

本书获2008年全国百篇优秀博士论文奖

声誉、契约与组织

聂辉华 著

 企业理论文丛 主编 杨瑞龙

声誉、契约与组织

聂辉华 著

中国人民大学出版社
· 北京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

声誉、契约与组织/聂辉华著.
北京:中国人民大学出版社,2009
(企业理论文丛)
ISBN 978-7-300-10586-4

I. 声…
II. 聂…
III. 企业管理
IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 060022 号

企业理论文丛

主编 杨瑞龙

声誉、契约与组织

聂辉华 著

出版发行 中国人民大学出版社

社 址 北京中关村大街 31 号

邮政编码 100080

电 话 010-62511242 (总编室)

010-62511398 (质管部)

010-82501766 (邮购部)

010-62514148 (门市部)

010-62515195 (发行公司)

010-62515275 (盗版举报)

网 址 <http://www.crup.com.cn>

<http://www.ttrnet.com> (人大教研网)

经 销 新华书店

印 刷 北京山润国际印务有限公司

规 格 150mm×230mm

版 次 2009 年 5 月第 1 版

印 张 14 插页 2

印 次 2009 年 5 月第 1 次印刷

字 数 198 000

定 价 28.00 元

版权所有 侵权必究

印装差错 负责调换

谨以此书献给

所有为了学术理想而艰苦奋斗的
中国青年学子和青年教师



前言

本书的基础是一本关于契约理论、企业理论和制度经济学的一种基本分析框架——不完全契约理论——的博士论文。我们主要讨论这样一个充满争议的问题：如果契约是不完全的，当事人的专用性人力资本投资水平是否有效率？经典的交易费用经济学和产权理论（如 GHM 模型）的回答是否定的，因此难以解释现实中为什么会存在大量的有效投资现象。作者的回答则是肯定的。如果把“契约不完全导致投资无效率”这一经典命题分解为“契约不完全导致敲竹杠”和“敲竹杠导致投资无效率”两部分，那么本书的基本观点是：契约不完全通常会导致敲竹杠，但是由于声誉的作用，在一定的条件下敲竹杠并不妨碍投资效率。背后的基本逻

辑是：如果当事人的生产能力是不确定的，只要未来的收益足够大，或者合作破裂的损失足够大，那么当事人为了向市场显示有利的信号，有可能在博弈过程中作出社会最优的专用性人力资本投资。

本书主要模型的假设如下。假设甲乙双方签订一个不完全契约，甲方在规定日期向乙方提供货物。签约后，甲方单方面需要为货物的生产投入专用性人力资本，因此他面临乙方的敲竹杠风险，即甲方的专用性人力资本投资所带来的收益有一部分会被乙方分享。这一关系持续两期。甲方的实际能力是私人信息，他可能是高能者，也可能是低能者。为了甄别甲方的实际能力或类型，乙方根据如下规则判断：在第一期，乙方根据平均概率来推断甲方的生产能力，这一推断影响了甲方的谈判力，并顺次影响了其分享合作剩余的份额。在第二期，如果甲方在第一期作出了社会最优的专用性人力资本投资，那么乙方就会提高对甲方生产能力的判断概率，即认为甲方属于高能者的概率更高了，这一推断提高了甲方在第二期的谈判力以及相应的剩余份额；反之，如果甲方在第一期作出了个人最优的投资，那么乙方就认定甲方是低能者，从而不再跟甲方合作，甲方以某一概率面临失业。由于第二期是博弈的终点，不同类型的甲方都只会作出个人最优的投资。

本书的基本结论是，尽管不同类型的甲方在第一期作出社会最优的投资不是个人最优的，但是只要第二期的收益足够大，或者合作破裂的损失足够大，甲方就有可能在第一期作出社会最优的投资——尽管面临乙方的敲竹杠，而在第二期作出个人最优的投资。甲方的做法在满足激励相容约束条件的同时，对乙方也是有利的。如果不论作为高能者还是低能者的代理人都作出社会最优的投资，那么在这样一个混同均衡中声誉发挥了中性的效应；如果只有高能者能够承受作出社会最优投资的代价从而留在市场上，那么在这样一个分离均衡中声誉发挥了好的效应；如果无论高能者还是低能者都不能够承受作出社会最优投资的代价从而退出市场，那么在这样一种均衡中声誉发挥了坏的效应。我们还解释了人力资本过度投资的原因。在进一步比较所有产权结构之后，我们发现在静态环境下最佳的产权结构在动态环境下也是最佳的；声誉与产权是两种相互补充的激励工具。本书的主要结

论与现有文献明显不同。

在证明契约不完全未必导致投资无效率这一主要观点之后，我们讨论了权力的来源与表现形式、企业的本质和边界、谈判力和有限理性等扩展性问题。首先，我认为权力的来源包括物质资本、人力资本、通道和声誉等多种形式，但是权力的表现形式主要是物质资本。接着，我认为企业的本质是“一种人力资本使用权交易的不完全契约”。这一定义与本书的主要模型和基本观点是一致的，与主流的企业理论也是兼容的，并且符合真实世界的情况。我还通过联盟博弈模型证明，没有作出专用性投资的代理人最终将不属于企业。如果组织中有些成员不进行专用性投资也能通过“搭便车”（free ride）获得集体声誉，那么这种组织将是不稳定的。此外，我采取一般化的纳什谈判解，验证了谈判力的分布并不改变本书的基本结论。最后，我考虑了有限理性假设对本书基本结论的影响。有趣的是，在有些情况下，代理人如果过于看重当前效用，那么激励相容约束条件就难以满足，代理人就不会注重声誉。在另一些情况下，代理人如果过于看重未来效用，那么激励相容约束条件就更容易满足，这意味着代理人更可能注重声誉。

接着，我们通过重新考察经典的通用兼并费雪案，在不同的环境下讨论了资产专用性、敲竹杠和一体化的关系。通过略微修改基本模型，我们发现，如果代理人的偏好是私人信息，那么在足够长的有限重复博弈中，资产专用性未必导致敲竹杠。这一结论与本书的主要结论是相互补充的。

然后，本书将主要观点应用于解释政治契约中的承诺问题。我首先详细地比较了经济契约与政治契约的差异及其辩护。我先后分析了政治集团内部的政治承诺以及政府与居民之间的政治承诺问题。我发现，如果考虑到排斥权和声誉效应，那么政治承诺在一定条件下是可置信的，政治科斯定理是成立的。排斥权的重要经济含义在于，它把投资效率与身份歧视相联系。政府通过对身份进行管制，可以将那些没有作出足够投资水平的居民排斥在公共产品之外，使投资不足的居民失去更多的机会收益。只要排斥权强大到足以使居民在作出个人最优投资时的收益少于作出社会最优投资时的收益，那么居民就会作出社会最优的投资。这



从另一个角度证明了，在推动经济增长方面，专制政府未必差于民主政府，我们需要审慎地判断政治制度和经济增长的关系。

最后，本书讨论了不完全契约的基础问题。我首先概述了经济学界近年来关于不完全契约基础的著名争论，并对正反双方的观点加以评析。我认为现有的不完全契约理论的基础难以满足一般性、易处理和真实性这三个标准。从转型经济和发展中国家的实际出发，我提出了“司法低效率作为不完全契约的基础”这一新的假说。支持这一假说的逻辑是：司法低效率→诉讼低激励→契约不完全。

与现有文献相比，本书的贡献主要表现在以下几个方面。

在观点上：

(1) 本书在一个动态不完全信息的环境下证明了，契约不完全时也可能出现有效率的专用性人力资本投资。这一观点与主流的不完全契约理论的观点是截然相反的，但是却有力地解释了现实生活中大量的有效投资和过度投资现象。此外，本书提出了“声誉也是权力的来源”这一新的观点。

(2) 本书试图提出将“司法低效率”作为一个不完全契约理论的基础。这一假说不必依赖于“复杂性”的极端假设，也避免了构建有限理性模型的重重困难，并且非常切合于欠发达国家或转型国家的现实情况。

在方法上：

(1) 本书在不完全契约环境下引入信息不对称假设来分析敲竹杠问题，这是对现有的不完全契约理论分析框架的一个突破。现有的不完全契约文献通常假定当事人之间是信息对称的，从而忽略了很多不对称信息所具有的经济含义，而且也不真实；或者即便在不完全契约中引入了不对称信息，也没有讨论敲竹杠问题。

(2) 本书从动态联盟博弈的角度讨论分析企业的边界，初步模型化了专用性投资与企业边界的关系，为理解专用性投资与声誉的关系提供了一个新的视角。

此外，在文献上，本书第一次全面、系统地梳理了不完全契约理论的过去、现在和未来。



目 录

第1章 导论	(1)
第一节 契约不完全导致投资 无效率?	(2)
第二节 真实世界的证据	(5)
第三节 本书的主要观点	(7)
第2章 综述：不完全契约理论的 进展	(14)
第一节 从完全契约到不完全 契约	(15)
第二节 基本模型	(18)
第三节 广义不完全契约理论： 多个视角	(20)
第四节 狭义不完全契约理论： 产权理论	(28)
第五节 小结	(44)

第3章 模型：带有不对称信息的不完全契约	(49)
第一节 模型背后的寓言	(51)
第二节 核心模型	(54)
第三节 一般模型	(76)
第4章 扩展：权力、企业的本质和边界	(100)
第一节 权力的来源与表现形式	(101)
第二节 企业的本质	(106)
第三节 企业的边界	(109)
第四节 谈判力	(114)
第五节 有限理性	(117)
第5章 案例：对通用兼并费雪案的再考察	(125)
第一节 扑朔迷离的经典案例	(126)
第二节 批评与事实	(128)
第三节 主要的分歧	(131)
第四节 模型	(133)
第五节 小结	(137)
第6章 应用：声誉、排斥权和政治承诺	(140)
第一节 经济契约 vs. 政治契约	(141)
第二节 政治承诺与政治科斯定理	(146)
第三节 声誉、排斥权与政治承诺	(150)
第7章 基础：司法低效率与契约不完全	(163)
第一节 不完全契约基础之争	(164)
第二节 司法低效率作为不完全契约的基础	(170)
第8章 总结	(183)
附录 数学符号说明	(188)
参考文献	(191)
后记	(212)

第1章 导论

在经济交易中，“行为”不确定性的根源就在于机会主义。

——威廉姆森 (Oliver Williamson) (1985)

如果你每多赚一块钱，就要给别人五毛钱，那么从理论上讲，你肯定不会有十足的积极性去工作。这就是不完全契约理论的经典命题“契约不完全导致投资无效率”的直观含义。从技术的角度讲，如果人们面临被“敲竹杠”的风险，那么他们不会作出社会最优的投资。如果仅仅根据边际原理，那么这一经典命题几乎不可能出错。然而事实究竟如何呢？有趣的是，我利用中国“亚健康”的数据证明了这一经典命题是错误的。之所以如此，是因为经典命题隐含了三个不符合实际的假设。



放松这些假设之后，我认为可以得到一个和经典命题相悖但是却更有解释力的新命题——“由于声誉的作用，契约不完全时也会存在有效投资”，这正是本书最重要的观点。我简单地概述了这一观点背后的逻辑。在本章最后，我讨论了本书的主要贡献和不足之处。本章的内容可以视为全文的缩影。

第一节 契约不完全导致投资无效率？

1. 契约的世界

早在 700 万年前，当人类从黑猩猩种群中分化出来，开始构木为巢、钻木取火时，就生活在合同的世界里了。因为要生存，人与人之间就必须协调，就必须就一些事情达成共识，经济关系才也有可能在这种环境下得以发展起来。从某种程度上讲，所有的经济关系都可以看作是一种合同关系，甚至所有的人与人之间的关系也都可以看作是一种合同关系。

根据《新华词典》的解释，“合同”是指双方（或数方）当事人依法订立的有关权利义务的协议。经济学通常将“合同”（contract）正式地称为“契约”，因为合同更像是一个狭义的法律术语。然而，契约的范围远比合同要广，因为前者还包括了很多不合乎法律规定的协议。简单地说，契约在宏观上可以表现为政治、产权和法律等正式制度以及风俗、习惯和文化等非正式制度，在微观上可以表现为个体与组织以及个体之间的任何约定。我们可以根据不同维度将契约分为正式的和非正式的、显性的和隐性的、长期的和短期的、自我实施的和第三方实施的、完全的（complete/comprehensive）和不完全的（incomplete）等类型。

就本书讨论的主题而言，我们主要关注完全契约和不完全契约。所谓完全契约，就是契约在经济关系实质性地发生之前就毫无遗漏地规定了当事人在未来所有可能承担的权利和义务，并且存在一个公正的第三方可以无成本地保证契约执行，因此完全理性的当事人只要按

部就班地根据事前的约定行事就是最好的。^[1]然而,由于人们不可能是完全理性的,总有一些情况是事前无法预料的,或者由于一些契约条款在事后无法被完全执行,因此契约天然是不完全的。上述两种对契约的认识,分别导致了完全契约理论和不完全契约理论,它们统称为契约理论(contract theory)。契约理论把所有的经济关系高度抽象为委托人和代理人之间的合同关系,并侧重考察信息结构和风险态度对各方当事人行为和效用的影响。该理论业已成为企业理论、制度经济学、激励理论、信息经济学、公司金融、国际贸易以及公共财政理论等现代经济学各个领域的基本分析框架,被广泛应用于分析市场、企业、非营利组织以及国家等所有组织形式的激励问题。毫不夸张地说,契约理论已经成为现代微观经济学的基本分析框架。事实上,诺贝尔经济学奖已经多次授予了该领域的经济学家,并且可能仍将获得诺贝尔经济学奖。契约理论在早期主要是完全契约理论,从20世纪80年代中期开始,不完全契约理论开始异军突起,并在上述领域方兴未艾。与主要关注当事人之间信息不对称时的逆向选择和道德风险行为的完全契约理论不同,不完全契约理论主要关注当事人之间信息对称时的“敲竹杠”(hold up)问题。本书的分析框架就主要建基于不完全契约理论。

2. 不完全契约与敲竹杠行为

契约不全会导致什么后果呢?经典的交易费用经济学或不完全契约理论(如GHM模型)认为,如果当事人在交易中作出了专用性投资,就会被锁定在交易关系中。如果此时的契约是不完全的,那么做出专用性投资的一方当事人在事后的再谈判过程中就有被对方“敲竹杠”的风险。也就是说,投资方投资收益的一部分要被对方分享。预料到这种风险,当事人就会缺乏足够的投资积极性,从而降低社会总产出。虽然双方之间是信息对称的,但从社会最优(first best)的角度来看,投资仍然是无效率的(inefficient),或者说资源配置发生了扭曲。敲竹杠行为之所以会发生,除了因为契约本身不完全之外,还因为当事人都具有某种机会主义的倾向,通俗地说就是“有空子就钻,

有便宜就占”。举例来说，假如甲乙双方签署一个投资契约，甲方为了合作投入了1万元的沉淀成本，从而使得总产出价值比市场价值多出1000元。这额外的1000元纯粹是由于双方合作而产生的，经济学家认为它是一种“可占用的准租金”。因为契约事先没有规定如何分配这额外的1000元，或者即使规定了法院也难以认定什么是“额外的”收益，所以投机的乙方就会和甲方重新进行谈判，要求分享这额外的1000元。甲方考虑到已经为合作关系投入了不可回收或转移的沉淀成本，并且合作的收益仍然大于成本，因此在再谈判中被迫与乙方分享这额外的1000元。从理论上讲，如果甲方每多赚一块钱就要分给乙方五毛钱，那么相对于全部额外投资收益归自己的情况，甲方的投资积极性就只有一半，即他会投资不足。如果乙方也面临这种敲竹杠的情况，那么甲乙双方都会投资不足。经济学基本原理告诉我们，理性的经济人会按照边际成本等于边际收益的原则来进行最优决策。显然，任何违背这一基本原理的行为都不是个人最优的。

静态地看，根据边际原理，“契约不完全导致投资无效率”这一经典命题几乎是不可能错的。我们不妨将该命题分解为两部分：契约不完全导致敲竹杠；敲竹杠导致投资无效率。但是自20世纪90年代初期以来，契约理论领域似乎一夜之间绽放了朵朵奇芭，大量论文开始挑战这个经典命题。敲竹杠问题成为契约理论的热点和难点问题。我们在本书的“综述”部分概括了与此相关的主要理论。在所有的挑战者中，履约理论可能是最具杀伤力的。履约理论认为，契约不完全不一定会导致敲竹杠，因此无效率就可以避免。虽然契约中某些关键条款无法被第三方证实并强制执行，但是完全理性的当事人可以设计一些精巧的机制，来诱使各方当事人说实话、不偷懒，从而实现社会最优。遗憾的是，这些由经济学家独具匠心设计的精巧机制在现实世界里根本不可能实施，仅仅是纸上谈兵而已。譬如，给当事人之间的再谈判设立一个最后期限，在轮流出价的博弈规则下，履约理论预测后出价的一方当事人将会接受先出价一方的谈判方案，以免双方都遭受第三方的惩罚。问题是，凭什么规定一个最后期限？谁能保证第三方惩罚的有效性？其他挑战者要么是修改了经典命题的关键假设，实质上把

“不完全契约”偷梁换柱为“完全契约”；要么内含的假设过于敏感，或者根本不符合现实。因此，这些挑战的朵朵奇葩终将变成昨日黄花。

第二节 真实世界的证据

1. 直接检验的困难

那么是不是这一经典命题不可能错误？不是的。

大约半个世纪前，经济学家们几乎异口同声地认定，农业契约中流行已久的“分成租佃制”是无效的，而其中的逻辑居然与我们的经典命题异曲同工！在分成租佃制下，地主按照事先约定的某个百分比获得佃农的收入作为租金，即佃农劳动所增加的边际收益要被地主分享一部分，因此佃农缺乏最优的劳动激励。但是张五常（Cheung, 1969）质问，如果分成租佃制是无效率的，那为什么全世界仍然有那么多地方选择了这种制度？为什么固定租佃制和工资制度没有完全取代分成租佃制？张五常以中国台湾地区土改的事实证明，分成租佃制与其他农业契约是同样有效率的。

“契约不完全导致投资无效率”这一命题的主要依据是边际原理，并且在数学上是得到严格证明的。遗憾的是，就我们目前的知识和能力而言，我们在检验该命题时存在两个难以克服的困难：第一，不完全契约理论讨论的投资主要是人力资本投资，而人力资本是无形的，它的最优水平也是肉眼难以判断的；第二，我们观察到的行为数据通常是总量的，几乎不可能对边际行为进行实证检验。两种困难加在一起，使我们几乎不可能直接对该命题进行检验。

幸运的是，我们可以找到一些间接求证的途径。从某种程度上讲，几乎所有的契约都是不完全的，我想这点很少有人可以否认。那么，我们不妨提出两点质疑：第一，如果说再谈判的存在导致初始契约无效，进而导致投资无效率，那么为什么全世界的法律都几乎不禁止再谈判行为？第二，如果契约不完全会导致被雇用的当事人投资不足，那么为什么大量当事人会出现过度投资特征？如果我们的质疑是有效

的，那么我们就有理由从理论上“证伪”这个经典命题，而这正是本书的主要目的。

2. “亚健康”与过度投资

证实第一点质疑的有效性是很容易的，只需要了解一下现在的法律就可以了。由于前面提到的两个困难，我们在证实第二点质疑方面还不是非常顺利，但是在我看来，我们还找不到更好的办法。我提出的一个证实过度投资的“次优”办法是，判断当事人是否处于“亚健康”状态（subhealthy state）。所谓的“亚健康”状态，是介于健康和病态之间并且趋向于病态的状态，又称慢性疲劳综合症。它在生理上表现为疲劳、乏力，活动时气短、出汗、腰酸腿疼甚至更严重的心血管系统疾病（如心悸、心律不齐等）；在心理上则表现为精神不振、情绪低沉、反应迟钝、失眠多梦、白天困倦、注意力不集中、记忆力减退、焦虑和易受惊吓等。^[2]亚健康的主要原因是过度劳累，一项调查表明，64.1%的被访者认为自己过度劳累的最大原因是“竞争激烈，担心失去工作”。^[3]亚健康最严重的表现是“过劳死”，近年来最典型的案例就是爱立信（中国）有限公司总裁杨迈（Jan Malm）于2004年4月8日猝死，其死亡的主要原因是过度疲劳导致心脏病突发。^[4]

把亚健康作为过度投资特征的隐含假设是，新古典经济学推演出的“社会最优”规范标准与人的生理状态是一致的。换句话说，如果一个人的身体难以承受其负责的工作，那么此人为工作所投入的人力资本水平不可能是社会最优的。这一假设实际上不必刻意上升到经济哲学的高度就可以理解，因为健康的代价一定是包含在边际成本里的，健康的收益也一定是包含在边际收益里的。因此，一个以牺牲过多健康为代价的人，意味着在社会最优的意义上他付出的边际成本超过了边际收益，即他作出了过度的人力资本投资。由于亚健康是一种“职业病”，因此我们可以顺理成章地推断处于亚健康状态的人的专用性人力资本投资过度。

2002年5月，由国家中医药管理局、中国老教授协会医药专业委员会、中国老年保健医学研究会联合主办的中国国际亚健康学术成果

研讨会指出：中国人口中只有15%属于健康人群；15%属于非健康人群，70%属于亚健康人群。在亚健康人群中，知识分子和企业管理者比例最高，高达70%左右。2002年7月，中国保健科技学会国际传统医药保健研究会的一项全国性调查表明，北京、上海和广东三地人口处于亚健康的比例在全国最高，分别是75.31%、73.49%和73.41%。^[5]朱丽等（2003）对广东省19所高校教师的亚健康状况进行了调查，他们采取Logistic回归分析发现，30~40岁年龄段的教师处于亚健康的比例高达79.17%。上述数据告诉我们什么呢？第一，处于亚健康状态的人绝对不在少数；第二，从事脑力劳动或人力资本投资的人群更容易处于亚健康状态；第三，竞争越是激烈的地方，处于亚健康状态的人数越多；第四，青年人更容易处于亚健康状态。

尽管对“亚健康”的定义可能过于宽松，因此实际上作出了过度的专用性人力资本投资的人数可能没有这么多，但是即便打个折扣肯定也不会太少。重要的是，就我们讨论的主题而言，不在于确切地有多少人过度投资，而在于确实有不少人过度投资。在现实中，过度投资构成一个极端，投资不足构成另一个极端。因为投资水平是连续的，所以根据数学上的微分中值定理，我们可以推断一定存在一个有效投资的中点。这说明，存在有效率的专用性人力资本投资。

第三节 本书的主要观点

1. 主流理论的缺陷

经典命题无法回答我们的质疑，也难以解释存在大量亚健康人口的事实。因为根据经典命题，当事人面临契约不完全所导致的敲竹杠风险，应该会在人力资本投资水平上投资不足，而不是过度投资。主流的不完全契约理论提出的经典命题之所以无法解释过度投资大量存在的事实，是因为它作出了一些不符合现实的假设，如果修正这些假设，可能会得出与经典命题相反的结论。

第一，主流理论假定当事人之间的博弈是一次性的，这就很容易