

新制度经济学的困境与出路

高保中¹, 柳欣²

(南开大学 经济研究所, 天津 300071)

摘要: 为了将制度纳入一个统一的分析框架中, 新制度经济学利用一系列表现实物的概念术语, 力图寻求一套不变的逻辑体系。这使制度分析缺少必要的基本制度背景, 因而不能得出正确的制度分析结果。对于企业制度, 考虑到资本主义经济的基本制度特征, 我们就会得出不同于新制度经济学的一些结论。新制度经济学必须在彻底改造自己的同时弥补主流经济学的制度真空, 从而也从根本上改造主流经济学。

关键词: 新制度经济学; 制度; 企业; 雇佣关系

中图分类号: F **文献标识码:** A

一、引言

新制度经济学被束之高阁几十年之后的迅速崛起, 反映了经济学界对以新古典理论为基础的正统经济分析的普遍不满。这种不满并不是针对其理论体系本身, 在假设的基础上, 经过严格的数学推导而得出的正统经济理论在逻辑上是严格而优美的。不满主要来自于经济理论失败的经济预测和指导经济时所产生的严重后果。新制度经济学将矛头指向新古典理论不现实假设导致的制度真空, 认为新古典失败的记录主要是因为缺乏对制度的分析。在对新古典假设修改的基础上, 新制度经济学引入了以交易成本为核心的概念体系, 从而将制度分析纳入新古典理论体系之中, 并逐渐获得经济学的正统地位。^①

新制度经济学虽然指责新古典理论缺少对制度的分析, 但它并没有否认新古典大厦本身。新制度经济学的分析方法和对经济本质的认识都与新古典理论一脉相承, 这也正是新制度经济学者认为优于旧制度经济学的地方 (Coase, 1999; Williamson, 2000)。新制度经济学仅仅是对这座大厦进行了一番装修, 并增添了一些家具, 便安心地栖息于大厦之内, 从来没有准备更改大厦的基础, 这也正是其之所以得到正统经济学承认的原因。正是由于新制度经济学仅仅是新古典理论的一个添加成分, 所以它研究制度只能是对“制度”本身进行分析, 而不能将制度与一般经济分析融合起来, 为新古典理论提供一种新的分析基础和起点。该理论实质上并不是“制度经济学”, 而只能是“制度”的经济学。

新古典经济学理论上的缺陷和应用中的失败确实根源于其分析中制度的缺失, 但这种缺失并不仅仅是没有对制度进行分析, 还在于对经济的一般分析中没有制度背景。以新古典理论为基础的正统西方经济学的分析对象实际上是技术问题, 在那里, 没有执行生产的组织, 实际经济中的厂商仅仅是资本生产要素的所有者, 生产抽象为生产函数, 表示劳动力和资本等物质投入与实物产出之间的技术关系, 生产参与各方按照边际生产力获得各自的报酬, 所以, 资本所有者 (厂商) 没有必要进行成本收益计算; 消费简化为由个人偏好所决定的效用函数, 预算约束反映了生产对消费影响, 由于萨依定理, 这种影响只能是单向的; 各个市场出清时, 这两组方程决定了一组相对价格, 市场就是寻求这组相对价格的“协调合作”过程, 该过程的协调机制被称为“竞争”, 但它并不是真正意义上的竞争, 而更确切地应该称为“合

^① 对新制度经济学正统地位的承认, 可以从罗纳德·科斯和道格拉斯·诺思获得诺贝尔经济学奖中得到证明。

作”。

就技术分析而言，新制度经济学对新古典理论的指责是没有道理的。将生产简化为一组生产函数，消费简化为一组效用函数，市场在寻求出清过程中得出一组相对价格，作为理论抽象，并没有什么不妥的地方，而是理论分析所必需的，由此推导出的理论体系也不存在逻辑上的矛盾。生产中的技术遵循着自然规律，可以适用于任何社会和制度背景下，所以对其进行分析不可能也没有必要讨论制度问题。但是，问题在于，经济过程并不仅仅是一种物对物的关系，在本质上更是一种人与人之间的关系，不同的经济具有不同的社会关系和基本制度，决定了不同的行为动机和决策过程，所以，社会关系（或基本制度）应该是经济分析的背景和起点。

新古典理论在经济预测中的失败和实际应用中产生的问题正是根源于此。新古典理论非常适用于完全的计划经济，在这种经济中，整个经济过程都是按照技术上的最优化来配置资源，生产的最终目的是获得物质产出的最大化，货币或者是不存在的，或者是仅仅用于核算，而不会影响生产的目的和决策。这与新古典理论通过技术关系的分析得出一组相对价格，并通过相对价格调节资源配置是完全一致的。但是，新古典理论主要是用来分析资本主义经济的，这种经济的社会关系和基本制度背景完全不同于计划经济。在这种经济中，市场交换的深度、广度和复杂度的增加强化商品之间的内在矛盾，货币作为一般支付手段取得了独立的支配性地位。市场竞争要求所有生产要素都必须以货币的形式进入生产过程。生产的目的是为了实实现货币价值的增值，而不是为了产量的最大化。这里，生产决策可以分为独立两个过程，一种技术上的最优化，这一过程由工程师决定；另一种是货币的成本收益计算，该过程由资本家做出。前一过程只是决定生产在技术上是否可行，而实际是否进行则取决于后一种计算。即使一个生产决策在技术上是最优的，但只要它不能带来货币价值增值，该技术就不可能被选中。货币的成本收益计算与技术上的考虑并不是一回事，技术上的选择取决于实际产品数量，而货币成本收益计算则取决于货币供给量。商品的货币价值只取决于货币供给总量，只要货币供给量没有增加，无论产品的产量增加多少，商品的货币价值都不会增加，商品产量的同比例变化只是改变商品价格水平，不同比例的变化只能改变它们之间的相对价格，而货币价值总是不变的。在货币供给没有增加的情况下，资本家货币增值的目标就不能实现，即使技术的改进使商品的边际生产力大大提高，这种技术也不能被应用于生产。应用于技术（产品）分析的经济理论在逻辑上是严谨的，但当它应用于资本主义实际经济中时，制度背景的加入就会导致理论上的矛盾。

由于同样的原因，新古典理论应用于宏观问题时也会出现逻辑问题。研究技术关系的经济理论只能得到相对价格，不可能具有总量概念，相对价格和异质品不可能加总得出总量概念。总量概念也是没有必要的，因为只需要知道相对价格就可以实现资源的最优配置。但是，进行实际的成本收益计算，必须将不同的投入要素与异质的产出按照相同的单位——货币——进行对比，竞争的结果导致统一利润率，它在本质上只能是一个货币概念。正是因为货币作为一种普遍的成本收益计算标准的采用才使宏观分析中各种总量概念成为可能，总量的大小和变化只取决于货币供给数量的多少和变化，而与实际商品的具体数量无关，这是资本主义生产性质（或特殊制度）决定的。但是，新古典理论在应用于现实问题时必然会遇到总量问题，在忽视制度背景的情况下，一个必然的做法就是简单地将各种相对价格和异质品进行简单加总而得到总量。这样，生产方面产生了总量生产函数，用来表示资本与劳动力总量与总产出的关系，而消费方面将总收入引入消费方程。但是，加总背后的逻辑问题没有得到严肃对待。新古典理论中的总量仅仅是一种假想的概念，它与实际中的各种总量概念是无关的。将这种总量概念应用于现实时，就必然会导致预测失败和严重的经济问题。

从上述分析中可以看出，新古典理论的主要问题根源在于没有将制度背景融入到经济分析

中。新制度经济学虽然指责新古典理论缺少对制度问题的研究，但在继承新古典分析方法的同时，也继承了新古典经理论相同的错误。新制度经济学在分析制度问题时，总是将制度这一反映社会关系的范畴与技术关系联系在一起，制度的产生与变迁是产量最大化的结果，并反过来影响着产量。新制度经济学接受了新古典的生产函数，只不过增加了制度变量。制度这一维度的增加，并没有改变生产函数的本质，因为，制度只是一种添加的变量，生产函数并不随制度背景的不同而出现本质上的改变，它仍然反映物与物之间的关系。交易成本、资产专用性等概念是与实物生产联系在一起的，所以，其分析没有也不需要制度背景。但是，当人们决策动机和决定因素并不是实际产量，而是像在资本主义社会中那样取决于与产品数量无关的货币价值增值时，将制度联系到古典生产函数就是误导的。制度作为规范人与人之间社会关系的一套规则，必然受到社会关系特殊性质的影响和制约，例如，市场经济与计划经济中的社会关系必然差别很大，两种经济中的制度——即使名称相同——必然存在本质的差别。所以，制度本身的研究也必须考虑到其它制度的影响和制约，要以具体社会关系为背景。

二、制度的层次性

新制度经济学对制度的定义基本上接近于凡勃仑(1904)的观点，即制度只是人类本能和客观因素相互制约所形成的和广泛存在的习惯。诺斯(1990)认为，制度是一系列被制定出来的规则、守法程序和行为的伦理道德规范，它旨在约束追求主体福利或效用最大化的个人行为。林毅夫(1989)指出，制度安排可以是正式的，也可以是非正式的，正式的制度如家庭、企业、工会、医院、大学、政府、货币、期货、市场等，而价值、意识形态和习惯是非正式制度安排的例子。可以看出，新制度经济学只不过是从制度的存在形式上对其进行了归纳和描述。在新制度经济学看来，所有制度作为博弈规则的一种，其作用都是定义和限制个人的选择集合。既然把制度都看作是博弈均衡的结果，那么，各种制度之间彼此是独立和并列的，所有的制度都处于同等的地位和层次上，一种制度的形成并不受其它制度的影响。但是，在规范人与人之间社会关系的各种制度中，生产中的基本制度相对于其它制度来说处于支配地位，其它制度的性质取决于基本的生产制度的性质，基本生产制度的变化必然导致其它制度性质的改变。马克思经济学中经济基础和上层建筑之间的关系说明的就是这个问题。

新制度经济学既然将制度不分层次地并列在一起，那么，在进行理论分析时，制度分析之间以及制度分析与经济分析之间也必然是并列而不发生关联。当然，新制度经济学也可以将分析分出几个层次，例如，威廉姆森(2000)将社会分析分为四个层：第一层次为社会基础，包括文化、规范、习惯、道德、传统以及宗教等非正式约束。由于变化的缓慢，它构成制度经济学家分析的前提和出发点；第二层次为宪法制度、法律、产权等正式规则在内的制度环境；第三层次则包括治理制度等，它是合约关系的治理结构以及交易成本经济学分析的重点；最后，威廉姆森把运用优化工具和边际分析的新古典经济学作为社会分析的第四层次。威廉姆森认为，新制度经济学的分析主要涉及第二个层次和第三个层次。但是，对理论分析来说，第二层次与第三层次之间以及第二、第三层次与第四层次之间并没有逻辑上的联系，而只是分析的先后顺序不同而已。虽然威廉姆森也提出第一层次作为以后层次分析的基础，但是，第一层次定义得太宽泛，不可能真正成为其它层次分析的变量。而且，这种提法也是错误的，第一层次中的制度，虽然影响其它制度，但它们并不是处于支配地位的制度，其性质并不决定其它制度的性质，其变迁也不会导致其它制度的变迁，将它们作为分析的前提和出发点是没有什么实质价值的。

按照制度的层次性，理论分析必然需要将生产中的基本制度作为分析的前提和出发点。规范生产中人与人之间关系的制度很多，但就经济理论分析而言，需要考虑的一个主要问题是生产的目的。资本主义生产与其它形式生产的一个本质区别是，前者是为了获得货币价值

的增加，即利润的最大化，而后者是为了产品本身。生产中基本制度的这种本质特征的区别决定了对制度和经济过程的分析必须按照不同的方法进行。如果说，新古典的方法特别适用于以产品为目的的生产，那么，对获得货币利润为目的的资本主义经济的分析必须以这种目的作为制度背景。

新制度经济学继承了凡勃伦对制度的定义，但是，凡勃伦的分析始终是以生产中基本制度的本质差别作为背景，而这一点被新制度经济学忽视了。产业与金钱雇佣（即制造产品与赚取利润）之间著名的两分法，始终是贯穿凡勃伦所有经济著作中的一个中心主题。在论述资本主义经济中企业制度时，凡勃伦（1904）反复强调的观点是，现代商人以及他们对赚钱的兴趣支配着产业过程。他（凡勃伦，1904，第50—51页）指出，在资本主义社会中，“商品与服务是为了获益而被生产出来，商品的产量也为了获益而受到商人的控制。在常规商业活动中，利润通常来自于商品和服务的生产。通过出售产品，一个行业中的商人“实现”他的利润。“实现”意味着将可售商品转化为货币价值。出售是该过程的最后一步，也是商人努力的最终目的。当他已经处置了产出，因而已将其持有的可用于消费的项目转变为了货币价值时，其利润就像现代生活所保证的那样接近安全和确定。他根据价格来记账，并按照同样的标准计算他的产出。对他来说，生产的关键是产品的可销售性，即转化为货币价值的可行性，而不是它对人类需要的服务性。”

基本制度背景差异是导致经济分析分歧的根源。凯恩斯（1979）对三种经济的区分就是考虑到了生产中基本制度的不同。在《通论》的1933年手稿中，凯恩斯提出了三种经济体系：合作经济、中性资本家经济和资本家经济。在每一种经济中，经济行为人都做出理性决定，他们的选择受到市场规律和私有产权的约束，但是，三种经济背后生产的基本制度特征的不同决定了三种经济的本质差别。合作经济在凯恩斯说来就是物物交换经济，“在那里，生产要素按照协议好的比例划分他们合作努力生产的实际产出以作为各自的报酬”（凯恩斯，1979，第77页）。合作经济的关键性制度特征是，作为生产的前提条件，要素供给者必须合作决定产品的分配作为各种要素供给者的确定报酬。在合作经济中，总产出一定等于以任何形式支付的总收入，总产出也一定等于总需求。这意味着，实际产出一定等于“潜在的”或充分就业的产出水平。因此，即使在短期，过度生产也是不可能的，非自愿失业也是同样。在中性资本家经济中，货币作为向要素进行支付的形式而执行着特定的功能，但是，这种经济也像合作经济一样产生同样的市场出清和充分就业结果。这种结果根源于基本生产制度假设创造的一种“关键”机制，这种机制保证了总产出水平、要素收入和需求之间的相等，因此，确保了合作经济中的事前已经确定好的协调结果。这种中性经济类似于瓦尔拉斯一般均衡经济，在这种一般均衡经济中反复调整机制保证了市场出清的相对价格矩阵。在企业家经济中，“企业家为了货币而雇佣要素”（凯恩斯，1979，第78页）。按照凯恩斯的看法，在这种经济体系中，生产的基本制度特征是，“除非出售产品所预期得到的货币收入至少等于货币成本——这种成本在没有生产时是可以避免的——生产过程就不会开始。”（凯恩斯，1979，第80页）

在这三种经济中，凯恩斯将新古典经济学中的“资本主义”放在第一种经济中（最坏的情况）或者第二种中性企业家经济中（最好的情况）。而现实中的资本主义经济则是第三种企业家经济，这是凯恩斯的经济理论所分析的对象。正是由于分析的基本制度背景不同，两种经济理论体系在分析重点和分析结果方面也就存在本质的差别。在新古典关注的基本制度背景下，经济分析的对象必然是实现供给需求相等的机制，而资本主义生产的基本制度特征必然将分析的重点引向有效需求。按照凯恩斯的说法，“有效需求的定义需要涉及销售的预期收入大于可变成本的剩余。如果这种剩余变动，有效需求就变动，如果它低于某一正常数值，有效需求就不足，如果超过了，有效需求就会过多。在合作经济或中性经济中，销售收入超过可变成本一定数额，有效需求并不变动；考虑决定就业的因素时，它可以被忽略。但

是，在企业家经济中，有效需求的变动在决定就业数量中是支配性的因素；因此，在这本书中（1933 年的《就业通论》），我们将主要关心的是分析上述意义上的有效需求变动的原因和后果”（凯恩斯，1979，第 80 页）。不同制度背景中得出的理论结论也必然会不同，“在实际工资和合作经济中，如果额外一单位的劳动将增加预期交换价值等于 10 蒲式耳小麦的社会产品的产出，它足够补偿额外就业的负效用，那么，这额外一单位劳动的就业的道路就不会存在障碍。因此，古典理论的第二定理就能成立。但是，在货币工资或资本家经济中，判断的标准的是不同的。只有花费的 100 英镑雇佣生产要素生产的产品预期至少可以出售 100 英镑时，生产才会进行。在这种情况下，第二定理就不能成立。”（1979，80）。正是由于资本主义经济下生产中的基本制度，导致了以货币标准表示的边际条件并不必然意味着与实际边际条件所表达的内容一致。

将生产中的基本制度特征融入制度和经济分析中，是理论分析的唯一的合理方法。我们将以资本主义经济中的基本制度特征为背景分析企业制度这一问题。

三、市场竞争与雇佣关系

在新制度经济学中，资本家可以雇佣工人，工人也可以雇佣资本家，最终谁雇佣谁，主要看哪种制度效率更高，也就是说，雇佣关系是由生产函数决定的。阿尔奇安与代姆塞茨（1972）提出，多人在一起合作生产的效率高于他们分别生产的总和，因此企业这种团队生产形式是有优势的。但是，在这种制度中，一个人的生产贡献较难与另一个人的分开，从而就难按照生产贡献来准确支付报酬，这就会产生“搭便车”问题，团队生产的优势就会因此消失，企业就没有存在的价值，因此需要有人来监督团队生产以消除“搭便车”问题。但为了监督监督者，就需要让监督者享有企业的剩余索取权，这样，监督者才有监督其他要素所有者的行为以消除“搭便车”行为的动力，因为，监督的效率越高，他自己的所得就越高。为了便于监督，这个监督者必须在企业这一合约集合中享有特殊的、处于中心的位置。由于这一位置存在较大的风险，所以适宜由能够承担风险的人来担当监督者。张维迎（1995）为资本家雇佣工人提出的依据与此相似，也是以生产效率作为出发点。

但是，从生产函数中并不能推出谁应该雇佣谁这一问题的答案。即使不考虑货币边际条件与产品边际条件的不一致，假定效率从货币收益和实物收益看是等同的，不对称信息产生的效率损耗只能说明监督的必要，但不能说明谁能成为监督者。引入风险承担并不能解决该问题，因为财产所有者并不一定是风险的愿意承担者。也许风险爱好者更适合于承担这一角色，但其它参与者不可能将自己的命运交到这些人手中。为了说明谁雇佣谁问题，必须首先弄清楚资本主义经济中市场竞争的本质。

在古典经济学中，市场是参与各方相互合作共同实现既定目的的一种装置。^①这种装置可能是由全能的拍卖人来维持，更一般的假设是通过完全竞争来完成。而完全竞争的一个重要假设是完全的信息，这种假设使竞争没有存在的余地，从而排除了作为人们社会关系基础的竞争。按照完全竞争的假设，一个人发现了一种新的技术或知识将无偿地告诉其他人，而在现实的市场经济中，竞争正是基于不同的信息，当某个人发现了一种新的技术或知识，他决不会无偿地告诉别人，除非按照竞争的市场价格来交换它以从中获利。资本主义市场经济正是通过法律制度建立了这样一种竞争的博弈规则，即人们发明和利用新的知识是为了竞争，发明和应用新知识的人通过获取利润和积累的财富来表示他们的成功和得到更高的社会地位。对于商品交换的重要一点是，这种交换是建立在人们的财产权利、特别是人身权利平等的契约的基础上的，但另一方面，这种商品交换或契约又是不平等的，因为它是建立在人们不同的信息或技术的基础上的，换句话说，竞争是以技术或信息的垄

^① 新制度经济学对市场的认识与此类似。

断为基础的。可以用一个简单的例子来表明市场经济的性质。甲生产者由于掌握了新的技术而比乙生产者有更高的劳动生产率，如甲生产者单位时间可以生产 10 单位产品，乙生产者生产 5 单位产品，甲生产者可以采用一种契约的方式来购买乙生产者的劳动，其工资率将大于 5 而小于 10，假如是 6 单位产品，然后采用新的技术使乙生产者的劳动生产率提高到 10，甲生产者将获得 4 单位产品的剩余或利润。现代市场经济提供了完善的法律制度来保护契约的履行和对技术的垄断（如专利法、商标法以及知识产权等）以促进竞争，知识的发明和利用是通过雇用关系和获取利润的竞争来实现的。

在这里，作为预付的资本是极为重要的，由于信息或知识是由个人占有的，信息的传播是通过雇用劳动和获取利润来进行的，每个人都想利用自己的信息去雇用别人和获取利润，但他所占有的信息并不一定是正确的，一旦他失败了，契约将无法保证。因此，作为博弈规则的重要一点是，雇用别人劳动的一方必须有一笔资产作为抵押，从而保证他能够负责决策失败时的损失，否则每个人都会去雇用别人而不对失败的后果负责，即只负盈不负亏。股份公司和金融市场并不只是让资本的所有者得到技术创新的机会，而是让最有才能的企业家获得资产抵押来进行技术创新。作为这种市场经济制度的完善是使最有能力的人获得资产抵押和组织生产的机会，并获取表示他们成功和社会地位的利润。但是，资本的逻辑并没有破坏，要想成为雇佣别人的人，必须首先拥有作为抵押的资产，只不过这种资产可以从金融市场中获得。

市场竞争产生于人们对利润最大化的追求，而不是根源于产量最大化的向往。市场竞争的本质是人们之间利益的竞争。正是由于这种博弈规则，私人财产的资产抵押成为极端重要的，只有资产抵押能够在信息不对称情况下保证各个人对自己的决策负责。因此，只有可以控制资产的人才能雇佣别人。

四、“交易成本最小化的黑箱”与企业的性质

当新制度经济学指责主流经济学的企业理论是“利润最大化黑箱”的同时，自己也陷入了“交易成本最小化的黑箱”。新制度经济学对企业性质的认识尽管存在很大差别，但从本质上看，都是从交易成本最小化角度作为出发点，只不过交易成本的内容有所差别而已。

自从科斯(1937)提出企业对市场的替代主要是为了实现交易成本（价格发现和谈判成本）最小化之后，新制度经济学的企业理论按照科斯指出的路经向不同的方向发展。阿尔奇安与德姆塞茨（1972）提出的“古典企业”模型继承了科斯雇佣关系的性质，交易成本的减少是监督者监督偷懒者以及剩余索取权对监督者激励的结果。威廉姆森从不确定的程度和类型、交易的频率和资产专用性程度等方面对企业进行了解释，交易成本的节约来自于机会主义行为产生的对“可挤占准租金”侵占的减少。按照同一思路，阿尔奇安、本杰明·克莱因与罗伯特·克劳福（1978）对这一问题进行了扩展。对企业与市场替代的观点，很多人也提出了反对。张五常认为企业与市场在性质上并没有大的区别，而只是契约程度不同而已，两者是可以互相替代的，并且在现实中还有许多契约关系介于二者之间(如计件工资契约)。企业的形成并不是为了取代市场，而只是用要素市场替代中间产品市场，或者直接说是一种契约替代另一种契约。格罗斯特和哈特（1986）对雇主凭借雇佣关系控制雇员的观点提出了质疑。他们认为，企业控制权的本质是如何使用实物资产以及谁有权使用实物资产的权力。他们把财产控制权分为特定控制权和剩余控制权两个方面。如果合约是完全的，特定控制权就包含了所有权利；如果合约是不完全的，则凡是合约中没有规定的权利就是剩余控制权。在哈特看来，与作为合同没有预先规定的资产处置决策的能力相比，剩余索取权也是第二位的。而詹森和麦克林（1976）更把企业看作是“个人间一系列合同订立关系的连结”。这些理论尽管否定了企业与市场之间的替代关系，但是，企业的性质和作用仍然是节约交易成本（或代理成本）。

新制度经济学在用市场与企业之间的替代解释企业存在问题时，是假设市场已经存在，并用市场的缺陷解释企业存在的原因。利用同样的方法，我们也可以假设企业已经存在，并用企业的缺陷来解释市场存在的原因。^①利用这种方式来解释经济现实并不是一种很具有说服力的方法。即使假设这种方法是可行的，但是，交易成本最小化是否可以真正解释企业的存在呢？

从资本主义市场竞争的本质可以看出，企业存在的根本原因是市场参与者为了取得获利潜力，在竞争的推动下，联合起来生产的一种结果。生产的目的是为了赚取比投入为多的货币收益，而生产什么、如何生产以及采取什么组织形式都是为实现利润这一目的服务的。只要产品销售之后的收入超过生产的投入，成本并不会成为阻碍生产的因素。交易成本，无论来源于哪种渠道，都是在生产和销售中为了实现利润而必须支付的费用，它与生产成本一起构成了整个生产过程的总成本。企业的最终目的是为了利润目标的实现，追求的是收入与成本之间差额的最大化，而不是减数(成本)的最小化。为了实现最终目标，人为增加交易成本在现实经济中是一种常见现象，例如，广告费用的支出人为地增加了交易成本，但是，只要这些成本能够带来预期的利润，企业并不会刻意追求这种交易成本最小化的组织生产的形式。

五、企业的规模

在新制度经济学那里，企业规模的确定也取决于交易成本。科斯将企业节约交易成本的优势看作是一个递减函数，他认为，随着企业规模的扩大，协调者的精力肯定是逐渐递减的，加上发生错误概率的增加，这些将导致大企业的瓦解。后来，威廉姆森(1967)、柏克曼(1983)等分析了单位产出的管理成本随着经理数目的增加而上升的趋势，詹森和麦克林(1976)也通过代理成本论述了控制权的损失，这些补充了科斯的分析，说明了为什么在一个多重层级结构企业中，经理不可能雇佣其它经理照料企业各部门的活动而使企业无限扩展。Williamson(1985)通过复制剩余索取权这种“高能激励”使代理人直接暴露在市场力量之下的困难说明了“超大型企业”优势的丧失。而米尔格罗姆与罗伯茨(1990)则强调了经理与雇员之间信息传递的困难和扭曲在行政或层级控制权扩张中导致的成本上升。

尽管这些新制度经济学家对交易成本产生的根源认识不一，但都毫不例外地都通过交易成本增加来说明企业的规模。他们认为当内部化的边际收益等于一体化管理的边际成本时，企业就达到了最优规模。按照这种理论，企业的规模完全取决于生产和交易的技术特征。例如，科斯和威廉姆森的理论表明，在产品需要很多生产阶段且其外部市场不太完善的行业中，或者资源需要随时灵活配置的行业中，企业的规模将较大。根据威廉姆森和克莱因、克莱佛德和阿尔奇安的资产专用性理论以及哈特的资产互补性理论，当生产过程需要使用更大的相互专用的资产集合或者这些集合内各项资产价值较高时，企业规模也将较大。

用交易成本解释企业规模首先遇到的问题是交易成本的计量问题。由于新制度经济学继承了新古典经济学中的实物分析，交易成本也必须采用实物来计量，不同生产过程中交易成本的计价标准也必然不同。这样，不同制度间的交易成本就很难进行对比。为了能够对比，需要将交易成本用货币这种同一的计价单位来表示，但是，将实物统一为货币单位来表示的真正含义至今仍然是经济学中的一个谜，交易成本的这种处理将遭遇资本加总同样的困境。即使不考虑这种逻辑问题，也很难说明交易成本到底是什么，对交易成本下一个具体定义如此之难，以至于张五常(1987)把交易成本理解为“包括了在鲁宾逊·克鲁索经济中不可能存在的所有那些成本”。由于交易成本很难度量，这就决定人们在做决策时，不能确知他到底有多少机会，这就对寻求模型的均衡解造成了困难。张五常(1991)由此得出了企业规模的

^① 在下一节我们将会看到，新制度经济学在解释企业规模的时候，确实是利用了这种方法。

不确定性的结论。新制度经济学克服这个困难的方法是让人们的交易均衡依赖于社会的某个知识结构，而人们的知识结构决定了选择的局限性(非最优性)(汪丁丁，1995)。新制度经济学家主要是通过对契约选择的比较，即一种基于边际与替代模式分析框架下进行交易费用分析，而不是通过对最优解的分析方法来研究企业问题。

即使交易成本不存在计量问题，利用交易成本建立的模型也存在均衡解的稳定性问题。从博弈论的分析框架来看，任何交易费用必定涉及两人以上人的行为，这种行为一定是一种博弈行为。当博弈行为涉及的人很多时，怎样在博弈论的框架下来分析交易成本，而改变交易成本又意味着从一种均衡到另一种均衡的跳跃，而这种跳跃在交易成本的分析框架下又是怎样实现的，这些问题从新制度经济学交易成本的分析框架中是无法得到答案的(汪丁丁，1995)。

在资本主义经济中，企业在追求利润最大化的过程中，其决策涉及到成本和收益两个方面，只考虑成本单方面因素或成本的一个部分，很难得出正确的结论。要解释企业的规模必须考虑到资本主义经济基本的制度特征。由于市场竞争和信息不对称，企业成立的首要条件是具有作为抵押品的资产。但是，这些资产并不适于直接充当信用工具，因为这里涉及到非常复杂的信息不对称问题和风险问题，处理这些问题即使是可能的，也会付出极高的交易费用。货币作为一种不变接受的支付手段，可以大大降低这些交易费用。所以，拥有货币资本是成立企业的一个前提条件，企业规模的变化取决于货币资本控制量的大小。在资本主义初期阶段，对货币积累主要是通过个人的努力，企业限制在较小规模上；而商业银行出现之后，货币可以按照一定的条件从商业银行获取，企业发展的障碍得到一定的突破，大企业的出现应该与商业银行的发展具有一定的关联性；股份公司的出现进一步打破了个人货币积累的限制，一些特大型公司开始产生，并逐渐扩展。从资本主义企业简单的历史逻辑发展中可以看出，企业规模的每一次扩张，都伴随着金融领域的创新，从而为企业提供更易获得货币资本。而在此期间，交易成本即使没有大幅度增加，至少也没有减少的趋势，所以，很难用交易成本来解释企业的每一次变动。

六、结论

因为研究对象的原因，新制度经济学一直强调假设的现实性。科斯（1999）提出，当代制度经济学应该从人的实际出发“来研究人，实际的人在现实制度所赋予的制约条件中活动”。诺思（1990）也认为，“制度经济学的目标是研究制度演进背景下人们如何在现实世界中做出决定和这些决定又如何改变世界”。但是，为了在一个统一的框架下对制度进行分析，新制度经济学者利用一套表现实物的概念体系，力图寻求一套不变逻辑体系。但是，制度之间是相互联系的一整套体系，其中一些基本制度在整个体系中处于支配地位，它决定着其它制度的性质和演变的方向。制度分析必须以这些基本制度为背景。对于企业制度，考虑到资本主义经济的基本制度特征，我们就会得出不同于新制度经济学的一些结论。

所以，新制度经济学的问题并不在于它采用了边际分析法、最大化、演绎推理、博弈论或一般均衡模型等工具，这些工具是经济学进步的一种表现，也是经济学相对于其它社会科学特色所在，不借助这些工具很难形成正式的分析框架，很难对复杂的问题简单而严谨的求解。新制度经济学的问题在于将这些工具应用于实物分析中，而忽略了分析对象的基本制度背景以及将这些工具应用于实际变量时存在的逻辑问题。正是由于这种本质上的缺陷，在解决实际问题时，很难进行严格的理论检验，而只能求助于“案例研究为主的经验实证分析”。（周业安，2001）

由于新制度经济学是一套永恒不变的逻辑框架，所以，它不能为主流经济学提供分析的制度背景，两者很难融合在一起，而只能成为主流经济学的一个延伸或一个相对独立的组成部分。制度只是增加了主流经济学分析的一个维度的变量。制度的附加性使新制度经济学

的研究只能针对制度本身展开，而很少对经济生活中的一些重大现实问题发表精辟的见解。张五常（1983）曾经断言，“未来的经济思想史学家会把交易成本范式看作是可与新古典边际主义相匹敌的一场革命”。这种看法可能是言过其实的。威廉姆森（2000）对新制度经济学的发展现状的评价相对比较中肯：“尽管（新制度经济学）已取得了许多成绩，但还存在大量的尚未完成的工作——修改、扩展、新的应用、更多的创见、更多的经验验证和更多正式的理论。我断言新制度经济学将成为小的发动机，它的明天会更加辉煌”。

但是，新制度经济学的明天如果要更加辉煌，它就不能仅仅是对现有理论体系的修改、扩展、新的应用、更多的创见、更多的经验验证和更多正式的理论。它必须是在彻底改造自己的同时弥补主流经济学的制度真空，从而也从根本上改造主流经济学。

参考文献

- [1]林毅夫. 诱致性制度变迁与强制性制度变迁[J]. 卡托杂志, 1989 年春季号.
- [2]张维迎. 企业家——契约理论[M]. 上海三联出版社, 1995 年版.
- [3]张五常, 罗纳德·哈里·科斯. 经济解释[M]. 商务印书馆, 原载 新帕尔格雷夫经济学大词典, Macmillan Ltd, 1987.
- [4]周业安. 关于当前中国新制度经济学研究的反思[J]. 经济研究, 2001, (7).
- [5]汪丁丁. 在经济学与哲学之间[M]. 北京: 中国社会科学出版社, 1996.
- [6]Armen Alchian and Harold Demsetz, “Production, Information Costs, and Economic Organization”, The American Economic Review, 62(1972):777-795.
- [7]Beckman, Martin, 1983, Tinbergen Lectures on Economic Organization. Berlin: Springer-Verlag.
- [8]Benjamin Klein, Robert Crawford, and Armen Alchian, “Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process”, Journal of Law and Economics, 21(1978):297-326.
- [9]Cheung, Steven, “The Contractual Nature of the Firm”, Journal of Law and Economics, vol. XXVI(April 1983).
- [10]Coase, R.H. “The Nature of the Firm,” Economica, 4(1937), pp.386-405.
- [11]Coase, R.H. (1999) ‘The Task of the Society’ *Newsletter, International Society for New Institutional Economics* 2(2): 1, 3 6.
- [12]Grossman, S. and Hart, O., 1986, The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Interration . Political Economy, vol.94, 691-710.
- [13]Keynes, Maynard. The Collected Writings of John Maynard Keynes. Vol. 29, The General Theory and After: A Supplement. Edited by D. Moggridge. London: Macmillan, 1979
- [14]Michael Jensen and William Meckling, “Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure”, The Journal of Financial Economics, 3(1976): pp. 305-360.
- [15]Milgrom, Paul A., and Robert, John, 1990, “Bargaining Costs, Influence Costs, and the Organization of Economic Activity”, in James E. Alt and Kenneth A. Shepsle,

Eds. , Perspectives on Positive Political Economy, Cambridge: Cambridge University Press.

[16]D. North, 1990, Institution, Institutional Change and Economic Performance, Harvard University Press, Cambridge.

[17]Oliver E. Williamson, “Hierarchical Control and Optimum Firm Size” , Journal of Political Economy, 75:123-138.

[18]Oliver E. Williamson, “Corporate Governance”, Chapter 12 of The Economic Institutions of Capitalism. The Free Press, 1985.

[19]Oliver E. Williamson. The new Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. Journal of Economic Literature, 2000, (38): 595-613.

[20]Veblen, Thorstein. 1904. The Theory of Business Enterprise. New York: Charles Scribner’ s Sons.

Dilemma and Outlet of New Institutional Economics

GAO Bao-zhong, LIU Xin

Abstract: In order to bring institution into a unit analytical frame, new institutional economics makes use of series of concepts to seek a constant logical system. This kind of institutional analysis lacks necessary institutional background. In this way, we cannot come to the correct analytical result. Considering the basic institutional features of capitalist economy, we can draw some different conclusions on enterprise institution. Hence, new institutional economics have to completely reform itself and fill the institutional vacancy of mainstream economics. Only in this way can it thoroughly reform the mainstream economics.

Key words: The New Institutional Economics; Institution; Firm; Employment Relationship