

法律文明史研究院文库·何勤华主编

法律文明史文库
西方经典

公司宪治论

——重新审视公司治理

[澳] 斯蒂芬·波特姆利 著

李建伟 译



法律出版社
LAW PRESS · CHINA

法律文明史研究院文库·何勤华主编

国家重点学科华东政法大学法律史学科项目
上海市社会科学创新研究基地“法律文明演进研究”资助

法律文明史文库
西方经典

公司宪治论

——重新审视公司治理

[澳] 斯蒂芬·波特姆利 著

李建伟 译

李凯 亢雪莲 校



法律出版社
LAW PRESS · CHINA

图书在版编目(CIP)数据

公司宪治论：重新审视公司治理 / (澳) 斯蒂芬·波特姆利著；李建伟译. -- 北京：法律出版社，2019.1

(法律文明史研究院文库 / 何勤华主编)

书名原文：The Constitutional Corporation:
Rethinking Corporate Governance
ISBN 978 - 7 - 5118 - 9139 - 6

I. ①公… II. ①斯… ②李… III. ①公司—企业管理—研究 IV. ①F276.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 027001 号

公司宪治论：重新审视公司治理
GONGSI XIANZHILUN:
CHONGXIN SHENSHI GONGSI ZHILI

[澳] 斯蒂芬·波特姆利 著
李建伟 译

策划编辑 沈小英
责任编辑 陈妮 刘文科
装帧设计 李瞻

出版 法律出版社
总发行 中国法律图书有限公司
经销 新华书店
印刷 固安华明印业有限公司
责任校对 马丽
责任印制 吕亚莉

编辑统筹 财经法治出版分社
开本 720 毫米×960 毫米 1/16
印张 15.25
字数 180 千
版本 2019 年 1 月第 1 版
印次 2019 年 1 月第 1 次印刷

法律出版社/北京市丰台区莲花池西里 7 号(100073)

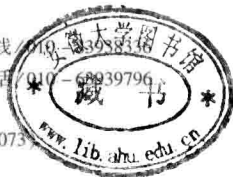
网址/www.lawpress.com.cn

投稿邮箱/info@lawpress.com.cn

举报维权邮箱/jbwq@lawpress.com.cn

销售热线

咨询电话



中国法律图书有限公司/北京市丰台区莲花池西里 7 号(100073)

全国各地中法图分、子公司销售电话：

统一销售客服/400-660-6393

第一法律书店/010-83938334/8335 西安分公司/029-85330678 重庆分公司/023-67453036

上海分公司/021-62071639/1636 深圳分公司/0755-83072995

书号：ISBN 978 - 7 - 5118 - 9139 - 6

定价：86.00 元

(如有缺页或倒装，中国法律图书有限公司负责退换)

总 序

文明,是指人类进化(发展)到一定阶段而形成的生存方式(行为样态)以及其所创造的成果。其主要标志有八:一是私有制的产生;二是阶级的形成;三是文字的诞生;四是创造财富的能力达到了能够养活一部分无需直接从事生产(获取食物)的人口,从而形成了社会分工;五是国家的正式诞生;六是法律的基本定型并发挥着主要的社会规范作用;七是除了物质生活之外,形成了相应的精神(宗教、艺术、建筑等)生活;八是人类的思想觉悟和道德品格达到了“我为人人,人人为我”以及“己所不欲,勿施于人”的境界。

法律,是文明的重要内容和主要标志,法律文明就是人类文明中与法律相关的各项元素的总和,具体包括法律意识和法律思想(观念),法律规范、法典和判例,法律制度,法律实施、法律行为以及其相应设施(法院、监狱等),法律教育,法律学术,法律遗存等。法律文明的萌芽,最早可以追溯到早期人类(公元前 200 万年)的非洲能人“奥杜韦(Olduvai)遗址”,其被考古学家初步认定为游群社

会,已经出现了“集体决议”“权力”“国体”等意识之萌芽。经历了漫长的发展之后,才与私有制、阶级、军队、国家和文字等一起诞生。公元前 3500 年苏美尔人在美索不达米亚南部建立乌鲁克(Uruk)城邦,前 3100 年美尼斯(Menes)统一埃及,前 2350 年印度的村落形成哈拉帕(Harappa)城邦,前 2070 年禹在中国建立夏王朝,分别标志着法律文明在美索不达米亚、埃及、印度和中国的正式诞生。

人类法律文明诞生以后,至今已经过去了 5000 多年。在这历史的长河中,涌现了众多的法典、判例、人物、作品和法律事件,吟唱传诵着无数的法律诗歌和故事篇章:《梅腾自传》、《汉穆拉比法典》、皋陶、摩西、《赫梯国王哈吐什尔和埃及法老拉美西斯二世的同盟条约》、“哈利斯”大纸草、《摩奴法典》、《法经》、梭伦立法、《十二表法》、柏拉图与《法律篇》、《圣经》、《古兰经》、《唐律疏议》、《大宪章》、格劳秀斯与《战争与和平法》、《威斯特伐利亚和约》、孟德斯鸠与《论法的精神》、布莱克斯通、《独立宣言》、《人权宣言》、《美国宪法》、“马伯里诉麦迪逊案”与马歇尔大法官、《拿破仑法典》、奥斯汀、康德、萨维尼、梅因、沈家本、梅特兰、霍姆斯、美浓部达吉、罗斯科·庞德,等等。对这些丰富厚重的法律文明遗产进行发掘、整理、研究和总结,对我们了解、吸收和借鉴人类在创造法律、治理社会、促进生产、富足生活方面的经验,建设现代法治国家的意义极为重大。

鉴于此,华东政法大学于 2015 年 6 月成立了法律文明史研究院,以期为开展上述研究工作提供一个学术平台。编辑出版“法律文明史研究院文库”就是这一平台的中心工作之一。由于法律文明史所涉时间跨度很大,上下五千年;牵涉范围很广,涵盖世界众多国家;研究专题非常丰富,耕耘空间极其宽广,光靠几个或几十个人是无法从事这项宏大学术事业的。因此,在法律出版社的支持下,我们尝试搭建一个出版的园地和平台,热忱欢迎全国英才一起参与这

一研究工作,踊跃惠赐文稿,以推进我国的法律文明史研究,为繁荣法律学术做出贡献。

何勤华

于华东政法大学
法律文明史研究院
2016年2月26日

写在前面的话

公众普遍持有股份(widespread share ownership)是西方经济的重要特征,关于其角色定位则有着不同的学说观点。澳大利亚、英国及美国的公司法都是以公司董事应当首先关注股东的权益这一理念作为立论基础的,然而这种模式已经遭到了来自不同角度的批判。其中一些人认为,股东恰当的角色就是置身事外,让公司经营者去经营。另外一些评论人士还指出,对股东权益的追求会减损对公司职员、公司不法行为的受害者及其他利益相关者的保护。这两种观点均将股东刻画为消极投资者。本书旨在赋予股东积极的“公司成员”之角色,而不是将其置于消极地位。该项论证基于公司是宪治安排(constitutional arrangements)而不仅仅是契约安排(contractual agreements)的理念。此外,公司是重视程序和结构问题的决策组织。因此,本书没有使用唯一的经济标准(如效率)来决定何者构成好的公司治理模式,而是通过问责、协商及争议的原则理念来提供一个用于评价公司结构和程序以及提高股东参与度的基本架构。

公司与公司法的“公私二象性” (代译者序)

公司是什么？这是一个公司法学者纠结了数百年的基础理论问题，时至今日仍无定论。对于公司本质的认识派生出一系列其他理论问题，并直接影响公司法律规则的制定和运行，比如，公司的价值目标是什么？公司治理结构应当如何设计？公司管理层权力的正当性来自哪里？股东救济途径的有效性如何衡量？

从公司和公司法的演变历史来看，公司概念最早发源于法人团体概念，法人团体的英文是“body corporate”，公司（corporation）就是商事领域的法人团体，经历了特许公司、法定公司和登记公司等几个发展阶段，与此相应，关于公司本质的理论也不断嬗变，包括 19 世纪初的特许权理论（或公司法人拟制论）和 20 世纪初的自然实体理论（或公司法人实在论）。由于公司概念脱胎于法人概念，因此，公司的特许权理论与自然实体理论都在一定程度上是法人理论的衍生，其争论焦点在于公司独立法人

地位的来源——前者认为是来源于法律拟制和国家特许,而后者认为是来源于自然权利——但二者在公司具有独立法人地位这个问题上是立场一致的,即公司具有自己的独立法人格,是一个与组成公司的股东和雇员等相分离的实体组织。

然而,自20世纪中叶开始,美国以芝加哥大学为中心,崛起了法经济学学派,提出了公司契约论(contractarian theory)。科斯最早在其开山之作《企业的性质》中提出,包括公司形式在内的企业本质上是一个高度专业化的替代市场,之所以选择通过企业形式进行生产,是因为企业的内部交易比普通的市场交易节省交易成本。^①其他后续的经济学家,如信息成本理论的领军者阿尔钦和德姆塞茨,^②委托代理理论的领军者詹森和马克林,^③交易成本理论的领军者威廉姆森等,^④进一步研究了企业内部交易的契约机制,认为契约关系是企业的基础,最终形成了企业契约理论。根据该理论,公司不是一个独立的实体,但可以被解构为公司各种参与人之间的明示和默示契约所组成的一个契约联结网(nexus of contracts),从这个意义上讲,公司契约论是对于特许权理论和自然实体理论的革命性颠覆。

在经济学上提出以契约理念为基础的公司模型后,美国法学界便借用其进行公司法在经济分析,成果卓著,影响日隆,多年来早已成为美国公司法研究的主流范式,并逐渐输入其他国家,包括我国。近年来,法经济学的公司模型以“合同”的概念载体被引入我国法学界,而很多学者在研习该理论的过程中,很自然地产生这样一个疑问:既然公司本质上就是一组合同关系,为何不直接适用合同法,还要另外制

① Ronald H. Coase, "The Nature of the Firm", (1937) 4 *Economica* 386.

② Armen A. Alchian and Harold Demsetz, "Production, Information Costs, and Economic Organization" (1972) 62 *American Economic Review* 777.

③ Michael C. Jensen and William H. Meckling, "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure" (1976) 3 *Journal of Financial Economics* 305.

④ Oliver E. Williamson, *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting* (1985, Free Press).

定公司法呢?

一种解释是所谓的“标准契约”理论,由伊斯特布鲁克和费雪提出,认为公司法提供了一套标准的契约条款范本,公司参与人可以直接采用,从而节省缔约成本。^⑤ 具言之,公司法规则可以被视为默认的契约条款,公司参与人可以选择适用,另外,在公司明示契约存在空白和漏洞时还可以进行填补。但是,这个解释似乎不能令人完全信服:如果公司法被视为一个标准契约范本,就意味着其在本质上并没有超出契约法的范畴。比如,我国《合同法》就规定了很多特别的合同类型,包括委托合同、行纪合同、借款合同和融资租赁合同等,为何就不能再增加一个“公司合同”呢?

要更好地理解公司法的角色,有必要重新审视法经济学的发展过程。法经济学,顾名思义,是一个法学与经济学的交叉学科,虽然法学和经济学都使用“契约”(contract)一词,但二者对该词的理解存在重大差异。经济学意义上的契约,是指非常广泛的基于当事人意思自治达成的任何安排,并不限于双方的利益交换行为,几乎等同于协作,而法学意义上的契约(我国的正式称谓是“合同”)则要狭义得多,对于其构成要素有严格的界定,强调合意和对价等问题,且具有法律的约束力。实际上,经济学家在构建公司契约理论时只是将契约作为一个分析工具,主要特征是参与人的意思自治,基于自愿进行合作,其他细节在非所问,并刻意将其与法学上的契约概念区分开来。他们研究的一个重要问题就是公司的内部交易与通常的市场交易在契约机制上到底有何不同,为何公司内部交易能够节省成本,从而论证公司存在的必要性。在这方面,以威廉姆森为代表的制度经济学学者采用了所谓的“关系契约”(relational contract)概念,强调公司缔约方之间关系

^⑤ Frank H. Easterbrook and Daniel R. Fischel, *The Economic Structure of Corporate Law* (1991).

的重要性。^⑥根据关系契约理论,与离散的、注重交换行为的市场契约不同,公司契约本质上是缔约方之间复杂的、长期的协作关系,强调交易的效率和安全,而不是或仅仅是交易的公平和对价。由于公司契约的特殊性,商法上的公司规则在很多方面不同于民法上的合同规则,比如,作为公司契约典型的章程在变更时不需要所有股东的同意,而是采用多数决原则,并且,多数决的基础是股份比例而不是股东人数;虽然理论上股东是公司契约的当事人,但在很多情况下,单个股东并不能要求公司履行契约,而是需要满足一定的实体和程序条件;公司契约通常无法撤销等。概言之,经济学意义上的契约与法学意义上的合同在理念和要素等方面都迥然有异,故无法通过我国法学上的合同法去规制公司契约,而必须单独制定公司法。^⑦

虽然公司契约论的契约概念具有特殊性,但本质上还是秉承了契约自由原则,强调公司的私人自治和私法属性。根据公司契约论,公司就是参与人的个体集合,通过契约联结在一起,而没有一个公司作为整体的观念,可谓“只见树木,不见森林”,其逻辑结果是,公司参与人各自追求自己的最大利益,而没有作为一个整体的“公司利益”,在这些参与人中,股东是享有剩余控制权和索取权的人,其利益最大化就成为公司目标;作为标准契约条款,公司法的性格应当是任意性而非强制性,国家不应干预公司事务。这种理论范式与现代公司和公司法的发展趋势已经出现抵牾,特别是大型公众公司的组织化特征日益

⑥ 关系契约是现代契约理论的一个新发展,其代表人物是美国的社会法学家麦克尼尔, See Ian R. Macneil, "Contracts: Adjustment of Long - Term Economic Relations Under Classical, Neoclassical and Relational Contract Law" (1977 - 78) 78 *Northwestern University Law Review* 854; Ian R. Macneil and Paul J. Gudel, *Contracts: Exchange, Transactions and Relations, Cases and Materials* (3rd, 2001)。

⑦ 为了避免这种概念上的混乱,法经济学上的 contract 翻译成“契约”为宜,以区别于法上传统的“合同”;事实上,我国经济学界在翻译相关文献时几乎都是采用“契约”一词,如果法学界翻译时采用“合同”一词,可能不但增加法经济学中法学与经济学两派学者的概念冲突和交流困难,而且易让人将公司“契约”误解为法学上的“合同”,以至于生搬硬套民法上的合同规则进行商法上的公司研究。

明显,公司社会责任问题日益突出等,以至于近年来颇受诟病,于是乎,有的学者寻求在法经济学框架内进行修正,而有的学者干脆跳出法经济学的窠臼而另辟蹊径,如从政治学的角度进行研究,《公司宪治论》就是其中的代表作。

二

与公司契约论不同,公司宪治论将公司视为一个类似于共和国的政治实体(body politic),具有严谨有效的组织结构和运行程序。在大型的、股权分散的公众公司中,股东直接管理公司是不可行的,但又需要让股东尽可能地参与公司事务,因此,就像代议制的政府体系一样,公司治理结构在本质上也必然是代议制的。比如,公司股东选出董事会,由后者负责公司的经营管理,这种经营管理权不应受到股东的随意干涉,这与代议制政府选举出来之后选民就不应随意干涉议会和内阁运行的道理一样,因此,这种代议制的政治理论为董事会的权力正当性提供了基础。

需要指出,公司宪治论并不是简单地将相关的政治理论套用到公司的场合,将公司完全等同于代议制的国家政体。确实,虽然公司结构与西方国家政体存在一定的相似性(很多公司法学者可能都有这种感觉),但二者实际上存在很多重大区别。比如,议员本身就是选民,而公司董事未必是股东;议员主要代表自己选区的选民利益,而公司董事必须服务于公司的整体利益,其义务对象通常是公司而不是个别股东。当然,这些区别并没有堵塞利用政治理论研究公司和公司法的路径,只是要求不能直接将政治理论适用于公司研究,而需要对相关政治理论进行甄选和改造,以构建一个适用于公司的政治理论,这也正是《公司宪治论》一书的最大贡献。

在其理论建构的过程中,公司宪治论从很多宪治理论中汲取了营养,包括自由宪治主义(liberal constitutionalism),即尊重个人权利和利

益;社群主义(communitarianism),即在尊重个人权利的同时考虑整体利益;共和主义(republicanism),即强调全体成员的共同利益。这些理论揭示了一个实体中成员个人与组织整体之间关系的变迁性和复杂性,对于成员身份的“公共”和“私人”属性都予以关注,从本质上讲,宪治主义的目标就是协调社会生活中公共与私人之间的各个方面。将宪治主义运用到公司的场合,公司可以被视为一个既包含公共利益又包含私人利益的组织机构,既体现在公司参与人相互协作的内部关系中,也体现在公司与国家和社会之间的外部关系中,从而映射出公司兼具“公”和“私”的双重特征,拥有集体和个人的二维身份,与此相应,公司法也必然是公法与私法的统一体。总而言之,公司和公司法具有“公私二象性”。^⑧

在方法论上,公司宪治理论与公司契约论有本质的不同。经济学上的公司契约论采用目的论,关注焦点在于预期经济目标的实现与否,是否节省了交易成本,提升了经济效率,而不是实现过程中对于某些人的利益影响问题。在经济学中,效率主要有两个标准:一个是帕累托标准,另一个是卡尔多-希克斯标准。前者是指,如果一项交易可以提升某人的福利但同时不会减损其他人的福利,则是有效率的,但这种情况在现实中很少出现;后者是指,如果一项交易提升所有人的整体福利,那么即使在此过程中有些人的个体福利受到减损,也是有效率的,现实中的情况大多如此,故该效率标准具有更广泛的现实应用价值。显然,卡尔多-希克斯效率强调的是目的正当性,而缺乏对过程正当性的关注。相反,宪治理论关注决策的过程和结构,而不是决策的结果,确实,民主体制强调的是人民参与决策的权利和过程,由此

⑧ 在自然科学中,曾经有一场非常著名的关于光的本性的大辩论:一方是以惠更斯为代表的波动说,认为光具有波动性,是以太的一种纵向波;另一方是以牛顿为代表的微粒说,认为光具有粒子性,是由微小粒子所组成,这场大辩论持续了几百年,直到20世纪初伟大的爱因斯坦提出了“光的波粒二象性”学说,认为光既是一种波也是一种粒子,第一次天才般地揭示了光的波动性和粒子性的统一,从而结束了光的波动说与微粒说之争,爱因斯坦也因此获得了诺贝尔物理学奖。

作出的最终决策就拥有合法性和正当性,而无论决策本身的内容是愚蠢还是英明。

因此,公司宪治论主要关注公司的决策过程,希望通过程序正义实现实质正义,并提出了三个原则。

第一,问责原则(accountability),即如何有效监督公司管理层行使其职权。公司治理借鉴了民主国家的代议制体系,采用了双重决策结构,包括股东大会和董事会。当股东大会选举出董事会后,董事会就成为公司法意义上的代议机关,其管理公司的权力具有一定的独立性,股东不能随意干涉董事会的职权行使,但是,这并不意味着董事会就可以为所欲为,因而董事的问责原则凸显重要性。该原则的一个重要实现途径就是设计科学的分工和分权机制,不仅包括股东大会与董事会之间的分权,也包括董事会内部的分权,比如董事长与 CEO 的分权、执行董事与非执行董事的分权、董事会与下属专门委员会的分权等,甚至还包括公司与外部审计师的分权等。根据政治上的分权理论,权力过度集中就会导致“大到无法管”,因此,分权机制旨在解决“一言堂”和“内部人控制”的问题,使得问责成为可能。

第二,协商原则(deliberation),即公司的决策过程应当经过充分协商。这个协商原则既适用于股东大会,也适用于董事会,体现为股东大会和董事会在召集和召开等方面的各种程序性规定,包括会议通知要求,法定人数要求,表决权行使规则,甚至会议记录要求等。当然,协商原则也对相关人员参与协商提出了要求,比如董事勤勉义务就要求董事积极出席会议,而机构股东也应当积极参与公司事务。相对而言,股东大会在实现协商原则方面的问题更大,因而也成为关注的中心。比如,股东(特别是机构股东)是否负有积极参与公司事务的某种义务?股东在行使表决权时是否需要有所限制(不得滥用权利或必须为了公司整体利益等正当目的)?除了股东大会之外,股东是否还有其他的协商机制?

第三,争议原则(contestability),即股东或董事能够对其认为与公

司利益相违背的决策提出争议,挑战其合法性和正当性。这种争议既可针对决策的内容,也可针对决策的程序。争议原则体现为不同方式,既包括公司内部的争议机制,比如在股东大会上质询董事和高管、提出议案等,也包括公司外部的争议机制,主要是法院诉讼和向监管机关投诉,如派生诉讼,压迫行为或不当损害诉讼等。

由上可见,公司宪治论的三大原则实际上紧密联系在一起,甚至有相互交叉的部分。比如,问责原则下的分权机制为协商原则下的股东大会运行提供了制度基础,股东大会的协商规则同时也成为公司内部的争议机制,而争议机制是实现问责原则的具体途径。因此,三大原则互为补充,相得益彰,需要作为一个整体进行理解,其中心是公司的决策结构和程序,包括决策前的分权体制、决策中的协商过程和决策后的争议机制。

概言之,与公司契约论的经济分析方法不同,公司宪治论对公司进行了一个政治学维度的思考,为公司本质和目标等问题提供了一个全新的分析框架,具有很高的理论价值和实践意义。公司宪治论将公司视为一个独立存在的政治体,近乎完美地阐释了公司人格的本体性问题。确实,公司契约论的一个重大缺陷就在于否认公司作为一个实体的存在,从而无法妥善解决很多关于公司人格的问题,如公司的民事与刑事责任问题,董事义务的对象问题等。另外,虽然特许权理论和自然实体理论承认了公司的独立人格,但这些理论来源于传统民法上的法人理论,随着公司形式的演进和商业实践的创新,民法上的法人理论在适用于公司时也日益显得捉襟见肘,比如,需要政府特许而设立公司的做法早已尘封历史,一人公司的出现很难再把公司生硬地塞进社团法人的范畴。从这个意义上讲,公司宪治论是公司法自己的理论,让公司法无须再依附于传统民法的框架。最后,公司宪治论将公司视为一个政治体后,能够很自然地诠释公司内部存在的复杂层级结构和权力运行机制;而将公司视为一堆契约的公司契约论认为,公司各参与人之间就像自由市场上的主体一样相互平等,不存在上下的

层级关系,也没有真正意义上的“权力”和“命令”,显然并不符合公司(特别是大型公众公司)的现实情况。^⑨

当然,与所有的理论一样,虽然公司宪治论具有强大的解释力和指导力,但也存在一些问题。该理论的核心内容在于强调形式上的公司决策结构和程序,而不关注实质上的决策质量和价值标准。这种政治上的民主理念未必完全适合经济上的公司运营,对于面临激烈市场竞争的公司而言,效率就是生命,结果往往比过程重要。当然,在很多情况下,程序正义能够保证决策的质量,能够降低出现像安然公司、雷曼兄弟那样的灾难性后果的机会。另外,相对于经济学上的效率标准而言,政治学上的宪治标准显得比较模糊,难以把握,因此,在根据公司宪治论对决策过程进行应然性的评价时,可能会有不确定性的问题。

最后,公司宪治论认为公司是一个独立的实体,不是公司内部人个人行为或财产的简单集合,从而提出了“公司整体利益”的概念,但“公司整体利益”又是以股东利益为中心,等同于“股东整体利益”,并通过股东实现。由于公司宪治论的关注点是决策过程,而股东大会是一个主要的决策机关,股东自然就成了公司组织的中心,因此,公司宪治论没有去推翻公司契约论的股东至上原则,而是选择与其合作,对其进行灵活性的解读,认为股东利益不限于狭隘的金钱利益,还包括非金钱的利益,并寄希望于股东在决策时会综合考虑自己的短期和长期利益,包括公司的社会责任问题,最终达到提升公司整体利益的目的。然而,现实中股东是否真的会像公司宪治论所期待的那样去考虑公司其他参与人的利益,从而承担起公司的社会责任,不无疑问。当然,公司宪治论也讨论了超越股东至上原则以应对公司社会责任的可能,比如董事是否对非股东的利益相关者承担义务,但其态度并不明

^⑨ 对于企业内部是否存在等级和权威的问题,科斯在《企业的性质》一文中的立场比较模糊,在论述企业契约机制的同时也提到了企业内的权威指挥,但很多后续者,比如阿尔钦和德姆塞茨等,明确地将企业视为一堆平等关系的契约,认为企业内部不存在权威要素。

朗,基本上是“既不支持也不反对”。总而言之,公司宪治论在理论上为公司社会责任问题提供了一个新的解决路径,但现实效果如何尚待检验。

三

尽管很多人都试图或声称自己创建了一个新的法学理论,但事实上真正能够做到这点的人是少之又少,《公司宪治论》无疑算是其中的一例。该书2007年首次出版,次年便荣获名望很高的“哈特社会法律图书奖”(Hart Socio - Legal Book Prize),足见其价值和影响。确实,今天的公司法学界,特别是在英美法系,多年来早已被法经济学理论的“帝国主义”牢牢统治,研究范式几乎到了单调乏味的地步,也很少再有震撼人心的新思想(早在1997年芝加哥法学院召开的圆桌上,科斯就当着波斯纳的面指出,自己感兴趣的是法律制度对经济体系的实际影响,可称为“法律的经济学”,而不是波斯纳的运用经济学方法和概念对法律制度的解释,可称为“法律的经济分析”,这个工作已经高度发展,不再那么令人激动)。总体而言,经过几十年的发展,法律经济分析的巅峰时期可能已经过去(至少在美国是如此,但在其他法域,如中国,在不同程度上还属新鲜事物),公司法学界开始期盼着一个“百花齐放、百家争鸣”的新时代,而公司宪治论就是在这个大背景下应运而生。

公司宪治论给公司法研究开辟了一片全新的广阔天地,在经济学之外提供了一个政治学的研究视角,让我们对公司和公司法问题能有一个更全面的认识。当然,如前文所述,目前的公司宪治论在一些方面还可再加强,在处理一些重要问题时仍稍显拘谨,但是,法经济学在20世纪中叶刚刚诞生的时候又何尝不是如此呢?与其他的创新一样,一个新理论的建立和完善是需要很多人甚至很多代人的共同努力和不断发展,就此而言,公司宪治论的发展前景远大,为公司法学者提供