

2016 年诺贝尔经济学奖获得者著作

当代经济学系列丛书
Contemporary Economics Series

陈昕 主编

当代经济学译库

不完全合同、产权 和企业理论

[美] 奥利弗·哈特 等著

费方域 蒋士成 译



格致出版社
上海三联书店
上海人民出版社

当代经济学系列丛书
Contemporary Economics Series

陈昕 主编

当代经济学译库

不完全合同、产权 和企业理论

[美] 奥利弗·哈特 等 著

费方域 蒋士成 译



格致出版社
上海三联书店
上海人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

不完全合同、产权和企业理论/(美)奥利弗·哈特等著;费方域,蒋士成译. —上海:格致出版社:上海人民出版社,2016.12

(当代经济学系列丛书/陈昕主编,当代经济学译库)

ISBN 978-7-5432-2690-6

I. ①不… II. ①奥… ②费… ③蒋… III. ①企业-经济合同-研究②企业产权-研究 IV. ①F27

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 261042 号

责任编辑 忻雁翔

装帧设计 王晓阳

本书所选论文均获得原出版商授权

图字 09-2003-599

不完全合同、产权和企业理论

[美]奥利弗·哈特 等著

费方域 蒋士成 译

出 版

格致出版社·上海三联书店·上海人民出版社

(200001 上海福建中路 193 号 www.ewen.co)



格致出版

编辑部热线 021-63914988

市场部热线 021-63914081

www.hibooks.cn

发 行 上海世纪出版股份有限公司发行中心

印 刷 苏州望电印刷有限公司

开 本 710×1000 1/16

印 张 22.5

插 页 3

字 数 367,000

版 次 2016 年 12 月第 1 版

印 次 2016 年 12 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5432-2690-6/F·980

定价:65.00 元



主编的话

上世纪 80 年代，为了全面地、系统地反映当代经济学的全貌及其进程，总结与挖掘当代经济学已有的和潜在的成果，展示当代经济学新的发展方向，我们决定出版“当代经济学系列丛书”。

“当代经济学系列丛书”是大型的、高层次的、综合性的经济学术理论丛书。它包括三个子系列：（1）当代经济学文库；（2）当代经济学译库；（3）当代经济学教学参考书系。本丛书在学科领域方面，不仅着眼于各传统经济学科的新成果，更注重经济学前沿学科、边缘学科和综合学科的新成就；在选题的采择上，广泛联系海内外学者，努力开掘学术功力深厚、思想新颖独到、作品水平拔尖的著作。“文库”力求达到中国经济学界当前的最高水平；“译库”翻译当代经济学的名人名著；“教学参考书系”主要出版国内外著名高等院校最新的经济学通用教材。

20 多年过去了，本丛书先后出版了 200 多种著作，在很大程度上推动了中国经济学的现代化和国际标准化。这主要体现在两个方面：一是从研究范围、研究内容、研究方法、分析技术等方面完成了中国经济学从传统向现代的转轨；二是培养了整整一代青年经济学人，如今他们大都成长为中国第一线的经济学

家，活跃在国内外的学术舞台上。

为了进一步推动中国经济学的发展，我们将继续引进翻译出版国际上经济学的最新研究成果，加强中国经济学家与世界各国经济学家之间的交流；同时，我们更鼓励中国经济学家创建自己的理论体系，在自主的理论框架内消化和吸收世界上最优秀的理论成果，并把它放到中国经济改革发展的实践中进行筛选和检验，进而寻找属于中国的又面向未来世界的经济制度和经济理论，使中国经济学真正立足于世界经济学之林。

我们渴望经济学家支持我们的追求；我们和经济学家一起瞻望中国经济学的未来。

陈昕

2014年1月1日



译者序

不完全合同理论是合同理论近几十年来的最新发展和研究热点。尽管第一个不完全合同的理论模型在 20 世纪 50 年代就已出现 (Simon, 1951), 而且, 交易成本经济学 (Williamson, 1971, 1975, 1979) 也较早地在不完全合同的条件下研究套牢问题 (Klein, Crawford, Alchian, 1978), 但真正开启不完全合同理论的正式研究, 或者说将“合同理论”发展到 Bolton 和 Dewatripont (2005) 所说的“最后阶段”的是 Grossman 和 Hart (1986)、Hart 和 Moore (1990), 以及 Hart (1995) 所发展起来的不完全合同与产权理论 (又称 GHM 模型)。自此, 不完全合同理论引起了更多主流经济学家的讨论, 并被广泛应用于经济学的各个分支, 成为组织经济学、政治经济学、公司金融、国际贸易、法与经济学等领域的重要革新工具。

Tirole (1999) 曾将不完全合同的理论研究分为两类: 一类称为实用主义研究, 另一类是关于构建合同不完全性的基础研究。前者是在承认合同不完全性的假设基础上通过建立一些相对简单的模型来描述和解释现实, 而后者则常常对前者的基础及稳健性提出质疑, 并致力于为不完全合同理论建立起类似于道德风险和逆向选择范式那样的标准的模型体系。关于前

者,大多数不完全合同的理论模型都可以这样描述:

考虑存在长期交易关系的两个风险中性的缔约方($i=1,2$),他们可以是一项交易的买方和卖方,可以是企业中的雇主和雇员,也可以是共同致力于某个项目的企业家和投资者。在缔约时(第0期),未来的自然状态 s 存在不确定性,例如,买方和卖方都不知道他们将要交易的产品对买方的价值和卖方的成本。所以,他们在第0期无法签订一个明确规定事后行动和收益的完全合同。为了实现和提高交易的最终收益,缔约双方可能需要分别作出一项关系专用性投资 e_i (通常假设发生在第1/2期),关于该投资的描述过于复杂以至于无法写入最初的合同。在自然状态实现之后(第1期),不确定性消失。此时,为了实现双方的收益,他们可能需要作出某项决策或采取某项无成本的行动(用 d 表示)。这里的行动或决策可以是确定所交易产品的具体规格、型号,或是如何使用企业的资产、确定企业的发展方向,甚至是保留还是清算企业。在交易的最后阶段(第2期),双方得到各自的收益。正是关于事前投资 e 和事后决策(或行动) d 的缔约能力的不同假设,体现了不同理论模型的差异。

0 期	(1/2 期)	1 期	(1+期)	2 期
缔约	(投资 e)	状态 s	(再谈判)	收益实现
		实现	(事后决策 d)	

GHM模型包括了上述所有要素:在第0期,通过产权的交易确定事后决策的控制权,这里的初始缔约只是规定除了控制权分配之外别无他物的空合同;然后双方各自选择投资水平;在状态实现后,双方总能无成本地再谈判并达成一项有效率的事后决策 $d^* \equiv d^*(s)$;最后,如果交易实现,交易对买方的价值 $v(e_1, d^*)$ 和对卖方的成本 $c(e_2, d^*)$,分别是各自的事前关系专用性投资 e_i 和事后决策 d^* 的函数。他们各自所得的净收益则既是他们的事前投资的函数,又取决于他们事后在再谈判中的地位。根据纳什谈判解,后者又取决于他们的谈判力和威胁点(即不交易时的收益)。出于方便,GHM模型假设双方具有相同的谈判力,而谈判中的威胁点则取决于资产所有权的分配—— $v(e_1, A_1)$ 和 $c(e_2, A_2)$,其中 A_1 和 A_2 分别代表各自所拥有的资产,因为拥有资产的一方总可以以不交易来威胁另一方。根据纳什谈判解,双方的事前关系专用性投资激励水平将取决于最大化他们在再谈判后的收益:

$$\begin{aligned}
& v(e_1, A_1) + \frac{1}{2}[v(e_1, d^*) - c(e_2, d^*) \\
& \quad - v(e_1, A_1) + c(e_2, A_2)] - e_1 \\
& - c(e_2, A_2) + \frac{1}{2}[v(e_1, d^*) - c(e_2, d^*) \\
& \quad - v(e_1, A_1) + c(e_2, A_2)] - e_2
\end{aligned}$$

上述两式的一阶最优条件给出了在非一体化情形下的双方的最优事前关系专用性投资水平。通过比较上述非一体化情形下的一阶最优条件与最佳情形下的一阶最优条件 $v'_1(e_1, d^*) = 1$ 和 $-c'_1(e_2, d^*) = 1$, 可以看出, 在非一体化情形下, 缔约方的事前关系专用性投资激励是相对不足的。

在一些合理的假设下, 产权理论得出了一些有价值的结论: 如果只有一方有投资, 那么最优的产权配置就是有投资的一方拥有全部资产; 如果双方的投资是同等重要的, 那么就应该分别拥有各自资产; 如果其中一方的投资相对重要, 那么由这一方一体化另外一方就是更有效率的组织形式; 如果两项资产是严格互补的, 那么它们应该被共同拥有; 如果两项资产是相互独立的, 那么它们应该被分别拥有等。

GHM 模型凭借其较强的解释能力和所得到的广泛应用, 至今都被认为是不完全合同与产权理论的企业理论模型的标准范式, 但是, 正如 Hart 和 Moore(2008) 所总结的, 这个模型有如下缺陷: 第一, 过分强调事前投资在企业一体化过程中的作用; 第二, 它的关于事后效率(无成本再谈判)的假设不适合解释组织中的权威、授权、科层等重要制度问题, 也不适合解释所有权和经营权分离的大企业; 第三, 它还不能为合同不完全假设给出一个稳健的基础。因此, 进一步的研究将围绕克服这几个缺陷而展开。

首先, 是关于行动事前不可缔约而事后可缔约的假设, 在这个假设下, 低效率只能来自事前关系专用性投资的激励问题, 所以, 它的好处是突出了事前投资从而产权激励在企业一体化过程中的作用, 但缺点是在经验研究方面没有得到充分的支持(Whinston, 2003), 并且, 它也排斥了解释企业或组织中的权威、授权、科层等重要的制度问题的可能性。而从现实来看, 企业中的决策显然不是上下级之间通过伴有转移支付的谈判实现的。从理论上讲, 如果状态实现以后双方总可以无成本进行科斯式再谈判, 那么无论在事前将控制权配置给谁(即谁有权选择事后的行动), 缔约双方总能使得有控制权的一方在任何实现状态下选择最有效率的行动, 这就使得决策权事

实上与事后效率无关。这样,效率与制度问题相关的桥梁仅是产权配置决定的双方再谈判时的威胁点了。所以,这个框架还不能解释 Coase(1937)提出的命令(fiat)为何代替市场的问题,也无法分析 Simon(1951)定义的组织中的权威配置问题。权威的配置是通过事后决策对各方收益的影响来影响事后效率的。如果权威配置不当,那么拥有权威的一方将会出于自利而选择无效率地行动。而如果假设缔约方事后可以有效率地再谈判,那么即使事前控制权配置不当,也不会影响事后的决策效率。所以,要研究这个问题,就必须放弃事后可以完全缔约的假设,而考虑事后不可缔约(如 Hart and Holmstrom, 2002)或者只能部分缔约(如 Hart and Moore, 2008)的情况。

Hart 和 Holmstrom(2002)虽然作为尚未发表的论文未被收入到本论文集中,但却是一个典型的事前和事后都不可缔约的事后效率问题模型。在这里,他们认为企业的边界是由当事人所从事的“活动”范围决定的。不可证实的私人收益是该模型的一个重要假设。在一体化的过程中,收购企业的所有者只会关注两个企业的利润,而忽视了两个企业管理者的不可证实的私人收益(私人收益通常取决于他们决策的自由度或决策范围)的损失。这里,决策包括两种选择:协作和不协作。协作会降低企业管理者的私人收益,因为相互协作会减少他们各自所能选择的决策范围。而企业是否一体化取决于哪一种组织形式能够最大化总收益:如果协作能够提高两个企业的利润,并且超过了管理者的私人收益损失,那么应该选择一体化的组织形式,反之,选择非一体化。所以该理论解释了一体化的组织形式具有提高企业之间的协同效应的优势,缺点是它未必能最大化总收益。

Hart 和 Moore(2008)研究部分可缔约条件下的事后无效率的情况,它不仅拓展了产权理论关于企业边界的理论,解释了诸如雇佣合同的存在理由,而且也为理论研究不完全合同的具体形式提供了一个方法。它的最大突破是:(1)对合同的性质作了全新的理解:经典观点认为,合同的作用是为缔约方提供明确的权利和责任,以鼓励长期投资。新的互补的观点认为,合同为缔约方的交易关系提供了参照点,更准确地说是为他们对应得权利的感觉提供了参照点。(2)放弃产权模型关于科斯再谈判总是导致事后效率的假定,而用事后交易只是部分可缔约的假设(事后不完美缔约)来代替它们完全可缔约的假设。具体来说,就是区别了可缔约的字面绩效(按合同字面执行的可证实的绩效)与不可缔约的实质绩效(按合同精神执行并不可证实的绩效)。此外,还假设事后无交易发生情况下的责任人是无法证实的,

所以事后交易是自愿的。(3)引入了重要的行为因素。假定缔约方在感到他得到了应得的权利的时候,他会乐于提供实质绩效。反之,如果他觉得受到了不公正对待,他就会施以报复:减少实质绩效(即实施折减行为)。这里,应得的权利,假定是由合同中对他最有利的条款(允许的最大收益)决定的(自利偏向)。由于初始合同是在相对竞争的条件下缔约的(事后才成为垄断),所以它的条款也是比较公正的。利用这些构件,模型可展开为:双方事后的绩效,取决于他们是否得到了合同赋予他们应得的权利。如果一方觉得他受到了不公正对待,他就会折减他的绩效,从而造成额外福利损失。减少这种损失的一个办法,是缔结一个紧的事前合同(固定未来的结果),以缩小不一致与侵害,但这样又会带来事后不能根据自然状态调整结果的缺陷。反之,松的事前合同的利弊恰好反是:可对实现的状态调整结果,但有折减行为带来的额外损失。最优合同就是权衡这两种效应。这项研究的意义,是在不考虑不可缔约的关系专用性投资的情况下,为实现了基本变换的长期合同提供了基础,并对简单的雇佣合同为何最优作出了解释。

Coase(1937)在提出为什么市场和企业会共存的问题时,就认为市场交易中的讨价还价成本(haggling cost)是命令、权威代替价格机制配置资源的主要原因。虽然 Coase 的这一说法被广泛相信和引用,但是 Coase 之后却鲜有将“讨价还价成本”模型化的正式理论。Hart 和 Moore(2008)可以说是为讨价还价成本提供了一种正式的理论解释。行为经济学中常用的“互报”等行为变量导致的事后成本可以看作“讨价还价成本的近似,或者说是对其后者的替代,尽管它们并不完全相同,但是相差不大”(Hart, 2007)。除此之外,其他类似的事后成本还包括:寻租成本、影响成本或说服成本等。

其次,是关于不完全合同的理论基础。即要说明,为什么缔约方愿意选择签订简单的不完全合同,而不是选择签订复杂的状态依存合同或者签订包含复杂机制的完全合同。

不完全合同与产权理论早期沿用 Williamson(1971, 1975, 1979)的交易成本经济学关于造成合同不完全的三个方面的缔约成本的描述,而没有给出严格的论证,用 Tirole(1999)的话来讲,就是采取“实用主义”的态度。这三个方面是:(1)很难预测未来可能发生的各种情况并为之作出计划。(2)即使可以,也很难达成协议,因为很难有共同语言来描述各种情况。(3)即使前两个方面都可以,也很难将它们写得让第三者如法院可执行。

关于 GHM 模型,Maskin 和 Tirole(1999)还指出了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。针对产权理论提到的“不可描述”性可能是造成合同不完全的一个原因,Maskin和Tirole(1999)在缔约方关于未来状态不可描述的条件下推导出了一个完全合同。他们的逻辑在于,尽管缔约方不能具体描述未来的状态,但是他们可以预期到在未来各种可能状态下的收益,而缔约方真正关心的并不是可能发生的状态,而是在各种可能状态下的收益。既然缔约方能够在事前计算出各种可能状态下的收益,那么,通过赋予每一种可能的收益一个整数 N ,Maskin和Tirole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。也就是说,与一般的完全合同理论寻求的最优合同是从状态信息到结果的映射不同,在Maskin和Tirole的机制中,最优的合同是从与事后各种收益相对应的而且缔约方事前都能够描述的一系列整数到行动结果的映射。通过这一中间环节的引入以及相应的转换,Maskin和Tirole进而得出了状态的不可描述性与合同的不完全性并不相关的定理。不过,在通常的子博弈完美机制中加入了整数博弈使得模型稍显复杂,事实上,该机制可以进一步的简化,即可以表述成如下的机制:

在第1期,买方报出他希望交易的产品的性质,并同意支付卖方的成本。然后,卖方报出他的成本。如果买方同意卖方的报价,那么交易发生,买方支付卖方成本 c 。如果买方认为卖方的真实成本低于 c ,那么他可以挑战卖方的报价。如果卖方被挑战,那么卖方将向可以信赖的第三方支付一笔很大的罚金 F 。不过,此时卖方仍有机会以更低的价格 $P = c - \epsilon$ 向买方提供产品,如果他提供了这种产品,第三方就将罚金 F 付给买方。如果他不愿再提供产品,那么买方必须向第三方支付罚金 F 。

这里假设状态和双方的收益函数都是可观察但不可证实的,而双方的行动在事后是可以被证实的。显然,在这样的子博弈完美机制下,偏离讲真话策略并不是每一个子博弈上的均衡。只要在每一个子博弈的非均衡路径上的惩罚可信,卖方的初始最优选择就是在第1期报出真实的成本,而买方在卖方报出真实成本的情况下的最优选择就是接受卖方的报价。

既然“不可描述”性并不是导致合同不完全的原因,那么,又如何为不完全合同理论提供一个理论基础呢?

从研究思路上讲,要证明缔约方选择签订简单的不完全合同,而不是选择签订复杂的状态依存合同或者签订包括复杂的机制设计的完全合同,可

以从两个方面来入手:一是证明在一些情况下,不完全的合同也可以实现不低于完全合同的最终结果,从而没有必要签订复杂的完全合同,这方面的研究如:Aghion、Dewatripont 和 Rey(1994), Noldeke 和 Schmidt(1995);二是证明,即使无法实现最佳结果,但是,相对于不完全合同所实现结果的效率,完全合同并不能使情况有所改善,因此,缔约方也没有必要签订完全合同,这方面的研究如:Che 和 Hausch(1999), Segal(1999)及 Hart 和 Moore(1999)等。

Segal(1999)对复杂性问题的刻画被认为是在不完全合同理论基础研究方面的重要突破。在他的模型中,环境的复杂性通过缔约方之间可以交易的产品类型的数量来度量,当环境变得非常复杂,且双方不能承诺不在事后进行再谈判时,任何复杂的机制对于双方的价值将趋于零。不过,Segal(1999)的模型较为繁琐,而 Hart 和 Moore(1999)的工作则进一步简化了 Segal 的模型。除此之外,Hart 和 Moore 的工作还证明了,对于双方事前缔约的能力,通常重要的假设并不是产品在事前是否可以描述,而是双方能否承诺不对帕累托改进的合同进行再谈判。

Segal(1999)与 Hart 和 Moore(1999)的模型的首要任务是先刻画交易的复杂性。他们考虑存在多种可以在事后交易的产品,因为自然状态不确定,所以事后具体交易哪一种类型的新产品在事前是不确定的,但是,这在事后是可以缔约的,因为状态实现了。假设存在 N 种类型的产品,但其中仅有一种类型应该被交易,我们可以称这种类型的产品为专用性产品。专用性产品的成本可能为 c_L 或者 c_H (其中, $c_L < c_H < R$),它们的实现取决于投资水平 i 。而其他 $N-1$ 种产品为非专用性产品,非专用性产品的成本为 $c_n^R = c_L + \frac{n}{N}(c_H - c_L)$, $n = 1, \dots, N-1$ 。这里,参数 N 是度量复杂性的参数。

模型的第二项重要工作是刻画一个一般性的机制。根据显示原理(Myerson, 1979),该机制需要满足“说真话”的激励相容约束条件。为了简单起见,这里只需要考察两种自然状态:专用性产品的成本为 c_L 的情况,以及专用性产品的成本为 c_H 的情况。假设机制规定对应于两种自然状态的(再谈判后的)均衡交易价格分别为 P_L 和 P_H 。这里的激励相容约束条件是: P_L 和 P_H 必须使得买方在专用性产品的成本为 c_L 时不会选择其他策略,以及使得卖方在专用性产品的成本为 c_H 时不会选择其他策略。为了简单起见,假定买者在再谈判中拥有全部的讨价还价能力。假定机制规定了买方向卖

方支付 q , 交易产品 n 的概率为 x_n 。激励相容约束条件就要满足:

$$P_H - P_L \geq \frac{N-1}{N}(c_H - c_L)。其中, 当 $N \rightarrow \infty$ 时, 上述价格之差将收敛于$$

$c_H - c_L$ 。这说明, 卖方没有从投资中获得任何收益, 就像双方没有签订任何初始合同时一样。换句话说, 虽然不完全合同无法实现最佳有效率的结果, 但是引入复杂的机制也同样无法再改进交易的效率。那么, 在这种情况下, 人们还有什么理由要选择复杂的完全合同呢? 这就为不完全合同理论提供了一个较为有力的理论基础, 因为它解释了, 现实中的不完全合同不仅是存在的, 而且是人们最优化行为选择的结果。

除此之外, Segal(1999)及 Hart 和 Moore(1999)的工作证明了他们的结论与 Maskin 和 Tirole(1999)的不相关定理之间并不完全矛盾, 他们至少在这一点上形成了共识: 合同的事前不可描述性是不重要的, 缔约问题的关键在于缔约双方能否承诺不在事后进行帕累托改进的再谈判。“他们的结论为预先无法指定不确定性的实现所导致的合同不完全性奠定了一个基础。”(Bolton and Dewatripont, 2005)

尽管从 GHM 模型提出至今这 20 多年里, 不完全合同理论已有了长足的发展, 尤其在对制度问题的正式分析方面, 已成为被广泛使用的研究工具。但是, 它的应用空间可能仍然很大, 它的发展道路也仍然很长。正如 Hart 教授在 2008 年 11 月于上海交通大学演讲时说的, 可能还需要 20 年。

本论文集所选的论文, 包括了 Hart 教授在过去 20 多年里关于不完全合同理论研究的一些比较重要的成果。它们分为三大部分, 第一部分选取了 Hart 教授早期的作为产权理论开篇之作的两篇论文(Grossman and Hart, 1986; Hart and Moore, 1990)和其 1995 年代表性著作《企业、合同与财务结构》中的一章。这三篇说的就是通常所谓的 GHM 模型。在基本模型部分中, 我们还选择了 Hart 和 Moore 在 2008 年完成的《作为参考点的合同》一文, 以反映不完全合同理论最新最重大的研究成果。

本书的第二部分选取的是关于不完全合同理论基础的三篇论文。一篇是 Hart 和 Moore 早期(1988 年)关于不完全合同的基本理论模型, 另一篇是 Hart 在其 1995 年著作中的有关论述, 还有一篇是 Hart 和 Moore 在 1999 年那场著名论战中回应 Maskin 等人质疑的论文。

本书第三部分选择的是应用的论文, 它们分别研究了公共物品提供中的政府产权与私人产权的边界、金融合同以及债务合同期限等问题。

我们希望,通过这本论文集,能方便读者阅读经典文献,能帮助读者把握不完全合同理论的发展脉络和主要内容。毕竟,近半个世纪经济实践和经济研究的总结,很大一部分都凝聚在了合同理论中。

参考文献

- 蒋士成、费方域:《从事前效率到事后效率——不完全合同几类经典模型比较》,《经济研究》2008年第8期,第145—156页。
- Aghion, P., Dewatripont, M., and Rey, P., 1994, “Renegotiation Design with Unverifiable Information”, *Econometrica*, 62:257—282.
- Bolton, P. and M.Dewatripont, 2005, *Contract Theory*, The MIT Press, Cambridge.
- Che, Y-K and D.B. Hausch, 1999, “Cooperative Investments and the Value of Contracting”, *American Economic Review*, 89(1):125—147.
- Coase, R.H., 1937, “The Nature of the Firm”, *Economica*, 4, 386—405.
- Grossman, S. and O. Hart, 1986, “The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration”, *Journal of Political Economy*, 94, 691—719.
- Hart, O. and J.Moore, 1988, “Incomplete Contracts and Renegotiation”, *Econometrica*, 56, 755—785.
- Hart, O. and J.Moore, 1990, “Property Rights and the Nature of the Firm”, *Journal of Political Economy*, 98, 1119—1158.
- Hart, O. and J.Moore, 1999, “Foundations of Incomplete Contracts”, *Review of Economic Studies*, 66, 115—138.
- Hart, O. and J.Moore, 2008, “Contracts as Reference Points”, *Quarterly Journal of Economics*, 123(1), 1—48.
- Hart, O., 1995, *Firms, Contracts, and Financial Structure*, Oxford University Press.
- Hart, O., 2007, “Hold-up, Asset Ownership, and Reference Points”, NBER Working Paper No.13540.
- Hart, O., and B.Holmstrom, 2002, “A Theory of Firm Scope”, mimeo, Harvard University.
- 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.
- Maskin, E. and J. Tirole, 1999, “Unforeseen Contingencies and Incomplete Contracts”, *Review of Economic Studies*, 66, 83—114.
- Myerson, R., 1979, “Incentive-compatibility and the Bargaining Problem”, *Econometrica* 47, 61—73.
- Noldeke, G. and Schmidt, K., 1995, “Option Contracts and Renegotiation: A Solution to the Hold-Up Problem”, *Rand Journal of Economics*, 26 (2), 163—179.
- Segal, I., 1999, “Complexity and Renegotiation: A Foundation for Incomplete Contracts”, *Review of Economic Studies*, 66, 57—82.
- Simon, A., 1951, “A Formal Theory of the Employment Relationship”, *Econometrica*, 19, 293—305.
- Tirole, J., 1999, “Incomplete Contracts: Where Do We Stand?”, *Econometrica*, 67, 741—781.
- Whinston, M., 2003, “On the Transaction Costs Determinants of Vertical Integration”, *The Journal of Law, Economics and Organization*, 19:1—23.
- Williamson, Oliver E., 1975, *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York: Free Press.
- Williamson, Oliver E., 1971, “The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations”, *American Economic Review: Papers and Proceedings* 61:112—123.
- Williamson, Oliver E., 1979, “Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations”, *Journal of Law & Economics* 22:233—261.

目 录

主编的话
译者序

第 1 篇 模型

- 1 所有权的成本与收益：
纵向一体化和横向
一体化的理论 3

- 2 产权与企业的性质 32

- 3 产权观点 73

- 4 作为参考点的合同 99

第 2 篇 基础

- 5 不完全合同的基础 147

- 6 不完全合同与再谈判 181

- 7 关于不完全合同模型
基础的讨论 220

第 3 篇 应用

- 8 政府的适当范围：理论
及对监狱的应用 241

- 9 基于不可转移性人力
资本的债务理论 277

- 10 金融合同 315

第 1 篇

模 型