

基于合约的企业“权威”观

——兼评阿尔钦 - 德姆塞茨之谜

程承坪

摘要：自科斯提出以“权威”作为区别企业与市场的标志以来，企业理论学术界对于这个问题就一直存在争议，典型的就有所谓的“阿尔钦 - 德姆塞茨之谜”。通过对合约基本形式的缜密分析，发现等级制合约不同于其他基本形式的合约之处在于其“漏洞”填补权具有时间价值、非均匀分布等特点。企业可界定为“等级制合约及其为基础的复合合约”，权威可界定为“企业的‘漏洞’填补权”。所谓“阿尔钦 - 德姆塞茨之谜”，其症结在于混淆了不同合约形式的权力。

关键词：企业性质 权威 “漏洞”填补权

一、引言

科斯 (Coase, 1937) 在其经典论文《企业的性质》中提出，企业与市场的区别在于，企业具有某种“权威”特征，企业依靠权威节约市场交易费用。对此，阿尔钦和德姆塞茨 (Alchian and Demsetz, 1972) 提出了质疑。他们认为，所谓企业的“权威”其实并不存在，雇主给雇员派活的权力与一个普通的消费者对食品店主指手划脚的权力没有什么不同，从而否定企业与市场存在本质区别。学术界把阿尔钦和德姆塞茨对科斯的诘难称为“阿尔钦 - 德姆塞茨之谜”，简称“A - D 诘难”。

“A - D 诘难”的提出，使人们对企业与市场的区别产生了质疑，也激发了学者们对企业“权威”来源及其作用进行深入研究的热情。虽然通过研究加深了人们对企业权威的认识，但是对“A - D 诘难”仍然存在争议。解开“阿尔钦 - 德姆塞茨之谜”，正确认识企业的权威，不但有利于夯实企业理论的理论基础，而且也有助于其他与企业理论相关学科的健康发展，其意义和重要性可以从自 20 世纪 90 年代后期以来学术界不断重视这一研究的现象中得到印证。

基于合约对企业与市场的本质区别加以考察是主流企业理论的传统，这一传统应该得到遵循。但

是主流企业理论在把握企业本质问题时，只是把合约视为一个框架、一种话语的背景，并没有把合约与企业性质及其权威的探索紧密地结合起来。这一研究思路上的缺陷，使主流企业理论关于企业权威的论述不尽如人意，对“A - D 诘难”的回答在逻辑上难以自洽。

本文的贡献在于把合约与企业本质问题的研究紧密地结合起来，通过对合约基本形式的考察，厘清等级制合约与其他基本形式合约的根本区别，基于此界定了企业及其权威，阐释了权威的来源。同时，运用本文的观点，逻辑一致地回答了“A - D 诘难”。

全文的结构安排如下：第二部分对具有代表性的主流企业理论关于权威的观点加以评述；第三部分对合约的形式加以系统研究，在此基础上提出企业与市场的本质区别，界定企业及其权威；第四部分阐释企业权威的来源；第五部分运用本文观点回答“A - D 诘难”；最后一部分是全文的简要总结。

二、主流企业理论权威观点评述

科斯 (1937) 所谓的“权威”是指，有关要素和劳务买卖合同中的“细节”控制权。科斯认为，“细节”控制权可以节约市场交易费用。虽然科斯这一认识对于静态分析企业的性质很有启示意义，但是如果进行动态分析，则其片面性就十分明显。

巴泽尔(Barzel,1982)提出了节约度量费用的企业观。巴泽尔以产品交易为研究对象,他认为,由于交易双方关于产品质量的信息存在不对称性,买者关于产品质量的信息要少于卖者,为了使交易能够顺利进行,降低考核产品质量信息的费用至关重要。如果度量产品质量的信息费用高于度量生产产品投入成本信息的费用,那么组成企业,由卖者来考核产品生产的投入而不是考核产品质量将变得更经济。在巴泽尔看来,权威的重要性在于考核产品生产投入的成本,从而节约度量费用。

张五常(Cheung,1983)遵循科斯的思维传统,认为企业权威有助于节约交易费用。科斯认为,企业可以节约二种交易费用,而张五常则拓展为四种。张五常虽然认为组成企业可以节约交易费用,但他认为很难划清企业与市场的边界。因此,他实际上对“*A-D* 诘难”持默认的态度。

奈特(Knight,1921)认为,“胆大者”通过给予“胆小者”无风险收入而获得对其指挥权。即“胆大者”的权威来源于对“胆小者”的“保险”。

西蒙(Simon)对权威的认识有些类似奈特而有异于科斯。西蒙(1951)对“权威”概念进行了界定,并对权威产生的原因做了详细论述。西蒙认为,把雇主称为*B*,雇员称为*W*,那么所谓权威就是“如果*W*允许*B*来选择*x*(*W*所有可能行为模式的集合为*X*,*x*为这一集合的元素),我们会说*B*对*W*行使了权威。也就是说,当*W*的行为由*B*的决策来确定时,*W*服从权威。”

对于雇主与雇员如何通过自愿的合约行为形成权威的问题,西蒙提出两点认识:(1)对*W*而言,*B*会选择何种*x*并不是非常重要,或者在*B*会选择*W*所不情愿的*x*的可能性下,*W*会得到*B*的补偿;(2)对*B*而言,如果合约缔结时*B*不能精确预测到何种*x*最优,那么向*W*提供附加补偿以缔结雇佣合约是比较有利的。

西蒙的论述很有启示意义,不足之处在于没有把权威与不完全合约联系起来考察。事实上,如果合约是完全的,西蒙所谓的权威就不可能产生。

阿尔钦和德姆塞茨(1972)把企业看作“另一种类型的市场”,反对科斯以权威作为企业区别于市场的标志的观点。但事实上他们以另一种形式再现了权威的存在及其必要性。他们把企业看作一个联合体,强调人力资产的重要性。人力资产合作会形成外部性收益,由于这种收益很难在每个员工之间

做出明确的区分,因而员工偷懒就在所难免。为了减少偷懒的损失,就需要有人监督,而为了防止监督的人偷懒就必须赋予监督人合作剩余的收益权。显然,阿尔钦和德姆塞茨的监督人与科斯的“买主”和西蒙的“雇主”并没有很大的区别。

威廉姆森(Williamson,1985)为了弥补科斯等人的交易费用企业观缺乏行为基础的缺陷,从人是有限理性的经济人出发,推论出人具有机会主义的行为动机,进而推论出交易费用的来源以及控制机会主义有助于节约市场交易费用的结论。威氏认为,如果一项资产在初始用途以外的回报很低时(即这项资产具有专用性),互补性资产的所有者就会机会主义地通过威胁收回他们的投入来榨取“准租金”,因此,通过市场交易具有专用性的资产是没有效率的。但是如果组成企业,形成对财产的共同所有权或垂直一体化便能较好地防范专用性资产投资过程中可能产生的机会主义。他认为,权威的功能在于防范专用性资产投资过程中的机会主义。以威氏为代表的交易费用经济学派坚决反对“*A-D* 诘难”,坚持科斯的论断,但又提不出逻辑性很强的权威理论观点,因而对“*A-D* 诘难”的反击显得很无力。

Grossman和Hart(1986)认为,只要合约是不完全的,纵向一体化也可能给机会主义行为留有余地。因此,如果说企业合并可以减少机会主义行为,重要的是要知道它的原因是什么。为此,他们将合约权力区分为特定控制权和剩余控制权。前者是指在合约中可以明确对财产的控制权,而后者是指在合约中没有或者很难被写进合约中的权力。他们充分分析了合约不完全性的原因,因此他们认为要签订一份完全性合约几乎是不可能的,或者说成本是十分高昂的,在合约中没有被写明的“漏洞”需要有人来填补,填补这个漏洞的人就必须是拥有剩余控制权的人。他们通过模型论证了这种剩余控制权的效率意义,以及何种纵向一体化结构才能引致有效的专用性资产投资,即所谓的最优所有权结构。

正如许成钢所指出的,Grossman和Hart等人的主要贡献在于把合约的不完全性与企业的产权分配联系起来。由于合约是不完全的,因此剩余控制权的分配至关重要。但是在*G-H*模型中,暗含的假设是人力资产依附于物质资产,即物质资产是人力资产的“粘合物”,只要获得了物质资产的剩余控制权就等于控制了人力资产。事实上,威廉姆森等人的资产专用性理论也持基本相同的观点。正因为

如此,杨小凯和黄有光(1995)等评论这一理论“仅仅是一个财产权理论”。众所周知:一方面,人力资产也具有专用性,一体化并不能解决人力资产专用性投资的机会主义问题;另一方面,人力资产具有一定的独立性,特别地,随着知识经济的到来,人力资产的独立性及其价值在不断地增强,并不一定完全依附于物质资产,在一定条件下物质资产可能还要依附于人力资产。

基于不断出现的人力资产专用性越来越强、价值越来越大、独立性越来越明显的现象,Rajan和Zingales(1998,2000)认为,企业的权威在于对某些关键性资源的“进入通道”的控制。这里所谓的关键性资源,既可以是物质资产,也可以是人力资产,譬如一个有价值的思想、意会知识、专利技术和特殊技能等。所谓“进入”是指使用或共用资源,而所谓对“进入通道”的控制,是指对关键性资源的控制者允许谁使用或共用这些资源。

Rajan和Zingales的观点在一定程度上弥补了威廉姆森、Grossman和Hart观点的不足,但是他们并没有建立系统性的企业权威观。

三、合约基本形式分析

合约问题专家麦肯内尔(Macneil,1974,1978)以及威廉姆森(1985)把合约分为三种基本形式,即古典合约、新古典合约和关系合约,而关系合约又可进一步地分为双头合约和等级制合约。

沿着麦肯内尔和威廉姆森的思路,我们也把合约分成古典合约、新古典合约、双头合约和等级制合约四种基本类型。对于其他形式的合约,可以看成是由这些基本类型合约中的某几种组合而成的。与麦肯内尔和威廉姆森所不同的是,我们引入了“漏洞”填补的时间价值这一变量。

为了简化分析,不失一般性,我们假设合约的当事人只有A、B两人。

古典合约属于即时合约,一般不存在不确定问题。而其他三种类型的合约则属于跨时期合约。假设人是有限理性的经济人,对于跨时期合约而言,合约常常是不完全的,因而存在“漏洞”。

如何填补“漏洞”以及由谁填补“漏洞”成为制约跨时期合约效率的重要因素。假设“漏洞”填补的价值可以写成如下函数形式:

$$v = f(l, t)$$

式中 v 代表“漏洞”填补的价值, l 代表“漏洞”填

补, t 代表时间。

对于新古典合约, v 与 t 无关, v 只与 l 有关,即 t 不构成 v 的自变量。“漏洞”填补与合约双方当事人皆相关,但填补“漏洞”既可由双方当事人进行,也可由双方当事人都信任的第三方实施,譬如法院。

对于双头合约和等级制合约, v 不但与 l 有关,而且也与 t 相关。双头合约与等级制合约的不同,主要表现在:就双头合约而言, v 对合约双方当事人而言皆是重要的;而对等级制合约而言, v 只对A重要,而对B则是无差异的,或者说虽有差异,但这种差异不大,而且能够得到A的适当补偿。另一方面,无论是双头合约也好,还是等级制合约也好, l 都由A、B掌握而不交由第三方,只有突破法律的限制才会诉之于法院。因此,双头合约 l 的权力由A、B共同拥有,权力呈均匀分布;而等级制合约 l 的权力只由A拥有,即所谓“A购买了B对 l 的权力”,从而形成对 l 权力的不对称分布。

由于双头合约权力的分配是对称的,因而也存在较大的不稳定性,如果A、B发生难以调和的分歧,合约可能面临解体的危险。当存在威廉姆森所谓的A做了专用性资产投资的情况时,B就会以解散合约威胁,从而机会主义地敲诈合作“准租金”。

等级制合约权力的分配是非对称的,合约的稳定性较强。由于B对 l 是无差异的,因而A、B之间矛盾较少。只有当B在合约履行过程中,由对 l 的无差异变为有差异,或者对 l 的有差异得不到合理地补偿时,合约才会产生危机。

这里就等级制合约再做进一步深入分析。假如合约当事人不是二个而是三个,即A、B、C。那么对 l 权力的分配存在两种情况,即A拥有,B、C不拥有;或A、B拥有而C不拥有。对于前一种情况,与上述分析没有差异,因此不再赘述;对于后一种情况,则A、B之间构成双头合约,A、B与C又构成等级制合约。这种情况下构成的合约就是一种复合性合约。这种复合性合约的稳定性差于等级制合约。但是如果A或者B对 l 的权力可以在市场上出售,那么复合性合约的稳定性就能够得到一定程度的保证。

我们把等级制合约及其为基础的复合合约称为“企业”,而其他形式的各种合约称为“市场”或者“网络”。

我们把权威定义为“企业的‘漏洞’填补权”。我们认为,权威对企业的存在具有重要作用。关于这

一点,我们的观点与科斯(1937)、西蒙(1951)、Grossman和Hart(1986)、威廉姆森(1991)、Aghion和Bolton(1992)以及Dow(1994)等人的观点是一致的,譬如Aghion和Bolton(1992)曾经指出,一旦某些重要的未来变量因很难或不可能被初始描述而在合约中遗漏时,对“漏洞”控制权的分配就至关重要了。

可以把以上分析结果归纳成表1。

表1 合约的基本形式及其区别

合约形式		是否跨时期	合约是否完全	“漏洞”由谁填补	填补“漏洞”权是否有时间价值	是否存在权威
古典合约		否	是	-	-	-
新古典合约		是	否	双方或第三方	无	否
关系合约	双头合约	是	否	双方当事人	有	否
	等级制合约	是	否	一方当事人	有	是

四、权威来源阐释

通过对合约形式的分析,我们已经界定了权威,现进一步阐释权威产生的条件。我们认为,权威的产生必须具备两个条件:一是合约是不完全的,因而存在“漏洞”;二是填补“漏洞”对于某些合约当事人而言具有时间价值,而对于其他当事人而言则至少能获得保留收益。

权威来源的探究,也就是要探明当事人何以拥有“漏洞”填补权。根据上面的分析,拥有“漏洞”填补权的当事人必须有能力保证其他当事人能够获得不低于保留收益的收益,从而使其他当事人愿意与其签订等级制合约。这意味着拥有“漏洞”填补权的当事人具有一种“粘结性”,并且“粘结性”能够通过一定的信号显示出来。有研究表明:企业创立之初,资产具有良好的信息显示作用(张维迎,1995);而当企业创立之后,经营企业的能力具有较强的信号显示功能(Chandler,1977;Rajan and Zingales,1998;杨其静,2005)。

资产作为一种“粘结物”,对于克服威廉姆森所谓的“专用性物质资产”投资可能带来的机会主义问题有积极作用;经营能力作为一种“粘结物”,对于提高人力资产的专用性投资水平,防范人力资产专用性投资被“套牢”的风险具有重要作用。我们认为,“粘结物”可能不应当是单一要素,而是多种“关键要素”的综合。物质资产与人力资本都是任何企业不可或缺的元素,物质资产不但是企业赖以生存与发

展的要素,也具有“被动抵押经营风险”的功能,因而当企业处于初创之时或效益不稳定的时候,其“粘结性”是不言而喻的。而人力资本更是企业得以发展的支柱,具有“主动抵押经营风险”的作用,特别是当企业处于成长期,经营能力具有较强的“粘结性”。如果企业的“漏洞”填补权是开放的、可出售的,那么在企业不同的生命周期里以及面临的不同生存环境下,“粘结物”可能会有差异和变化。何种要素能够成为“粘结物”,往往与要素的生产性、信号可显示性等多种因素有关。

我们认为,如果“粘结物”具有可变性和集合性,那么更有助于增强企业的生存和发展能力。如果“粘结物”具有可变性,那么企业就能够根据内外部条件的变化而逐步调整“粘结物”以增强企业的生存能力,这可以解释股份制企业比合伙制企业有更强生命力的现象。“粘结物”的集合性是指,“粘结物”的要素具有异质性、多样性。“粘结物”的集合性才能实现“和而不同”的经济效果,这可以解释产权多元化的企业比古典业主式企业更能做大做强现象。从交易成本经济学的角度而言,“粘结物”的集合性也有助于变高市场交易费用或高管理成本为低所有权成本,实现亨利·汉斯曼(Henry Hansmann, 2001[1996])所谓的“企业交易成本总和最小化”的目的。

五、“A-D 诘难”回答

阿尔钦和德姆塞茨认为,企业的雇主命令雇员的权力与消费者对店主指手划脚的权力没有什么差别。他们立论的逻辑是,合约权力是平等的、无差别的。雇主与雇员的关系是建立在合约基础上的,雇员不满意雇主的行为可以离开企业;消费者与店主的关系也可以看作一种合约关系,店主不接受消费者的指手划脚,消费者就会离开这个店到其他店购买商品。基于这一认识,他们得出上述结论。

根据前文对合约形式的划分,阿尔钦和德姆塞茨所说的消费者与店主的关系,属于古典合约,消费者与店主的权力是合约基础上的平等权力。而企业内的雇主与雇员关系则不同,事前雇主与雇员的权力是平等的,而事后则不同,雇主拥有了一定时期指挥雇员的权力,在合约框架下,雇佣关系并不能像消费者与店主关系那样可以随意解除。消费者对店主并无权威可言,因为并不存在来自于合约的“漏洞”需要填补;而企业则不同,雇主与雇员之间的劳务关

系,存在大量的“漏洞”需要填补,权威产生于对“漏洞”的填补。

阿尔钦和德姆塞茨用消费者对食品店主指手划脚的权力诘难科斯的“权威”,事实上是混淆了不同合约条件下当事人的不同权力。因此,“A-D诘难”是不得要领的。

六、结语

合约可以分为古典合约、新古典合约、双头合约和等级制合约四种基本形式。现实中常见的合约形式是这四种基本合约的不同方式的组合。

等级制合约与其他基本形式的合约最重要的区别在于,“漏洞”填补权具有时间价值、非对称分布等特点。拥有“漏洞”填补权的当事人是合约的“粘合物”,他既可以是物质资产的所有者,也可以是人力资产的所有者,还可以是不同资产所有者的集合。

企业是等级制合约及其为基础的复合合约;而市场(或网络)也是一种合约,但不含等级制合约,它可以是古典合约或新古典合约、双头合约及其组合。权威可定义为企业的“漏洞”填补权,它是企业与市场相区别的标志。

与其说阿尔钦-德姆塞茨之谜是混淆了不同的“权威”,不如说是混淆了不同的“合约”形式及其特点。古典合约、新古典合约以及双头合约,皆不存在权力不对称的现象,因而也就不存在权威;只有等级制合约才存在权威。阿尔钦-德姆塞茨之谜所描述的是古典合约的情形,并不存在权威;科斯所描述的是等级制合约,存在权威。因此,阿尔钦和德姆塞茨质疑科斯关于企业存在权威的论述是不成立的。

注释:

虽然阿尔钦和德姆塞茨于1972年提出了“A-D诘难”,但后来他们分别修正了自己的观点,见阿尔钦(1984)和德姆塞茨(1988)。尽管如此,由“A-D诘难”引起的争议,在学术界一直没有停止过。

张五常(1983)认为,企业只涉及劳务交易活动。这一观点得到学术界普遍认可。

关于这方面的论述,可以参阅程承坪:《论企业的边界和规模》,载《数量经济技术经济研究》,2004(6)。

本文根据行文的用语习惯不加区别地使用人力资产与人力资本两个概念,这并不意味着我们赞同这两个概念是无差异的。

所谓“漏洞”,是指科斯意义上的“有关要素和劳务买卖合同中的‘细节’”,或Grossman和Hart意义上不完全合约中留下的不确定性内容。

参阅哈特:《企业、合同与财务结构》,中文版,序,7

页,上海,上海三联书店、上海人民出版社,1998。

这是从西蒙(1951)对权威的研究中得到的启示。

三人以上的情况可同样分析,因而这里的分析结论具有一般性。

参考文献:

1. 张维迎:《企业的企业家——契约理论》,上海,上海三联书店、上海人民出版社,1995。
2. 杨其静:《企业家的企业理论》,北京,中国人民大学出版社,2005。
3. 亨利·汉斯曼:《企业所有权论》,中文版,北京,中国政法大学出版社,2001。
4. Aghion, P. and Bolton, P., 1992. "An Incomplete Contracts Approach to Financial Contracting." *Review of Economic Studies*, 59 (3), pp. 473 - 494.
5. Alchian, A. and Demsetz, H., 1972. "Production, Information Costs and Economic Organization." *American Economic Review*, 62, pp. 777 - 795.
6. Barzel, Y., 1982. "Measurement Cost and the Organization of Markets." *Journal of Law and Economics*, 25, pp. 27 - 48.
7. Chandler, A. D., 1977. *The Managerial Revolution in American Business*. The Belknap Press.
8. Cheung, S., 1983. "The Contractual Nature of the Firm." *Journal of Law and Economics*, 26, pp. 1 - 21.
9. Coase, R., 1937. "The Nature of the Firm." *Economica*, 4, pp. 386 - 405.
10. Dow, G. K., 1994. "Markets for Membership in the Labor-Managed Firm: A Simple General Equilibrium Model." Unpublished Manuscript, Department of Economics, University of Alberta.
11. Grossman, S. and Hart, O., 1986. "The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration." *Journal of Political Economy*, 94, pp. 691 - 719.
12. Knight, F., 1921. *Risk, Uncertainty and Profit*. Boston: Houghton Mifflin Co., pp. 102 - 156.
13. MacNeil, I. R., 1974. "The Many Futures of Contract." *Southern California Law Review*, Vol. 47(5), pp. 91 - 816.
14. MacNeil, I. R., 1978. "Contracts Adjustments of Long-Term Economic Relations under Classical, Neoclassical, and Relational Contract Law." *Northwestern University Law Review*, 72, pp. 854 - 906.
15. Rajan, R. and Zingales, L., 1998. "Power in a Theory of the Firm." *Quarterly Journal of Economics*, 113(2), pp. 387 - 432.
16. Rajan, R. and Zingales, L., 2000. "The Governance of the New Enterprise." NBER Working Paper.
17. Simon, H., 1951. "A Formal Theory of Employment Relations." *Econometrica*, 19, pp. 293 - 305.
18. Williamson, O., 1985. *The Economics Institutions of Capitalism: Firm, Markets, Relational Considerations*. New York: Free Press.
19. Williamson, O., 1991. "Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives." *Administrative Science Quarterly*, 36(2), pp. 269 - 296.
20. Yang, Xiao-Kai and Ng, Y.-K., 1995. "Theory of the Firm and Structure of Residual Rights." *Journal of Economic Behavior and Organization*, 26, pp. 107 - 128.

(作者单位:武汉大学经济学系 武汉 430072)
(责任编辑:K)