

硅谷高科技产业发展中的 法律中介服务

方卫华

(北京航空航天大学公共管理学院, 北京 100083)

摘要: 硅谷能否模仿? 硅谷从法律服务业的特征出发, 在介绍了硅谷律师承担的多种角色基础上, 讨论了硅谷发展的内在机制, 指出了硅谷律师业的特点是来源于其初始法律条件, 因此, 硅谷的法律服务业发展呈现出路径依赖的特点。这使得模仿硅谷的努力变得很困难。

关键词: 硅谷; 法律服务; 高科技产业

在研究硅谷发展经历时, 人们通常关心的一个问题是硅谷能不能模仿。研究硅谷的切入点很多, 如果从法律服务业在硅谷的发展和作用看, 通过对硅谷法律服务业的研究可以发现硅谷法律服务业发展呈现出一定程度的路径依赖特征。

硅谷法律服务业十分发达, 但硅谷的法律服务业与众不同。硅谷律师作为经纪人、顾问、“看门人”、“劝诱改变意见的人”和“媒人”角色^[1], 活跃在硅谷的高科技产业区中, 发挥了促进高科技发展的独特作用。为什么硅谷律师会承担如此多的角色呢? 这要从硅谷发展的关键因素谈起, 即人才、资本和技术和实践知识的流动在硅谷有不同的特点, 尤其人才流动十分频繁。而人才的快速流动, 首要前提是存在禁止“离职后不参与竞争的”法律条款这个初始条件。因此, 硅谷的法律服务业伴随硅谷的知识经济发展形成了一种发展上的路径依赖, 呈现为硅谷特色的法律中介服务。“国内外许多模仿硅谷的努力都失败了, 这是因为硅谷的成功, 靠得是特殊的制度结构, 而不是具体公司的特性”^[2]。所以, 从硅谷的法律服务特色看, 其它地区模仿硅谷的努力倍加困难。

1 硅谷的法律服务业: 快速增长与本地性

硅谷有多少律师、有多少律师事务所, 没有一个准确统计。大致说来, 硅谷每 5 个工程师, 相应地就有 1 个会计师或律师。硅谷法律服务业的规模也有一个成长过程。1975 年, 微型计算机时代到来之

前, 硅谷的法律社区既小又是局限在本地范围的。1975 年版 Martindale - Hubbell Law Directory 上只列有 35 家公司。其中 40% 只有一名律师。当时客户如希望得到大法律事务所的服务, 需要驱车 30 英里到旧金山去找。到了 1988 年, 帕拉阿图的法律社区已经翻倍, 有 69 家公司, 平均规模已经从 3.75 到 9.10 人^[3]。

律师事务所不但增长速度快, 而且硅谷的主要律师事务所具有本地成长的特征, 而非外地在硅谷的分支机构。我们可以做一个对比, 会计师也是一类重要的中介服务机构, 硅谷的会计师中介服务是以六大会计师事务所为主, 是美国六大会计师事务所在硅谷地区业务上的拓展。与会计师事务所相比较, 法律服务公司主要是在硅谷本地发展起来的。

硅谷律师的本地性也体现在硅谷社区对硅谷律师的认同上, 硅谷本地律师的非同寻常的高大形象是硅谷生活的经验事实。诸如报刊文章将维尔森称为“硅谷的秘密武器——超级律师: 企业家的最好朋友”, 以及常常将知识渊博的律师称为谷中“最有本事的人”或“将这个地方凝聚起来的人”, 都是对律师形象的生动说明。一般来说, 在美国对律师的态度总体上是厌恶的, 所以硅谷中律师形象发人深思。

2 硅谷律师的特点: 多角色的中介服务

一般来说, 律师被认为是从事替别人打官司或者防止雇主吃官司的工作。但硅谷中诉讼并不是普遍流行的现象, 律师常常承担的角色可以宽泛地称为顾问角色。在硅谷的日常生活中, 这种顾问角色展

示为几个不同方面,即很多当地律师不时作为经纪人、法律顾问、看门人、劝诱改变意见的人和媒人。经纪人和法律顾问一起形成了硅谷法律事务所对社区生活的贡献的核心^[4]。

首先是律师扮演经纪人角色。没有一个美国法学院讲授经纪人课程,在学术文献中或者在律师的通常概念中,经纪活动都不会有显著地位。然而,作为经纪人,硅谷律师从当地商业社区中招来关系,以便将客户与各种交易伙伴联系起来,所以经纪人角色是相当直接的,它在很多硅谷法律实践中占中心位置。法律事务所的经纪人角色影响了投资者,也影响创业者。律师事务所在区域的融资和产业共同体之间提供了重要联系,特别对新企业家来说就更是重要,因为他们缺乏与更成熟公司的高层管理者之间的联系。硅谷律师参与社区生活中,与硅谷的各行各业打成一片,商业午餐、工作后小饮、鸡尾酒会和其它社交场合,不仅仅是硅谷社会网络的聚集点,甚至是高科技律师生涯发迹的地方。

律师作为经纪人角色最明显体现在硅谷最杰出的创造——风险资本融资中。客户选择律师是因为律师知道风险资本社区中的很多人。因为风险资本家一年要看六七百个建议,可能只积极考虑其中120个,风险资本家最后挑选8~12个新投资项目,所以风险投资是一个很艰难的选择过程。风险资本家如何发现需要的项目,其中很多要靠律师。如果将新公司与风险资本的关系比喻是婚姻,那么,这个婚姻是由律师安排的婚姻。

显然,律师不仅在风险资本融资中发挥作用,律师的经纪活动也发生在硅谷社区生活的其它区域。律师将其客户引荐给各种供应商、合资者和其它交易伙伴的活动也是相当频繁的。甚至有些律师为使创新公司的高层管理队伍壮大,不惜精力到处挖人。因此,律师的经纪人活动不只局限在风险资本过程中,经纪人显然是代表了一个更一般组织之间的联系角色。也就是说,因为它们具有作为经纪人的能力,硅谷律师是当地商业社区中的广泛的稀缺资源流动的中介。

其次,是律师担当顾问角色。律师获得经纪人的角色可能是硅谷律师另外一个核心活动——顾问所促成的。本来律师作为法律顾问并不令人奇怪。与在很多文献中所描述的大型法律公司的形象区分开来的是,在硅谷律师实践中,成功的律师将自己看成提

供一般商务咨询,而非纯粹的法律指导。在很多场合,硅谷律师扮演的顾问角色更像常规的商业顾问工作。

为什么硅谷需要律师扮演商业顾问角色?因为小公司支付不起专业化法律公司和咨询机构的巨额费用,转而向自己的律师寻求有关麻烦的商业决策指导和看法。有些时候,企业家的问題只是一些“准”法律问题,如合同条款或股票购买权,以及如何组合自己的投资等问題。所以,在向新企业家提供这些实践知识时,律师成为信息中介,帮助将商业活动所需要的基本的构成信息扩散到较大的社区中。当商业规则传播后,社区生活变得更加结构化和更加制度化,硅谷社区也就获得了更多的认同:硅谷是一个高科技的社区。

第三,当律师将经纪人和法律顾问结合在一起时,就形成了另外三个“混合的角色”:看门人、“劝诱改变意见的人”和“媒人”^[5]。所谓看门人角色,即硅谷律师使用他们的经纪人能力去建构和捍卫道德边界,防范闯入者可能破坏正在出现的硅谷的社区认同。所谓劝诱人改变意见的角色,即硅谷律师用他们的咨询能力去解释和推崇特定类型的交易,不鼓励某些类型的交易。所谓媒人角色,即硅谷律师用他们经纪人和咨询能力去甄别和分类变化的环境,在保持与出现的文化类型一致基础上将交易伙伴相互匹配。

与经纪人的单纯促进寻找交易伙伴不同,律师事务所是有选择的接受和拒绝客户,所以律师的引荐系统不仅是资源流动的渠道,也加强和制度化了正在出现的社区规范。他们会利用对资源流动的影响,去有意识地排除那些可能会损坏硅谷凝聚力的实体,以增加社区稳定性。律师也致力于改变人们的观念,这种角色在风险资本交易中特别显著,他们向没有经验的企业家介绍当地投资者的活动,律师还向企业界宣传某种总的看法,如风险资本交易是一个自然的或者可希望的投资形式,它并非是邪恶的。除了有意识努力去强加规范给组织化的社区外,通过作为组织间交易媒人,律师事务所也培育了结构化,即在硅谷社区中形成了稳定的人际互动模式和社会交往关系等。硅谷文化强调在企业家和风险资本家之间合作关系的重要性,既然如此,找到合适的“配偶”就相当重要。在这种环境下,律师有助于促成好的“婚姻”。

总之,不管是作为核心角色的经纪人和法律顾问,还是混合角色,硅谷律师在各种资源流动中起到了很重要的中介作用。

3 区域经济发展的关键因素:知识与人才的流动性

律师为什么会承担这些角色?硅谷高科技经济的实质是知识经济,知识经济就特征来说,一方面是知识为全球共享而全球化,另一方面是知识经济的发生和发展往往是以某个区域为中心的,表现为集聚经济。高技术发展表现为区域现象,经济地理学揭示高科技的凝聚特点,即产业中的公司在地理上相互临近形成了产业区。

与传统集聚经济不同,知识是高科技产业的重要输入要素,因此人才、技术、资本和实践知识(Know-how)被认为是产业区发展的结构基础,如果缺少其中之一,区域经济发展将不会发生;如果已经发生,也会变慢或者停顿下来。精妙的基础结构的发展不仅要求所有要素必须存在,还要求在人才、技术、资本和实践知识之间存在内在联系。

通常研究硅谷发展都是从要素角度分析硅谷成功的原因,这些要素有大学、人才、技术、资本等。但实际上,也许更重要的是硅谷发展中各种要素之间的联系。正是金融、商业、法律制度相互联系的这一背景构成了硅谷的特点。人才市场、技术市场和资本市场交织在一起,稠密的关系网络不仅存在于工程师、教育者、风险投资家、律师、会计各行业内,也存在于这些行业之间。硅谷独特发展的原因是在区域中存在专业服务人员、技术专家和企业家们的密集网络,他们不仅能够获得创业资本,还能围绕激进的新思想动态地组织起来。

这些网络是技术信息和市场信息传播的重要渠道^[6],律师的多重角色是资源和信息交流渠道所要求的,这种作用尤其体现在风险资本运作的机制中。现在世界其它地区在模仿硅谷时,都十分强调风险资本的作用。风险资本特点是在公司发展的一定阶段介入,然后在适当时间退出也获取投资收益,它不仅提供了金融资源使技术行动者可以开发、检验和商业化,而且促进人才流动、鼓励新创企业,因为只要有新思想,即便过去创业失败、破产,风险资本仍然会资助新一轮创业。硅谷的研究表明,律师、会计师和投资银行等构成了硅谷风险资本的密集网

络。

律师等中介服务机构之所以能在硅谷中发挥重要作用,是因为硅谷之中的关键要素有高度的流动性。首先是知识的流动性很重要。知识可以分为可编码的知识与隐性知识^[7]。可编码的知识通常是以某种方式可感觉的,如书、专利申请和科学论文。隐性知识是不可教授的、不可表述的、在使用时看不见的,包括实践知识。实践知识是指与人才、技术和资本诸方面联系起来的提升商业和科学知识的能力,它也是那种发现和利用在商业和科学学科中的专门技术,以把技术设计转变成市场产品的能力;实践知识也可能是与新风险企业在高技术企业和技术商业化成功和失败密切相关的,在影响推动和技术行动商业化方面的最重要专门技术和经验。

可编码的知识可以通过新创企业、合资和技术转让等途径转化为经济产品。对隐性知识来说,人才在部门间、在大和小公司和跨越国家边界流动,是隐性知识传播的重要渠道,被称为非正式技术转让。当研究人员流动中带有编码的知识和隐性知识时,在科学技术领域中的研究人员发展的技能对社会极有益处,因为那些知识在新出现和快速变化的科技领域十分重要,流动和合作的障碍只会极大削弱科技领域的创新能力。

与知识流动密切相联系的是人才的流动性。人才是创新和增长的关键,区域经济发展需要有丰富的、高质量、愿意创新和商业开发的人才。在人才中,企业家会识别市场机会,并能组织公司利用这种市场机会,哪里有大量的企业家个体的聚集,哪里就有可能更多样和新颖的商业发展。而科技人才是掌握知识的重要人力资源,学术界和科技界的研究人员建立新企业或参与到公共部门派生出的企业的创建时,有助于创新、知识和技术传播、产业结构调整和工作岗位的创造中。公司层面的证据表明,科技工作人员在公司中的参与,不管公司规模和部门,对新产品和过程的引入都会有影响,科技人员不仅帮助公司获取和应用来自基础研究的知识,以及接近复杂的技术问题,而且还全面提升公司的学习能力。专业服务人员,如律师、会计师和风险资本家,它们作为中介角色为硅谷的物资资源流动和信息流动都发挥重要作用。

知识的流动性与人才流动性是相互支持的。硅谷中知识传播主要来源之一是科技人才和企业家的

快速流动性。有三个与人才有关的因素加速了知识的流动,即高速的工作流动性、信使传递信息并将不同市场上的供应和需求联系起来、项目设计作为工作的事实单位^[8]。可以分别解释这三个因素的作用:首先,在某些环境下,基本技能和知识是一般性的,属于产业整体而非单个公司。在这种环境下,通过思想和知识的快速传播,频繁的工作流动能增加技术变迁和产品创新的速度。海德(Hyde)曾用高速劳动力市场来描述硅谷区域劳动力市场,在这里熟练的工作人员在公司中转换非常快速,将有价值的技能带到公司和新成立的公司中,它们在某些情况下作为企业家,而在某些情况下作为基础开发人员。这样流动性形成的创新思想的快速传播和交叉授粉,在一个快速变化的环境中为硅谷作为一个整体产业提供了优势,因为某些思想的扩散是他们成功的基础。

其次,在硅谷区域中,在有共同利益和价值的行为者之间存在弱关系的社会网络,硅谷的律师等专业服务人员是这种弱社会网络中的“胶体”,它是热衷知识氛围的基础。而且,有相似兴趣但不同工作领域中的人的空间上的临近影响了新知识的快速扩散。

第三,硅谷的职业路径是独特的,也就是说在一个公司工作终身很难想象,也不是人们希望的。典型的情况是,某人在一个公司工作3~5年,当变化发生和有趣的机会出现时,就会离开公司开创自己的事业。很多人认为他们是在硅谷工作而不是为某一个公司工作。而且,工作的自然单位是“项目设计组”,工人们更受到这些设计的限制而不是受到公司的限制。在一项设计完成后,工程师要评价什么样的下一个设计更有挑战或更有回报。下一个设计并不必然在相同公司中,但是会包括以前做出共同贡献中的某些人。也就是说,硅谷的工程师更忠诚于他们喜欢的技术,他们与工程师人际网络共享感情。

4 硅谷发展的法律初始条件的作用

硅谷的人才流动模式首先要从肖克利谈起。一般来说,硅谷之父是特曼。而实际上也有人认为肖克利如果不是硅谷之父,至少也是仅次于特曼的人物。肖克利在1947年在贝尔实验室与别人合作发明了半导体,1956年肖克利建立了自己的公司——肖克利半导体实验室。肖克利是科技天才,但是却是一

个极其无能的管理者。他的公司建立仅一年,其中8个领军技术人员就离开了他,被肖克利称为“八叛徒”。这8名技术人员在投资银行的帮助下成立了自己的公司,后来其中诺伊斯等成立了大名鼎鼎的英特尔公司。从肖克利开始,硅谷的技术人员逐渐形成了在大公司工作,然后跳槽到另外的公司或自己创办公司的职业发展路径。

由于来自国际市场的竞争,硅谷的经济发展曾经在1980年代中期出现了衰退。但在90年代开始复兴,随着因特网的商业开发和万维网的创造,形成第二阶段规模经济。为什么硅谷很快恢复了经济活力?硅谷的产业组织形式使知识传播制度化,对产业区在生产生命周期重新启动方面来说是很重要的。萨克森宁认为,由于职员的流动促进知识溢出,结果是矫正垂直整合治理结构的偏颇,使整个产业区成为一个不断创新的发动机,因此改变了单个产品的生命周期。

萨克森宁对比了硅谷和波士顿128公路,128公路是传统的、垂直整合的公司^[9]。128公路似乎倾向确定的等级制和内部提升的阶梯,网络是向内部而非向外部延伸的,对待公司忠诚的态度和企业失败压制了工人流动和承担风险。在这种环境下,跳槽是不受到鼓励的,创立新公司就远没有硅谷中那种让人发晕的速度。安吉尔利用275个半导体公司工程师的样本在1980年代后发现,统计学证据在硅谷中工作的流动性与国家的其它地区相比要高得多。

杰尔生对硅谷和128公路两个产业区的不同效率提出了一个完全不同的解释^[10]。两个地区效率的差异原因在于地区的法律基础结构的不同,也就是在管理职员流动性的法律规则方面,特别是,职员在离职后不参与竞争的契约的可执行性方面。这些契约指,在就业中止一段时间之后,不管是为竞争对手工作还是自己创办企业,雇员承诺不参与与他们以前的雇主的竞争。杰尔生认为,限定职员流动性的法律规则是比萨克森宁的硅谷商业文化建构的更前的原因,硅谷的商业文化支持员工跳槽,而128公路商业文化不鼓励它。法律规则形成一个极,围绕它各自的商业文化形式形成了。

来自于硅谷和128公路的事实自然试验表明,有不同的法律规则限制就业上的流动性,特别是离职后不参与竞争的契约潜在地严重限制了员工在现有公司间流动和创办新企业,因此严重地限制了

职员传递知识的溢出效果^[11]。加州法律对离开岗位后不得从事竞争岗位的就业契约规定并不严格,而麻州则严格执行限制员工离岗后的工作选择的法律。而这些法律基础是各自地区历史条件决定的。特别是加州商业和专业法第 16 600 条特别说明,“每个合约,如果是限制人们参与合法的职业、贸易或经营的,就是无效的”。加州法庭在解释 16 600 条款时做出了禁止“非竞争性条款”的解释。加州的禁止“非竞争性条款”使离职的工作人员有可能与现有的公司或新创的公司分享重要的思想和知识。因为这个法律是在现代技术产业建立前就存在的,它有可能有助于硅谷职员流动文化的进化。当然,离开的职员是不允许泄漏特定的商业秘密的。在这方面,它与其它州没有什么区别。然而,对具有一般产业知识的工人来说,在加州流动则是不受限制的。

新经济地理学强调初始条件对形成产业区的商业文化和产业组织的重要性。在硅谷出现的第二阶段的集聚经济是以公司之间的知识溢出为基础的,知识溢出使产业区不断重新启动生产周期。而在 128 公路缺乏这种溢出效果,这使该地区没有跟上与小型计算机发展相联的生产周期。杰尔生认为,初始条件的差异有助于说明这种经济出现和在两个区域结果上的差异,这种初始条件差异可以在两个区

域法律基础结构上的重要差异中找到。

虽然萨克森宁和杰尔生两位学者对硅谷与 128 公路的绩效差异做出了不同解释,但基本上都认定两个地区发展差异是因为初始条件的不同,也就是指出了硅谷发展中的路径依赖特征。因此,如果因为初始条件不同才导致不同的发展路径,这种路径依赖是否成为其它地区难以逾越的规律?如果说在历史追溯到硅谷发展中的路径依赖,那么模仿硅谷的情绪就可能变得悲观起来。

4 结语

硅谷作为高科技区域经济,其中社会网络因素是传播知识的重要因素,法律事务所等扮演的多种角色表明了中介服务在资源和信息等流动中的促进作用。而所有资源中最重要的资源是人才资源,它在硅谷的流动性是独具特色的。因此,不能忽视的是硅谷的人才流动是与法律初始条件联系起来的,这种初始条件形成了硅谷流动性文化,进而形成了知识的传播,培育了创新的思想氛围。如果说风险资本作为一个可模仿的正式制度设计是相对较为容易做到的,那么这样一种文化氛围缺少是不容易实现的。硅谷的法律服务的特殊性既是过去法律初始条件的结果,同时它又是硅谷进一步发展的规则,它表现为路径依赖的特点。

参考文献:

- [1][3][4][5] MARK C. SUCHMAN, DEALMAKERS, COUNSELORS. Law firms as intermediaries in the development of silicon valley. Understanding silicon valley: the anatomy of an entrepreneurial region[M]. Edited by Martin Kenney. Stanford University Press, 2000, 81-97.
- [2][6] 埃米利奥·卡斯蒂拉, 浩秋·黄, 艾琳·格兰诺维特, 马克·格兰诺维特. 硅谷社会关系网络, 硅谷优势[M]. 北京: 人民出版社, 2000.
- [7] IKUJIRO NONAKA, HIROTAKA TAKEUCHI. The knowledge - creating company[M]. New York: Oxford University Press, 1995, 56-61.
- [8] ADOLFO NEMIROVSKY, GABRIEL YOGUEL. Dynamics of high - technology firms in the silicon valley, Danish research unit industrial dynamics. Electronic Papers, October 2000.
- [9] 安纳利·萨克森宁著. 地区优势—硅谷和 128 公路地区的文化与竞争[M]. 上海: 上海远东出版社, 1999.
- [10][11] RONALD J. GILSON. The Legal Infrastructure of high technology industrial districts: silicon valley, route138, and covenants not to compete[J]. New York University Law Review 74(3) 575-629.

(责任编辑 张九庆)