

当代经济学系列丛书

Contemporary Economics Series

主编 陈昕



奥利弗·哈特等论文集

不完全合同、产权 和企业理论

当代经济学译库

费方域 蒋士成 主编/翻译



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

主编 陈昕

奥利弗·哈特等论文集

不完全合同、产权 和企业理论

费方域 蒋士成 主编/翻译

当代
经济学
译库



格致出版

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/费方域,蒋士成主编、译. —上海:格致出版社;上海人民出版社,2011
(当代经济学系列丛书/陈昕主编.当代经济学译库)
ISBN 978-7-5432-1801-7

I. ①不… II. ①费… ②蒋… III. ①企业管理-文集 IV. ①F270-53

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 137903 号

责任编辑 李 娜
封面装帧 敬人设计工作室
吕敬人

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

费方域 蒋士成 主编/翻译

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24层 www.ewen.cc)



编辑部热线 021-63914988
市场部热线 021-63914081
www.hibooks.cn

世纪出版集团发行中心发行
上海图宇印刷有限公司印刷

2011年7月第1版
2011年7月第1次印刷
开本:850×1168 1/32
印张:16 插页:5 字数:341,000

ISBN 978-7-5432-1801-7/F·307

定价:40.00元



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。该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“高、新、尖”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”则主要出版国外著名高等院校的通用教材。

本丛书致力于推动中国经济学的现代化和国际标准化，力图在一个不太长的时期内，从研究范围、研究内容、研究方法、分析技术等方面逐步完成中国经济学从传统向现代的转轨。我们渴望经济学家们支持我们的追求，向这套丛书提供高质量的标准经济学著作，进而为提高中国经济学的水平，使之立足于世界经济学之林而共同努力。

我们和经济学家一起瞻望着中国经济学的未来。



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上个世纪 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, Grawford, 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的研究。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 实现	(再谈判) (事后决策 d)	收益实现

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佳结果,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