

Thinking about the firm: a review of Daniel Spulber's the theory of the firm

Oliver Hart

Journal of Economic Literature, 2011

本文回顾了目前的公司理论以及没有解决的主要问题，以及 Daniel Spulber 在 *The Theory of the Firm: Microeconomics with Endogenous Entrepreneurs, Firms, Markets, and Organizations* 一书中的观点。

1 Introduction

- 现代公司是一个历史不太长的概念,19 世纪后半段才有职业经理人的现代公司制度。
- 公司有很多形式，是否也要对应发展很多不同的经济模型？
- 研究公司的难点在于对公司的定义，公司不像个人那样有明确的边界。这也导致了对公司研究的不发达和不统一。

2 The Textbook View of the Firm

现在微观中最常用的模型：生产函数 + 产品集 + 委托代理 + 利润最大化，但这种模型不太适用于经理人报酬、公司金融决策、公司边界、大公司内部组织、公司合作、合同理论的研究。

3 Opening the Black Box: Incentives

早期的道德风险研究假设经理人是风险厌恶的 (Mirrlees, 1999; Holmstrom, 1979)，后来发现高强度的激励也会有负面作用 (Holmstrom and Milgrom, 1991)。不是因为风险太大，而是过强的激励导致了经理人注意力偏移（比如为了大量个人利益而造假）。

公司金融的另一支文献想要解释公司的金融结构。按照传统的 Modigliani-Miller theorem，在无税情况下，企业的资本结构不会影响企业的价值。为了解释公司金融结构，Jensen 和 Meckling (1976) 假设经理人喜欢一些附加品（办公室、公司的专机等）。如果企业 100% 属于经理人，经理人就不会贪图附加品，因为他要自己为企业负责。但随着股权被稀释，经理人贪图附加品的动机会越来越强。但 Jensen 和 Meckling 是从委托代理（principal-agent）的角度而不是激励机制的描述这个问题。

委托代理的文献经常是假设企业所有者设定激励机制，而现在的大国有企业，往往是经理人设定激励机制，有时甚至也能设定金融结构。

4 Opening the Black Box: Boundaries

传统观点认为公司边界是既定的，但现实中公司的边界是不断变化的。对此最著名的研究是 Coase(1937)。

- Coase 提出的问题：如果市场如此擅长分配资源，为什么要有公司内部交易？
- 他的解释是：市场交易是有成本的——(1) 发现市场价格有成本 (2) 对每笔交易协商合同有成本。而公司能消除这些成本，因为协商被权威替代。但随着公司变大，权威管制也是有成本的——(1) 经理人能力有限管不过来 (2) 人可能犯错。
- Coase 的理论仍然不够完善，公司内部交易也不能解决所有问题，甚至更差了（内耗等等）。

1970 年代, Williamson (1971,1975) 和随后的 Klein, Crawford, Alchian (1978) 做出了进一步研究。

- 他们的解释是：比如特定关系的投资（relationship-specific investments），纵向合并比长期合同成本低得多（比如煤矿和旁边的发电站），未来难以预测，修改合同成本很高。实证表明，在大规模的特定关系的投资中，纵向合并是一个出路。
- 他们没有研究的问题：在合并中，权威管制是怎么运行的；合并的成本有哪些；合并的本质是什么。

Grossman、Hart(1986) 和 Hart、Moore(1990) 回答了这些问题。拥有非人力资产的人对不完全合同有最终解释权，未明确规定的剩余部分都听他解释。谁对资产控制得多，谁就有剩余控制权（控制合同约定范围之外的权力）。独立签订合同保留了剩余控制权，被雇佣则失去了这一权力。

相应地，Grossman-Hart-Moore 模型（产权模型）是分析合并成本收益的有力工具。不过缺点是无法弄清大公司的内部组织。Hart、Moore(2008)，Hart(2009) 和 Hart、Holmstrom(2010) 在这方面做了后续改进。

5 Opening the Black Box: What Goes on Inside the Firm

一部分文献研究生产、信息收集、交流是怎样分布的 (Radner, 1992; Radner and Zandt, 1992; Bolton and Dewatripont, 1994; Garicano, 2000)，这些文献都基于 Marschak 和 Radner(1972) 的团队理论方法（team-theoretic approach），假设团队中所有人的目标函数一致，但没有解释为什么。

另一些研究关注决策权的分配，员工掌握的信息比老板多，老板获得这些信息是有成本的。Jensen、Meckling(1992) 研究了其中的矛盾，老板可以决定是将决策权下放给员工（员工可能与老板目标不一致），还是将信息收集上来（信息可能不准确）。Bolton、Dewatripont (1995) 认为决策有很强相关性时应该将决策权集中，否则可以分散决策权。

Aghion、Tirole (1997) 第一次在权威（authority）理论中增加了公司边界。将权威划分为法定权威（legal authority）和真实权威（real authority）。委托人拥有法定权威而代理人没有法定权威，真实权威的拥有取决于是否拥有信息，谁拥有信息谁就拥有真实权威。因此我们可以说，董事会具有法定权威，而经理层则具有真实权威。Aghion、Tirole 指出了授权（真实权威）能激励代理人的主动性和参与意识，同时董事会又能及时修改。

6 Daniel Spulber s New Book

公司是一种交易场所，它的目标可以与所有者的目标不一致，公司的独立性是它和直接市场交易的关键区别（这一观点由 Fisher(1930) 启发而来）。为什么相比公司，我们还是能看到商会？（1）成立公司会有交易成本（2）存在信息不对称，每个人加入公司的机会成本不同，公司要用统一大家的差异（用工资等等）会有成本。