

<<声誉、契约与组织>>

图书基本信息

书名：<<声誉、契约与组织>>

13位ISBN编号：9787300105864

10位ISBN编号：7300105866

出版时间：2009-5

出版时间：中国人民大学出版社

作者：聂辉华

页数：214

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

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。

<<声誉、契约与组织>>

内容概要

不完全契约理论已经成为当今企业理论、制度经济学、组织理论乃至公司金融等领域的主要分析工具。

本书详尽地介绍了这一理论的起源、发展和前景及其在企业理论和制度经济学或政治经济学中的应用。

通过引入信息不对称，作者将不完全契约理论由静态模型拓展到动态模型，并且在方法上将完全契约理论和不完全契约理论相结合，修正了经典的“契约不完全导致投资无效率”的定论，并且尝试提出了一个新的理论基础。

本书适合对微观经济学、契约与组织理论感兴趣的研究生和学者。

<<声誉、契约与组织>>

作者简介

聂辉华，中国人民大学经济学院教师。

1978年10月出生于江西省抚州市崇仁县。

2001年毕业于中国人民大学商学院，获经济学学士学位；2003年提前一年毕业于中国社会科学院研究生院，获经济学硕士学位；2006年毕业于中国人民大学经济学院，获经济学博士学位。

在《经济研究》、《管理世界》、《经济学（季刊）》和《世界经济》等国内一流学术期刊上发表十几篇论文，同时在《读者》、《经济学家茶座》和《环球》等畅销刊物上发表了许多经济散文和经济评论，并担任《经济研究》、《经济学（季刊）》等期刊的匿名审稿专家。

曾获得2008年“全国百篇优秀博士学位论文”奖。

<<声誉、契约与组织>>

书籍目录

第1章 导论 第一节 契约不完全导致投资无效率？
第二节 真实世界的证据 第三节 本书的主要观点第2章 综述：不完全契约理论的进展 第一节 从完全契约到不完全契约 第二节 基本模型 第三节 广义不完全契约理论：多个视角 第四节 狭义不完全契约理论：产权理论 第五节 小结第3章 模型：带有不对称信息的不完全契约 第一节 模型背后的寓言 第二节 核心模型 第三节 一般模型第4章 扩展：权力、企业的本质和边界 第一节 权力的来源与表现形式 第二节 企业的本质 第三节 企业的边界 第四节 谈判力 第五节 有限理性第5章 案例：对通用兼并费雪案的再考察 第一节 扑朔迷离的经典案例 第二节 批评与事实 第三节 主要的分歧 第四节 模型 第五节 小结第6章 应用：声誉、排斥权和政治承诺 第一节 经济契约vs.政治契约 第二节 政治承诺与政治科斯定理 第三节 声誉、排斥权与政治承诺第7章 基础：司法低效率与契约不完全 第一节 不完全契约基础之争 第二节 司法低效率作为不完全契约的基础第8章 总结附录 数学符号说明参考文献后记

章节摘录

第1章 导论 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。

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。

<<声誉、契约与组织>>

编辑推荐

获2008年全国百篇优秀博士论文奖。

<<声誉、契约与组织>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>