

企业性质问题新论

程承坪

(武汉大学商学院,湖北武汉430072)

摘要:企业合约与市场合约是两种基本的合约形式,也是配置资源的两种基本手段。但这两种基本手段之间的关系并不是通常所说的互斥关系而是可以相互兼容的,事实上,现实中的合约通常都是这两种基本合约的不同形式的组合。通过这两种基本合约的组合,旨在实现组织费用与市场交易费用之和的最小化。

关键词:企业性质;基本合约;兼容;组合;最小化

中图分类号:F270 **文献标识码:**A **文章编号:**1001-9952(2003)07-0010-06

科斯(R. Coase)的两篇著名文章《企业的性质》(1937)及《社会成本问题》(1960)发表以来,引起了广泛关注和讨论,智者见智、仁者见仁,至今关于企业性质问题的讨论仍广泛而激烈。根据笔者所涉猎到的国内外文献,笔者认为,在国内外关于企业性质问题的研究中,对科斯企业性质问题理解得最为深刻的当属张五常。国内对这方面的研究,近年来在一些较为重要的经济学学术刊物上发表了大量的这方面的研究成果,其中也不乏真知灼见,但真正对企业性质有准确把握的却不是很多。本文在科斯以及张五常思想的基础上,更进一步地开拓对企业性质的认识,可以说是对他们思想的进一步发展。

本文是这样安排的:第一部分简述科斯和张五常的思想,并加以简单述评;第二部分提出自己的观点;第三部分对比较普遍的错误认识加以指正;最后是本文的小结。

一、科斯和张五常关于企业性质思想简要述评

(一)科斯企业性质思想述评

科斯认为,企业的存在是因为市场的运行存在交易费用,如果把以市场协调的各项活动放在企业内进行,由企业的管理者统一协调就可以节约这种市场运行的交易费用,因而企业是节约市场交易费用的替代物。当企业内管理协调的费用(以下简称组织费用)等于相应的市场价格机制的协调费用时,企业的边界就确定了。所谓交易费用,包括搜索价格信息的成本、讨价还价的成本、签订契约的成本以及监督检查和执行契约的成本等。

科斯(Coase, 1937)是这样描述企业与市场的差异的:“对于劳务和商品的供给者来说,采用几种行动方式中的哪一种,很可能是无关紧要的,可对商品或劳务的购买者来说就并不是这样了。但购买者并不知道这几种行动方式中的哪一种是他所需要的。因此,将来要提供的劳务只是泛泛地说说而已,具体细节留待以后解决。合约中规定的只是供给者供给商品或劳务的范围。期望供给者做什么的细节在合约中没有规定,这是以后由购买者来决定的。当资源的流向(在合约规定的范围内)变得以这种方式依赖于买者时,就可以得到我称之为‘企业’的那种关系

收稿日期:2003-03-24

作者简介:程承坪(1963—),男,江西波阳人,武汉大学商学院教授,理论经济学博士后流动站研究人员。

……这种关系显然在购买劳务——劳动——的情况下比在购买商品的情况下更加重要。在购买商品的情况下,主要项目能够预先规定,而以后才决定的细节并不重要。”根据科斯的这段叙述,科斯对企业与市场关系只做了粗略的划分。他所谓的企业,并不就所购买的商品或劳务的具体细节作详细的规定,只是给出一个大致的范围,而市场合约则对主要事项进行较为精确的规定,没有精确规定的事项则往往不很重要。显然科斯对企业与市场的规定只是描述性的。对企业合约做出较为规范规定的是张五常,对此后文还将详述。而理查德森(G. B. Richardson, 1972)则对市场合约做了较为精确的规定:“在买方和卖方不接受其未来行为上的任何义务——无论这种义务是多么松散和含糊——的情况中,合作就不会发生,我们称此为纯市场交易。”显然,理查德森所定义的市场在现实中也不常见。

科斯的重要贡献,我们认为主要在于两个方面:一是他打破了新古典主义的神话,揭示了市场的运行是有成本的;二是使人们认识到配置资源的手段不只有市场这一种方式,还有企业这种方式,在一定程度上这两种配置资源的方式是可以互替的。他潜在的一个重要观点是,企业与市场的互替是有限度的,超过了一定的限度就将是无效率的。即完全排斥企业的市场,与完全排斥市场的企业,都是无效率的,因而有效率的经济活动应该是市场与企业的互补。

但是科斯的理论缺陷也是十分明显的。他无法回应学术界根据企业史的经验证据,企业与市场是相互促进、共同发展的关系,而不是按照他的理论逻辑,企业与市场是此消彼长的关系的批评,这是其一;其二,企业与市场的边界往往没有明确的分野,而是模糊不清的,对此,科斯无法给出令人信服的解释。

(二)张五常企业性质思想述评

张五常继承并发展了科斯的的企业理论。他(Cheung, 1983)指出,科斯所说的“企业”代替了“市场”并非完全正确,“确切地说,是一种合约代替了另一种合约”,“科斯主要关注的是这样一种合约,在这种合约下,投入所有者放弃一组明确界定的使用投入的权利以换取收入。因此,他是受‘看得见的手’指引,而不是价格机制即‘看不见的手’指引……看出这一点,需要具有非凡的洞察力。”张五常不仅认为企业同市场一样都是一种合约形式,而且进一步地认为,如果说市场是产品所有权交易合约的话,那么企业就是要素使用权转让合约。张五常根据科斯的理论推理,结合自己的新认识,提出了四种市场交易费用以及企业替代市场的原因:其一,在没有企业的情况下,发现价格的成本之所以较高,最明显的原因或许是,同企业相比,需要进行多得多的交易,每一次交易都需要有不同的价格。如果消费者要为每一份贡献或商品的每一组成部分付款,而不是为单一的成品付款,那么成本就常常高得吓人。在企业,只需一个“中心签约人”与各要素所有者签约,而无需要素所有者之间两两签约。譬如中心签约人与 $n (> 2)$ 个要素所有者签约,则只需签订 n 份契约,而如果 n 个要素所有者及其中心签约人两两签约则需要签订 C_{n+1}^2 份契约,显然 $C_{n+1}^2 > n$ 。其二,了解产品的信息成本。张五常(1983)指出:“当分开来考虑一种产品的各个零件而不易识别其用途时,生产者与消费者之间为产品的每一零件协商价格,就要比整个产品协商价格付出更高的成本。……对于价值不易识别的零件来说,在专业代理人和投入所有者之间达成价格协议所花费的成本,要少于在投入所有者和消费者之间或在专业代理人和消费者之间达成价格协议所花费的成本。生产零件的生产者,通常比消费零件的人更了解零件。”其三,度量成本。他(1983)指出:“在每一笔交易中,都必须对商品的特征或特性进行度量。不管这种交易是在代理人和消费者之间、代理人和投入所有者之间,还是投入所有者和消费者之间进行都是如此。如果投入所有者进行的交易活动经常变化,如果这些活动不相同,或如果不能方便地事先规定所要进行的交易活动,那么,放弃对这些活动进行直接的度量,而代之以另一种以代理人服务的度量方法,就往往要更为经济。”譬如办公室的工作人员,其工作内容往往杂而广,如果对每项工作——定价往往成本很高,而采用企业定价的方式则较为节约。其四,在达成价格协议时,把

各种贡献区分开也是要花成本的,而采用企业合约则要经济得多。

同时,张五常还通过引用斯密的“制针工厂”的例子否定关于企业的存在是因为企业能获得专业化分工的规模优势的说法。读者可参见张五常收录于论文集《经济解释》中的《企业的合约性质》一文,笔者就不再赘述。运用他的方法,我们也很容易否定关于企业的存在是因为风险分担、追求合作收益等种种说法。

但是,张五常与科斯一样也无法回答企业边界的模糊性问题,他认为企业的边界是模糊不清的,正因为此,他认为:“我们并不确切地知道企业是什么——而且知道与否并不那么重要。”同时他对企业与市场同步发展的经验事实也无法做出合理的解释。

二、企业性质之我见

笔者认为,要认识企业之性质,必须对企业合约与市场合约做出明确的区别,并理清两者之间的相互关系。科斯的企业性质之所以存在诸多不足,其中原因之一就是没能做到这一点。张五常比科斯前进了一步,他正确地认识到企业与市场都是合约,而且正确地界定了企业,认为企业是要素使用权转让合约,而且“要素使用权没有得到明确界定”。这一点非常关键,如果要素使用权转让得到明确界定,那么这种合约就与市场合约没有很大的区别了。但张五常没有进一步地认识到,企业合约与市场合约并不是互斥的关系,它们之间具有较大的相容性。我们认为,认识到这一点,是解决所有企业性质问题的金钥匙。事实上,科斯与张五常所说的企业合约与市场合约,是两种极端的合约形式,企业合约使用的是管理协调机制,而市场合约使用的是价格协调机制。而现实中的合约往往是他们所说的企业合约与市场合约的组合。譬如张五常所说的“件工合约”、“特许经营权合约”以及“外包合约”,甚至于企业之间的“卡特尔”等,这些形式的合约既不是完全的科斯和张五常意义上的企业合约,也不是科斯和张五常意义上的市场合约,而是

既含有企业合约,又含有市场合约,见图1。

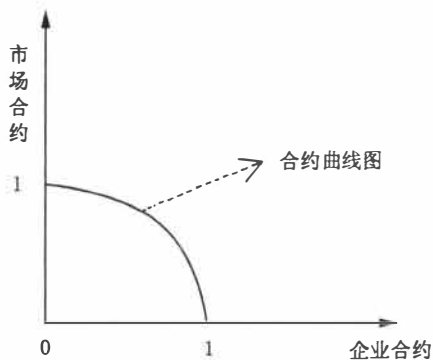


图1 合约曲线图

图1中,横轴表示企业合约,1表示完全的企业合约;纵轴表示市场合约,1表示完全的市场合约。某一合约可能是图中的合约曲线中的某一点,即由一定比例的企业合约和一定比例的市场合约所组成。这也意味着,一项合约可能是企业合约的成份多于市场合约的成份,也可能是市场合约的成份多于企业合约的成份。当企业合约的成份多于市场合约的成份的情况下,那么管理协调的内容也随之多些;反之,则价格机制协调的内容则多些。譬如:件工合约,可能意味着管理协调的内容多些,而外包合约,可能意味着价格机制协调的内容多些。

即计件制的工人受到工厂管理人员制约的成份要大于外包合约的另一方合约人受到的制约。

获得了这一认识,我们便很容易解释科斯与张五常所不能解释或解释不好的问题。关于企业的边界问题,如果企业是由完全的企业合约所组成的,那么企业的边界正如科斯(1937)所说的“有一个点必须被达到,那就是说,在企业内增加一项交易的组织成本等于在公开市场上进行这项交易的成本,或等于由另一个企业组织这项交易的成本。”但现实中的企业,往往不是由完全的企业合约所组成的,而是企业合约与市场合约的比例组合,因而企业的边界可能被外推,企业的规模被放大,而且企业的边界呈现出模糊性。这就是张五常所说的企业边界呈现模糊性的根本原因。

关于企业规模与市场规模同步发展的问题,我们认为也是因为企业合约与市场合约不同比

例组合的结果。譬如:跨国集团在海外拓展市场,以及连锁经营、母子公司等,市场被拓展了,同时企业规模也扩大了。这些海外子公司、连锁公司、股份子公司等,它们既具有一定的市场独立性,又受到总公司、母公司等的一定程度的制约。

我们不同意张五常所说的知道企业是什么并不重要的观点,因此有必要进一步地分析企业合约与市场合约的一些特点,以利于现实经济活动决策时参考。

1. 市场合约。市场合约是两个独立且平等的产权主体的关系合约,他们凭借合约维系双方的关系,合约终止了,双方的关系也就结束了。市场合约的最大特点就在于保持了产权主体双方的独立性,这种独立性也给予了双方的能动性,这种能动性是柄双刃剑。一方面它能使产权主体双方独立地追求各自利益或效用的最大化,另一方面它又给产权主体双方机会主义行为的可能性,特别是存在单边垄断的情况下,垄断的产权主体一方,就可能凭借垄断以及信息不对称等优势地位,以撕毁合同来“敲诈”对方,从而获得垄断租金,剥削产权主体的另一方。

2. 企业合约。对物质资产而言,通过企业合约可将两个产权主体变为一个产权主体,消除了市场合约可能存在的机会主义行为的隐患,但是它同时也消除了本为独立的产权主体的追求自身利益或效用最大化的能动性,从而可能导致物质资产利用不足所带来的企业效率损失。对于人力资产而言,自从废除奴隶制以来,企业合约虽然可以节约因工作内容杂且经常变动等因素导致的高市场交易费用,但并不能消除两个产权主体的事实,也就是说,企业合约虽获得了人力资产在一定时期的使用权,但并不能消除人力资产的机会主义行为的可能性。这种机会主义行为表现在:一是消极怠工,正如荣兆梓(1996)所指出的“劳动力所有权的排他性是通过劳动努力程度的个人自主来实现的。”二是通过威胁退出合约的形式表现出来。因此,对于人力资产而言,企业合约或称一体化,并不能消除机会主义行为。因而企业合约只能消除来自物质资产方面的市场失灵,并不能完全消除来自人力资产方面的市场失灵。

现在我们来比较一项物质资产是倾向于通过市场合约获得使用权有效率还是通过企业合约即一体化获得所有权更有效率。假设市场合约的直接成本(包括物质资产的价格、搜索价格信息成本、谈判成本以及签订契约成本等)为 C_{11} ,潜在成本(是指机会主义成本,包括没有完全履行合约所造成的损失、再谈判成本、寻求第三方仲裁的成本等,以及由于信息不对称和垄断等因素所造成的“敲诈”损失等)为 C_{12} ;企业合约的直接成本(包括购买物质资产所有权)为 C_{21} ,间接成本(是指组织费用)为 C_{22} 。

- (1) 当 $C_{11} + C_{12} > C_{21} + C_{22}$ 时,企业合约更有效率;
- (2) 当 $C_{11} + C_{12} < C_{21} + C_{22}$ 时,市场合约更有效率;
- (3) 当 $C_{11} + C_{12} = C_{21} + C_{22}$ 时,市场合约与企业合约具有相同效率。

对于人力资产我们无法比较市场合约与企业合约之间的潜在成本,只能比较两者之间的直接成本。假设在一定的时期内,人力资产所有者的工作内容变动 n 次,如果采用市场合约,每项工资价格为 $W_i (i=1, 2, \dots, n)$;如果采用企业合约,一次性总付工资为 w 。采用市场合约每变动一次工作内容签订一次合约,签订费用假设为 $C_i (i=1, 2, \dots, n)$;如果采用企业合约所需组织费用为 C_m 。那么:

- (1) 当 $\sum_{i=1}^n W_i + \sum_{i=1}^n C_i > w + C_m$ 时,采用企业合约更有效率;
- (2) 当 $\sum_{i=1}^n W_i + \sum_{i=1}^n C_i < w + C_m$ 时,采用市场合约更有效率;
- (3) 当 $\sum_{i=1}^n W_i + \sum_{i=1}^n C_i = w + C_m$ 时,市场合约与企业合约具有相同效率。

以上所分析的是市场合约与企业合约的效率比较,正如前文所说的现实中的合约更常见的是由市场合约与企业合约组合而成的合约,那么相应地成本分析也采用以上组合方式。

三、常见错误认识指正

错误认识之一:把一项生产活动是倾向于组织在企业内(一体化)还是非一体化(即利用市场价格协调)理解成企业自己生产更便宜还是市场购买更便宜。譬如:汽车生产中的发动机问题,发动机的生产活动由汽车生产厂家自己生产合算还是购买更合算。这是企业性质问题上最常见的错误(Harold Demsetz, 1999; 曹正汉, 1997; 盛宇明, 2003; 等)。出现这种错误的关键原因是,没有意识到企业性质问题所要分析的管理协调与市场价格机制协调效率的比较是在一个暗含的前提下进行的,即生产技术水平既定、资源禀赋条件既定。企业性质问题所要讨论的是在生产技术水平既定、资源禀赋条件既定的情况下,采取企业合约方式还是采取市场合约方式,取决于这两种方式的协调费用的比较。为了更清晰地说明这个问题,我们可以建立一个模型。

设汽车生产厂家自己生产发动机的生产成本为 C_{11} (不含管理协调费用,它只与生产技术水平、资源禀赋条件有关),相应的组织费用为 C_{12} ;外购发动机的成本为 C_{21} (不含交易费用),交易费用为 C_{22} 。如果 $C_{11} + C_{12} < C_{21} + C_{22}$,那么自然发动机由汽车生产厂家自己生产更合算,反之则购买更合算。这似乎是很有道理的,但这并没有抓住企业性质问题的实质,充其量讨论的只是一个生产决策问题。从企业性质层面的深层次的思考应该是:

1. 假如由汽车生产厂家自己生产更合算,那么,我们还可以进一步地做这样的分析:汽车生产厂家把发动机的生产独立出来更有效率还是继续留在厂内更有效率? 解决这个问题显然我们不能再考虑生产成本问题,而要考虑的是组织费用与市场交易费用的比较。

2. 假如外购更合算,那么,我们同样可以进一步地做这样的分析:把外购生产发动机的厂家一体化到汽车生产厂内,还是留在企业外? 解决这个问题,我们同样无需考虑生产成本问题,仍然是比较组织费用与市场交易费用的大小。

错误认识之二:企业的存在是为了追求规模经济和范围经济,或者是为了追求专业化分工效益(Harold Demsetz, 1999; 杨小凯、张永生, 2000; 等)。关于这个问题前文已经说过,张五常曾通过斯密的“制针工厂”的例子进行详细的分析和批判,请读者参阅此文,本文就不再赘述。

错误认识之三:企业不只有规制属性,还具有生产属性,科斯只分析企业的规制属性是片面的,因而企业性质问题不能仅仅分析组织费用与市场交易费用的比较,还应该将生产费用考虑进去(杨瑞龙, 2001; 等)。这种错误认识从本质上说,是混淆了科斯的企业性质问题与企业的生产决策问题这两个不同的问题所致。如果我们考虑企业的生产决策问题,那么我们当然不能仅仅只考虑规制属性一个方面,因为企业的总成本包括组织费用和生产成本这两个方面的内容,节约企业组织费用只是企业降低总成本的一个方面,所以还应当同时考虑生产属性,即降低生产成本问题,其中必然涉及如何改进生产技术水平,如何提高资源禀赋等内容。

错误认识之四:企业的存在是为了追求合作收益,而市场交易本质上是竞争性的(马克思, 1975; Arman Alchian and Harold Demsetz, 1972; 黄桂田、李正全, 2002; 等)。根据科斯的企业性质思想,我们知道追求合作收益并非企业合约的“专利”,通过市场合约也能获得合作收益。对此张五常在其论文集《经济解释》中的《企业的合约性质》一文中也做了相关论述。

错误认识之五:节约市场交易费用的手段或方法不只有企业管理协调这一种方式,还有诸如“统一的度量衡制度”、“货币制度”、“产品质量标准制度”、“自律性行业组织”以及“现代电子技术在交易中的应用”等,因而认为科斯的企业作为市场的替代物的说法是根本错误的(黄桂田、李正全, 2002)。诚然,黄桂田等所说的那些制度和新技术能够节约市场交易费用,但是这些制度和新技术并不是一种独立的配置资源的方式,它只是一种背景、一种手段,它影响市场交易,也同时可影响企业管理协调;它既可用于市场交易中,也可用于企业管理协调中。因而它们不可能成为与市场价格协调机制、企业内管理协调机制并列的第三种独立的配置资源的方式,也就不可能成为

市场价格机制的第二替代物。

四、小结

企业合约与市场合约是两种基本的合约形式,企业合约是“要素使用权并没有得到明确界定的转让合约”,它受企业内管理协调机制协调;而市场合约则是“买方和卖方不接受其未来行为上的任何义务的合约”,它受市场价格机制的协调。现实中丰富多彩的合约,都可以看成是由企业合约和市场合约这两种基本合约组合而成的,其目的是为了达到交易费用和组织费用之和的最小化。认识到这一点,我们就不会被诸如“企业边界为什么是模糊的”、“企业规模与市场规模为什么是同步扩张的,而不是此消彼长的”等问题所困扰。

本文的结论可以为我们正确理解企业所有权的合理安排问题、纵向和横向一体化问题等打下坚实的基础。

参考文献:

- [1]Coase,R. H. . (1937)The Nature of the Firm[J]. *Economica*,4.
- [2]Coase,R. H. . (1960)The Problem of Social Cost[J]. *Journal of Law and Economics*,3.
- [3]Cheung,S. N. S. . (1983)The Contractual Nature of the Firm[J]. *Journal of Law and Economics* 26, April.
- [4]Richardson,G. B. . (1972)The Organization of Industry[J]. *Economic Journal*,82.
- [5]张五常. 经济解释[M]. 北京:商务印书馆,2000. 351—379.
- [6]荣兆梓. 论公有产权的内在矛盾[J]. *经济研究*,1996,(9).
- [7][美]哈罗德·德姆塞茨. 企业经济学[M]. 北京:中国社会科学出版社,1999.
- [8]曹正汉. 寻求对企业性质的完整解释[J]. *经济研究*,1997,(7).
- [9]盛宇明. 科斯《企业的性质》之质疑[J]. *经济学家*,2003,(1).
- [10]杨小凯,张永生. 新兴古典经济学和超边际分析[M]. 北京:中国人民大学出版社,2000.
- [11]杨瑞龙. 企业共同治理的经济学分析[M]. 北京:经济科学出版社,2001.
- [12]马克思. 资本论(第1—3卷)[M]. 北京:人民出版社,1975.
- [13]Arman Alchian and Harold Demsetz. (1972)Production, Information Costs, and Economic Organization[J]. *American Economic Review*,62:777—795.
- [14]黄桂田,李正全. 企业与市场:相关关系及其性质[J]. *经济研究*,2002,(1).
- [15]程承坪,伍新木. 对科斯企业性质和规模的再认识[J]. *首都经贸大学学报*,2003,(1).
- [16]伍山林. 交易费用的批评性考察[J]. *财经研究*,2002,(8).

A New Study on the Issue of the Nature of Firm

CHENG Cheng-ping

(School of business, Wuhan University, Wuhan 430072, China)

Abstract: The firm contract and the market contract are two kinds of basic contract. They are also two kinds of basic means to allocate resources. The relation between them isn't exclusive but compatible. Actually, the contracts in reality are often composed of these two contracts in different forms. The aim of the composition of these two contracts is to minimize the total cost of organization and market transaction.

Key words: the nature of firm; basic contract; compatible; compose; minimize