

导 论

拉斯·沃因 (Lars Werin)

汉斯·韦坎德 (Hans Wijkander)

在莫里哀《平民贵族》^①一书中的 M·汝尔丹，在晚年，他发现令他非常惊讶的是，他没有意识到在他的一生中他说的是些什么。从这种意义上来看，对经济学家也是一样的。几十年以来，我们——或者说至少是我们中的大多数人——急于将我们遇到的现象看作是简单的价格——数量或计件交易，通常按常规将其看作是预算计划的匿名交易。因此，在大约 10 年或 15 年以前，我们开始认识到，这些现象并不像我们想像的那样简单。而且，它们有时是一大堆相当复杂的约束条款，这通常严重影响了为克服信息短缺而付出的努力。我们也发现它们与商人、律师和其他许多人称作契约的东西是同一问题。逐渐地，我们的职业敏感发现，对

^① 中译本见李健吾译：《莫里哀喜剧》，湖南人民出版社，1984 年版，第 96 页。——译者注

于那种被称为例如“劳动市场”或“金融市场”的研究，必须根据组成它们的契约重新开始研究。我们甚至发现，被称作“企业”的那种现象似乎不比一个特殊契约的结构更复杂。因而一个巨大的黑箱使它自己成了经济理论的核心，等待着被揭开。

而契约作为一个概念来看，经济学家们以前习惯认为是过时的和法律上的词，而现在迅速地变成了经济学中占统治地位的研究对象。如果我们浏览一下最近主要的经济学杂志，诸如美国经济评论、政治经济学杂志或经济计量学中所涉及的问题，并与同一本杂志在 15 年或 20 年前所涉及的问题相比较，就会发现，在那个时间，很难找到“契约”一词，找不到专门研究我们现在称作契约问题的文章。而今天这类文章多得很，“契约”一词几乎到处出现。

在契约经济学中所涌现出的非常活跃的领域是沿着不同的路径发展的。不同的问题和方面都被强调了，其方法也依不同的问题而有很大的不同，因而在这个领域，看起来完全是由不同部分组成的。甚至有理由怀疑在这个领域工作的学者，完全不清楚在另一个领域他的同事所做的工作。无论怎样，在目前这个阶段，总结迄今为止所进行的研究，搞清楚各种分析流派之间的相互联系是很有必要的。这就是在诺贝尔基金会的赞助下，作为专门探讨各种科学研究前沿问题的系列讨论会之一的目的，这次研讨会是 1990 年 8 月在瑞典的斯德哥尔摩举行的。本书就是该会议的记录汇编。

1 契约经济学的主要流派

尽管勾画出明晰的边界是困难的，甚至几乎是不可能的，但至少可以区分出契约经济学的四大流派。第一种流派是研究传统的一般均衡框架或者说瓦尔拉斯-阿罗-德布鲁（Walras-Arrow-Debreu）模型。在这里，省略了契约在现实世界所具有的大多数

特征。事实上这是以上所谈到的 10 年或 15 年前经济理论的主要特征。当然，契约特征的主要轮廓和形成契约的方式，依赖于瓦尔拉斯—阿罗—德布鲁模型的推动力。这种简化使研究各种经济制度的基本性质成为可能。这个模型的扩展式所包含的不确定性开辟了获得更好结果的道路。通过这些特殊规定，这个模型对于直接分析现实世界中各种类型的契约，或许特别是在金融领域，变得越来越实用。

形成的另一流派通常被叫做产权—交易成本学派，或者叫新制度经济学派。一个基本观点是，一般而言，在交易成本（或者，通常称为制度成本）中，似乎信息成本占主要部分，它是经济中存在的契约安排和一般组织结构的主要的决定因素。我们所观察到的契约形式能被解释为个人在受约束集合下，包括受所发生的交易成本约束下的最大化结果。这种方法原则上提供了一种分析契约的统一框架。就这一点而言，这种分析方法与阿罗—德布鲁一般均衡理论的精髓有类似之处。

构成这种研究的第三种流派是关于契约结构的不对称信息的含义和信息获得成本昂贵代价的研究。因此，尽管它是与第二种学派非常接近，但这种工作所选择的方法是不同的。第三种流派强调需要新的分析方法，而第二种流派则更直接倾向于应用和实证领域。在过去的几年中，第三种流派所付出的努力尤其富有成效，甚至只要随便浏览一下最主要的经济学杂志就可证明这一点。

第四种流派集中于法律科学或法律与经济学之间的界线上，例如，这涉及到契约义务的性质，与经济学分析中新出现的契约形式相一致的法律进展，或解释这种进展的可能性以及根据经济学理论解释法律原则和法律实践。特别是在契约分析中，现在经济学与法律科学之间有更多的交叉。很明显，这种发展势头是很有成效的，而且是很有前途的。

也可根据它的应用领域，对契约经济学的研究进行分类。引起人们注意的一个领域是企业的基本理论，或者说，也可把它称

为“企业的性质”。根据组成它们的契约对企业和组织的分析收益颇丰。具有讽刺意味的是，它其中的一个副产品是，“企业”的概念，曾被认为基本上是不言自明的，现在则变得很不清楚了。

组成企业的一些契约有些是金融方面的。这些契约中的多数或大多数具有选择的性质，而且各种控制权或决策权可能是与金融契约相互联系的。一部分原因主要是由于这种性质具有一般性。金融制度变成了契约经济学理论和假定应用得相当成功的另一个领域。因此契约分析对于理解金融中介和金融制度的其他基本特征，提供了一把开启未知的钥匙。这种研究的一个特殊的灵感来自于莫迪里安尼-米勒（Modigliani-Miuer）定理，这个定理指出，在不存在交易障碍的条件下，一个企业的金融结构与企业的净值无关；或者说，更一般地解释为，在不存在这些交易障碍的条件下，金融体系的制度结构基本上是不确定的。

契约经济学也越来越被用于一般宏观经济分析。这种推动力，为价格和工资粘性、私人理性和与凯恩斯主义理论相联系的其他现象提供了严格的宏观经济解释。到现在为止依据契约模型和一组放宽约束条件下的个人最优化，似乎能够合理地解释一大堆现象。

很明显，宏观经济现象的微观基础特别强调了对劳动市场的契约分析。越来越成为契约经济学研究对象的特殊的劳动市场，是由对经理的雇佣契约组成的。像这样的契约是企业的契约结构的重要组成部分。

契约分析被不断应用而且在实践上变得非常重要的另一个领域，是对经济制度的研究，尤其是对社会主义计划经济向资本主义市场经济的转型的研究。这个领域看起来变成了四大研究分支的最后一种。

2 各章涵盖的主题

尽管潜在的主题相当多，在本次讨论会上所交的论文很多，但还是决定将主题“最小范围地限制”在 9 篇论文上。主要的目的是涵盖研究的主要流派和应用的最重要领域，以期获得一个概括性的认识。在这 9 章中，第一组由 3 篇论文组成，专门研究可叫做契约经济学的“古典”流派的核心方面。瓦尔拉斯—阿罗—德布鲁传统由罗杰·格斯奈里（Roger Guesnerie）考察，产权—交易成本或叫新制度经济学派由斯蒂文·张五常（Steven Cheung）研究，法律分析由艾伦·施瓦茨（Alan Schwartz）考察。

本书接下来的两章主要讨论契约形式和执行契约的更为直接的決定因素。罗伯特·汤森（Robert Townsend）的那一章涉及到用契约形式或其他手段，通过保险安排来处理信息障碍问题。这种分析适合比较小的环境，即在自给自足的、很不发达的南亚经济的乡村环境。本杰明·克莱因（Benjamin Klein）的那一章分析了契约实施和通过契约创造对行为激励的手段问题。从某种意义上说，这两章可被认为是处理了契约的两面：“投入”和“产出”的问题，汤森分析了前者，克莱因处理了后者。

随后的 4 章专门讨论契约应用的重要领域。雇佣契约由舍温·罗森（Sherwin Rosen）分析，特别强调经理契约。汉斯·韦坎德（Hans Wijkander）分析了金融契约，着眼于阐释金融中介。契约的作用和由企业及其他组织决策权分配的不同方式所引发的契约的替代物的分析，由米切尔·詹森（Michael Jensen）和威廉·麦克林（William Meckling）分析。契约理论对宏观经济分析的贡献是约瑟夫·斯蒂格利茨（Joseph Stiglitz）的那一章分析的主题。这 4 章的作者，很自然是强调了他们所愿意分析的特别重要方面，同时他们也充分考察了现有的文献。

讨论会结束时，进行了一般讨论。三个专题分别由罗纳德·科斯(Ronald Coase)、罗伯特·霍尔(Robert Hall)和奥利弗·哈特(Oliver Hart)作了专门阐述，并作为本书的总结。讨论会参加者对 9 篇主要论文都进行了评论。

3 第一组的两章

罗杰·格斯奈里(Roger Guesnerie)的那一章，《阿罗-德布鲁范式与现代契约理论》(第 2 章)，包括了对涉及到道德风险和逆向选择的模型的考察。它集中讨论以下问题：如果这些现象被融进一般均衡模型将会引起什么问题。格斯奈里强调了这一点，一般而言，信息非对称的隐藏行为(“道德风险”)和隐藏知识(“逆向选择”)这两种类型会导致交易双方之间的契约比简单的阿罗-德布鲁契约更加复杂。这就出现了以下情况：其中一方当事人具有信息，而另一方当事人没有。不披露它对知情者一方有利。在一个“一次性”博弈中的均衡契约是次优的均衡。换言之，在纯粹假设情况下，是不存在非对称信息的，一个帕累托占优(Pareto-dominating)契约将是可行的。一个潜在的结论是，不知情的一方损失的根源在于缺少获得可靠的和不花费成本信息的手段，这相当于在完全信息情况下得到的结果，但完全信息的条件不可能实现。然而，当博弈被假定为一次性博弈时，由非对称信息引起的损失被夸大了，这看起来似乎是可行的。在更现实的情况下，当博弈被扩展时，这些损失很可能就会变小。

在一个竞争性的一般均衡框架中，处理含有非对称信息模型涉及到几个问题，诸如如何明确适当的均衡概念，或决定博弈的适当的扩展形式。不同均衡概念的动态特征也会引起困难。在非对称信息的条件下，交易人之间策略的相互影响，仍是经济理论中尚待探索的部分。它进一步的发展很可能会导致经济学家观察

均衡方式的重大变化。

格斯奈里认识到了瓦尔拉斯—阿罗—德布鲁模型重新格式化的必要性。在这以前，研究这个传统模型的最初目的在于，蔑视被普遍认可的有关经济制度结构的经济理论，这受到了来自另一个方向的批评，我们可以将其叫做新的学派，通常叫“新制度经济学派”，这是由斯蒂文·张五常所写的第3章的主题。由此看出，这个学派开始的早期工作早于由格斯奈里所进行的工作。

正如张五常所论证的那样，为了解释我们实际上所观察到的契约安排，实际上对经济行为产生影响的约束，与资源配置一样，已被明确规定了。这同样适用于其他组织形式。建立在罗纳德·科斯和其他人所关心的契约安排与一般制度结构的相关性以及交易成本（或制度成本）一般规模和构成的研究基础之上，张五常论证了在这些成本的主要类型与对其相对规模的边际决策之间进行等级分序，对得到强有力的经验结论是有效的。

张五常也分析了产权的一般性质是如何影响经济行为的，尽管在一个更为基本的层次上，这些权利本身是在约束条件下行为最大化的结果，这些约束特别是由交易成本施加的。在这一章的最后，张五常运用契约的基本理论拓宽了他的考察，从新的框架延伸到中国、东欧和印度的经济制度，因而表明了这个通常叫做比较经济制度研究领域的相关方法。

在第4章，即《法律契约理论与不完全契约》中，艾伦·施瓦茨(Alan Schwartz)从一个法学者的角度探讨了契约问题。一方面，他讨论了在法律契约理论和法院实际解决契约案例之间的关系中所涉及到的一些问题；另一方面，又探讨了契约与经济理论方面的问题。因此，他提供了一种观察类型，而从一个法和经济学相结合的经济分析的角度提出了不完全契约问题。

更多的法和经济学的文献开始观察法律信条和法律案例，为了解释他们的特征，于是就要运用经济分析。施瓦茨在某种程度上顺应了这种要求。然而，就他所谈的大部分内容而言，他转换

了视角，考察了经济契约分析，看它是否能够帮助法律部门的决策者。他发现了许多有趣的方面，而且在广阔的领域取得了一些成果。除了这些以外，他还考察了许多或大多数与原材料工业有关的长期契约（或时间维度）的经验研究，由于问题比较容易处理，因此可能更易于经济学家分析。施瓦茨主要的发现在于，到目前为止，当契约不可避免是不完全契约时，经济契约理论几乎没有给法律决策者提供多少东西。在这种情况下，也没有什么好的法律解决办法。结果，法院倾向于采用“消极”的策略，而避免试图签订一个完全的契约。

施瓦茨在文章结束时表达了一种希望：为了更有助于法律决策者更好地决策，经济契约理论需要进一步发展。许多经济学家将有可能对此作出回应：表达一种需要在经济学家、法学家和实际工作者之间平等的交换意见的愿望。而且，经济学家们可在律师和法官在他们天天处理的实际案例中，获得一种有利于抓住许多契约问题性质和特征的直觉。

4 第二组的几章

罗伯特·汤森的那一章，《乡村和区域经济的结构的含义》（第 5 章），在风格上有点探索的性质。它涉及到在现实经济中，特别是在一个“原始”的乡村经济中，能否通过阿罗-德布鲁模型很好地描述问题。这个思想的基本观点如下。假定一种经济能够通过阿罗-德布鲁模型来描述；假定在这样一个经济中，这个经济大体上承受住了总供给的波动，或者各块土地被一种异质的波动所困扰，能够预测到单个家庭消费会有什么样的变化形式？答案是一个较高程度的消费熨平能被预期到，并隐含着个人家庭消费和总供给之间的相关关系。

通过考察泰国村庄的数据，汤森认为，由一种阿罗-德布鲁经

济所引发的数据，消费异常将会存在。这些异常可能的原因在于信息传播的成本很高和信息不对称。某些保险安排的效果在本质上是有益的，但不可能实现。而且，在风险中性的保险人和风险规避的保险人之间实际上所实现的担保，将不会含有完全保险。从而，单个家庭规避风险的一种方式，是持有分割的土地，以使这种“土地组合”更少地受特异性风险的影响。因此，持有分割的土地，并不会导致资源的浪费，不能将其看作是降低收入流量的手段。这样的解释不同于由许多历史学家提出的解释。

本杰明·克莱因的那一章，《契约与激励：契约履约的自动实施范围的定义》（第6章）^①，考察了契约创造绩效激励的方式，克莱因认为，在委托—代理和机制—设计理论的文献所描述的方法中，强调了法院对契约强制实施特征的性质，或代理实施的性质，这不能解释大多数长期契约。他也摒弃了根据机会主义、欺骗、天真、无知等等来解释契约的做法，它们看起来是强有力的：它们可以用来解释所有的事情，而因此什么也说不清。

相反，克莱因将契约看作是一类有计划的两阶段过程。在签订契约条款时，交易者故意只是在大体上规定了合意行为。他们也用这些条款构建一个合适的“自我履约范围”，在这个范围内，其他方面的有利可图的敲竹杠的可能性，是由不可预见的变化引起的，并迫使这种敲竹杠无利可图。使他们无利可图并因此将每一方当事人圈定在这个范围内的办法是冒丧失契约专用性资本或声誉资本的风险，在某种程度上，通过契约条款能够控制这个数量。克莱因也证明了使契约条款转向有利的方法，有时就是让其易于敲竹杠，既然不可预见的市场变化会与契约条款一起创造出有利可图的敲竹杠的可能性，除此之外没有其他好的办法。

^① 请注意，这与克莱因所写的那一章的标题不太一致。克莱因那一章的标题是《契约与激励：契约条款在确保履约中的作用》。——译者注

5 第三组的几章

管理或经理的劳动市场的契约构成了舍温·罗森那一章的主题，《契约和经理市场》（第 7 章）。管理决策影响了许多“下游”雇佣者的生产率，以致于决策适时和适当就变得很重要。在许多——可能是大多数——情况下，要股东准确地知道所做出的决策哪些是适当的，是不是适时地作出了准确的决策是不可能的，因为这将要求他们花费很多时间获得信息。

实际上这种安排代表了有关代理人的道德风险或隐藏行动标准的激励—保险问题。然而，与这种分析相反，罗森集中讨论一个多期的而不是单期的问题。像这样一种扩展开辟了单期博弈中没有出现的几种可能性。特别地，罗森强调了，可以把提升高级管理职位并伴随实质性的高薪水作为对创造较高绩效和选择胜任经理的激励手段。

一个值得注意的事实是，大企业主要经理人员通常会通过一系列提升，担任其职务多年。一般而言，并不从外面招聘经理人员。在很大程度上，提升的基础是相关绩效，这意味着契约涉及到竞赛的因素。当然，在大多数情况下，在一个博弈中，由于相关绩效扮演了重要角色，进一步明确规定个人绩效与结果之间的关系是很困难的。从这种观察中可得出一个结论，这种类型的雇佣契约是一种特殊的支付表和隐性的提升规则之间的混合体。

在第 8 章，《金融中介、均衡信贷配额与经济周期》一章中，汉斯·韦坎德分析了几种不同类型的金融中介。中介代理并不是传统的一般均衡理论的组成部分，尽管他们在现实经济中是相当普遍存在的，但是为什么它们会自发地产生呢？在某些情况下，很容易解释为什么通过中介代理的手段就能够赢得效率。一种例子是超级商场，可被看作是一种中介代理。解释中介代理的作用是

更为困难的。另一个问题直接来自于，为什么证券市场上最终的贷款人和最终的借款人之间的安排是无效的。

韦坎德认为有关投资工程“质量”的信息生产的代价很高，而他们的筹资结果很可能解释了中介的存在性。一个依据这些要素建立起来的有趣的财产理论是，中介的契约结构类似于现实世界的银行，即不论是借款方还是贷款方的契约都是标准的信贷契约。像这样一个契约具有固定支付的特征，而不论借款者何时履行他的义务；当他不能履行时，现实资源的所有权就转移了。这种契约结构至少有两方面的重要意义。首先，均衡的信贷市场可能很不清楚。在这样一个均衡中，存在潜在的被拒绝贷款的借款者，即使他们愿意支付利息，而这不同于实际上可获得信贷的借款者。像这样一种均衡是随机的。有趣的另一方面是通过中介代理来安排信贷，这种方式对经济波动过分敏感。假定信贷是在一个标准的信贷契约安排条件下被提供的，债权人对风险将比其他人对风险更为敏感，这意味着投资项目或公司利润的较小变化，都会引起信誉问题，而导致对信用的不信任。因此，金融中介会增大波动，这是经济周期理论的一个重要因素。

产权或决策权，威廉·麦克林和米切尔·詹森在《专门知识、一般知识与组织结构》（第9章）一章中这样描述，或者通过市场交易，或者通过企业的其他过程和其他组织的交换，分配给个人。根据哈耶克（Hayek）开创性的《关于知识在社会中的利用》的文章，为了弄清楚每一种由代理人利用最相关的知识作出的决策，詹森和麦克林将基本问题规定为一种决策权和知识的匹配问题。哈耶克发现这最好依靠市场自动地转让决策权而达到。当然，这些权利是可完全转让的。他将知识的分配看作是给定的，而不考虑在决策时现有知识或生产的新知识转让的可能性。

詹森和麦克林从分析这些可能性开始，进行了研究，他们对知识的各种类型和层次作了区分。他们的一般结论是，尽管我们观察到某种诸如协商和特别设计的管理信息系统，但知识转让的

范围还受多方面的限制。

如果决策权是可让渡的，即如果具有完全的转让权、完全控制收益权，并知道这些权利的资本价值，那么市场既然可以解决转让权问题，也可以解决对代理人拥有和使用权利的激励和控制问题。然而，对于交易成本而言，让渡权的代价却是很高的，因此，不转让它，或抑制它将是有利可图的。组成企业的主要经理人员，或可替代市场的其他组织相应的权威，可用一种规则来确定：（a）提供一种在相互合作的代理人之间划分决策权的制度；（b）为了使权利的总价值尽可能的大，要创造一种能够度量绩效和给予奖励和惩罚的控制制度。詹森和麦克林认为，可通过这种方式，即在“由缺少信息引起的成本”（当决策权的分散化继续下去时它就会下降）和“由与目标不一致引起的激励成本”，或叫代理成本（这会引起分散化）之间作出抉择，来分配权利以权衡最好的结果。

在这一章的最后一部分，詹森和麦克林考察了由各种技术（诸如作业说明书、部门预算，等等）划分决策权和各种控制制度（诸如成本和利润中心，度量和监督措施，报酬表，等等）的可能性。他们得出结论认为，科学组织的创立仍处在幼年时期。他们还表达了一种希望，他们勾画的结构可能不仅对经济学家而且对一般的社会学家和经理提供了一种认识的方法。

《契约理论和宏观经济波动》是斯蒂格利茨写的第 10 章的标题和主题。其观点是，签订完全契约和履行契约的障碍回答了，为什么对经济波动作出反映的是数量而不是价格调整，以及为什么失业和信贷配额能够持续下去，即使经济被认为处在均衡状态。如果一个经济完全由阿罗-德布鲁模型所描述，我们能够预测到这种波动既可能通过调整数量——经由生产和存货的变化——也可能通过调整价格引起。因此我们可以预测到，在某种程度上，价格变化能够抵消经济波动的变化。然而，现实经济并没有依这种方式运行。宏观经济衰退似乎并没有与利率、工资和商品价格的下

降联系起来。相反，某些价格变动出奇的小。据说，在代理人的信息不对称的市场上，这种“市场”功能能够解释它。

斯蒂格利茨认为，非自愿失业和信贷配额理论是建立在非对称信息基础上的。这些理论的基本点是说价格、利率和工资不仅受交易数量的影响，而且受交易的“产品”质量的影响。因此，工资不仅影响了劳动的需求和供给，而且影响了劳动供给的质量。同样，利率影响了借款人的借贷信用问题。

根据斯蒂格利茨的观点，这些现象也能够解释很早就存在的另一种观点。当价格变化事实上比数量的变化大得多时，不确定性就发生了。斯蒂格利茨认为，理由是，当数量被调整时，单个厂商自己可以控制这种结果，而价格调整会引起竞争者的一系列反应，这使个别企业的最终结果变得极为不确定。

6 专题讨论和结语

第 11 章包含了由罗纳德·科斯、罗伯特·霍尔和奥利弗·哈特所作的专题讨论。扼要阐述了有可能会误入歧途的一些观点，尽管它们简短，但是却充满了丰富的思想，既可以解释和总结本次研讨会的内容，又指出了可能受到抨击的问题。例如，我们能够注意到，罗纳德·科斯强调了我们亟需有与理论进展相匹配的经验研究，根据他的观点，这似乎有可能超过我们目前实际具有的签约知识。罗伯特·霍尔的观点证明了他响应了科斯的倡议。他对现实世界中各种契约实践作了全面的观察，尤其是观察了组建新企业的能力与促进增长之间的相关关系。奥利弗·哈特指出了在这次讨论会所提供的论文中没有被注意到的重要的理论领域，以及提出了在某些重要方向上需要在理论方面作出进一步的努力。

由讨论会的参加者所提供的评论在这里就不作总结了，还是

由他们自己去说吧。让我们援引讨论会上的评论作为结束语吧。约翰·穆尔(第 6 章)表达了一种希望：“经过斯德哥尔摩的船舶通常在周末的夜晚停泊，让我们慢慢开始。”我们本次讨论会的组织者和本书的编辑，冒昧地为本书作了导论。本次讨论会无法尽可能多地吸收代表各种流派的著作，这是事实，但很清楚，这次讨论会本身促进了相互交流。如果假定这将会引来更多的讨论，看来这种设想并不是不可能的。

阿罗-德布鲁范式 与现代契约理论涉及信息 和时间特定问题的讨论

罗杰·格斯奈里 (Roger Guesnerie)

1 导 言

有关竞争和福利的新古典思想的严格而一般的公式化表述，是战后经济理论的一个重大进展。这种进展是与许多杰出的研究者——阿莱 (Allais, M.)、阿罗 (Arrow, K.) 德布鲁 (Debreu, G.)、萨缪尔森 (Samuelson, P. A.) 等人的名字连在一起的，上面提到的这些人仅仅是获得诺贝尔经济学奖的人。这方面最卓有成效的概括是在一个综合的框架内给出的。这个框架是与两个关键的贡献者的名字——阿罗和德布鲁连在一起的。阿罗-德布鲁模型是经济学理论的核心构架，对经济学家是一个无法回避的基准 (参见德布鲁，1959)。

作为经济学理论一个分支的契约理论的发展，只是最近的尝试。在过去的 15 年间它引起了人们极大的兴趣，其结果已经对我们所理解的许多现象产生了重要影响。

这一章的意图是将契约理论的要义与阿罗-德布鲁模型的古典建模的选择方案相比较。像这样一种比较，可以被认为是依据契约理论，对依据阿罗-德布鲁的“文化”背景建立起来的一些概念提供一个重新分类的基础。不用说，这个主题是巨大的，且可以不同的方式来对待。比如，让我简述两种可供选择的内容，仅仅其中的一种，就会影响贯穿本章所讨论的观点。

第一，通过强调交易的两个方面，契约理论提出了一个直接分散化理论，作为替代建立在拍卖者参与基础上的瓦尔拉斯 (Walras, M.) 竞价理论。根据这种选择的观点，价格被确立起来，并作为双方一系列交易的重新分类。像这样一种方法具有明显的优点，而且大概具有更为深远的意义。无论如何，这是最近几年大量调查研究的方向。经过仔细考虑，我在这里（不过，可参见第四部分）尽可能地将竞争的概念模式化，并简化代理人交互行动的外延形式的种类。

第二，通常认为，契约理论能够对资源配置中市场和组织的各自作用做出解释。在交易发生以及它在阿罗-德布鲁世界中被视为假定条件的情况下，组织的真正作用，可以由实际使用条件之间的差异来解释。组织可以被看作是内在的、可观察的契约网络对一个完全的知情者和理想计划者^①的参与所做出的（或多或少的）有效替代。有关这个主题的进展超出了本章的范围，它是组织理论的一部分。

我直接提出了两种可供选择的方法^②，下面就描述这种可供

^①例如，在《阿加扎里德的经济学》一书中，默认契约导致了在企业 and 工人之间的一种安排，这仅仅是（极不重要的）对阿罗-德布鲁契约的不完全替代。

^② 甚或还有第三种选择方法，更多地从技术来考虑，即在一个一般均衡的框架中，引入公共知识假定的条件——考察有关契约理论著作的核心部分。

选择的方法的内容。

在阿罗和德布鲁模型中的贸易涉及到或有商品。一种或有商品^①是由其物质特性、其迟早被利用的可能性，也包括由其负载的自然状态所决定的。自然状态是外生的事件——即在经济活动开始以前被确定的初始状态——它能够影响偏好、禀赋、技术等等。偶发事件构成了阿罗-德布鲁契约的主题（参见阿罗，1953）。

不过，契约理论，突出强调了以下的困难——特别是信息不对称、信息成本和交易成本——这看起来与阿罗-德布鲁默认契约（implicit contracting）条件一样没有任何近似物。例如，人所共知的“道德风险”似乎就与形成阿罗-德布鲁契约基础的自然状态一样是不可观察的（或者，更准确地用契约理论的术语来说，是不可证实的）。代理权，例如与自然状态相联系的可观察的变量，构成了真实契约的基础。这个事实明显影响了这种分析。逆向选择在另一种意义上对或有商品概念提出了挑战。当阿罗-德布鲁契约中所表明的相关的自然状态，在我们所叙述的背景下，被代理人知道但不被拍卖人所知晓时，这种情况就出现了。在一般均衡理论中，在20世纪60年代这样一个类似的困难被预想到了，在信息结构概念的基础上，一个阿罗-德布鲁式的解被提了出来 [拉德

①所谓“或有商品”是指在阿罗-德布鲁范式中建立模型的基本概念。一种对交换的商品不能对其物质形态做出准确的描述，无法对商品的划分做出可以看见的、但可通过交换能够提高当事人的满足程度的配置的商品，就叫做或有商品。或有商品概念建立的过程是这样的：瓦尔拉斯是第一个对均衡的交易活动做出分析的人，但对非均衡的交易活动，其卖者喊价理论的解释力是相当弱的。埃奇沃斯的理论体系中没有瓦尔拉斯叫卖者的角色，假定相互的交易者在缔约之后，还可以寻找更好的签订契约的机会。这种重新签约的过程一直到双方对契约满意为止。这是著名的埃奇沃斯重订契约的有限定理。但有其局限性在交易者的交易不获利时，所发生的交易是无法用此理论做出解释的。希克斯是第一个对或有商品做出系统分析的人。他做了一般均衡交易模型分析萨缪尔森不同意希克斯稳定条件的分析，又在希克斯分析的基础上前进了一步。阿罗-德布鲁做出了完善的经典的分析。在资源可获得性的不确定性、消费和生产可能性的不确定性、信息不对称和不完全性的条件下，每个经济生产者只需要考虑他自己的偏好或利润目标，经济行为者只依靠他自己的理性预期来预测价格，决定其行为。——译者注