

合同经济学

[法] 贝尔纳·萨拉尼耶 (Bernard Salanié) 著

费方域 张肖虎 郑育家 译

汉译经济学文库

Translated Economics Library

**THE ECONOMICS
OF CONTRACTS**

 上海财经大学出版社



汉译经济学文库

合同经济学

[法] 贝尔纳·萨拉尼耶 著
(Bernard Salanié)

费方域 张肖虎 郑育家 译

图书在版编目(CIP)数据

合同经济学/(法)萨拉尼耶著;费方域,张肖虎,郑育家译. —上海:
上海财经大学出版社,2008.7

(汉译经济学文库)

书名原文:The Economics of Contracts: A Primer

ISBN 978-7-5642-0172-2/F·0172

I. 合… II. ①萨…②费…③张…④郑… III. 合同法-经济学
IV. D913

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 012231 号

□策 划 黄 磊

□责任编辑 吴晓群

□封面设计 钱宇辰

HETONG JINGJIXUE

合 同 经 济 学

[法] 贝尔纳·萨拉尼耶 著
(Bernard Salanié)

费方域 张肖虎 郑育家 译

上海财经大学出版社出版发行
(上海市武东路 321 号乙 邮编 200434)

网 址: <http://www.sufep.com>

电子邮箱: webmaster@sufep.com

全国新华书店经销

上海市印刷七厂印刷

宝山蔚村书刊装订厂装订

2008 年 7 月第 1 版 2008 年 7 月第 1 次印刷

787mm×1092mm 1/16 10.25 印张(插页:1) 199 千字

印数:0 001—4 000 定价:28.00 元

图字:09-2002-374 号

The Economics of Contracts: A Primer

Bernard Salanié

English translation © 1997 Massachusetts Institute of Technology.
Originally published in French under the title *Théorie des contrats*. ©
1994 Economica, Paris.

All Rights Reserved. No part of this book may be reproduced in any form
by any electronic or mechanical means (including photocopying, recording, or
information storage and retrieval) without permission in writing from the
Publisher.

Authorized translation from the English languages edition published by The
MIT Press.

CHINESE SIMPLIFIED language edition published by SHANGHAI
UNIVERSITY OF FINANCE AND ECONOMICS PRESS, Copyright © 2008.

2008 年中文版专有出版权属上海财经大学出版社

版权所有 翻版必究

合同理论的范式演进

译者序

1. 引言

在很长一段时间里,新古典经济学的观点和方法一直支配着经济学,它把自己的使命确定为研究市场如何配置稀缺资源以使其得到最有效率的利用,并把商品或服务的简单交换活动作为它研究的第一步。但是,由于这些研究主要是在完全竞争的背景之下进行的,所以,它一直只能对非常基本的交易活动进行正式分析:首先分析消费者的最优选择和生产者的利润最大化行为,进而研究在确定性情况下的交换,并用古典的“埃奇沃斯盒”来表示。

新古典经济学之后,经济学在宏观和微观两个领域都发生了重大变化。前者是众所周知的凯恩斯革命和卢卡斯革命,后者是科斯革命和信息经济学革命。随着新方法的引入和新问题的提出,微观经济学得到了极大的发展。在方法方面,博弈论在经济学研究中发挥的促进作用就如同早期优化方法引入经济学时的作用一样。在新问题中,很大一部分是关于不确定性、信息、动态承诺问题的。在它们的推动下,经济学开始研究激励、信息、机制、产权、制度等这些在新古典经济学中被完全忽略掉了的因素。

合同理论就是在这些修正和突破传统的研究中逐步发展起来的。20世纪40~50年代,比较复杂的交易活动,诸如风险的配置和分担,随着阿罗(Arrow,1964)与德布鲁(Debreu,1959)“状态依存商品”思想的提出,以及冯·诺依曼和摩根斯坦(Von Neumann and Morgenstern,1944)对“不确定性下的选择”进行形式化之后才得以被正式分析。这些概念创新成为现代风险投资和证券组合选择理论的基础。到60年代末及70年代,“私人信

息”和“隐藏行动”的引入又带来了观念的突破。“激励相容”和“说真话”等概念为激励理论和信息经济学提供了基础,也为企业理论、公司财务以及更广义的经济制度理论提供了分析工具。80年代~90年代期间,发展起了许多关于长期合同或动态合同的理论:合同的再谈判、关系合同和不完全合同理论。它们为分析“所有权”和“控制权”提供了有用的工具,并由此推动了企业理论和组织经济学的发展。经济学关于这些问题研究形成的正式理论,就构成了本书称谓的合同理论或合同经济学。

经济社会中的交易都是以合同为媒介来治理和实现的。不过,“合同理论”并不研究与合同有关的所有经济问题,也不仅仅研究合同问题。从下面的阐述可以看到,它只是从理论层面上为合同的性质、作用、形式、设计 and 应用提供简约且便利的分析框架与方法。确切地说,“合同理论”是一门以合同为核心,以博弈论为方法,研究激励、信息和经济制度的正式理论。说它是正式的理论,是因为它提出的所有问题都是通过正式模型进行分析的。说它并不是研究与合同有关的所有问题,是因为它从合同出发研究的是经济机制和经济制度的理论问题,譬如,如何设计合同解决交易中的信息不对称问题,如何解决合同执行中的承诺问题,如何在信息不能被证实的情况下设计合同的问题,以及在合同不能被执行的情况下如何通过制度的安排提高效率的问题。因此,就如本书所概括的,总的来说,合同理论是研究关于激励、信息和经济制度的理论。

由于关注的重点和研究范式的截然不同,合同理论大致可以分为研究完全合同的合同理论和研究不完全合同的合同理论。其中,完全合同部分以机制设计为其主要研究特色,具体研究信息、激励问题。这一部分的体系相对已经比较完整。这里所谓的机制就是指为控制参与者之间的博弈而设置的一套规则。机制设计可以看作博弈理论的一个逆过程,因为一般的博弈论是给定博弈的规则来预测博弈的结果,而机制设计正好相反,即先给定一个目标,希望得到某个结果,然后找一个博弈规则来实施这个结果。因此,这一类合同理论的分析范式就是在满足其他缔约方参与约束、激励相容约束,以及在动态合同中的防再谈判条件下求解最优合同。

解决合同由不可执行引起的套牢和打折扣问题是不完全合同理论的主要工作。它的特色是考虑长期合同的事前规定形式,控制变量是所有权、控制权、决策规则、自由抉择权、任务和权威等,以及这些变量在缔约方之间的分配。相对于完全合同的理论来讲,到目前为止,不完全合同理论的发展仍然没有像上述完全合同理论那样形成一个公认、完整、清晰的理论体系。不过我们仍然可以对它作一个初步的梳理和总结。在这里,我们首先从最简单的合同问题开始,对合同理论研究的问题作一个尽量全面的概述。

2. 从对称信息到不对称信息

新古典经济学假设信息是完备的,经济人不用花费成本就能获取信息,他们只是被动地根据价格信号做出决策,也不用考虑交易对象有何策略性行为,当然,在这一范式下也无从考虑信息与效率之间的关系。这一范式的缺陷是明显的:现实中的经济人的信息是不完备的,获取信息是有成本的,而信息成本是交易成本的重要组成部分。要弥补新古典范式的这一缺陷,需要发展起一套新的研究信息问题的经济学范式,而这正是合同理论的重要工作。

最简单的合同问题是静态双边不对称信息情况下的缔约问题。按照信息种类的不同,阿罗(Arrow,1985)为两大类信息不对称问题作了命名:一类是隐藏信息的问题,指代理人拥有关于他本身特点的信息,如他的能力和承担工作的意愿的私人信息,而另一方不知道;另一类是隐藏行动的问题,指委托人看不到代理人做了些什么,例如,雇主不知道雇员是否在工作,工作是否努力,工作是否细心等。隐藏信息问题常常被称为逆向选择,隐藏行动问题常常被称为道德风险。对这种分类的另一种解释是:在逆向选择问题中,代理人在缔约阶段就已经拥有私人信息;而在道德风险问题中,在缔约阶段双方的信息是对称的。但是在实践中,大多数激励问题既有逆向选择问题又有道德风险问题,并且理论上将其分为隐藏行动和隐藏信息也是人为的。

其中,在逆向选择问题中,根据提出合同要约的一方有无信息,逆向选择问题的模型又可以进一步分为信息甄别模型和信号发送模型。前一种情况之所以被称为信息甄别问题,是因为不具有信息的一方提出合同以甄别具有信息一方的不同信息。信号发送问题则是一种相反的情况,它是具有信息的一方提出合同要约,并试图通过他所提出的合同类型或其他行为向对方发出信号。而道德风险模型的这一名称来自保险业中被称为道德风险的基本激励问题:当被保险人从保险人那里得到对不利事件的财务上或其他方面的保险后,就不再努力避免其保险范围内的不利事件的发生。尽管道德风险模型所研究的问题已经远远超出了上述保险问题,但它还是揭示了道德风险问题背后的真正逻辑:在对代理人的保险和对其行动的激励方面存在着重大的权衡。

信息甄别、信号发送和道德风险模型是合同理论中最简单的三类基本模型——它们的信息维度是一维的、缔约方只有两方,持续期限只有一期。这在本书中都有较为详细的阐述。而现实中的大多数合同问题则要复杂得多。合同理论对更为复杂的信息、激励问题的拓展主要体现在信息的维度——多维激励、时间的维度(即动态合同)以及缔约方的数量(即多边合同)——三个维度上。

多维激励

多维激励有三种最重要的拓展:(1) 将多维分析引入标准的信息甄别问题;(2) 将多维分析引入到标准的道德风险问题;(3) 将逆向选择与道德风险综合起来进行分析。

经典的多维逆向选择情形是多产品的垄断问题。该问题的一个极端例子是销售几千种不同商品的大超市或者商场,购买者对每种商品都有其保留价格,但是销售商并不知道真实的保留价格,只知道关于保留价格的先验分布函数。商场是选择对这些商品中的任一种打折,还是对它们进行任意捆绑销售的问题即一个多维逆向选择问题。亚当斯和耶伦(Adams and Yellen, 1976)首先开始对多产品垄断的捆绑问题进行研究。麦卡菲、麦克米伦和温斯顿(McAfee, McMillan and Whinston, 1989)已证明,混合捆绑在消费者对不同产品的估价不存在很强的正相关的条件下是最优的。

多维道德风险问题主要表现在对代理人所承担的多种任务的激励问题上。静态双边的道德风险模型的核心问题主要是对风险分担与对代理人的激励之间的权衡。但是在大多数现实问题中,代理人的行动集合要比理论描述的丰富得多,此时的委托人必须考察影响一个任务的激励因素是如何影响其他任务的。霍姆斯特姆和米尔格罗姆(Holmstrom and Milgrom, 1991)研究了多任务之间存在努力替代的情况,即提高在这一项任务上的努力就会增加在另一项任务上努力的边际成本;此时的核心问题是在任务之间的激励因素上保持一个平衡。因此,当某项任务变得难以监督时,对给定任务的激励应该予以减少。在极端的情形下,不提供任何的激励可能是最好的办法。例如,为了提高教师对学生素质教育的积极性就应该降低对学生升学率方面的要求。德沃特里庞和蒂洛(Dewatripont and Tirole, 1999)研究了任务之间存在直接冲突的情况。此时,引致单个代理人在两个任务上都努力对委托人来说成本更高,因为第二项任务的成功直接破坏着第一项任务的绩效。因此,最优合同应该规定针对每项任务雇佣一个代理人,让每个代理人承担自己的任务而不是让他们全部承担委托人的全部目标函数。这就解释了为什么在司法系统中原告律师和被告律师应该由不同的人而不是同一个人来担任。此外,拉丰和蒂洛(Laffont and Tirole, 1986)还研究了综合道德风险和逆向选择的情形。

多边合同

多边合同的缔约问题与双边合同的关键差异在于,委托人的合同设计问题,不再是简单的控制单一代理人的决策问题,而是复杂的控制各缔约方之间的策略行为问题。这就要求设计一个涉及几个相互作用的代理人行为的博弈。合同设计此时变成了不完全信息下的博弈设计或者说机制设计。

机制设计的主要难点之一是预测博弈如何进行。这就涉及使用什么样的博弈均衡概念。最理想的是假设参与者都有惟一的占优策略,因为我们能够继续利用显示原理,但是这可能达不到一个充分信息下的有效结果。所以,有必要考虑其他的博弈均衡概念,如纳什均衡或贝叶斯均衡。多边不对称信息下的合同使用的就是贝叶斯均衡概念。

在多边隐藏信息下研究得最多的合同问题可能就是拍卖设计了。如果每个代理人都拥有私人信息,那么委托人降低代理人信息租金的一个重要途径就是在代理人之间引入竞争机制,即采取拍卖的办法。有关拍卖理论以及更为一般的多边不对称信息下的合同理论的奠基性文章是维克瑞(Vickrey, 1961)。迄今为止,大量的文献关注拍卖机制设计,以解决如何构建合同从而使其中所引致的博弈最终能够产生一个惟一的占优策略均衡。弗登伯格和蒂洛(Fudenberg and Tirole, 1991)的第7章及帕尔弗雷(Palfrey, 1992)都对该问题有所综述。

在一个委托人与多个采取隐藏行动的代理人缔约的问题中,竞争机制的引入也可以使委托人降低对代理人的激励问题,例如,采用代理人绩效的相对评价机制,该机制的主要好处是可以降低风险厌恶的代理人可能遭受共同冲击带来的风险。锦标赛制是现实中最常见的一种相对绩效评价形式,它的好处是可以降低委托人事后操纵产出的激励,缺陷是会鼓励代理人之间的破坏性的竞争行为。霍姆斯特姆和米尔格罗姆(Holmstrom and Milgrom, 1990)研究了相对绩效评价方法的适用性。另一个多边隐藏行动问题被称为团队中的道德风险。阿尔钦和德姆塞茨(Alchian and Demsetz, 1972)提出,企业实质上是一个为解决团队道德风险问题而成立的组织,雇主的作用在于监督雇员并确保他们都努力工作,而为了确保雇主自身有激励进行监督,雇主应该是企业的剩余收益索取者,并且支付给工人固定的工资。霍姆斯特姆(Holmstrom, 1982)对阿尔钦和德姆塞茨的团队道德风险问题首次进行了模型化,但得出的结论却不同:在企业中,剩余收益索取者的存在并不是为了给监督行为提供激励,而是为了打破预算平衡。

当合同关系长期重复发生或持续发生时,只要完全承诺是可行的,本质上长期合同可以简化成一个稍微复杂一点的静态合同。不过,更常见的情况是,缔约方可能无法避免缔约方对期初合同进行再谈判。此时,显示原理就不再适用了,静态最优合同问题中的激励约束必须被换成更为严格的“防再谈判约束”,即最优长期合同的形式在未来是不可再谈判的。

动态合同

动态合同在隐藏信息的情况下有两种经典的情况:(1)有信息一方的类型不随时间的变化而改变,例如,一个工人的劳动能力在劳动合同的有效期内可能不会发生大的变化;(2)有信息一方每一期都会出现新的类型,例如,

在保险合同中,代理人对在每个阶段都有独立分布的收入冲击进行保险的情况。在第一种情况下,如果委托人能够承诺不在未来进行帕累托改进的再谈判,那么最优长期合同就可以使用完全承诺下的动态的显示原理,并简单复制最优的单期合同;如果委托人会随着交易的重复发生而逐渐了解代理人的信息,那么委托人的这种学习过程可以使有信息一方的信息优势随时间推移而削减,但同时也使得委托人在事前作出不在未来进行帕累托改进的再谈判的承诺变得不可信,而代理人对这一情况的预期将导致(从事前来看的)全局无效率。在第二种情况中,由于双方的不对称信息保持稳定,每一期的类型可以看作受到随机因素的冲击,代理人过去表现的历史对于当前交易的价值就不再具有任何的信息价值。在这种情况下,如果将代理人在每一期都可变的类型看作消费者的收入在每一期都受到随机因素冲击的情形,此时的代理人除了要在不同的时期之间平滑消费之外,还将面临一个跨期保险问题。所以,此时的动态逆向选择面临的主要问题就是期内和跨期保险与配置效率的权衡。

动态的道德风险问题,与前面提到的代理人的类型是跨期可变时的动态逆向选择问题,具有一定的相似性,因为在这两种问题中,代理人都可以通过调整每一期的消费来实现跨期保险。具体来讲,在动态的道德风险问题中,持续的关系能给缔约方带来三个方面的收益和一个方面的损失:第一个收益来自重复的合同关系降低了雇员的风险厌恶程度,因为他可以自我保险——通过向未来借款抵消掉一期内的负的产出冲击;第二个收益来自通过反复观察雇员的产出和他对行动的选择,委托人可以得到更好的信息;第三个收益体现在,如果委托人能够观察到代理人的储蓄,那么通过监督代理人的储蓄并强迫代理人在早期更多地消费,最优的长期合同能够改进重复的即期合同;一个损失在于雇员有更大的弹性针对动态激励选择行动,因为在持续关系中,雇员可以在上一期绩效不错的情况下选择本期偷懒,或是通过在下几期努力工作来弥补上期较差的绩效。虽然激励问题变得更复杂了,但霍姆斯特姆和米尔格罗姆(Holmstrom and Milgrom, 1987)却证明,由于重复关系,激励合同却可能反而变得简单:随着雇佣关系的持续和雇员可能行动集的增大,对最优合同形态起约束作用的激励约束集合也会变得很大,以至于使长期的激励相容合同关于最终积累产量呈现线性形式。这与静态道德风险问题中一般没有理由认为代理人的最优报酬合同是一种线性的简单形式的结论不同。此外,职业生涯、关系合同等隐性激励也是动态道德风险模型所研究的问题。

合同形态

3. 从完全合同到不完全合同

解决信息问题是合同理论的重要工作,但并不是其全部工作。尽管上

述合同理论的外延看上去已经非常广,但我们仍然有必要提出两个值得注意的问题。第一,到目前为止,除了在动态道德风险问题中讨论的自执行的关系合同外,上述合同理论所讨论的合同都要求法庭或第三方可以执行,一个很显然的问题是,现实中的大多数合同尤其是长期合同往往是不完全的,也就是说,当出现合同纠纷时,原合同很难被法庭所执行或状态很难被第三方所证实。对于这样一类合同问题如何去研究?第二,前面讨论的合同理论所研究的都是如何通过合同或机制设计解决当信息不能完全被缔约方所观察时的激励问题;如果缔约方之间的信息是完全的,是否仍存在与效率有关的激励问题有待研究?事实上,就这两个问题,合同理论也已经有了大量的研究。

不完全合同

前面已讨论的合同理论都隐含地假定,合同的缔结及执行过程是没有成本的。然而,这一假设在现实中往往是不成立的:人们在缔约时往往会因为无法完全预测到所有未来发生的可能事件,或者即使能够预料到也可能因为语言或其他沟通上的障碍而没有达成协议,或者即使达成协议,法庭或其他可以执行合同的第三方也可能因为不理解合同的初始本意或不了解只有缔约方自身才清楚的合同执行中所必需的信息而无法确切地执行合同。当存在这些缔约成本或合同执行成本时,所缔结的合同就是不完全的。

与前面研究信息问题的完全合同理论范式相比,不完全合同理论从所研究的问题到所使用的方法都与前者截然不同。这里可能造成低效率的来源不再仅仅是信息问题,研究的范式也不再是设计解决信息不对称的机制。大体上,从分析造成低效率问题的来源来区分,不完全合同的理论模型可以分为事前效率模型和事后效率模型。这里所说的事前和事后都是针对自然状态的实现而言的。因为造成合同不完全的根本原因,还在于人们在订立长期合同时,对未来的自然状态存在不确定性,同时又无法缔结依赖于各种可能的不确定状态的完全合同。所以,自然状态的实现在研究这个长期合同时就是一个重要的时间节点。通常不完全合同理论会假设事前不可缔约,也就是说,在自然状态实现之前无法缔结一份状态依赖的完全合同。不过,事前不可缔约并非事前就没有合同,而是存在诸如产权合同以及一些其他形式的简单合同。这里的简单合同是与复杂的状态依赖合同相对应的。事后可缔约指的就是状态实现之后缔约方能够无成本地再谈判,并在伴随一定的转移支付的同时达成一个有效率的结果。而前面所提到的事前效率通常是指事前关系专用性投资的激励问题,事后效率则是指当状态实现之后不能无成本地再谈判时会导致哪些低效率的问题。相对事前效率来讲,事后低效率的来源就更多了,例如,事后决策权威的配置与决策收益不匹配所带来的成本,事后讨价还价过程所带来的诸如时间、精力的成本,事后再

谈判过程中因为信息不对称而丧失有效率的交易机会的成本,事后因为信息不对称导致有信息的一方选择无效率的行动的效率损失,以及事后的寻租成本、影响成本或说服成本等。

根据关于事前投资和事后决策(或行动)的缔约能力的假设,以及事后信息状况的假设,可以将不完全合同理论的模型分类如下:(1)行动事前不可缔约而事后可缔约的事前效率问题模型;(2)行动事前和事后都不可缔约的事前效率问题模型和事后效率问题模型;(3)行动部分可缔约的事前效率问题模型或事后效率问题模型;(4)收益不可证实的事前效率问题模型和事后效率问题模型。这里的(不)可缔约的行动指的是状态实现之后的决策,收益的不可证实性指的是状态实现之后的信息是否完全,部分可缔约这里指的是初始合同虽然做出了规定(即不是空合同),但它仍是不完全的,只是排除了某些可能的交易或者为未来的合同修订或再谈判提供了参考点。

早期的不完全合同理论主要研究的是套牢问题。克莱因、克劳福德和阿尔钦(Klein, Crawford and Alchian, 1978)较早研究了该问题,威廉姆森(Williamson, 1975, 1979, 1985)则在其交易成本经济学的框架中系统地讨论了这一问题。而首先将这一问题模型化并极大地推动不完全合同理论发展的则是由格罗斯曼和哈特(Grossman and Hart, 1986)、哈特和莫尔(Hart and Moore, 1990)以及哈特(Hart, 1995)发展起来的不完全合同与产权理论(又称GHM模型)。尽管至今仍有部分人简单地认为GHM模型是交易成本理论的模型化,但是,事实上产权理论的分析框架与交易成本理论有着重大的不同。其中最大的不同在于产权理论假设了缔约方事后可以无成本地再谈判,而这一点正是产权理论模型不同于其他不完全合同理论模型之处。所以,产权理论的模型又可以称为行动事前不可缔约而事后可缔约的事前效率问题模型的标准形式。本书的第七章对这一类问题作了阐述。

虽然产权理论的框架已成为不完全合同理论的经典模式,但它仍是存在缺陷的,主要体现在以下三个方面:第一,产权理论过分强调事前投资在企业一体化过程中的作用;第二,产权理论的模式不适合解释企业或组织中的权威、授权、科层制等重要的制度问题,也不适合解释所有权与经营权分离的大型企业;第三,传统的产权理论并没有为合同不完全性的假设提供一个稳健的基础。要克服上述第一、第二个缺陷,就需要放松事后可缔约的假设,研究事后不可缔约或者只能部分缔约的情况,这就要求不完全合同理论不仅要研究事前关系专用性投资的激励问题,而且要研究事后无效率问题。这方面的模型有:哈特和霍姆斯特姆(Hart and Holmstrom, 2002)、吉本斯和墨菲(Gibbons and Murphy, 2006)、阿洪和博尔顿(Aghion and Bolton, 1992)的行动事前和事后都不可缔约的事后效率问题模型;阿洪和蒂洛(Aghion and Tirole, 1997)的行动事前事后不可缔约的事前效率问题模型;哈特和莫尔(Hart and Moore, 2004)的行动部分可缔约的事前效率问题模

型,哈特和莫尔(Hart and Moore,2007,2008)的行动部分可缔约的事后效率问题模型;哈格多恩(Hagedorn,2003)的收益事后不可证实的效率事前问题模型;马陶舍克(Matouschek,2004)、波尔顿和拉詹(Bolton and Rajan,2001)的收益事后不可证实的效率事后问题模型。

执行理论与不完全合同的理论基础

前面所提到的不完全合同理论模型,按照蒂洛(Tirole,1999)的划分,都属于被称为实用主义研究的一类,与之对应的另一类工作是关于构建合同的不完全性基础的研究。与后者相联系的是合同理论的另一组成部分——在信息可观察不可证实范式下研究机制设计的完全合同理论,又被称为执行理论。

在不完全合同的框架下,由于状态信息不能被第三方证实,缔约双方不能缔结一份状态依存的完全合同,所以只能选择在合同中规定所有权、控制权、决策规则等变量。那么,有没有可能通过机制设计,在完全合同的框架下分析信息彼此可观察但不可证实范式下的问题呢?答案是肯定的。就像在前面叙述过的在不对称信息条件下的贝叶斯均衡的执行一样,这里主要考虑的是占优策略均衡、纳什均衡以及子博弈精炼均衡的概念。

关于纳什执行理论的开创性贡献应归功于马斯金(Maskin,1977),他是通过设计复杂的显示博弈来实现的。马斯金指出,尽管彼此可观察的自然状态不能被第三方证实,但是第三方可以通过依赖于各方对事件发生的报告,制定出可以依存于这类事件的合同。也就是说,尽管第三方不能直接观察自然状态,但是他只要求观察到自然状态的代理人对此进行宣布,如果他们的宣布是不一致的,那就重重地惩罚他们。这类机制的均衡将是报告真实状态。

然而,关于纳什执行理论的论证受到几点批评:(1)多个均衡的问题;(2)可能存在再谈判;(3)这类机制在现实中根本不存在。莫尔和雷普略(Moore and Repullo,1988)通过给机制增加阶段,而且强制要求在均衡路径上的策略威胁一定是可信的,发展了子博弈完美执行的理论,从而解决了多个均衡的问题。对于在再谈判下的执行问题的一般分析,可参见马斯金和莫尔(Maskin and Moore,1999)以及西格尔和温斯顿(Segal and Whinston,2002)。

不过,上述理论没有回答第三个问题,以及与之相关的,为什么在现实中人们更愿意签订存在一些不完全性的合同,即不完全合同的理论基础的问题——该问题曾在机制设计理论家和不完全合同理论家之间引起过争论。关于合同不完全性的原因,产权理论曾沿用前面提到的交易成本理论所描述的三种解释。马斯金和蒂洛(Maskin and Tirole,1999)首先指出了该解释的一个逻辑上的矛盾:缔约方能够完全地预料到他们现在的行动给将

来造成的后果与他们不能缔结合同来防止交易对象在未来对合同条款的预期滥用之间的矛盾。他们在未来状态不可描述的条件下设计出了一个完全合同：尽管不能具体描述未来状态，但是他们可以预期到在未来各种可能状态下的收益——这才是缔约方真正关心的。通过赋予每一种可能收益一个整数，可以设计出一个行动依赖于各种收益而不是不可描述的状态的合同，并得出了状态的可描述性与合同的不完全性不相关的定理。

面对机制设计理论家的质疑，如何为不完全合同理论提供一个理论基础呢？切和豪施(Che and Hausch, 1999)（考虑了直接外部性）及西格尔(Segal, 1999)（引入了状态复杂性）都从某一方面解释了为什么在现实中人们更愿意签订简单的不完全合同。他们的结论有一个共同点，即他们都得出最优合同是空合同（即没有规定任何具体交易的合同）的结论。哈特和莫尔(Hart and Moore, 1999)在西格尔的基础上进一步证明，对于事前缔约的能力，通常重要的不是行动是否事前可缔约，而是双方能否承诺不对帕累托改进的合同进行再谈判。这个发现与马斯金和蒂洛(Maskin and Tirole, 1999)的一般结论是一致的。通过刻画状态的复杂性，西格尔(Segal, 1999)以及哈特和莫尔(Hart and Moore, 1999)为预先无法指定不确定性在事后的实现状态所导致的合同不完全性奠定了基础。

4. 结束语

合同理论是过去30年中发展最快的经济学领域之一，也是经济学家们在认识到标准的完美竞争的市场理论面对现实环境时却并不完美的现实后的一个反应。它从不确定性、不完美信息、交易的时间维度以及合同的执行能力等多个方面拓展了传统的经济学对交易的描述。有心的读者可能注意到，合同理论的许多内容与通常被冠以其他名称的经济学理论的内容相重合，如信息经济学、委托代理理论、激励理论等。这并不奇怪。事实上，经济学中关于这些理论并没有法定统一的名称，毕竟这些理论只是对许多个不同的相关研究的汇总之后所整理出来的体系。从涉及的范围来看，合同理论的外延似乎更广一些。它并非只研究信息问题，也并非只讨论单一的委托代理关系，它从信息、承诺、机制设计及合同的履行等多个方面讨论了与合同有关的各种问题。除了前面阐述的内容外，还有一些理论这里并没有涉及，例如，市场与合同的关系，这其中又包括委托人之间的竞争关系、成对的委托代理关系之间的竞争、信息问题可能导致的市场失灵等。

5. 致谢

本书的出版可以说是一个团队共同努力的结果，除了要感谢译校人员

的辛勤劳动外,还要特别感谢上海财经大学出版社的副总编黄磊以及责任编辑吴晓群的敦促和大力支持。

费方域 蒋士成^[1]

参考文献

- Adams, W. J., and J. L. Yellen. (1976). "Commodity Bundling and the Burden of Monopoly", *Quarterly Journal of Economics*, 90, 475—98.
- Aghion, P., and P. Bolton, 1992, "An Incomplete Contract Approach to Financial Contracting", *Review of Economic Studies*, 59, 473—94.
- Aghion, P., and J. Tirole, 1997, "Formal and Real Authority in Organizations", *Journal of Political Economy*, 105, 1—29.
- Alchian, A. A., and H. Demsetz. (1972). "Production, Information Costs and Economic Organization", *American Economic Review*, 62, 777—95.
- Arrow, K. J. (1964). "The Role of Securities in the Optimal Allocation of Risk-Bearing", *Review of Economic Studies*, 31, 91—6.
- Che, Y. K., and D. B. Hausch, 1999, "Cooperative Investments and the Value of Contracting", *American Economic Review*, 89, 125—47.
- Debreu, G. (1959). *The Theory of Value: An Axiomatic Analysis of Economic Equilibrium*. New York: Wiley.
- Dewatripont, M., I. Jewitt, and J. Tirole. (1999a). "The Economics of Career Concerns, Part 1: Comparing Information Structures." *Review of Economic Studies*, 66, 183—98.
- Dewatripont, M., I. Jewitt, and J. Tirole. (1999b). "The Economics of Career Concerns, Part 2: Application to Missions and Accountability of Government Agencies", *Review of Economic Studies*, 66, 199—217.
- Fudenberg, D., and J. Tirole. (1990). "Moral Hazard and Renegotiation in Agency Contracts", *Econometrica*, 58, 1279—319.
- Grossman, S. J., and O. D. Hart. (1986). "The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration", *Journal of Political Economy*, 94, 691—719.
- Hagedorn, Marcus, 2003, "Contracting with Private Information", IZA Working Paper No. 690.
- Hart, O. (1995). *Firms, Contracts, and Financial Structure*. Oxford: Oxford University Press.
- Hart, O., and B. Holmstrom, 2002, "A Thoery of Firm Scope", Harvard University Working Paper.

[1] 费方域:上海交通大学经济学院执行院长、教授;蒋士成:上海交通大学博士后。

Hart, O., and J. Moore. (1990). "Property Rights and the Nature of the Firm." *Journal of Political Economy*, 98, 1119—58. Hart, O., and J. Moore, 1999, "Foundations of Incomplete Contracts." *Review of Economic Studies*, 66, 115—38.

Hart, O., and J. Moore, 2004. "Agreeing Now to Agree Later: Contracts that Rule Out but do not Rule In", Working Papers.

Hart, O., and J. Moore, 2007. "Hold-up, Asset Ownership, and Reference Points", Working Papers.

Hart, O., and J. Moore, 2008, . "Contracts as reference points", Forthcoming in *Quarterly Journal of Economics*.

Holmstrom, B. (1982). "Moral Hazard in Teams." *Bell Journal of Economics*, 13, 324—40.

Holmstrom, B., and P. Milgrom. (1987). "Aggregation and Linearity in the Provision of Intertemporal Incentives," *Econometrica*, 55, 303—28.

Holmstrom, B., and P. Milgrom. (1991). "Multitask Principal Agent Analyses: Incentive Contracts, Asset Ownership, and Job Design", *Journal of Law, Economics and Organization*, 7, 24—52.

Klein, B., R. G. Crawford, and A. A. Alchian. (1978). "Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process", *Journal of Law and Economics*, 21, 297—326.

Laffont, J. J., and J. Tirole. (1986). "Using Cost Observation to Regulate Firms", *Journal of Political Economy*, 94, 614—41.

Maskin, E., and J. Tirole, 1999, "Unforeseen Contingencies and Incomplete Contracts", *Review of Economic Studies*, 66, 83—114.

Matouschek, N, 2004, "Ex Post Inefficiencies in a Property Rights Theory of the Firm", *Journal of Law, Economics and Organization*, 125—147.

Meyer, M., and J. Vickers. (1997). "Performance Comparisons and Dynamic Incentives", *Journal of Political Economy*, 105, 547—81.

Segal, I., 1999a, "Complexity and Renegotiation: A Foundation for Incomplete Contracts", *Review of Economic Studies*, 66, 57—82.

Tirole, J., 1999, "Incomplete Contracts: Where Do We Stand?", *Econometrica*, 67, 741—81.

Vickrey, W. (1961). "Counterspeculation, Auctions, and Competitive Sealed Tenders." *Journal of Finance*, 16, 8—37.

Von Neumann, J., and O. Morgenstern. (1944). *Theory of Games and Economic Behaviour*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Williamson, O. E. (1975). *Markets and Hierarchies*. New York: Free Press.

Williamson, O. E. (1979). "Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations", *Journal of Law and Economics*, 22, 233—61.

Williamson, O. E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.

前言

本书旨在向研究生和专业经济学者介绍合同理论。本书源于我在美国斯坦福大学和法国国立统计与经济管理学院(ENSAE)为三年级研究生授课的内容。后来的成书得益于与学生们的讨论。

在法国,课程讲义已经由《经济》(*Economica*)期刊以《合同理论》为名出版。本书从法文版翻译而来,但进行了全面修改,并扩展了一些内容,希望比原书有所改进。

我非常感谢热罗姆·阿尔卡多(Jérôme Accardo)、热罗姆·菲利普(Jérôme Philippe)、帕特里克·雷伊(Patrick Rey),以及两名匿名审稿人,他们阅读了法文版的初稿并提出了很多有建设性的建议。我还要感谢布律诺·朱利安(Bruno Julien)、让-雅克·拉丰(Jean-Jacques Laffont)、托姆·帕尔弗雷(Tom Palfrey)、弗朗索瓦·萨拉尼耶(Francois Salanié)、让·蒂洛(Jean Tirole),以及三名匿名审稿人,他们阅读了全部或部分英文稿,帮助我改进了书中的某些内容。同时,非常感激我在这个领域的合作者:皮埃尔-安德烈·基亚波里(Pierre-André Chiappori)、帕特里克·雷伊(Patrick Rey)、居伊·拉罗克(Guy Laroque),他们是我刚刚开始从事经济学研究时对我起到关键作用的指导老师。

最后,还要感谢特里·沃恩(Terry Vaughn)和 MIT 出版社对我工作的支持和鼓励。另外,本书中可能还有一些错误或不太完美之处,为此我深表歉意,并对此负全部责任。