

资产专用性、敲竹杠和纵向一体化

——对费雪车身—通用汽车案例的全面考察

聂辉华¹ 李金波²

(1、中国人民大学 经济学院, 北京 100872; 2、北京大学 光华管理学院, 北京 100871)

摘要: 通用汽车公司兼并费雪车身公司是企业理论最重要的案例, 但是自 2000 年来遭到很多学者的质疑。本文从历史与逻辑相一致的角度全面地考察了费雪—通用案例。我们归纳了这一案例的基本事实, 排除了费雪选择无效率的生产方式这一结论, 确认了费雪以拒绝搬迁工厂的形式对通用的敲竹杠行为。通过建立一个简单的模型, 我们证明了不同博弈环境下敲竹杠的可能性。我们认为, 资产专用性不一定导致敲竹杠, 敲竹杠不一定导致纵向一体化。本文不仅理清了费雪—通用案例的真实和错误成分, 而且从理论上澄清了资产专用性、敲竹杠和纵向一体化之间的关系。

关键词: 费雪 通用 资产专用性 敲竹杠 纵向一体化

一、导论

现代经济学并不总是沉闷的, 有时它还相当有趣。许多经济学家善于通过一些著名的寓言 (fable) 让自己的观点耳熟能详。例如, 张五常通过“蜜蜂的寓言”表明“企业不存在清晰的边界” (Cheung, 1973)^①; 科斯利用“灯塔的故事”阐明“公共物品可以由私人提供” (Coase, 1974); 戴维德借助“键盘的故事”表明了路径依赖的作用 (David, 1985)^②。在新制度经济学或者企业理论中, 最著名的寓言应该是通用汽车公司 (GM) 1926 年兼并费雪车身公司 (Fisher Body) 的案例。费雪车身公司和通用汽车公司的案例 (以下简称费雪—通用案例) 最早出现于 Klein 等 (1978), 它证明: 资产专用性 (asset specificity) 会导致敲竹杠 (hold up), 而纵向一体化 (integration) 是解决这一难题的方式。由于这个寓言巧妙地演绎了企业理论中的敲竹杠难题, 因此被很多权威的教科书或著作所引用。例如, Williamson (1985)、Tirole (1988)、Carlton & Perloff (1994)、Salanie (1997) 以及最近的 Bolton & Dewatripont (2005)。同时, 它还被写进了影响广泛的《新帕尔格雷夫经济学和法学大辞典》 (Klein, 1998)。事实上, 根据权威的引用率统计, Klein 等 (1978) 在 1970—2005 年间引用率排名第 30 位, 总共被引用次数为 1160 次 (Kim 等, 2006)。

值得注意的是, 费雪—通用案例的真实性近年来却遭到了很多学者的质疑。2000 年, 《法和经济学学报》以专号的形式, 刊登了针对这一案例的三篇批评文章以及 Klein 本人的一篇回应文章。其中一篇批评文章是 1991 年诺贝尔经济学奖得主科斯撰写的, 他毫不客气地指出该案例是“完全错误的描述” (Coase, 2000, p16)。另外两篇批评文章也得出了类似的定性结论, 认为“总体上是不正确的和误导性的” (Freeland, 2000, p34) 或者“很大程度上是错的” (Casadesus-Masanell, Spulber, 2000, p68)。而当初那篇影响深远的论文的主要作者克莱因则认为费雪—通用案例的事实与当初论文所描述的“完全一致” (Klein, 2000, p106)。同年, Helper 等 (2000)、Miwa & Ramseyer (2000) 和 Baird (2003) 也从侧面否定了这一案例的真实性。一波未平, 一波又起。2006 年, 科斯以 96 岁的高龄再次撰

本文属于杨瑞龙主持的国家自然科学基金项目“现代企业的知识管理与治理结构安排” (批准号: 70472067) 以及“北京地区高等学校学科群建设项目”之子项目“企业和企业集群的创新机制研究”的阶段性成果。

^① 本文将人名译成中文, 但依照国际惯例将夹注文献以英文表述。

^② 不过, 另一些学者通过撰写“键盘的神话”驳斥了这一事实 (Liebowitz & Margolis, 1990)。

文，总结性地讨论了费雪—通用案例的真实性，同时还批评了当前经济理论研究的一些误区（Coase, 2006）。

因为上述批评，致使闻名遐尔的费雪—通用案例陷入扑朔迷离之中。人们关心的问题是：第一，费雪—通用案例究竟是真的还是假的？第二，与此相关，支撑这一案例的理论是对的还是错的？上述问题之所以重要，首先是因为它们涉及一个重要的企业理论问题，即资产专用性是否会导致敲竹杠。其次，从经济思想史的角度看，我们显然不应把一个错误的案例写进教科书，并且作为一个重要理论的典型代表。再次，这一案例的真实性折射的恐怕不是单纯的治学态度问题，而是经济学家们的研究方法甚至信仰的差异。在新制度经济学（NIE）经历了 1990 年代的辉煌之后，我们确实有必要反思 NIE 未来的研究进路。

接下来，我们首先简述费雪—通用案例所引发的批评，并归纳出一些基本事实。在此基础上，我们用一个统一的分析框架概括学者们对该案例的主要分歧。然后，我们建立一个简单的模型，通过三个命题的形式表明我们的观点，同时也从逻辑和历史的视角验证费雪—通用案例。最低限度，本文希望通过比较全面地考察该案例，为企业理论的研究和经济思想史的研究提供一个基本的文本解读。进一步，我们希望通过理论命题获得若干理论洞见。这两部分内容是相辅相成的。

二、批评与事实

科斯的开创性论文（Coase, 1937）发表之后，威廉姆森通过引入不完全契约和敲竹杠的概念，指出了缔约后机会主义造成的交易费用是企业取代市场的主要原因（Williamson, 1975），逐步发展了交易费用经济学（TCE）。Klein 等（1978）是最早响应 TCE 思路的经典论文。正是在这篇经典论文中，费雪—通用案例第一次出现。

最初的案例梗概如下：1919 年通用汽车和费雪车身公司签订了一个为期 10 年的合同。合同规定通用以成本（不包括贷款利息）加上 17.6% 的利润的价格，将全部封闭式金属车身业务交给费雪。但这一价格不能高于其他类似供应商的平均价格，一旦发生价格纠纷则诉诸仲裁。双方没有料到，几年后市场对通用汽车的需求大量增加。通用认为，由于采取成本加成制，费雪公司因此会采取一种相对没有效率的、偏向劳动密集型的技术，这明显提高了通用的购买成本。此外，费雪拒绝将其工厂建在通用的组装厂附近。由于费雪倾向于采取无效率的生产方式以及拒绝靠近通用建厂，通用难以忍受这种敲竹杠行为，遂在 1926 年将费雪完全收购。^① 上述两个收购的原因成为此后争论的焦点。

10 年后，Coase（1988）认为 Klein 等（1978）是对纵向一体化的错误解释。科斯承认专用性投资以及租金的增加会带来敲竹杠的风险，但是不认为一体化比长期契约更能解决这个问题。Klein（1988）第一次做出回应，认为科斯过于简单地看待市场缔约过程，以及过于狭隘地看待与此过程有关的交易费用。费雪—通用案例提供了认识机会主义行为的完整分析。最基本的交易费用不是与契约数量有关的“墨水成本”（ink costs），而是敲竹杠成本。潜在的敲竹杠不仅源于企业专用性投资，而且源于僵硬地设置长期契约条款。而且长期契约和声誉资本的作用是有限的。纵向一体化通过转移组织资产（包括团队的契约和专用性知识）的所有权，创造了一定程度的灵活性，并且避免了潜在的敲竹杠，因此明显地节约了交易费用。

又过了 10 多年，《法和经济学学报》2000 年专号上出现了三篇独立的批评文章。如果说科斯当初承认费雪—通用案例只是一个理论上的例外证据的话，那么 Coase（2000）则是

^① Klein 等（1978）指出，尽管费雪和通用都必须在交易中进行专用性投资，但是“全部订购”这一条款防止了通用对费雪敲竹杠。“限价条款”虽然从表面上防止了费雪对通用敲竹杠，但由于未预料的需求变动导致这一条款失去效力。因此，面临敲竹杠风险的只有通用。

对该案例“事实”的全面否定。Coase（2000）认为，一方面，所谓费雪采取无效率的生产方式的说法是站不住脚的，因为费雪也向其他客户供货，并且费雪的很多工厂是通用建造和拥有的，提高成本对它无益；另一方面，在1919—1925年间费雪建造的工厂都靠近通用或者其分部，因此根本不存在距离问题。Freeland（2000）指出，1924年通用和费雪修改了1919年的协议，取消了成本加成制，这意味着无效率的生产方式不存在了。在1924年之后，五年过渡时期（1919—1924年）的信托机制终止了，通用完全掌控了费雪，不存在被费雪敲竹杠的可能了。通用全面收购费雪的主要目的，是希望保持自己在封闭式车身制造方面的市场竞争优势，同时更好地利用费雪兄弟们的管理才能。Casadesus-Masanell & Spulber（2000）认为，费雪的制造技术基本上集中于灵活的木制车身，不存在资产专用性的问题；1926年的并购有利于通用和费雪两家公司之间就车身的生产和设计进行协调，因此并购体现了信任而不是敲竹杠。

此外，Miwa & Ramseyer（2000）和 Helper 等（2000）借助日本和美国汽车产业的广泛合作这一事实，表明企业网络（network of firms）完全可以成为汽车制造商和供应商之间合作的形式。纵向一体化不仅不是必要的，甚至不是重要的方式。稍微晚近一些，Baird（2003）比较了通用兼并费雪和福特（Ford）兼并米尔斯（Mills）这两个案例，认为敲竹杠问题在前者中最多发挥了微不足道的作用。此文也指出，前者是涉及对一个完整车身业务的收购，而后者不是，因此对于一体化更加依赖。

针对《法和经济学学报》专号上的三篇批评文章，Klein（2000）做出了比较全面的回应。之后，Coase（2006）根据Klein（2000）的回应又做了总结性的回应。在这多个回合的“辩论”中，读者难免对于费雪—通用案例感到迷惑。为此，我们综合上述文章，归纳出一些为多数文献所确认的基本事实。^①

1、1919年通用和费雪签订了一个为期10年的协议。协议规定：通用收购费雪60%的股份；两个公司成立一个维持5年（1919—1924年）的信托机构。在信托机构中，通用和费雪各占50%投票权；但费雪的财务委员会由通用和费雪按照3比2组成。换言之，在最初5年内，费雪实际上是一个独立企业。

2、1919—1924年间，通用按照成本加上17.6%的利润率的价格将全部封闭式金属车身业务委托给费雪。这里的“成本”包括了借款利息，其分摊比例根据费雪对通用的销售额占费雪总销售额的比例。^②

3、1919—1924年间，通用和费雪的合作是顺利的，并且费雪自己建造的或者通用贷款建造的工厂绝大部分都位于通用及其分部附近。

4、1925—1926年间，通用对封闭式金属车身的的需求翻了一番。此时，信托机构终止。通用拥有费雪60%的股份，在费雪董事会中占据了一半席位，在费雪执行委员会中占据了七分之二席位。

5、1925年，费雪拒绝将别克（Buick）车身的工厂从底特律（Detroit）迁移到通用别克装配厂所在地Flint。因为费雪还有其他大量客户在底特律，所以关闭当地的工厂对它不利，但有利于降低通用的成本。这次纠纷直接导致了1926年通用完全收购费雪。

6、1926年，通用全面收购了费雪之后，关闭了在底特律的工厂，在Flint拥有了一家工厂。后来，该工厂成为世界上最大的车身工厂。

我们现在开始回答第一个问题：费雪—通用案例究竟是真的还是假的？这个问题至少有

^① 需要说明的是，限于客观条件，我们无法接触到原始资料。因此，我们只能通过反复比较上述文献，推断一些基本没有分歧的“事实”。显然，从认识论上讲，除非获得全部相关资料，否则永远不可能提供完全正确的“描述性事实”。而且，对于同一事实的定性认识也可能由于背后的理论不同而不同，这点我们将在本文第四节重点分析。

^② 这一判断源于两家公司当年的契约复制件，因此是确凿的。但是这一成本加成价格协议是否在1924—1926年间实施则难以确认。

两层含义：第一，关于该案例的客观事实有哪些？第二，基于这些客观事实的主观判断是对还是错？通过总结“基本事实”，我们已经回答了第一个层次的问题。现在来看第二个层次的问题。回想 Klein 等（1978）提到的导致兼并的原因。既然通用支付的购买价格包括了资金成本，而且这一成本是根据销售额的比例来分担的，那么费雪必然会根据利润最大化的原则来配置劳动和资本等生产要素。只要要素价格不是扭曲的，那么要素的投入比例就一定是有效率的。因此，我们可以初步排除 Klein 等（1978）提到的第一个原因。现在问题的焦点在于第二个原因，即在费雪拒绝搬迁工厂这件事上，费雪是否对通用敲竹杠了？我们下面进一步分析。

三、主要的分歧

从第二节可以得知，不同学者对于该案例存在着比较严重的分歧。单独地看每一篇文章，我们会发现所有人都是“正确的”。我们必须将所有的分歧置于一个统一的分析框架之下，才能看得更清楚。Klein 等（1978）的基本逻辑是：通用的资产专用性会导致被费雪敲竹杠，为了避免敲竹杠行为就需要纵向一体化。Gibbons（2005）称该观点为企业的寻租理论（rent-seeking theory of the firm），但它实际上也是交易费用经济学的一部分（聂辉华，2004）。既然费雪—通用案例是对该理论的阐释，而所有的争论又是围绕案例展开，那么我们不妨以“资产专用性”、“敲竹杠”和“纵向一体化”作为关键词，构造一个统一的分析框架，来概括学者们在该案例上的主要分歧（见表 1）。

表 1 对费雪—通用案例的主要分歧

作者	资产专用性	敲竹杠	纵向一体化
Klein 等（1978）、Klein（1988、1998，2000）	Y	Y	Y
Coase（2000，2006）	Y	N	N
Freeland（2000）	Y	N	N
Helper 等（2000）	Y	N	N
Casadesus-Masanell & Spulber（2000）	N	N	N
Miwa & Ramseyer（2000）	N	N	N
Baird（2003）	N	N	N

说明：Y 表示“同意”，N 表示“不同意”。

将克莱因及其合作者的观点看作对照组，我们可以很清晰地看到几位学者对费雪—通用案例的分歧所在。具体地说，Coase（2000，2006）承认通用都必须进行专用性投资，但是认为没有敲竹杠发生，因为通过市场长期契约和声誉资本就可以遏制敲竹杠，当然也就没有必要纵向一体化了。Freeland（2000）、Helper 等（2000）都认识到通用的投资对费雪兄弟们的人力资产的关系专用性，并且认为通用兼并费雪的目的是为了增加协调和更好地利用费雪兄弟们的人力资产，而不是费雪对通用敲竹杠。^① 而 Casadesus-Masanell & Spulber（2000）、Miwa & Ramseyer（2000）和 Baird（2003）则否认存在资产专用性问题，都认为兼并的主要目的是为了更好地和费雪进行协调。

当几种观点相互冲突时，通常必有一种是错的。如何看待学者们对于费雪—通用案例的

^① 这里可能需要解释一下。不是费雪兄弟们关于设计车身的人力资产对通用具有专用性，而是通用对费雪兄弟们的人力资产具有专用性，正是在这个意义上说通用具有被费雪敲竹杠的风险。

严重分歧？一种检验观点正误的方法是，从大家公认的基本事实出发，以事实验证观点。但是这种方法有一个问题，就是有可能出现“盲人摸象”的情况。每个人都接触了片断事实，但据此得出的结论都是错误的。为此，我们需要利用逻辑链条将所有被确认的事实串连起来，相互验证，这是检验观点正误的第二种方法。逻辑反映的是理论，因此将两种方法结合起来，就是追求历史与逻辑的统一，事实与理论的统一。

我们首先来看是否存在“资产专用性”。直观地说，不同的汽车制造公司对于汽车的型号、性能、材料等必定有专门的要求，对于像通用这样的行业领袖而言尤其如此。因此，通用肯定必须为车身进行专用性投资。正如 Klein（2000）所指出的，费雪生产封闭式车身使用的是木制框架和金属外壳，这种封闭式混合车身必须靠近特定的汽车装配厂，因此费雪和通用双方都具有资产专用性。费雪兄弟们的人力资产对通用的重要作用不可忽视，而且不管是否存在敲竹杠，这都是通用兼并费雪的动因之一。这点，Casadesus-Masanell & Spulber（2000）亦对此承认不讳，因此没有理由不承认存在资产专用性。从交易费用的角度讲，如果市场具有规模经济和高能激励等优势，那么企业能够节约交易费用的原因何在？就在于企业在处理具有资产专用性的交易时，拥有更灵活的议价机制和事后协调机制，从而能够比市场更节约交易费用。极端地说，没有资产专用性，就没有企业（Williamson，1985）。

至此，我们初步拒绝了 Casadesus-Masanell & Spulber（2000）、Miwa & Ramseyer（2000）和 Baird（2003）的观点。现在的焦点问题是，在费雪—通用案例中，费雪究竟有没有利用通用对自己的关系专用性对通用敲竹杠？这实际上是我们开头提到的第二个问题。敲竹杠行为是指“一方利用交易伙伴已经做出了专用性投资并且治理交易关系的契约是不完全的这一事实，来侵占来自关系专用性投资的准租金”（Klein，2000，p124）。如果当事人违反了显性契约的规定，我们认为这属于违约问题。但是在不完全契约环境下，当事人往往是钻了隐性条款的空子，这种行为具有“可观察但不可证实”的特征（Hart & Moore，1988，p759）。这意味着，对于潜在的和实现的敲竹杠行为，第三方通常是很难直接察觉的，只能通过缔约环境间接推测。我们既不能看到合同纠纷就认为是敲竹杠，更不能没有看到合同纠纷就认定敲竹杠不存在。判断敲竹杠行为的可行方式也许是，先从理论上推测当事人是否具有敲竹杠的激励，再寻找经验证据验证。在这个问题上，我们坚持理性主义和经验主义的结合。接下来的第四节，我们首先从理论上证明若干命题，然后利用案例提供的证据对命题进行验证。

四、模型

我们在聂辉华（2006）的基础上构建一个简单模型。假设费雪和通用在日期 0 缔结一份契约，规定费雪在日期 2 向通用提供车身。在日期 0 和 1 之间，通用必须为了交易做出专用性投资 σ 。 σ 对双方来说是可观察的，但是难以对第三方（如法庭）证实，因此不会写入初始契约中。 σ 使汽车的价值提高到 $V(\sigma)$ ，给通用带来的成本为 $\sigma^2/2$ 。假定费雪不做出专用性投资，其生产成本为定值 \underline{c} 。如果交易，价格为 \bar{c} ；如果通用不投资，那么交易失败，双方的外部选择权均为 0。令 $V(\sigma) > \bar{c} > \underline{c} > 0$ ，以致交易总是有利可图的。在日期 1，自然状况被双方了解，此时双方可以对价格再谈判（出现敲竹杠）。为了方便，假定议价结果采取纳什谈判解（Nash bargaining solution），即双方均分合作剩余。双方都是风险中性的，信息是对称的，并且利率为 0。这是一个简化的、标准的不完全契约模型。既然我们考虑的重点是费雪是否敲竹杠，那么我们暂时将产权安排和投资水平看作外生的。为了使模型有经济含义，我们在技术上假定 $[V(\sigma) - \underline{c}]/2 > \max\{\bar{c}, \sigma^2/2\}$ ，即敲竹杠带来的收益足够高。

$V(\sigma) - \underline{c}$ 就是所谓的“可占用性租金”（appropriable rents），它是敲竹杠的诱因。

命题 1: 在完全信息静态博弈中，只要存在资产专用性，费雪一定会对通用敲竹杠。

证明：

给定上述环境，对费雪而言，如果它不敲竹杠，那么按照初始契约它将得到 \bar{c} ；如果敲竹杠，根据纳什谈判解它将得到 $[V(\sigma) - \underline{c}] / 2$ 。根据费雪的反应，可以得到相应的通用的赢利。我们将这个简单的完全信息静态博弈的赢利矩阵刻画如表 2。

表 2：费雪—通用博弈矩阵

		通用	
		投资	不投资
费雪	敲竹杠	$[V(\sigma) - \underline{c}] / 2,$ $[V(\sigma) - \underline{c}] / 2 - \sigma^2 / 2$	0, 0
	不敲竹杠	$\bar{c}, [V(\sigma) - \bar{c}] - \sigma^2 / 2$	0, 0

由于 $[V(\sigma) - \underline{c}] / 2 > \bar{c}$ ，“敲竹杠”成为费雪的优势策略（dominating strategy）；而由于 $[V(\sigma) - \underline{c}] / 2 > \sigma^2 / 2$ ，因此“投资”是通用的优势策略。因此，此博弈有唯一的优势纳什均衡：（敲竹杠，投资）。证毕。

命题 1 的经济含义相当直观。既然由于通用的专用性投资产生了可占用性租金，那么在一次性博弈中费雪肯定会想办法攫取一部分，敲竹杠因此不可避免。这一结论完全可以从利润最大化的假定推导出来。进一步，根据逆向归纳法可以证明，如果一个静态博弈只有唯一的纳什均衡，那么有限重复博弈的解仍然是该纳什均衡。也就是说，即便在有限次重复博弈中，费雪仍会对通用敲竹杠。

在费雪—通用案例中，我们可以简单地把通用和费雪的十年之约看作一次性博弈。在 1919—1924 年，市场需求比较稳定，可占用性租金很低，或者低于费雪通过成本加成条款获得的收益（即 $[V(\sigma) - \underline{c}] / 2 < \bar{c}$ ），因此没有敲竹杠的空间，也因此这段时间双方合作顺利。1925 年之后，需求陡然增加，使得通用对费雪建造车身的物质资产和（垄断性的）人力资产特别依赖，从而创造了巨大的可占用性租金（即 $[V(\sigma) - \underline{c}] / 2 > \bar{c}$ ），必然导致费雪的敲竹杠行为。通用为了降低生产成本，需要在自己装配厂附近建设新的、更大的车身工厂，但是这依赖于费雪的合作。而当初的契约并没有对如何根据需求调整工厂位置做出规定，费雪因此利用这种契约的不完全性而拒绝搬迁。费雪的行为提高了费雪（由于底特律客户而带来）的收益，减少了通用的收益，很明显就是一种敲竹杠行为。

命题 2: 在不完全信息重复博弈中，只要博弈的期限 T 足够长，对任意小的类型概率，

费雪在 t 期之前不会对通用敲竹杠。

证明：

该命题实际上是 KMRW 模型的简化版。稍微修改一下前面的假设，假定费雪和通用对于对方的“类型”都不了解，但是都有两种类型：一种是“精明型”，概率为 $1-\alpha$ ；另一种是“义气型”，概率为 α 。精明型参与人的行为方式及后果如表 2 所示。义气型参与人的策略是：在第 1 期总是选择合作（投资或不敲竹杠）；如果对手此前一直合作，那么就继续合作，否则就总是选择不合作（不投资或敲竹杠）。上述信息构成共同知识。

对于费雪而言，如果一开始选择“敲竹杠”，那么从第二期开始通用就会选择“不投资”，费雪在未来将得到收益 0。这种策略给费雪带来的总收益为 $[V(\sigma)-\underline{c}]/2$ 。如果费雪从第 1 期到第 T 期选择“不敲竹杠”，除非通用在 t 期选择“不投资”；在后一种情况下，费雪从 t 到 T 一直选择“敲竹杠”。此时，费雪的期望收益为 $\alpha\bar{c}T+(1-\alpha)0$ 。它的含义是，如果通用是精明型的（以 $1-\alpha$ 的概率），那么一开始就不会选择“投资”，以免被费雪敲竹杠。因此， $\alpha\bar{c}T > [V(\sigma)-\underline{c}]/2$ 就成为费雪选择“不敲竹杠”的充分条件。可见，只要 T 足够大，对任意小的 α ，一定存在一个 t ，使得费雪在 t 期之前不对通用敲竹杠。证毕。

命题 2 的经济含义是，只要交易双方的类型有哪怕一点点不确定性，那么持续交易的利得也有可能支撑一段时期的合作。可以把费雪和通用合作的过程看作一个由彼此陌生到相互熟悉的过程。在双方熟悉之前，如果每一方对于对方的诚信、实力等情况并不了解，那么只要持续交易的次数足够多，或者持续交易的收益足够大，那么仍然有可能在交易的前面某些阶段维持合作关系。这或许可以从另一个角度解释，为什么在 1919—1924 年间费雪和通用相安无事，而在 1925 年之后关系开始崩裂。如果费雪一开始就对通用敲竹杠，那么通用就会断绝与费雪的关系，或者干脆将费雪收购，这可能导致收购价格更低。

命题 3：在完全信息无限重复博弈中，当合作收益足够大时，费雪不会对通用敲竹杠。

这个命题的证明非常简单。如果表 2 的博弈无限持续下去，那么费雪选择“不敲竹杠”的条件是 $[V(\sigma)-\underline{c}]/2 < T\bar{c}$ ，即从一次性敲竹杠中得到的收益少于长远合作的收益。在应用该命题时，并不真的需要“无限次”重复博弈。事实上，只要双方未来要不断地合作，而且双方都不知道何时可能有外生的冲击导致合作中止，那么这种合作关系就可以看作近似的无限重复博弈。比如，如果没有 1925 年以后的需求冲击，那么费雪和通用的合作可能会不断持续下去。因为任何一方在任何一期拒绝合作，都将给自己和对方带来巨大的损失。一旦外生的冲击实现了，此时合作均衡就让位于非合作均衡。

上述分析证明，资产专用性不一定导致敲竹杠，结论依赖于具体的博弈环境。回到表 1，以克莱因为代表的一方认为，资产专用性导致了敲竹杠；而以科斯为代表的另一方认为没有敲竹杠发生。从事实上看，费雪确实利用了通用对自己的投资专用性，以拒绝搬迁工厂的方式对通用敲竹杠了。这一判断与我们的几个命题是完全一致的。在信息对称的情形下，如果把 1925 年以后的需求冲击看作是改变可占用性租金的因素的话，那么费雪—通用案例的事实与我们的命题 1 和 3 是相符的。命题 2 则从逻辑上证明了在一定阶段之后敲竹杠发生的可能性。

但是，据此认为克莱因对了而科斯错了是很武断的。撇开费雪一通用案例的细节不看，克莱因和科斯在理论上的观点实际上并没有矛盾。克莱因强调由于资产专用性带来的敲竹杠风险难以通过市场契约防止，因此强调一体化（Klein, 1988）。科斯认为市场长期契约和声誉资本通常可以避免敲竹杠（Coase, 1988）。问题的关键不在于资产专用性是否一定会导致敲竹杠，而在于在什么范围内敲竹杠会发生。换一个角度说，关键是声誉资本的力量是否足以遏制敲竹杠的动机，这显然依赖于具体的交易环境。我们的三个命题提供了这一问题的若干洞见。不管是克莱因还是科斯，他们实际上表达了我们的两个极端情况。

最后的问题是，如果敲竹杠不可避免，那么是否一定需要纵向一体化？费雪一通用案例争论的焦点不是这个问题，而是对敲竹杠事实的认定。尽管如此，这个问题仍然可以简单地探讨一下。如果如交易费用经济学预测的那样，纵向一体化能够通过不对称的科层安排、低能激励、自治契约等手段消除敲竹杠问题（Williamson, 1991），那么我们就可以说，资产专用性不一定导致敲竹杠，但敲竹杠导致纵向一体化。但是产权理论认为，组织边界的改变不会消除机会主义和敲竹杠，只会改变机会主义和敲竹杠的经济后果（Hart, 1995）。因此，我们只能说，敲竹杠是否导致一体化取决于各方当事人的激励效果。如何在一个统一的分析框架下，同时内生地处理敲竹杠、专用性投资水平和产权安排，是未来值得探索的问题。

五、结论

我们全面地考察了著名的费雪一通用案例。我们归纳了这一案例的基本事实，排除了费雪选择无效率的生产方式这一结论，确认了费雪以拒绝搬迁工厂的形式对通用的敲竹杠行为。通过文献之间的相互验证和理论推理，我们认为 Klein 等（1978）描述的案例细节基本上属实。我们发现学者们对费雪一通用案例的主要分歧在于两点，一是是否存在资产专用性，二是是否存在敲竹杠。我们从逻辑和历史相一致的角度，确认了资产专用性。尽管我们认为费雪实际上对通用敲竹杠了，但是我们并不认为资产专用性一定会导致敲竹杠。通过建立一个简单的模型，我们证明了不同博弈环境下敲竹杠的可能性。总之，我们认为，资产专用性不一定导致敲竹杠，敲竹杠不一定导致纵向一体化。

本文的初衷是提供一个关于费雪一通用案例的比较全面的文本解读，其次是试图从逻辑和历史的视角澄清一些误解。但是目前的工作还不够。要更深入地理解敲竹杠行为及其对组织的影响，我们需要在一个统一的分析框架下研究敲竹杠、专用性投资水平和产权安排等变量的同时内生。换言之，我们应该尝试将交易费用经济学和产权理论结合起来，综合考虑事前的专用性投资激励和事后的协调过程。

参考文献

- 聂辉华，2004：《交易费用经济学：过去、现在和未来》，《管理世界》，第12期。
- 聂辉华，2006：《声誉、人力资本和企业理论：一个不完全契约理论分析框架》，中国人民大学经济学院博士论文。
- Baird, D., 2003, "In Coase's Footsteps", *University of Chicago Law Review*, 70, 23-37.
- Bolton, Patrick, and Mathias Dewatripont, 2005, *Contract Theory*, Cambridge: MIT Press.
- Carlton, D. W. and J. M. Perloff, 1994, *Modern Industrial Organization*, New York: HarperCollins College Publishers.
- Casadesus-Masanell, Ramon, and Daniel F. Spulber, 2000, "The Fable of Fisher Body", *Journal of Law & Economics*, 43(1): 67-104.
- Cheung, Steven, 1973, "The Fable of the Bees: An Economic Investigation", *Journal of Law and Economics*, 16(1): 11-33.

- Coase, Ronald, 1937, "The Nature of the Firm", *Economica*, 4(16): 386-405.
- Coase, Ronald, 1974, "The Lighthouse in Economics", *Journal of Law and Economics*, 17(2): 357-376.
- Coase, Ronald, 1988, "The Nature of the Firm: Origin, Meaning and Influence", *Journal of Law, Economics and Organization*, 4: 3-47.
- Coase, Ronald, 2000, "The Acquisition of Fisher Body by General Motors", *Journal of Law and Economics*, 43: 15-31.
- Coase, Ronald, 2006, "The Conduct of Economics: The Example of Fisher Body and General Motors", *Journal of Economics & Management Strategy*, 15(2): 255-278.
- David, Paul A., 1985, "Clio and the Economics of QWERTY", *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 75(2): 332-337.
- Freeland, Robert F., 2000, "Creating Holdup through Vertical Integration: Fisher Body Revisited", *Journal of Law & Economics*, 43(1): 33-66.
- Gibbons, Robert, 2005, "Four Formal (izable) Theories of the Firm", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 58: 200-245.
- Hart, Oliver, 1995, *Firm, Contract and Financial Structure*, New York: Oxford University Press.
- Hart, Oliver and John Moore, 1988, "Incomplete Contracts and Renegotiation", *Econometrica*, 56(4): 755-86
- Helper, S., J. P. MacDuffie, and C. Sabel, 2000, "Pragmatic Collaborations: Advancing Knowledge While Controlling Opportunism," *Industrial and Corporate Change*, 9: 443-488.
- Kim, E. Han, Adair Morse and Luigi Zingales, 2006, "What Has Mattered to Economics Since 1970", *Journal of Economic Perspectives*, 20(4): 189-202.
- Klein, B., R. Crawford and A. Alchian, 1978, "Vertical Integration, Appropriable Rents and the Competitive Contracting Process", *Journal of Law and Economics*, 21(1): 297-326.
- Klein, Benjamin, 1988, "Vertical Integration as Organizational Ownership: The Fisher Body-General Motors Relationship Revisited", *Journal of Law, Economics, & Organization*, 4(1): 199-213.
- Klein, Benjamin, 1998, "Hold-up Problem", in P.K. Newman, ed., *The New Palgrave Dictionary of Economics and Law*, New York: Stockton Press, pp. 241-244.
- Klein, Benjamin, 2000, "Fisher-General Motors and the Nature of the Firm", *Journal of Law and Economics*, 43(1): 105-141.
- Liebowitz, S. J. and Stephen E. Margolis, 1990, "The Fable of the Keys", *Journal of Law and Economics*, 33(1): 1-25.
- Miwa, Y. and J.M. Ramseyer, 2000, "Rethinking Relationship-Specific Investments: Subcontracting in the Japanese Automobile Industry", *Michigan Law Review*, 98: 2636-2667.
- Salanie, Bernard, 1997, *The Economics of Contracts: A Primer*, Cambridge: MIT Press.
- Tirole, Jean, 1988, *The Theory of Industrial Organization*. Cambridge: The MIT Press.
- Williamson, Oliver E., 1975, *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York: Macmillan.
- Williamson, Oliver E., 1985, *The Economic Institutions of Capitalism*, New York: Free Press.
- Williamson, Oliver E., 1991, "Comparative Economics Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives", *Administrative Science Quarterly*, 36(2): 269-96.