

经济学术译丛

Academic Works in Economics

 上海财经大学出版社

A

制度设计

Institutional Design

● 戴维·L. 韦默
(David L. Weimer)

主编

● 费方域 朱宝钦

译

经济学术译丛

制 度 设 计

戴维·L. 韦默

(David L. Weimer) 主编

费方域 朱宝钦 译

 上海财经大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

制度设计/[美]韦默 (Weimer, D. L.) 主编; 费方域, 朱宝钦译. —上海: 上海财经大学出版社, 2004. 12

(经济学术译丛)

书名原文: Institutional Design

ISBN 7-81098-053-X/F·046

I. 制… II. ①韦… ②费… ③朱… III. 经济制度-研究 IV. F014.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 019903 号

☐ 责任编辑 李志浩

☐ 封面设计 周卫民

ZHIDU SHEJI

制度设计

戴维·L. 韦默 主编
(David L. Weimer)
费方域 朱宝钦 译

上海财经大学出版社出版发行
(上海市武东路 321 号乙 邮编 200434)

网 址: <http://www.sufep.com>

电子邮箱: webmaster@sufep.com

全国新华书店经销

上海财经大学印刷厂印刷

上海叶大装订厂装订

2004 年 12 月第 1 版 2004 年 12 月第 1 次印刷

850mm×1168mm 1/32 9.25 印张 192 千字

印数 0 001—4 000 定价: 23.00 元

企业理论：合同论视角的回溯(代译者序)

这是一本关于制度设计的论文集。它本身透露的信息是：第一，这个问题是重要的。因此，不仅经济学研究它，而且社会学、政治学、心理学等也研究它，甚至更早更多(经济学必须从中汲取营养)。就经济学来说，不仅一般均衡理论解释它，而且博弈论、机制设计理论、委托代理理论、交易成本理论、产权理论等也都在解释它。不仅有理论研究，而且有案例、实证和经验研究。第二，问题是复杂的。这个题目隐含了两个重要的命题：(1)制度是重要的；(2)最优制度是可以安排的。而对于为什么会这样，甚至对于什么是制度的解答，却还存在着很大的分

歧。在这种情况下,我们现在再来探讨研究这个题目的适宜办法,或许应该是讨论一下,迄今为止,人们究竟为它进行了哪些努力,取得了怎样的成果。

为了简化,也为了反映经济学家已经做了的工作,这里不妨把“制度”的范围缩小到“生产的制度”。“生产的制度结构”是新制度主义经济学的开山鼻祖罗纳德·科斯在他1991年领取诺贝尔经济学奖金时所作的演讲的题目,他认为,“他所做的事情就是指出,对于经济体系的运转来说,生产的制度结构是重要的”。^①而他的梦想,“就是建立一种能使我们对生产的制度结构的决定因素进行分析的理论”。^②这里所说的“生产的制度结构”,指的就是企业制度,因为科斯最初关注的,就是市场中为什么会有企业,什么是企业的性质和边界这个问题。这里所说的“决定因素”,指的就是交易成本,就是产权,因为科斯最大的贡献,他自己认为就是提出了这个概念。而企业与市场的根本区别,就在于不是靠价格,而是靠权威协调活动、配置资源,就在于用长期合同代替一系列的即期合同。因此,产权、合同,应该是重要的,尤其在解释企业制度的时候。显然,科斯提出并尝试着回答的重要的新制度经济学(或者,用科斯的说法,应有的经济学)的问题是,怎样分析交易成本?怎样分析产权?怎样用这些概念来说明企业为什么就是它所呈现的那样?下面就来说明,这些问题如何主导着

① 罗纳德·科斯:《论生产的制度结构》,上海人民出版社1994年版。

② 同上。

半个多世纪以来,特别是 20 世纪 80 年代以来关于机构制度经济分析不断进展的全部历程。

在科斯提出这些问题以前,占支配地位的是新古典经济学。它的企业理论,把企业不看作一种制度、一种组织,而是看作一个可行的生产计划集。它主要从技术角度,运用边际分析的方法,把企业当成行为方式和消费者完全一致的生产者来研究。它赋予企业经营者生产计划和利润索取两项权利。它把他们的行为抽象成在技术、市场和经济条件约束下作出使利润最大化或成本最小化的生产计划,即决定最佳的投入和产出水平,以及决定最佳的生产规模与最佳的生产范围。它的主要作用是充当以严格证明“斯密教条”的阿罗—德布鲁模型为核心的一般均衡理论的基本组成部分。然而,在这个模型中,产权是明晰的,竞争是完全的,信息是充分的,合同是完全的,交易(威廉姆森把它称作“标准”的交易)由理性的经济人即期、匿名进行。没有交易成本,没有市场力量,没有外部效应。治理这种交易的主要是埃奇渥斯研究的不涉及不确定性和不对称信息的有效交换合同。经济行为人惟一需要操心的是他们自己的最大化问题,惟一需要交流的信息是商品的价格。借助竞争和价格体系,市场机制足以自动协调和激励经济行为,有效配置稀缺资源。结果,谁也不会违背其参与交易的条件,谁都处在不损害别人就不能再使自己受益的帕累托效率状态。在这个框架下,交易在市场上进行和在企业内进行是一样的,产权配置和企业制度也是完全不重要的。

对于新古典理论,科斯的责难是重要的:如果市场交易是最优的,为什么要有那么多的交易在企业内进行?如果企业规模由技术决定,为什么很多公司的规模远远超过了工程的需要?科斯指出,新古典理论的明显缺陷在于:首先,它在关注价格体系的时候,忽略了制约交换过程的制度安排意义上的市场,忽略了与交易相关的,对贸易条件讨价还价的费用。其次,它在强调企业功能的同时,忽略了企业的制度结构,所以不能解释生产活动为什么和如何被组织在企业内进行这样一些问题。为了克服新古典理论的不足,他将交易成本概念引入经济学分析,将生产的制度结构纳入经济理论。他根据自己的观察,认为:第一,市场和企业都是协调经济活动的组织形式,在市场体系中和在企业里,专业化的经济活动分别由看不见的手和看得见的手协调,分散的资源分别由价格信号和行政指令配置。企业最显著的特征,就是作为价格机制的替代物。第二,使用价格机制的市场交易中存在着有时甚至是相当高的费用。如发现价格与获取信息、谈判和执行合同的费用,等等。第三,企业存在的基本理由,在于由它组织交易成本相比要低,原因是,一系列合同被一个合同替代,若干个短期合同被长期合同替代,内部交易价格低于市场交易价格,雇佣合同使企业活动可由指令决定等。因此,他这样概括他的企业理论:“如果交易费用没有包括在分析之中,那么企业就没有存在的意义”(科斯:《“企业的性质”的影响》,1988年)。下面可以看到,从分析交易成本入手,说明企业的制度结构选择。这不仅开了交易费用企业理论的先河,而且开了

合同企业理论或新制度的企业理论的先河。

在科斯提出问题以后,经济学家围绕这个问题做了很多工作。第一,要研究交易的组织形式和组织结构,就必须说明不同的交易的性质和实施方式,必须说明前者对后者,以及对交易者行为和绩效的影响途径。第二,由于交易活动的承担者总是个人,他们的目标、信息、能力等各不相同,所以,必须弄清协调和激励他们的机制和手段。第三,交易是由合同治理的,要揭示交易成本的起因和性质,要研究激励机制设计和产权安排的作用,就必须研究合同的性质和设计。虽然从 20 世纪 30 年代以后,有不少经济学家就企业的制度性质发表了看法,但归纳起来,我们还是可以容易地将它们区分为委托代理理论的企业理论、交易成本经济学的企业理论和不完全合同与产权理论的企业理论。这些理论的演进和变革过程,紧紧地依赖于关于上面这三个问题的研究的深入和拓展。它们的共同特点是关注合同、强调制度。既然合同是交易关系的基本构件,所以将不同的交易制度剖析成不同的合同安排,将企业看作合同网结和治理交易的制度,就很自然了。正因此,我们可以将这些企业理论都归在合同理论或新制度理论名下,以与新古典的完全竞争的模型相对立。

委托代理的企业理论的主要贡献,是将激励问题融入新古典模型,从而对企业作了更现实的描述。比如,阿尔钦与登姆塞茨在他们联名发表在 1972 年 2 月号《美国经济评论》上的“生产、信用费用与经济组织”一文中,就认真研究了什么是企业的激励作用的问题。他们认识到:第一,组织就是由合

同、协议和内部各个成员之间的默契构成的一系列关系的总和。企业就是一个与其供应商、工人、投资者和客户签订了简单双边合同的法律实体,而所有者就是中心缔结人,统一使用所有投入。第二,对企业成员必须进行激励。要他们努力,就要按边际生产力给予报酬。他们各有自己的信息和利益,只要不被发现,就会偷懒,因此,必须进行监控。再如,詹森和梅克林在他们 1976 发表的“企业理论:经理行为,代理成本和所有权结构”(《金融经济学杂志》,3:305—360)一文中,就把代理关系定义为这样一种合同关系:委托人给予代理人某些决策权,而要求代理人提供有利于委托人利益的服务。他们认为,由于双方的利益有矛盾,所以,代理人不会总是根据委托人的利益行动。要使他们尽力,就必须对他们进行激励和监控。代理问题的通则,就是设法使代理人采取最大化委托人福利的行为。这个理论的核心或基础,就是最优激励合同(机制)的设计问题。在这种合同关系中,交易双方的利益是冲突的,因为代理人必须承担努力成本,才能给委托人带来好处。如果没有不确定性和信息不对称性,那么这种合同就很容易构造:只要代理人提供对双方都有效率的努力程度,委托人就给他足以使他愿意提供这个努力水平的固定报酬。如果委托人对风险持中性态度,代理人厌恶风险,那么,这也是一个最优风险分担合同。但是,由于委托人不能观察到代理人的努力水平,所以这种合同实际上无法被实施。为此,委托人就必须向代理人提供激励机制:根据可观察的绩效给予报酬,满足代理人的参与条件与激励相容条件。这种机制设计面临

的是古典的最优激励与最优风险分担之间的重要的权衡问题。正如哈特指出的,“尽管这些成果对一揽子经营报酬的决定因素以及生产组织的某些方面能够做出重要的揭示”,但是,“它也不能确定企业的边界(也很少涉及企业的内部组织)”。^① 因为,它仍然不能区别这种激励机制是发生在两个独立企业之间,还是发生在一个企业的两个部门之间;它仍然没有解释为什么对雇员的监督要比对独立承包人的监督容易,以及在企业内部,信息不对称现象为何与如何减少的原因;它也未能解释为什么成本与利润的分摊在企业内可能,而在企业间却不可能。

交易成本经济学的企业理论的主要贡献,是将缔约成本、不完全合同与专用性投资引入企业制度分析。以其代表人物威廉姆森^②为例,他们认为,比较、研究不同组织不同制度的主旨,是看它们对于交易成本的节约。经济组织的问题,是设计能实现这种节约的合同与治理结构。他们承袭旧制度主义大师康芒斯的传统,把交易作为基本分析单位。在他们看来,任何实际的人无不处于交易中,而任何交易又或明或暗地总是在一定的合同关系(治理)下进行,所以,要分析的都是契约人。这种人的行为特征,不是经济人的理性,而是西蒙所谓的主观追求理性,但客观只能有限做到这一点的有限理性和以不诚实或者欺骗的方式追求自利的机会主义。他们认为,由

① 哈特:《企业、合同与财务结构》,上海人民出版社和上海三联书店 1998 年版。

② 威廉姆森:《资本主义经济制度》,商务印书馆 2002 年版。

于这些原因,因此缔结合同具有这样三种交易成本:第一,不可能在合同中预见到所有未来可能发生的各种情况并作出相应的计划;第二,即使能做到第一点,也很难能用语言把它们都写在合同中;第三,即使上述的一、二都做到了,也很难能使作为第三者的外部权威如法院能够理解和强制执行。由于这些签约成本,因此在现实中,合同是不完全的,并且无时不在进行修改和重新协商。委托代理理论的一个重要缺陷,是只看到观察可变量的成本,而没有认识到这些缔约成本。因此,它们的最优激励合同在将最可能地明确规定未来所有状态下所有各方的责任的意义上,是一种完全合同。这种合同,是不需要修正和再协商的,因为一切已经被预期、安排和纳入可执行的合同条款了。而也正是因为这个原因,使得它们无法发掘出不完全合同的经济含义:再协商会产生事后讨价还价的成本、达不成有效新协议的成本和由对被套牢的担心而引起的事前投资的低效率。相比之下,威廉姆森是大进了一步,他研究了交易的影响交易成本水平与特征的三个性质(资产专用性、不确定性和频率),并在不完全合同背景下讨论了关系专用性投资(在双方关系持续时创造价值,在关系破裂时不创造价值的投资),从而不仅揭示了这两种事后再协商成本居高不下的原因,更重要的还有揭示了不完全合同、资产专用性、套牢与事前投资低效率的关系。这些成果,在哈特等人后来的研究中得到了充分利用。此外,威廉姆森还研究了不同的合同关系、治理结构与交易类型的对应与有效搭配问题。他认为,治理结构就是合同关系的完整性与可靠性在其中得

以决定的组织框架。交易成本经济学这一任务,就是将不同的交易分派给不同的治理结构,以降低交易成本。威廉姆森认为,企业形式的治理结构的特征,是内部交易代替外部交易。在这种结构下,谁控制企业,谁就获得了对交易条件和水平的决定权。这对于减少由高度专用资产带来的事后重新协商成本和事前投资不足成本,有显著作用。这一点,是理解为什么有些市场采购会让位给企业自己生产的关键。由于这种结构也会增加交易成本,比如层级激励不足和寻租成本等,所以企业不会完全替代市场。这个理论的不足,是它没有进一步引入产权分析,所以,没有能够同时分析一体化的成本与收益,也没有能够分析不同的所有权结构对于一体化总收益的影响,因此,也就不能解释为什么当某一追求自身利益的所有者成为另一个所有者的雇员时,虽然他仍然追求自身利益,但是他的行为却发生很大变化这一情况;不能够确切地指出企业治理的边界;不能够准确地定义一体化概念本身。这也就是说,它没有能够说明什么是一体化,为什么要一体化和怎样才能确定一体化的适度边界。

不完全合同与产权的企业理论的贡献,是用不完全合同与产权的观点和方法,来理解企业的性质、边界,以及资产所有权的配置。这个理论的基本思想是,剩余控制权的配置定义了企业边界,在不完全合同的世界里,它们是起作用的。在标准的产权模型中,合同双方签订事前不完全的合同,但在事后,合同是完全的。实施剩余控制权的能力可以改进资产所有者的事后讨价还价的地位,从而增加其进行关系专用性投

资的激励,同时也能激励在与其进行交易中获得丰厚收益的一方进行关系专用性投资。因此,将资产所有权授予拥有最重要的关系专用性投资的一方,或者拥有不可或缺的人力资本的一方,是最优的(参见 Oliver Hart & Bengt Holmstrom: *A Theory of Firm Scope*)。具体来说,这个理论既包含、沿袭、运用了威廉姆森、克莱因、克洛福特和阿尔奇安关于不完全合同对长期经济关系的效率和对企业制度的意义的一些看法,又添加了使这些看法变得更有解释力、更加形式化的一些新思想、新概念和新方法:

第一,事前的关系专用性投资,因为可以提高收益和降低成本,所以可以提高事后交易的盈余。

第二,这种投资一旦沉没,双方就彼此套牢,外部竞争就不会对交易条款产生影响,因此必须通过合同来治理。长期合同的主要作用,就是便利这种必须作关系专用性投资的双方之间的交易。

第三,合同是不完全的,因为预期、描述和规范所有可能事件,特别是以某种可以强制执行的方式规定各方在每一种可以预见的事件中应该采取的确切行动的成本很高,或者根本就不可能。

比如,自然状态就是一个非常复杂的多维变量,它可以包括需求状况、其他企业的行为和技术状态等,这些因素不少都是很模糊的,详细描述它以使法庭能够证实某种特定状态已经实现,从而强制执行某个依赖于状态的合同的成本非常高。在这种情况下,合同必须忽略涉及潜在状态的条款。

再如,事前关系专用性投资也是十分复杂的,以至于对它们进行描述,以使得外部的法庭能够证实这些投资是否发生的成本变得极高。换言之,它们不能作为可执行的条款写入合同。

还有,事后的生产决策的各个方面,不可能在事前设想到和描述出,所以不能写入合同,在这种情况下,就有必要对剩余控制权进行分配,因为,如果对该项决策没有规定,那就必然造成某一方在事后有选择权。

再有,经营者的私人收益,比如直接属于他们的所得和努力,因为无法证实,所以也不能写入合同,换言之,它们也不能被转移。

第四,由合同不完全引发的问题与由信息不对称引发的的问题虽有重叠,但却明显不同。在前者,由于合同各方不能观察到自然状态,因而对某些或然事件的陈述就是不可行的;在后者,各方可能拥有共同的信息,但是,以恰当描述和处理或然状态的方式来处理和使用这种信息的成本,妨碍了完全状态合同的使用。依据现代观点,合同问题是因共同信息尽管能够被合同各方观察到但却不能被法庭证实而引起的。

第五,尽管初始合同不完全,但一旦状态实现,合同各方就有可能对原有的合同进行重新修订或谈判。这也就是说,生产决策在事后是可以缔约的。对此的理性预期会影响初始合同的形式。合同各方必须在合同中设计一个状态一旦实现就要进行的最优修正博弈,以获得对各方利益和成本恰当敏感的最终价格和数量。哈特和摩尔的《不完全合同与重新谈

判》一文,主要就是研究这个博弈或机制设计问题的。

第六,实物或非人力资产的产权是重要的。合同权利可以分为特定权利与剩余权利两种。事前授予特定控制权的成本比授予剩余控制权的成本要高得多,所以在合同中明确所有权归属就是最好的选择。在合同不完全时,所有权是权力的来源。也就是说,资产所有者拥有决定合同未提及的用法的权利。用更专门的术语来说,就是一项资产的所有者拥有对于该资产的剩余控制权:可以按任何不与先前的合同、惯例或法律相违背的方式决定资产的法(与让谁使用)的权力,或者说,资产所有者拥有排斥他人使用该资产的能力。把剩余控制权作为所有权的定义,是格罗斯曼与哈特《所有权的收益与成本:纵向一体化和横向一体化》一文的主要贡献之一。正如哈特所说:“这与较为标准的所有权定义是不一致的;在标准定义中,所有者拥有资产的剩余收入而不是该资产的剩余控制权”(哈特,1995)。

第七,不同所有权安排的经济影响,可以通过关系专用性投资的扭曲来最好地给予形式化的说明。不同的所有权结构,决定了合同重新谈判中的现状点。虽然,这并不意味着重新谈判后的结果一定会不同,但它会影响合同双方对事后盈余分配的讨价还价的能力,换言之,事后盈余的分配对所有权是敏感的;而对于盈余分配方式的预期,又会影响双方事前专用性投资的决策。也就是说,所有权通过对事后盈余分配的影响,也会对事前投资决策发生作用。所以,所有权配置调整的结果是,获得更多剩余控制权的一方,进行关系专用性投资

的激励会增加,因为它将得到这种投资所创造的事后盈余的更大部分,而剩余控制权减少的一方,则由于只能得到其创造的事后盈余增量的较小部分,所以,其进行事前关系专用性投资的激励会减少。

第八,最优所有权结构或最优产权设计是这样选择和决定的:首先,由于上述原因或假定,特别是在不完全合同情况下,双方是持不合作的态度选择投资的,因此,在任何一种所有权结构下,都存在关系专用性投资的投资扭曲(如不足);其次,在均衡状态,被选择将是产生最大总盈余的所有权结构。据此,可以在研究判定一种所有权结构优于另一种结构的决定因素(投资决策有无弹性,投资生产力的高低,资产是独立的还是互补的,人力资本是否不可或缺,等等)的基础上,很好地决定:谁(比如说有重要投资决策的人,或者说具有不可或缺的人力资本的人)应该拥有资产;什么样的资产(比如说高度互补的资产)应该被置于怎样的所有权结构(比如共同所有权)之下;什么情况下,两个企业应当(不应当)合并,如果合并有利,那么,在什么情况下,应当是这一方兼并另一方(或者相反)。需要注意的是,在这个研究中,当事人的行动不仅取决于他是否拥有某项特定资产,而且取决于在他不拥有它的情况下,谁拥有它。

第九,不完全合同和剩余控制权形式的权利即产权,是决定企业性质、边界、财务结构的两个关键概念。按照这些观点,企业可以定义为由其拥有的资产所组成。显然,由此形成的是一个以合同当事人试图订立一个有效分配他们之间的剩

余控制权(即配置所有权以使事前投资达到最佳)的合同为基础的一体化理论(一体化的必要就在于此)或企业理论。根据这个理论,一体化既有收益,又有成本。资产所有权从乙方转到甲方,就增加了甲方以他认为合适的方式使用资产的行动自由,从而增加了他在事后利润中的份额,也增加了他事前投资的激励。但乙方的情况则正好相反,企业的一体化程度就由这两方面的权衡决定,既不会越低越好,也不会越高越好。此外,这里说的资产,指的是非人力资产,它既可能是硬资产,如机器与存货,又可能是软资产,如专利、客户名单、企业声誉,它们是不完全合同与产权的企业理论的一个基本特征。它们的作用,一是能说明兼并的经济意义:被兼并企业的价值,就是它赖以拴住工人,联接住企业的非人力资产;二是能澄清权力的意义:在雇佣关系中,雇员之所以惟命是从,是因为不然雇主就不让他接近他所有的非人力资产,而在独立缔约关系中,任何一方都只能不让对方接近部分资产,所以每一方都不对对方惟命是从。对非人力资产的控制,导致对人力资产的影响和控制。

总之,这个理论在正式的模型化研究水平上为说明交易何时应该在企业内部进行,何时应该通过市场进行这个问题提供了一个分析框架。概括这个理论的模型,被叫做 GHM 模型,因为提出它的两篇经典论文,一篇是格罗斯曼(Grossman)和哈特(Hart)合写的《所有权的收益与成本:纵向一体化与横向一体化》,另一篇是哈特和摩尔(Moore)合写的《产权与企业的性质》。值得一提的是,哈特 1995 年发表的《企