

判断和行为^{*}

——评福斯和克莱因著《企业家的企业理论——研究企业的新视角》

张曙光

尼古莱·J. 福斯和彼得·G. 克莱因著《企业家的企业理论——研究企业的新视角》(朱海就等译, 中国社会科学出版社2020年版; 以下简称《新视角》, 凡引自该书, 只注页码), 的确名副其实, 是企业理论研究的一个新发展。其贡献在于, 破解和克服了现有企业家精神与企业理论的脱节, 将二者联系起来, 构造了一种企业家的企业理论。中心思想是, “把企业家精神描述为不确定性下的判断决策, 说明判断为何是市场经济的驱动力, 以及是理解企业绩效和组织的关键”。

关于企业家的企业理论, 笔者有过两次讨论。第一次是评论张维迎的《企业的企业家——契约理论》^①, 第二次是评论杨其静的《企业家的企业理论》^②。作为第三次讨论, 本文将三者加以比较, 一方面说明国内外研究的互动及其不足, 另一方面考察企业理论研究的不断深入和发展。

一、企业家精神与企业理论的脱节及其原因

《新视角》首先揭示了现有企业家精神和企业理论的脱节及其原因。这是其立论的基础。

自20世纪70年代科斯的《企业的性质》^③被重新关注以来, 企业理论成为经济学和管理学中一个充满活力的领域, 涌现出一批著名学者和经典著述, 形成了代理理论、团队理论、合约理论、交易成本理论和产权理论等多个分支, 其任务在于解答科斯提出的问题, 即企业的性质、企业的边界和企业的内部组织。但是, 科斯及科斯之后的企业理论基本上是从节约(各种)交易成本的角度考察的, 把企业理解为一组合约的连接, 创造了一种笔者称之为“交易范式”的企业理论, 而不是遵循奈特的传统, 从企业家的角度来看企业。科斯传统的企业理论中基本上看不到企业家的身影, 或者说对企业家的论述是含糊的。

企业理论的发展中, 早期把企业纳入新古典价格理论, 后期又用博弈论和信息经济学的语言重新表述, 这就没有为企业家精神留下空间。其原因在于, 一方面它服务于形式化建模方法, 旨在寻求约束条件下的最优解; 另一方面是标准博弈论模型关于现代企业理论的假设很难与企业家精神相协调。例如, 假定经济主体认知的同质性、正确性和恒定性, 决策状态是明确的, 激励约束是可衡量的和外在的。这就忽视了企业的异质性和能力差异, 压缩了决策者的行动空间, 使其成为一种没有企业家和企业家精神的企业理论。正如巴列图所言, “企业家精神是超模型化的, 它不可能被巧妙地装在一个机械的、确定性的模型中”(第177页)^④。

* 张曙光, 中国社会科学院经济研究所, 邮政编码: 100836。

① 张维迎, 1995《企业的企业家——契约理论》, 上海三联书店、上海人民出版社。张曙光, 1996《企业理论创新及分析方法改造——兼评张维迎的〈企业的企业家——契约理论〉》, 《中国书评》5月号, 总第10期。

② 杨其静, 2005《企业的企业家理论》, 中国人民大学出版社。张曙光, 2007《企业理论的创新和进展——评杨其静著〈企业家的企业理论〉》, 《经济研究》第8期。

③ 科斯, 2003《企业的性质》, 译载盛洪主编《现代制度经济学》, 世界知识出版社。

④ Barro, Humberto, 1989, *The Entrepreneur in Microeconomic Theory: Disappearance and Explanation*, London: Routledge.

不过,《新视角》只关注欧美学者,不熟悉中文文献。前述张维迎和杨其静都涉及到这个问题,虽有不足,但与本书作者不完全相同,且对企业家企业理论的探索作出了贡献。张维迎从经济个体或企业成员的异质性或经营能力差异出发,引入企业家能力识别的信息成本,解释了委托权(剩余控制权和剩余索取权)如何在企业成员间进行分配以及经营者的选择问题。这虽然是主流经济学的分析方法,但涉及到企业家精神和能力,在一些方面超越了科斯传统的企业理论。杨其静更进了一步,用企业家的眼光看企业,严格区分了企业家和资本家、企业家和管理者,认为企业家是具备企业家人力资本的人,企业家的人力资本包括提出创意的能力和整合投入品的能力。在企业建立前,他是意愿企业家,在建立过程中,他是实际企业家,在建立后,他是企业家、资本家和经营者三个角色中的一个、两个或三个。这提出和创造了一种企业家的企业理论。区别在于,《新视角》是一种企业家精神的企业理论,杨其静提出的是一种企业家人力资本的企业理论。二者质同而名异。

二、企业家精神的判断理论

《新视角》提出了企业家精神的判断理论,在企业家精神和企业理论之间架起一座桥梁。

自熊彼特提出关于企业家精神的创新论述以来,^①主流经济学框架外,企业家精神得到多方面研究,有奈特不确定下的利润理论,^②柯兹纳对企业家发现过程的分析,^③奥地利学派关于异质性的资本结构理论、潘罗斯的企业能力理论和企业成长理论,以及企业家自我雇佣和新企业创建理论等。《新视角》将这些概括为两种类型:把企业家精神定义为一种成果或现象,与把企业家精神视为一种思考或行动方式。以及三种视角:从职业的角度把企业家精神定义为自我雇佣,把个体作为分析对象,描述创立自己企业的个体所具有的特征;从结构的角度将企业或整个产业作为分析单位,将企业家企业定义为新企业或小企业;从功能的角度关注过程背景下的行为。本书属于第三种。《新视角》还基于判断理论比较了功能视角的各种企业家精神理论:一是作为“小企业管理”的企业家精神,二是作为想象和创造力的企业家精神,三是作为创新的企业家精神,四是作为机会警觉的企业家精神,五是作为调节能力的企业家精神,六是作为卓越领导才能的企业家精神,七是作为判断的企业家精神。进而认为,“企业家精神是不确定性条件下的‘判断性决策’”(第44页),“企业理论本质上是一个关于企业家如何实施他的‘判断性决策’的理论”(第46页)。

那么,什么是判断?什么是企业家精神的判断理论?《新视角》认为,“判断是在为了配置资源以达到某些目标时做出的剩余的、控制性的决策。它会从每个企业家的行动中体现出来……。我们把这个概念分解成实现机会的若干行动:创造和评估机会,决定组合哪些资源,以及如何组合这些资源等”(第89页)。进而把判断建立在感知、能力以及启发的基础之上,视为应对不确定性的技能,对其做了一种“可操作化”的处理。所有人类行为都包含不确定性,而且不确定性给资源配置带来了根本性的挑战。判断是在不确定性下对如何使用稀缺资源以满足未来消费者需求进行决策,它的构成要素包括企业家的技能和经验,企业家的创造性以及对不确定性的偏好,表现为企业家对自身判断的充分自信。不仅如此,判断要求企业家进行投资,并与其构想形成互补。所以,企业家的企业首先是围绕着一种无法估价的资源束组织起来的,但企业家的判断却不属于这些资源。其次,判断与一系列活动有关,要理解企业家如何进行判断,

① 熊彼特,1990《经济发展理论》,商务印书馆。

② 奈特,2010《风险、不确定性和利润》,商务印书馆。

③ 柯兹纳,2013《竞争与企业家精神》,浙江大学出版社。

就不能脱离构成这些活动的资产或投资组合。这就决定了企业家精神的分析单位不是机会,而是“投资”(第117页)。

为了论证企业家精神的判断理论,《新视角》集中批评了柯兹纳企业家精神的机会发现或警觉理论,认为机会发现视角来源于强调知识、机会发现和市场过程的维塞尔和哈耶克,而米塞斯的企业理论更接近于坎蒂隆和奈特,强调不确定性下的货币核算和决策。^①柯兹纳的贡献在于,把企业家精神看作经济功能,而不是职业类别或企业类型,其主要效应是市场均衡,即通过不断减少市场中的无知,使市场趋向均衡。但《新视角》指出,米塞斯认为市场过程不是趋向均衡的收敛过程,而是一个选择机制,企业家是一个资源配给者,而不是一个均衡器;柯兹纳的“纯企业家”只是一种理想化的类型,其决策只有机会发现功能,而没有投资功能。《新视角》认为柯兹纳偏离了奈特和米塞斯,因为“不确定性下的投资是企业家精神得以出现的充分必要条件”(第79页)。柯兹纳所说的机会既不是被“发现”的,也不是被“创造”的,而是被想象出来的。^②

主译者朱海就在《译者序》中说“本书作者可能对柯兹纳有误解,他们同柯兹纳并没有根本的区别……企业家做出一个判断,就意味着机会的发现,所以,‘判断’和‘警觉机会’是一个硬币的两面,两者的区别仅在于理论服务的目的不同。”这一辨析虽有一定道理,但没有看到二者的要害和问题。无论警觉还是判断,都是主观的,从本质上看都是思维形式或过程。但是,企业家既是一个思想者,更是一个实践家。企业家精神反映但不等于企业家的活动和行为。企业家精神的判断理论用思维活动代替和囊括企业家的实践活动。这是可质疑的。

由于作者对判断做了过于宽泛的理解,因而对企业家精神提出了多种解释,其问题则在于把企业家精神等同于企业家。这在“总结性讨论”中表述得非常清楚。首先,既把企业家精神视作一个个体,又视作一种功能,“这个理论把企业家精神视为积极的,拥有资产并具有管理控制力的个体,在真正的不确定性下整合、配置和重新配置异质性资源组合的一种功能”(第243页)。其次,把企业家精神看作是一种动态能力,判断方法的“独特贡献在于更多地关注构成诸如‘动态能力’这样的概念的微观细节”(第247页)。再次,把企业家精神当作一种行为,“我们的观点是,把企业家精神当作一个一般意义上的行动类别”(第254页)。最后,把企业家精神看作一个过程,“在判断视角中,企业家精神是一个或许以一种不断迭代的方式组合资源(在上文定义的意义)和协调资源的过程”(第249页)。但是,判断的本义是一种思维形式和思维过程,作者的宽泛理解不可避免地会引起混淆。严格说,企业家精神的判断理论不能完全代替和涵盖企业家的行为理论,后者既包括判断的思维行为和活动,也包括决策、设计、协调、实施等社会实践行为和活动。

三、企业家精神的企业理论

立足于企业家精神的判断理论,《新视角》发展出一种企业家的企业理论,“从企业家视角看,企业的出现是企业家根据他的判断获取最大回报的一种方式。这个总体的思路不仅可以解释企业的出现,而且可以解释企业的边界和内部组织”(第184页)。这与杨其静从企业家的眼光看企业,把企业界定为“企业家人力资本的自我定价器”,各有千秋,且不完全相同。

《新视角》批评科斯传统的企业理论,但在将企业家精神融入企业理论时,却采取了合约视角而不是能力视角的组织理论,认为企业是“企业家判断的组织化”,“企业家必须通过创办企业以从

^① 米塞斯 2015《人的行为》,上海社会科学院出版社。

^② 作者在批评柯兹纳机会“发现”和“创造”的同时,一方面认为判断资产的属性是主观想象的,另一方面又说是在试验过程中“发现或创造”的(第191页)。

他的判断中获取回报”(第187页)。在一个多资产和多成员的企业中,异质资产的匹配需要一个试验过程,它涵盖了经营一个企业的主要经济活动。

主流企业理论采取比较静态方法解释企业边界。科斯认为,在边际上当企业内部组织一个交易的交易成本等于替代性方案(合约)的成本时,这对应企业的最优边界。哈特和威廉姆森等用离散的方法代替边际分析,仍然是由明确规定的最优问题确定企业边界。新产权理论认为资源的所有权影响专用性投资的积极性,产生了“敲竹杆”问题,主张用垂直一体化将两种资源置于共同的所有权之下。《新视角》指出,这在一定程度上限制了企业家精神,似乎只有所有者才能从事搜寻和投资于关系专用性资源,因而主张把企业家视角和产权理论结合起来,并对企业边界进行动态分析。认为使用专门的心智模型可以解决异质性资源的组合问题,因为“一个有信息含量的认知表征是企业家判断的一部分,它让企业家能够识别出问题空间中有吸引力的区域”(第199—200页)。不仅如此,企业规模受限于“内部交易的所有产品都需要外部市场”,“只有当企业存在于更大的市场环境中,企业内部的‘中央计划’才有可能进行”。

《新视角》把企业家的判断分为原发判断和派生判断,说明了企业的内部组织,认为“公司治理是一种嵌套的判断组成的层级结构”(第216页),所有者实施决策控制权,而将决策管理权授予非所有者;并把派生企业家精神分为生产性和破坏性,因从事派生判断的企业家必须有一定的自由裁量权,这既有利于进行新的探索 and 发现,也说明这种探索 and 发现是有成本的,企业的价值创造是企业家精神的函数,取决于对生产性和破坏性企业家精神的权衡和调整。

由此可以看出,企业家精神的判断理论采取了功能视角的分析方法,但在构建企业家的企业理论,解释企业理论的三个经典问题时,却采取了合约角度,显然这是理论逻辑上的缺陷。而以投资作为分析单位更值得讨论,反复强调企业家精神是不确定性下的判断决策,但如何在不确定性进行判断决策,似乎言而又止。将其与杨其静的讨论加以比较,问题会比较清楚。杨其静认为,一切价格都是产权的价格,而企业家人力资本产权的特征决定了企业制度的选择。《新视角》关于判断不可交易的说法有点绝对化,判断和创意本身不可直接交易,但其物化形态,即商业计划书则可以交易,实施创意的能力不可交易,而物化在企业中则可以交易。不仅如此,把投资作为分析单位造成了企业家和资本家的混淆,柯兹纳“纯企业家”区分了二者,《新视角》的批评有误,而杨其静关于企业创立的关键是企业家的融资契约安排,也避免了混淆。

企业的财产所有权属于股东和投资者。《新视角》反复强调企业家是所有者,甚至使用了“企业家—所有者”公式。这就与其关于原发判断和派生判断、决策控制和决策管理、企业家和代理企业家的观点发生了矛盾,因为《新视角》往往把所有权等同于产权,而没有区分所有权和使用权。企业家不一定拥有资产的所有权,但必须拥有资产的使用权。其实,按照《新视角》观点,派生判断也是企业家精神,它并没有资产的所有权,但必须拥有资产的使用权。有使用权才能使用,才能在使用中创造,使用权和使用决策及实际使用,才是企业家行为和企业家—企业理论的核心。^①

(责任编辑:荆 岩)(校对:冀 木)

^① 张曙光、张弛 2020《使用权的企业理论》,《学术月刊》第1期。