

专用性公共品与企业性质：一种新观点

程承坪

(武汉大学 经济与管理学院,湖北 武汉 430072)

摘要:文章提出了一种新的企业观,即企业是为获取专用性公共品帕累托最优解的经济组织。任何生产活动都离不开公共品和私人物品。受成本约束,政府通常只会提供通用性公共品,专用于企业的公共品通常只能由企业自身来提供。但是当收益不能在各合约当事人之间作线性分配时,由各合约当事人自主提供公共品会严格劣于帕累托最优量。政府提供的公共品与企业自身提供的专用性公共品具有一定程度的替代性。模型证明,随着政府提供的公共品增加,当合作收益较大时,会导致企业规模趋于扩大;当合作收益较小时,企业规模趋于缩小,市场分工趋于发达。文章还对企业专用性公共品的内容进行了详细分析。

关键词:企业性质;专用性公共品;经济组织

中图分类号:F270 **文献标识码:**A **文章编号:**1001-9952(2006)08-0040-13

一、引言

关于企业本质问题的研究,是20世纪90年代以来企业理论界研究的热点,国内外许多学者投入了大量的精力加以研究,取得了可喜的研究成果。但是在诸如企业区别于市场等重大基本理论问题上仍然存在着较大分歧。这一状况不但不利于企业理论本身的发展,而且也影响到以企业理论为基础的其他学科或理论的发展。

科斯(Coase, R. ,1937)的节约市场交易费用说、奈特(Knight, F. ,1921)的风险承担说、阿尔钦安和德姆塞茨(Alchian, A. A. 和 H. Demsetz, 1972)的团队说、张五常(1983)和杨小凯与黄有光(1995)的间接定价说、威廉姆森(Williamson, Oliver, 1975)的保护专用性投资说、克瑞普斯(Kreps, D. M. , 1988)的声誉说、拉詹和津加莱斯(Rajan, R. G. ,和 L. Zingales, 1998, 2000)的权力说、彭罗斯等(Penrose, E. T. ,1959)人的企业能力说,等等。虽然这些学说从某一角度而言都有一定的说服力,但换一角度看问题其解释力则十分有限。本文提出一种全新的观点,即认为企业是一个为获取专用性公共品帕累

收稿日期:2006-05-23

作者简介:程承坪(1963—),男,江西鄱阳人,武汉大学经济与管理学院教授。

托最优解的经济组织。企业的专用性公共品包括公共产权、公共管理、公共基础设施、公共的决策协调机制和公共的组织资本等。这个观点是在汲取了以上各种学说的优点,融合了公共选择理论、博弈理论、新古典经济学等学科的分析范式的基础上提出的,而且能够与以上各种学说保持相当程度的兼容性,对企业理论的基本问题也能够作出合理的解释。

本文是这样安排的:除第一部分引言外,第二部分提出企业专用性公共品的内容,并进行规范性分析;第三部分通过模型研究企业区别于市场以及企业的规模扩大或缩小的原因、企业的边界、政府适当增加公共品投资的意义以及企业专用性公共品提供的可能方式等问题,这一部分是对第二部分规范性分析的补充和发展;第四部分是小结和政策建议。

二、规范分析

(一)企业专用性公共品内容分析

任何生产活动都离不开公共品和私人物品。然而完全依靠政府提供公共品来满足各行各业的需要,是不可能做到的。一方面是因为如果所有的公共品都由政府来提供,政府将无法承受巨大的成本;另一方面,事实上,公共品也像威廉姆森对私人物品的论述一样存在专用性^①,这一点常为人们所忽视。政府难以针对每个微观市场主体提供专用性的公共品,囿于此,企业如果完全依赖政府提供的公共品就难以获得充分的效率。因此,专用于各合约当事人的公共品只能由各合约当事人自身提供。但是由各合约当事人自主提供公共品往往难以达到理想的效果,特别是当合作生产的成果不能在各合约当事人之间作线性分配时,此种现象表现得更加突出。因此组成企业——等级制组织,则能够获得帕累托最优的公共品,从而实现最大收益。关于这一点,本文将在模型中加以论证。这里仅就企业公共品的内容以及所具有的效率意义作规范性分析。

1. 公共产权。公共产权有助于节约交易费用。公共产权对交易费用的节约表现在内外两个方面。对内的交易费用的节约,张五常(1983)曾经在《企业的合约性质》一文中做过论述。即,假设有 n 个合约当事人,如果采用两两签约的方式,则必须签 C_n^2 ($n \geq 2$) 个合约。但如果组成等级制合约,每个合约当事人只需与一个中心签约人签约即可,这样只需签 $n-1$ 个合约。显然,当 $n > 2$ 时,有 $C_n^2 > n-1$ 。

但张五常忽视了对外的交易费用的节约。假设需要与某销售商签订一个供销合约,如果采用市场签约方式,则需要签订 n 个合约。而如果组成等级制企业,则只需签订 1 个合约。

因此,等级制合约所拥有的公共产权,既可以节约对内的交易费用,又可以节约对外的交易费用。

2. 公共管理。公共管理有助于获得整合生产技术的效率。众所周知,生产性企业的生产活动往往分成若干道工序,前后不同工序之间形成一个序贯的链条。但由于不同工序难易程度有别、耗费的生产时间有异,因而需要根据总体生产效率的需要协调各道工序的行动才能取得最优的生产效果。而要做到这一点,没有统一的指挥是难以实现的。张五常(1983)在《企业的合约性质》一文中也谈到了统一协调的效率意义,他指出,体育运动队需要一个教练员,乐团需要一个指挥^②。小艾尔弗雷德·D.钱德勒(A. D. Chandler, 1977)在其名著《看得见的手——美国企业的管理革命》中详细地论述了管理协调这只“看得见的手”对于大型工商企业的诞生和发展所具有的积极作用,并指出这只看得见的手比亚当·斯密所谓的市场协调的“看不见的手”更能有效地促进经济的发展。

3. 公共的专用性基础设施。政府能够部分提供企业生产活动所需要的基础设施。但政府提供的基础设施通常是通用性基础设施,囿于成本约束,政府难以针对特定行业和特定企业提供专用性基础设施。针对特定行业和特定企业的基础设施通常由企业自身来提供。公共经济学的研究表明,基础设施这类公共品由各合约当事人自由提供常常不能满足企业的需要,必须借助集体行动的逻辑,依靠超越市场的措施才能走出基础设施提供问题上的囚徒困境,或者由在企业收益分配中占主导地位的“大猪”来提供。

4. 公共的决策协调机制。公共的决策协调机制是就管理的社会属性而言的,它一方面可以协调利益冲突,另一方面可以获得统一决策的效率。分配不仅是生产的目的,也是其效率条件。因此能否有效地协调不同偏好的各合约当事人的利益对生产效率来说是至关重要的。交易成本经济学指出,由于交易费用的客观存在,加之人的有限理性的主观因素,合约常常是不完全的。这就使机会主义具有存在的主客观基础。为了各自利益的最大化,利益之间的冲突常常难以避免^③。利益的冲突是常态,如果不能协调好,反映到决策上,就会使统一的决策机制难以实施,合约随时都有可能面临解体的威胁。阿罗(Arrow, J. , 1987)的“不可能性定理”喻示,当合约当事人超过一定的数量,“一致通过规则”往往不能达成任何交易。西蒙(Simon, H. A. , 1998/1957)曾经指出:“权威的一个重要作用,就是在意见分歧的情况下,使我们仍然能做出决策并予以执行。”

假设各合约当事人在生产上具有互补性,因而组成团队有益于整体利益的增进。即如果组成团队产出为 $f(\cdot)$,不能形成团队产出为 $g(\cdot)$,则 $f(\cdot) > g(\cdot)$ 。进一步假设,合约当事人在发生利益冲突时能自行成功协调的概率为 p ,共有 N 个合约当事人。如果没有统一的决策指挥人,那么期望收益为: $E\pi = p^N f(\cdot) + (1-p^N)g(\cdot)$ 。如果有统一的决策指挥,那么团队收益为 $f(\cdot)$,两者的差异为: $\Delta = f(\cdot) - E\pi$ 。

现对上式关于 N 求偏导,并整理得: $\frac{\partial \Delta}{\partial N} = -p^N \ln p[f(\cdot) - g(\cdot)] > 0$ 。

这说明,随着合约当事人人数的增加,依靠合约当事人自行协调的期望收益与有统一决策指挥的收益之间的差距会越来越大。

各合约当事人利益的冲突往往很难依靠外部第三方加以协调,这是因为第三方不是合约当事人,往往难以获得合理仲裁的充分信息,正如俗语所云“清官难断家务事”。正因为此,许多企业内部的纠纷往往不是求助于法律,而是依赖自身的力量加以化解。威廉姆森等(Williamson, Oliver, S. Winter, eds, 1991/1988)指出:“企业内部引起的大多数纠纷不同于法院的解决程序。”“等级制组织是最后申诉的自有法院。”即企业内很多人与人之间的矛盾,不是求助于法院,而是通过企业自身的规章制度加以协调。对于其中的原因,泰勒尔(J. Tirole, 1999)的解释是:“司法活动的有限性是众所周知的。首先,法庭不比契约方本身拥有更多的信息(实际上可能拥有更少)。其次,法庭可能不如契约方老练,因为其在此领域有更少的经验。最后,法庭可能有它们自己的逻辑或目标。”这充分说明,仅有政府等外部组织提供的通用性公共品还远远不能满足企业的需要,企业自身提供的专用性公共品是对政府等提供的通用性公共品的必要补充,是各合约当事人根据效率原则理性选择的结果。

5. 公共的组织资本。公共的组织资本不像前面所述四种公共品是各合约当事人事前协商的结果,具有“外生性”,而是各合约当事人在合约履行过程中形成的,具有“内生性”。如果说公共产权、公共管理、公共的专用性基础设施和公共的决策协调机制是企业存在的保证的话,那么公共的组织资本则是企业进一步发展的源泉和动力。

组织资本是由组成该组织的所有合约当事人共同创造的,它是 $1+1>2$ 的组织系统功能——结构耦合的结果。譬如就人力资本而言,就存在公共性人力资本,它是由各人力资本的所有者共同协作形成的。人力资本相互结合,形成较强的互补性,从而形成超越单个人力资本简单相加的集体力,这种集体力(或组织租)只能为这个集体所共同享有。众所周知,人力资本具有专用性和公共性。专用性表现为,人力资本一旦投入某一企业,其知识、能力、权力、地位、荣誉、机会、人际关系、心理平衡状态等,都是特定经历和特定环境的结果,一旦离开这一环境将会贬值。公共性表现在,各人力资本所有者共同协作形成一种集体力,一旦某一个体人力资本所有者退出企业,这种集体力的优势,个人就不能继续分享。一些特定的技术和技能只能形成于特定的组织环境中,只能存在于特定的人力资本团队中。关于这一点,德林格和皮奥里(Doeringer 和 Piore, 1971)曾经指出:“大部分管理工作和一些生产性工作具有团队性质,而在团队中有效地开展工作的能力就至关重要了。这种能力依赖于团队中成员的互动关系。此时,个人在这个团队中工作所需的技能必然

不同于其他团队。从这种意义上说,他的技能是很特殊化的。”青木昌彦(Aoki, Masahiko, 1982)进一步指出:“这种特殊技能不是个人专用的,所以,它本质上就是一种公共品。……管理者和雇员之间良好的沟通以及雇员对生产控制活动的参与能保证雇员有高度的自觉性,雇员的参与往往能改善组织中的团队工作,从而可以减少质量缺陷,提高物料利用率,节约能源等。”“无论是从事管理工作还是从事生产性工作的雇员,其技能都有很大一部分是在团队合作中形成的,个人既不能独占,也不能带走。那么价格机制是否可以有效地产生并利用这种集体技能呢?由于个人无法独占集体技能,劳动力现货市场就不太可能对这种技能给予合理的回报。”德林格和皮奥里(1971)写道:“在车间形成工作习惯的过程与工作技能的形成有很密切的关系……集体凝聚力以及维持惯例的团队压力可以有效地促成团队习惯和工作技能的开发。”青木昌彦(2005)补充指出:“由于工作惯例是在团队中各个成员的互动中形成的,因此每一种惯例都是独一无二的……工作惯例的形成以及维持都是在团队中进行的,把它传递给新雇员的不是市场,而是‘集体凝聚力和团队压力’……换言之,熟练雇员的工作对新雇员产生了外部性,这也从另一个方面说明了工作惯例本质上是一种公共品。”

在谈到企业所有权时,针对西方经济社会把企业所有权等同于资本所有权的传统,尤金·法玛(Eugene Fama, 1980)进行了尖锐的批评:“资本所有权不应与企业所有权混为一谈。”他认为,企业所有权指的是企业权利主体对投入企业的资本(包括股权资本、债权资本和人力资本)进行实际运营的决策权。玛格丽特·M·布莱尔(1999)也指出,将股东作为公司的所有者是一种误解,企业并非简单的实物资产的集合,而是一种法律结构。她主张,应当摈弃股东单边治理的传统,实行利益相关者的共同治理。

这说明企业的价值,不是各合约当事人提供价值的简单相加,而是经过系统整合,形成了一种 $1+1>2$ 的组织资本,这种组织资本的获得只能经由组织的整合,譬如统一的价值取向、公司文化、管理政策和手段、特有的信息沟通渠道等。

(二)对专用性公共品企业观的进一步解释

公共产权观点能够兼容科斯的节约市场交易费用说,公共管理观点能够兼容新古典厂商理论,公共的专用性基础设施观点能够兼容新古典厂商理论关于规模经济的论述,公共的组织资本观点可以兼容克瑞普斯的声誉理论、布莱尔的利益相关者理论以及彭罗斯等人的企业能力理论,公共的决策协调机制观点能够兼容拉詹和津加莱斯的权力理论、威廉姆森的保护专用性投资说。公共的决策协调机制观点与公共的组织资本观点相结合能够兼容阿尔钦安和德姆塞茨的团队学说。当企业专用性公共品的提供^①存在“智猪博弈”现象时,该观点能够兼容奈特的风险承担说和张五常、杨小凯与黄有光的间接定价

说,对古典业主式企业有很强的解释力。

本观点能够回答企业与市场的区别、企业的边界与规模等重要理论问题。本文认为,企业不同于市场之处在于,企业能够充分提供专用性公共品,而市场则不能。企业的边界以专用性公共品共享的范围为界。譬如件工合约,如果员工不接受企业的工作时间、工作纪律、工作地点等方面的规定,那么这时的员工就不属于企业成员。反之,员工与企业之间就不是雇用关系而是雇佣关系。母子公司之间,子公司除了接受母公司的投资外,不接受母公司的任何指令和制度安排,那么我们就没有理由认为母子公司之间属于一体化企业;反之则不然。

影响企业的规模的因素可分为内外两个方面。内部因素有企业的组织资本、专用性基础设施的规模经济、公共管理的有效性、公共的决策协调机制的有效性以及节约市场交易费用的大小等,如果这些公共品的提供不能有效弥补相应的成本,企业的规模将不能成长。外部因素主要包括政府提供的公共品的数量和质量以及外部市场环境等。当企业的合作收益较大时,随着政府提供的公共品的适当增加,企业的规模将相应地扩大;当企业的合作收益较小时,则企业规模会呈缩小趋势,从而使市场分工更加发达,本文第三部分将通过模型对此加以论证。

三、模 型

本模型的分析有助于对上述规范分析加以补充。模型假设企业的生产既需要具有私人物品特征的生产要素,也需要公共品。公共品的来源有两个渠道:一个是政府或社会组织,另一个就是各合约当事人。政府提供的公共品,一般不针对某个特定的企业,因而这种公共品具有通用性。各合约当事人提供的公共品,只是针对企业本身的,因而具有很强的专用性。当然,在特定的条件下,政府也可能针对某个企业提供特定的公共品,譬如政府对国有企业派出专业审计人员,对企业经营者的进行监督审计。我们进一步假定,企业具有如下的C-D生产函数:

$$Q = (E_G + E_S)^\alpha I^\beta \quad (1)$$

式中:Q代表产出, E_G 代表政府提供的公共品, E_S 代表各合约当事人提供的专用性公共品, I 代表各合约当事人提供的具有私人物品特征的生产要素,且 $1 > \alpha > 0, \beta > 0$ 。

假设每个合约当事人的资源禀赋为: $C_i = E_{S_i} + I_i$, 企业的总资源禀赋为:

$$C = \sum C_i = \sum E_{S_i} + \sum I_i = E_S + I$$

追求利润最大化的企业便是求解:

$$\text{Max } Q = (E_G + E_S)^\alpha I^\beta$$

s. t. $C = E_s + I$

建立拉格朗日函数: $L = (E_G + E_s)^\alpha I^\beta + \lambda(C - E_s - I)$ 。对此函数的一阶条件进行整理, 可得到:

$$E_s = \frac{\alpha C - \beta E_G}{\alpha + \beta} \quad (2)$$

命题 1: 各合约当事人的产出随提供的专用性公共品的增加而增加, 但当专用性公共品超过一定阈值后便呈递减态势。

证明: 对(1)式变换 $Q = (E_G + E_s)^\alpha I^\beta = (E_G + E_s)^\alpha (C - E_s)^\beta$ 并关于 E_s 求偏导, 经整理得:

$$\frac{\partial Q}{\partial E_s} = (E_G + E_s)^{\alpha-1} I^{\beta-1} [\alpha C - \beta E_G - (\alpha + \beta) E_s^*]$$

$$\text{当 } E_s^* = \frac{\alpha C - \beta E_G}{\alpha + \beta} \text{ 时, } \frac{\partial Q}{\partial E_s} = 0;$$

$$\text{当 } E_s < E_s^* \text{ 时, } \frac{\partial Q}{\partial E_s} > 0;$$

$$\text{当 } E_s > E_s^* \text{ 时, } \frac{\partial Q}{\partial E_s} < 0.$$

命题 1 的结论可见图 1 所示。

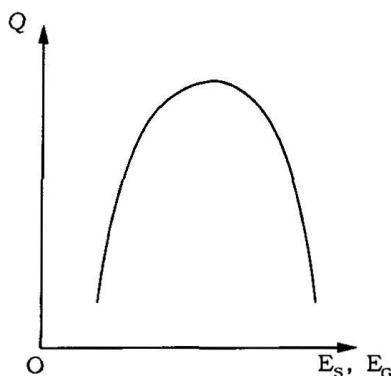


图 1 企业产出与专用性公共品、政府提供的公共品之间的关系

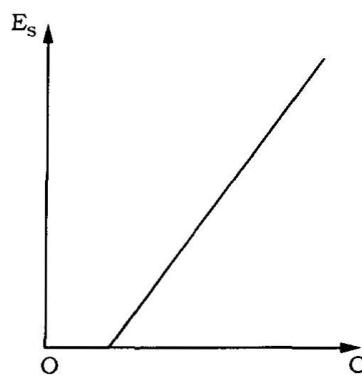


图 2 专用性公共品与企业规模间的关系

命题 2: 为了获得最大产出, 专用性公共品随企业资源禀赋(用 C 表示)的增加而增加; 反之亦然。

证明: 就(2)式关于 C 求偏导得:

$$\frac{\partial E_s}{\partial C} = \frac{\alpha}{\alpha + \beta} > 0$$

命题 2 的结论可见图 2。

由命题 1 和命题 2 可以说明, 如果存在合作收益的技术条件, 企业会通过增加专用性公共品的投资扩大企业规模来获取更大收益, 但由于存在边际收益递减的趋势, 企业不可能无限制地扩大规模。这就回答了企业规模何以扩

大的问题。

命题 3:各合约当事人提供的专用性公共品随政府公共品的增加而递减,反之亦然。即在提供公共品方面,政府与企业之间具有一定程度的替代性。

证明:针对(2)式关于 E_G 求偏导,得: $\frac{\partial E_S}{\partial E_G} = -\frac{\beta}{\alpha + \beta} < 0$ 。

命题 3 可以说明,政府提供的公共品与企业自身提供的公共品具有一定程度的替代性^⑤。它的政策含义是,当同质性企业增多时,利用政府提供公共品的规模优势适时增加公共品的提供有利于经济社会的发展。

命题 4:企业的产出随政府提供的公共品的增加而增加,但呈边际递减趋势。

证明:针对(1)式关于 E_G 求偏导,得: $\frac{\partial Q}{\partial E_G} = \alpha(E_G + E_S)^{\alpha-1} I^\beta > 0$ 。

但是 $\frac{\partial^2 Q}{\partial E_G^2} = \alpha(\alpha-1)(E_G + E_S)^{\alpha-2} I^\beta < 0$ 。

命题 4 的政策含义是,政府适当增加公共品的提供有利于经济社会的发展,但也不是越多越好。其结论可见图 1。

命题 5:当各合约当事人的产出具有互补性时,则各合约当事人自主提供公共品的纳什均衡解严格劣于帕累托最优解。因此,企业是谋求公共品投资帕累托最优解的经济组织。

证明:当各合约当事人的产出具有互补性时,意味着总产出在每个合约当事人之间不是线性可分的,即满足:当 $i \neq j$ 时, $\frac{\partial^2 Q}{\partial X_i \partial Y_j} \neq 0$, 这就是阿尔钦安和德姆塞茨(1972)定义的团队组织。设每个合约当事人的效用函数为:

$$u_i = R_i(Q) - E_{S_i} - I_i, \text{ 且 } \sum_{i=1}^n R_i(Q) = Q,$$

从而:

$$\sum_{i=1}^n R'_i(Q) = 1 \quad (3)$$

对于每个合约当事人的最优行为是求解:

$$\text{Max}\{u_i = R_i(Q) - E_{S_i} - I_i\}$$

关于该式求 E_{S_i} 的偏导并结合(3)式,经整理得:

$$E_{S_i} = \left(\frac{\alpha I^\beta}{n}\right)^{1/(1-\alpha)} - E_G$$

此时的总产出为:

$$Q = \left(\frac{\alpha}{n}\right)^{\alpha/(1-\alpha)} I^{\beta/(1-\alpha)}$$

而帕累托最优解为求解:

$$\text{Max}\{(E_G + E_S)^\alpha I^\beta - E_S - I\}$$

关于该式对 E_s 求偏导,经整理得:

$$E_s^* = (\alpha I^\beta)^{1/1-\alpha} - E_G$$

此时的总产出为:

$$Q^* = \alpha^{\alpha/1-\alpha} I^{\beta/1-\alpha}$$

显然,当 $n > 2$ 时,有 $E_s^* > E_s, Q^* > Q$ 。

容易证明,当总产出在各合约当事人之间线性可分时,纳什均衡解与帕累托最优解是一致的。即当各合约当事人的产出不具有互补性时,市场合约与企业合约将没有差别。

命题 6:如果合约当事人合作收益较小,那么随着政府提供的公共品的增多,企业规模趋于缩小;如果合作收益很大,那么随着政府提供的公共品的增多,企业规模趋于扩大。

证明:假设只有两个合约当事人。如果合约当事人单干,为便于计算并不失一般性,设其产出函数为: $Q_i = E_G I_i$, 这时 $C = \sum_{i=1}^2 I_i$ 。

1. 当合作收益较小时,设其产出函数为: $Q = (E_G + E_s)(C - E_s)$

那么合作收益与单干收益之差为:

$$\Delta = (E_G + E_s)(C - E_s) - E_G I_1 - E_G I_2 = (E_G + E_s)(C - E_s) - E_G C \quad (4)$$

关于(4)式对 E_G 求偏导,经整理得:

$$\frac{\partial \Delta}{\partial E_G} = -E_s < 0 \quad (5)$$

(5)式意味着,随着政府提供的公共品的增多,合作收益与单干收益之差呈递减趋势。这意味着在该种条件下把部分企业内分工外化为市场分工是理性的。

2. 当合作收益很大时,为便于计算并不失一般性,设此时合作收益的产出函数为: $Q = (E_G + E_s)(C - E_s)^2$,那么合作收益与单干收益之差为:

$$\Delta = (E_G + E_s)(C - E_s)^2 - E_G C \quad (6)$$

对(6)式关于 E_G 求偏导,经整理得:

$$\frac{\partial \Delta}{\partial E_G} = E_s^2 - 2CE_s + C^2 - C \quad (7)$$

当 $E_s = C - \sqrt{C}$ 时,(7)式为零,即存在 $E_s = E_s^* = C - \sqrt{C}$ 使(6)式达到最大值。当 $E_s > E_s^*$ 时,(7)式大于 0,它意味着随着政府提供的公共品的增多,合作收益与单干收益之差呈增大趋势,因此企业扩大规模是有利可图的。

命题 6 的经济学意义是,政府增加公共品的提供既有可能使企业规模缩小,也有可能使企业规模扩大。究竟是扩大还是缩小取决于合作收益与单干收益之差。总之,政府增加有利于经济发展的公共品,一方面可以扩大企业规模,使具有规模收益技术特征的企业获得规模收益;另一方面,可以使不具有

规模收益技术特征的企业内的分工不断地市场化,从而使市场规模呈扩大化趋势。它能部分有效地解释企业规模与市场规模同步扩大的历史现象。经验证据表明,发达市场经济国家,譬如美国,有着十分完备的市场规范,如对股份制企业,有保护小股东的诉讼法律制度,有发达的中介机构对公司经营状况的评估,有发达的媒体对企业经营行为的监督等,因而美国大型企业的数量远远超过市场体制不发达的发展中国家。同时,美国的小企业数量也远远多于市场体制不发达的发展中国家。在我国也存在类似的现象,譬如东部沿海地区就存在着企业规模与市场规模同步扩大的现象。

命题 7:当分配严重不均时,企业专用性公共品的提供将完全由在分配中占优势地位的一方提供。

证明:假定只有 2 个合约当事人,企业的合作收益为 10 个单位。作如下规定:如果当事人 1 拥有企业所有权,则当事人 1 得到 6 个单位收益,当事人 2 得到 4 个单位收益;如果合约当事人 2 拥有企业所有权,则当事人 1 得到 9 个单位收益,当事人 2 得到 1 个单位收益^⑥;如果 2 个当事人共同分享企业所有权,则当事人 1 得到 7 个单位收益,当事人 2 得到 3 个单位收益。公共品的提供需要耗费 2 个单位的成本(譬如资金、时间和精力等)。那么我们可以列出 2 个当事人不同战略下的支付矩阵,详见表 1^⑦。

表 1 企业公共品提供的“智猪博弈”

		当事人 2	
		提供公共品	不提供公共品
当事人 1	提供公共品	5, 1	4, 4
	不提供公共品	9, -1	0, 0

表 1 中第 1 格表示 2 个当事人共同分享企业所有权,并且同时提供公共品的条件下 2 个当事人的支付情况;第 2 格表示当事人 1 拥有企业所有权时由当事人 1 提供公共品而当事人 2 不提供的支付情况;第 3 格表示在当事人 2 拥有企业所有权时由当事人 2 提供公共品而当事人 1 不提供的支付情况;第 4 格表示 2 个当事人都不提供公共品的情况。

对表 1 的支付情况,我们无法通过占优战略找到均衡解。但是我们发现,无论当事人 1 选择什么战略,对于当事人 2 而言,选择不提供公共品总是优于提供公共品的得益。因此,当事人 2 选择不提供严格优于提供。假定当事人 1 知道当事人是理性的,那么当事人 1 会预测到当事人 2 会选择不提供,给定这个预测,当事人 1 的最优选择只能是选择提供。因此当事人 1 选择提供,当事人 2 选择不提供是这个博弈的惟一均衡。

该命题的经济学意义在于,企业专用性公共品既可以是各约当事人通过

集体行动由全体当事人共同提供,也可以由某个或某些当事人提供,这取决于权力分配和收益分配的情况。

四、小结和政策建议

受成本的约束,在经济不发达的条件下,政府以及社会组织等通常只提供通用性公共品,它不能满足企业生存与发展对公共品,特别是对专用于本企业的特定公共品的需要。本文的模型分析了由于专用性公共品由合约主体自主提供的纳什均衡解严格劣于帕累托最优解的数量,因此获取专用性公共品最优解是企业区别于市场的本质特征。当合约当事人合作的收益较大时,当事人组织成等级制企业,能够有效地提供企业所需要的专用性公共品,这样企业便出现了。企业的边界是一个权力概念,权力协调的范围(或企业专用性公共品涵盖的范围)确定了企业的边界。当权力扩大带来的收益大于其成本时,企业的规模便呈扩大趋势;反之亦然。

政府提供的公共品与企业自身提供的公共品具有一定程度的替代性。本文的模型证明,当存在较大的合作收益时,随着政府提供的公共品的增加,企业规模呈扩大趋势;反之则呈缩小趋势。该观点具有较强的政策含义:在经济条件不断改善的情况下,政府适当增加有利经济社会发展的公共品投资,不但有利于企业扩大规模,获取规模经济优势,而且也有利于市场分工的深化,从而拓展市场范围。

本文规范性地分析了企业获得专用性公共品对企业提高经济效率的重要意义,以及对现有各种主要企业理论的兼容性。本文还简要地分析了企业专用性公共品提供的方:企业专用性公共品的提供,既可以以不对称的方式,譬如古典业主式企业,由业主提供,这一结论可由博弈论的“智猪博弈”加以论证;也可以通过集体行动的逻辑由各合约方共同提供。

本文提出的观点是全新的,因此有许多问题的研究有待于深入,但我们相信这一思路是有强大生命力的。

注释:

- ①专用性公共品有利于企业效率的提高,但需要较多的私人信息,政府难以获得这些信息,或者说获取这些私人信息要花费极其高昂的成本。
- ②但他认为这与等级制组织无关。原因是协调者是市场分工的结果,不是企业内部分工的结果。即他否定统一指挥所赖以存在的统一意志。我们认为,统一的指挥是建立在统一意志的基础上的,而这一点正是等级制组织的基本特点。众所周知,管理既具有自然属性,也具有社会属性。生产技术的协调是管理的自然属性的一面,但由于生产活动是以人为主体的,只要涉及到人的因素,我们就不可能剥离管理的自然属性的另一面——社会属性。因此我们说,统一指挥是建立在统一意志基础上的。
- ③当然,也可能是非机会主义的因素,譬如因为各合约当事人的认知结构、经验背景和价

值观念等方面的不同,造成利益冲突,或者由于信息交流不充分所致。参阅程承坪:《企业理论新论——兼论国有企业改革》,人民出版社2004年版,第40页。

④当本文言及企业专用性公共品的提供时,是指各合约当事人的事前提供,即指公共产权、公共管理、公共的专用性基础设施和公共的决策协调机制,而不包括公共的组织资本。

⑤当然由于前文所述的原因,这种替代是有限度的,不可能完全替代。

⑥我们可以把当事人1收益的提高看作对他放弃所有权的补偿。

⑦参阅张维迎:《博弈论与信息经济学》,上海人民出版社1996年版,第60~61页。

参考文献:

- [1]肯尼斯·阿罗.社会选择与个人价值[M].(中译本),成都:四川人民出版社,1987.
- [2]程承坪.企业理论新论——兼论国有企业改革[M].北京:人民出版社,2004.
- [3]玛格丽特·M·布莱尔.所有权与控制——面向21世纪的公司治理探索[M].(中译本),北京:中国社会科学出版社,1999.
- [4]琼·泰勒.评论[A].科斯,哈特,斯蒂格利茨,等.契约经济学[C].(中译本),北京:经济科学出版社,1999.
- [5]青木昌彦.企业的合作博弈理论[M].(中译本),北京:中国人民大学出版社,2005.
- [6]小艾尔弗雷德·D·钱德勒.看得见的手——美国企业的管理革命[M].(中译本),北京:商务印书馆,2001.
- [7]张维迎.博弈论与信息经济学[M].上海:上海人民出版社,1996.
- [8]西蒙.管理行为[M].(中译本)北京:北京经济学院出版社,1998.
- [9]Alchian A A, H Demsetz. Production, information costs, and economic organization [J]. American Economic Review, 1972, 72:777~795.
- [10]Aoki Masahiko. Equilibrium growth of the hierarchical firm: shareholder-employee cooperative game approach[J]. American Economic Review, 1982, 72:1097~1110.
- [11]Cheung Steven. The contractual nature of the firm[J]. Journal of Law and Economics, 1983, 26:1~21.
- [12]Coase R, The nature of the firm[J]. Economica, 1937, (4):386~405.
- [13]Doeringer Peter, Piore Michael. Internal labour markets and man-power analysis[M]. Boston: D. C. Heath and Co., 1971.
- [14]Eugene Fama. Agency problems and the theory of the firm[J]. Journal of Political Economy, 1980, 88:287~307.
- [15]Knight F. Risk, uncertainty, and profit[M]. New York: A. M. Kelley, 1921.
- [16]Kreps D M. Corporate culture and economic theory[A]. Perspectives on positive political economy[C]. Cambridge: Cambridge University Press, 1988:90~143.
- [17]Penrose E T. The theory of growth of the firm[M]. Oxford: Oxford University Press, 1959.
- [18]Rajan R G, Zingales. Power in a theory of the firm[J]. Quarterly Journal of Economics, 1998, 2:387~432.
- [19]Rajan R G, L Zingales. The governance of the new enterprise[D]. NBER Working

- Paper, 2000.
- [20] Simon H A. Models of man[A]. New York: Wiley. Yang, Xiaokai. Ng Y. Theory of the Firm and the Structure of Residual Rights[J]. Journal of Economic Behavior and Organization, 1995, 26: 107~128.
- [21] Williamson Oliver. Markets and hierarchies: antitrust implications[M]. New York: Free Press, 1975.
- [22] Williamson Oliver, S Winter. The nature of the firm[M]. Oxford: Oxford University Press, 1991/1988.
- [23] Yang Xiaokei, Ng Y. Theory of the firm and the structure of residual rights[J]. Journal of Economic Behavior and Organization, 1995, 26: 107~128.

Specific Public Goods and the Nature of Firms: A New Viewpoint

CHENG Cheng-ping

(School of Economics and Management, Wuhan University, Wuhan 430072, China)

Abstract: This paper puts forward a new idea that firm is the economic organization for gaining the Pareto optimized specific public goods. Each kind of production needs both public goods and private goods. Constrained by budget, the government is always only able to provide the general public goods, while companies themselves have to produce the specific public goods. When benefit is linear non-separable among contract agents, the output of public goods produced automatically by agents is always less than the Pareto optimum quantities. General public goods provided by the government substitute specific public goods to a certain degree. The model proves that, as the government increases the supply of public goods, when cooperative benefit is relatively high, business tends to expand; or else, it shrinks, which then results in a strengthened market specialization. Moreover, the article carefully examines the content of enterprises' specific public goods.

Key words: nature of firms; specific public goods; economic organization

(责任编辑 周一叶)