

【文章编号】1002—6274(2017)02—058—09

团队生产理论：公司社会责任的理论基础考辨^{*}

张宪丽¹ 高奇琦²

(1. 上海交通大学凯原法学院, 上海 200240; 2. 华东政法大学政治学研究院, 上海 201620)

【内容摘要】团队生产理论是法律经济学在公司法领域的进一步应用。与契约联结理论不同, 团队生产理论强调雇员对公司专属性资产的投资。这一理论在一定程度上挑战了股东至上主义, 把雇员放在与股东更为平等的地位上来讨论。这一理论在提出后受到股东至上论和董事至上论的双重批评。从整个公司法理论的视角来看, 团队生产理论与董事至上论都属于过程理论, 而过程理论被看作是许可理论、契约主义相并列的理论流派。在这三大理论中, 契约主义与公司社会责任内涵之间的冲突性较为明显。许可理论可以为强制性的公司社会责任提供支撑, 同时团队生产理论也可以为公司社会责任提供理论支撑。然而, 团队生产理论过多关注团队内部以及生产过程。因此, 要为公司社会责任寻找更为坚实的理论基础, 需要把许可理论与团队生产理论结合起来, 并填充公司自身与国家之间的中间社群地带——行业和社区, 以形成更为完整且多元互动的公司社群主义。

【关键词】团队生产理论 公司社会责任 契约联结理论

【中图分类号】DF02 【文献标识码】A

关于公司社会责任的讨论更多停留在实践和操作层面,^①一个重要的理论问题是: 公司社会责任在公司法上的理论基础是什么? 这一理论问题的回答至关重要。本文关注到近年来国外公司法研究中的一个重要进展——团队生产理论, 并考察这一理论作为公司社会责任理论基础的可能性。

一、法律经济学与公司法

法律经济学运动开始于二十世纪六十年代, 而芝加哥大学的经济系和法学院在其中发挥了重要作用。^②科斯的文章“社会成本的问题”被认为是这一运动的起点。^[1]这篇文章力图证明, 只要产权清晰且没有交易成本, 私人合同可以有效地解决外部性问题。推动法律经济学最重要的学者是芝加哥大学教授理查德·波斯纳(Richard Posner)。波斯纳最初的贡献是, 尝试将经济学的一系列概念应用到法律的研究中去, 并证明古典经济学确实提供了一套理解法律秩序和法律生活的崭新视角和分析工具。^[2]在《法律的经

济分析》(1973)中, 波斯纳把经济学应用到公法和私法的研究中去。^[3]在此之外, 波斯纳发表了一系列法律经济学的经典论文。^[4]波斯纳与一位在芝加哥法学院工作的经济学家威廉·兰德斯(William M. Landes)发表了一系列成果。^[5]在此之外, 波斯纳与其他同事合作发表了一系列论文。^[6]另外, 波斯纳的同事将法律经济学分析应用于侵权研究、^[7]合同法、^[8]民事程序、^[9]专利法、^[10]隐私。^[11]索菲·哈奈(Sophie Harnay)和艾伦·马尔恰诺(Alain Marciano)对波斯纳的贡献作了分析, 并把这种贡献总结为从“法律与经济学”到“对法律的经济分析”。^[12]

将经济学分析引入公司法研究的重要学者是丹尼尔·费希尔(Daniel Fischel)。费希尔在1978年《德克萨斯法律评论》中关于敌意收购的文章是这一领域的开创性成果。^[13]^{P1}费希尔反对联邦和州法律对敌意收购的干涉, 并认为, 鉴于有效资本市场的理论, 股票价格可以正确地反应一个公司的目前表现和未来预期的所有信息。管理不善的公司的股票价格会

^{*} 基金项目: 本文系国家社科基金重点项目“全面推进依法治国与国家治理现代化研究”(14AZD133)、上海市社科规划重大项目“企业社会责任立法研究”(2015DFX001)、博士后基金一等资助项目“构建企业社会责任的硬法与软法治理机制研究”(2016M600307)、华东政法大学政治学研究院“华与罗世界文明与比较政治研究项目”的阶段性研究成果。

作者简介: 张宪丽(1982—), 女, 山西长治人, 法学博士, 上海交通大学凯原法学院博士后研究人员, “中国企业社会责任100强指数”和“中国上市企业社会责任指数”项目负责人, 研究方向为公司法、西方法律思想史; 高奇琦(1981—), 男, 山西长治人, 法学博士, 华东政法大学政治学研究院教授, 研究方向为法政治学、法理学。

下跌,这样就可以使得经理们面临压力。同时,这也为外部者提供了一个机会,使其可以在比较低的价格收购股票,从而在达到一定的比例之后控制公司,并替换管理层。这一过程不仅会导致公司资产的有效使用,还会促使经理层尽其最大可能去实现公司利益的最大化,以及股票价格的最大化,并拒绝敌意收购者的收购要约。^{[13]P4-5}费希尔认为,《威廉姆斯法案》以及其他州的法律,试图管制敌意收购,这会导致市场价格的扭曲。^{[13]P2}费希尔的观点强调,在敌意收购的过程中,股东的利益是最重要的指标。费希尔并没有考虑到雇员、债权人、地方社区以及其他非股东群体的利益。费希尔的努力使得代理成本成为公司法中非常重要的一个概念。

弗兰克·伊斯特布鲁克(Frank Easterbrook)是费希尔的重要合作者。在与费希尔合作之前,伊斯特布鲁克就发表了一系列关于反垄断、隐私、公民程序的文章。^[14]伊斯特布鲁克和费希尔合作的第一篇文章是1981年《哈佛法学评论》上的“在应对收购要约时目标管理的正确作用”一文。^[15]在这篇文章中,他们讨论了管理层在面对收购要约时的消极性。之后,他们合作发表了一系列论文,并最终在1991年合作出版了《公司法与经济结构》。^③这一著作被认为是与美国学者阿道夫·伯利(Adolf A. Berle)和加迪纳·米恩斯(Gardiner Means)的《现代公司与私有产权》相并列的公司法在20世纪最重要的两本著作。在这本书中,两位作者重点阐释了契约联结理论。契约联结理论把公司看成是与公司相关的利益相关方的契约之网。这些利益相关方包括管理者、雇员、股东、债权人、供应商以及其他群体。在契约联结理论中,自愿性是核心原则,因此这一理论强烈地反对外部干预。契约联结理论把公司看成是由各种契约组成的网络,而在这一网络存在中,公司的实体地位在一定程度上得到了瓦解。契约联结理论是法律经济学在公司法理论中的应用。法律经济学的方法论内核是用契约来研究经济组织。法律经济学认为,经济组织的要义是契约。简言之,法律经济学将复杂的公司现象化约为契约间的关系。

二、团队生产理论的法经济学应用

团队生产理论最初是加利福尼亚大学洛杉矶分校的经济学家阿门·阿尔奇安(Armen Alchian)和哈罗德·德姆塞兹(Harold Demsetz)提出的。该理论认

为,公司之所以会生产,是因为许多工作经常是以团队方式开展。^{[16]P777}阿尔奇安和德姆塞兹指出,“哪怕在最低程度上,企业也与通过契约关系建立起来的一般市场无异,它并没有更多的权威、权力和惩戒手段。”^{[16]P777}按照他们的观点,一个雇主对雇员的控制力并不比消费者对商家的约束力高多少。既然公司生产是一个团队,印度经济学家拉古拉姆·拉詹(Raghuram G. Rajan)和芝加哥大学商学院教授路易吉·曾加莱斯(Luigi Zingales)建议用第三方的权力对公司资产进行控制、对员工的工作表现进行评估,并对最终租金进行分配。^[17]

玛格丽特·布莱尔(Margaret M. Blair)和康奈尔大学法学院的林恩·斯托特(Lynn A. Stout)在1999年的“公司法的团队生产理论”一文中,首次将经济学的团队生产理论引入公司法的研究之中。布莱尔和斯托特将公众公司看成是由股东、管理者、雇员、债权人和地方共同体等广泛的团队成员组成的输入联结。这些贡献者之所以要绑定在一起,是因为他们相信,通过他们的劳动或者资本的团队合作(而不是他们个体的行为),他们可以得到一个更好的回报。然而,租金的分配却产生了一个实际的问题,即团队产生的结果是不可分割的,这意味着很难去精准地确定每一位团队成员对团队的具体贡献,因此,租金分配的机制就变得非常的必要。

布莱尔和斯托特认为,通过事先协定在团队成员中进行租金分配是有问题的,因为这种机制会鼓励搭便车的逃避行为。任何一个个体参与者都知道他的回报是固定的,无论其如何努力,他们都会得到固定的回报,那这些参与者就很有可能搭便车。假如租金按照之前设定的某一比例进行分配,而那些做出较少努力的个体仍然会全额地得到之前设定的租金。这样,这种缺乏效率的分配方式将会在团队成员之间传播。如果足够多的人用逃避的方式来回应这种事先设定的租金分配方案,那么整个团队的产出就会降低。

布莱尔和斯托特指出,事后进行分配的协议,可能会更加接近公平分配的结果,然而这种解决方案最可能导致团队成员之间费时耗力的争吵。每一位团队成员都试图得到他们最大可能的份额,而这种争夺租金的行为也是高消耗性的,并可能影响到团队团结。另一个问题是,谁有权力来决定每一位团队成员

可能获得的份额?将权力分配给股东可能会消除这种为了租金的分配而产生的争吵。然而这种解决方案会产生新的问题。假如一位团队成员说,股东已经成为一个阶级,他们享有分配最终结果的权威,那么这种可就会导致一种可能性:别的团队成员就可能用退出团队的方式来反对这种过度的自我交易。当然,这种退出的威胁可能是不可信的。假如团队成员(比如雇员)在公司专用的人力资本上的投资是通过特殊的知识和技能获得的,那么这种投资就没办法完全地转移到另一个工作上去。在这种情况下,雇员的背叛就意味着这种投资的资产的没收。总之,租金分配者的自我交易的机会主义会使得人力资本的投资有挫败感,最终会导致低的生产率。为了应对这一挑战,作者提出,将租金分配的权力给予独立的董事会,可以阻止自我交易的行为。^{[18]P271-276}团队成员会将他们的请求递交给独立的监督方,这样可以避免逃避行为,同时也会避免为了租金分配而带来的争吵。如果按照这样比较成功地实施这一方案的话,每一位成员都会在金钱或者人力资本上进行投资,而不用担心他们的投资会被其他团队成员进行机会主义的剥夺。^{[18]P277-278}从这个意义上,公司的独立董事会成为调节性掌权者。布莱尔和斯托特认为,董事会是独立的调节性掌权者,“其功能是平衡团队成员的竞争性利益,使得每一方都足够满意,以维系生产联盟的正常运行”。^{[18]P280-281}然而,产生一个独立的董事会仍然是一个次优的方案,因为独立的董事会成员并没有直接的股份在公司中,那这就意味着董事会缺乏动机去严格地监管和评估每一位公司成员的贡献。^{[18]P283-284}

布莱尔和斯托特的重要理论贡献是其提出,公众公司并不仅仅属于股东,而且还属于其他的团队成员。对这个团队进行投资的群体包括债权人、工人、管理者和社区。这些团队成员像股东一样,都对这个公司进行了一种投资,同时这些投资还面临着被股东剥削的机会主义危险。总之,这一理论剥夺了股东作为团队最终产品的独享专有权的地位。这种把董事会作为协调性掌权人的模式使得公司可以做出较为有效的承诺,从而抑制团队的机会主义行为,也降低了债权人、雇员和社区等其他团队成员获得团队专属投资的成本。尽管其他学者也讨论过董事会应该在不同的利益之间协调,但是布莱尔和斯科特对董事会

作为协调性掌权人的论述,更多采用经济效率的解释去解释这一问题,而不是依赖于公平正义的表述,这是他们的优势所在。因此,华盛顿与李大学教授戴维·米伦(David Millon)总结道:布莱尔和斯托特的贡献在于,采用一种复杂的经济学理论来反对股东至上主义。^[19]简言之,团队生产理论的重大意义在于,其挑战股东至上在公司法中不可撼动的主流位置。

在目前公司法的理论与实践,股东至上仍然是核心原则。威斯康辛大学法学教授肯尼斯·戴维斯(Kenneth B. Davis)认为“股东价值的最大化是经理决策的北极星(polestar)”。^[20]杨百翰大学的戈登·史密斯(Gordon Smith)直白地指出,“股东至上在整个的公司法结构中都有充分的体现”。^[21]西北大学教授伯纳德·布莱克(Bernard Black)和哈佛大学法学教授赖尼尔·克拉克曼(Reinier Kraakman)也坦率地写道“在我们看来,对投资者而言,最大化公司的价值这一效率性的目标,仍然是公司法最重要的原则。”^[22]这一点连董事至上论者贝恩布里奇也坦承:“至少是在特拉华州,股东财富最大化的原则仍然是公司法最重要的表述。”^[23]

从这个意义上讲,团队生产理论不仅仅是描述性理论,而更是规范性理论。团队生产理论所反对两种倾向:第一个是股东财富的最大化及股东在整个过程中的控制权,另一个是管理层在整个过程中的控制权。管理层最初设立是为股东权利服务的,而后来又赋予了社会责任的角色即部分服务于社会公益。但是在实际过程中,管理层的自主性及其权力扩张使其追逐自己的利益。团队生产理论则提出了第三条道路,即强调董事会的权力。简言之,团队生产理论最大的意义在于,其对公司法的经典假设是一个重要的挑战。公司法的经典假设认为,只有股东自身才享有资金分配的唯一权威,而董事会是股东的代理人。换言之,团队生产理论把各个行为方放在相对平等的基础上讨论。

三、来自股东至上论和董事至上论的双重批评

团队生产理论强调利益相关方的作用,这引致了股东至上和董事至上的双重批评。首先,股东至上论者如哈佛大学法学院教授卢西恩·别布丘克(Lucian Bebchuk)对这一理论提出了批评。别布丘克认为,股东投票是监督管理者的内部治理机制。公司法要求股东投票以选任董事,从而赋予股东对董事会和管

理层的最终控制权。另外,在公司合并、出售重大资产和修订章程等重大变更时,必须进行股东投票。别布丘克指出,美国公司法的一条确定的原则是,公司所有的重要决定都应当由董事会提出议案,而股东并不能提出这方面的任何议案。股东可以尝试的唯一方法是,用一个新的董事团队来将现任董事团队取而代之,并且新的团队愿意做出此类变更。在美国公司法中,管理公司的权力被授予公司的董事会。在别布丘克看来,董事会享有如下三种权力:游戏规则决策权、游戏终结决策权、缩减决策权等。^{[24]P862}别布丘克认为,股东选任董事以及重大事项上的投票权还不足以使得股东有效地监督管理者,并建议增加股东对董事会的权力。^{[24]P913}别布丘克认为,“增强股东的干预权力,有助于解决长期以来困扰公众股东的代理问题,从而改善公司治理并增进股东价值”。^{[24]P913}别布丘克指出,否决权是一种“消极”的权力,其可以避免股东处境的恶化,但是却无法促使股东积极作出行为。因此,别布丘克建议创设如下的制度安排,即股东有权发起变更游戏规则的议案,并对其进行表决。特别是,股东有权发起修订公司章程及变更公司注册地的议案,并对其进行表决。^{[24]P861}

多伦多大学教授安东尼·尼布利特(Anthony Niblett)也可以被归入股东至上主义者的范围。尼布利特认为,团队生产理论导致工人可能在专用性投资上投资过度。不能简单地以事后补偿的方式来鼓励工人的专用性投资。事后补偿很可能会使得工人在专用性投资上投资过多,并产生过度依赖的问题,而这对合同法会形成负面的影响。尼布利特建议,需要对合同法的经典进行重新阅读。^[25]尼布利特的观点显然受到契约主义者的影响。

加利福尼亚大学法学教授、董事至上论者斯蒂芬·贝恩布里奇(Stephen Bainbridge)则从权威的角度来对团队生产理论展开来批评。权威与共识是经济学家肯尼斯·阿罗(Kenneth Arrow)在分析组织决策时指出的两种基本形式。^{[26]P63-79}共识模式要求组织中每个成员都拥有同样的信息和一致的利益,即众人不希望花费太多成本就能达到共识。相比而言,当群体成员之间存在信息和利益上的不一致时,以权威为基础的决策模式就会出现。公众公司并不是人人参与决策的“民主体”,而是一个讲求效率并以等级制为特征的组织。贝恩布里奇对权威的强调让人很容易

想起科斯所提出的问题:为什么会存在公司?科斯认为,公司的关键特征是命令,即通过命令来实现组织内部的生产协调。^{[27]P386}将交易内部化的优点是,避免了供应商利用优势位置获得交易专属资产。同时,其缺点在于丧失了通过市场竞争的约束力量来激励最有效率的生产行为。因此贝恩布里奇指出,科斯的理论用以证明企业之所以出现,是因为用“权威”为特征的企业生产方式来取代市场的价格机制会产生更高的效率。在市场上,资源通过价格体系来分配,而在企业中,资源分配则是通过权威性的指挥进行的。^{[28]P38}正如科斯所指出的,“如果一个工人从Y部门转去X部门,他这么调动并非因为相关价格的变动,而是因为他被命令如此去做。”^{[27]P387}简言之,在贝恩布里奇看来,公司并不是一个扁平的、相关方完全平等的组织,而是一个权威运作其中的等级性组织。

企业的出现实际上反映了一个垂直整合的问题。将经济活动纳入企业内部可以防范对方的投机性行为。贝恩布里奇认为,“当我们通过授权一个团队成员来决定企业对各种输入活动的使用从而减少以上成本时,企业就出现了。这个团队成员有权持续且单方面地修订企业与其成员之间的契约条款。通过创造一个居于中心位置的决策者(一个联结点)并赋予其权威,企业得以用事后治理的模式取代事前谈判缔约的方法。”^{[28]P40}贝恩布里奇认为,共识决策模式不可避免地将遇到“共同行动难题”,比如“搭便车”和“冒名顶替”,更勿言召集几千人的小股东进行投票本身就很困难。总之,这些利益相关者在决策时往往会表现出“理性的冷漠”。^{[28]P42}贝恩布里奇认为,公司最有效率的决策机制是分支型等级制度。这一制度让一个管理者仅监督一小群下级职员,缩小了其业务范围和信息处理量。这一制度将人们分为若干个小群体,每个群体的成员将信息报告给同一个监督者,而这些监督者又构成另一个小群体,将信息传送给上一级的监督者。以此类推,直达位于等级制度顶端的董事会(负责监督CEO和其他高管)。^{[28]P42}简言之,贝恩布里奇不同意团队生产理论的观点,认为在大型的公众公司,公司的决策和执行都依赖权威而不是价格机制来实现。

需要说明的是,董事至上论与团队生产理论的理论特征相对比较接近。贝恩布里奇和斯托特都强烈

反对别布丘克的观点,认为就维护组织的效率以及集中决策而言,公司法仍应赋予董事会广泛的权力。换言之,两者都主张董事会的自主性,即董事会“并不受制于任何人(包括公司股东)的直接控制和监督”。^{[18]P247}但同时,两者的不同在于,董事至上论更加强调董事的主体性,即认为以董事为核心来雇佣各种生产要素。而团队生产理论则认为,董事虽然是掌权者,但是“其却被团队成员(包括公司雇员)所雇佣并为他们服务”,并“对成员偷懒或寻租行为进行监督”。^{[18]P280}布莱尔和斯托特明确指出“通过保留董事们的独立性,并给予其信托义务(这一义务是将公司作为一个整体去运作,而不是对任何特定的团队成员),公司法强化并支持了一种本质性的经济功能,这一功能一般而言被等级制所驱动,但实际上更多是被公司董事会来驱动”。^{[18]P289}简言之,前者把董事看成是组织者,后者把董事看成是协调性掌权者。

四、团队生产理论在公司法中的位置

关于公司法理论的分类,有不同的观点。譬如,德保罗大学法学院教授安德鲁·格尔德(Andrew S. Gold)认为,在公司法的文献中,主导性的理论为董事至上理论、股东至上理论和团队生产理论。^[29]另如,堪萨斯大学法学教授维杰尼亚·哈伯·胡(Virginia Harper Ho)指出,关于公司人格的讨论主要基于三个视角:许可理论、聚合理论和真正的实体理论。^[30]阿克伦大学法学教授史蒂芬·派德菲尔德(Stefan J. Padfield)认为,公司法主要分为三大理论:许可理论、契约主义与过程理论。另外,从公司是否实体的角度,派德菲尔德认为,也可以分为人造实体理论、聚合理论与真正实体理论。在派德菲尔德看来,这两个分类是一致的。许可理论与人造实体理论、契约主义与聚合理论、过程理论与真正实体理论的内涵是相同的,只是所表述的角度不同。^[31]

许可理论主要关注有限责任的给予、所有权的可转让性、以及由国家赋予公司的长期法律地位等问题。因为公司的这些许可都是国家给予的,所以,许可理论假设国家可以管理公司,而公司则应该让整个社会受益。许可理论在18世纪到19世纪是最流行的理论。公司法最初的理论主要是在许可理论的基础上展开。

契约主义是在批判许可理论的基础上发展起来的。契约主义首先否定公司的实体地位,然后把公司看成是由契约组成的契约束。在契约主义理论中,公司的独立地位被剥夺了,契约联结理论是契约主义的新发展。契约联结理论看起来是在强调不同主体与公司的平等契约,但是在实际操作中,经理层对股东的契约变得至关重要。因此,契约主义者多数都是股东至上论者。在该理论中,法律经济学的发展对契约主义形成重要支撑。法律经济学用交易成本、不完全契约等一系列概念来重构公司法,并形成了公司法的契约主义理论。契约主义理论的发展导致一系列成果重新强调股东至上原则。伊斯特布鲁克、费希尔和乔治·梅森大学法学教授亨利·巴特勒(Henry Butler)等是契约主义公司法学的代表人物。伊斯特布鲁克和费希尔认为,公司由一套复杂的明示和默示的契约组成。伊斯特布鲁克和费希尔认为,公司的诸多自愿参与者之间的关系是契约性的。^[32]巴特勒指出,公司契约理论反对国家对公司的强干预,这与许可理论形成了鲜明的对比。公司许可理论认为国家以许可的方式创造了公司,因此国家对公司的干预是应然之义。然而公司契约主义认为公司建立在不同行为者的契约之上,而国家的功能就只能限定为对契约履行的保障。^[33]

过程理论是在批判契约主义的过程中发展出来的。派德菲尔德认为,过程理论分为两支:董事至上和团队生产理论。契约主义强调股东至上以及股东对公司的绝对控制权,而董事至上和团队生产理论则对契约主义的观点展开了批评。这两个理论都强调董事会对公司的最终决定权。董事至上理论强调董事会作为公司契约联结的中心,^[34]同时这一理论也更多地强调股东利益的最大化。而团队生产理论则更多突出董事作为协调性掌权者在不同利益之间的协调。譬如,斯托克认为,董事们要充分考虑其他利益相关方的利益,这样可以鼓励这些相关方在公司的专用投资。^[35]

需要说明的是,理论在不断地循环式发展。近年来,一些学者如派德菲尔德等又重新讨论许可理论的意义和重要性,主张在这一理论的指导下给予政府管制以更多的合理性。^[36]

团队生产理论在公司法理论中的位置示意图

理论流派		公司的实体地位	理论特征	出现时间及代表人物
许可理论		人造实体论,即公司是人工造的法律拟合物	因为公司是国家许可的产物,所以国家可以对公司事务进行干预	在 18 和 19 世纪的公司法中是主导理论。近期又出现复兴趋势,代表人物是派德菲尔德
契约主义		聚合理论,即公司是法律关系的聚合体	公司是与不同主体订立的契约构成的契约束。在这些契约中,股东与公司的契约最为重要	在 20 世纪中后期逐渐成为主导性理论。代表性人物包括伊斯特布鲁克、费希尔和巴特勒
过程理论	董事至上论	真正实体论,即公司是本身就真实存在的实体,并不是人造的。	董事会是公司事务的最终决定者,同时董事会的目的主要是为股东利益最大化服务	20 世纪末期在批判契约联结理论的基础上出现,代表人物是贝恩布里奇
	团队生产理论		董事会是公司的协调性掌权者。董事会要在股东利益与非股东利益之间平衡	20 世纪末期在批判契约联结理论的基础上出现,代表人物是布莱尔和斯托克

五、团队生产理论能否成为公司社会责任的理论基础

公司社会责任是公司法研究的重要问题。公司社会责任的核心问题是,如何看待股东利益和非股东利益的关系。已有的公司社会责任研究更多地出现在管理学领域,其主要将公司社会责任作为公司发展战略或营销战略的一部分。^④法学领域对公司社会责任的研究也主要集中在公司的合规研究等实务领域。^[37]然而,公司社会责任的研究需要进一步理论化。本文的问题是,许可理论、契约主义与过程理论这三大理论,哪个能成为公司社会责任的理论基础。这里首先采用排除法。契约主义首先可以被排除掉,因为契约主义的核心理念主要强调股东利益至上,所以契约主义与公司社会责任是相互逆向的一组概念。过程理论中的董事至上论强调董事的作用,但同时也认为董事的主要功能是为股东利益服务,所以,这一理论也可以被排除掉。贝恩布里奇仅仅是强调董事会在公司决策中起到决定性作用,同时强调这一作用是为了更好地服务于股东利益最大化,因此,董事至上主义(至少是贝恩布里奇的版本)很难作为公司社会责任的理论支撑。

那许可理论可以作为公司社会责任的理论基础吗?派德菲尔德认为,许可理论支持强制性的公司社会责任建议。董事至上论和股东至上论,在谁控制公司的决策权上有所区别,然而他们都以股东的财富最大化为公司治理的基本原则。团队生产理论试图去推动公司社会责任,但是这一理论并没有提出强制性的公司社会责任建议。在公司人格理论中,聚合理论和真正的实体理论,都从自然人的模型出发来理解公司,因此,聚合理论中的股东和真正的实体理论中的董事,都试图抵抗政府的管制。只有许可理论把公司看成是国家的创造物,因为公司被国家创造出来并服务于公共的目的,因此,强制性的

公司社会责任原则才得以体现和实施。派德菲尔德指出“那些强制性公司社会责任的倡导者应该使用许可理论,将其作为公司的理论基础,这样才能够提供有说服力的证据,以使得我们的理论避免朝向股东财富最大化的方向发展。”^[38]许可理论作为公司社会责任的理论基础的优势在于,其可以为国家的干预提供支撑。但是其也会招致批评,即那些持公司自治观点的学者会强烈反对许可理论。

团队生产理论可以为公司社会责任提供理论支撑吗?团队生产理论产生的背景与上世纪 80 年代末 90 年代初在西方世界大量出现的敌意收购事件有密切关联,这与公司社会责任重新成为热点问题的背景是一样的。敌意收购引起了人们对工人工作损失的担心,也就出现了一系列成果来讨论雇员作为公司相关方的利益补偿问题。许多学者认为,雇员应该在公司法中得到特殊的保护。从这个角度来讲,布莱尔和斯托特关于雇员对公司的专用性投资的论述是有价值的。团队生产理论的许多论述与那些强调公司社会责任的研究者是一致的。史丹森大学教授玛琳·奥康娜(Marleen A. O'Connor)也用经济分析来论证雇员和股东一样都需要对经理层有信托义务。^[39]^{p899}奥康娜建议了一个公司法的中立的仲裁者模式,这样可以使得董事会在工人和股东的冲突性利益之间进行平衡。^[39]^{p946-955}乔治华盛顿大学教授劳伦斯·米切尔(Lawrence E. Mitchell)建议,一个独立的董事会可以免于受到股东意见和短期盈利目标的限制,这样董事会就能协调股东和非股东之间的冲突利益。^[40]这些公司社会责任的理论成果都与团队生产理论非常相近。

团队生产理论对雇员利益的强调与其对契约主义的批评可以联系起来。团队生产理论是对契约主义的一个修正,契约主义强调股东至上,而团队生产理论考虑多元相关方的利益。譬如,斯托特认为股东价值是一个迷思,其在公司法中的不可撼动的地

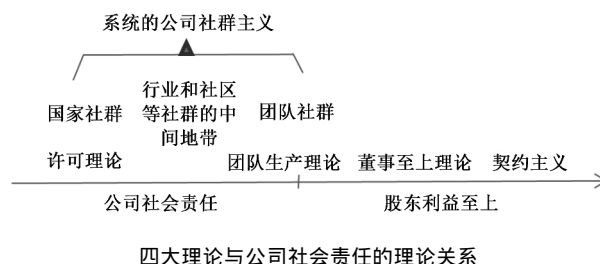
位是有问题的。^{[41]P7-11} 斯托特与布莱尔认为,管理者的责任就是在公司不同利益相关方的冲突利益之间寻求平衡。^{[18]P247-252} 这里要看到团队生产理论的进步之处。团队生产理论把公司看成是各个利益相关方的团队生产的平台。换言之,这一理论消解了股东至上的地位,并把公司的其他利益相关方放在一个相对平等的位置上,这是其进步的地方。从这个意义上讲,团队生产理论可以为公司社会责任提供一定的理论支撑。

然而,团队生产理论对公司社会责任的理论支撑也有其不足。

首先,团队生产理论更多强调生产环节,而相对忽视消费者等非生产环节的重要性。因此,在团队生产理论中,工人在非股东群体中具有优势地位,而消费者的作用就比较低。

其次,团队生产理论的分析范式仍然建立在法律经济学的基础上,这使得其具有很强的适用性和解释力。团队生产理论从本质上仍然是一个经济理论,这一理论仍然会强调效率和执行,而在这一过程中管理层无疑具有重要的位置。那管理层是否有动机去推动社会责任,这是一个非常难回答的问题。经济学范式更加强调效率,这也是团队生产更多受到人们批评的地方。因此,需要用法律社会学的内涵来对其进行调整。法律社会学主张把信任和认同等概念引入公司法的研究,这可以在一定程度上调和法律经济学对效率的过度强调。雷曼·约翰逊(Lyman Johnson)的研究将社会学家贝拉的成果引入公司法的讨论,就是一个经典的尝试。^[42] 另外,团队生产理论还可以与许可理论形成融通。团队生产理论关注的是,以团队为边界的小社群,而许可理论关注的更多是为国家为边界的大社群。实际上,在团队和国家这两个不同层级的社群之间,还存在中间层次的社群,如社区或行业等。因此,要为公司社会责任提供更为坚实的理论基础,就需要对不同层次的社群进行研究,并把社群主义的理论和内涵引入其中。需要说明的是,从社群主义出发讨论公司法已经成为公司法研究的重要进展,例如戴维·米伦(David Millon)在1993年发表的“公司法的新方向:社群主义、契约主义与公司法的危机”一文。在这篇文章中,米伦描述了契约主义在公司法中的主流地位,并在此基础上提出公司法的社群主义转向。^[43] 桑福德大学的迈克尔·德波(Michael DeBow)和南

卫理公会大学的德怀特·李(Dwight Lee)在1993年发表的“股东、非股东与公司法:社群主义与资源分配”一文中,沿用了“社群主义”这一标签。^[44] 然而,社群主义公司法的具体操作性进展还未完全展开。



六、结论

契约联结理论与团队生产理论都是公司法学者汲取法律经济学的精华而提出的,然而,这两大理论在内容构成却出现了不同的面向。契约联结理论在契约主义的基础上重构了股东至上主义,而团队生产理论则更多整合了利益相关者的内涵。从这个意义上讲,团队生产理论可以作为公司社会责任的重要理论来源。但同时,团队生产理论的不足却体现在其更多关注雇员这个利益相关方,并且把重心停留在生产这个环节,这些特征使得团队生产理论过多地表现出狭义社群主义的特征。许可理论是公司法最初的理论形态,其本身具有国家社群主义的特征。从推动公司社会责任理论发展的角度来看,需要把团队生产理论与许可理论结合起来讨论,并开发和整合这两大理论中间的社群地带。通过整合与公司相关的不同层次的社群,可以形成由公司自身(团队)、行业、社区以及国家的多层次社群理论架构。从这个意义上讲,团队生产理论对公司社会责任的理论研究是有重要贡献的。这一理论从法律经济学的视角出发,论证了雇员对公司专属性投资的意义和价值,从主流理论更容易接受的角度论述了雇员作为利益相关者的重要性,这是团队生产理论最具价值的地方。同时,团队生产理论的狭义社群主义特征使得其在为整个公司社会责任提供理论支撑时会面临困难。因此,需要从狭义社群主义所关心的团队(即公司自身)出发,考察与公司经营活动密切相关地带的不同社群,如行业、社群和国家,在其基础上构建更为完整且多元互动的公司社群主义,这样才能为公司社会责任提供更为坚实的理论基础。

注释:

① 关于 Corporate Social Responsibility 的翻译,一些学者翻为“企业社会责任”,也有学者翻译为“公司社会责任”。因为本文在公司法的情景下讨论这一概念,所以笔者将其翻译为“公司社会责任”。主要参见:朱慈蕴《公司的社会责任:游走于法律责任与道德准则之间》,《中外法学》2008年第1期;史际春、肖竹等《论公司社会责任:法律义务、道德责任及其他》,《首都师范大学学报(社会科学版)》2008年第2期;楼建波、甘培忠《企业社会责任专论》,北京大学出版社2009年版。

② Herbert Hovenkamp. Law and Economics in the United States: A Brief Historical Survey. Cambridge Journal of Economics, 1995, 19; Richard A. Posner. The Economic Approach to Law. Texas Law Review, 1975, 53. 在法律经济学出现之前,芝加哥大学法学院就长期关注经济学,并且有研究经济学的传统,1933年,芝加哥大学教授亨利·西蒙斯(Henry Simons)等人就开始了经济学课程。许多世界知名的经济学家如加里·贝克(Gary Becker)、罗纳德·科斯(Ronald Coase)、米尔顿·弗里德曼(Milton Friedman)、乔治·斯蒂格勒(George Stigler)等都在法学院任教。参见David Millon. Radical Shareholder Primacy. University of St. Thomas Law Journal, 2013, 10.

③ Frank H. Easterbrook & Daniel R. Fischel. The Economic Structure of Corporate Law. Harvard University Press, 1991. 另外参见书评 Lyman Johnson. Individual and Collective Sovereignty in the Corporate Enterprise. Columbia Law Review, 1992, 92.

④ 近年来公司社会责任的重要理论进展更多出现在管理学领域。例如,亚奇·卡罗尔(Archie B. Carroll)对公司社会责任内涵的研究,威廉·弗里德里克(William C. Frederick)对企业社会回应(Corporate Social Responsiveness)的研究,以及多纳·伍德(Donna J. Wood)对企业社会绩效(Corporate Social Performance)的研究等。这些成果主要参见:Archie B. Carroll. A Three-dimensional Conceptual Model of Corporate Performance. Academy of Management Review, 1979, 4; Archie B. Carroll. Corporate Social Responsibility Evolution of a Definitional Construct. Business and Society, 1999, 38; Archie B. Carroll. The Pyramid of Corporate Social Responsibility: toward the Moral Management of Organizational Stakeholders. Business Horizons, 1991, July - August; William C. Frederick. CSR1 to CSR2: The Maturing of Business and Society Thought. Business and Society, 1994, 33; Donna J. Wood. Toward Improving Corporate Social Performance. Business Horizons, 1991, July - August; Donna J. Wood. Corporate Social Performance Revisited. Academy of Management Review, 1991, 16.

参考文献:

- [1] Ronald Coase. The Problem of Social Cost [J]. Journal of Law & Economics, 1960, 3.
- [2] Richard A. Posner. The Law and Economics Movement [J]. American Economic Review, 1987, 77.
- [3] Richard A. Posner. Economic Analysis of Law [M]. Little Brown and Company, 1973.
- [4] Richard A. Posner. An Economic Approach to Legal Procedure and Judicial Administration [J]. The Journal of Legal Studies, 1973, 2.
- [5] William M. Landes & Richard A. Posner. The Private Enforcement of Law [J]. The Journal of Legal Studies, 1975, 4.
- [6] Isaac Ehrlich & Richard A. Posner. An Economic Analysis of Legal Rulemaking [J]. The Journal of Legal Studies, 1974, 3.
- [7] Richard A. Epstein. A Theory of Strict Liability [J]. The Journal of Legal Studies, 1973, 2.
- [8] Anthony T. Kronman. Mistake, Disclosure, Information and the Law of Contracts [J]. The Journal of Legal Studies, 1978, 7.
- [9] Kenneth W. Dam. Class Actions: Efficiency, Compensation, Deterrence, and Conflict of Interest [J]. Journal of Legal Studies, 1975, 4.
- [10] Edmund W. Kitch. The Nature and Function of the Patent System [J]. The Journal of Law & Economics, 1977, 20.
- [11] Frank H. Easterbrook. Privacy and the Optimal Extent of Disclosure under the Freedom of Information Act [J]. The Journal of Legal Studies, 1980, 9.
- [12] Sophie Harnay & Alain Marciano. Richard Posner, “Economics and the Law: From Law and Economics to an Economic Analysis of Law” [J]. The Journal of the History of Economic Thought, 2009, 31.
- [13] Daniel R. Fischel. Efficient Capital Market Theory, the Market for Corporate Control, and the Regulation of Cash Tender Offers [J]. Texas Law Review, 1978, 57.
- [14] Frank H. Easterbrook. Due Process in Selective Service Appeals [J]. University of Chicago Law Review, 1972, 39.
- [15] Frank H. Easterbrook & Daniel R. Fischel. The Proper Role of a Target's Management in Responding to a Tender Offer [J]. Harvard Law Review, 1981, 94.
- [16] Armen Alchian & Harold Demsetz. Production, Information Costs, and Economic Organization [J]. American Economic Review, 1976, 62.
- [17] Raghuram G. Rajan & Luigi Zingales. Power in the Theory of the Firm [J]. Quarterly Journal of Economics, 1998, 113.
- [18] Margaret M. Blair & Lynn A. Stout. A Team Production Theory of Corporate Law [J]. Virginia Law Review, 1999, 85.
- [19] David Millon. New Game Plan or Business as Usual? A Critique of The Team Production Model of Corporate Law [J]. Virginia Law Review, 2000, 86.
- [20] Kenneth B. Davis, Jr. Discretion of Corporate Management To Do Good at the Expense of Shareholder Gain - A Survey of, and Commentary on, the U. S. Corporate Law [J]. Canada - U. S. Law Journal, 1988, 13.
- [21] D. Gordon Smith. The Shareholder Primacy Norm [J]. The Journal of Corporation Law, 1998, 23.
- [22] Bernard Black & Reinier Kraakman. A Self-Enforcing Model of Corporate Law [J]. Harvard Law Review, 1996, 109.
- [23] Stephen M. Bainbridge. In Defense of the Shareholder Wealth Maximization Norm: A Reply to Professor Green [J]. Washington & Lee Law Review, 1993, 50.
- [24] Lucian Arye Bebchuk. The Case for Increasing Shareholder Power [J]. Harvard Law Review, 2005, 118.
- [25] Anthony Niblett. Hostile Takeovers and Overreliance [J]. Seattle University Law Review, 2015, 39.
- [26] Kenneth Arrow. The Limits of Organization [M]. W. W. Norton & Company, 1974.

- [27] Ronald Coase. The Nature of the Firm [J]. *Economica* ,1937 ,4.
- [28] Stephen Bainbridge. The New Corporate Governance in Theory and Practice [M]. Oxford University Press ,2008.
- [29] Andrew S. Gold. Theories of the Firm and Judicial Uncertainty [J]. *Seattle University Law Review* ,2012 ,35.
- [30] Virginia Harper Ho. Theories of Corporate Groups: Corporate Identity Reconceived [J]. *Seton Hall Law Review* ,2012 ,42.
- [31] Stefan J. Padfield. The Silent Role of Corporate Theory in the Supreme Court's Campaign Finance Cases [J]. *University of Pennsylvania Journal Constitutional Law* ,2013 ,15.
- [32] Frank H. Easterbrook & Daniel R. Fischel. The Corporate Contract [J]. *Columbia Law Review* ,1989 ,89.
- [33] Henry Butler. The Contractual Theory of the Corporation [J]. *George Mason University Law Review* ,1989 ,11.
- [34] Stephen M. Bainbridge. The Board of Directors as Nexus of Contracts [J]. *Iowa Law Review* ,2002 ,88.
- [35] Lynn A. Stout ,Bad and Not – So – Bad Arguments for Shareholder Primacy [J]. *Southern California Law Review* ,2002 ,75.
- [36] Stefan J. Padfield. Rehabilitating Concession Theory [J]. *Oklahoma Law Review* ,2014 ,66.
- [37] David Scheffer & Caroline Kaeb. The Five Levels of CSR Compliance: The Resiliency of Corporate Liability under the Alien Tort Statute and the Case for a Counterattack Strategy in Compliance Theory [J]. *Berkeley Journal of International Law* ,2011 ,29.
- [38] Stefan J. Padfield. Citizen United ,Concession Theory and Corporate Social Responsibility [J]. *UCLA Law Review* ,2014 ,66.
- [39] Marleen A. O'Connor. The Human Capital Era: Reconceptualizing Corporate Law to Facilitate Labor – Management Cooperation [J]. *Cornell Law Review* ,1993 ,78.
- [40] Lawrence E. Mitchell. A Critical Look at Corporate Governance [J]. *Vanderbilt Law Review* ,1992 ,45.
- [41] Lynn Stout. The Shareholder Value Myth [M]. Berrett – Koehler Publishers ,2012.
- [42] Lyman Johnson. Individual and Collective Sovereignty in the Corporate Enterprise [J]. *Columbia Law Review* ,1992 ,92.
- [43] David Millon. New Directions in Corporate Law: Communitarians ,Contractarians , and the Crisis in Corporate Law [J]. *Washington & Lee Law Review* ,1993 ,50.
- [44] Michael De Bow & Dwight Lee. Shareholders ,Non – shareholders and Corporate Law: Communitarianism and Resource Allocation [J]. *The Delaware Journal of Corporate Law* ,1993 ,18.

Team Production Theory: the Theoretical Basis of Corporate Social Responsibility

Zhang Xian-li¹ Gao Qi-qi²

(1. kai yuan Law school of Shanghai Jiao Tong University , Shanghai 200240;

2. Political Science Institute of East China University of Political Science and Law , Shanghai 201620)

【Abstract】Team production theory is the further application of law and economics in the field of company law. Different from the contract theory , team production theory emphasizes the investment of employee's specific assets. To a certain extent , this theory challenges the supremacy of shareholders and puts the employees in a more equal position with shareholders. After the theory is put forward , it is criticized by the shareholder primacy theory and director primacy theory. From the perspective of the theory of corporate law , the theory of team production and director primacy theory are all process theories , and the process theory is regarded as a theoretical school which is parallel to the theory of concession and contract. In these three theories , the conflict between the doctrine of contract and the connotation of corporate social responsibility is obvious. The theory of concession can provide support for the mandatory corporate social responsibility , and the team production theory can provide theoretical support for corporate social responsibility. However , the team production theory pays too much attention to the team and the production process. Therefore , looking for a more solid theoretical foundation of corporate social responsibility , it needs to combine concession theory and team production theory , and fill industry and the community , the intermediate zone between national community and company itself , in order to form a more complete and interactive company communitarianism.

【Key words】team production theory; corporate social responsibility; contract nexus theory

(责任编辑: 唐艳秋)