

嵌入性与关系合同

刘世定

内容提要: 本文在嵌入性视角的引导下, 进入关系合同理论领域。对关系合同的分析, 以威廉姆森的合同治理结构理论作为基点。在分析了理论脉络和隐含假设后, 本文提出了三个假定, 即约前关系导入、多元关系属性、对关系属性的有限控制。在新的假设下, 首先讨论了合同治理结构和嵌入关系结构之间不同的对应关系, 并特别探讨了两者间的结构性摩擦。继而, 在关系合同的研究中引入了委托-代理关系, 于是“二次嵌入”问题被提了出来, 这给再缔约过程注入了新的不确定性。最后, 以中国乡镇企业组织为例, 说明了关系合同理论在现实问题研究中的应用意义。

一、嵌入性: 视角与操作性

1 从波拉尼到格拉诺维特

50年代, 当主流经济学醉心于以“竞争-均衡”为核心的精巧理论模型研究, 而将制度内容置之脑后时^①, 经济史学家卡尔·波拉尼发表了其论文: “作为制度过程的经济”。这是他继1944年发表《大转变》以后的又一重要论著。他在这篇论文中指出: “人类经济嵌入并缠结于经济与非经济的制度之中。将非经济的制度包容在内是极其重要的。对经济的结构和运行而言, 宗教和政府可能像货币制度或减轻劳动强度的工具与机器的效力一样重要”(Polanyi, 1957/1971)。在这里, 波拉尼不仅提醒经济学家重视制度的重要性, 而且将政府和宗教作为降低成本的机制与货币、工具和机器相类比, 其思路隐约与后来兴起的以交易成本为核心概念的新制度经济学相契合。这一思路, 与新制度经济学的重要代表人物、经济史学家道格拉斯·诺思提出的以国家、产权、意识形态为基石的理论之间, 有着更浓的联系色彩(诺思, 1991)。^②

不过, 对许多经济学家来说, 波拉尼上面的论述在理论意义上, 除了提醒他们注意制度对经济绩效的影响之外, 并没有比古典经济学家在这方面告诉他们的东西更多。但值得注意的是, 如诺思所言, 波拉尼在对经济学家产生较小影响的同时, 却对其他社会科学家和历史学家有着很大的影响(诺思, 1991, 47)。在人类学家和社会学家中, 他使用的“嵌入”概念受到特别重视, 引发了为数不少的讨论。讨论的重点一度集中于经济行为是否仅在前工业社会里嵌入

① 有制度头脑的经济学家, 通常要通过对这些模型的再研究来揭示它们隐含的制度假定。这种制度假定的被揭示, 并不一定意味着模型的建构者们当初已有明确的制度设定意识。

② 诺思是对卡尔·波拉尼的工作给予重视的一位经济学家。他认为, 对于历史上存在的多种多样的组织形式进行研究一直是历史学中的一个主题, 但是大多数研究缺乏分析意义, 而波拉尼的研究则是例外。(诺思, 1977)他在评论波拉尼的《大转变》一书时指出, 波拉尼在描述“无管制市场”的分裂效应, 强调国家缔造非人格市场, 说明降低交易费用的非市场配置方式时, 虽然分析含糊不清, 但其基本感觉为理论的重建提供了一个思路。当然, 诺思也指出, 波拉尼并没有提供一个既能解释产权结构的创立, 又能说明集团影响国家方式的国家理论, 也没有提供一个意识形态理论(诺思, 1991, 202-203)。

于社会关系中,而在工业社会中经济行为是否日益具有独立性从而是“非嵌入”的。到80年代中期,经格拉诺维特的更为理论化和操作化的探讨,“嵌入性”视角得到更为广泛的重视,并成为目前美国新经济社会学的一个基础性概念。

在格拉诺维特看来,主流社会学和经济学中,由于受到人类行动过度社会化和不充分社会化概念的束缚,因而使理论的解释力和预测力减弱;这两种看似极端对立的观念,都会导致将人作为原子化的行动者来处理,忽略人们之间具体的社会关系;而人的行动紧密嵌入在人际网络关系中的视角——这正是格拉诺维特的主张——,则避免了过度社会化和不充分社会化的极端观点;运用这一视角,将可以对新制度经济学组织理论中特别关注的机会主义行为的避免、市场和等级制等问题提供新的理解(格拉诺维特,1985/1997)。格拉诺维特的探讨事实上涉及到两个基本层面,一是社会科学中研究人的行动的视角,即以“嵌入性”视角来挑战主流经济学和社会学中关于人的行动的基本假设;二是在“嵌入”的具体内容上,把人际关系网络作为要素,从而把社会学研究中的一个主要关注领域引入进来。这两个层面使他和卡尔·波拉尼相区别。在波拉尼那里,一方面,问题没有提到人类行动的基本假设的抽象程度,另一方面,注意的是嵌入于制度,而不是人际关系网络。提出一个视角,并不等于型塑了一个具有分析力的操作性架构。从操作性架构的角度来看,“嵌入性”可以引导出不同的研究策略。一种策略我称之为“可分析策略”。在这种策略下,当我们说“A嵌入于B”时,是将A和B作为两个相对独立系统看待,并认为嵌入的机制是可分析的。与此相对的策略可称为“不可分析策略”。在这种策略下说“A嵌入于B”时,恰是反对将A和B看作两个相对独立系统的观点,强调面对的是不可解的一体化事物,从而嵌入机制是不可分析的。我认为,在格拉诺维特1985年的那篇讨论“嵌入性”问题的著名文章中,操作性研究策略的路向是不清晰的。当他认为经济行动是受人际关系网络的约束,并认可理性选择作为工具性假设时,倾向于“可分析性策略”;当他把承认制度对行为的约束并特别关注制度实施过程的新制度经济学对人的行为的分析也归入“原子化行动者”设定,而从“嵌入性”视角而加以批判时,又表现出“不可分析策略”倾向。本文以下与嵌入性有关的分析,将仅在“可分析策略”下展开。

采用可分析策略,自然要求概念清晰和命题的有界性。格拉诺维特把自己对“嵌入性”的讨论限定在人际关系网络的范围之内,而且强调他所进行的是一种“近因”分析,便是力求使他的讨论是有界的。这正是格拉诺维特的高明之处。相比之下,诸如“经济嵌入于社会”那样的命题便显得大而无当。^①这样一种陈述存在的问题,一是概念不清晰:“经济”是指什么,“社会”又是指的什么,常常是不明确的。对于这个看来简单的概念问题如果不能明确,那么讨论的成效必定大打折扣;二是命题的内容过分稀薄,甚至稀薄到与“普遍联系”的哲学陈述基本等同。例如,伯纳德·巴伯尔对工业社会中“非嵌入”的观点进行批评时认为,这种看法使人们的研究注意力偏离对市场如何与社会体系的其他部分相互依存进行分析,而赋予市场一种在分析上及具体形象上的错误的独立性(巴伯尔,1977)。对“非嵌入”观点进行批评是有道理的,但以“与社会体系其他部分的相互联系”来理解“嵌入性”,则过于苍白。如果“嵌入性”命题仅仅是指出“经济”与“社会”的相互依存,那么它只不过是一个哲学思考,而不是一个社会科学概念。哲学思考固然有意义,但它和具有明确的条件设定的社会科学命题毕竟不是一回事。

^① 乔治·多尔顿写道,波拉尼的论著发表之后,一些概念性词汇被广泛使用,如“经济嵌入于社会”(多尔顿,1992,962)。

2 关系合同和古典合同

在接受“嵌入性”视角并采用可分析性策略进行研究方面,本文将关系合同(relational contract)的研究作为进一步的讨论基础。之所以如此,概出于以下三个考虑:一是就理论而言,在关系合同已有的研究中,问题相对说来提得比较明确,具有进一步探讨的基础;二是就经验资料的取得而言,合同研究不失为探讨嵌入性问题的一个较方便的入口,如诺思所说,合同问题的探讨“有一个重要的优势,即合同的一般界定是成文的,这就提供了获得一系列观察资料的可能性,而从这些资料中援引出来的可检验的假设对于有用的理论化工作是必不可少的”(诺思,1991,234);三是就社会实践意义而言,合同理论对中国的组织和制度变迁过程的研究相当重要。

从学科传统来看,经济学家不像社会学家那样敏感于经济活动向人际关系的嵌入,但是在新制度经济学的某些研究领域,从70年代以后,已经在社会学家和法学家的影响下渗入了这一视角。关于关系合同的研究就是这样。

关系合同的概念是由法学家伊恩·麦克内尔提出的,而他的思想则受到法律社会学家马柯利(Macaulay, 1963)的影响。麦克内尔区分了分立的交易和关系交易(discrete and relational transaction),并将合同分为古典的、新古典的和关系的(Macneil, 1971, 1974)。他强调,在对于各种类型合同的研究方面,正确方法的核心是认识到所有交易在社会关系上的嵌入性(Embeddedness)(Macneil, 1998)。

麦克内尔的研究很快引起威廉姆森、哥德伯格等制度经济学家的注意(Williamson, 1979/1996; Goldberg, 1980),并将一些重要的思想吸纳进他们的经济学体系。哥德伯格写道:“关系交易框架将我们的注意力转向了被标准微观经济学忽略了的许多问题上。它也指出,在许多情况下,经济学家们一般面对的静态最优问题的重要性被高估了。为了追求其关系目标,关系双方愿意承担大量明显的静态无效率”(Goldberg, 1980)。也就是说,为了维持长期关系,当事人宁愿克制对短期最大效用的追求,避免苛刻的交易。

通过新制度经济学家的的工作,合同理论成为新制度经济学的重要组成部分。在新制度经济学的视野中,根据菲吕博顿和瑞切特的概括,合同被分为两类,即古典合同和关系合同。古典合同是完全合同,其特点是,事前对于合同有效期及各项权利、获得收益的条件等条款做出明确规定,而遗漏条款则有合同法可依循并予以弥补。古典合同的概念是新古典微观经济学理论中隐含的基础。分立的、瞬时的交易接近于古典合同概念描述的状态。而关系合同则是不完全合同。这种合同的特点是,由于签署合同各方的有限理性和交易成本的存在,使得合同是有缺口的,并且这种缺口无法通过合同法来弥补,而要依靠在一个关系体系中的连续的协商来解决。也就是说,未来订立新合同的社会关系基础在事前就已经建立。关系合同内生于一定的社会关系体系中,这种关系的起始和终结都无法准确地确定(Furubotn and Richter, 1998, 21-22)。

从嵌入性的角度看,可以这样说:在古典合同条件下,交易双方签署的合同(通常是成文的)依凭合同法,合同法构成了完全的缔约背景;在关系合同的条件下,交易双方签署的合同只部分依靠于法律体系,部分则嵌入于人格化的关系体系之中。

二、威廉姆森的关系合同理论:交易特征分析和隐含的假设

1 交易特征和治理结构

在新制度经济学家中,威廉姆森被认为是关系合同理论方面的一个重要代表人物。

威廉姆森对于合同的研究,是在治理结构(governance structure)的视野下展开的。他的理论基于两个重要的行为假设,即有限理性和机会主义。有限理性假设来自西蒙,在这一假设下,人被认为在主观上追求成本最小化,但由于认知能力有限,只能在有限的程度上实现这点。所谓机会主义,威廉姆森把它定义为,欺诈性地追求自身利益。它既包括一些明显的形式,如说谎、偷盗、欺骗,也更多地涉及复杂的欺骗形式。一般而言,机会主义指不完全或歪曲的信息揭示,尤其是有目的的误导、歪曲、假装、含混其词或其他形式的混淆(Williamson, 1985, 1998)。

有限理性和机会主义的存在,不仅意味着签署合同是有成本的,从而合同是不完全的,而且使合同的实施成为重要环节,用威廉姆森的话来说,就是事后支持制度变得很重要。他认为,不同的交易特征,会使追求生产成本和交易成本最小化的人寻求不同的治理结构。而交易的特征,主要取决于三个要素,即资产专用性、不确定性、交易次数。在这三个要素中,威廉姆森特别重视的是资产专用性,这指的是为支持某项特殊交易而进行的耐久性投资(他区分出了四类资产专用性,包括地点专用性、实物资产专用性、人力资产专用性、专项资产)。威廉姆森认为,在没有专用性投资并且交易次数不多时,交易双方维持长期关系的意义不大,双方的具体身份也不重要,所以市场治理是相对有效的方式。但在有高度专用性资产时,情况则不同。对高度专用性资产来说,如果交易失败,把它用到另外的用途上时收益会低得多。更准确些说,资产专用性程度越高,交易失败导致专用资产拥有者的损失越大,他对机会主义行为造成的伤害的承受力越脆弱。在这样的条件下,关系的持久性是有价值的,因而交易双方的具体身份就变得很重要。所以,在具有高度专用性投资且交易需要经常进行的条件下,关系性缔约有相对优势。这时,有效的合同是关系合同(Williamson, 1979/1996, 1998)。

威廉姆森曾将治理结构和交易特征的匹配关系以图表的形式摆列出来,见表1。

表1 治理结构和交易特征

		投 资 特 点		
		非 专 用	混 合	特 质
频 率	数 次	市场治理	三方治理 (新古典缔约活动)	
	经 常	(古典缔约活动)	双边治理	统一治理 (关系性缔约活动)

资料来源: Williamson, 1979/1996, 第44页。

上表是威廉姆森以麦克内尔的合同分类(古典的、新古典的、关系的)为基础展开讨论的结果。他关心的核心问题是,何以会有不同形式的合同和相应的治理结构?这个问题在新古典经济学体系中是不存在的。他对这个问题的关心和讨论,显然是他关于《市场和等级制》研究的继续(Williamson, 1975)。在合同理论中,他的主要贡献之一是将资产特征、交易频率等变量和合同的差异联系起来,从而提供了一个有相当大扩展余地的研究生长点。

在关系性缔约的研究方面,威廉姆森的一个基本论点可以说是在交易成本分析的基础上,将关系的功利性发育看作是专用资产投资和多次交易的因变量。这一论点固然还大有进行更精确讨论的余地,但它对于关系与交易、对于嵌入性的研究来说,应视为一个重要的推进。

2 隐含的假设及局限性

如果对威廉姆森的合同理论做一番思考,便会发现它不仅存在于那些已经明示出来的假定和条件之上,而且还包含着一些隐含的条件和假定以及与此相联系的特征。后者也是不容忽视的:

(1)威廉姆森的关于不同治理结构的相对优势的分析,建立在一定的制度背景条件下。具体而言,它要求存在着至少使没有专用资产而且次数不多的交易在不依靠特殊人际关系的条件下顺利进行的合同法体系,以及其他一般社会道德伦理体系。只有在这样的制度体系存在的条件下,威廉姆森所设想的不依靠关系体系的“市场治理”方式的相对优势才能存在,从而关系性缔约活动的相对优势才能限制在存在专用性资产和经常性交易的条件下。如果没有这样的法律体系和一般社会道德的约束,为了防止机会主义行为的侵害,没有专用资产、且频率很低的交易也常常会嵌入到特殊人际关系中进行。这时,人格化的交易方式可能比威廉姆森所说那种非人格化的“市场治理”方式更具有优势。^①

(2)在威廉姆森的关系合同理论中,具有特定身份的人际关系是减少机会主义行为从而降低交易成本的,人际关系和成文合同之间事实上被假定为没有摩擦。^②这一假设和他对于关系的发生学的看法有关。在他看来,在存在专用性资产和多次交易的情况下,因为关系的维持具有价值,从而双方有形成持久关系的需要,所以关系将会自然发展起来。“熟悉有助于交流经济的实现:随着经验的积累和细致差异信号能被灵敏地发送和接收,专用的语言发展起来了,制度和人的信任关系也都逐渐发育。……在人们认为人的诚实起重要作用的地方,……人们会拒绝一部分利用(或依赖)合同文本的机会主义做法”(Williamson, 1979/1996, 31)。在关系随交易需要而发育的条件下,关系和成文合同之间自然被假定为协调的。

(3)当威廉姆森将关系视为被资产专用性和多次交易的需要诱导出来时,他对于专用投资何以发生的条件并没有给予充分的关注。事实上,这里存在着一个重要的问题,即如果没有一定的人际关系存量及与此相联系的对未来关系可持续发展的预期作为前提,专用投资决策如何能够做出。显然,没有这样的前提,做出专用投资决策是不明智的。然而,如果将缔约前关系导入,那么成文合同和人际关系之间的关系将可能变得复杂起来。在下一节中,我们将对此加以论述。

由于隐含地假定存在虽不完全但却相当良好的法律制度体系,假定关系会恰如其分地在对其有着需要的交易中发育出来,因此,威廉姆森的关系合同理论很自然地将人际关系和成文合同之间的复杂的交织关系、合同所嵌入的人际关系的结构差异以及这种差异对合同实施过程的影响等问题放到并不重要的地位上。他虽然十分注意研究合同的“过程特征”,并提出了一些重要之点,如“根本转换”、“私人秩序”、“过程的公平性”等(Williamson, 1998),但恰恰是和“关系”本身相联系的一些重要特征被忽略了。他力求说明何以会有不同形式的合同,并在其理论架构中为关系合同定位,但由于以上的假设和忽略,使我们在面对一些重要的现实问题时,失去了嵌入性视角下的关系合同概念所可能提供的帮助。比如在我们面对“为什么在满足

① 诺思看到 机会主义不仅会受到成员众多的竞争的约束,而且会受到“人格化交易”的约束(诺思, 1991, 38)。

② 注意,这里所说的没有摩擦的假定,特指在“人际关系”和“成文合同”之间,而非指在人际关系中不会存在摩擦。威廉姆森曾讨论过通过交换人质来保证和平的逻辑,并将结论用于处理长期合同的非正式机制的研究中(Williamson, 1983)。交易中的抵押关系的存在当然意味着不能排除人际关系中的策略行为和摩擦。人际关系维持中可能存在的潜在针锋相对、以牙还牙的策略(如博弈论中所论述的)也意味着某种紧张关系。但和我们这里说的摩擦不是一回事。

关系性缔约活动所需条件的情况下,同样形式的合同会出现不同的实施过程和结果”这一问题时,威廉姆森的上述架构便难以给我们提供有解释力的答案。

三、合同治理结构和嵌入关系结构

1. 约前关系和对关系属性的有限控制

以上讨论引出的一个关注点是,关系合同中文本合同治理结构和它所嵌入的关系结构之间的关系。为了弥补威廉姆森理论中的简化管理的不足,我们在接受他关于关系会在某些交易特征(特别是专用性投资和多次交易)下发育这一命题的同时,还需要增加若干基本假定,以使理论更加贴近现实。这些基本假定包括:约前关系对交易特征的影响、多元关系属性、对关系属性的有限控制。

(1)约前关系对交易特征的影响

我们已经指出在交易特征和关系合同之间必须解决的一个问题,即如果没有一定的人际关系存量^①需要依托(在有合同法存在的条件下是部分依托)人际关系来保障日后实施过程的专用资产投资决策是难以做出的。先形成专用资产再等待日后关系的发育,将有很大的风险,并会使自己在缔约活动中处于不利地位(当然,风险的大小将视合同法体系的完善和有效实施程度、实施过程对关系的依赖程度而有所不同)。因此,对于预期需要依托人际关系来维持的具有多次交易特征和使用专用资产的活动来说,能适应这种活动的缔约前关系的存在是十分重要的。事实上,正是在约前人际关系良好的条件下,预计有着多次交易并伴随专用资产投资的合同才得以缔结,而这样的交易又会引起关系的演进。所以,约前关系是关系合同的一个重要条件。

(2)多元关系属性

人际关系存量作为先赋因素和后天诸多因素的综合积淀物,其属性是多元的。当我们说,两个人或若干人之间存在着特殊人际关系时,常常包含着多方面的内容。例如,在信息方面的相互了解(包括对相互间大量微妙信息的辨识,对对方行为的预知等),在道德方面的相互责任感,在规范方面的相互认同,在影响力方面的相互认可(得到双方认可的影响力可能是对称的,也可能是不对称的)等。对研究者来说,这诸多的属性虽然可以在理念上抽象地分离开,但在现实的当事者关系中是交织在一起的。因此,“人际关系”应被理解为一个具有多元属性的关系丛,只有单一属性的关系应被理解作为一种特例。

(3)对关系属性的有限控制

在关系合同缔结当中,人们可以在其关系人集合中选择合约人,这是一个基本的事实。当然,这也就意味着,人们可以选择与人相联系的关系丛。事实上,人们在缔结关系合同时,通常正是根据关系丛的性质来决定合约人的。

在一个抽象的理想世界中,可以想象进入合同实施过程中的只是与文本合同相协调的关系属性。但在现实中,情况远不是这样简单。这是因为,关系的多元属性是复杂地交织在一起的,要把它们分离开,控制某些方面不进入合同实施过程是要付出成本的。有时这样做的成本甚至会大到使关系破裂的程度。这种成本包括:达成一些特殊约束性协议的成本;在未达成特殊协议条件下,策略性地阻止某些属性进入的成本;因阻止而导致的摩擦和不愉快等。例

^① 所谓人际关系存量,是指在一定时点上已经历史地积淀下来,并构成此后人们活动背景的人际关系。

如,如果缔约的某一方既需要借助对方和自己在信息上的相互了解及道德上的相互责任感,同时又不想让对方对自己有对称的影响力,即试图把影响力属性控制住,那么他就要付出成本。他可能会设法在不对相互关系产生不利影响的形式下使对方懂得和理解自己的意图,而对方则可能因此产生不快并由此导致他们关系的密切程度下降。由于要付出成本,因此,对关系属性的控制通常是有限的。

由于约前人际关系存量的导入,由于关系属性的多元性及对它们的有限控制,致使合同治理结构(即成文合同所体现的治理结构)和成文合同所嵌入的人际关系结构之间的关系,将变得比威廉姆森设想的更为复杂。两者间的摩擦可能存在,无摩擦的假定将被抛弃;与摩擦相伴随将产生交易成本;简单地将有人际关系介入状态和无人际关系介入状态相比较,从而得出人际关系具有降低交易成本作用的结论是不够的;比较合同治理结构和嵌入关系结构之间不同的关系,并在相应的条件下讨论其交易成本将是重要的。

下面我们在一种相对简化的结构中来讨论两者间的关系。

2 同构与非同构

我们假定,合同治理结构有两种基本形式,一种是权威治理,此时合同认可剩余控制权由一方掌握;另一种是双边治理,此时合同认可剩余控制权由双方掌握,当出现了合同中事先未加明确规定的问题时,由双方协商解决。^①相应地,假定合同嵌入的人际关系结构也有两种形式。一种是影响力对称结构,也就是说,关系人双方认可相互间关系平等,而不是一方高于另一方。单纯的朋友关系通常是这样。另一种是影响力不对称结构,即一方认可另一方有更大的影响力。先赋的长辈与后辈的关系、后天在等级结构中生活而积淀下的老上下级关系,常常是在不对称结构下。

根据以上四种形式,可以在合同治理结构和嵌入关系结构间组合出四种基本对应关系。见表2。表中大写字母A、B分别代表合同治理结构中的两方,小写字母a、b则分别表示嵌入关系结构中的两方;A和a同为一个主体,B和b同为另一个主体;“>”或“<”表示权威治理结构和影响力不对称结构,“=”则表示双边治理结构和影响力对称结构。

从表2中可以看到,有两栏中的关系是同构的。在左上的(I)栏中,当合同采取权威治理结构时,嵌入关系结构也同向不对称;在右上的(II)栏中,当合同采取双边治理结构时,嵌入关系是对称结构。在这种条件下,通过关系来弥补合同的不完全,不产生结构性摩擦。威廉姆森考虑的关系性缔约大致就是

表2 合同治理结构和嵌入关系结构的对应关系

	权威治理	双边治理
同 构	(I) $A > B$ $a > b$	(II) $A = B$ $a = b$
非 同 构	(III) $A > B$ $a = b$ $a < b$	(IV) $A = B$ $a > b$ $a < b$

在这个范围内。当然,关系在怎样的程度上弥合合同的不完全性,在弥合过程中交易成本的大小,会因合同的具体内容不同、关系性质和程度的不同而有差异。

在现实中不难找到与以上两栏对应的实例。如对合同的权威治理结构配之以旧有的上下

^① 合同认可的剩余控制权,指对于合同中未能明确写明的情况出现时的处置权。关于剩余控制权的讨论,见O.哈特(1995/1998)。

级关系,可与(I)栏相对;朋友之间的长期买卖合同,属于第(II)栏的情况。

特别值得注意的是非同构的两栏。在左下方的(III)栏中,合同是权威治理结构,而嵌入关系则是对称结构或反向不对称结构。在右下方的(IV)栏中,合同是双边治理结构,而嵌入关系却是不对称结构。这种非同构现象似乎有些奇怪,但它绝非只是逻辑游戏的结果。在现实经济生活中,我们同样可以观察到相应的实例。企业主管人聘用朋友、族内兄弟进入企业重要岗位,以保证经营不受在陌生人中更可能发生的机会主义行为的影响,可与第(III)栏描述的情况对应;在等级关系背景下,签订双边治理的企业经营承包合同,可以归入第(IV)栏的状态。

在非同构条件下,通过关系来弥补合同的不完全时,会出现结构性摩擦。之所以会产生这种状况,如前所述,是因为可选择的关系人是有限的,对关系属性的控制也是有限的。比如,当企业主管人利用朋友和家族关系中的知根知底和道德责任来防止机会主义行为时,并不能完全控制朋友和家族关系中各种属性的渗入。在这里,由于合同治理结构嵌入了不同质的关系结构,因此双方小心地调整关系边界和合同治理结构的硬度成为关系维持的必要条件,调整不当则会导致关系破裂。

关系合同运行的一个伴生品是合同约束软化。为了维持长期关系,常常要在合同实施的严格性上做出让步。合同约束软化意味着对与合同相联系的预期利益的调整,它既会导致生产成本提高,也会有交易成本存在。反过来,合同约束不软化,也可能产生摩擦和交易成本。将合同软化的生产成本和交易成本与因陌生人的介入所带来的不确定性相权衡,是关系性缔约决策中的一个重要内容。合同约束软化在同构和不同构条件下都可能存在,然而具体性质却有差异。在合同治理结构和关系结构非同构的条件下,软化不仅根源于某些纯粹交易方面的原因,而且根源于结构性摩擦。如当权威治理结构嵌入于对称关系结构中时,为避免前者伤害后者,可能使合同中的权威性软化;当双边治理结构嵌入于不对称关系结构时,弱方可能会对强方的某些违约行为做出让步。而在同构条件下,合同约束软化不会根源于结构性摩擦。

在上一节中,我们曾提出一个问题:同样形式的合同何以会出现不同的实施过程和结果。回答这个问题当然要考虑许多方面的因素。本节讨论提供的启示是,合同治理结构和关系结构之间的关系是一个重要因素。纵看表2可以发现,同一种合同治理结构,可能嵌入于不同的关系结构之中。事实上,正是合同治理结构和嵌入的关系结构的共同作用,融成了运行中的治理结构。而运行中的治理结构,直接影响着合同实施结果。

四、经营代理人的“二次嵌入”

前面有关合同治理结构和嵌入关系结构的讨论是在一个比较简单的前提进行的,即当事者直接缔结合同,并将合同嵌入于他们之间的关系中,而不借助于代理人的运作。然而,在复杂程度较高的组织中,借助代理人运作是不可避免的。^①在本节中,我们把代理人的关系运作纳入考察范围,并在这种条件下讨论合同的实施和再缔结。

1. 二次嵌入

威廉姆森对治理结构的“过程特征”的分析提示我们注意合同缔结后出现的“根本转变”。他所谓的“根本转变”的原本涵义是指,即使缔约前存在着为经济学家们所推崇的多人竞价局

^① 事实上,委托-代理关系的研究是经济学中的合同理论的重要来源之一。新制度经济学的关系合同理论和委托-代理理论的区别在于,后者强调约束-激励机制的设计,并假定这种机制一经设定,便可顺利实现,而前者则强调合同设计的不完全性和实施过程对关系的依赖。

面,但在此后的合同执行阶段,会因为专用性投资的产生而使缔约者比其他竞争者处于更有利的地位,从而使多人竞价局面不能持续下去,这样,多人竞价转化为少数人间的交易。由此导致的结果是,匿名合同被双方身份极为重要的合同所取代(Williamson, 1998, 79—80)。威廉姆森强调的,仍然是前面讨论过的专用性投资对关系性缔约的影响。

类似的思路可以用于经营代理人选择的分析。对委托人来说,通过应聘者的竞争可以恰当地选择出代理人。在合同缔结后的过程中,随着经营代理人对业务日益熟悉,委托人对代理人日益了解,他们之间的默契日益形成,专用性人力资产得以发展。由于专用性人力资产的存在,使已缔结合同的经营代理人比其他潜在竞争者处于有利地位,因此最初的竞争局面被委托人和代理人之间的二人交易取代。使他们之间的多次交易持续下去的合同是关系合同。威廉姆森式的分析到此为止。在这一分析架构中,文本合同嵌入于委托人和经营代理人之间的关系中。

然而,委托-代理式的经营活动的特点,不仅在于在委托人和代理人之间会有持续的交易,而且在于代理人有一个由合同所赋予的独立的经营空间。合同实施阶段的“根本转变”会在这两个方面发生。威廉姆森式的“根本转变”发生在前一个方面,下面我们将指出另一个方面的“根本转变”。

在经营活动由代理人来从事的情况下,可以观察到的另一种“根本转变”是,出现了与委托人和经营代理人之间缔结的合同不同的另一类关系合同。通过前一个合同,委托人和代理人的权利边界得到确定(当然是不完全的),同时合同嵌入于他们之间的关系。而在这个合同缔结之后,经营代理人在相对独立地从事经营活动的过程中和他的经营伙伴缔结合同,并使合同嵌入于他们之间的关系。我将后一次嵌入称为“二次嵌入”。因为“二次嵌入”的出现,使合同和嵌入关系变得复杂化了。为了避免混淆和叙述方便,我们将前一个合同称为一次合同,将后一个合同称为二次合同。

我们可以假设一次合同和二次合同所嵌入的人际关系之间是完全直接连通的,也就是说,不仅委托人和经营代理人、经营代理人和他的经营伙伴之间有直接的密切关系,而且委托人和代理人的经营伙伴之间也有直接的密切联系。但是,这种假设只是一种现实性程度很低的极端状态。在更具普遍意义的情况下,两个合同所嵌入的人际关系之间尽管可能有直接连通的部分,但也还会存在并未直接连通的部分,即在委托人和代理人的经营伙伴之间没有直接关系。如果说他们之间有联系,也只是以代理人为中介间接发生的。

经济学家们确认,在委托人和经营代理人之间存在着信息不对称。从嵌入性和关系合同的角度来看,信息不对称程度不仅取决于监督技术、双方获取信息的能力差距、在分工条件下各自敏感的信息类型差异等,而且还特别取决于一次合同和二次合同所分别嵌入的人际关系的性质。在一个人际关系网络内部的某些信息,是不可能等水平地传递到关系网络外部去的。格拉诺维特曾指出,信息是有质量差别的,人际关系网络内传递的信息通常质量较高(格拉诺维特, 1974/1995)。如果两次合同嵌入的人际关系不是直接连通的,那么,信息不对称的程度就会比嵌入的人际关系直接连通时高。当然,一次合同嵌入的人际关系越密切,两次嵌入的人际关系之间出现阻隔的可能性就越小,存在较低的信息不对称程度的可能性也会较大。

在二次嵌入的条件下,代理人在人际关系及其他信息方面通常会对委托人有所保留。这种保留,特别是有意识的保留,是否是威廉姆森所说的机会主义行为(欺诈、不诚实)?对这个问题的答案,取决于特定社会和人际网络中的道德规范。对于人际关系资源的个人保有范围

和程度,在不同的社会和人际网络中有不同的认可规范。在某种规范下被认可的保留,在另外的规范下会被认为是欺诈性的机会主义。不过不论认可或不认可,保留是存在的。而保留便可能在委托人和代理人之间潜留着不确定性。这表明,人际关系在弥补合同的不完全性方面固然有意义,但其作用也是有限的。

2 再缔约过程

当事者将合同嵌入于有选择的人际关系中,其目的之一是有利于未来的多次交易和再缔约。在二次嵌入出现,代理人专掌一部分人际关系资源的条件下,再缔约过程和初次缔约相比,注入了新的因素。由此将引起一些重要变化。

这时,代理人的谈判地位将比初次缔约时更强。因为他知道,委托人若另选他人,会冒使经营活动至少在一段时间中不能正常开展的风险。当然,风险的大小要视现有经营伙伴对该代理人的依赖程度、对委托人的认同程度、双方业务在技术上的依赖程度等情况而定。对委托人来说,他可能会为对代理人失控的前景所困扰,但在考虑代理人的重新选择时,必须要估量替换所带来的风险。同时,其他人与该代理人竞争也会有较高的难度,他们不仅需要赢得委托人的信任,而且一般说来还需要具备使经营活动给委托人带来的收益不低于原代理人的能力。如果原代理人难以替代,那么,委托人事实上便被代理人“套牢”(Hold-up)。

我们在第三节中曾讨论了约前关系引入、对关系属性的有限控制等假定,那里是就初次缔约而言的。对再缔约过程来说,约前关系的影响是不言而喻的,初次合同实施中积淀的关系构成了合同再缔结的前提。而对关系属性控制的有限性,则在再缔约中表现得十分突出,特别是在“套牢”的情况下。这时,关系呈现出“路径依赖”特征,甚至出现“锁闭”。^①打破锁闭可能要付出使关系完全破裂的代价。

所以,在再缔约的过程中,委托人和代理人的关系会因二次嵌入而变得微妙。这种微妙,不同于前面所讲述的因合同治理结构和嵌入关系结构的非同构而导致的摩擦和适应性调整。这里可能出现新的不确定性:双方可能会通过调整原有关系并在新的基础上建立信任,使关系保持下去;也可能因摩擦而导致关系的破裂。

从交易成本的角度看,这时可能出现此低彼高现象。一方面,当代理人将二次合同嵌入于他和经营伙伴的关系之中时,可能会降低他的交易成本(和与陌生人交易相比)。另一方面,由于二次嵌入在委托人和代理人之间注入了新的不确定性,因此从再缔约的角度看,委托人和代理人的交易成本都可能提高。

二次嵌入可能带来的不确定性,将会促进一些制度和组织安排的发展。比如,委托人为避免自己被某一个代理人套牢,可能会实施同时委托多个代理人的组织安排。这种安排使代理人之间相互监督和竞争,增大了每一个代理人的可替代性,从而有利于委托人对代理人的控制。但这种组织安排在实施中,也可能因代理人之间出现“串谋”而失效。因此,防止串谋又成为委托人的一个关注点。而在串谋的防止过程中,关系的运用仍是一个重要的策略。

委托人对自己或其企业的“品牌”的强调和宣传,也是降低代理人的二次嵌入带来不确定性的一种方式。品牌效应引导代理人的经营伙伴认同委托人及其企业,即使在委托人和代理人的经营伙伴们未能建立直接连通的条件下,亦可淡化他们在业务上对代理人个人的依赖。

3 变化的制度环境

^① 关于“路径依赖”和“锁闭”的研究,可参见诺思在《制度、制度变迁与经济绩效》第11章中的分析(诺思,1994)。

前面的讨论是在缔结合同的制度环境不变的前提下展开的。如果制度环境处在变化之中,那么,代理人的二次嵌入可能引导出一些新的组织演变现象。^①

在一个组织中,委托人的权力是和制度环境相联系的(当然,影响其权力的不仅有制度环境,还有其他因素)。在变迁的制度环境下,依赖原制度环境而形成的委托人权力会软化和动摇。因此,委托人和代理人之间关系合同的实施和维护将更多地依靠关系。在这种条件下,如果形成了代理人的二次嵌入,并由他独占主要经营伙伴的关系资源,那么代理人在日常经营中权利扩张的弹性、在再缔约中对委托人形成的压力,都将比在制度环境稳定时要更大。这种状态甚至会演变为委托人权力旁落的代理人控制。

一些经济学家研究了转轨经济(transitional economy)中的“内部人控制”(insider control)问题。所谓“内部人控制”指的是,经理人员掌握了公司的控制权,他们的利益在公司决策中得到充分体现,而外部人(如股东)则很难校正他们的行为。这种现象在东欧国家、俄罗斯、中国的转轨经济中普遍存在。研究显示,内部人控制常常是和串谋行为相联系的(青木吕彦、钱颖一,1995)。这些研究所揭示的现象,对我们上面论述的逻辑结论提供了支持。不过,这些研究对嵌入性问题在其中的重要性并未十分敏感。

在制度环境迅速变迁的条件下,当人们预期依托于原制度的委托-代理关系即将结束时,甚至会诱发出将长期关系的维护让位于一次做绝的交易的行为。在博弈论中,有一个所谓“终结博弈”问题。这个问题揭示出有限重复博弈和无限重复博弈的不同逻辑特点。在无限重复博弈中,一方的欺骗动机会因考虑到在下一轮博弈中对方针锋相对的惩罚而收敛,从而可以形成持续的合作。而在有限重复博弈中,会存在在最后一轮的博弈中欺骗不会受到惩罚的问题。但当双方都想到对方会在最后一轮欺骗,理性的策略会使他们试图在倒数第二轮中率先欺骗。然而同样的逻辑可以一直推到开始的一轮,因此导致合作的不可能。这一逻辑成立的一个前提是双方都有潜在的欺骗对方的动机,并完全无法估计对方将在重复博弈的什么阶段出现欺骗行为。当然现实中人们的行为并不这样简单,但终结博弈的逻辑却确实指出了长期关系在最后阶段破裂的可能。对关系合同来说,终结博弈问题的重要含义不在于当文本合同接近结束时当事人可能出现欺骗行为,而是在于,当事者是否认为关系需要保持下去。当双方都认为关系需要保持下去时,文本合同即将到期并不会诱发欺骗。但是当至少某一方不打算继续保持关系时,利用合同的不完全性把事做绝的行为便会出现。所以重要的是双方关系的性质。如果双方的关系在很大程度上依赖于特定的制度(如由该制度所赋予的地位),那么在这种制度趋于衰落的情况下,维持关系的价值也越来越小,一次做绝的交易便可能出现。

五、应用分析:中国乡镇企业的关系合同

嵌入性视角和关系合同理论有助于我们理解中国现实经济运行中的许多组织现象。在本节中,我们将之运用于中国乡镇企业的某些组织特征的分析,包括合同约束软化、非正式的排他性和企业资产控制权交易。

1. 嵌入结构和合同约束软化

在乡(镇)办和村办企业中,自80年代中期至90年代前期,普遍实行了经营承包制。承包

^① 制度环境和关系合同的关系,特别是制度环境变迁和关系合同的关系,是一个需要专门研究的问题。在本文仅从委托人和代理人关系的角度做一些提示性的探讨。

制的文本标志是在乡镇政府和承包者之间缔结了承包合同。在承包合同中,规定了承包者应完成的经营指标(如利润、产值等)、经营中应遵守的规则、承包者报酬等。从合同文本上看,大都采用的是双边治理结构,即未明确规定由哪一方独掌剩余控制权。

许多调查案例显示,在合同实施过程中,不能严格按合同执行即合同约束软化的现象是相当普遍的。主要表现是:(1)乡镇政府或村领导单方面修改合同规定的经营指标。对此,企业经营者尽管不情愿,但也表示接受。(2)根据合同规定计算的经营者收入如果被乡镇领导(在乡镇办企业中)或村领导(在村办企业中)认为过高,则不能完全兑现。(3)在经营者不能完成合同规定的经营指标甚至经营亏损的情况下,乡镇政府和村领导不严格实施惩罚。

对这种现象的流行解释是所谓产权不明晰。如果产权指的是正式制度安排,那么,这种解释之缺乏说服力是十分明显的,因为这里面临的问题恰恰是,为什么在文本合同中已经明晰的权利在实施过程中发生软化?流行的解释显然不得要领。

嵌入性视角下的关系合同理论对此能提供更有说服力的解释。这个理论引导人们重视缔约背景,包括正式的制度环境(如法律体系)和嵌入的关系特性。从法律制度环境来看,在司法决策受政府权力很大影响的条件下,企业经营者通过法律解决和乡镇政府的纠纷绝非好的选择。从嵌入关系的角度来看,则需要从特定关系的长期维持来理解合同关系的软化。

在这里,特别值得注意的是在乡镇社会中长时间积淀下来的层级依附-庇护关系。在改革背景下,虽然出台了某些保障企业实行自主经营的法规,并据此签订了有着双边治理结构的文本合同,但是合同仍嵌入于层级依附-庇护关系中。这时,在层级关系中处于下方的企业经营者而对居于上方的政府机构的违约行为(单方面修改指标、不兑现收入),考虑到和政府关系的长期维持,宁可接受下来;而对于企业经营者的失败,乡镇政府、村领导从关系的维持出发也不严厉追究。

2 二次嵌入和非正式的排他性

笔者在讨论乡镇企业的占有制度时,论述过“人际关系网络形成的排他性”。我曾指出,乡镇办和村办企业的经营者在占有企业资产时,只是有限方位的排他。但不少经营者在他们的经营活动中,由于充分利用人际关系资源,因而使企业的运营有了私人化的特点,使他自己成了难以替代的人物。这样就为他们的占有构筑了一道特殊的保护圈,依靠这道保护圈,改变了原有的排他性特征。他们占有的排他性得以强化,排他方位更加完全,乡镇政府、村领导这些过去参与占有的主体常常也被排斥在外了(刘世定,1996)。

上面的意思采用“二次嵌入”的概念框架可以得到简洁的表述。在一次合同中,由于经营承包合同嵌入于层级关系体系中,经营者对企业资产只能实现有限方位排他、有限选择范围、有限期的占有。但二次嵌入改变了这种状况。由于经营者将二次合同嵌入于他自己的人际关系网中,并在很大程度上阻隔了乡镇政府、村领导和这一网络的直接连通,因此建构了特殊的非正式排他性。在这种条件下,经营者实现了对企业的更强的控制。

3 终结博弈和资产控制权交易

自90年代中期以来,以政府退出对企业资产的控制而将控制权转向经营者为核心的“改制”,在原乡镇办和村办企业占主导地位的地区迅速推进。这种形势出现的重要原因之一,是这类企业的亏损、负债状况日益严重。而这种状况之形成,除了越来越激烈的市场竞争环境、政府为追求政绩而进行的不负责任的贷款和投资等因素之外,经营者通过各种途径将资产转为个人财产也是一个不可忽视的根源。亏了集体,富了个人已不是个别现象。改制的重要原

因之二,是许多对企业拥有很大控制权的经营者的已不满足于代理人的地位,而希望变成所有者,将非正式的排他性占有转变为正式的排他性占有。两个原因都涉及经营者的离心倾向。

将企业经营者的这种离心倾向归结为代理人效用函数和委托人效用函数的差异是不够的。在存在委托-代理关系的地方,双方的效用函数差异总是存在,但是并非在所有这些地方都存在代理人将委托人资产转为己有,或经营者转变为企业所有者的现象。将原因归于委托-代理合同的不健全也是不够的。同样的不完全合同,在80年代乡镇企业迅速崛起时并未带来90年代中期后的同样结果。

在本文中不准备专门讨论这个问题。这里要指出的是,受到变迁的制度环境影响,委托-代理合同所嵌入的关系的价值,对经营代理人来说已经发生了变化。在私有经济已合法地得到迅速发展,乡镇政府和村集体组织的政治庇护已越来越失去意义,政府退出对企业资产的控制已成为强大的社会预期时,对企业经营者来说,按原来的方式维持和政府及村集体组织的关系已不再具有多少价值。于是,终结的博弈出现了。失去以往曾经遵循的规范的约束,各种形式的机会主义行为得以滋生。

六、结 语

对经济组织的研究来说,嵌入性是一个重要的视角。但要发挥这一视角的分析潜力,有必要形成操作性的分析架构。在经济学、社会学和法学的互动中发展起来的关系合同理论,是一个使嵌入性分析具有操作性的理论领域。

本文对关系合同的分析以威廉姆森的合同治理结构理论作为基点。威廉姆森的理论将资产特征、交易频率等变量和合同的差异联系起来,并在交易成本经济学的基础上,对关系的功利性发育进行了探讨。本文指出,他的研究隐含着三个假设或前提,即(1)存在着虽不完全,但足以保证非多次性、无高度专用资产投资的交易顺利进行的法律体系;(2)人际关系和成文合同之间没有结构性摩擦;(3)在将关系视为被资产专用性和多次交易的需要诱导出来时,将专用投资何以发生的条件忽略不计。在这些假设和前提下,威廉姆森的关系合同理论对人际关系和成文合同之间的复杂的交织关系、合同所嵌入的人际关系的结构差异以及这种差异对合同实施过程的影响等问题未给予充分关注。

本文认为,威廉姆森的这些假设,弱化了他的理论对一些重要现实问题的解释力。本文在接受他关于关系全在某些交易特征下发育这一命题的同时,增加了几个基本假定,即约前关系对交易特征的影响、多元关系属性、对关系属性的有限控制。在新的假设下,我们讨论了合同治理结构和嵌入关系结构之间不同的对应关系,并特别探讨了两者间的结构性摩擦。当关系合同的研究中引入了经营代理人时,“二次嵌入”问题、一次合同和二次合同之间的关系问题便提了出来,这给再缔约过程注入了新的变量。最后,我们以中国乡镇企业组织为例,说明了关系合同理论在现实问题研究中的应用意义。

在本文的讨论中,特别注意到合同嵌入于人际关系后存在的那些复杂的方面,如摩擦、新的不确定性等。我认为,在嵌入性视角下研究关系合同时,这些方面特别值得注意。一些经济学家常常在指出正式制度是不完全的,而人际关系可以弥补,可以降低交易成本后便止步了。这是不能令人满意的。他们过多地纠缠于和新古典经济学所设想的那种不现实的状态相比较,在指出了正式制度的不完全后,又过多地纠缠于将交易成本和存在制度空白的状态下相比较。我想,在获得了更现实的假设后,向前走是更重要的。

参考文献:

- 多尔顿, 乔治, 1992, “波拉尼, 卡尔(1886—1964年)”, 载于《新帕尔格雷夫经济学大辞典》(中译本)第三卷, 经济科学出版社。
- Furubotn, E. G. and Richter, R., 1998, “新制度经济学: 一个评价”, 载于 Furubotn, E. G. and Richter, R. (编):《新制度经济学》(中译本)第1~40页, 上海财经大学出版社。
- Granovetter, M., 1985/1997, “Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness”, *American Journal of Sociology*, Vol. 91, 中译文载于《社会理论论坛》1997年第2期, 北京大学社会学系。
- 哈特, O., 1998《企业、合同与财务结构》, 上海人民出版社。
- 刘世定, 1996, “占有制度的三个维度及占有认定机制”, 载于潘乃谷、马戎主编《社区研究与社会发展》(下), 天津人民出版社。
- , 1998, “关于关系合同的思考”, Furubotn, E. G. and Richter, R. 编:《新制度经济学》(中译本), 上海财经大学出版社。
- 诺思, D., 1991,《经济史中的结构和变迁》(中译本), 上海三联书店。
- , 1994,《制度、制度变迁与经济绩效》(中译本), 上海三联书店。
- 青木昌彦、钱颖一(主编), 1995,《转轨经济中的公司治理结构》, 中国经济出版社。
- 威廉姆森 O. E. 1998 “治理的经济学分析”, 载于 Furubotn, E. G. and Richter, R. 编:《新制度经济学》(中译本), 上海财经大学出版社。
- Barber, B. 1977, “Absolutization of the Markets”, *Markets and Morals*, edited by Gerald Dworkin, Gordon Bermant and Peter G. Brown, Washington: Hemisphere Publishing Corporation.
- , 1974/1995, *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*, The University of Chicago Press Chicago and London.
- Goldberg, V., 1980, “Relational Exchange, Economics, and Complex Contracts”, *American Behavioral Scientist*, 23.
- Macneil, I. R., 1974, “The Many Futures of Contracts”, *Southern California Law Review*, 47. 691~816.
- Macaulay, S., 1963, “Non-contractual Relations in Business: A Preliminary Study”, *American Sociological Review*, 28.
- , 1977, “Non-Market Forms of Economic Organization: The Challenge of Karl Polanyi”, *Journal of European Economic History* (Fall).
- Polanyi, K., 1957/1971, “The Economy as Instituted Process”, in *Trade and Market in the Early Empires: Economics in History and Theory*, edited by Karl Polanyi, Conrad Aresberg and Harry Pearson. Chicago: Henry Regnery Company.
- Williamson, O. E., 1975, *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York-London.
- , 1983, “Credible Commitments: Using Hostages to Support Exchange”, *American Economic Review*, 519 (1983).
- , 1985, *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, New York.
- , 1979/1996, “Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations”, *Journal of Law and Economics*, 22. 233~261. (中译文载于陈郁编:《企业制度与市场组织——交易费用经济学文选》第24~63页, 上海三联书店)。

作者系北京大学社会学人类学研究所教授, 硕士
责任编辑: 郑菁