

<<不完全合同、产权及企业理论>>

图书基本信息

书名：<<不完全合同、产权及企业理论>>

13位ISBN编号：9787543218017

10位ISBN编号：7543218011

出版时间：2011-7

出版时间：格致出版社

作者：奥利弗·哈特

页数：487

译者：费方域

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<不完全合同、产权及企业理论>>

内容概要

本书择选了哈特教授1986—2008年间单独发表或与其他经济学家合作的10篇论文，分模型、基础和应用三大部分，探讨了企业的纵向一体化和横向一体化、产权与企业的性质、不完全合同、再谈判、政府治理、人力资本、金融合同等模型、理论及其应用问题。

<<不完全合同、产权及企业理论>>

书籍目录

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
- 2 产权与企业的性质
- 3 产权观点
- 4 作为参考点的合同

第2篇 基础

- 5 不完全合同的基础
- 6 不完全合同与重新谈判
- 7 关于不完全合同模型基础的讨论

第3篇 应用

- 8 政府的适当范围：理论及对监狱的应用
- 9 基于不可转移性人力资本的债务理论
- 10 金融合同

章节摘录

“后劲型”佣金制度，不论拥有客户名单的是谁，对他们都一视同仁，除非存在不可缔约因素。我们集中考察两类影响上述佣金结构的不可缔约因素：（1）当公司拥有客户名单时会对代理商产生损害的不可缔约因素；（2）当代理商拥有客户名单时会对公司产生损害的不可缔约因素。

第一类不可缔约因素的重要例子与这样的事实有关：保险公司可以减弱其销售的产品市场竞争力（如相对于其他保险公司而言，抬高价格或降低服务质量），从而使客户倾向于向其他保险公司投保。

例如，一家保险公司可以决定，它不准备接受某一地区的汽车保险，于是它就在该地区抬高保险价格或降低服务质量。

该公司也可以改变广告的种类和质量，这也会对客户是否继续投保产生影响。

保险公司要在与代理商的合同中完全列明在什么情况下以及通过何种方式，来确保其某种产品有竞争力是困难的。

也就是说，这些行动实际上都是不可缔约的。

如果拥有客户名单的是保险公司，并实行“后劲型”佣金结构，那么这些不可缔约性因素就会严重扭曲代理商的努力决策。

尤其是，一旦佣金结构是“后劲型”的，那么，如果保险公司采取的行动导致客户改向其他公司投保，这就会使代理商失去客户继续投保的佣金升水，使他不能弥补其为发展长期客户所花费的成本。

另一方面，如果代理商拥有客户名单，当第一家保险公司不符合客户需要时，他就可以把客户推荐给另一家公司，因此，“后劲型”佣金结构不会扭曲代理商的行为。

在我们的模型中，保险公司的 q 对代理商的事前努力是十分重要的。

.....

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>