不完全契约理论的转变*

聂辉华

(中国人民大学 经济学院, 北京 100872)

[关键词] 不完全契约; 产权; 参照点; 行为经济学

[摘要] 本文概括了第一代不完全契约理论存在的三个问题: 理论基础不坚实, 过于依赖专用性投资, 难以解释授权问题。具体地, 本文介绍了国际经济学界关于不完全契约理论基础的争论。这些挑战导致行为经济学和实验经济学因素的引入, 从而初步构建了以参照点效应为基础的二代不完全契约理论。作者展望了不完全契约理论的研究议题及其在中国的应用前景。

[中图分类号] [文献标识码] [文章编号]0257-2826 (2010)

[收稿日期]2010-04-18

[作者简介] 聂辉华, 中国人民大学, 经济学博士, 主要研究方向为契约理论、企业理论和制度经济学。

一、导论

二十多年前, 奥利弗·哈特 (Oliver Hart) 教授及其两位合作者撰写的两篇经典论文 (Grossman & Hart, 1986; Hart & Moore, 1990) 奠定了不完全契约理论 (incomplete contract theory) 的基本框架。[1][2]如今, 不完全契约理论已经成为企业理论、产业组织、公司金融、国际贸易、制度经济学以及法律经济学的主要分析框架之一 (例如, Bolton & Dewatripont, 2005)。该理论利用标准的新古典经济学假设, 从机制设计的角度探讨了产权在激励当事人进行专用性投资时的作用。然而, 在最近三年, 哈特教授及其合作者接连发表了七篇论文, 引入了行为经济学的假设, 并利用实验经济学的方法重新定位了不完全契约理论的发展方向。究竟是什么因素导致哈特教授从一个新古典主义者转变成了一个行为主义者? 为什么不完全契约理论需要这种根本性的转变? 这种转变将会给理论研究带来什么? 本文将基于哈特教授最近三年的最新成果, 通过回顾不完全契约理论的经典模型和有关学术争论, 来解释上述问题, 并进而讨论不完全契约理论的发展方向。尽管国内已有一些文献介绍了不完全契约理论 (例如, 杨瑞龙和聂辉华, 2006; 聂辉华和杨其静, 2007; 蒋士成和费方域, 2008), 但这些文献很少涉及不完全契约理论的争论以及二代不完全契约理论和企业理论。本文将弥补这些不足。特别地, 本文将使用一些简单的数值例子来阐述一些技术性极强的理论问题, 使更多读者能够理解不完全契约理论转变的前因后果。

首先, 我将介绍不完全契约理论的经典模型, 然后指出经典模型存在的三个问题: 理论基础不坚实, 专用性投资可能不是很重要, 难以解释复杂组织的权威分配问题。第一个问题尤其引起了经济学界的激烈争议和广泛影响。面对这些挑战, 哈特教授转向行为经济学, 将契约理解为一种参照点 (reference point), 试图为不完全契约理论寻找新的基础, 同时重新解释了产权的作用以及企业的边界。这种转变将对契约理论以及组织理论的发展注入新的活力, 同时也将带来新的挑战。

* 感谢作者在哈佛大学经济学系的博士后导师Oliver Hart教授的指导, 作者同时感谢“全国优秀博士学位论文作者专项课题”(No.200903)和“北京地区普通高等学校首都经济学科群建设项目(2010-2012)”的资助。文责自负。

二、为什么会争论？

（一）第一代不完全契约理论

第一代不完全契约理论主要是 GHM 模型 (Grossman & Hart, 1986; Hart & Moore, 1990; Hart, 1995)。它的基本思想是，由于签订契约的双方当事人不可能在事前完全预见到未来的或然状况，或者难以向第三方证实这些或然状况，因此事前签署的契约是不完全的。等自然状况清楚之后，所有相关变量都是可证实的，因此双方可以对初始契约进行有效率的再谈判。当事人已经为履行契约投入了专用性人力资本，因此再谈判会将双方锁定在一种双边垄断的情形下。一方会利用这种锁定效应对另一方敲竹杠 (holdup)，攫取专用性投资带来的准租金。当事人预见到这种情况，就会减少事前的专用性投资，从而导致最优 (first-best) 效率不能实现。但是，通过在前将产权分配给对投资重要的一方，就可以提高其在再谈判过程中的外部选择权 (outside option) 和谈判力，使其得到更多的投资剩余，就能减少其事前专用性投资的激励扭曲，实现次优 (second-best) 效率。当一方收购了另一方的产权时，双方的关系就从独立的市场交易变成了企业的内部交易，企业的边界就发生了变化。同时，产权的转移也决定了当事人之间的隶属关系。GHM 模型从不完整契约的角度重新解释了企业的边界，并赋予了产权以新的含义，因此也称为企业的产权理论 (property-rights theory of the firm)。

举例来说。假设处于产业上下游的甲乙双方在日期 0 签订一项契约，甲方（布料厂）在日期 1 向乙方（服装厂）提供一种中间产品（红色布料），乙方再利用这种中间产品生产最终产品（服装），并向市场出售。因为日期 1 的情况非常复杂，所以在日期 0 难以确定中间产品的型号，即初始契约是不完全的。比如，布料的红色包括浅红、粉红、朱红、猩红和鲜红等十种以上的种类。究竟需要哪种红色，取决于服装厂在日期 1 的订单。假设只有甲方需要在日期 0 就投入专用性资本，乙方不需要。在日期 1，甲乙双方明确了中间产品的型号，从而通过再谈判修改初始契约。假定专用性投资给甲方带来的生产成本为 10，给乙方带来的收益为 20，因此净剩余为 10。乙方在再谈判时可以要求分享一半的净剩余。考虑到已经付出了沉淀成本，并且交易好于退出，因此甲方将不得不忍受乙方的敲竹杠行为，于是再谈判时确定的交货价格为 15。这意味着，从边际上讲，甲方只获得了自己投资收益的一半。预见到这种结果，甲方在日期 0 就只有一半的激励去进行专用性投资。产权理论认为，既然甲方是唯一的投资方，应该将乙方的产权卖给甲方。但只要敲竹杠存在，即使甲方拥有了双方的资产，甲方还是不能得到全部剩余，从而最多只能实现次优效率。

（二）不完全契约理论的基础问题

不完全契约理论强调了在不完全契约环境下权力（产权、剩余控制权或剩余权力）对于当事人进行事前专用性投资的激励效应。我们可以把所有制度、机制、法律、规范都理解为一种契约，而这些契约通常都是不完全的。因此，不完全契约理论具有广泛的解释力，而且事实上成为应用微观理论的主要分析框架之一。但是，这一理论遭到了完全契约理论学派的猛烈批评。以马斯金 (Eric Maskin) 和梯若尔 (Jean Tirole) 为代表的完全契约学派率先对不完全契约理论发起了挑战，认为不完全契约理论的基础并不牢固。随后，以西格尔 (Ilya Segal)、哈特和莫尔 (John Moore) 为代表的完全契约学派进行了反击。1999 年，著名的《经济研究评论》(RES) 以专辑的形式刊发了两派学者的论战。^① 那么，他们争论什么呢？

如前所述，造成契约不完全的主要原因，一是当事人难以描述未来的或然状况，二是即便可以描述也难以向第三方证实这些或然状况。马斯金和梯若尔认为，既然不完全契约理论假设当事人可以在难以预见未来状况的前提下计算各自的成本或收益，那么当事人一定可

^① 同年，梯若尔还在著名期刊《计量经济学》(Econometrica) 上发表了关于这一争论的长篇综述 (Tirole, 1999)。

以凭借这种动态规划能力在事前制定出一个最优契约,使得当事人做出社会最优的专用性投资。因此,不可描述的或然性所带来的交易费用与最优效率是无关系的,此即“无关性定理”(Maskin & Tirole, 1999)。[3]具体来说,如果当事人的行为满足福利中性的假设,使得当事人的期望收益在两种自然状态之间是无差异的,那么双方虽然不能预见物理上的或然性,但是可以事前在契约中规定收益上的或然性,然后在自然状态清楚之后再利用履约机制来揭示真实的状况。一旦真实状况在事后会被揭示并借助第三方实施,那么当事人就会在事前做出最优投资。

这一复杂的过程(MT机制)分两步进行。暂且不考虑再谈判,并假设当事人的行动一部分是状态依赖的,另一部分是状态独立的。第一步,用一种方法给代理人的每个行动 X 都编一个整数号码 $M = \{1, \dots, m\}$ 而不管其物理特征,使得行动和编码之间形成一种映射,那么就可以将代理人基于行动的效用函数转换为基于编码的效用函数。进一步地,如果能在两种状态的编码之间建立一种双射(bijection) $\pi: M^\theta \rightarrow M^{\theta'}$,使得代理人在两种状态 θ 、 θ' 下是收益等价的,那么这样的编码契约就满足福利中性(welfare-neutral)假设。第二步,设计一种机制 g 将不可证实的编码变得可证实,再通过代理人的策略反向映射到其事前的物理行动,便可以使得代理人选择最优的行动来最大化其效用。不相关定理表明,如果满足福利中性假设,那么与完全契约对应的编码契约就可以在状态不可描述时实现子博弈完美均衡(SPE)。这种机制实际上是一种拍卖机制(Moore, 1992), [4]能够解决信息是第三方不可证实时的履约问题。如果考虑再谈判,只要再谈判也是福利中性的(这要求至少一方是风险规避的),无关性定理仍然成立。总之,先是将不可描述的或然性转换为可描述的编码,然后将不可证实的编码信息变成可证实的信息,这样在风险中性和对称信息下最优契约就可以实现。

继续沿用上面那个例子。完全契约学派认为,虽然甲乙双方不能在日期0描述所需要的布料的红色类型,但是不妨将所有的红色进行编码:从1、2、3直到N。不同的编码对应不同的颜色,将给双方带来不同的期望收益。既然双方真正关心的是收益,而不是颜色本身,那么只要知道不同编码出现的概率和对应的收益,是否可以准确地描述哪种红色就不重要了。这就解决了不可描述性的问题,接下来设计一种机制使成本和收益变得可证实。考虑如下拍卖机制:买方先宣布收益,如果卖方接受,那么交易达成;如果卖方挑战,那么买方必须向第三方缴纳一笔罚金;然后是卖方宣布成本,情形类似,直至一方接受报价为止。假设服装厂宣布收益为15(低于真实收益20),布料厂提出挑战,服装厂被迫交给第三方罚金10。服装厂如果不想交罚金,提议的价格不应低于20,否则扣除罚金10后剩余为负。预见到这点,服装厂一定会如实汇报收益为20,此时布料厂得到全部剩余,因此其投资激励是最优的。并且,布料厂不会与服装厂合谋,因为它本来可以得到更多剩余。

MT机制看上去对不完全契约理论具有颠覆性,但哈特等人并不这么认为,并且通过引入复杂性(complexity)来试图为不完全契约理论找到基础(Segal, 1999; Hart & Moore, 1999)。[5][6]他们假设卖方提供的中间产品有 N 种,但只有一种是专用的,其成本以概率 $\pi(\sigma)$ 为 c_1 ,以概率 $1-\pi(\sigma)$ 为 c_2 ,且 $c_1 < c_2$;其余 $N-1$ 种都是通用的,其成本 g_n 均匀地分布于 c_1 和 c_2 之间,且 $g_n = c_1 + (n/N)(c_2 - c_1)$,其中 $n = 1, \dots, N-1$ 。不论买卖双方谁拥有选择权,卖方都将选择最便宜的产品交易,因此它在两种状态下的差额收益是 $\frac{1}{N}(c_2 - c_1)$ 。当产品种类无穷多时($N \rightarrow \infty$),卖方生产唯一合适的产品的期望收益近似

于0，此时最优契约收敛于没有契约（null contract），而没有契约就是最极端的不完全契约。尽管极端复杂的契约非常少见，但是MT机制并非没有其他缺陷。例如，福利中性假设要求当事人的效用函数是拟线性的，并且当存在难以避免的再谈判时要求至少一方当事人是风险规避的，这偏离了GHM模型的假设。最近的研究表明，只要有一点点信息不对称，MT机制就是不稳健的（Aghion *et al.*, 2009）。[7]

（三）不完全契约理论的其他问题

除了MT机制，还有很多文献对不完全契约会导致敲竹杠和投资无效率提出了质疑（参考聂辉华，2008）。另一种实现最优效率的机制是，直接将全部谈判力赋予做出专用性投资的一方，或者允许其制定价格。那么，进行专用性投资的卖方就可以制定一个等于买方收益的价格，或者要求买方事前给予卖方一笔等于敲竹杠损失的转移支付，卖方的投资激励就没有扭曲。例如，布料厂可以要求服装厂支付的价格等于20，那么他就得到了全部投资剩余，就会做出最优投资。这实际上是ADR机制的应用（Aghion *et al.*, 1994）。[8]当然，哈特等人也可以质疑，凭什么赋予一方全部谈判力呢？但哈特本人也承认，在某些情况下，MT机制和ADR机制都发挥了一定的作用（Hart & Moore, 2007）。[9]

经典的GHM模型将重心放在当事人在事前的专用性投资水平上，最优产权安排的原则是为了最大化专用性投资激励。但现有研究表明，专用性投资并不一定是导致企业边界发生变化的原因（例如，Whinston, 2003），或者不是敲竹杠发生的原因（例如，Lafontaine & Masten, 2002; Masten, 2009）。例如，两个存在横向关系的企业之间可以仅仅因为协调问题而一体化，但这是GHM模型难以解释的。此外，在经验上测度资产专用性一直是一个难题。

除了理论基础不牢固以及过于依赖资产专用性之外，GHM模型作为企业理论本身，也难以解释复杂组织的内部结构。根据GHM模型，既然事后可以通过单边转移支付实现有效率的再谈判，那么事后的权力分配和组织结构就是不重要的，这又如何解释组织内部的授权、权威以及科层呢？而且，存在竞争关系的企业之间通过转移支付进行权力配置，这种现象并不多见。作为企业理论的开创者，科斯以及威廉姆森都明确将企业能够节约事后的讨价还价成本（haggling cost）作为企业的优势之一（Coase, 1937; Williamson, 1985）。从这个角度讲，GHM模型相对于交易费用经济学是一种倒退。但是，哈特承认，由于当时难以模型化讨价还价成本，只好假定事后再谈判的成本为0，这其实是科斯定理的应用（Hart, 2008）。[10]

三、为什么是行为？

（一）第二代不完全契约理论

从建模技术来看，第一代不完全契约理论（GHM模型）假设事后再谈判是有效率的，推导出事前专用性投资是无效率的。但根据MT机制，如果事后效率能够推导出事前效率，那么理论基础就不牢固，而且无法解释授权、权威和科层现象，此外过于依赖资产专用性。因此，要解决这三个问题，不完全契约理论必须假设事后无效率，并且将重心放在如何改进事后效率上。换言之，必须构造一种环境使得科斯定理不能发挥作用。这就是第二代不完全契约理论的驱动力。

但是在标准的新古典假设下，只要双方是信息对称的、风险中性的，那么根据科斯定理，一定可以达成有效率的谈判。如果仍然要保留信息对称和风险中性这两个假设，就必须偏离新古典范式。幸运的是，行为经济学范式正好可以满足这些要求。在最近一篇论文中，哈特和莫尔（Hart & Moore, 2008）提出了两个新的假设：（1）事后交易不再是完全可证实的，而是局部可证实的。证实的程度依赖于当事人的两种履约方式：一类是粗糙的（*perfunctory*），即按契约的字面意思履行，法院可以完全执行；另一类是细致的

(consummate)，即按契约的本质来履行，法院不能完全执行。(2) 作者引入了三个行为因素：参照点 (reference points)、自利偏见 (self-serving biases)、互惠或报复。[11]

作者将契约看作是一种参照点。在竞争性环境下签订的契约为双方的交易关系提供了一种关于各自权利感受的参照点。在事后，双方的权利感受影响了履约行为的粗细，并进而决定了最佳的事前契约形式。具体地说，相对于事前的参照点，如果一方感到自己的权利被侵占了，那么就会利用粗糙的履约条款实施投机行为 (shading)^①，这样会导致无谓损失。为了减少投机行为，可以制定刚性的契约 (例如固定价格契约)，但是这种刚性契约将会导致事后灵活性的丧失，从而减少可交易的机会。而如果制定灵活的契约，虽然增加了交易机会，但又容易带来过多的事后投机行为。因此，最佳的契约形式在保护权利感受的刚性与促进事后效率的灵活性之间进行权衡取舍。

仍然以布料厂和服装厂的例子来说明。假如布料厂生产红色布料的成本是随机的，可能是 10，也可能是 25，给服装厂带来的价值分别是 20 和 30。那么最优的定价范围或者契约形式是什么呢？双方可以将交易价格固定在一个完全竞争的水平，例如规定 $\bar{p} = 15$ 。因为事前的契约是在完全竞争环境下签订的，因此双方觉得这很公平，事后都不会有投机行为。但是，当成本为 25 时，有效率率的交易就无法达成 (此时买方收益 30 大于卖方成本 25)。如果将价格确定在一个很宽的范围，比如 [10, 30]，这样有效率率的交易总是可以达成。但自利偏见促使服装厂认为最好的价格应该是底价 10，任何超过这个价格的部分都会被认为是侵害，会导致它的投机行为，例如延迟付款，总之要给对方造成损失。而布料厂会把最高的价格 30 当作自己的理想目标，任何更低的价格都会导致它的投机行为，例如拖延交货日期。因此，最优的定价范围取决于固定价格带来的好处和灵活价格带来的好处之间的比较。

应注意到，在行为主义范式下，契约的不完全性不再依赖于事前的专用性投资，而可以是一种单纯的时间约束。重要的是，此时事后的任何谈判都是无效率的，故而作者没有考虑再谈判。因为自利偏见使得买卖双方都选择对自己最有利的价格作为参照点，两者之间的利益是不可调和的，所以有效率率的交易无法达成。既然事后是无效率的，那么 MT 机制就无法推导出事前效率，而且在没有事前专用性投资的情形下也没有必要关心事前效率。

哈特教授及其合作者进一步通过实验对第二代不完全契约理论进行了检验。根据新古典经济学的假设，灵活价格契约提供了更多的交易机会，因此应该优于固定价格契约。而根据行为经济学的假设，由于参照点效应会导致投机行为，固定价格契约可能优于灵活价格契约。另外，前者认为事前竞争环境不会改变固定价格的履约绩效，而后者认为竞争程度减弱会恶化固定价格契约的履约绩效。他们选取了瑞士苏黎世大学和苏黎世理工学院的 28 名学生做了 5 节共 15 轮实验，一方面发现参照点效应确实使得固定价格契约比灵活价格契约带来了更高的期望利润 (Fehr *et al.*, 2009a)，[12] 另一方面发现当事前环境不是竞争性的时，契约不再具有参照点的功能，这说明履约绩效不仅依赖于契约的内容，而且依赖于契约的环境 (Fehr *et al.*, 2009b)。[13]

(二) 第二代企业理论

第一代不完全契约理论强调了产权的激励作用，那么在第二代不完全契约理论中产权将发挥什么作用呢？为了分析产权的作用，哈特 (Hart, 2009) 放松了假设，允许事后再谈判。[14] 假设交易物品的成本和收益存在不确定性，这使得价格必须处于某个范围内，超出这个范围的定价会导致再谈判和敲竹杠。有两种减少敲竹杠的方式。第一种是指数化，即将价格与可证实的一个行业信号相联系，例如市场价格指数。但是当契约的内容不可证实时，这一做法行不通。第二种是资产所有权，即通过配置产权增加了当事人的外部选择权与其成本或收益的正相关性。背后的逻辑是：对买方来说，资产所有权越多，外部选择权越大，从

^① 投机成本也可以被广泛地理解为寻租、影响成本和讨价还价成本。

而当其收益特别高时被卖方敲竹杠的损失就越小。但反过来，卖方被买方敲竹杠的损失就更大。这是一个权衡取舍。因此，当一方的权利感受更重要，或者另一方对资产不敏感时，由一方拥有所有资产是最佳的；当资产与一方当事人的人力资本是严格互补的或不可或缺时，一方当事人应该拥有资产。当然，有的时候，更多的资产导致外部选择权与内在价值的偏离更大，此时应该使当事人远离资产，联合所有权反而是最佳的。在这里，资产发挥的作用与经典的GHM模型中类似，都是增强了对当事人的保护，尽管敲竹杠的原因是参照点效应而不再是专用性投资。

经典的GHM模型由于过于依赖资产专用性假设，因此更适合解释存在纵向关系的企业之间的边界问题，而且不能解释授权问题。引入参照点效应之后，第二代企业理论开始尝试讨论企业之间的横向关系以及企业内部的授权问题（Hart & Holmstrom, 2010）。[15]考虑两个存在横向关系的单位（unit），每个单位有一个经理（所有者，也可以是非所有者）制定一项策略行动。假设这行动就是两个企业之间是否就某种技术标准进行“协调”。行动是事前不可证实的，但是事后可以证实。本文考虑两种主要的组织形式：非一体化和一体化，在后面这种情形中外来的经理是老板。又假设每个单位产生两种收益：可以随产权转移的货币利润和不可转移的私人收益，并且非一体化下的收益构成每个经理的参照点。理论上，一体化的好处是增加了两个企业之间的协调，坏处是外来老板会忽略经理的私人收益，使经理感到权利被侵占，从而导致经理的投机行为。反之，非一体化的好处是可以平衡私人收益和利润，导致较少的侵权感受和投机成本，坏处是容易忽视协调带来的正外部性。简单地说，一体化导致了太多的协调，而非一体化导致了太少的协调。假如协调是有效率的，那么当私人收益足够小，或者利润分配足够不平均时，一体化是最优的。接着，作者把授权看作一种介于非一体化和一体化之间的状态。假定老板在经理采取行动之前“收权”，就会被经理看作是一种违约行为，会导致经理的更多投机行为。在这种意义上，授权可以看作是一种有成本的部分承诺。而如果没有引入参照点效应，企业理论就难以解释授权为什么会发生。

四、下一步在哪里？

从标准的新古典经济学范式到新兴的行为经济学范式，从第一代GHM模型到第二代参照点模型，不完全契约理论发生了重大转变。现在评价这一转变是否成功显然为时尚早。至少，第二代不完全契约理论避免了“马斯金-梯若尔批评”，不再依赖于资产专用性假设，并且向分析复杂组织迈开了探索性的一步。但任何经济学假设本身存在一个权衡取舍问题。第二代不完全契约理论的主要驱动力是参照点效应，但是当事人的参照点效应、权利感受和投机行为之间的函数关系在目前的模型中还是一个“黑箱”。而且主观的权利感受也可能受某种行为的影响，例如意识形态或者说服。即便是在竞争性环境下签约，自利偏见也可能会导致双方无法形成一个公平的参照点。

人们早已认识到现实中的契约通常是不完全的，关键的问题是如何建模。第一条道路是，引入更多复杂因素来解释简单的契约，并且找到坚实的理论基础。例如，引入重复博弈（Che & Sakovics, 2004）、连续时间（Guriev & Kvasov, 2005）或者不对称信息（Matouschek (2004; Nie, 2010)）。另外，除了产权，声誉（Iyer & Schoar, 2009）、文化（Greif, 2006）在解决契约不完全问题时同样发挥了重要作用。第二条道路是，放弃新古典经济学假设，从其他经济学角度建模。哈特等人的行为经济学模型就属于这一条道路。其实，从根本上来讲，有限理性才是导致人们无法预见未来的或然状态以及难以证实契约条款的根本原因。遗憾的是，目前经济学家还没有形成一个广为接受的有限理性模型。早期的GHM模型实际上假设当事人是“充分理性的”，即一方面缺乏足够的理性去描述未来状态，但另一方面又有足够的理性去计算未来的成本或收益。正是这种语焉不详的假设导致了完全契约学派的批评。在

有限理性建模方面，一些学者试图将复杂性和有限理性结合起来模型化不完全契约（Anderlini & Felli, 2004），[16]而另一些学者将认知局限和理性选择方法结合起来（Tirole, 2009）。[17]与理论研究的逐步探索相比，不完全契约理论的经验研究正方兴未艾（例如，Baker & Hubbard, 2004; Januszewski & Lederman, 2009）。经验研究扩大了不完全契约理论的影响，同时反过来为理论研究提供了启示。

中国是一个契约高度不完全的社会，又处于产权、法律和社会规范转型之中。这一方面为中国学者理解不完全契约的实施提供了理论上的启发，另一方面也为中国学者检验不完全契约对经济绩效的影响提供了一个天然的试验场。身处这个大变革的时代，我们有许多重要的问题值得思考。例如，为什么中国在缺乏完备法律和政治监督的情形下，中国经济能够维持长期的高速增长？在司法力量不足的情形下，商业合同、民事纠纷乃至社会秩序是如何得以维持的？不同地区在契约实施方面是否存在显著差异以及这种差异是否对经济绩效产生了影响？当政治契约相对经济契约更加不完全时，政治体制改革如何与经济体制改革形成良性互动？我们期待这些重要的议题能够产生理论上的研究成果，并对中国社会的进步产生实质性的贡献。

参考文献

- [1]Grossman, Sanford, and Oliver Hart, 1986, "The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration", *Journal of Political Economy*, 94(4): 691-719
- [2]Hart, Oliver and John Moore, 1990, "Property Rights and Nature of the Firm", *Journal of Political Economy*, 98(6): 1119-1158
- [3]Maskin, E. and J. Tirole, 1999, "Unforeseen Contingencies and Incomplete Contracts", *Review of Economic Studies*, 66: 83-114
- [4]Moore, J., 1992, "Implementation in environments with complete information", in *Advances in Economics Theory*, ed. by J. J. Laffont, Cambridge: Cambridge University Press
- [5]Segal, I., 1999, "Complexity and Renegotiation: A Foundation for Incomplete Contracts", *Review of Economic Studies*, 66: 57-82
- [6]Hart, O. and J. Moore, 1999, "Foundations of Incomplete Contracts", *Review of Economic Studies*, 66: 115-138
- [7]Aghion, Philippe, Drew Fudenberg, Richard T. Holden, 2009, "Subgame Perfect Implementation with Almost Perfect Information and the Hold-Up Problem", NBER Working Paper No. 15167
- [8]Aghion, P., M. Dewatripont and P. Rey, 1994, "Renegotiation Design with Unverifiable Information", *Econometrica*, 62: 257-282
- [9]Hart, O. and J. Moore, 2007, "Incomplete Contracts and Ownership: Some New Thoughts", *American Economic Review*, papers and proceeds, 97(2): 182-186
- [10]Hart, Oliver, 2008, "Reference Points and the Theory of the Firm", *Economica*, 75(299): 404-411.
- [11]Hart, O. and J. Moore, 2008, "Contracts as reference points", *Quarterly Journal of Economics*, 123(1): 1-48.
- [12]Fehr, Ernst, Oliver D. Hart, Christian Zehnder, 2009a, "Contracts as Reference Points: Experimental Evidence", *American Economic Review*, forthcoming.
- [13]Fehr, Ernst, Oliver D. Hart, Christian Zehnder, 2009b, "Contracts, Reference Points, and Competition --Behavioral Consequences of the Fundamental Transformation", *Journal of the European Economic Association*, 7(2-3): 561-572.
- [14]Hart, Oliver, 2009, "Hold-up, Asset Ownership and Reference Points", *Quarterly Journal of Economics*, 124(1): 267-300.

- [15]Hart, O. and B. Holmstrom, 2010, "A Theory of Firm Scope", *Quarterly Journal of Economics*, forthcoming.
- [16]Anderlini, L., L. Felli, 2004, "Bounded Rationality and Incomplete Contracts", *Research in Economics*, 58: 3-30
- [17]Tirole, Jean, 2009, "Cognition and Incomplete Contracts", *American Economic Review*, 99(1): 265-294
- [18]Baker, G. and T. Hubbard, 2004, "Contractibility and Asset Ownership: On-Board Computers and Governance in U.S. Trucking", *Quarterly Journal of Economics*, 119(4): 1443-1479
- [19]Bolton, Patrick, and Mathias Dewatripont, 2005, *Contract Theory*, MA: MIT Press.
- [20]Che, Y.-K., and Sakovics, J., 2004, "A Dynamic Theory of Holdup", *Econometrica*, 72(4): 1063-1103
- [21]Coase, Ronald, 1937, "The Nature of the Firm", *Economica*, 4(16): 386-405
- [22]Greif, Avner, 2006, *Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade*, London: Cambridge University
- [23]Guriey, Sergei, Dmitriy Kvasov, 2005, "Contracting on Time", *American Economic Review*, 95(5): 1369-1385.
- [24]Hart, Oliver, 1995, *Firm, Contract and Financial Structure*, New York: Oxford University Press
- [25]Iyer, Raj, Antoinette Schoar, 2009, "The Importance of Hold-up in Contracting: Evidence from a Field Experiment", MIT working paper.
- [26]Januszewski Forbes, Silke, and Mara Lederman, 2009, "Adaptation and Vertical Integration in the Airline Industry", *American Economic Review*, 99(5): 1831-49.
- [27]Lafontaine, Francine, and Scott Masten, 2002, "Contracting in the Absence of Specific Investments and Moral Hazard: Understanding Carrier-Driver Relations in U.S. Trucking," NBER Working Paper No. W8859
- [28]Masten, Scott E., 2009, "Long-Term Contracts and Short-Term Commitment: Price Determination for Heterogeneous Freight Transactions", *American Law and Economics Review*, 11(1): 79-111.
- [29]Matouschek, Niko, 2004, "Ex Post Inefficiencies in a Property Rights Theory of the Firm", *Journal of Law, Economics, and Organization*, 20(1): 125-147.
- [30]Nie, Huihua, 2010, "Hold-up, Property rights, and Reputation", Renmin University of China, working paper
- [31]Tirole, Jean, 1999, "Incomplete Contracts: Where Do We Stand?" *Econometrica*, 67(4): 741-781
- [32]Whinston, Michael, 2003, "On the Transaction Cost Determinants of Vertical Integration", *Journal of Law, Economics, and Organization*, 19: 1-23.
- [33]Williamson, Oliver E., 1985, *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, New York: Free Press.
- [34]蒋士成、费方域, 2008, 《从事前效率问题到事后效率问题——不完全合同理论的几类经典模型比较》, 《经济研究》, 第8期
- [35]聂辉华, 2008, 《契约不完全一定导致投资无效率吗? ——一个带有不对称信息的敲竹杠模型》, 《经济研究》, 第2期
- [36]聂辉华、杨其静, 2007, 《产权理论遭遇的挑战及其演变——基于2000年以来的文献》, 《南开经济研究》, 第4期
- [37]杨瑞龙、聂辉华, 2006, 《不完全契约理论: 一个综述》, 《经济研究》, 第2期

The Transformation of Incomplete Contract Theory

NIE Hui-hua

(School of Economics, Renmin University of China, Beijing 100872, China)

[Key words] incomplete contract; property rights; reference point; behavioral economics

[Abstract] This paper summarizes three problems in incomplete contract theory: lack of a rigorous foundation, high dependence of specific investment, and silence on delegation. Particularly, this paper elaborates the debate on the foundation of incomplete contracts in economics. The introduction of behavioral economics and experimental economics contributes to the second generation of incomplete contract theory based on reference point. The author prospects the future topics in incomplete contract theory and their applications in China.

[责任编辑 陈翔云]