

全球化条件下基于交易费用的企业制度效率 以及企业家精神的一般均衡分析

李 强¹, 李 克²

(1. 西南交通大学 经济管理学院, 四川 成都 610000; 2. 日本大学 商学院, 东京 1020075)

摘 要:文章从交易成本和专业化的视角,通过构建瓦尔拉斯一般均衡分析模型来讨论全球化条件下竞争性市场中“企业家精神(*Entrepreneurship*)”的演化和角色。研究指出,如果全球化条件下竞争性市场中的企业家精神是有效的,那么当从劳动分工中获得的收益超过具有固定学习成本的不同专业模式个体之间的交易成本时,劳动分工的网络效应就会被充分利用。因此,全球化条件下竞争性市场中的企业家精神可以通过扩大范围来提升总生产率,并且权衡劳动分工对总生产率的网络效应与交易成本。文章认为在经济转型过程中,对商业参与者而言,企业家精神是经济发展和提高企业竞争力的关键因素。除此之外,全球化水平和变动系数以及总交易效率系数的提高会促进劳动分工水平、参与者的人均实际收入水平和福利水平的提升。

关键词:企业家精神;瓦尔拉斯一般均衡;交易费用;全球化竞争性市场

中图分类号:F091.349;F270 **文献标识码:**A **文章编号:**1001-9952(2015)09-0004-14

一、引言与文献回顾

第一个把企业家精神引入经济理论的是 Cantillon(1755),他认为从事经济活动的人或个体就是企业家,企业家是以确定的价格购买、以不确定的价格出售产品的风险承担者。然而,第一个对企业家的作用进行分析的却是 Say(1803),他区分了通过组织生产活动获取收益的企业家与通过资本所有权获取收益的资本家。19世纪后期的经济学家进一步发展了这种观点,他们认为企业家的重要性在于能够把生产要素组合在一起(Menger, 1871; Marshall, 1920)。马歇尔在其分配理论的四位一体公式中,将利润归结为企业家经营管理所带来的收益。在后期的新古典经济学研究中,瓦尔拉斯的一般均衡模型成了研究核心,虽然瓦尔拉斯已认识到企业家精神的存在,但是他仍然把企业家的作用从新古典经济理论的分析模型中剔除了。在占据微观经济理论主流地位的厂商理论看来,企业家根据边际收益等于边际成本来确定均衡产量和均衡价格,生产经营活动变成了一个计算过程,企业家的职能是不需要的。

虽然企业家精神退出了新古典理论,但是它却成为现代奥地利学派和熊彼特的研究重点。奥地利学派关注的是市场过程本身,他们认为,企业家精神的基本功能就是通过引入新的手段改变手段与结果之间相互连接的现存框架。而新古典学派则认为手段与结果的框架

收稿日期:2015-03-02

基金项目:四川省科技厅研究项目(2015ZR0015)

作者简介:李 强(1970—),男,重庆大足人,西南交通大学经济管理学院副教授;

李 克(1969—),男,江苏南京人,日本大学商学院教授。

是给定的,只需要解决在给定约束条件下的最优问题。在新古典理论看来,正如 Kirzner (1980)指出的那样:“非企业家意义上的正确决策意味着正确的计算;错误的决策等同于错误的计算”。此外,Langlois(1994)指出,新古典理论关注“参数的不确定性,缺乏对在事后会发生的给定问题结构中特定变量值的事前的完整认识”。而奥地利学派则强调“结构性的不确定性,缺乏对代理人面临经济问题的确切结构的完整认识”。因此,对奥地利学派来说,企业家精神的本质在于“走出现存的认知框架”(Langlois,1994)。根据奥地利学派米塞斯-柯兹纳的关于企业家使用了“人类行为”的概念,企业家关注以前没注意到的机会从而以套利者的行为行事;而熊彼特的企业家则是通过创新来改变现有框架的。

Schumpeter(1911)明确认识并定义了企业家对经济系统所做贡献的作用,他认为从 17 世纪后期以来,现代世界快速发展并且产生了具有新的社会行为特征的个体,即企业家。在商业企业理论中,Schumpeter(1912)认为企业家关注的是金钱,并且在市场经济体系中,所有的参与者都关注金钱。如果资本主义市场体制中的所有参与者都是拜金主义者,那么熊彼特关于企业家的描述对资本主义市场体系来说就是明确的。在 1908 年德国出版的熊彼特的第一本著作中延续了这个观点,企业家被描述为既不是享乐主义者也不是功利主义者,而且企业家能够超越传统体系产生一个新的体系。如果这是一个事实,那么企业家是一个具有创造性的天才,而不是特定体制下的产品或结果。企业家带来创新的努力、活动和结果在不同的体制中是不一样的。

目前,“企业家精神”专指在不确定条件下企业家或企业实施的创新活动。Baumol (1993)根据这些活动是否增加、重新分配或减少了净产出,区分了有成效的、没有成效的和破坏性的企业家精神。然而,由于 Baumol 的定义是仅根据对净产出的传统测度而得到的,因此还可以通过考虑更广泛的社会效益来拓展这一定义。一个强调持续生活质量、可行的地方社团、社会的稳定以及考虑公平重要性的价值系统会评估不同的企业家活动和改革,这和强调净产出贡献的价值系统明显不同(Devine,2002)。在世界经济快速发展的环境下,企业家使得经济产品和经济活动发生了改变。这些改变不是一个给定的体系的必然结果,而是给予企业家足够的自由来生产满足社会需要和期望的活动和产品(Waters,1994)。Mondal(2002)将企业家定义为一个国家中的路径破坏者,在这样的国家中新产品的开发和市场存在显著障碍。更进一步说,在一个给定的体系中,企业家受一种创造性欲望的驱使来引入新的产品、新的生产过程、新的商业模式和新的经济体系,从而提高社会成员的物质满足。

因此,不管新古典学派还是奥地利学派,在微观和宏观层面上都没有讨论企业家功能如何嵌入不同经济结构和商业模式这一问题,从而使得经济结构和企业家精神的关系没有被理论化。很多关于企业家精神的文献几乎都没有从交易费用、劳动分工和专业化的角度来关注经济结构或商业模式与企业家精神的关系。近年来,杨小凯-黄有光(Yang-Ng,1993)的理论提供了一个复兴“企业家精神”的框架,该框架分析了企业家活动以及相关的经济结构或商业模式。

从 20 世纪末开始,国内也有学者开始讨论企业家精神的含义以及企业家精神在经济发展中的作用。在对企业家精神内涵的认识方面,不同学者的观点也不同。时鹏程和许磊(2006)在对国外企业家精神研究进行回顾和总结的基础上,全面系统地提出了个体、组织和社会三个层次企业家精神的内涵,为了解、掌握、研究和开发企业家精神提供了一个有用的视角或认识工具。靳卫东等(2008)认为,对企业家精神的不同理解严重阻碍了企业家精神研究的发展,也使其至今不能融入主流经济学的研究范畴,企业家精神的含义具有广泛性、

不稳定性 and 多层次性的特点,再加上分析视角和研究方法的不同,对企业家精神的度量指标就会出现多样性,但主要还是从创新性和竞争性的角度来度量的。钱海燕等(2009)认为企业家精神的内涵包括承担风险的能力、对市场机会的洞察力和创新的精神等,企业家精神决定了企业家发现新机会的特质、敢为人先的胆识和在把握机会过程中克服种种不确定性的能力,因此能够对国际化方向的选择和进入国际市场的程度产生影响。实际上,这种对企业家精神的解释与熊彼特的观点具有一定的相似性。

鲁传一和李子奈(2000)在回顾企业家理论发展历程的基础上,提出了企业家和企业家精神的概念,分析了企业家在新古典经济理论中消失的过程和原因,分析了当代经济增长理论和微观经济理论的新进展以及将企业家精神引入经济增长理论的可能性。他们把企业家的创新看作了企业家精神。庄子银(2005)认为企业家精神的核心是持续的技术创新和模仿,在对资本主义精神研究思路进行扩展的基础上,其研究表明在长期中具有强烈企业家精神的经济比企业家精神微弱的经济有更高的经济增长率和人均收入,解释了经济增长的源泉以及跨国间人均收入差距的原因。张晔(2005)使用 2000 年我国大陆除西藏以外的 30 个省(市、自治区)的截面数据,运用 SEM 方法考察了政府干预、经济自由和企业家精神之间的关系,发现政府干预直接推动了企业家精神的增加,但会阻碍经济自由,进而阻碍企业家精神的成长。蒋春燕和赵曙明(2006)探讨了企业家精神与企业绩效的关系,以江苏和广东的 600 多家新兴企业为被试对象,实证分析了企业家精神是否以及如何通过组织学习影响组织的绩效。研究表明,组织学习是通过企业家精神提升组织绩效的瓶颈。李宏彬等(2009)在增长回归框架下,利用中国的省级面板数据实证分析了企业家精神对中国经济增长的影响。他们把企业家精神分成创业精神和创新精神,从定量分析的角度说明了在转型经济中,企业家精神对经济发展的成功与否的重要性。庞长伟和李垣(2011)基于资源与能力的视角,分析了转型经济条件下,所有制结构与企业规模的差异会导致企业家精神特征的不同。陈忠卫和郝喜玲(2008)针对企业成长过程中创业团队企业家精神的有效传承对企业可持续发展的影响,提出了评价创业团队企业家精神的 4 个维度,通过访谈 200 多位企业高管成员和数据分析,发现创业团队企业家精神与团队绩效和公司绩效具有正相关关系。李杏(2011)把企业家精神分为风险企业家精神和创新企业家精神,并运用 SYS-GMM 方法结合 1996—2006 年我国省级面板数据分析了企业家精神对经济增长的影响,发现企业家精神主要通过建立新企业以及进入新市场的行为和创新行为来对经济增长产生明显的促进作用。李后建(2013)的研究则另辟蹊径,探究了腐败与企业家精神的关联性,通过对我国 30 个省级区域 1998—2009 年的面板数据运用 Hansen 模型进行实证分析,结果发现,随着市场化改革进程的推进,腐败对企业家精神的负面影响会有所弱化,特别是当市场化改革进程突破某个门槛时,腐败对企业家精神的负面影响会消失。

尽管国内外出现了不少关于企业家精神的研究文献,有的文献解释了企业家精神的含义,有的是把企业家精神看作为一种创新活动来分析其对经济活动的影响,但几乎都没有从专业化和交易效率的角度来分析企业家精神对企业绩效的作用。

本文中“全球化条件下的竞争市场”被定义为市场和生产资源能够在国家和地区之间公平地流动,在这个过程中一般市场机制和规则起约束作用。本文试图分析能够反映企业家精神的企业家活动与经济结构及商业模式类型的关系,特别强调劳动分工的社会网络、专业化水平以及交易效率。本文的目的在于阐述全球化条件下竞争性市场的不同经济结构或商业模式类型与企业家精神的关系。本文认为,在劳动分工和专业化水平的决定方面,企业家

精神和交易费用是密切相关的,并且分析了两者的共同演进的关键机制。特别提出,在一个给定的体制下,企业家精神被一种生产新产品,创造新的生产过程、新的商业模式和新的经济体制来改进社会成员的物质水平的欲望所驱使。另外,随着时间的推移,存在体现经济结构的演化机制。商业行为的根本转变、现有商业模式的基本重构和运作是企业家精神的不同方面。

二、考虑企业家精神的交易费用、专业化和劳动分工的一般均衡模型框架

根据超边际分析(Yang-Ng,1993),假定消费者-生产者集合是一个数量为 M 的连续统,这意味着人口规模足够大,从而可以避免不同消费者或生产者数量的整数问题,否则不存在劳动分工均衡。每一消费者-生产者都有同一、非饱和和连续理性的偏好,用以下的效用函数表示:

$$u = f(x^c, y^c) \quad (1)$$

其中: $x^c \equiv x + (e + e^d)x^d$ 以及 $y^c \equiv y + (e + e^d)y^d$ 是两种被消费的最终产品的数量, x 和 y 是自给的两种商品的数量, x^d 和 y^d 是从市场上购买到的两种商品的数量。 $f(\cdot)$ 是连续递增和准凹函数,更进一步简化之后,可以假设: $f(x^c, y^c) = (x^c)^\alpha (y^c)^{1-\alpha}$, 并假定 $\alpha = 1/2$ 。另外, $(e + e^d)$ 代表来自自给的管理知识和技能的企业家精神提供服务的水平或努力,或者从市场上购买到的企业家精神提供的服务,比如咨询服务或雇佣到的职业企业家。企业家精神提供服务的数量为:

$$e^p = e + e^s = \text{Max}\{0, l_e - b\} \quad \text{并且 } b \in (0, 1) \quad (2)$$

其中: e^p 是提供的企业家精神服务总量; e^s 是在市场上出售的企业家精神服务总量; b 是企业家精神服务的固定学习成本,与经济专业化程度有关。每一消费者-生产者的生产函数是:

$$x^p = x + x^s = (l_x - a) \quad \text{并且 } a \in (0, 1) \quad (3)$$

$$y^p = y + y^s = (l_y - a) \quad \text{并且 } a \in (0, 1)$$

其中: x^p 和 y^p 是两种最终产品的产量; x^s 和 y^s 是两种最终产品售出的数量; a 是在生产最终产品过程中的固定学习和培训成本,与经济专业化程度有关。

每一个人的禀赋约束假定为单位工作时间,表示如下:

$$l_x + l_y + l_e = 1 \quad (4)$$

其中: l_x 、 l_y 和 l_e 是分配到生产这些产品和服务的劳动数量。这一生产系统意味着每一个人的劳动生产率随着生产活动范围的减少而增加。正如杨小凯(2001)所指出的那样,当每一个人从生产三种产品跳到每个人只生产唯一一种产品的生产模式(专业化)时,三个个体的总的生产计划会从一个较低形态非连续跳跃至一个较高形态。这两种生产形态的差异就是劳动分工对总生产率所产生的正网络效应,该网络效应意味着每一个人的专业化水平的决策,或者从专业化中获取的收益,取决于劳动分工网络中参与者的数量,而这一数量是由所有个体选择他们专业化水平的决策来决定,即杨格定理(Young,1928)。既然专业化经济具有个体特性(“干中学”通过个体的独特实践来完成,不能在个体之间传递),劳动禀赋约束被指定用于每一个个体,因此报酬递增是局部的。每一个体的预算约束是:

$$p_e(ke^s - e^d) + p_x(kx^s - x^d) + p_y(ky^s - y^d) = 0 \quad (5)$$

$$k = K(1 + g^{\frac{1}{t}}), \text{ 且 } g \in (0, 1), t \in (0, \infty) \quad (6)$$

其中: p_x 和 p_y 是商品 x 和 y 的价格, p_e 是购买企业家精神服务的价格。 K 是总交易效率系数, K 与运输条件以及影响交易效率的总体制度环境有关。销售商品的 $(1-K)$ 部分在运输

途中由于“冰山交易成本”而损失掉了。同时,假设 g 为当前的全球化水平系数,可以通过商品和生产资源的流动性、市场机制和规则的规范化以及总体水平估计出来; g 的数值越大,表明当前全球化的水平越高。 t 代表全球化水平的变动系数,体现为贸易和投资等方面的国际性和地区性合作模式的变动情况; t 的数值越大,体现出全球化水平在向好的方向发展。 k 是考虑到全球化水平及其变动的交易效率系数。

由于个体数量的连续统以及在经济中的局部报酬递增假设,瓦尔拉斯方法在模型中处于主流地位。模型的设定需要在劳动分工和交易费用之间进行权衡。个体的决策问题包括为自我消费生产和出售以及从市场上购买什么和购买多少。换言之,个体需要选择 9 个变量 $x_i, x_i^s, x_i^d, y_i, y_i^s, y_i^d, e_i, e_i^s, e_i^d \geq 0$ 。因此,存在 $2^9 = 512$ 个可能的角点解和内点解。

既然模型中允许角点解,内点解的标准边际分析就不起作用了。这里需要一个三步的超边际分析:第一步,通过剔除所有无效的内点解和角点解,识别出个体最优决策所需要的可能解,然后对这些角点解的组合可以排列出劳动分工和相关交易的可能网络结构;第二步是使用边际分析来解决所有可能的角点解和每一市场结构里的局部均衡,每一市场结构是相互兼容的角点解的一个组合;最后可以用总成本效益分析来找到在什么条件下,哪一种局部均衡是一般均衡。

每一个体最优决策的可能解集包括很多角点解和内点解。为了减少可能解的范围,杨小凯和黄有光(1993)以及杨小凯(Yang 2001)利用库恩塔克条件建立了如下引理:

引理 1: 每一个体最多卖一种产品,不会同时买和卖同一种产品,也不会同时买和自给同一种产品。

现在把“模式”定义为满足引理 1 的 0 和正变量的组合。当允许劳动贸易和劳动束存在时,个体能够选择六种模式,所有个体模式的组合构成了一个“市场结构”(或者短期的“结构”)。通过检查可能处于均衡状态的所有结构以后,发现存在三种情况:(1)结构 A,自给自足;(2)结构 PD,具有专业企业家服务的劳动局部分工;(3)结构 CD,具有专业企业家服务的劳动完全分工(见图 1)。

根据杨小凯(2001)的做法,假定个体集合是连续统,在偏好严格递增和理性的条件下存在一般均衡,并且局部报酬递增和固定收益也存在于生产和交易中。模型中的一般均衡被定义为一系列产品的相对价格和所有个体的劳动分配以及贸易计划,因此,(1)每一个体都使其自身的效用最大化,也即在给定价格下,通过个体的劳动分配和贸易计划所产生的消费束可以使个体效用函数最大化;(2)所有市场出清。

根据引理 1,既然最优决策一直是角点解,内点解不会是最优的,就不能使用标准的边际分析来求解一般均衡。我们采用三步方法来解决这个问题:第一步,缩小最优决策的可能解的集合并识别出必须考虑到的模式,这样能够从模式的相容组合中识别出结构。第二步,求解一个给定结构下个体效用最大化的决策。个体选择不同模式的效用相等条件和市场出清条件用于求解贸易产品的相对价格和选择不同模式的个体的数目。相对价格和数目以及相关的资源分配就是这种结构的角点均衡。

一般均衡产生于这样的结构中,如果给定这种结构中的角点均衡相对价格,那么就没有个体有动机偏离他们在这种结构中所选择的模式。第三步,将角点均衡相对价格代入给定结构中每个组成模式的效用函数,用于比较这种模式和任何可替代模式之间的效用,这种比较叫做总成本收益分析。其分析结果就是这种结构中每一组成模式的效用不再比其他任何可替代模式的效用小。根据杨小凯(2001)证明的一般均衡的“存在性定理”,我们可以把所

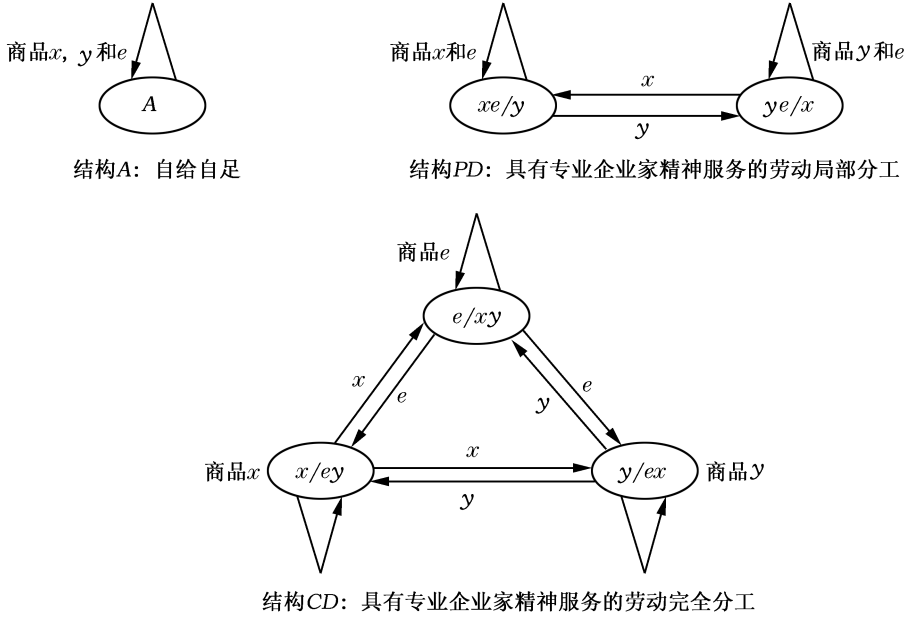


图 1 分工模式与市场结构

有参数空间划分为子空间,每一子空间中的角点均衡就是一般均衡。当参数值在子空间中转化时,一般均衡就在结构间进行非连续跳跃。结构和所有内生变量的非连续跳跃被称为一般均衡的超边际比较静态分析。这三个步骤就构成了一个超边际分析。下面用一个例子来说明超边际分析如何求解每个模式的角点解和每个结构的角点均衡,也就是结构CD的角点均衡,这种均衡包括在模式 (x/ye) 、 (y/x) 和 (e/xy) 之间的分工。

结构CD中,选择模式 (x/ye) 的个体的决策问题是:

$$\text{Max: } u_x^{CD} = \sqrt{e^d x y^d} \quad (7)$$

约束条件是:

$$x + x^s = l_x - a, l_x = 1 \quad (8)$$

$$p_x k x^s = p_y y^d + p_e e^d$$

类似地,选择模式 (y/x) 的个体的决策问题是:

$$\text{Max: } u_y^{CD} = \sqrt{e^d x^d y} \quad (9)$$

约束条件是:

$$y + y^s = l_y - a, l_y = 1 \quad (10)$$

$$p_y k y^s = p_x x^d + p_e e^d$$

提供企业家精神服务的消费者或生产者用模式 (e/xy) 表示,有决策问题为:

$$\text{Max: } u_e^{CD} = \sqrt{e^2 x^d y^d} \quad (11)$$

约束条件是:

$$e + e^s = l_e - b, l_e = 1 \quad (12)$$

$$p_e e^s = p_x x^d + p_y y^d$$

三种模式的两个效用均等化条件得到了产品 x 、 y 对服务 e 的相对价格的角点均衡:

$$p_x/p_e = p_y/p_e = [3(1-b)^{\frac{4}{3}}/4\sqrt[3]{4}(1-a)] [K(1+g^{\frac{1}{t}})]^{\frac{1}{3}} \tag{13}$$

产品 x 和 y 的两个独立的市场出清条件得到了生产产品 x 、 y 和 e 的消费者或生产者数量的角点均衡：

$$M_e/M_x = M_e/M_y = [(1-b)^{\frac{1}{3}}/\sqrt[3]{4}] [K(1+g^{\frac{1}{t}})]^{\frac{1}{3}} \tag{14}$$

这里， M_x 是选择 (x/ye) 的产品 x 的消费者或生产者雇主的数量， M_y 是选择 $(y/x e)$ 的产品 y 的消费者或生产者的数量， M_e 是提供企业家精神服务的人的数量，这一数量能够表明市场所需要的企业家精神服务的规模。由消费者或生产者的相对数以及人口数量等式 $M_x + M_y + M_e = M$ ，可以得到不同消费者或生产者数量的角点均衡。将相对价格代入三种模式的任一间接效用函数得到结构 CD 中每人的实际收入：

$$u^{CD} = [\sqrt[3]{4}(1-a)(1-b)^{\frac{2}{3}}/12] [K(1+g^{\frac{1}{t}})]^{\frac{2}{3}} \tag{15}$$

按照以上步骤，可以求解所有三种结构的角点均衡。从这三种经济结构中所得到的角点均衡的求解如表 1 所示。

表 1 三种市场结构的角点均衡

结构	A	PD	CD
相对价格	N/A	$\frac{p_x}{p_y} = 1$	$\frac{p_x}{p_e} = \frac{p_y}{p_e} = \frac{3(1-b)^{\frac{4}{3}}}{4\sqrt[3]{4}(1-a)} [K(1+g^{\frac{1}{t}})]^{\frac{1}{3}}$
专家数量	N/A	$\frac{M_x}{M_y} = 1$	$\frac{M_e}{M_x} = \frac{M_e}{M_y} = \frac{(1-b)^{\frac{1}{3}}}{\sqrt[3]{4}} [K(1+g^{\frac{1}{t}})]^{\frac{1}{3}}$
人均实际收入	$u^A = \frac{1}{2} - a$	$u^{PD} = \frac{(1-a-b)^{\frac{3}{2}}}{3\sqrt{3}} [K(1+g^{\frac{1}{t}})]^{\frac{1}{2}}$	$u^{CD} = \frac{\sqrt[3]{4}(1-a)(1-b)^{\frac{2}{3}}}{12} [K(1+g^{\frac{1}{t}})]^{\frac{2}{3}}$

三、一般均衡与超边界的比较静态分析

现在考虑超边际分析的第三步，在超边际分析前两个步骤的基础上，把参数空间分成几个子空间，每一子空间中有一个特定结构处于均衡态。

对任一给定结构，每个个体将角点均衡价格代入所有模式的间接效用函数，包括不在这个结构中的模式。如果这个结构的组成模式产生的效用值不低于在这个价格的角点均衡值下的其他任何可替代模式，那么个体就没有动机从该模式中偏离出来。每个个体会对模式进行总成本效益分析。假定每一个组成模式中的间接效用不会小于这种结构中角点均衡价格下任一可替代模式，这样就得到了一个只包括参数的不等式组系统，这个不等式组定义了一个参数空间，在这个空间中该结构的角点均衡是一般均衡。这种总成本效益分析非常乏味，幸好“姚定理”（杨小凯，2001）简化了这种总成本效益分析。姚定理认为，在一个具有事前同一的消费者-生产者连续统的经济中，消费者-生产者具有理性的和凸的偏好和生产函数，这意味着个体独特的专业化经济，这样的经济中存在瓦尔拉斯一般均衡并且是帕累托最优的角点均衡。该帕累托最优角点均衡是一个能让每个人都实现最高实际收入的角点均衡。本文中的模型是以上提到的总体模型的一个特例，因此个体没有动机偏离一个结构中他们选择的组成模式，当且仅当这个结构中个体的角点均衡效用值不会比其他任何角点均衡低。根据姚定理，可以比较所有结构角点均衡的每个人的实际收入，这种比较把参数空间 (a, b, K, g, t) 划分成几个子空间，在每一子空间中，一个角点均衡就是一个一般均衡。当参数值在不同子空间进行转换时，一般均衡在角点均衡之间非连续跳跃，这就是超边际比较静态一般均衡分析。结果见表 2。

表 2 当 $b \rightarrow 0$ 、 $g \rightarrow 1$ 和 $t \rightarrow \infty$ 时一般均衡及其超边际比较静态分析

a	$a_1 \leq a < 0.5$			$0 < K < K_1$	
K	$0 < K < K_1$	$K_1 < K < K_3$	$K_3 < K < 1$	$0 < K < K_2$	$K_2 < K < 1$
均衡结构	A	PD	CD	A	CD

其中: $K_1 \equiv 27(1-2a)^2/4(1-a-b)^3$, $K_2 \equiv 3\sqrt{6}(1-2a)^{\frac{3}{2}}/(1-a)^{\frac{1}{2}}(1-b)$, $K_3 \equiv 256(1-a-b)^9/27(1-a)^6(1-b)^4$, 以及 $a_1 \equiv f(b)$ 可以由等式 $K_3 - K_1 = 0$ 得到。

表 3 当 $K \rightarrow 1$ 、 $g \rightarrow 1$ 和 $t \rightarrow \infty$ 时一般均衡及其超边际静态比较分析

a	$0 < a < 0.5$		
b	$0 < b < b_2$	$b_2 \leq b < b_1$	$b_1 \leq b < 1$
均衡结构	A	CD	PD

其中: $b_1 \equiv 1 - [6(1-2a)/4^{\frac{1}{3}}(1-a)]^{\frac{3}{2}}$, $b_2 \equiv 1 - a - [27^{\frac{1}{2}}(1-2a)/2]^{\frac{2}{3}}$ 。而且, 当 $a \rightarrow 0$ 时, 均衡结构会一直是结构 A: 自给结构。

接下来检查每个人实际收入所对应的交易效率、固定学习成本以及企业家精神功效的改变而引起的变化, 从而有以下不等式:

$$\begin{aligned} du^A/da &< 0; \\ \partial u^{PD}/\partial a &< 0, \partial u^{PD}/\partial b < 0, \text{ 以及 } \partial u^{PD}/\partial K > 0, \partial u^{PD}/\partial g > 0, \partial u^{PD}/\partial t > 0; \\ \partial u^{CD}/\partial a &< 0, \partial u^{CD}/\partial b < 0, \text{ 以及 } \partial u^{CD}/\partial K > 0, \partial u^{CD}/\partial g > 0, \partial u^{CD}/\partial t > 0 \end{aligned} \quad (16)$$

这就意味着, 为了提高每个人的实际收入水平, 可以通过增加交易效率或者减少最终产品以及企业家精神的固定学习成本来实现。而且, 由表 2、表 3 和不等式(16)可见, 如果从商业模式 PD 到 CD, 企业家精神服务的交易效率提高了, 那么当转换完成时, 人们的实际收入水平将会提高。如果最终产品的固定学习成本或企业家精神的固定学习成本太高, 人们会选择自己提供企业家精神服务来代替从市场上购买, 此时劳动分工的社会网络 and 专业化水平也会保持在一个较低水平。另外, 全球化水平和变动系数以及总交易效率系数的提高会促进劳动分工水平和每个人的实际收入水平的提升。

同样, 可以检查随着交易效率、最终产品的固定学习成本和企业家精神的固定学习成本的改变而改变的相对价格, 那么有以下结果:

$$\begin{aligned} \frac{\partial(p_e/p_x)}{\partial a} = \frac{\partial(p_e/p_y)}{\partial a} &< 0, \frac{\partial(p_e/p_x)}{\partial b} = \frac{\partial(p_e/p_y)}{\partial b} > 0, \\ \frac{\partial(p_e/p_x)}{\partial K} = \frac{\partial(p_e/p_y)}{\partial K} &< 0, \\ \text{以及 } \frac{\partial(p_e/p_x)}{\partial g} = \frac{\partial(p_e/p_y)}{\partial g} &< 0, \frac{\partial(p_e/p_x)}{\partial t} = \frac{\partial(p_e/p_y)}{\partial t} < 0 \end{aligned} \quad (17)$$

这些不等式意味着相对价格 p_e/p_x 或 p_e/p_y 与最终产品的固定学习成本、交易效率、当前的全球化水平系数和全球化水平的变动系数之间存在负相关关系, 但是与企业家精神的固定学习成本之间存在正相关关系。因此, 如果交易效率提高、全球化水平提高和企业家精神服务的学习成本下降, 那么企业家精神服务的价格就会比较便宜。

根据杨小凯(2001)的分析, 可以发现本文模型中的一般均衡一直为帕累托最优, 由于没有人能够限制任何区域的自由进入, 也没有人能够操纵相对价格和消费者或生产者数量。在具有企业家精神和劳动分工内生网络规模的模型中, 第一福利定理意味着市场的确切功能是在重构现存商业模式中协调个人的网络决策和充分使用对总生产率劳动分工的网络效

应。在全球化条件下,竞争性市场中的企业家精神是促进劳动分工和生产力进程的有效方式。由以上分析可以得到以下的推论。

推论 1:(1)当交易效率提高时,劳动分工的均衡水平提高,因此实际收入水平也增加,交易效率与企业家精神和最终产品的相对价格具有负相关关系;(2)如果企业家精神的固定学习成本变得越来越低,那么会同时提高实际收入水平、劳动分工水平和生产力发展进程,以及可以为企业家精神支付更便宜的费用;(3)最终产品的固定学习成本对每个人的实际收入水平有负影响,并且与企业家精神和最终产品的相对价格负相关;(4)全球化水平和总交易效率系数的提高会增加劳动分工水平和每个人的实际收入水平;(5)全球化水平变动系数提高,向好的方面发展,也会提升劳动分工水平和每个人的实际收入水平。

推论 1 意味着,当企业家精神的固定学习成本下降时,会存在更多的柔性和空间来为这种服务支付更便宜的价格,不过实际收入水平仍然在增加。这进一步证明了熊彼特的描述,他把企业家看成创造性的改革者,而且所作出的革新是商业化的。在给定一个经常性的系统中,这些企业家将会被创造性地生产新产品以及通过新的生产过程、新的商业模式和新的经济体系来增加人均实际收入的愿望所驱动。这也有助于解释为何随着人类社会商业化和现代化进程的不断推进,会有越来越多的专业企业家精神为商业社会所利用,而且对更多的商业企业来说也能支付得起。另外,推论 1 也意味着,随着交易效率的增加,专业化的企业家精神越来越成为首要的和有利的选择,这也可能是为何很多公司热衷于从咨询企业购买专业的企业家精神或雇佣专业企业家的原因。而且,随着交易效率和商业化程度的提升,专业化的企业家精神会产生新的商业模式和新的经济体系来增加社会成员的福利。另外,全球化水平和变动系数以及总交易效率系数的提高也将会增加劳动分工水平和人均实际收入水平。

既然模型中的一般均衡一直为帕累托最优,那么其政策含义可表述为:如果全球化条件下竞争性市场中的企业家精神是有效的,当从劳动分工获取的收益超过有不同的固定学习成本的不同专业化模式的个体之间的交易成本时,那么劳动分工的网络效应将会被充分利用。因此,全球化条件下竞争性市场中的企业家精神通过劳动分工对总生产率的网络效应与交易成本的比较来扩大范围,从而提升总生产率。

四、典型案例:乔布斯的企业家精神对全球资源的整合

在全球化背景下,企业的专业化程度越来越高,分工越来越细,商业模式也发生了很大变化,出现了以完美产品为中心、吸引不同行业的各有所专的企业汇聚一起,各方资源被整合在一起,共同创造价值,实现多方共赢的模式。21 世纪以来,互联网技术和移动终端技术高速发展,商品和资源的流动性越来越强,世界各国的市场机制也越来越完善,全球化背景下经济发展的特征一方面是企业高度专业化和分工所引致的网络效应被充分应用,另一方面是经济的发展、企业绩效的提高和企业的成长越来越依赖于由企业家精神所驱动的创新。企业家是一种稀缺资源,特别是具有创新精神的企业家可以通过产品创新创造市场,同时立足全球整合资源,创造全新的商业模式。本文以苹果公司为例,结合前面提出的理论线索,分析乔布斯的企业家精神如何驱动了苹果公司进行创新并得以成功的逻辑。

苹果公司于 1976 年由乔布斯创立,是一家生产计算机和手机的企业,并一度推崇技术至上,由于制式的不兼容,结果使得 1997 年乔布斯回归苹果以前,其股价跌落至历史谷底,身处破产边缘。1997 年以后乔布斯带来了属于全球的企业家精神,停止追求以先进的技术来满足少部分消费者对产品新功能需求的策略模式,通过挖掘消费者对电子产品的使用体

验来实现产品的创新,以致在研发和产品应用方面都跨越了多重领域,带动了全球范围内的产业升级和发展。经过多年的发展,苹果公司的产品已经具有全球性产品的特点,受到各国不同文化人群的欢迎。在全球经济持续低迷的情况下,苹果公司在全球市场独领风骚。在美国《商业周刊》所评选的全球最具创新力企业 50 强中,苹果连续多年蝉联冠军,它不仅创造了巨大的全球新市场,掀起了人们对这种具有革命性数字技术产品的热捧,还改变了包括 IT 产业在内的许多传统产业的命运。

乔布斯一生所干的事情只有一样,那就是以非凡的勇气去创造与众不同的事物,并以大无畏的精神改变这个世界。乔布斯凭借其拥有的特殊能力去创造和维持一个以利润为价值取向的企业,他富于创新精神,能够发现新兴的扩展机会,并用全新的方式整合现有资源,从而实现企业竞争优势。熊彼特指出,创新包括采用新的生产方式、创造新产品、使用新材料、开拓新市场和开发新的组织结构。

乔布斯是一名天生的企业家,执着而富有创业激情。他不仅是一个电脑天才,也是经营天才,他身上的创造力体现了人文科学和科学技术的天赋。他能够预见未来的技术趋向,并能够创造和引导用户自己都不了解的需求,还能成功地将概念、技术和设计等一一实现,做出让人们惊叹的产品。苹果公司的产品并非都是针对目标客户,而是消费者没有意识到的全新设备和服务的体验,乔布斯通过产品体验创造并引导市场。不仅如此,苹果公司的产品研发跨越了多重技术领域,它的应用也跨越了多个产业领域,当然这种跨越的基础在于数字化技术、通信、计算机和互联网的迅速发展以及与之相关的技术融合。产业融合使得资源在很大范围内得到了合理配置,这能够在很大程度上降低产品和服务的成本,同时也扩大了网络的应用范围,使各种资源加入网络的可能性增大,产生了网络效应,对冲了交易费用,为企业带来了巨大的收益递增的机会。乔布斯时代的苹果公司,产品的使用功能就已经跨越了传统的通信和计算机应用,延伸到了文化、传媒、娱乐、证券和物流等领域,从产品研发来看,跨越了触屏显示器、无线天线、使用界面、传感技术和闪存等传统的制造、IT 及文化创意等多重领域,实现了跨产业升级。

更为重要的是,苹果公司立足全球整合资源,创新了商业模式。跨国公司正是通过优势资源的跨国界转移和在全球范围内对资源进行的有效整合而实现发展的,实际上,苹果跨产业升级的本质也在于此。苹果公司在产品的生产上并非通过在东道国设立工厂进行生产,而是在全球范围内寻找最具生产成本优势的工厂进行代工,以获得最低成本和最高效率。几乎所有的苹果硬件都由外包合作厂商负责制作,零部件是从韩国、日本和中国台湾等地的供应商处采购,然后交给代工企业,由这些企业在中国的工厂制造出 *iphone* 和 *ipad* 等产品再运往全球。苹果的 IC 和分立器件供应商主要集中在美国,部分分布在欧洲,少数在韩国和日本等亚洲国家和地区;存储器、硬盘和光驱的供应商相对集中;被动器件的高端领域被日本厂商垄断,中国台湾厂商主要提供片式器件等相对标准化和成熟化的产品;PCB 供应商主要集中在台湾和日本;连接器、结构件和功能件厂商主要是欧美、日本和中国台湾公司;显示器件主要由日本、韩国和中国台湾厂商提供;ODM、OEM 主要由中国台湾厂商承担。通过对全球各种资源的整合和利用,苹果不断提升自身能力,建立了竞争优势。可以发现,苹果整合利用全球资源,构建独特的全球价值链,集中聚焦创造利润最大的两个环节,一是产品的开发设计,二是最终实现利润和回收现金流的市场销售环节全部由苹果自己完成。开发设计是整个苹果产业链顺畅运行的基础,乔布斯的企业家精神和员工的开发是核心,硬件投入很少,价值创造很高。一方面,苹果公司通过全球资源整合,搭建了巨大的网络应用平台,能够获取新的和更高的附加价值,实

现了网络经济性,对冲了管理费用和交易费用;另一方面,苹果凭借其对价值链的有力掌控,对代工厂商提出了严格的成本要求,苹果自己指定原料供应商,代工厂商在原材料成本的控制上没有运作空间,只能在人力和管理方面节约成本。

随着经济全球化的发展,越来越多的产品成为全球性产品,生产和销售产品的国界越来越不重要,全球性标准化产品在文化各异的国家 and 地区受欢迎。苹果的成功实践充分说明了支撑企业产品品牌价值的主要动力是企业家精神,企业家精神对提升企业绩效起了重要作用。在全球化条件下,资源和商品的流动性越来越强,企业分工越来越细,专业化的代工工厂也越来越多、越来越专业,由核心企业的创新进行资源整合的可能性也越大,从而可以实现企业的竞争优势,进一步降低交易成本。

五、结论与建议

本文基于交易成本和专业化的视角构建了一个瓦尔拉斯一般均衡模型,讨论了全球化条件下竞争性市场中企业家精神的演化和作用。模型提出,在人类活动发生的重要转型时期,企业家精神是商业生存力的关键因素。全球化水平和变动系数以及总交易效率系数的提升会促进劳动分工水平、人均实际收入水平和参与者福利水平的提高。只要没有人能够限制自由进入,任何部门也没有人能够操纵相对价格和参与者数量,那么模型中的一般均衡总是帕累托最优。这进一步证明了熊彼特的观点,那就是企业家精神会被一种动机所驱动来生产新产品,创造新的生产过程、新的商业模式和新的经济体系以增加人均实际收入。这也解释了为什么随着人类社会商业化和现代化的不断发展,会有越来越多的专业的企业家精神被商业社会所使用,也使越来越多的商业公司能支付得起。模型分析认为,在全球化条件下,竞争性加剧的情况下,从交易费用、专业化和劳动分工的角度来看,企业家精神对提升企业绩效具有关键作用。随着交易效率的提升,专业企业家精神越来越便宜和划算,并且会带来新的商业模式和新的经济体系来提高社会成员的福利。如果全球化背景下竞争市场中的企业家精神是有效的,那么当从劳动分工中所获得的收益超过不同专业模式下个体的交易成本时,劳动分工的网络效应会被充分利用。因此,全球化背景下竞争性市场中的企业家精神通过以劳动分工对总生产率的网络效应来替换交易成本,从而提升总生产率。

早在公元前 380 年,柏拉图就论述过分工专业化对增进社会福利的意义,威廉·配第也认识到专业化对生产力的促进作用,亚当·斯密也阐述过劳动分工对提高劳动生产率、提升国民财富的作用。在斯密所处时代的英国,社会分工大量存在,企业内部分工表现为手工业工场内部分工的形式,专业化基本处于产品专业化水平。19 世纪下半叶的美国把劳动分工和专业化水平推到了新的高度,20 世纪后半期日本更是异军突起,其劳动分工和专业化程度达到了比美国更高的水平和层次。由于劳动分工和专业化,越来越多的人可以从繁杂的事务中分离出来,能够节省在没有分工时的重复学习费用,集中精力进行知识的获取和积累。实际上,机器和大工业代替工场手工业的原因在于机械化和工业化带来的物质生产规模的扩大,使得边际收益与生产规模成正比,当企业的分工和专业化达到一定程度,就会有利于降低交易费用,提高产品的市场竞争力。

新技术革命以来,现代社会物质生产方式发生了极大的变化:产品的需求变化很快,产品的知识和技术含量高,产品的市场寿命越来越短,最典型的代表就是手机和电脑产品以及数码产品。这些特点为社会分工和专业化生产向纵深发展创造了条件。苹果公司的创始人之一乔布斯一生专注于创业活动,而产品配件的生产以及组装等工作由专业的供应商来进

行,高度的专业化使得大量的企业能够利用分工的优越性迅速扩大其生产和市场规模,因此苹果和微软等企业能够在激烈的市场竞争中迅速成长起来。以计算机产业为例,随着集成电路的产生,以计算机研制和市场化为重点形成了巨大的全球电子计算机产业,围绕计算机硬件和软件的生产应用,技术之间的关系更加精密化,由此要求一大批高度专业化的人员或公司来承担每一个甚至是十分微小的技术单元的研究与开发,因此有了越来越多的企业家专注于该产业每一个细小单元的新产品或新技术的生产,也有了类似淘宝、阿里巴巴和腾讯等专业化互联网企业的产生,带来了越来越多的新商业模式,并由此带来了经济的增长和企业绩效的改善。在全球化条件下的竞争性市场中,由于交易效率的提高,专业化程度也越来越高,涌现了大量的专业从事以创意或创新为主的企业家,从而越来越多的新产品、新技术甚至新的商业模式出现,这将是今后全球经济一体化发展的常态。

如前所述,企业家精神的本质就是由像苹果的乔布斯及联想的柳传志等这些专业化的企业家来进行的创新活动或创业活动。如果市场的交易效率越来越高,企业家会集中更多的精力去创造性地生产新产品、创造新的生产过程或发现新的商业模式,这样所获得的好处远远大于企业之间的交易费用。但是,在不同的公司治理结构形式中,企业家精神的发挥是不一样的,企业家精神对企业绩效的贡献也是不一样的。需要注意的是,企业家精神提供的服务会越来越专业化,专业化的职业经理人就是其表现形式之一。因此,我国国有企业的改革应该朝着股份制方向继续深化,并考虑其公司治理结构形式。国有企业的股权越分散越好,允许非国有资本的加入是改变国有资本一股独大状况的有利手段。只有在股权充分分散的企业制度中,企业家精神展示的服务效率才能发挥得最好。所以,党的十八大三中全会提出,允许民间资本进入国有企业成为混合所有制企业,并充分发挥企业家精神的创新作用。

首先,建立国有企业职业经理人制度,在改制后的国有企业中,除董事长和少数董事会成员可以依然属于国企或国有控股企业的国家工作人员外,其他凡是在改制后的国企担任经营职务者,一律和国资管理部门或组织人事部门脱离关系,成为真正由改制企业董事会聘请的经营管理人员,通过签订聘任合同享受薪酬和相应的社会保障。根据改制企业的特点和条件,制定经营者参股和股权激励方案,可以有一定的优惠和延长认缴期限,同时也要确定对经营者的考核和离职时股权回转的限制条件。

其次,建立和完善国有企业职业经理人市场。建立完全的职业经理人市场的前提条件就是去职务化,经理人的职务化导致了经理人行为的官本位,造成经营者的行为扭曲和专业化人才的丧失。通过去职务化可以减少经理人的角色冲突,提高管理效率,更为重要的是,有利于经理人的市场流动。在市场竞争性需求的引导下,可以实现经理人的选拔、任命和考核标准,职业经理人在企业间的自由流动能够实现自身的价值,同时可以促进管理资源在市场中的自由流动。因此,通过经理人的职业化发展,最终建立起国有企业职业经理人市场。

再次,推动国有企业职业经理人市场的全球化发展。全球化是职业经理人市场与国际接轨的必要途径,也是提升职业经理人经营管理能力的助推器,可以进一步改善职业经理企业家精神的交易效率。随着全球化水平和商业化进程的提高,专业化的职业经理人会被越来越多的企业所运用,也会带来更多的新商业模式,新商业模式又会进一步降低交易费用,反过来促进劳动分工的发展,带动整个经济的专业化,增加整体收入水平。

最后,创造宽松的行政管制的市场环境,推动大众创业、万众创新。经济发展靠创新,尤其是在经济增速放缓、高能耗、高污染的条件下,如何保持国民经济的平稳增长是政府需要解决的实际问题。政府要敢于自我革命,简政放权,给市场和社会留有足够空间,为公平竞

争创造条件。个人和企业在市场交易费用降低的情况下,要勇于创新,全社会要厚植创业创新文化,让人民在创造财富的过程中,更好地实现精神追求和自身价值。

主要参考文献:

- [1]陈忠卫,郝喜玲.创业团队企业家精神与公司绩效关系的实证研究[J].管理科学,2008,(1):39—48.
- [2]蒋春燕,赵曙明.社会资本和公司企业家精神与绩效的关系:组织学习的中介作用——江苏与广东新兴企业的实证研究[J].管理世界,2006,(10):90—99.
- [3]靳卫东,高波,吴向鹏.企业家精神:含义、度量和经济绩效的评述[J].中南财经政法大学学报,2008,(4):101—105.
- [4]李宏彬,李杏,姚先国,等.企业家的创业与创新精神对中国经济增长的影响[J].经济研究,2009,(10):99—108.
- [5]李后建.市场化、腐败与企业家精神[J].经济科学,2013,(1):99—111.
- [6]李杏.企业家精神对中国经济增长的作用研究——基于 SYS-GMM 的实证研究[J].科研管理,2011,(1):97—104.
- [7]鲁传一,李子奈.企业家精神与经济增长理论[J].清华大学学报(哲学社会科学版),2000,(3):42—49.
- [8]毛蕴诗,陈涛,李炜.苹果:此前转型与成功的逻辑分析[J].经济管理,2013,(6):62—71.
- [9]庞长伟,李垣.制度转型环境下的中国企业家精神研究[J].管理学报,2011,(10):1438—1443.
- [10]钱海燕,张骁,杨忠.企业家精神与中小企业国际化——基于企业家社会资本的分析[J].南京大学学报(哲学·人文科学·社会科学版),2009,(6):63—70.
- [11]时鹏程,许磊.论企业家精神的三个层次及其启示[J].外国经济与管理,2006,(2):44—51.
- [12]张晔.政府干预、经济自由与企业家精神[J].南京大学学报(哲学·人文科学·社会科学版),2005,(2):88—96.
- [13]庄子银.企业家精神、持续技术创新和长期经济增长的微观机制[J].世界经济,2005,(12):32—43.
- [14]Baumol W J. Entrepreneurship, management and the structure of payoffs[M]. Cambridge, MA: MIT Press, 1993.
- [15]Devine P. Democracy and economic planning[M]. Cambridge: Polity Press, 1988.
- [16]Devine P. Market socialism or participatory planning[J]. Review of Radical Political Economics, 1992, 24(3—4): 67—89.
- [17]Devine P. The institutional context of entrepreneurial activity[A]. Devine P, Adaman F. Economy and society: Money, capitalism and transition[C]. Montreal: Black Rose Books, 2002.
- [18]He bert R F, Link A N. The entrepreneur: Mainstream views and radical critiques (Second Edition)[M]. New York: Praeger, 1988.
- [19]Kirzner I M. The primacy of entrepreneurial discovery[A]. Kirzner I M, Seldon A. The Prime Mover of Progress[C]. London: Institute of Economic Affairs, 1980.
- [20]Kirzner I M. Entrepreneurship[A]. Boettke P J. The elgar companion to Austrian economics[C]. Aldershot: Edward Elgar, 1994.
- [21]Kirzner I M. Entrepreneurial discovery and the competitive market under globalization process: An Austrian approach[J]. Journal of Economic Literature, 1997, 35: 60—85.
- [22]Kirzner I M. Creativity and/or alertness: A reconsideration of the Schumpeterian entrepreneur[J]. Review of Austrian Economics, 1999, 11(1—2): 5—17.
- [23]Kirzner I M. Commentary: entrepreneurship, uncertainty and Austrian economics[A]. Caldwell B J, Boehm S. Austrian economics: Tensions and new directions[C]. Boston: Kluwer Academic Publishers, 2012.
- [24]Langlois R N. Risk and uncertainty[A]. Boettke P J. The elgar companion to Austrian economics[C]. Aldershot: Edward Elgar, 1994.
- [25]Li K, Yao S. A mixed Nash-Walrasian equilibrium model with endogenous stealing and endogenous specialization[J]. Pacific Economic Review, 2004, 9(4): 347—356.
- [26]Li K, Chu C, Hung D, et al. Industrial cluster, network and production value-chain-A new framework

- for industrial development based on specialization and division of labour[J]. Pacific Economic Review, 2010,15(5):596—619.
- [27]McDaniel B A. Entrepreneurship and innovation: An economic approach[M]. New York: M. E. Sharpe, 2002.
- [28]McDaniel B A. Institutional destruction of entrepreneurship through capitalist Transformation[J]. Journal of Economic Issues, 2003,37(2):495—501.
- [29]Menger C. Principles of economics[M]. Illinois: Free Press, 1871.
- [30]Ng Y K, Shi H, Sun G. The economics of e-commerce and networking decisions[M]. New York: Palgrave Macmillan, 2003.
- [31]Schumpeter J A. Economic doctrine and method[M]. New York: Oxford University Press, 2013.
- [32]Thanawala K. Schumpeter's theory of economic development and development economics[J]. Review of Social Economy, 1994,52(4):353—363.
- [33]Tirole J. The theory of industrial organization[M]. Cambridge: The MIT Press, 1989.
- [34]von Mises L. Human action: A treatise on economics[M]. New Haven: Yale University Press, 1949.
- [35]Waters W A. The social economics of Joseph A. Schumpeter[J]. Review of Social Economics, 1994,52(4):256—265.
- [36]Yang X, Ng Y K. Specialization and economic organization: A new classical microeconomic framework [M]. Amsterdam: North-Holland, 1993.
- [37]Yang X. Economics: New classical versus neoclassical frameworks[M]. Cambridge, MA: Blackwell, 2001.

General Equilibrium Analysis of Enterprise System Efficiency and Entrepreneurship Based on Transaction Costs in Globalization Condition

Li Qiang¹, Li Ke²

(1. School of Economics and Management, Southwest Jiaotong University, Chengdu 610000, China; 2. School of Business, Nihon University, Tokyo 1020075, Japan)

Abstract: From the perspectives of transaction costs and specialization, this paper builds a Walrasian general equilibrium model to discuss the evolution and role of entrepreneurship in the globalized competitive market. It shows that, if the entrepreneurship in the globalized competitive market is effective, the returns from the division of labor are in excess of transaction costs between different professional mode individuals with fixed learning costs and the network effects of the division of labor are fully utilized. Therefore, the entrepreneurship in the globalized competitive market can improve the overall productivity by expanding the scope and make a tradeoff between network effects of the division of labor on the overall productivity and transaction costs. As for commercial participants, it also indicates that, entrepreneurship is a key factor of economic development and the increase in firm competitiveness during the economic transition period. In addition, the increase in globalization level and its variation coefficient and total transaction efficiency coefficient result in the improvement of the division of labor and real per capita income & welfare of participants.

Key words: entrepreneurship; Walrasian general equilibrium; transaction cost; globalized competitive market

(责任编辑 许 柏)