力观点的评论2.2 对Coase关于企业权力观点的述评2.2.1 Coase关于企业内部权力的观点2.2.2 对Coase关于企业内部权力观点的评论2.3 对团队生产理论关于企业权力观点的述评2.3.1 团队生产理论中企业权力的观点2.3.2 对团队生产理论中权力观点的评论3 对交易成本经济学（TCE）理论与不完全契约（GHM）理论关于企业权力观点的述评3.1 TCE理论与GHM理论关于企业权力的观点3.2 TCE理论与GHM理论关于企业权力观点的述评3.3 对最优契约设计理论关于权力观点的进一步评析4 对企业权力理论的述评4.1 企业的权力理论主要观点4.2 企业的权力理论评论5 几种理论关于企业内部权力观点的比较及结论5.1 几种理论关于企业内部权力观点的比较5.2 结论第2部分 企业权力的来源与分配：基于合作博弈的分析框架1 引言2 企业内部权力来源与分配：一个逻辑证明2.1 逻辑证明的若干前提性假说或公理2.1.1 企业内部存在权力控制2.1.2 关于权力控制的充分条件：运用权力的一方对被控制的一方具有施加成本的能力2.1.3 雇佣契约唯一的追索权是终止协议2.1.4 在瓦尔拉斯均衡中，中断雇佣契约并不能施加任何成本2.2 逻辑证明2.3 进一步讨论2.3.1 非出清的要素市场如何赋予企业内部的权力2.3.2 非出清市场赋予企业内部权力的路径2.3.3 与已有的企业理论的比较3 企业内部权力的来源与分配：一个合作博弈模型3.1 关于正式模型的若干说明3.1.1 组织租金及其分配3.1.2 合作博弈与组织均衡3.1.3 对Aoki（1984）模型的述评3.1.4 讨价还价能力的内生性及计量问题3.2 企业内部权力配置的合作博弈模型3.3 若干结论及进一步讨论4 为什么通常是“资本雇佣劳动”4.1 引言4.2 “资本雇佣劳动”的一般条件4.2.1 一般逻辑解释4.2.2 基于非充分就业劳动力市场的一个讨价还价能力模型4.3 “劳动雇佣资本”的一般条件4.4 为什么通常是“资本雇佣劳动”4.4.1 问题的提出及对效率框架下相关解释的反思4.4.2 “马尔萨斯之妖”、“投资冲动”与“资本罢工”4.4.3 多样化、风险与异质性5 基于权利分配的企业类型、治理及演化第3部分 企业内部权力关系的政治经济学分析参考文献附录：部分常用人名及专业名词中英文对照后记

<<缔约视角下的企业内部权力之谜>>

章节摘录

第1部分 对企业内部权力关系的研究：一个批评性述评 2 对新古典经济学、Coase理论及团队生产理论关于企业权力观点的述评 2.2 对Coase关于企业权力观点的述评 2.2.1 Coase关于企业内部权力的观点 Coase是现代企业理论的创始人。

他最大的贡献就在于将企业作为一种区别并替代市场的组织形式加以考察。

在关于企业内部权力的观点上，其主要分析包括： 第一，把权力关系看作企业的本质。

Coase认为，企业不同于市场的地方，就在于企业内部取消了市场，而代之以“企业主—协调者”（entrepreneur_coordinator）的权力控制。

因而，“Coase把计划和雇佣关系中的权力看作是企业的本质，把没有这种权力和通过独立的契约订立活动的治理看作市场的本质”（Putterman and Kroszner, 1996, P.25）。

Coase写道：“工人从Y部门换到X部门工作，不是因为其相对价格的变化，而是因为他被命令这样做

。

”“通过分析通常称之为‘主人和仆人’或‘雇主和雇员’的法律关系，我们可以最好地探讨企业的构成问题。

”他还直接引用了Batt的观点（转引自Coase, 1937）：“控制权或干预权是这一关系的本质特征，它把一个仆人与一个独立承包商区别开来。

” 第二，Coase考察了企业内权力关系的来源。

Coase先是批驳了几种观点。

一是“让渡或购买权力”的观点。

Coase说，从人们通常希望成为自己的主人的角度看，不会有人愿意在某个人手下工作，接受一份较低的报酬；因而，企业内部的权力不是让渡的。

.....

<<缔约视角下的企业内部权力之谜>>

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>