

论企业的经济角色^{*}

郑志刚

摘要:从科斯提出“什么决定企业的边界”这一企业理论的经典问题以来,现代主流企业理论对企业在市场经济中的经济角色有六种代表性认识,它们是:企业作为监督团队投入的机制,企业作为打破预算平衡的机制,企业作为保护专用性投资的机制,企业作为内部化合约外部性的机制,企业作为维持关系性合约的机制和企业作为声誉的载体。在此基础上,本文对从个人资产所有到企业资产所有、市场与企业的关系,以及企业边界的模糊性等有关企业的经济角色研究的部分理论前沿问题加以讨论。

关键词:企业的经济角色 打破预算平衡 产权 内部

科斯(Coase)在其经典论文中指出,“建立企业有利可图的主要原因好像就是:使用价格机制是要花成本的”,并且他认为“通过价格机制‘组织’生产最明显的成本,是发现相对价格的成本”(Coase,1937)。科斯之后的经济学家进一步把寻找交易对象、讨价还价、签约以及履约等成本作为交易成本的重要内容(张五常,1983)。概括科斯的思想和我们发现“制度运作成本(交易成本)差异导致出现了企业来取代市场,企业成为一种降低交易成本的制度安排”(张五常,1983)。节省交易成本构成企业核心的功能。科斯的工作不仅开创了现代主流企业理论研究的先河,同时成为现代经济理论对企业经济角色最早的探索之一。

从科斯提出“什么决定企业的边界”这一企业理论的经典问题以来,现代主流企业理论在充满纷争与冲突的探索过程中,逐步形成对企业的经济角色的六种代表性认识,它们是:企业作为监督团队投入的机制,企业作为打破预算平衡的机制,企业作为保护专用性投资的机制,企业作为内部化合约外部性的机制,企业作为维持关系性合约的机制和企业作为声誉的载体。这六种不尽相同的认识反映了最近几十年来经济学最为活跃的分支——企业理论对企业经济角色研究的传承和发展,并构成现代主流企业理论对经济学研究的主要贡献。回过头来,正是由于企业理论的迅猛发展,使我们今天对企业经济角色的认识比以往任何时候都更为深刻和全面。在从事市场经济建设的今天,它对我们如何正确认识企业的角色,避免企业角色的错位和确保企业经济功能的发挥将具有重要的现实意义。

本文回顾了现代主流企业理论对企业经济角色的几种主要认识。在此基础上,进一步讨论有关企业的经济角色研究的部分理论前沿问题。

一、现代主流企业理论对企业经济角色的认识

1. 企业作为监督团队投入的机制

按照科斯(1937)和西蒙(Simon)(1951)等人的观点,企业

区别于市场的根本特征在于权威的使用,企业中配置资源不是通过价格而是通过命令。企业的边界取决于选择在企业内部和在市场上交易所产生的交易成本的比较。在科斯的意义上,企业的出现使交易成本在一定程度上降低,因而节省交易成本成为企业最重要的经济角色。

阿尔钦(Alchian)和德姆塞茨(Demsetz)(1972)对企业存在权威的唯一性提出质疑,他们认为在市场交易的一方可以通过使用终止交易的权力同样获得类似的权威。例如,我们停止从一家杂货店购买食品的行为同雇主停止雇佣一个雇员的行为是一样的。因此,他们认为企业的本质特征不是权威,而是对投入的监督。

阿尔钦和德姆塞茨对企业的理解是典型的团队生产。即在一组由多个个体组成的团队中,每个个体独立地选择努力水平,但由于产出是共同创造的,每个个体的努力不仅不可观察,而且对产出的边际贡献依赖于其他个体的努力。团队生产导致的问题是个体之间相互“搭便车”行为的发生。为了有效解决个体搭便车的偷懒问题,阿尔钦和德姆塞茨认为,应该在团队生产中引入一个监督者来对团队个体的投入作出评价。能够对个体不同的投入作出区分的监督者可以通过制定一个简单的强制性的合同来诱使个体对投入作出适当的选择。如,个体的努力达到某一标准则给予奖励;否则,给予惩罚或不给予任何奖励。特别地,为了激励监督者的监督,监督者应该成为剩余索取者。因此,在阿尔钦和德姆塞茨看来,企业的角色是成为构成团队生产个体投入的监督者,目的是避免个体之间搭便车行为的发生。阿尔钦和德姆塞茨的理论构成对企业经济角色的第二种解释。

2. 企业作为打破预算平衡的机制

霍尔姆斯托姆(Holmstrom)(1982)的工作证明,阿尔钦和德姆塞茨的团队生产中出现的搭便车问题不仅是个体的边际贡献难以观察的结果,而且同样是预算平衡约束的结果。在团队生产中引入监督者,只有在团队规模很大、团队个体和监督者都面临初始财富约束和个体是风险规避时才是重

* 作者感谢北京大学光华管理学院张维迎教授的指导和对本文有益的评论。

要的。

对团队生产中的搭便车问题,霍尔姆斯托姆(1998)认为可以通过两种方法来解决。一种方法是打破预算平衡。如果使剩余分配规则满足弱约束,即参与分配的总额小于或等于总的剩余,团队可以通过制定如下的分配规则来实现对个体的最优激励:如团队的产出水平低于个体最优努力水平所对应的水平,则所有个体都将受到惩罚;显然,打破预算平衡的目的是使得“团体惩罚”或“团体激励”足以消除团队中个体的搭便车行为。因为每个人都害怕受到惩罚或渴望得到奖励,每个人不得不选择最优的努力水平,从而使帕累托最优作为可能的纳什均衡之一出现。典型的例子如,个人的固定工资加团体奖金,奖金只有在在一个给定的目标实现后才能得到。

霍尔姆斯托姆提出解决搭便车问题的另外一种方法是增加对团队中个体绩效的衡量方法。通过增加其他的绩效测量指标(需要满足的前提是所用的两种测量方法不具有共线性),可以提供有关产出的额外信息,这一信息将有助于加强对团队个体的激励。增加绩效衡量方法的作用原理是:通过打破边际预算平衡,使更多的激励边际分配到团队个体,从而实现均衡结果的边际改进。

我们看到,阿尔钦和德姆塞茨所认为的在团队生产中引入监督者的目的可能不是监督团队生产的个体,而仅仅是为了打破(边际)预算平衡。霍尔姆斯托姆的工作使我们认识到企业作为打破预算平衡的机制的经济角色。

3. 企业作为保护专用性投资的机制

从保护专用性投资角度来理解科斯所提出的企业作为降低交易成本的机制得益于威廉姆森(1979,1985)、克莱因等(1978),以及格罗斯门和哈特(1986)、哈特和莫尔(1990)等人的工作。不完全合约理论认为,市场交易成本较高的一个重要原因是合约的不完全性。由于未来可能发生的情形太多,并且对许多重要的可能发生的情形无法事先预见,交易双方事前签订的合约总是不完全的,事后不得不重新讨价还价。我们把一种资产所具有的关系内交易优于关系外交易的特性定义为资产专用性。其含义是,当两个分离的企业分别拥有对方生产至关重要的资产时,其中任何一方宣布撤回它的资产将会给另一方带来重大的经济损失。在资产专用性的假设下,合约的不完全性可能导致交易一方事后毁约,从而发生敲竹杠或机会主义行为。威廉姆森、克莱因等人认为,在环境不确定和交易频繁的条件下,进行资产专用性投资的一方要想避免机会主义行为的发生,一个可能选择是实现垂直一体化。

威廉姆森、克莱因等人虽然认识到垂直一体化对资产专用性投资的保护,但并没有说明垂直一体化可以消除敲竹杠行为的原因。直到格罗斯门和哈特(1986)提出剩余控制权的改变对避免敲竹杠行为的影响,这一问题才得到合理的解释。由于法律所提供的对产权在如何使用资产的剩余权利上的保障,使一个人只要拥有产权,就可以对未事先规定用途的资产的使用方式加以控制,从而避免事后机会主义行为的发生。

廉姆森、克莱因、哈特等人的工作揭示了企业最为重要的角色——提供专用性资产投资的激励。比较不完全合约理论与霍尔姆斯托姆的“打破边际预算平衡”理论,我们会发

现,产权理论通过讨价还价所揭示的信息,形成与阿尔钦和德姆塞茨理论中的“内部监督”相对应的“外部监督”,从而以一种不同的方式来达到打破边际预算平衡的目的。

4. 企业作为内部化合约外部性的机制

现代主流企业理论认为,道德风险问题通常是由于对绩效的不完备衡量引起的。按照霍尔姆斯托姆(Holmstrom, 1998)的看法,衡量的不完备性表现为三种形式:第一,绩效为个体和自然状态的共同产品,无法对各自的贡献加以区分;第二,衡量绩效时发生误差;第三,个体对绩效衡量具有操纵能力。我们把由绩效衡量的不完备性所导致的成本称为“绩效衡量成本”。一般而言,建立在绩效衡量不完备性基础上的委托代理关系可以发生在企业中,也可以在市场上。

在绩效衡量不完备的假设下,当个体同时从事不同的任务,即个体的努力是多维时,必然产生合约的外部性。所谓的合约外部性是指个体在不同的任务之间有效配置努力程度的激励的冲突。这种冲突集中表现在个体所提供的合约上。次优理论揭示了协调激励冲突的一般原则:在提高某种任务的激励时,我们通常可以采用两种方法,或者增加该项任务本身的回报,或者降低另一种任务的回报。第二种方法,即通过降低该项任务的机会成本来实现对该项任务的激励,在不增加个体对绩效衡量操纵的同时,增加该项任务激励的作用尤为重要。

然而,次优理论适用的前提条件是能够对不同的激励进行有效的协调,或强调不同个体间的合作。显然,与各种激励手段分别由分离的企业所控制相比,由一个企业来控制各种激励手段更容易以一种协调的方式进行激励机制的设计。这是由于对资产的所有权,或者说对剩余控制权的掌握使协调各种激励手段成为可能。因此,在多任务的委托代理关系下,通过一体化,把合约的外部性内在化了。例如,由于绩效测量成本的存在,通常不允许一个企业以自己合意的价格从另一个企业得到想要的商品;而资产的所有权(一体化)却赋予一个企业与它的雇员交流偏好和利用“权威”发号施令的权力。

事实上,在一些情形下,所谓的敲竹杠问题同样是一种合约外部性。在投资不能观察、未来可能出现的状态无法在合约中说明的情况下,垂直一体化可以向个体提供达成协议激励,而这些协议通常在分离的企业中是无法达成的。企业通过向企业内部的个体提供较弱的激励,增进了个体之间的合作。但值得注意的是,敲竹杠行为并不总是合约的外部性问题。例如,如果在市场上只存在一个供货商,即使不存在事后的测量成本,但存在敲竹杠的可能;但当市场上存在很多供货商和潜在的购买者时,由于资产专用性的消失,将不会发生机会主义行为,但进行交易的双方可能面对绩效衡量的不完备性所引起的合约外部性。如同敲竹杠问题总是与资产专用性相联系,合约的外部性总是与绩效衡量不完备性相联系。它们存在一致的方面,也存在不一致的方面。因此,企业作为内部化合约的外部性的机制与企业作为提供专用性投资激励的机制同等重要。

5. 企业作为维持关系性合约的机制

组织行为科学的研究发现,无论是企业内部经营,还是市场交易都充斥着大量的关系性合约。例如,在一个企业内部往往存在许多对雇员行为产生重要影响的各种非正式协

议以及各种尚未形成文字的行为规则;如果企业与供货商已建立长期、稳定的供货关系,即使一些无法预料或没有写入合约的情形发生,双方依然能达成谅解。所有的这些非正式协议、尚未形成文字的行为规则,以及供需双方达成的谅解等等都构成关系性合约。关系性合约与正式合约的区别在于:一个正式的合约必须在事前对事后可以由第三方证实的各项条款做出明确规定;而一个关系性合约或者建立在交易双方只能在事后可以观察的结果上,或者是由于签约成本太高,以至于事前无法在合约中写入所导致。与正式合约相比,关系性合约的一个优点是允许交易双方可以充分利用对特殊形势的知识,并及时采纳新的信息;出于同样的原因,关系性合约的不足也是十分明显的,即无法通过第三方来实施,而必须依靠自我实施。然而,关系性合约的一个重要作用是有助于企业内部或企业之间正式合约的实施。

贝克尔、吉保斯和莫菲(Baker, Gibbons and Murphy, 2000)在一个重复博弈的分析框架下,比较了企业内部和外部关系性合约的异同。假定在一个给定的关系性合约下,无论在企业内部还是外部都能产生相同的剩余。他们发现,在外部的关系性合约下,商品在其他用途的价值(外部机会)的增加会促使一个企业做出毁约的决定;而在企业内部的关系性合约下,这种情形则不会发生。因此,在给定的关系性合约下,垂直一体化会对交易的一方毁约的诱因产生重要影响。一个合意的关系性合约也许在垂直一体化的情形下是可行的,但在非垂直一体化的情形下却可能变得不可行。贝克尔、吉保斯和莫菲的工作从一个全新的角度来解释企业的经济角色:在进行有关垂直一体化的决策中需要考虑的一个重要因素是垂直一体化是否有助于关系性合约的实施。因此,企业成为维持关系性合约的重要工具。

6. 企业作为声誉的载体

与在乡村社会通过闲言碎语储存和传播信息来维持声誉机制不同,在居民流动性大、交易双方通常不认识的现代社会,声誉机制的维持和作用则依靠包括企业在内的现代组织。通过现代组织,现代社会复制了声誉机制(见 Shearmur and Klein, 1997;张维迎, 2002等)。这是由于一个人的生命是有限的,但一个组织的生命是无限的。如果个人的利益取决于组织的价值,而组织的价值依赖于它的声誉,个人就会注重声誉。

按照克瑞普斯(Kreps, 1990)的看法,个体可以容易地逃避责任的追究,而企业则相对难得多。企业通过将一次性博弈转化为重复博弈,复制了声誉机制,从而成为声誉的载体。

我们看到,对企业经济角色的研究很多是建立在批评和借鉴前人研究的基础上开展的。由此决定了企业经济角色既有协调的一面,又有冲突的一面。前面的分析说明,企业作为监督团队投入的机制、作为打破预算平衡的机制和作为保护专用性投资的机制的经济角色在打破预算平衡问题上具有一致性。类似地,企业作为内部化合约外部性的机制和作为维持关系性合约的机制的经济角色同样体现出一致的方面,它们都是建立在企业剩余控制权上的权威发挥作用的反映。从更全面和综合的角度理解企业的经济角色,我们看到,现代主流企业理论对企业经济角色的探究无不是科斯对企业是“一种降低交易成本的制度安排”的认识的深化。从这一点,我们也可以看到,交易成本思想远比想象的更为深

刻。

然而,企业的各种经济角色同样表现出冲突的一面。以企业作为内部化合约的外部性的机制与作为提供专用性投资激励的机制的经济角色为例,当市场上存在很多供货商和潜在的购买者时,尽管机会主义行为不会发生,但进行交易的双方同样可以面对绩效衡量的不完备性所引起的合约外部性。敲竹杠问题仅仅与资产专用性相联系,而合约的外部性却与绩效衡量的不完备性相联系。

二、有关企业的经济角色研究的进一步讨论

1. 从个人资产所有到企业资产所有

霍尔姆斯托姆(Holmstrom, 1998)对哈特和莫尔(Hart and Moore, 1990)等的产权理论的批评之一是,他们的理论仅仅是关于个人所有资产的理论,而不是企业所有资产的理论。除非个体与企业相联系,否则,个人的资产所有并不能提供有关组织的理论解释;同时,仅仅强调了敲竹杠行为,现代产权理论文献忽略了当企业成为产权的核心时,很多可以向雇员提供激励的工具,如设计工作、制定工作规则、控制信息渠道、营造企业文化等。

对于企业实际上拥有生产所用的全部非人力资产,或者说,雇员或其他利益相关者很少拥有资产的原因,存在至少三种不同的解释:

第一种解释(Holmstrom, 1998)认为,产权强调了企业对于外部人的讨价还价能力。供货商或其他外部人在进行交易时,通常把企业作为整体,而不是不同的个人。因此,是产权的组织关联性而不是资产的分配,对讨价还价的性质产生显著影响。

对企业拥有资产的第二种解释(Conning, 1997)是从企业融资的角度考虑的。资产的企业所有将影响资产融资的条款。如果融资条款需要进行重新商定,企业作为整体的存在使投资者确信不存在事后的敲竹杠行为。同时,将企业整体所有的资产进行抵押,企业将增强财务杠杆的能力,从而有望获得更多且成本也更低廉的贷款。从这一意义上说,联合拥有资产的企业是一个十分有价值的融资中介。

第三种对企业拥有资产的解释则认为,通过将资产集中到一个统一的权威下(至少在形式上),企业可以与分散的产权相比,更为灵活变通的方式向不同的雇员安排开展工作所需的资产。一个企业之所以安排雇员在任意可行的时间和条件下进行工作,是由于对资产的所有给予企业安排与资产相关的工作的权力,它可以提升一个努力工作的雇员,或对一个表现不尽如人意的雇员降职,甚至解雇。

从个人资产所有到企业资产所有,反映了企业理论对现实的回归。它不仅能够提供有关组织的理论解释,同时,也有助于我们了解作为企业激励工具的多样性的基础的“权威”发挥作用的机理。

2. 对企业和市场关系的认识

对企业和市场的关系认识上长期存在两种截然对立的看法。一种看法认为,企业和市场相互替代。如科斯本人即认为选择企业还是市场作为组织交易的方式应取决于交易成本的节省程度。另外一些经济学家则持企业与市场互补的相反看法。以霍尔姆斯托姆等为代表的一些经济学家则试图调和两种对立的观点。他们认为,市场和企业不仅是替

代的,同时也是互补的。霍尔姆斯托姆(Holmstorm,1998)认为,按照以次优原则管制交易的企业构成一个“亚经济”,一方面,雇员的退出或销售供货关系的中断等限制了企业利用产权的权力,另一方面,产权制度又为企业管制交易提供依据。正是由于市场的存在,与官僚组织相比,企业可以在相对自由的环境里制定内部交易的游戏规则,而不必求助成本要高得多的公共选择等现代民主制度。事实上,强有力的市场组织原则为大型企业的出现和成功运作提供了舞台。在这一意义上,市场和企业不仅互相替代,而且互相补充。对于以往对企业和市场单一关系的认识,霍尔姆斯托姆认为是由于以往的组织文献大多强调个体的交易,而没有作为一个整体系统去加以理解所造成的。霍尔姆斯托姆的工作为我们认识和理解企业和市场关系提供了新的视角。

3. 企业的边界的模糊性

企业边界是否存在是企业理论需要回答的基本命题之一。按照茱高斯(Zingales,2000)的意见,企业的经济定义与法律定义是不同的,而不同的定义对应的企业的边界同样是不同的。所谓的企业的法律定义是指由联合所有的产权所规定的企业的边界和组成部分,即把企业看作是联合所有的物质资产的集合体。而企业的经济定义则强调由于专用性投资而形成的传统意义上的企业与不受企业产权约束的人力资本等的互补性所导致的交易成本的节约。企业的经济定义显然要比其法律定义所规定的企业的边界更为广阔,甚至包括与企业建立稳定供货关系的传统意义上的供货商等。其原因是由于这种稳定的供货关系,企业与现货市场的供货关系相比,形成交易成本的节约,从而使传统意义上的企业得以存在。

企业的经济定义体现了科斯交易成本思想的核心。日本丰田公司(Toyota)的管理实践为我们理解企业的经济定义提供了很好的案例。丰田公司与两个技术专业化的独立供货商构成稳定的供货体系。作为“企业”的一员,丰田公司要求供货商进行投资以满足公司的要求;专业化的供货商由于成为两个有资格提供货物的供货商中的一员,而获得一定程度的事后市场权力。但是,丰田公司从来不允诺给予这两个供货商固定的业务配额。相反,根据两个供货商的效率程度,丰田公司不断调整每个供货商的配额。通过把供货商仅仅限制在两个的范围内,丰田公司给予它们获得分享剩余权力的可能性。但供货商所获得的实际权力却取决于它们的投资额。因此,丰田公司通过管理竞争(又被称为有限竞争)使公司不仅能够分享各个供货商的创新,建立与供货商稳定的业务关系,同时与垂直一体化的供货商投资水平相比,丰田公司使供货商以更高的水平进行专用性投资。

丰田公司的案例表明,尽管丰田公司和独立供货商不属于企业的法律定义内,但作为整体,它们构成了一个企业的经济定义。茱高斯的工作为企业边界的模糊性提供了新的解释。

三、总结

本文回顾了从科斯(1937)提出“什么决定企业的边界”这一企业理论的经典问题以来,现代主流企业理论对企业的经济角色六种代表性认识,即企业作为监督团队投入

的机制,企业作为打破预算平衡的机制,企业作为保护专用性投资的机制,企业作为内部化合约外部性的机制,企业作为维持关系性合约的机制和企业作为声誉的载体等。我们看到,现代主流企业理论对企业经济角色的研究既有传承,又有纷争。由此决定了企业经济角色既有协调的一面,又有冲突的一面。从更全面和综合的角度理解企业的经济角色,现代主流企业理论对企业经济角色的探究无不是科斯对企业是“一种降低交易成本的制度安排”的认识的深化。

在回顾企业的经济角色的基础上,本文对有关企业的经济角色研究的部分理论前沿问题加以讨论,从而为进一步研究企业的经济角色提供了新的视角和方向。这些理论前沿涉及从个人资产所有到企业资产所有,市场和企业的关系,以及企业的边界的模糊性等问题。对这些问题的讨论成为我们深化对企业经济角色认识的基础和出发点。

毫无疑问,对企业经济角色的探究不仅具有重要的理论意义,同时还具有重要的现实意义。在我国进行市场经济建设的今天,对企业角色的准确把握,将有助于我们在实践中,避免企业角色的错位和确保企业经济功能的有效发挥。对企业经济角色的更为深入的研究有待理论和实务界的共同努力。

注释:

奈特的工作使人们认识到企业在防范未来不确定风险的功能(见 Knight,1921)。

参考文献:

1. Alchian, A. and Demsetz, H., 1972. Production, Information Cost, and Economic Organization. *American Economic Review* Vol. 62, pp. 777 - 795.
2. Baker, Gibbons and Murphy, 2000. Relational Contracts and the Theory of the Firm. HBS working paper.
3. Cheung, S. N. S., 1983. The Contractual Nature of the Firm. *Journal of Law & Economics* Vol. 26 pp. 1 - 21.
4. Coase, Ronald, 1937. The nature of the firm *Economica* 4, 386 - 405.
5. Grossman, Sanford, and Hart, Oliver, 1986. The Costs and the Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration. *Journal of Political Economy* 94, 691 - 719.
6. Hart, Oliver and John, Moore, 1990. Property Rights and the Nature of the Firm. *Journal of Political Economy* 98, 1119 - 1158.
7. Holmstorm, Bengt, 1982. Moral Hazard in Teams. *Bell Journal of Economics* Vol. 13, pp. 324 - 340.
8. Holmstorm, Bengt, 1998. The Firm as a Subeconomy. MIT working paper.
9. Knight, Frank, 1921. Risk, Uncertainty and Profit. New York: A. M. Kelley.
10. Kreps, David, 1990. Corporate Culture and Economic Theory. Perspectives on Positive Political Economy, Cambridge University Press.
11. Shearmur, Jeremy and Klein, Daniel B. 1997. Good Conduct in the Great Society: Adam Smith and the Role of Reputation. Reputation, The University of Michigan Press.
12. Rajan, G. Raghuram and Zingales, Luigi, 1998. Power in a Theory of the Firm. *Quarterly Journal of Economics* 113, 387 - 432.
13. Zingales, Luigi, 2000. In Search of New Foundations. *The Journal of Finance* 4, 1623 - 1653.

(作者单位:北京大学光华管理学院 北京 100871)
(责任编辑: N)