

契约经济学与新古典经济学的分析范式辨析

陈铁军

(西南财经大学中国金融研究中心, 成都, 610074)

内容摘要: 本文比较了契约经济学与新古典经济学在分析范式上的差别, 指出新古典经济学的某些假设条件之所以偏离实际, 原因并不在于新古典经济学家忽视了理论假设与现实环境的差异, 而更大程度上在于新古典经济学对经济学方法论有着不同的认识。契约经济学并不是对新古典经济学的彻底背叛与抛弃, 但是, 由于它引入了一系列更加符合实际的假设条件, 因此, 契约经济学的产生与发展, 引起了微观经济学在分析范式上的“革命”。

关键词: 新古典经济学, 契约经济学, 分析范式

在过去三十多年中, 微观经济学领域出现了诸多震撼人心的“革命”。这些“革命”往往是以新理论的姿态呈现在人们面前的, 如交易成本理论、产权理论、不完全信息理论、不完全合同理论等等。然而, 这些新理论真的是对作为主流经济学的新古典经济学的彻底抛弃与背叛吗? 他们与被笼统称之为“契约经济学”的东西到底有什么内在关联? 他们对经济理论, 尤其是对作为经济理论一个重要分支的金融理论研究的现实意义何在? 笔者试图对上述问题作一个初步、扼要的回答。

一、新古典经济学的分析范式与企业理论

(一) 新古典经济学的分析范式

从范式的角度看, 新古典经济学包含着三个核心假设。一是方法论上的个人主义 (methodological individualism)。即新古典经济学依据个人的行为来解释各种经济现象, 家庭和企业也同样被视为诸多个人行为的总和。现代奥地利经济学派的代表人物米塞斯 (Ludwig Von Mises, 1949) 在其《人类行为》一书中, 曾对新古典经济学所遵循的个人主义方法论作了明确的阐释, 他指出: 经济学的研究对象应该是个人行为, 之所以如此, 是因为“所有的行动都是由每一个个人来完成的, 一个集体的运行总是通过其中一个或多个个人所做出的行动来体现的, 现实中并不存在游离于个体成员之外的集体”; 二是理性假设。即新古典理论假定个人是自利的, 且个人的自利动机将驱使他尽可能地以最有效率的方式追逐既定的目标, 为此, 他们将使自身的行为最大化。譬如, 消费者将在偏好与预算约束的前提下追求效用最大化; 企业则在资源与技术约束的前提下追求利润最大化。新古典经济学最初的理性假设与亚当·斯密在《国富论》中对人的描述如出一辙, 或者说其形同于约翰·斯图亚特·穆勒“经济人”假设的翻版。但自上世纪五十年代萨维奇 (Savage, 1954) 对古典经济学完全理性概念加以修正之后, 新古典经济学的理性假设也随之转变为“萨维奇理性”的假定; 三是均衡假设。新古典理论认为价格机制的作用将使供求达到均衡, 从而使市场出清, 当均衡价格出现时, 个人就不再有进一步改变均衡价格的激励。在市场均衡假设的基础上, 新古典理论进一步研究了均衡是否是唯一的, 以及均衡是否是稳定的等类似的问题, 并采用了比较静态分析的方法。在新古典经济学的三个核心假设中, 均衡假设是经过最为严密证明的。从描述一般均衡的瓦尔拉斯方程, 到马歇尔的局部均衡分析, 直至阿罗-德布鲁运用“不定点定理”验证了均衡点 (即帕累托最优状态) 的存在性, 新古典经济学最终将亚当·斯密“看不见的手”这一原理成功地加以公理化。

除上述核心假设之外, 新古典经济学中还包含以下几个非核心但又同样重要的假设。一是完全竞争。从本质上讲, 新古典的“完全竞争”概念等同于亚当·斯密“自由竞争”概念。尽管早期的新古典主义者如杰文斯、埃奇沃斯、马歇尔对“完全竞争”的表述与后来克拉克 (John Bates Clark)、奈特 (Frank Knight) 对现代“完全竞争”概念的详尽阐释略有不同, 但归结起来, “完全

竞争”大致包括以下几个条件：（1）市场上存在着无限多的参与竞争的买主和卖主，以至于所有足以影响价格的垄断力量都会消散，或同一市场上的同质商品只有一个价格；（2）每一个买主和卖主都能够“有理性”地根据自己对相关价格和行动结果的完全了解，单独、自由地参与交易和进行选择，不存在任何形式的相互串谋或任何程度的垄断；（3）经济主体能够随意参与或退出任何交易，市场上不存在任何妨碍资源完全流动的壁垒或限制，且各种商品的交换都必须是瞬时的和无成本的；（4）所交易的各种商品都具有无限可分性，即每种商品都可以分成无数小的单位，并分别隶属于各个个人。二是完全知识或充分信息。新古典理论隐含地假设经济主体具有其决策所需要的完全知识或充分信息，尤其是他们能够确切地预见或知道未来的各种价格，并由此处在能够恰好把握各种有利买卖机会的位置上，且这些作为已知条件的相关市场信息对参与交易的所有个人来说都是同样给定的。譬如，在瓦尔拉斯一般均衡模型中就存在着一个虚拟的、无所不知的商品拍卖者。所谓“完全知识”（Perfect Knowledge）的假设用哈耶克的表述就是“即使该共同体中的所有成员没有被假设为绝对的无所不知，也至少应当被认为是自然而然地知道所有与他们的决策相关的事情”（F.A.Von Hayek, 1936）。在先后发表于三、四十年代的两篇经典文章《经济学与知识》以及《知识在社会中的运用》中，哈耶克指出，新古典经济学的“完全知识”假设是新古典第三个核心假设“市场均衡”的同义反复命题；新古典理论忽视了与“劳动分工”十分相似且至少与“劳动分工”同等重要的“知识分工”（the division of knowledge）问题。三是零交易成本或完全合同。新古典理论认为市场上的一切交易活动都可以无磨擦地瞬时实现，这无疑隐含地假设了合同是完全的，从而忽视了交易过程中存在的各种缔约成本以及契约各方事前与事后讨价还价能力的变化。

需要着重指出的是，笔者认为，新古典经济学的部分假设条件之所以偏离实际，原因并不在于新古典经济学家忽视了理论假设与现实环境的差异，而更大程度上在于新古典经济学家对经济学方法论有着不同的认识。譬如作为芝加哥学派早期奠基人之一的奈特（Frank H. Knight, 1921, 1935）就曾把经济理论看作一种抽象与分析的训练。他认为所谓抽象就是构建一个与现实世界不同的“理想王国”；所谓分析就是在构建的“理想王国”中，通过考虑个人的行为以及个人之间的交互影响，来检验现实世界存在的各种基本形式。抽象与分析的目的是为了追求真理，如果经济学家能够在抽象与分析的过程中，成功地将干扰经济分析的各种因素剥离出去，那么由此得出的经济理论就是真实的。也就是说这种经济理论恰好捕捉到了基于一定假设条件下的人类经验行为的某一特定方面。至于经济理论是否可应用于现实世界，并不是经济学家们所关注的目标，相反则是政策制定者的主要任务。与之类似的是，奈特的弟子，同时也是芝加哥学派领袖人物之一的米尔顿·弗里德曼也认为经济理论的基本假设不必经受现实的检验，唯一需要符合现实的是理论导出的对现实的预测。弗里德曼在 1953 年出版的“实证经济学方法论”一书中明确指出，理论假设是否真实、是否符合实际并不重要，重要的只是理论的预测能力（predictive power）。如果一个简单的理论能够预测出较多的未来结果，那么，这一理论同样是好的理论。所谓好的理论需要具备以下两个特点：一是它能用很简洁的语言来解释很多现象；二是它始终能经受住经验证伪。

总之，在新古典经济学主宰的时代里，经济学家们往往过分沉溺于通过抽象和分析来营造各种精巧、严密的理论，相反却不太注重理论假设前提与现实世界的明显差异，由此产生的结果是，一方面，新古典经济学逐渐成为易于被学生传承的主流经济学；另一方面，新古典经济学也同时沦为“黑板上的经济学”，其对现实世界的许多问题都缺乏足够的、深刻的解释力。正如费方域教授所指出的那样：“从某种意义上说，新古典的成功在于它所作的抽象，而它的不足也在于它的抽象”（费方域，1998）。

（二）新古典经济学的企业理论

新古典的企业理论是严密而简单的。在新古典的企业模型中，有关企业行为的分析是按照以下方法处理的：既给定资源与技术等一系列约束条件，并分析在此情况下，企业是如何使其利润最大化或成本最小化的。用数学的方式表述，就是在给定已知条件的前提下，求解生产函数的极值。由此可见，在新古典的企业理论中，企业实际上被简单地视为一个无需打开的“黑箱”，“黑箱”的一端是包括土地、劳动力、资本等各项生产要素的投入组合，另一端则是企业的各类产出组合。新古典企业理论之所以对企业做出如此简单的处理和抽象，一方面源于新古典理论

对经济学方法论的态度，另一方面则源于新古典理论对市场机制的理解。后一点可从新古典标准的完全竞争模型中略见一斑。譬如，在完全竞争模型中，具有买者和卖者双重身份的企业在市场上只是被动的价格接受者，企业所要主动做的事情无非是对价格做出反应，并按照价格导向选择能使产出最大化或成本最小化的最优投入产出组合。因此，在完全竞争的市场上，企业作为价格接受者，其生产均衡的条件就是价格与边际成本相等。结果，企业的均衡事实上构成了新古典一般均衡模型的基础。总之，从新古典经济学的企业模型中不难看出，新古典理论更加专注于市场机制的分析，而非企业行为的分析，换言之，新古典理论对企业进行了非人格化的高度抽象，并将企业的存在或企业的边界视为既定的已知条件，如此一来，所剩下的只能是对企业这一“生产函数”的研究了。

新古典的企业理论一直遭受着各种各样的批评。其中一种普遍流行的观点认为，新古典经济学没有企业理论，只有生产函数理论，或者说，新古典的企业理论，没有将企业视为一种组织，而是将之看成一个可行的生产计划集，并主要从技术角度，把企业当成行为方式与消费者完全一致的生产者来研究（费方域，1998）；另一种较具影响力的观点认为，新古典企业理论忽视了熊彼特所强调的企业家这一因素的重要作用。对此，威廉姆·鲍莫尔曾做过一个十分形象的比喻，他指出“新古典的企业理论中没有企业家的身影，正如同对哈姆雷特的讨论抹去了其丹麦王子的身份一样”（William J. Baumol, 1968）。如果单从新古典抽象化的企业模型及其所包含的基本参数来看，上述批评不无道理。然而，倘若从新古典经济学家及其继承者对企业理论的阐述来看，则上述批评又似乎略有偏颇。罗纳德·科斯在“企业的性质”（Coase, 1937）一文中曾指出，现代经济体系中，价格机制协调经济运转的理论并不适用，但他同时认为这一事实并没有被新古典经济学家所忽视，譬如，马歇尔引入了组织概念，并把它作为土地、劳动、资本之外的第四种生产要素，克拉克赋予了企业主协调职能，奈特则引入了负责协调的经理。除此之外，笔者还认为，马歇尔本人对企业家的作用也同样给予了关注，例如，在《经济学原理》一书中，他就曾有过“在大多数经营中，都有企业家这个特殊阶层参与”以及“现代企业家所特有的那种才能，随着企业规模的扩大而越来越重要。”这类论述。

二、契约经济学的分析范式和企业理论

（一）契约经济学的分析范式

新古典分析范式所固有的局限性，引起了以科斯为首的一些经济学家对其假设条件以及理论本身的一系列革命性反思。在1937年发表的经典之作“企业的性质”一文中，科斯指出“很久以来，经济理论忍受着无力明确阐释其假定的痛苦。经济学家在建立一个理论的时候，通常也忽视了去检验其理论所赖以建立的基础。”他进一步提出了如下问题：既然市场机制可以有效地配置资源，那么，为什么现实中大量的经济活动还会发生在正式的组织内部呢？换言之，既然价格这只“看不见的手”可以引导市场经济顺畅运行，那么，企业为什么还会存在呢？同时，企业的边界或范围又是由哪些因素决定的呢？为了回答这些问题，科斯在分析中引入了“交易成本”¹的概念，并指出市场运行中存在着交易成本，当市场交易的成本过高时，企业这种协调机制就将替代市场，即一种契约关系就会被另一种契约关系所取代。在此后发表的“社会成本问题”（Coase, 1960）一文中，科斯将“交易成本”的概念再次引入到对外部性问题的分析中，以阐释效率问题的产权含义，并提出了被施蒂格勒称为“科斯定理”的经典命题：即如果产权被清晰界定，并且交易成本为零，那么，外部性就可以通过当事人之间的谈判得以解决，资源配置的帕累托效率就可以实现，且最终的资源配置也不会发生变化，即最终的资源配置与初始的产权安排无关（假定没有财富效应）。

科斯的两篇传世之作初步奠定了现代契约分析方法的基础。在科斯的引领和启发下，从上世纪六、七十年代开始，一大批经济学家逐渐突破了新古典经济学范式的束缚，并尝试重构经

¹交易成本亦称“制度运行成本”（Arrow, 1969），它包括信息搜寻成本、缔约成本以及合同实施成本等。从广义的角度讲，所有与制度创设（如产权安排）、制度维护、制度修订相关的成本均为交易成本。

济分析方法的基本框架，以更好地解释纷繁复杂的现实经济现象与问题，进而创立了与新古典价格理论迥然不同的交易成本理论、不完全信息理论（亦可称为激励理论或委托代理理论）、不完全合同理论和产权理论。这些有悖于传统的“新”理论相互融合，共同构成了现代契约经济学的精髓。

从总体上看，契约经济学所重新构建的分析范式与新古典经济学有着较大的差别。尽管契约经济学一方面承袭了新古典经济学的个人主义传统和个人理性约束假设，并继续运用新古典的边际分析方法来阐释企业（或组织）的经济活动。但另一方面，它又以方法论为切入点，对新古典经济学的部分基本假设（无论是明示的还是隐含的）进行了更加贴近现实的调整或修正，并依此推导出一系列足以“颠覆”新古典理论的结论。笔者认为，契约经济学与新古典经济学（或主流经济学）分析范式的差异，以及由此导致的研究重点的不同主要体现在以下五个方面：第一，新古典理论的分析是在没有交易成本的框架中展开的，新古典理论简单地认为市场交换是由相对价格来决定的，其并没有考虑交易活动过程中的各种成本。由于忽视了交易成本的存在，所以，新古典经济学关注的重点就被局限在狭隘的市场或价格机制上面。与之相反，契约经济学则是在交易成本不为零的框架中展开分析的。作为契约经济学重要组成部分的交易成本理论认为，现实的交易活动中存在着一系列交易成本，如信息搜寻成本、合约的谈判成本、监督成本以及合约的实施成本等等，交易成本的存在导致市场机制的协调不是无磨擦的、完全免费的。如果通过企业内部协调来配置资源的成本比通过市场协调配置资源的成本更低，那么，企业就将替代市场。由此可见，交易成本概念的引入，使得契约经济学能够以超越市场的宽阔视野，将聚焦转向作为市场契约关系替代物的企业契约关系。第二，在新古典的阿罗—德布鲁模型中，存在着一个有关“自然状态”（“States of nature”）信息对称的基本假设。换言之，该模型假定缔约各方拥有完全信息。即缔约各方虽然不清楚未来可能发生的各种事件在何时出现，但他们却知道将来可能出现的所有事件集合及其概率分布。在此情况下，委托代理关系中逆向选择与道德风险所引起的激励问题就不复存在了。可是，到了上世纪七十年代，有关所有参与人都具有相同、对称信息的假设遭受了前所未有的挑战，在阿可洛夫（Akerlof,1970）对“二手车”市场的分析、阿罗（Arrow,1971）对保险市场的分析、以及斯宾塞（Spence,1972）对就业市场的分析中，新古典的信息对称假设被彻底地加以修正，同时，信息不完全、不对称则上升为契约经济学不完全信息理论的重要假设前提。不完全信息理论假定委托人缺乏足够的信息，他们并不知道各种随机事件的概率分布以及代理人的偏好结构，因此，需要存在一种事前的契约安排，以确保委托人在信息被第三方观察到且证实了的情况下，严格履行事先做出的承诺。契约经济学与新古典经济学在缔约方信息假设上的差别，直接导致了两者对激励看法的分歧。第三，新古典的阿罗—德布鲁模型还包含另一个重要的基本假设，即完全缔约或完全合同假设。新古典经济学假定缔约双方可以预见到未来可能发生的一切事件，并能够无成本地把各种或有事件、与事件相关的缔约方的行动，以及伴随的支付准确地写进合同中去。由此可见，在新古典理论中，一切缔约行为都是由虚拟的瓦尔拉斯拍卖人来完成的，缔约过程中的所有谈判和争执都被省略掉了，而且由于合同的一切结果都在预料之中，所以事后的重新谈判便是多余的，这无疑隐含着司法是有效率的潜台词（Williamson,1985）。相反，契约经济学的不完全合同理论则假设合同是不完全的，即在存在交易成本和第三方不可证实的情况下，对未来的各种或有事件进行完全缔约是不可能的。依照这一假设，该理论进一步提出，由于合同的不完全性，加之专用性关系投资和缔约方事后潜在的机会主义行为，套牢（hold-up）问题和契约的事后重议就必然会出现，而解决上述问题的有效方法一是在事前签订一个约束事后重新谈判范围的契约，以确定缔约双方的讨价还价能力，从而激励双方在事前做出最优的投资安排；二是通过“纵向一体化”将外部市场的缔约转化为企业内部的缔约。第四，在新古典经济学中，产权被隐含地假设成事先既定的，这等于假定企业的行为不取决于其内部结构或产权结构，换言之，新古典经济学隐含地假定企业的产权制度安排既不会影响企业经营的目标的实现，也不会影响企业的成本效率。因此，在他们看来，决定资源配置效率的仍然是价格机制。与之形成鲜明对照的是，契约经济学的产权理论则假设产权不是既定的，而是需要在事前明确地界定清楚。这意味着产权（包括所有权、经营权和剩余控制权）的事先安排及其事后改变，对企业决策、资本结构、以及资源配置效率均有着异常显著的影响。从上述假设前提出发，“科斯定理”强调了产权分配的重要性，阿尔奇

安 (Alchian, 1959, 1961)、张五常 (Cheung, 1969, 1970)、威廉姆森 (Williamson, 1963)、德姆塞茨 (Demsetz, 1964) 等人更加深入地研究了产权的作用问题。格罗斯曼、哈特及穆尔 (Grossman and Hart, 1986; Hart and Moore, 1990) 则使用了“产权方法” (Property rights approach) 的分析框架, 解释了产权是如何影响企业投资决策的, 并指出当缔约双方都做出了关系专用性投资时, 最优的一体化应当是将控制权让渡给投资决策对谁更重要的一方。这实质上是回答了资产控制权归谁所有才更有效率的问题。阿洪和博尔顿 (Aghion and Bolton, 1992) 进一步利用契约的不完全性, 研究了隐含在企业资本结构决策背后的控制权配置问题, 并提出状态依存的控制权²是债务融资情况下减少代理成本的最优控制权配置。总之, 在契约经济学的眼中, 一切交易归根结底都是产权交易, 而缔约又是建立、分配或调整产权所必须经由的过程。虽然从表面上看, 价格机制的作用导致了资源配置的优化, 然而从实质上讲, 价格机制的作用直接导致的则是产权交易的发生或产权结构的变化, 而后才实现资源配置的优化。第五, 新古典经济学在秉承了斯密的个人自利假设, 这意味着他们也同时接受了斯密所说的自利兼有自爱 (self-love) 的理念, 即个人在不损害他人利益的前提下追逐自我利益, 并促进社会财富的增长。而契约经济学则对新古典的个人自利假设做出了适当修正, 添加了个人的潜在机会主义行为或逆向选择、道德风险等因素。譬如, 威廉姆森 (Williamson, 1985) 指出, “坦率地或简单地追求自利是新古典经济学所依赖的行为假设, 它是中强形式的追求自利”。“我所说的机会主义, 指的是“狡猾地追逐自利” (“self-interest seeking with guile”), 这包括一但并不限于一比较明显的形式, 如说谎、偷盗、欺骗……更一般地, 机会主义指不完全的或扭曲的信息揭示, 尤其是有目的的误导、掩盖、迷惑或混淆, 再加上不确定性, 机会主义使经济组织问题更加复杂化了。”

以上我们扼要分析了契约经济学与新古典经济学在分析范式上的主要差异。此外需要进一步说明的几点是: 第一, 在古典契约理论中, 契约 (Contract) 一词有着十分明确的定义, 它通常指一系列具有法律约束力的承诺。即一方面, 契约是能够强制执行的, 当违约发生时, 法律将给予受害方以相应的救助; 另一方面, 交易成本存在于缔约之后, 任何一方都不可能不为违约而付出代价。然而, 在契约经济学所涉及的现代契约理论中, 契约这个核心概念的内涵和外延均十分宽泛, 它并不像交易成本和产权概念那样, 有着相对清晰、准确和完整的定义。究其原因, 主要是由于契约经济学更加关心相关假设前提变化对契约结构以及契约绩效的影响, 而非契约概念本身。但是, 概念的宽泛非但没有妨碍契约经济学主要理论的推导和形成, 反而却展现了契约经济学分析方法在经济现象解释中的灵活性与适应性。第二, 在法学家或法和经济学家看来, “不完全合同”是指那些没有充分描述缔约各方各种责任和义务的合同, 或者说是那些存在着“空隙” (gap) 的合同, 而最优合同则是那种事前充分描述了缔约各方各种责任和义务的完全合同; 但契约经济学却认为, 即使合同在缔结时清楚且毫无遗漏地载明了未来可能出现的各种或有事件及其相应的支付/收益结构, 但倘若第三方不可证实或裁决, 那么, 该合同仍属于不完全合同。同理, 满足激励相容约束的最优合同也仍属于不完全合同。第三, 与新古典经济学相比, 契约经济学的约束条件更多、更严格, 其假设前提也更加贴近实际, 其对现实问题的解释力也更强。总之, 虽然契约经济学并不是对主流经济学的彻底背叛或全盘否定, 但是, 由于它对主流经济学的一些关键假设做出了合理修正, 进而使经济理论对经济现象具有了更强的解释力, 因此, 契约经济学的产生与发展, 既给主流经济学增添了新的活力, 也同时使微观经济学的研究迎来了一场分析范式上的转变。

(二) 契约经济学的企业理论

契约经济学的企业理论主要涉及四个方面的问题, 即什么是企业 (或企业的性质是什么)? 企业为什么会存在? 哪些因素决定了企业的范围或边界? 以及企业为什么会组织成现在这种形式?

1、什么是企业?

科斯指出, 市场与企业是实现资源配置的两种互替性契约, 或者说, 企业和市场是协调与

² 当公司使用债务融资时, 状态依存的控制权配置是指以下这种机制, 即在公司未违约的情况下, 股东和经理们继续保留了对公司的控制权, 而在违约的状态下, 债权人便拥有了对公司的控制权。

便利经济活动的两种不同的组织形式或合约安排。科斯认为，企业内的合作是通过各种契约安排来实现的，企业内部交易与市场交易的差别仅在于两者采用的契约形式不同，前者大多采用隐性契约，而后者则通常采用显性契约。总之，在科斯（Coase,1937）看来，企业是一种降低不确定世界中各种协调成本的制度安排，是一种替代市场的、协调生产活动的机制。与之类似的是，阿尔奇安与德姆塞茨（Alchian and Demsetz,1972）认为，“企业本身是各种契约的连结”（nexus of contracts）；威廉姆森（Williamson,1985）认为，“企业的根本性质是限制交易者行为的合同关系”；詹森与麦克林（Jensen and Meckling,1976）认为，“私人公司或企业只是一种形式的法律虚构物，是合同订立关系的连结，其特征是在组织的资产和现金流上存在着可分割的剩余索取权。这些剩余索取权一般无需其他缔约人的同意即可出售”；霍姆斯特姆和米尔格罗姆（Holmstrom and Milgrom,1994）则认为，企业是一种激励制度，是为消除各种激励冲突所做出的一系列互补性契约安排，或者说企业是激励个人与团队活动的复杂机制。从这一角度理解，企业更像是一种治理结构或控制结构。综上所述，在契约经济学中，企业不再是新古典理论中那个高度抽象、乏味的生产函数，而是被赋予了极为丰富、生动的内涵。尽管契约经济学对企业性质的阐释并不完全令人满意，但是，它的确使我们对企业本质的认识大大向前推进了一步。正如哈特（Hart,1989）指出的那样：“新古典经济学所描述的企业只是现代企业的一幅漫画。其他一些企业理论试图描绘出一幅更逼真的图画。到目前为止，在许多方面，它们最终画出来的仍是一幅漫画，但也许并不像新古典理论那么不切实际。”

2、企业为什么会存在？

如前所述，在“企业的性质”一文中，科斯（Coase, 1937）提出了“既然市场是有效的协调机制，那么，为什么某些经济活动是在企业内部发生的，而不是通过市场来协调的？”。科斯认为，之所以如此，是因为交易成本的存在。当通过市场组织交易活动所发生的成本大于通过企业内部组织交易活动的成本时，企业就应运而生了。换言之，企业之所以能够替代市场，是因为在企业内部，资源配置可以凭借企业家或经理们的权威，通过行政方式来实现。尽管这种配置也通常采用契约方式，但企业内部的契约并不像市场契约那样严格，其无需对未来的各种可能性及其相关细节做出明确的规定，于是，企业内部交易就降低了谈判与缔约成本。然而，阿尔奇安与德姆塞茨（Alchian and Demsetz,1972）则认为，企业并没有比普通市场更优越的命令、强制和纪律约束等权利，它本质上仍是一种合约结构。企业之所以产生，主要是由于单个的私人所有者为了更好地利用他们的比较优势，必须进行团队生产，由团队生产的总产品要大于他们分别生产所得出的产出之和，这样，每个参与团队生产的人的报酬也比分别生产时更高。

3、哪些因素决定了企业的范围或边界？

企业为什么不能无限制地扩张？为什么有的企业采取了从上游到下游扩展的纵向一体化模式？对此，科斯（Coase, 1937）的回答是：对生产与购买的边际决策决定了企业的规模，“企业将扩大规模，直至在企业内部组织额外交易的成本等于通过市场来完成交易的成本，或等于通过另一家企业来组织交易的成本”。显而易见，科斯认为，如果市场交易的成本超过市场交易内部化的成本时，企业就可能采用纵向一体化的策略。威廉姆森（Williamson,1975,1985）则从人类行为的有限理性和机会主义假设出发，提出“资产专用性”所可能引发的“套牢”问题，才是决定企业纵向一体化出现的根本原因。更为重要的是，威廉姆森还进一步指出，由纵向一体化所形成的企业之间的长期契约实质上是介于企业与市场之间的一种混合制度安排，企业之间并不存在一种非此即彼的清晰边界。同样，克莱因、克莱弗德和阿尔奇安（Klein, Crawford and Alchian, 1978）也做出了类似的解释。

4、企业为什么会组织成现在这种形式？

伯利和米恩斯（Berle and Means, 1932）曾经指出，现代企业制度的一个显著特征是所有权与经营权的分离。在公司资产由那些与公司具有最小所有权利害关系的经理们控制的情况下，如何使得公司的经理们按照投资者的利益行动，就必然涉及到公司的组织结构问题。詹森与麦克林（Jensen and Meckling, 1976），以及阿尔奇安与德姆塞茨（Alchian and Demsetz,1972）分别从代理成本或监督成本的角度出发，研究了旨在减少代理成本或监督成本的最优所有权结构设

计,可见,他们的分析更多着眼于公司的治理结构这一层面。相反,威廉姆森(Williamson,1975,1985)则在产权关系既定的假设前提下,重点探求“层级制成本”与企业内部组织模式的关系。按照威廉姆森的说法,企业虽有降低交易成本的作用,但企业本身也存在着诸如动力衰减、部门主义、信息操纵等“层级制成本”。而“层级制成本”的大小又与企业究竟是采用U型、H型抑或是M型的组织模式休戚相关。在资产专用性很高的情况下,不同主体间的交易需要特殊的合约加以保护,此时,使“层级制成本”和控制权损失最小化的M型组织模式就可能更为有效。

参考文献

- [1] 科斯、哈特、斯蒂格利茨等:《契约经济学》,经济科学出版社1999年版。
- [2] 德姆塞茨:《所有权、控制与企业》,经济科学出版社1999年版。
- [3] 菲吕博顿、瑞切特编:《新制度经济学》,上海财经大学出版社1998年版。
- [4] 穆尔、勒布编:《施蒂格勒论文精粹》,商务印书馆1999年版。
- [5] 哈耶克:《个人主义与经济秩序》,三联书店2003年版。
- [6] 米塞斯:《经济学的认识论问题》,经济科学出版社2001年版。
- [7] 费方域:《企业的产权分析》,上海三联书店、上海人民出版社1998年版。
- [8] 马歇尔:《经济学原理》,华夏出版社2004年版。
- [9] Akerlof, G., 1970. "The Market for Lemons: Qualitative Uncertainty and Market Mechanism", *Quarterly Journal of Economics*, 84, 448-500
- [10] Stein, J. C., 2001. Information production and capital allocation: Decentralized vs. hierarchical firms, Harvard University working paper.
- [11] Stiglitz Joseph. E. and Weiss, Andrew (1983): Alternative Approaches to Analyzing Markets with Asymmetric Information: Reply, *American Economic Review* 73, 246-249.
- [12] Stiglitz Joseph. E. and Weiss, Andrew (1981): Credit rationing in markets with incomplete information, *American Economic Review* 71, 393-410.
- [13] Wette, H. C., 1983, "Collateral in Credit Rationing in Markets with Imperfect Information: Note", *American Economic Review* 73(3), 443-445.

The Analytical Differences between the Contract Economics and the Neoclassic Economics

Chen Tiejun

(Chinese Financial Research Centre of Southwestern University of Finance and Economics, Chengdu, 610074)

Abstract: This paper compares the analytical differences between the contract economics and the neoclassic economics, and points out that some assumptions in the neoclassic economics is departed from the reality, the cause for that is more likely to be that the neoclassic economists have different opinions about the methodology than to be that they ignore the difference between the theoretical assumptions and the realistic environment. The contract economics is no betrayal and abandon of the neoclassic economics, but the contract economics introduce several more practical assumptions, so the naissance and development of the contract economics lead to the "revolution" in the analytical modality in the microeconomics.

Keywords: neoclassic economics, contract economics, analytical paradigm

收稿日期: 2008-3-01

作者简介: 陈铁军, 西南财经大学中国金融研究中心金融学博士, 研究方向: 金融理论与实践