

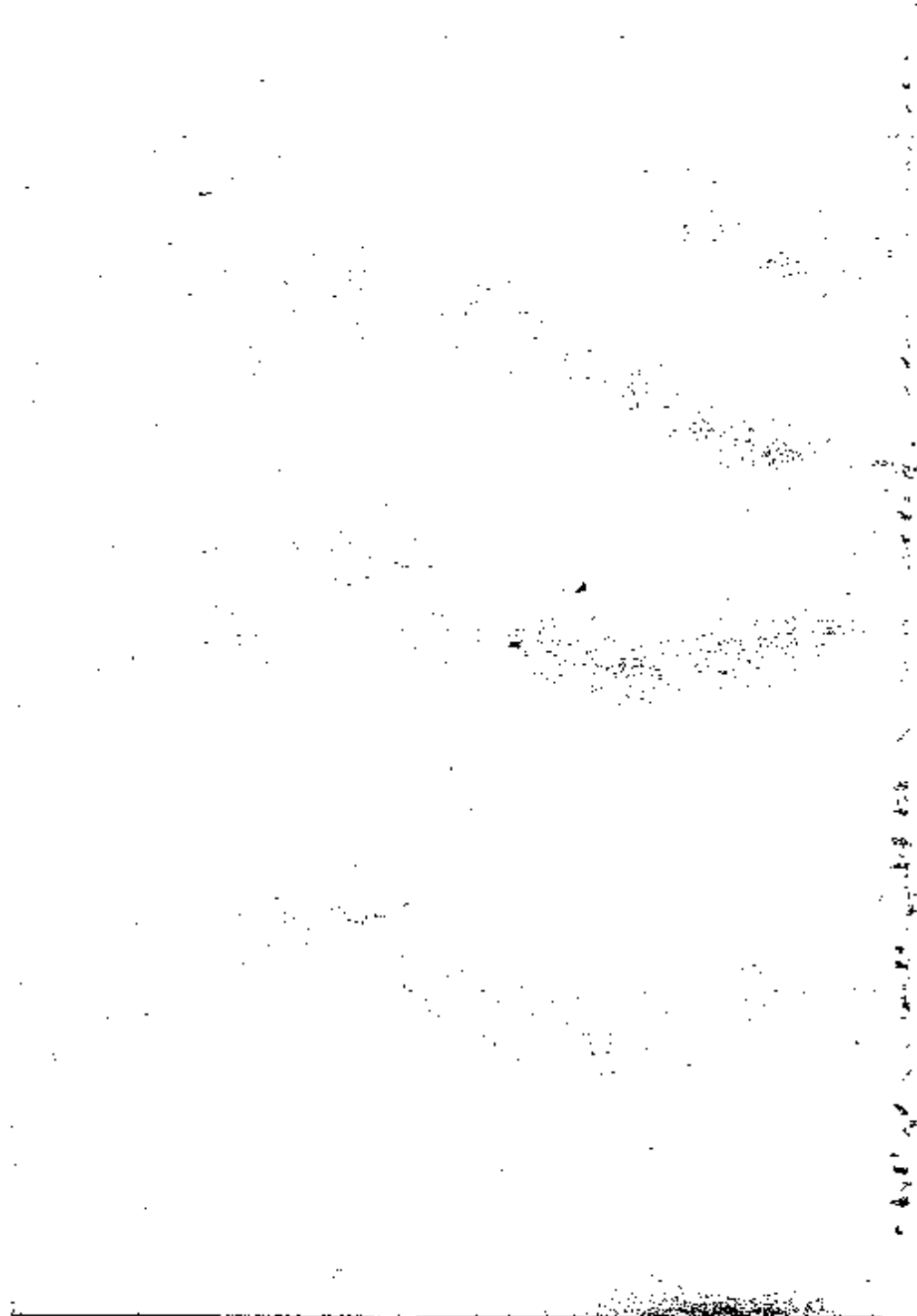
DANGDAIJINGJIXUEXILIE
CONGSHU ● 当代经济学系列丛书

● Y. 巴泽尔/著
● 费方域、段毅才/译
● 上海三联书店
上海人民出版社



当代经济学译库

产权的经济分析



YORAM BARZEL
ECONOMIC ANALYSIS OF
PROPERTY RIGHTS

© The Syndicate of the Press of the
University of Cambridge, All rights reserved.

本书中文简体字版,经香港中华版权代理有限公司代理,由英
国剑桥大学出版社授权出版。未经许可,本书任何部分不得以
任何方式复制抄袭。

版权所有 翻印必究

责任编辑 范蔚文

封面装帧 宋冰妮

上海居民经济研究所组织

产权的经济分析

黄方城 袁毅才 译

生活·读书·新知

三联书店上海分店

上海绍兴路8号

上海人民出版社

上海绍兴路54号

邮政编码 200020

商务印书馆上海发行所经销

上海三联读者服务公司排版

上海市天马印调厂印刷

1991年5月第1版

1991年6月第1次印刷

开本:850×116 1/32

印张:12 插页:1 字数:124,000

印数:1—5,000

ISBN 7-208-02622-X/P·542

定价:10.00元



F-12006



070522

人行研究生部藏书

分类号 F014/1

总号 070522

本书全面、系统地反映当代经济学的全貌及其进展,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”。



出版前言

“当代经济学系列丛书”是大型的、高层次的、综合性的经济学本理论丛书。它包括四个子系列:(1)当代经济学文库;(2)当代经济学译丛;(3)当代经济学教学参考书系;(4)当代经济学新知文丛。该丛书在学科领域方面,不仅着眼于各传统经济学学科的新成果,更注重经济前沿学科、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、作品水平顶尖的“高、新、尖”著作,“文库”力求达到中国经济学界当前的最高水平;“译丛”翻译当代经济学的名人名著;“教

学参考书系”主要出版国外著名高等院校 90 年代的通用教材；“新知文丛”则运用通俗易懂的语言，介绍国际上当代经济学的最新发展。

本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。

上海三联书店

上海人民出版社

化。福赖大学经济系的老教授巴泽尔(Y. Barzel),在新制度经济学圈内享有很高的声誉。他不靠科普,从法学而不是经济学角度来研究经济制度;也没有张五常般的锋芒,用了新古典经济分析的武器来挑战其余一切理论。他保持著广泛的研究领域,从排队等候的经济分析,到双轨制度 and 法治的起源,有些像诺斯;但与后者不同,他基本上是一个狭义经济学家,他不喜欢空谈诸如“文化”、“心理因素”、“意识形态”这类不可操作的概念。

摆在读者面前的这本书,是巴泽尔教授自己的产权理论研究的一个“小结”。我这么说,是因为他最近研究的重点更加偏向于国家与法律方面,而不再是制度的数理经济学案例分析。如果我们按照通常的看法把学者的思维分做两类,抽象型(abstract mind)

的和实例型(concrete mind)的,那么巴泽尔属于后者。你读他的文章、著作,或与他交谈,会马上发现他喜欢寻找实例来引出他的思想或理解你的思想。接触时间长了,我意识到这种“用例子说话”的方式不仅仅是对观念加以解释的一种方式,而且,它隐含着这样的信仰:一个精心寻找的实例往往提供了比任何一种理论模型都丰富得多的内容。是案例引导制度经济学家思考,而不是制度经济学家的思考引导他们去“炮制”案例。我一直喜欢援引巴泽尔的这本书,就是因为书中讨论了大量的案例。这些例子取自以色列、美国和欧洲的历史和现实生活,它们不是被动地被叙述为“文本”。任何读者都可以重新发掘这些历史与现实生活的例子,并且从中找到新的事实,甚至否定作者对这些例子的分析。正是在这个意义上,我认为是实例引导着我们去思考。

思的顺序往往和说的顺序相反。巴泽尔这本书的第1章是理论总结。在这一章里,他勾勒出了他的产权理论的基本点。根据我的理解,这些基本点是:

1. 一切人类社会的一切社会制度,都可以被放置在产权(或“权利”)分析的框架里加以分析。
2. 一切权利分析的基本单位是“个人”,

所谓“组织”的行为最终可以分析成个人行为
的集合。

3. 任何个人的任何一项权利的有效性都要依赖于(a)这个人为保护该项权利所做的努力,(b)他人企图分享这项权利的努力,和(c)任何“第三方”所做的保护这项权利的努力,由于这些努力是有成本的,世界上不存在“绝对权利”。

4. 权利的转让、获取和保护所需要的成本叫做“交易成本”。如此定义下的“交易成本”之所以存在,是因为关于资产的各种有用性和潜在有用性的信息是有成本的。

5. 由于信息成本,任何一项权利都不是完全界定了的。没有界定的权利于是把一部分有价值的资源留在了“公共领域”里。公共领域里全部资源的价值也叫做“租”。

6. 产权的界定是一个演进过程。随着新的信息的获得,资产的各种潜在有用性被技能各异的人们发现,并且通过交换他们关于这些有用性的权利而实现其有用性的最大价值。每一次交换都改变着产权的界定。

7. 产权界定的演进过程有理论上的均衡状态(没有人愿意偏离这个状态);对每一个潜在的手租者而言,手租的边际成本等于该手租者在其已经享有的权利下能够得到的租的边际增量。

8. “只有一种所有制形式确实能够使来自资产的净收入(从而它对于初始所有者的价值)实现最大化。决定所有仅最优配置的总原则是:对资产平均收入影响倾向更大的一方,得到剩余的份额也应当更大。”因此,资产将产生的净收入取决于关于资产的权利的事先规定。

9. 研究那些对于界定和转让产权的合同,这是产权分析的核心内容。所谓“市场”,“企业”,或者“政府”,“俱乐部”等等组织形式,只不过是人与人之间条和合同的显现形式。它们都可以被还原为个人以及与之联系着的一系列合同。

可以看出,在巴泽尔的产权理论里,“交易费用”概念已经不再起主要作用了。起考主要作用的是“公共领域”(public domain)概念。而博弈论也许是描述公共领域里所有者们行为及其结果的最好工具。巴泽尔虽然没有明确使用“博弈”概念,但他的案例分析充满博弈论描述。也正因此,我把这本书当成新制度经济学从“交易费用”到“博弈均衡”的发展的一个重要转折点(参见汪丁丁,“从交易费用到博弈均衡”,《经济研究》1995年9月;“产权博弈”,《经济研究》1996年10月)。

这本书接下来的八章,是巴泽尔对自己以及与他的思想发展关系密切的几个经济学

家的研究成果的介绍。巴泽尔自己则研究“排队问题”(第2章)和奴隶制度的经济学分析(第6章)而成名。“排队”被认为是所有非市场资源配置方式中最重要的一种。而巴泽尔从研究奴隶制度的兴衰推导出关于国家与法治起源的重要线索。并且,他在第8章里批评了因为研究奴隶制而得诺贝尔经济学奖的诺格斯的“非制度经济学”的看法。巴泽尔认为奴隶主监督奴隶劳动的成本和政府保护奴隶主对奴隶的财产权利的成本越高的费用最终导致了奴隶制度的废除。

在对五花八门的“合同”进行制度经济学分析之前,巴泽尔讨论了最简单的“地主—农民”合同的四种形态(第3章)。在介绍张五常的博士论文(关于土地合同的讨论)的同时,他正确地指出张五常从个人风险态度来解释在亚洲地区如此普遍的“分成合同”是不成功的。因此,巴泽尔提出他自己的一个解释:由于监督土地肥力的变化非常困难,地主与农户倾向于接受“分成合同”。

在第4章里,前面列出的第6个基本点被进一步展开。由于一项资产可以有许多属性(有用性或潜在有用性),并且这些属性完全由一个人占有往往不是最有效率的产权安排,所以对一项资产的所有权往往被分割给若干技能各异的人,当这些人的利益之间

不是完全一致的时候,就产生了“组织”的必要。因此,巴泽尔定义“组织”为“对所有权被分割的实体所管理”。进一步,他认为“企业”存在的理由在于“大型设备时常有重要属性易于产生公共财产问题,所以……它们将由某一家权的组织所拥有,……称为企业”。这也是博弈论制度经济学家们(例如哈特和莫尔)的看法。巴泽尔批评了科斯将交易合同简单地分为“企业”和“市场”两类,他列举事实说明许多合同既不属于“企业”也不属于“市场”。和我五节的观点一样,巴泽尔主张把“企业”和“市场”还原成“合同”。在这一章里,巴泽尔对火灾保险和股东对“挑选经营者”风险的担保职能的分析相当精彩,结论也与众不同。

前述第7个基本点在第5章(“权利的形成”)里得到展开,这就是我所谓“产权博弈”的解释。其中起了重要说明作用的是阿姆拜克的“强力制造权束”的例子。在这一章里,巴泽尔批评了德姆塞茨的观点,后者曾经认为当一种公共资源的经济价值上升时,公众倾向于把这种资源的产权界定得更加清楚。而我五节和巴泽尔分别指出,决定了产权界定的不是资源的总价值(租),而是资源对特定个人(潜在寻租者)的价值减去攫取资源所需的成本(寻租成本),即资源的净价值(净租)。

因此，“先验的推理不能表明私人所有一定会比政府所有更具有效率。”

对私人权利的限制是否必定降低效率？许多新制度学派的领导人对这个问题回答是肯定的（例如张五常）。巴泽尔批评了这种“盲目自由化”的倾向，指出，当资产具有许多有用属性并且为了实现这些属性的最高价值把这些属性分离给了许多个人的时候，限制每一个所有者的权利往往是防止个人侵占“公共领域”的有效安排。例如“效率”要求电冰箱制造商保修并且占有“制冷剂可能泄漏”这一属性（由于用户往往缺少这方面技术的信息），虽然购买了电冰箱的人占有着“电冰箱制冷”这一属性，“效率”于是进一步要求限制电冰箱使用者的使用过程，例如不得用于商业目的或者不得违反操作规则使用冰箱。许多“道德风险”问题都可以当成交易双方从“效率”出发而对对方的“私有产权”加以限制的理由。巴泽尔进而讨论为什么许多非市场配置手段要比市场配置手段更有效率，例如“无偿献血”比卖血更有效率。这些是第7、8、9章的内容。

在结论（第10章）里，巴泽尔再一次强调了“公共领域”概念的普遍性：“公共领域随处可见，商品世界中成千上万的属性都可置于其中；……”而为了防止参与分工合作（“把同

一商品的所有权分解开,与不同人所有,可能效率会更高²⁾的个人随意侵占公共领域巨转价值,就必须对每一项权利施加限制条件。“为监督和维持这些限制条件的执行,就需要组织。”

我觉得巴泽尔教授在结尾时的这一段话非常精确地说明了他写这本书的目的:“……经济学家们既然否认产权分析方法,也就很难避免作出不使用的假定,并且往往难以自圆其说。他们的经济模型都很简单,不是假定某些交易成本根本不存在……,就是假定其他人民信息成本过高而根本得不到任何信息……”。如果追问一下:是谁拥有某种商品的一切特殊属性,什么样的‘所有者’才能真正支配‘自己的’那些商品,就已经很接近于探讨交易成本问题了,也就不会再轻易地作出上述假定了。”必须指出,巴泽尔此处使用的“交易成本”概念不是通常新制度经济学家使用的“交易费用”概念。后者被理解为任何一个制度的“运行成本”,尽管许多制度根本不是参与交易的个人可以选择的。巴泽尔在这本书里避免讨论如此广义的“交易费用”,他把自己的“交易成本”概念限定为“权利的获得、保护与转让的成本”。而“权利”总是个人的权利,这就避免了“交易费用”概念的环境。不过,仔细阅读本书,读者不难意识到,初

底的生产分配要求一种博弈论的眼光。而在博弈论眼光下,产权安排与资源配置是同时被博弈决定的。正好像于祖们的博弈均衡不仅决定了资源在人们之间的配置,也同时界定了于祖者们对资源的不同权利。

汪丁丁

1997年5月1日,于北京。



前言

“产权”这一概念常令经济学家莫测高深，甚至时而不加所云，似乎对这一概念的解释非法学家莫属。但“天下英雄，舍我其谁”的习气又使经济学家们欲罢不能，而提出自己的理解。这两类学者对产权的内涵各取所需，却能各得其所。若当时经济学家能另造一名词，与法学概念划清界线，局而当不致如此混乱，但这是费力不讨好的事情，故时至今日，仍沿原旧词。笔者对“产权”有一番定义，并力求讲明其涵义，说明为何这种定义适用于经济分析。

本书内容取自笔者近年来教学的基本观点，却和交易费用为零的理论是有问题的，王和生对此不置可否，研究生则经常不断地与我争辩。但这正体现了“教学相长”的作用，对本书的写作颇有裨益。依此道理，笔者将此书献教于一般读者和经济学专家。

本书1—5章由费方城翻译,6—10章由段毅才翻译。范蔚文为全书的统一做了很多细心的工作。兰丁丁一直喜欢援引巴泽尔的这本书,又有不少中肯、精彩的见解,因此,我们请他,并感谢他为中译本作序。同时,我们还感谢上海人民出版社的陈昕社长和何元龙先生以及商务印书馆的姜衡康先生为本书出版作出的努力。最后,要说明一点。本译本在相同的意义上替换使用交易成本和交易费用这两个词。至于不同的著述者对这个概念作不同的理解或解释,则要靠读者自己根据他们的论述去体会和把握了。

1

导论：产权模型

在美国南部和西印度群岛的奴隶社会中，奴隶们为了赎身，一直在向他们的主人购买契约，尽管成功不多。在这些社会里，像在其他奴隶社会中一样，法律赋予奴隶主拥有对于奴隶的几乎绝对的权利，而不给奴隶任何合法权利；因此，奴隶没有被授予替自己赎身而需要财产的合法权利。而奴隶主拥有奴隶和自由货币，却没有法律障碍或行政限制。不过，奴隶靠获得他们自己劳动力产权的赎身还是发生了。

因为交易是有成本的，所以产权作为经济问题还从来没有被完全界定过。就奴隶的情况来说，即使按照法律他们是奴隶主的财产，奴隶主还是必须花费资源来促使奴隶进行生产，但即使在这种情况下，奴隶也很少会尽全力进行生产。因此，虽然奴隶没有法律保护，但是奴隶所有权本身却从来都不是绝对的。通过给予奴隶一些所有权来交换奴隶主认为价值更大的奴隶劳务，奴隶主可以增加他们财产的价值。于是，奴隶也成了所有者，有时还能够赎回自由。如第6章将要详述的，对于产权和交易成本的研究，能够给出为什

么奴隶能够赎回他们自由的解释；这解释，是可以用事实验证的。本书论述的产权模型，可以解释这样一系列安排：从辨明在计时工资和计件工资合同之间进行选择的理由，到指出慈善行为比寻利行为更有效率的条件。这些是标准经济理论未能成功阐明的。

在本章的剩余篇幅里，我将为“产权”下定义，并勾勒出本书使用的框架。第2章对于70年代汽油短缺的考察，是为了说明产权框架的用途和重要性，并使读者熟悉它的机制。第3章和第4章阐述产权模型和它的主要的组织含义。第5章到第9章扩充这个模型，并将它应用于诸如权利形成、奴隶制度、非市场环境中的资源分配等的不同问题。第10章扼要综述前面各章的主要内容。

1.1 界定产权的固有困难

个人对资产的产权由消费这些资产、从这些资产中取得收入和让渡这些资产的权利或权力构成。运用资产取得收入和让渡资产需要通过交换；交换是权利的互相转让。一般来说，法律权利会增强经济权利，但是，对于后者的存在来说，前者既非必要条件，也非充分条件。人们对资产的权利（包括他们自己的和他人的）不是永久不变的，它们是他们自己直接努力加以保护、他人企图夺取和政府予以保护程度的函数。最后这点主要通过警察和法庭奏效。^①在公地上居住的人，对于他们占据的土地的权利，不如合法土地所有者的权利有保障，这

并不是因为他们没有合同,而是因为这样的占有很难期望得到警察的保护。正如这里下的定义那样,产权不是绝对的,而是能够通过个人的行动改变的;这样的定义,在分析资源配置时很有用处。经济学家过去没有利用产权概念来分析行为,也许是因为他们倾向于认为产权是绝对的缘故。

产权概念与交易成本概念密切相关。我把交易成本定义为与转让、获取和保护产权有关的成本。如果假定,对于任何资产,每一种这样的成本都上升,并且完全保护和完全转让产权的成本达到非常高的程度,那么结论就是,这些权利是不完全的,因为人们将发觉,得到“他们”资产的全部潜力是不值得的。为了使资产的产权完全,或者被完整地界定,资产的所有者和对它有潜在兴趣的其他个人必须对它有价值的各种特性有充分认识。有了充分认识,资产产权的转让就容易实现。相反,在产权被完整界定时,产品信息一定可以不费代价地获得,(有关的)交易成本因此也一定为零。

如果交易成本大于零,产权就不能被完整地界定。这些资产的属性,未来的所有者不完全知道,现在的所有者常常也不知道。资产转让必须承担的成本,来自交易双方确定这些资产有价值的属性是什么和获取这些属性的尝试,这些属性,界定是很不完善的,因为完全界定的成本是高昂的。^②由于有了这样的交易成本,其他方面有吸引力的交换就会被放弃。

全国足联(NFL)选拔大学生球员的情况,是说明产权交易成本昂贵和它们对资源配置影响的一个实例。选拔是一个球队获得球员服务的排他的谈判权,包括转移给任何足联球队的权利。每年,足联 28 支球队都按预定的顺序挑选符合条件的大学生球员。情况看来是这样的:譬如说,具有第 20 位选

择权利的球队能在对任何球队都最有价值的那些尚未被选拔掉的人选中挑选球员。鉴于球员和球队的多种多样,使得具有第 20 位选择权的球队在留下的球员中找出最高价值球员的可能性与 28 支球队中任何一支别的球队挑得最高价值球员的可能性一样大,即都是 $1/28$ 。如果球队之间的交换成本很低,那么,这位球员被交换的概率就会是 $27/28$ 。但是,观察到的新选拔球员的交换频率却大大小于低交易成本模型的预测值。可见,这种交易成本至少是相当可观的。

交易成本高昂的原因是什么呢?是什么因素阻止人们实现他们资产的全部价值呢?商品具有许多属性,其水平随商品不同而各异。要测量这些水平的成本极大,因此不能全面或完全精确。面对变化多端的情况,获得全面信息的困难有多大,界定产权的困难也就有多大。因为全面测量各种商品的成本很高,所以每一桩交换中都存在攫取财富的潜在机会。攫取财富的机会等价于在公共领域中寻找财产;在每桩交换中,有一些财富溢出,进入公共领域,个人就花费资源去攫取它。由于人们总是期望从交易中获得好处,所以他们也总是会为攫取财富花费资源。个人要使他们(预期的)净得益达到最大,按习惯,这种交易得益已考虑了实行交换的成本。

卖樱桃的情况可以说明攫取财富的现象。在樱桃交换的时候,很明显会出现信息问题。为了决定商店的樱桃是否值得购买和为了决定买哪一种樱桃,买主必须花费资源。允许顾客挑拣的商店主人,在顾客已经决定是否购买之后,很难阻止他们吃樱桃,也很难阻止他们不小心地捏摸樱桃。确实,拣选过程本身允许过度挑选形式的财富攫取。^⑨这时樱桃的某些属性被置于公共领域。高的信息成本成为交易成本;如果樱桃的

所有者和买主是同一个人,这些成本就不会发生。如果关于樱桃的信息没有成本,樱桃的初始所有者就不必放弃任何权利;而小偷小摸、损坏和过度挑选的情况也就可以避免。事实上,这种公共领域问题是难以避免的;但是,人们可采取措施减少相关的损失。

1.2 商品所有权的分割

如果商品的初始所有者只转让商品的一部分属性而保留其余部分,那么来自交换的净得益常常就能增加。采取这种形式的交换导致单一商品的分割的产权:两个或两个以上个人可以拥有同一商品的不同属性。如在第4章和第7章详述的那样,为了加强他们个人权利的分离,可以对所有者的行为施加限制。不完全的分离使得一些属性成为公共财产,进入公共领域。如果它们处于公共领域,攫取它们就要花费资源。

不仅商品的所有权常常被分割,而且组织的所有权也可以被分割。^④像企业这样的组织,在其内部和边缘的实物运作,通常都涉及许多商品及相应的许多属性。几个人共享这些属性的所有权,每个人只单独拥有或与其他人共有这些属性的一部分。股东拥有这些属性的一部分,而肯定地不拥有这些属性的全部。例如,一家企业(或者,更确切地说,企业的股东)订有复印机的服务合同,它有对于复印机的权利,但却不完全拥有复印机。当复印机运行良好时,企业不是唯一得益的一方,当复印机运行不佳时,企业也不是唯一受损的一方。复印

服务提供者是复印机营运服务的剩余索取者,如果提供的服务好,他就得益,如果服务不好,他就受损,因此,他是复印机的部分所有者。此外,复印机的制造商对复印机引起的某些损害负有责任,而能免费私下使用复印机的雇员也是部分所有者,因而实际上,他们对复印机产出的一部分也拥有索取权。这里,限制也可以用来分离权利和防止免费搭车者。第7章将说明,此种限制并不一定减少权利,相反,它们倒可能增强权利。

1.3 影响所有权配置的因素

接受资产产生的收入流的权利,只是资产产权的一部分。其他人越是倾向于影响某人资产的收入流而又不需要承担他们行动的全部成本,该资产的价值也就越低。因此,资产净值的最大化需要能最有效地约束无补偿利用的所有权或所有权型式。这种所有权型式的出现取决于这种资产的易变性。

产生服务流的资产的产权,在服务流容易确定时相对容易受到保障,因为它容易按交换的服务水平索取相应的费用。因此,当服务流已知并且不变时,最容易保证产权也是确定的,如果服务流有变化但可以完全预期,那么产权依然容易保障,如果服务流不确定但却不会变化,那么情况也是这样。因此,很明显,给定平均结果,多变性和不确定性会减少资产的价值,但并不一定影响所有权的确定性。

当资产的收入流可能受交易各方影响时,要保障对它的所有权就成问题了。当收入流可变并且不能完全预见时,要断

定收入流在任何特殊情况下是否就是它应是的那样,成本是很高的。因此,要决定收入流的一部分是否被交易各方攫取,成本也是很高的。交易各方都参与消费财富的攫取活动,因为他们期望从中得益。因此,当来自交换财产的收入流呈现随机波动时,当交易双方都能通过影响收入流得益时,界定所有权就成问题了。

当交易两方中只有一方能影响收入流时,懂得能使所有权得到保障的条件,就显得十分重要了。使能够影响收入流的人对他或她的行动承担全部责任,就能保证所有权安全可靠。这样的人,作为只有他或她才能影响结果的“剩余索取者”,是资产的完全所有者。

一般说来,交易双方都能够影响由资产交换产生的服务流,这个事实使所有权得不到充分的保障。例如,一辆出租汽车产生的收入流,部分要根据这辆车行驶得多么平稳。因为旧车和新车彼此不一样,不能期望它们行驶一样平稳。平稳的行驶是一种属性,这种属性是车主和承租者都能影响的。承租者会发觉,要决定租来汽车的平稳行驶,在多大程度上是车子性能的结果,在多大程度上是小心保养的结果,代价是昂贵的;同样,车主也很难讲清,出租汽车行驶的平稳性的变坏,在多大程度上是由于行驶的路程,在多大程度上是由于车子的性能。结果,车主可能马马虎虎保养出租的汽车要比对自己的汽车做得差,而且租车者对待租来的汽车也会比对待自有的汽车要马虎。每一方都预期对方有这样的行为。因此,出租汽车的需求函数要对不充分保养的影响作调整,供给函数要对粗鲁驾驶的影响作调整。这样,利用出租市场的净收益就会比双方都能仔细从事时的要小。如果行驶的平稳程度可以不要代

价测量出来,每个交易者对这个属性的影响就能够容易地判断和精确地定价。事实上,精确地估计这种边际收费的代价昂贵得令人却步,因而要求收益最大化的车主不愿选择完全行使他们的权利。于是,一些收入流就留在了公共领域,部分又被其行动不同于所有者—使用者的各方再攫取。在交易双方都能够影响结果的时候,权利不能被经济地完全界定,在这种情况下,只有一种所有制型式确实能够使来自资产的净收入(从而它对于初始所有者的价值)实现最大化。决定所有权最优配置的总原则是:对资产平均收入影响倾向更大的一方,得到剩余的份额也应该更大。

资产的名义所有者看来有得到该宗资产产生的收入的权利。当资产能够产生的最高收入要求进行交易时,一部分潜在的收入将在实施交易的过程中消耗掉。因此,资产将产生的净收入取决于权利的界定,也就是说,取决于权利受到怎样的保障。在前面所述的只有一个人能影响资产收入的情况下,仅当这个人成为资产的所有者时,权利才会得到完全的界定,也只有到那时,收入才能实现最大化。说不管谁享有权利,只要权利被清楚界定,收入就会实现最大化,是毫无意义的,因为,如第4章将讨论的,只有与收入最大化相一致的权利转让,才能完全清晰地界定产权。

1.4 个人权利和经济组织之间的关系

合同治理产权的交易,是这种权利研究的核心。有些缔约

方由依照他们自己利益行动的个人组成。另一些缔约方由成对的组织如企业、政府、俱乐部和家族组成。此外,还有个人和这些组织之间的合同。因为个人的目的相当清楚,把所有的产权都定义为个人占有的权利是有好处的。最后,个人总是与其他个人相互影响,不管互相影响的一方或双方是否在某种程度上代表组织。顾客在超级市场购物付款,可以看作个人和组织,即顾客和商店之间的关系。但是,这种关系总是能够归结为个人之间的关系。这里,我们来考虑一下,一方面,收银员与顾客之间的关系,另一方面,收银员与经理之间的关系。商店的收银员有权利向在店里购物的顾客收款。当然,收银员通常并不保留顾客的付款,而是为了交换按小时计算的工资,他们向商店经理让与支配他们时间的权利以及从顾客那里收来的现金的权利。经理与其他个人(如商店老板)的关系涉及另一种权利的交易。任何组织的功能可以同样地归结为各种不同的权利由一个与它有关的个人向另一个人的让渡。

个人最大化的假设,尤其是个人使他们权利的价值最大化的假设,不仅直接对分析个人行为有用,而且间接地可以作为分析组织功能基础的假设。因此,对私人产权的研究能够应用于所有的组织,实际上,可以应用于所有社会。个人最大化的含义是:不论何时个人察觉到某种行动能增加他们权利的价值,他们就会采取这种行动。不论个人是在市场、企业、家族、部落、政府还是在其他组织中活动,这个道理总是普遍适用的。

1.5 产权模型的运作特点

资产的交换价值是它能产生的总收入的函数和测度与控制它的交易的成本的函数。这些成本还决定所有权的型式和程度。可以预期,资产属性的所有权往往落入那些最倾向影响资产属性所能产生的收入流的人的手中。资产所能产生的总收入流(服务流的市场价值)、不同个人贡献的价值和控制与测度这种资产属性的成本一起,决定权利被如何严格地界定和什么将是它的所有权型式。由于这些量和类似的量都是可以度量的,所以,产权运作理论必需的构件都是可以得到的。这些运作的特点也适用于分析约束条件。因为界定和控制权利成本昂贵,所以就出现了某些人攫取他人财富的机会。如第3章将要描写的,这些机会是由于有人在此交易时,有能力过分使用和过低提供未定价的资产属性而出现的。为了减少这种不合意行为的水平,交易伙伴会彼此施加限制。因此,产权,特别是消费(看来是)自己的财产的权利经常要受到约束。约束的性质和发生率是可以预测的。因此,分析产权限制有助于对这些权利进行研究。

1.6 产权方法与瓦尔拉模型

研究产权的重要性来自交易成本大于零这一事实。另一

方面,在瓦尔拉的完全竞争模型中,权利是完全界定的,并且交易成本为零。因此,将正交易成本模型与瓦尔拉模型作一简单对照是有益的。这两者之间的根本区别在于价格的作用。在瓦尔拉模型中,不要成本决定的价格足以解决所有的配置问题;而有成本的交易却需要非价格的配置方法和相应的组织。

在瓦尔拉模型中,均衡受干扰时,新的均衡会瞬时实现,因为,假定交易成本为零,调整的成本也就为零。在这个模型中,商品都是严格同一的样品,人们对交易的商品具有完全的信息,交易的条件总是完全清楚的,并且,交易在瞬时完成。结果,完成这样的交易不需努力,只要支付适当数量的现金就行了。单是价格本身就足以把资源配置到它们最高价值的用途上。

在价格足以有效配置资源的瓦尔拉模型中,制度是多余的;企业、俱乐部、部落或家族都不会提高效率。可是,长期以来,经济学家一直在试图提出组织问题,特别是,想以此来修补瓦尔拉模型。直到最近,人们才开始注意到,这种方法中不可避免的 inconsistency。这里使用的交易成本模型明确地探讨了正值信息成本对于行为和对于组织的影响。

当正交易成本世界中的均衡受到干扰时,价格调整就不再会是瞬时完成的了。一般说来,只要价格对新条件尚未作出完全调整,需求的数量与供应的数量就不会相等。然而,决定怎样能获得均衡还是可能的。在交易成本大于零的地方,为了实现交易,需要有一系列的行动;用现金支付货币价格是有帮助的,但却肯定又是不够的。因为交易的复杂性,交易各方都有许多机会从一个交易到另一个交易中改变他们的行为。为说明这一点,先考虑商店里完成购买需要采取的一些行动。顾

客必须决定(除别的外)是在高峰时间还是在其他时间去购物;他们必须弄清他们想要的商品在哪里有买;他们自己,或在售货员的帮助下,查看他们要买的货品是否有;并判断它们的质量是否合适。他们必须选择他们认为最好的品种;确定价格,有时还要经过讨价还价并付款(不一定用现金)。此外,他们可能必须保管好保修单,有时还要调换商品。可见,购买商品涉及一系列颇费苦心的操作。更重要的是,大多数这些操作的成本和评价是会变化的。例如,在任何特定的时间,售货员都可能取出一种通常大量供应的货物,或者,售货员可能出人意外地帮助把货物搬到顾客的车上。当市场出清价格发生变化而名义价格未变时,买卖双方都有许多继续调整的边际。他们可以从这样的调整中得益,财富最大化隐含调整随时都会发生。

售货人可以沿不同的边际将商品价格调整到低于市场出清的水平。控制商品质量或控制每个顾客配多少收银员的调整也将沿这样的边际进行。因此,超级市场在营业高峰时往往降低服务的速度。一般说来,不愿调整价格或被阻止不能调整价格的售货人仍旧可以沿其他边际进行调整。给定财产最大化,他们据以调整的边际和对于资源配置相应的影响就是可预测的。

分析非价格调整或分析产权不一定要限于经济的市场部分或市场经济中;相反,此种分析的成果到处适用。它们像适用于中国香港那样适用于红卫兵时代的中国,也适用于那些完全没有市场体系的部落。当然,应用它时要求知道潜在的约束条件,而这种知识在某种制度中比在其他制度中难得到。产权观念通常只应用于资本主义市场制度;实际上,产权方法在

最少使用市场价格、最少允许调整价格的制度中最有用处(瓦尔拉模型在这样的制度中用处最小)。在第 8 章里,我将概要地论述产权在非价格经济中的适用性。

实际上,所有政府都对产权发挥重大作用,它们也拥有资产和直接参与经济活动。此外,合同裁决和执行也深深依赖政府。全面分析政府的任务不在目前讨论的范围之内,有关这方面的的问题将在第 8 章,主要是在分析个人和企业的行为时提及。习俗和惯例似乎也是额外的影响资源配置的非价格因素。但是,这些因素对行为和对合同实施的影响将被忽略:虽然考虑的这些因素允许变化,但习俗和惯例像偏好一样,被假定是稳定的,因此对边际不发生影响。

1.7 产权方法的特色

最近 25 年中撰写的大量文献都偏离了瓦尔拉的无成本交易模型。信息成本在其中起重要作用的文献十分不同,因此没有哪一个模式特别突出,成为最有用的模式。带有令人迷惑名称的不同方法大量出现:“代理理论”或“委托代理模型”,“市场信号”,“寻租”,“有限理性”,“不对称信息”和“合同理论”。要准确判定这些方法之间、有时是它们之中的差异是困难的,因为,一般说来,许多假设都只是隐含的。此外,在这个领域中的经验研究工作也太过于贫乏,难以帮助把它们区分清楚。

我不打算区分这些模型,但是却要提出几点高度风格化

的意见,以说明为什么我发现,像这些不以产权为中心的模型的吸引力,要比产权模型的吸引力小得多。虽然应该说清楚,那些模型中间的区别常常只是侧重点不同的问题,而不是不同根本假设的反映。

“代理理论”的出发点是,委托人的最大化的企图被目的与他们自己不一致的代理人挫败。^⑤ 双方主张的不对称,可能会使注意力偏离交易的互惠性,或许,甚至是交易的得益。“寻租”方法往往总是不顾交易的虚假得益;它注重人们相互攫夺财富的努力,而忽视通过避免浪费取得收益的机会。^⑥

基于资产专用性的模型和基于机会主义地攫取租金的模型中的固有问题是十分不同的。^⑦ 这类模型经常处理极端难以观察和测度的变量。使这类模型起作用所需要的代理权(proxyes)与经济学通常的情况相比,离合意的变量甚至更远。因此,要清楚地断定经验试验证实或驳斥了什么,是极其困难的。“市场信号”理论和“寻租”理论一样重视剥削而不是重视最大化;^⑧ 同用资产专用性模型一样,它也很难为理论提出的变量在经验事实中找到可以形式化的对应。

对照起来,界定和再转让所有权的合同,是产权方法的核心。研究追求最大化效用的个人形成的合同和研究这样的合同导致的绩效,往往能使理论变量和它们的经验对应保持密切一致。奈特(Knight, 1924)显然是第一个明确地指出产权的经济作用的人,戈登(Gorden, 1954)的贡献与此相似。科斯(Coase, 1960)、阿尔钦(Alchian, 1965)和张五常(Cheung, 1969)把起作用的因素引入分析。以下各章将清楚表明,产权模型可以比较容易地投入运作。

第3、4章介绍的产权模型,在第5章用于进一步发挥德

姆塞茨(Demsetz, 1967)和阿姆拜克(Umberk, 1977)关于产权形成的初步见解。我尝试在第5章证明, 产权模型对预期何时新权利将被创造出来和何时现有权利将被置于公共领域是有用的。我还要论证, 这种变化遍及经济活动。^⑨

注 释

- ① 划分产权和人权之间的区别,有时显得似是而非。人权只不过是人的产权的一部分。人权可能难于加以保护和进行交换,许多其他资产的产权也是如此。见阿尔钦和艾伦(Alchian and Allen,1977,第114页)。
- ② 同样的考虑也适用于资产的保护,这里不再赘述。
- ③ 巴泽尔(Barzel,1982)。
- ④ 阿尔钦认识到,商品和组织的所有权都是可以分割的(Alchian,1965)。波斯纳讨论了产权,并注意到所有权可以被分割(Bosner,1986)。
- ⑤ 罗斯、詹森与麦克林最早提出代理理论(Ross,1973;Jensen and Meckling,1976)。
- ⑥ 塔洛克与克鲁依格最先提出寻租理论(Tullock,1967;Krueger,1974)。
- ⑦ 威廉姆森(Williamson,1975)和克莱因、克劳福德、阿尔钦(Klein, Crawford, and Alchian,1978)首先提出攫取准租的观念。
- ⑧ 这个方法最早由阿罗(Arrow,1973)和斯彭斯(Spence,1973)提出。
- ⑨ 我的研究,虽然对于产权方法来说不一定是唯一的,但的确还有另一个特点,那就是,不考虑风险回避问题;我对行为尝试作出的所有解释都是在风险中性的假设下进行的。如第3章所表明的,假定人们风险中性,利益颇多而损失很小。



公共领域： 排队配给与价格控制

本章主要是详尽地阐述一个例子：20 世纪 70 年代的汽油价格控制。这个例子说明了产权理论框架的有用性和能力。第 1 章含有一个对本书极为重要的产权命题：除非产权得到完全界定——在交易成本为正的情况下，这是永远做不到的——部分有价值的产权将总是处在公共领域中。本章将考察受公共领域中产权影响的极大化的本质，并将分析几个公共领域问题的实际解决办法。由于对排队配给 (rationing by waiting) 的分析可以方便地导入产权论题，所以一开始我将集中于这方面分析，尽管很简略；然后我将对价格控制下的最大化问题作更详细的分析，从而阐明产权的实质和机制的主要特征。

2.1 排队配给

这里所利用的排队配给模型是最基本的，它舍弃了许多现实世界的特点。利用这一模型能容易地撇开细枝末节，而把注意力放

在公共领域问题上。我将把这一基本分析的结果用于后面对1973—1975年汽油价格控制所作的分析之中。

当政府以零价格提供商品,并按谁先来谁先得的方式进行分配时,商品的分配就会严格依照个人排队的顺序,以及最终在排队中所花费的时间进行。尽管经常会碰到依次排队的现象,但不应把它们看作是当然的事情。如下例所示,假定有一公告,装有1百万美元的一个包裹将给予在某地点排队的第一个人。那么第一个听到该公告的人可能会马上冲到此地以等候包裹的到来。但是,如果排队秩序没有维持的话,这1百万美元的最后得主就可能是某位开着装甲车、拿着机关枪的人。如果缺乏治安,第一个听到该公告的人也许就不会枉费心力去排这个队,除非他或她有能力和拿着机关枪的人有效地进行竞争。

约束的具体性质(在上例中是,谁先来谁先得和次序没有维持)界定了竞争的边际——在上例中,是武力的竞争而不是时间的竞争。只有施以适当的限制,排队才会是有秩序的。这种限制似乎经常使用,所以有秩序的排队配给就是司空见惯的了。在下面的分析中,我将假定排队都被维持得秩序井然。

价格理论教科书中阐述的机制可以现成地用来确定谁先来谁先得分配的特性。在供给方面,政府供应一定量的商品。在需求方面,我的分析对课本中的机制所作的唯一变动是,用以交换商品的不是货币而是时间。在定量供给的情况下,需求的大小决定被分配商品的单位均衡价格,商品根据个人在排队中所花的时间量进行分配。在分配是根据等待进行的时候,在标准情况下关于货币所说的一切,都适用于时间。^①

但是,按美元配给和按时间配给之间的一个明显而重要

的区别,是个人之间的美元分配和相应的时间分配的不同。如果有一种商品,它每单位的等待时间为 5 分钟,假设等待是获得该商品的唯一方法,再假设该商品不能用于交换,那么,为了获得额外单位的商品,一个人就会站在队伍中,直到他的 5 分钟时间的价值达到一个额外单位商品的价值。例如,当这个人的时间价值为每小时 12 美元(每 5 分钟 1 美元)时,只要对他来说商品的边际价值超过 1 美元,他就将继续站在队伍中以获得另一单位的商品。如果商品的价格变为 1 美元而不再是 5 分钟,那么分析就可以按标准的理论进行。但是,假定商品不能用于交换,在原来情况下最终获得商品的人,将都是那些最用时间而不是用货币评价商品的人。

治理商品分配的规则的变化,可以很容易地被这个排队配给模型接纳。例如,没有理由假设既定的商品将被成批地发放。可能有其他规则治理它的分配:个人可能会被允许按其所需取得商品;每一个时期只允许排一次队,或者,排多少次都可以;一旦获得商品,就允许将它用于交换。每一项规则都构成一种分配商品权利的独特方式。

对排队配给的这一基本分析产生的一个重要结果是:宣布为免费的商品实际上被置于公共领域内,在所有权确定之前,它是没有价值的。确立所有权要求个人满足一定的标准——在这里的例子中,标准是花 5 分钟时间排队。获得商品耗费的实际资源,要超过用于生产的资源。在本例中,要花 5 分钟时间排队才能确立 1 单位已生产出的商品的所有权。无论用什么方法获得权利——这些方法在不同情况下是不相间的

一般来讲,总得要花费资源才能获取公共领域内的商品所有权,个人最大化原理在这里与在传统交换中一样适用。

2.2 价格控制分析

对于按低于市场均衡价格水平出售的商品来说,产权是如何分配的呢?在排队配给的模型中,排队是建立所有权的方法。排队配给可看作是价格控制的特殊情况。

现实世界的价格控制在两个重要方面与排队配给不同。第一,在价格控制分析中,所要求的只是控制价格低于均衡价格,而在排队配给模型中,我假定(货币)价格为零。^②第二,在排队配给模型中,我假定竞争只通过排队发生,而在价格控制分析中,这一假定并不总是有效。

在排队配给模型中,个人通过花费适当的排队时间获取对配给商品的权利。在价格控制下,权利分配要更复杂一些,而在价格控制分析中,确定资产的权力实际如何分配是主要的。^③在本章的其余部分,我将对本世纪 70 年代早期的汽油价格控制进行分析。但在开始这一分析之前,考察一个一般的价格控制模型是值得的。

在一般模型中,假定竞争最初出现在排队上。看图 2-1,其中 D 是需求曲线, S 是供给曲线,均衡价格和数量分别由 P^* 和 Q^* 表示,控制价格以 P_c 来表示。假定控制价格被完全执行,那么需求数量 Q_0 和供给数量 Q_1 之间就会产生称为“短缺”的差距。卖方将只供应 Q_1 ;因此 Q_1 就是消费者能够得到的数量;对此数量,他们愿意支付 P_1 价格。由于消费者只能用货币支付 P_c ,所以他们将通过排队等候来支付差额($P_1 - P_c$)。例

如, 设 $Q=100$, $P_c=1$ 美元, $P_1=2$ 美元, 消费者的机会成本为每小时 10 美元, 则全部购买者将花费 100 美元的货币和 10 小时的时间来购买 10 个单位商品。^① 由于排队是竞争的唯一边际(margin), 所以这是价格控制下的新均衡水平。随着讨论的深入, 一般模型下的各种简化假定将逐个地被取消。但重要的是, 先要阐明控制本身和它的背景。

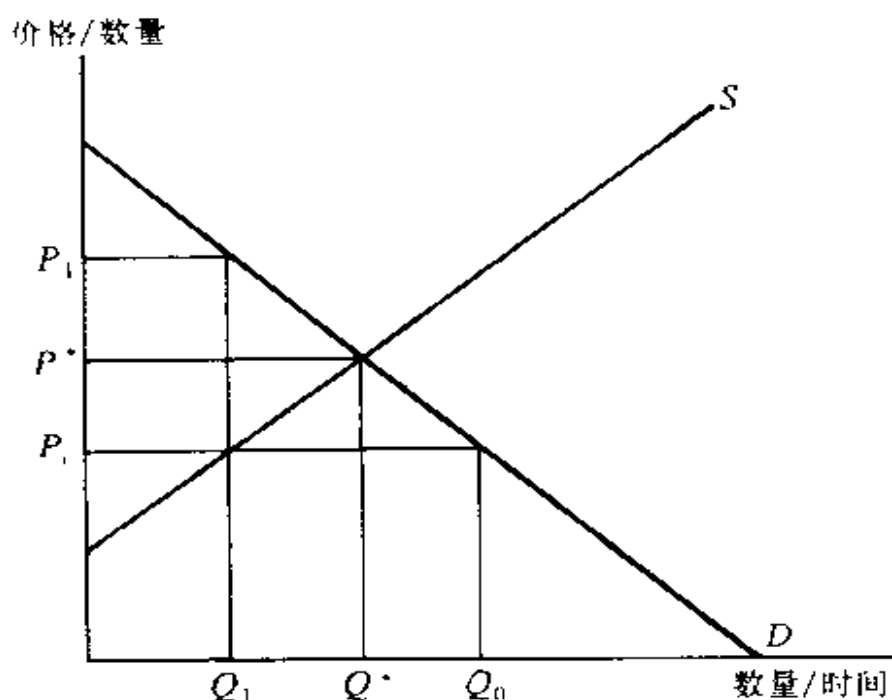


图 2-1

2.3 价格控制

美国 1970 年的《经济稳定法》(The Economic Stabilization Act of 1970) 授予总统有实行价格控制的权力。1971 年 8

月 15 日,理查德·尼克松总统下令在 90 天内把全国范围的价格冻结在 1971 年 5 月的水平上。这次冻结被称为控制的第一阶段。^⑤第二阶段开始于 1971 年 11 月 14 日,包括一系列稍宽松一点的价格管制,允许许多企业在投入成本增加时把价格提高到第一阶段水平以上。但是,汽油价格以及取暖用油、原油和其他燃料的价格,实际都控制在第一阶段水平上。第三阶段自 1973 年 1 月 11 日开始,最初只涉及第二阶段控制的自愿形式。1973 年 6 月 14 日,尼克松政府又一次在全国范围内冻结价格,以作为第三阶段的一部分。这次冻结一直持续到 1973 年 8 月 12 日;也就是在这一时间,第四阶段即最后阶段开始了。但是,对于石油行业,包括汽油零售商来说,第三阶段的冻结一直控制到 1973 年 9 月 6 日。第四阶段实质上是逐渐放松价格管制的阶段,尽管石油产品,包括零售汽油,仍然受到价格控制。

对许多商品来说,价格控制造成了诸多不便,如赊销少了,可获得的商品品种少了,免费送货少了。一般来说,并没有发生短缺。但就汽油而言,控制价格与没有控制将会出现的市场出清价格之间的差距并未小得足以掩盖价格控制的某些影响。^⑥1973 年 10 月 6 日爆发了阿—以战争,随之而来,阿拉伯石油输出国组织(OAPEC)就限制原油出口并提高了原油价格。^⑦战争爆发之前,世界原油价格一直在每桶 3 美元左右。10 月 16 日,阿拉伯石油输出国组织把价格提高到每桶近 5 美元;12 月 23 日,价格提高到了每桶 11.561 美元。^⑧石油价格的这一急剧上涨——名义美元上涨了 3 倍多——加上价格控制,导致美国 1973 年 12 月的石油短缺和排队等候。利用产权模型,可以方便地对这些短缺的某些方面进行分析。

2.4 汽油交易

汽油可能看上去是一种简单的商品。但是在本章的分析中,变得明确的是,汽油交易具有许多有价值的属性。因为在价格控制期间,市场参与者能够改变不受政府控制的属性的水平,所以产权的实际配置与由价格控制所规定的产权的名义配置不同。考察价格控制中的这一情节,可以显示产权理论框架在指明经济探究领域和在发展可反驳的论断方面的能力。

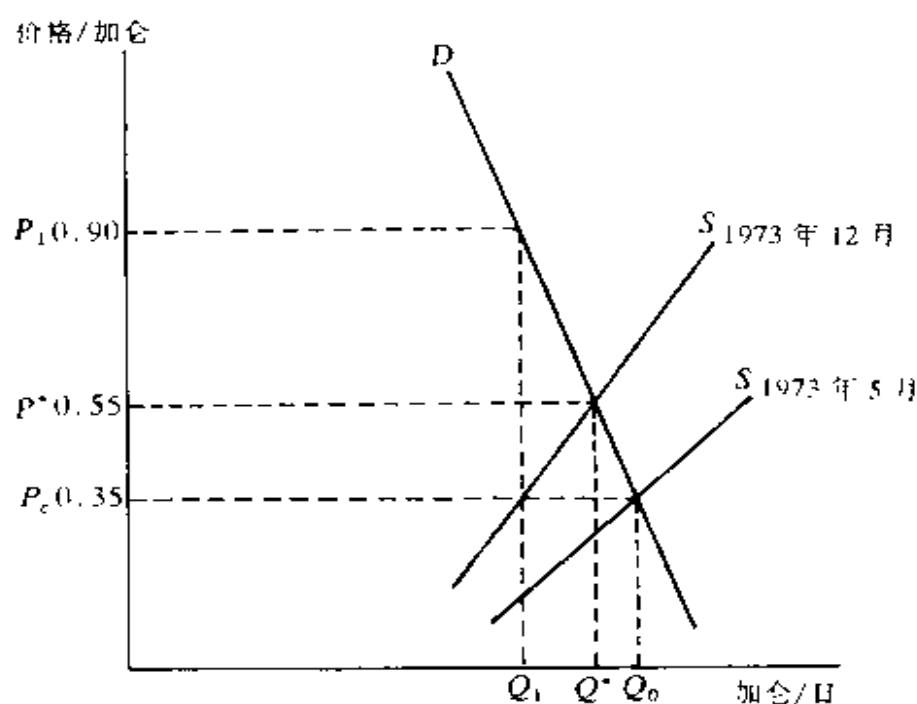


图 2-2

图 2-2 描绘的是由 1973 年阿—以战争所导致的汽油市

场的情况变化。在 1971 年 5 月,常规汽油的价格约为每加仑 35 美分(P_0)。战争引起的原油价格飞涨造成汽油供给曲线向左上方移动,如图 2-2 所示,从 $S_{1973\text{年}5\text{月}}$ 移至 $S_{1973\text{年}12\text{月}}$ 。^⑧在没有价格控制的情况下,这种供应下降之后,市场出清价格将会在每加仑 55 美分即 P^* 左右。^⑨价格控制对市场参与者的行为有什么影响呢?在张五常(Cheung)的著述问世之前,有关价格控制的文献都断言会产生($Q_0 - Q_1$)的短缺,或典型的消费者只能获得其所需要汽油量的一部分。^⑩但是,有关短缺是被成比例地,还是随机地,或者被强制地(arbitrarily)承担的争论,忽略了财富最大化的先决条件;在这一过程中,均衡概念过去和现在都经常被忽略。

财富最大化意味着,个人将会持续进行某一行为,直到边际单位的净收益为零。即使在价格被控制的情况下,也必须提这样一个问题:购买者或销售者能否再进一步按低于所增收益的成本购得或供应另一单位商品?如果答案是肯定的,那么均衡就还没有达到。“市场出清”均衡的概念要求,在现有产权安排给定的情况下,所有个人都采取他愿意采取的行动。教科书中对最高价格限制(binding price ceiling)分析得出的结论,是说短缺将存在;这种分析忽略了调整的可能性,从而潜在地否认:如果可以作调整,个人将实现最大化。在以下的几节中,将考察在汽油价格控制情况下利用调整边际(margins of adjustment)的方法。

2.5 价格控制下的产权初探

除了简单地实施价格控制外,尼克松政府还有几种选择。例如,在短缺变得严重的时候,政府可以估计出 Q_1 (见图 2-1 或图 2-2) 并按加仑数量发行汽油票。发行了汽油票,购买汽油的权利就得到了配置;由于产权是有保障的,所以人们就不必花费资源来获取这些权利。但实际上并未发行汽油票,所以有待研究的问题是:在价格控制情况下实行的是什么产权制度?

我在前面利用图 2-1 作了这样一个一般性的陈述,当一种商品的最高价格确定在 P_c 时,该商品在市场上可获得的数量为 Q_1 。构成这一陈述基础的是两个有关产权的重要假定:一个明示,一个隐含。明示的假定是,在价格控制之下,卖者的定价权利是受到限制的;这里,法律禁止汽油的销售者以高于每加仑 35 美分的价格出售汽油。隐含的假定是,卖者仍有确定提供多大数量的权利。在卖方的边际成本曲线和每加仑 35 美分的控制价格给定的条件下,他们可提供的最大数量是 Q_1 ,如图 2-2 所示。按控制价格,消费者希望购买 Q_0 ,但这个数量没有实际意义:没有任何力量会出来产生这个数量。 Q_1 是最终在消费者之间分配的数量。 P_1 是消费者购买(全部)数量 Q_1 愿意支付的最高价格,在图 2-2 中,这价格为每加仑汽油 90 美分。在 P_c 价格提供的数量 Q_1 ,是消费者愿以更高的价格 P_1 购买的数量。实际上,在卖者有权索要的最高价格低

于买者愿意支付的价格的情况下,排队配给就成了均衡力量。

2.6 汽油的排队配给

为什么在 1973 年秋季会出现排队买汽油的事情?短缺本身并不是产生排队的原因,管制当局也从未正式用排队作为分配汽油的方法。但是,明显地,尽管存在各种例外和附加的控制,排队却是唯一可取的分配方法。

在价格控制的情况之下,每加仑汽油的实际货币价格是正的 35 美分。尽管排队配给是在货币价格为零的假定下加以分析的,但是,只要汽油的控制价格低于市场出清价格,排队分析基本上就是适用的。这时,汽油部分地被置于公共领域中,而排队就用来确定对未被拥有部分的权利。汽油销售者拥有每加仑汽油 35 美分的产权,买者通过排队可获得对 P_d 与 P_c 之间差额(在图 2-2 中是每加仑 55 美分)的权利。如果边际等候者的工资率为每小时 6 美元(或者说每分钟 10 美分),那么出清市场的排队时间就为每加仑 5 分半钟。¹²

在买方通过货币和时间的结合而获得汽油的情况下,传统的需求曲线似乎已不再适用。在通常的形式下,它表示的是,在无需等待时,人们为不同数量的汽油将付出多少货币;但并不表示以货币与时间相结合计量,人们将支付多少。很容易建立一条修正的需求曲线,其中价格以每加仑的分钟数表示,同时每加仑 35 美分也必须支付。这一需求曲线显示的是以每单位 35 美分加每单位所需时间表示的边际价值。与传统

形式相比较,各个人的这种需求曲线并不相同取决于他们时间的机会成本。对汽油具有相同需求的两个人,如果他们时间的机会成本不同,那么,一旦排队成为汽油价格的一部分,时间机会成本低的那个人的出价就总能超过另一人的出价。在下面的分析中,将假定需求涉及价格的这两个部分。现在我要回到主要问题上来。

前面对卖者和买者权利的讨论表明这样一个事实,价格控制分割了对于汽油价值的权利。卖者对汽油价值的权利最高到控制价格为止,买者通过排队可以获得对于控制价格与他们边际价值之间的差额的权利,通过支付控制价格加上时间价格,买者即可获得一加仑汽油的产权。除了买者必须支付两种价格这一事实之外,汽油市场可看作是正常运作的。实际上,在许多市场中,买者都要支付货币价格和时间价格。坚持中午在餐馆吃饭的人,既要向收款员支付货币价格,又要面临时间价格:等候时间。在这种情况下,商品的货币价格由市场确定。而在汽油的情况下,货币价格则是由政府确定的。

2.7 管制当局在管制什么?

前面的分析包含许多隐含的假定,把等候价格附加在控制价格之上。在下面的几节中,这些假定有的要加以改变以增加排队模型与实际情况的一致性。

1971年5月美国的汽油平均价格约为每加仑35美分,在分析中利用了一个单独的每加仑35美分的控制价格。然而

汽油价格控制是以实际汽油价格为基础的,而实际汽油价格又有相当的差异。靠近生产中心的加油站的汽油价格比较低,反映了较低的运输费用。高级汽油的价格要高于普通汽油的价格。以低价格作为促销手段的加油站,其价格要低于以其他方式来促销的加油站。自助加油站的油价比较便宜。在 1973 年夏季按每加仑 34 美分出售普通汽油的自助加油站,在价格控制期间必须按 34 美分的最高价格出售普通汽油,而在此期间,原先按 38 美分的价格出售普通汽油的全面服务加油站,则须使其最高价格固定在 38 美分。^②价格控制完成了产权的转让;假定管制当局能容易地确定实际基价并加以实施,那么一个重要方面的产权界定就会是很明晰的:每一个卖者都清楚地知道他能合法索要的价格。但是,在其他基本方面,产权界定就不太明晰了。

买者在加油站购买的到底是什么呢?“汽油”并不是一个有效的答案。和所有交易的商品一样,汽油具有许多有价值的属性。例如,什么时候可以获得它?加油站每天营业 9 小时还是 24 小时?加油站是自助的,还是全面服务的?在适当考察管制对汽油属性的影响之前,拥有关于这种管制的具体信息是必不可少的。但在价格控制之下,对这些属性控制的意义不明确。

控制范围的含糊不清直接起因于汽油属性的多样性和变动性。汽油交易的属性可以分为汽油本身的属性和提供汽油的服务的属性。汽油根据辛烷的额定值,一般分为普通汽油和高级汽油。这里,我假定在控制之下,高级汽油的最低辛烷额定值为 90。^③这样,“高级汽油”就指辛烷值为 90 或 90 以上的一系列产品,而并非仅严格限于一种单独的产品。在高级汽油

中,还有其他的差异。例如,埃克森(Exxon)公司的高级汽油的性能添加剂与壳牌(Shell)公司的就有所不同;在落基山地区出售的高级汽油可能与在海平面地区出售的高级汽油提炼方式不同。价格控制基本上忽略了汽油质量中的大部分差异。由于界定一件商品所有有价值属性的权利的成本可能很高,所以控制的规定不详细不足为奇。相应地,管制也总是不能针对某些属性作出具体规定。实际上,现实中的价格控制只指明了汽油的等级,而在很大程度上忽略了它的其他属性,包括第二类即提供加油服务属性。

当变异的属性没有被完全规定时,受影响的各方相应地就会根据各自的具体情况而得到不同程度的灵活性。考虑这样一个例子。有两个加油站 A 和 B,1973 年夏天都出售高级汽油。A 站按每加仑 39 美分的价格出售辛烷值为 90 的高级汽油,B 站按每加仑 43 美分的价格出售辛烷值为 92 的高级汽油。高级汽油的最低辛烷值水平为 90;B 站可以把它汽油的辛烷值从 92 降至 90 而仍然在出售属于控制者定义范围的高级汽油。³⁷在实行价格控制时,A 获准可按不超过每加仑 39 美分的价格出售高级汽油,而 B 则获准可以按不超过每加仑 43 美分的价格出售高级汽油。作为价格控制的结果,对于汽油价值的部分权利被置于公共领域。在我最初的分析中,汽油被潜在地看作是同质商品,可以看出,价格控制实际上使得卖者能保留每加仑 35 美分的权利,并使得买者能通过排队而获得(被置于公共领域的)其余价值。在有机会对汽油质量作出调整的情况下,这一结论需要重新考察。

管制并没有对卖者在 1973 年春季出售汽油的精确质量作出限制。在产品质量作为变量而且管制法规并未规定所有

有关质量属性的情况下,到 1973 年末,产权已变得极其模糊。A 和 B 站均要把自己的高级汽油的辛烷值维持在 90 以上。A 站的最高价格被限制在每加仑 39 美分,最低辛烷值为 90;B 站也被限制在同样的最低辛烷值水平上,但它的最高限价却是每加仑 43 美分。这样,B 站就可以将它汽油的辛烷值降至低于控制前的水平,而仍作为高级汽油以每加仑 43 美分的价格出售。如果辛烷值水平每提高一个单位,加油站向炼油厂支付每加仑 2 美分,那么 B 站的每加仑高级汽油就能节省 4 美分。只要消费者愿意按高于每加仑 43 美分的价格购买高级汽油(即, $P_1 > 0.43$),那么,假如他们相应支付的时间价格低于 A 的汽油的话,他们就会愿意对 B 站的汽油支付较高的货币价格。由于时间价格反映的是从公共领域获取权利,且不可转移给任何人,所以在购买 B 站的汽油时,排队时间的减少并不产生制衡的损失。B 站由于能够在不违犯管制条例的情况下调整汽油质量,所以能够获取因价格控制而似乎已进入公共领域的部分汽油价值。政府对权利的规定使得 B 站获得好处。

下面是对上述分析的两个验证。第一,由于卖者试图获取被置于公共领域的价值,所以用辛烷值水平表示的汽油质量应当下降。第二,价格控制的实施,使得防爆添加剂(辛烷的替代品,与汽油单独出售)的质量有所提高。

现在我转向对加油站服务和价格控制附带影响的分析。各个加油站在汽油出售时提供的服务种类和水平显著不同。全面服务的加油站要负责泵油,擦洗挡风玻璃,并提供清洁的休息室;自助加油站除了提供汽油之外,几乎不再提供任何服务。与它应用于汽油一样,价格控制管制对与汽油一起提供的

服务水平也未作出任何规定。对两个仅仅服务水平不同的加油站作简单说明,就能把所缺乏的这种规定的影响独立出来。甲站按每加仑 33 美分的价格出售普通汽油,只提供很少的额外服务。¹⁹乙站按每加仑 36 美分出售同样的普通汽油,但以泵油,清洗挡风玻璃和检查发动机的形式提供每加仑 3 美分价值的服务。一旦实施价格控制,加油站甲可不高于每加仑 33 美分索价。加油站乙可不高于每加仑 36 美分索价。与上例中的 B 站相似,乙站具有甲站所没有的调整余地。乙站可以将其服务水平降至零,节省每加仑 3 美分的成本,但仍以 36 美分的价格出售汽油,从而避免其部分财富落入公共领域。只要在甲站等候的成本超过每加仑 3 美分,消费者就会按每加仑 36 美分的价格购买乙站的汽油。

在价格控制期间,汽油的供应量下降,出售汽油的加油站数量也有所减少。那些具有最大调整边际的加油站能比调整边际较小的加油站更长时间地承受价格控制局面。因为消费者无论在哪儿购买,都会为同样的产品支付同样的完全价格(full price),所以,对于他们来说,是在第一种加油站支付较高的货币价格而等候时间较短,还是在第二种加油站支付较低的货币价格而等候时间较长,是没有差异的。因此,在价格控制下只有很少调整边际的自助加油站或称不提供服务的加油站将首先被从行业中淘汰出去。可以预期,按最低可能的辛烷值水平出售高级汽油的加油站,也会受到相似的影响。这些推论是可以验证的,尽管后一推论的数据可能比前一推论更难收集。

加油站所有者在不违犯管制条例的情况下仍然能够改变他们产品的其他边际。其中之一是营业时间。加油站所有人

可以选择他们的营业时间,从而在不违犯管制的情况下降低成本。午夜出售汽油的成本要高于在白天营业时间出售汽油的成本,因为对晚间工作的工人要支付较高的工资,而且,晚上的安全也更有问题。可能是由于复杂的定价体系运作起来成本高的缘故,24 小时营业的加油站所有时间都收取同样的价格。24 小时营业的加油站的平均成本要高于只在白天营业的加油站,因此前者索取的统一价格肯定高于后者索取的价格。价格控制要求加油站保持原有价格,但并未要求保持原来的营业时间。以前每天 24 小时营业的加油站大多都迅速地缩短了它们的服务时间。因此,这种加油站能在成本不变的情况下比其他加油站索取更高的价格。⁹⁷

至此,我只考虑了卖者的调整边际。买者自身或者买卖双方一起也有为把浪费(dissipation)降低到最小限度而作调整的边际。花费在排队上的资源并不能被别人得到,而排队的存在又表明存在绕过排队的潜在收益。对付价格控制从而降低由其带来的损失的一种常用办法,是把汽油与另一种不受价格控制的产品搭配在一起销售。加油站所有者可以利用润滑油和其他加油站服务以向管制当局掩盖汽油的真实价格。若一整桶油的等候成本对一位消费者来说为 5 美元,那么在润滑油与一整桶油搭配一起但无需等候时,消费者就愿意支付高出润滑油竞争价格又不超过 5 美元的价格。提供这种搭配的卖者就能够获取以前在等候中被浪费的部分价值。在历史上,汽车还从来没有比这一时期更好地得到润滑过。

2.8 浪费的最小化

为了说明由张五常提出的一个重要观点,这里有必要再来分析卖者在顾客服务方面所作的调整。张五常在价格控制的分析中认识到,产权结构最初的稀释(initial attenuation)会使部分潜在收入落入公共领域,从而,在花费资源获取非排他性收入的范围内,造成收入的浪费。张五常提出的另一个同等重要的观点是,最大化假说意味着,所有这种浪费将是约束条件下的最小值。浪费就是对于新的约束调整的过程——在这里,此种约束就是价格控制。随着价格控制的约束开始发挥

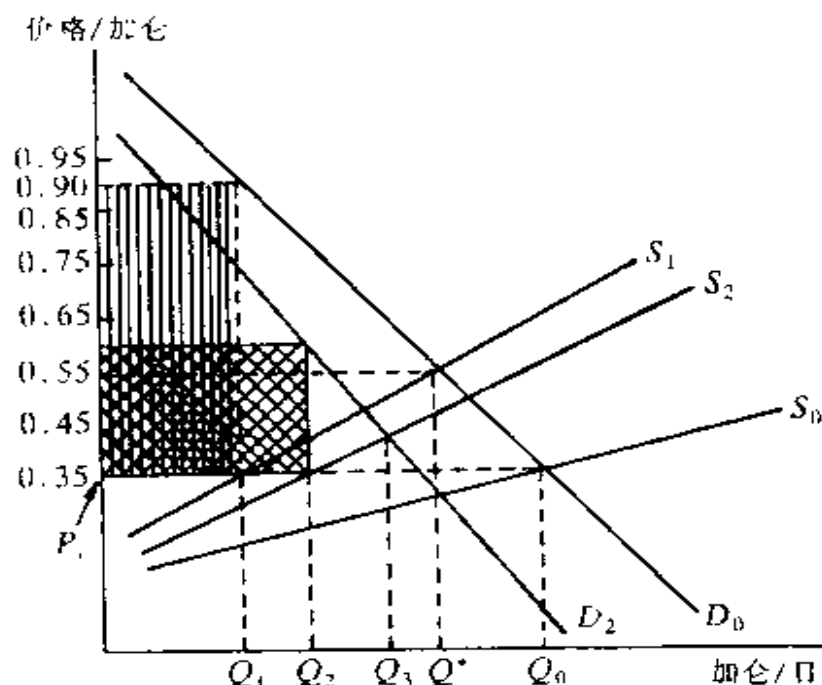


图 2-3

作用,卖者通过下调其服务水平的方式,可获得本来可能落入公共领域的价值。这一行为是浪费最小化的一个因素。

现来考虑下面这个例子,如图 2-3 所示。 S_0 与 D_0 分别表示供应量下降之前以及价格控制实施之前,全面服务普通汽油市场的情况; P_c ,即每加仑 35 美分,表示市场价格。这一价格最终成为控制价格。当供给变动时, S_1 表示新的供应曲线,价格控制成为限制条件。如果卖者继续提供全面服务,他们将供给 Q_1 的量;在此数量之下,消费者将愿意对每加仑支付 90 美分。这一价格与控制价格之间的差额,即每加仑 55 美分,将在排队等候所花的时间中浪费掉。排队浪费的总价值如图中阴影方形所示。消费者的时间支出不会被任何人接受;正是在此意义上说,这每加仑 55 美分是浪费了。正如前面讲过的那样,(追求最大化利益的)卖者可以通过降低汽油质量和服务而获得部分这种被浪费的收入。

由于汽油继续以加仑计出售,所以对于已经变化的产品来说,图 2-3 中的坐标单位仍然适用,但是对于新质量的汽油来说,供给曲线和需求曲线必须重画。 S_2 是汽油的新供给曲线;由于取消了服务,所以要求的资源减少。对消费者来说,无服务汽油的价值要低于全面服务汽油的价值;新的需求曲线由 D_2 表示。但是,消费者对被取消的服务的估价要高于提供这种服务的成本;这就是为什么最初提供服务的原因。因此, S_2 和无服务需求曲线 D_2 的交点(在 Q_3 处)一定位于 D_0 和 S_1 在数量 Q^* 处的交点的左侧。这反映出了调整无法消除的管制成本。每加仑浪费的价值有所降低(在本例中下降至 25 美分左右),汽油的加仑数 Q_2 比没有调整时的 Q_1 有所增大。降低服务之后的总浪费由图中画斜线的长方形表示,它(加上相

应的“福利三角形”)要小于没有降低服务时的浪费。⁶⁹

在 1973 年 10 月之前,汽油质量的调整足以产生每加仑 35 美分这样低的均衡价格,因而没有出现排队等候的现象。1973 年 10 月之后,汽油市场上的价格控制约束非常严格,以致在进行了所有可能的调整之后,均衡价格仍然高于每加仑 35 美分。结果,短缺随着出现,只好用排队来分配可供给的汽油数量。

结 论

排队配给和价格控制的分析表明了这样一个事实:由于交易的复杂性,市场参与者除了价格和数量之外,还有许多可供调整的边际。最大化意味着这些边际要被利用,而利用的方式是可以预测的:人们将利用约束条件下他们所能采用的成本最低的方法来获取由管制置于公共领域的价值。这种行为的结果使得由管制产生的浪费减少到最低限度。就 70 年代的汽油价格控制情况而言,调整所采取的形式有:尽可能地降低汽油的辛烷值水平,尽可能缩短营业时间(对提供服务的加油站来说)以及频繁地给汽车加注润滑油。

注 释

- ① 见巴泽尔(Barzel),1974年,第73—95页。
- ② 我把焦点集中的最高限价即低于均衡价格的控制价格上,而忽略最低限价即高于均衡价格的控制价格。
- ③ 参见张五常(Cheung),1974年,第53—71页。
- ④ 图2-1中 $(P_1 - P_c) \times Q_1$ 的面积代表时间支出的美元价值。
- ⑤ 关于尼克松当局实施价格控制的许多材料,源自凯尔特(Kalt, 1981)和罗可夫(Rockff, 1984)。就零售汽油而言,价格并未被明显地控制;取而代之的,是在不同的程度上,对调整的边际或幅度加以控制。只有原油的价格被控制。[这一情况是由美国石油协会(American Petroleum Institute)的布鲁斯·皮特森(Bruce Peteson)和西部石油与天然气协会(Western Oil and Gas Association)的戴尔·佛盖尔奎斯特(Del Fogelquist)提供的。]生活费用委员会(The Cost of Living Council)和国家税务署(the Internal Revenue Service)是负责制定和实施控制政策的主要机构。
- ⑥ 本章最后一段将澄清“足够小”(“small enough”)的含义。
- ⑦ 阿拉伯石油输出国组织(OAPEC)是石油输出国组织(OPEC)中一个很有影响的子集团。
- ⑧ 美国原油的平均控制价格1973年为每桶3.89美元,1974年为6.87美元。参见《1986年美国统计摘要》(*Statistical Abstract of the United States 1986*),第698页。
- ⑨ 对汽油批发价格的控制只能使这一分析更加复杂化,但并不改变分析的实质。
- ⑩ 取消价格控制以后,1974年夏季,不再受控制的汽油价格最终在每加仑55美分左右达到均衡。
- ⑪ 对这些文献的评论,参见张五常(Cheung, 1974)。
- ⑫ 有关排队的机制(mechanics)产生了一个重要的复杂情况。例如,汽油是以加仑为单位还是以油箱为单位进行配给,会产生很大的

不同。在大多数情况下,汽油按油箱(的容量)进行配给。这样,一个人若开一辆油箱小的汽车,他得到的汽油就会比开大容量油箱的汽车的人要少。由于等候时间与油箱的大小无关,所以与购买规模相关的时间节省就显得越发重要,从而人们用空汽油箱的预期频率也就更高。无论短缺与否,一个人若不太经常加油就能节省资源(时间),而人们若长期推迟购买,有时也的确会将汽油用光。总之,可以预期,在价格控制下人们将会更经常地用光汽油。

- ⑬ 实际上,很难估出管制当局使用的精确价格。
- ⑭ 高级汽油和普通汽油的等级,一般是由美国石油协会(API)和美国计量协会(American Society for Testing and Methods)(ASTM)根据行业标准来确定的。美国石油协会的布鲁斯·皮特森说,尽管存在一些在不同程度上实施的政府管制,但标准是自愿规定的。并没有一个单独的辛烷值被额定以区别普通汽油和高级汽油。为了分析的目的,我假定高级汽油的辛烷值不能低于 90,而普通汽油的辛烷值可以是 90 以下的任何水平。
- ⑮ 我假定由于批发水平上的价格控制,零售商控制着汽油质量实质上是不可能的。
- ⑯ 方便的地点和性能良好的油泵是即使服务不多的加油站也要提供的服务。一般而言,如果在竞争条件下,一个加油站的汽油售价高于它为其支付的价格(包括运输成本),那么它肯定会提供某种服务。
- ⑰ 最终,大多数加油站为尽可能方便自己而将营业时间缩短到为支配其汽油配给所要求的最低限度。
- ⑱ 服务减少也降低了由价格控制所带来的短缺程度。在服务减少之前,短缺为 $(Q_0 - Q_1)$,在此之后,短缺有所缓和。

对合同的研究是产权研究的核心。合同无论是正式的还是非正式的，都是签约方之间的权利的重新分配；佃农与地主之间的租佃合同——即劳动力所有者与土地所有者之间的合同——相对简单一些，所以把它作为合同研究的开始是合适的。

在家庭农场中，一个单独的经营者或者一个单独的家庭——劳动力所有者——从事农场的大部分劳动。家庭农场比较普遍，而且相当容易组织。通过研究与家庭农场相联系的租佃合同，有可能把一些基本的签约问题独立出来；这些问题在更复杂的组织中则有可能被掩盖。作为对租佃合同分析的背景，我要对佃农与地主之间关系的传统研究方法作一个重要的回顾。

3.1 分成合同的研究及张五常 对此的贡献

价格理论教科书通常都引入生产函数的

概念,并讨论在其他生产要素如资本和土地的水平给定的情况下,一种生产要素如劳动力的边际产量。给定各生产要素的生产率及各生产要素和产品的市场价格,就容易确定每一种生产要素的最佳数量和每种生产要素贡献的价值。这种讨论通常以下述假定为基础:各种生产要素都是均质的(uniform);所有相关信息都可无偿获得。在这种背景下,组织生产的问题是不大的。

现实与这些课本中的假定是不相符的。在农业中,气候,病虫害,及其他因素都会在不同时期、不同地点以不同的方式影响产量。另外,没有任何两块土地或两个工人是完全相同的。确定每一单位投入的特性需要广泛的和昂贵的度量。由于影响产量的因素有多种多样,所以个人的具体贡献极难确定。因此,个人可通过推委于其他因素,来掩盖其自身的低水平贡献。这种攫取财富的企图使得个人之间进行合作的成本变得很高;而且如将要指出的,个人通过采用若干能降低这些费用的方式来组织他们之间的交易,就能从中获益。

分成合同(share contract)的低效率是财富攫取(wealth-capture)问题的一种具体表现;这一问题早已被人们认识,并得到了经济学家的极大关注。在分成合同中,地主以产量分成为条件让佃农耕种他的土地。佃农对地主的支付看上去与从价税相似;这一类比一直被用来说明,分成合同是低效率的。

首先,简单考察一下从价税。应税商品的卖者面临的需求低于消费者的需求,其中的差额就是纳税额。由于需求的变化,征收情况下的市场均衡数量将小于没有税收时的数量。因此,税收使得资源配置发生扭曲;在征税情况下,边际单位的价值高于它的成本;扩大生产将带来净收益,但是税收造成了

阻止这一收益实现的楔子(wedge)。

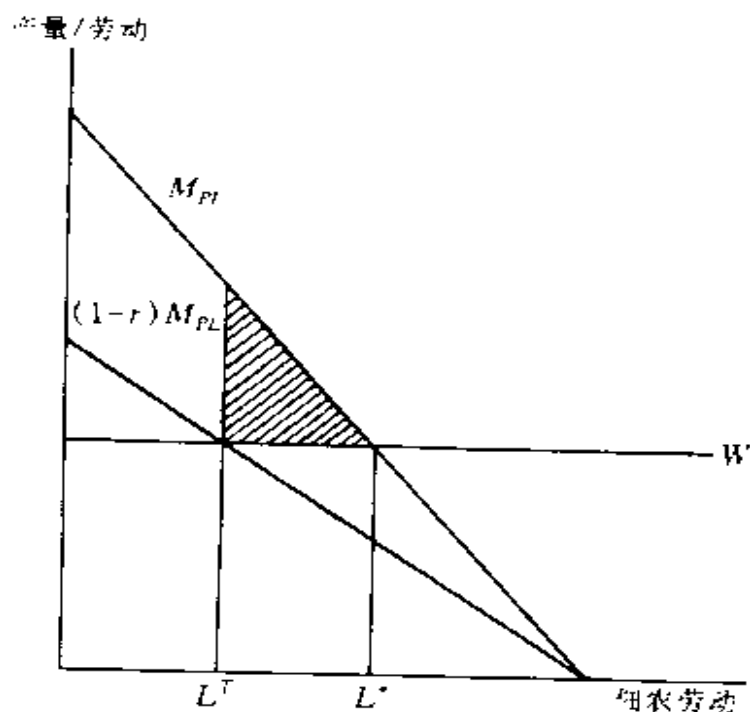


图 3-1

经济学家认为,这一税收分析可直接应用于分成合同。图 3-1 按张五常(Cheung, 1969, 第 43 页)的原图改制,在该图中,佃农在一块给定面积土地上的边际产量曲线是 M_{PL} ,他或她的市场工资为 W 。如果这一佃农是自耕农(self-employed),他或她就将在农场上付出 L^* 单位的时间。但是,地主要分得一份产量。这样,产量份额为 $(1-r)$ 的佃农就只能获得他自己的边际产量的 $(1-r)$;为了使财富最大化,他或她将在农场付出 L^T 单位的时间。对 L^T 和 L^* 之间的劳动单位来说,佃农的产出价值大于工资价格;但是,佃农宁愿把这些单位的劳动拿到市场去出售,因为就每单位的这些劳动来说,他或她所得的农场产出的份额要低于 W 。因此,这样的佃农就会在其边际产量的价值等于他们其他途径的收益时提前停

止生产。图 3-1 中的阴影部分就表示由分成合同所导致的低效率,以及它与税收扭曲(tax distortion)相类似。

税收类比有两个隐含的、决非无关的假定。一个是,地主发现规定并监督劳动投入量的成本高得不能承受;另一个是,地主接收他们的产量份额没有监管(policing)成本。虽然在特定的情况下,每一个假定都可能非常接近现实情形,但是,这两个假定却不可能同时成立。监督产出的成本总是为零,以及监督劳动投入的成本总是高得不能承受的假定隐含在分成合同的传统研究方法中,它们是特定的(ad hoc)。

张五常(1969 年)在他对分成租佃(share tenancy)理论的开拓性的研究中——他利用在中国观察到的实际情况对这一理论进行了经验性的验证——提出了几个与这里的讨论有关的观点。第一,与科斯定理相一致,认为在交易费用为零的世界中,分成合同将与其他合同形式一样,会产生有效率的结果。这是因为,订约者可以无成本地增加合同规定并监督它的实施,从而消除所有无效率的现象。第二,张五常指出,分成制(share cropping)有相当长的历史,因而不可能是无效率的。第三,他清楚地说明,达到效率所必需的一些规定已经包含在分成制中。在这些规定中,有固定的土地规模,其他投入的必需水平,以及对许可种植的谷物品种的限制。张五常发现,中国的实际情况与这些推断是符合的。他还进一步指出风险厌恶(risk aversion)可能是分成租佃盛行的原因,因为在分成租佃下,地主和佃农将分担产量及其价值变幻无常的风险。虽然张五常对所谓分成合同扭曲资源配置观点的批评被普遍接受,但是他的关于风险厌恶的解释却并未如此成功。

风险厌恶并不能令人满意地解释分成合同。对风险的态

度只是一个嗜好问题。正如我们通常假定的,如果嗜好是一个个人问题,每个人之间不尽相同,并且可能有不可预料的变动,那么基于风险厌恶的解释就是可驳倒的。即使假定人们对风险的嗜好是一致的,也就是,使风险厌恶成为财富这样一些可以观察到的变量的函数,也仍然不足以解释分成制度。在交易费用为零的世界里,分成制本身并不是分担风险的好办法。分成合同的确可以把一块土地的谷物在缔约双方之间进行分配,但还有其他可以消除更多风险的分配变动性的方式。例如,居住在地球两边的两个人,因为不同时受共同的随机因素的影响,所以他们共同分担风险就能降低每个人单独面临的风险。在无交易费用的假定下,这种风险分担不会增加成本,因此可以付诸实行。当然,在现实中,交易是有费用的,这就使得某些风险分担难以实现。但是,在交易有费用时,所有的合同形式都是有成本的。在这种情况下,选择分成合同不是因为,至少不仅是因为它对风险的影响,而是因为交易费用的某些性质。另外,当交易有费用时,也可能选择其他合同形式,而不管它们有风险。下面,我将提供一个交易费用假说来解释分成合同;在以后的各章里,我将提供交易费用假说来解释其他组织形式,在整个过程中,我都假定人们对风险持中立的态度(risk neutral)。^①

3.2 土地所有者与劳动所有者之间的三种合作方法

在土地和劳动的总量给定的情况下,存在某一种地块规

模,或者更一般地讲,地块的某种规模分配,能使总产出量实现最大化。可是,只有少数工人拥有相应规模的土地。拥有的土地量超过他们自己能最有利地开发的数量的那些人,可能通过与那些拥有土地量太小的人合作而获益。为实现这种收益,生产要素拥有者必须相互签订合同。在这里,我将考虑两个所有者据以合作的、并维持所有权型式的三种方法:(1)工资合同,(2)租佃合同,(3)分成合同。然后将讨论所有权的合并。

前面曾经指出,土地和劳动都不是均质的,而且,由于气候和病虫害等因素的影响,产量也常有变化。因此,每一块土地的产量都会不同,这不仅是因为两种投入的可变性,而且因为随机变化。对合同的选择来说,可变性的特征是至关重要的。

在分析土地和劳动都为变量的一般情况之前,我先来考虑土地或劳动保持不变的特殊情形。假定土地是完全均质的,并且不可改变。如果合作通过工资合同来进行,那么工人就可以通过偷懒(shirking)而获益,他们投入的努力就会比起他们自我雇佣时付出的努力要少。因为产量的变动,不仅在于随机因素直接影响产量,而且在于工人对产量的贡献也不相同,所以,很难把努力上的变化所产生的影响,从随机因素的影响中区分出来。当然,工人是要受监督的,但是,在监督的成本很高又要节约的情况下,工人不会由于偷懒而得到充分的惩罚,因此,这种偷懒是预料之中的。工资支付因此要根据预期的偷懒进行调整,工人的实际收入最终会因为偷懒而下降。降低工资就意味着对偷懒的惩罚:总的来讲,工人按他完成的工作而得到工资。这些工人将宁愿工作更努力些而得到更多工资,因

为,在他们提供的努力水平上,多付出 1 单位努力的成本低于这份努力所带来的产量增加的价值;但是,实施这种安排的成本要超过它所产生的收益。因此,在给定的条件下,工资合同需要成本很高的监督,而且劳动的使用率也低于工人自我雇佣时的水平。

分成合同下的佃农保留一部分,而不是全部的边际产量。虽然,在这里,偷懒的激励不如在工资合同下强烈,但仍然也会由相同的因素引发,故而,上面对工资合同的讨论依然适用。

通过租地与土地所有者合作的佃农,对土地使用支付固定的租金。产量将会与预期的不同,这是因为,第一,随机波动,第二,佃农所作的努力也可能会有所变化。由于土地是不变的,所以土地不会构成产量变化的因素;于是,佃农的预期产量只能作为他自己努力的函数而变化。佃农是“剩余索取者”(“residual claimant”);除了破产之外,地主总要得到一笔固定的租金,而佃农只能得到支付租金后所剩余的东西(当然,这一余值也可能是负的)。除了随机因素,佃农的报酬就是他们自身努力的函数。^②

如果土地不同质而劳动(和劳动努力)均质,那么,对这种情况分析,就是上面所作分析的镜像。当劳动是均质的时候,工资合同使预期产量只成为土地质量的函数。于是,地主就会有恰当的激励努力维护并改良他们的土壤;糊弄土地质量是得不到好处的。在这种情况下,地主是剩余索取者,成为唯一影响他们自己行为的人。在这里,使用租佃合同(或分成合同)是无效率的,因为,这会使缔约双方的总收入减少。在这种情况下,会盛行更有效率的合同形式,即固定的工资合同。

但是,一般说来,土地和劳动都不会是均质的。因此,所有这三种合同形式都存在效率问题。在成本与价值之间存在差异不可避免的情况下,一种安排,即使从中观察到这类问题,也不能认为是无效率的。无效率意味着存在可以避免的浪费——如果人人都实现了最大化,就不会产生这种浪费。在一个不完善的世界里,即使最好的解决办法也仍不能消除边际成本和边际价值(marginal valuations)之间的差异,因为并非所有的这种差异都能经济地消除。因此,研究者没有必要去试图发现无效率,即找出可以改善的情况,因为在给定最大化的假定下,这些是不可能出现的。相反,我们的目标应是确定环境的变化会带来资源配置和经济组织什么样变化。为分析资源配置的变化,必须对变化性的本质(the nature of variability)作更详细的讨论。

3.3 生产要素变化性的影响

尽管只是隐含地,但因为通常都假定土地是均质的,并且不可改变,所以探索一下土地的性质和它的变化性的影响,是很有益处的。每英亩土地都与其他所有土地,即使是与它毗邻的土地,有各种不同:石块的多寡、坡度的大小,土壤的侵蚀程度,各种营养物质的多少,以及风吹日晒的程度。不同地块在以下方面也各有不同:有否地下水,排灌渠的质量和数量,有否泵水设施,附近的道路种类以及与市场的远近。而且,利用这些特征的难易程度也各有不同。如果土地使用者为土地价

值的降低严格地给地主以补偿,那么土地利用就是有效率的。但是,由于土地并不是均质的,所以对这些影响的准确估价需要对每小块土地都作出度量。明显地,准确而全面的度量成本是高得令人却步的,因此,度量既不能准确也不能全面。实际上,有些特征根本就无法度量。

如果佃农利用那些他们刚好无需付费的土地属性能够获益的话,那么他们就会利用这些属性直到由它们产生的净收益等于零为止。因此,即使只有两方交易,未计价的属性实际上也被置于公共领域。佃农只要利用这样的属性,他也就获得了它。对交易者来说,这种获取是有成本的,因为,利用超过了这样的一点,在这一点,它贡献的价值等于它本身价值的减少量,在这一点,土地价值的下降大于产量增加的价值。

任何土地属性,如果佃农能改变它而地主又不收费,那么它就成为佃农可以无偿使用的属性,因而就会被过度地使用。同理,处于地主控制之下的任何可改变的属性,就会供应不足。如果地主在合同中并未承担进行资本改进的责任,那么他或她就可能将此类事推迟到合同期以后进行。所有这些无效率的做法都会降低双方共同的财富,最终给双方带来损害;这就促使双方都寻找减少这种无效率做法的方法以使他们资源的净价值最大化。

3.4 限制损失的方法

劳动和土地都是很复杂的生产要素,各自也都具有许多

属性;但是,一对所有者之间的合同通常却是相当简单的。那么,合同是如何控制每一个属性的呢?又是什么力量决定着哪种合同能使资源价值最大化呢?固定租金的土地合同可以只简单地规定期限和租金;或者,只要订约方愿意,合同想订多详细,就可以订多详细。^③ 尽管订约方可以按其意愿无偿作出规定,但却并非所有的属性都值得作出规定并加以监督。没有规定又可以变化的属性就成为无偿属性。只要利用这种属性能产生追加的正(净)收入,控制着这种属性的佃农就会利用额外的单位;同样,地主也会利用他们控制下的属性。

虽然根据假定,要直接避免无偿属性所带来的损失,成本太高,但是,这种损失可以通过两种不同的方式来加以控制:改变合同中有关过度利用或供应不足的属性的规定;或者转向一个完全不同的合同,使该合同直接控制第一个合同中未被控制的那些属性。

3.4-1 控制相关的属性

租佃合同有许多属性的规定成本很高。相似地,当事人为了使他们交换的价值最大化并且减少浪费,可能影响他们交易的许多方面。他们可以操纵与难以控制的属性有关的商品价格,控制相应的数量,并控制合同期限。

一种商品的消费在相关商品的价格或数量发生变化时,会随之变化;利用这一事实或许可以控制无偿属性的过度利用。例如,就土壤的肥力而言,要度量它在租佃地的利用是很困难的,这阻碍了它的直接定价,使它成为一种无偿属性。但是,对替代属性或互补属性的适当控制——例如,降低一种替

佃农购买化肥 化肥是土壤自然肥力的替代品——的价格,那么,佃农对自然肥力的需求和利用水平就都会下降。这种价格补贴的确会造成化肥的过度利用;但是,总是存在能产生联合净收益(combined net gain)的替代商品的补贴价格。

实行这种补贴的一种成本是需要对它作细微的调节。情况一有变化,它的水平就必须重新计算。价格补贴的一种交易费用特低的应用方式是免费为佃农提供他愿意使用的任何数量的化肥。这样,佃农过度利用化肥及将它出售的激励就会相应地增强。但是,在某些情况下,追加成本仍低于保护土壤自然肥力减少的损失。⁽⁴⁾一种与价格补贴密切相关而又可能被地主利用的肥力控制方法是,免费提供固定数量的化肥。与上面的方法一样,这种方法也将降低对土壤自然肥力的需求和利用。

合同期限是影响当事人与属性有关的行为的另一合同特征。小麦地的所有者会觉得一年期的租佃合同是令人满意的。另一方面,以一个果园为例,能由佃农最有效地提供的对果树的关心和维护,对于订了一年期合同的佃农来说,是无偿属性;而一个更长期限的租佃合同,会增加佃农关心和维护果树的激励,从而减少佃农对这些属性的利用。

关心果树的属性不必指派给佃农,就像设备维护不一定是佃农的任务一样。这种指派是一个选择问题:可以预期订约各方会将特定属性的提供指派给更适合的一方。这种选择的存在说明了限制损失问题(the loss-restraining problem)的另一个方面。看上去,在土地租佃合同中,订约各方提供哪些投入似乎是很清楚的:土地所有者提供土地,佃农提供劳动。但是,任何商品都是属性的集合,认识到这一点,就意味着真

实情况要复杂得多。例如，土地改良明显不是土地的不可分割的部分，订约各方可以自由地决定哪方负责什么措施。^⑤更一般地来讲，订约各方在决定由哪一方提供什么属性方面有其灵活性。

对于每一个属性，人们都会问：通过操纵这一属性，双方中哪一方更能影响产出的（净）价值呢？前面我应用于土地和劳动的原则，对单个属性也同样适用。如果通过改变某一属性的水平更能影响产出的一方控制这一属性并因而成为它的变化性的剩余索取者，那么不当配置（misallocation）就能降低到最低限度。例如，如果土地以年度为基础出租，那么土地的长期改良就将由地主来负责。这是因为，如果他们作了适当的改良，那么他们在以后的期间内就可以收取更高的租金，从而成为适当改良的主要收益人。

3.4-2 改变合同的形式

上一节已经表明，固定租金合同把各种土地属性置于公共领域内，而由此产生的损失则可以通过控制相关物品的价格和数量来降低。因此，对于那些不被直接控制的各种合同属性的过度利用，有可能得到抑制；但是，却不能够完全消除。这就要问，土地所有者和劳动所有者是否应当通过另一种合同替代土地租佃合同来进行合作呢？

任何合同都存在非最佳利用的问题，因此没有一个单独的合同在所有的情况下都会是最佳的。影响合同选择的情况的变化可能是逐渐发生的，但合同形式的变化却不能是逐渐的；它要么改变，要么就不改变。因此，合同形式之间的比较必须是“全方位的”（“global”）；必须计算出总的净价值以确定

哪种合同能产生最高的净收益。经济学家们不具备直接作出这种比较的条件,但是,却能够清楚地说明在什么条件下可能发生一种合同形式向另一种合同形式的转变。就这里的三种合同形式来看,上述模型的一种可反驳的推论是,当市场工资相对土地租金上升时,合同形式就将由工资合同转向土地租佃合同(尽管可能首先转向分成合同);前者会造成对劳动的(相对)不精心的利用,而后者则会造成对土地的相对不精心的利用。但是,为了能够比较不同的合同形式,我们应当首先研究分成合同。

3.5 分成合同的优缺点

分成租佃合同居于固定租金合同和工资合同中间。在实行分成制时,土地所有者和佃农都成了剩余索取者,因为不管产出是多少,每一方都能获得一部分产出作为报酬。同时,每一方都能由于偷懒而获得好处;土地所有者不会像在工资合同下那样积极地进行土地改良,而佃农也不会像在固定租金合同下那样卖力地工作。因此,在分成合同下,遭受扭曲的边际包括其他两种合同下所有的边际。另外,产出的界定(specification)和监督在分成合同可能要比在其他合同形式下消耗更多的资源。虽然在合同要求分成时,更多的边际会遭受扭曲,但是每一扭曲边际的损失并不是成比例降低的。从新的角度来看一下前面讨论过的税收类比,就可能说明分成合同导致的扭曲水平怎样比其他两种合同导致的扭曲水平更低。

在税收文献中,通常总能见到对于税收扭曲的分析。众所周知,税收(或补贴)所产生的扭曲,是按税率(或补贴率)的平方上升的。因此,一种商品按 10% 收税的福利损失三角形(welfare-loss triangle)(大约)是同一种商品按 5% 收税的福利损失三角形的 4 倍。在工资合同方面,减少努力是工人可以获得的一种无偿属性,因为工人并不会为此而受到惩罚;这就好像是工人要为更加努力所带来的产量的增加量支付 100% 的税收。相似地,在固定租金合同下,则似乎是佃农在土壤自然肥力上得到 100% 的补贴,而地主却要为其在合同期内产生收益的土地改良交纳 100% 的税收。在分成合同中,这些税收和补贴,就额外努力而言,由 100% 降至工人的分成比例;就自然肥力而言,补贴也相似地减少;而就土地维护费用而言,100% 的税收降至地主的分成比例。50 对 50 的分成安排可能把源自每一个属性的扭曲降至 100% 的税收或补贴时的 $1/4$ 的水平。虽然在分成合同中,所有这些项目都要征税或给予补贴,但是与利用其他两种合同时只有其中一半被征税或予以补贴相比,二次关系(quadratic relationship)能够把分成合同下的总负担降至其他两种合同所产生的负担水平之下。但是,分成合同会造成监督费用的上升,这对它是不利的。

监督有利于降低扭曲的边际所产生的损失。对每种扭曲边际的监督都会发生成本。由于分成合同比其他两种合同容易产生更多的扭曲边际,所以它的监督费用更高。因此,分成合同由扭曲的降低所能产生的收益可能会不够大,从而使分成合同有可能不被采纳。随着情况的逐渐改变,比方说,越来越有利于工资合同而不利于固定租金合同,分成合同作为中间的过渡变得具有吸引力;但是,由于它需要额外的监督费

用,所以分成合同也许会被完全跳过去。”随着固定租金合同逐渐失去魅力,租金合同的比重可望下降,而工资合同的比重可望上升。但是,分成合同的比重是上升还是下降却难以遽下结论。除了这里重点讲的三种合同形式之外,还有一种独占所有权(sole ownership)的安排方式值得特别注意。

3.6 独占所有权的成本

至此,我一直把焦点集中在固定工资、固定租金所带来的成本与收益以及土地所有者和劳动所有者之间的分成合同上。虽然不同的合同会遇到不同的激励问题,但是,每笔交易,从而每项合同,都会产生这样的一些问题。独占所有权安排不存在那些当劳动和土地不被同一个人所有时产生的合同问题;这样,似乎独占所有权应是受到青睐的经营方式了。但是,独占所有权安排容易发生两类交易成本;它们都是由于在生产过程中拥有全部投入而产生的。第一类成本的产生是因为,生产性的非人力资产的所有权形式不可能完全与产生最高产出的人力技能的所有权形式相匹配。因此,如果人们交换生产性资产以达到资源的更佳搭配,总产量就能够上升。为了做到这一点,劳动所有者就只得借钱购买土地来耕种。这需要再次引入交易——这里是借款者与贷款者间的交易代替了劳动所有者与土地所有者间的交易,否则就无法实现这一点,而且,前两者间的交易会比后两者间的交易产生更高的净收益也不可能先验确定。

独占所有权的第二类成本也是同等重要的,它的出现是由于当一个人拥有并利用所有的生产性投入时所产生的专业化损失(losses in specialization)。尽管独占所有权的确消除了偷懒的激励,但来自专业化的收益也被抛弃了。为了使土地的收益达到最大化,土地所有者将从事维护土地及防止土壤受侵蚀的活动。劳动所有者将投资于维持并提高其耕作技能的活动。一个人拥有两种资产,就不可能像两个人拥有两种资产那样,有利于专业化。而且,土地和劳动能生产产出的概念是肯定过分简化的;产出是由多种生产因素生产出来的。农场主很少是所有投入的独占所有者。在美国,一个真正的当代独占所有的农场主须拥有并操作他自己的喷洒农药的飞机,并自己进行作物的研究和开发工作,等等。随着市场的不断扩大,来自专业化的潜在收益也应增长;任何个人都应当放弃各种资产的(或者某一资产的不同属性)所有权,并与其他投入的所有者签订合同,以获取相应的服务,从而获得收益。因此,来自独占所有的收益必须与由较低的专业化水平所造成的产量下降相平衡。

3.7 一些推论

至此所讨论的订约模型(contracting model),可以引申出和实际的租佃做法有关的许多推论。由于信息问题是高交易成本的核心,所以我将集中讨论那些作为信息问题的直接结果的推论。信息成本变化的两个来源将会被考虑,一个与新

作物品种的引进有关,另一个与新工人的进入有关。

当一种新的作物在某一地区有利可图时,要获得这一新作物在该地区内不同地点的产量情况的信息,其成本要高于获取老作物类似信息的成本。个人只耕种他们一部分土地的土地所有者要与其他人签订合同以耕种其余的土地;一般来讲,他们对他们土地的了解要胜过他们的佃农。因为他们也是对新作物作出好决策的主要受益人,所以对于新作物来说,地主对它的了解与佃农对它的了解之间的差别可能要大于双方在对旧作物了解上的差别。一个要求签订固定租金合同的佃农,可能会怀疑地主要求的地租过高,以及地主夸大了他们的土地种植新作物的生产能力。这种怀疑很难消除,所以佃农对土地的需求及他们相应的还价都可能很低。工资合同就不存在这一特定问题,因为地主支付固定工资,承担了新作物的全部风险;当然地主对此风险的了解要胜过佃农。随着越来越多的土地所有者转向新作物,工资合同也应当越来越普通。另外,随着时间的流逝,这一趋势可望反转,至少,会有部分的反转;随着时间的过去,确定一块土地是否适合种植新作物的成本将降低,从而导致固定租金合同在其以前受青睐的地方再次兴起。

另一种信息问题是随着移民而产生的。对于新到一个地区的工人的能力,人们知道得很少。土地所有者不愿向新工人支付流行的工资。在不知晓工人的能力及态度的情况下,对这种工人的需求以及提供给他们工资都可能很低。一名相信他的生产能力高于所得工资所表明的能力的新工人,可以通过要求作为固定租金的佃农来经营,而对他的产出进行“担保”。这样,这名工人就承担了信息问题的负担。因此,可以预

期,愿意作为交纳固定地租的佃农的新工人,要相对多于既有的工人。而且,租给新工人的地块会更不容易开发,如那些几乎没有什么改良措施的土地。有些老佃农可能已获得对土地及其改良设施十分爱惜的名声;这些人将会受到青睐。新来的人没有这种名声,因此,只能得到信息的缺乏不会带来多大区别的地块。

结 论

劳动所有者和土地所有者通过合作,可以提高他们资产的价值,因为总产出要大于他们单独经营时的产出。但是实行合作本身是有成本的,因为,在试图合作时,很难防止财富攫取。要成功地合作,就必须度量每一个生产要素对产出的贡献。这种度量代价很高,因此不会很精确。这种精确性的缺乏,加上由于像天气之类的不可预测的因素所造成的产量变动,意味着个人可以以对方受损为代价而获益,而且,为了获取这些利益,他们将花费资源。劳动所有者和土地所有者(在来自其他所有者的竞争的支持下)一起,将会采用能产生最大净产出价值(在传统生产成本以及财富攫取成本约束下的最大值)的合同形式。

劳动和土地都不是均质的;它们各自的不同属性的水平也都有变化。因此,所有者之间的合同将不仅要控制作为整体的生产要素,而且要控制各种不同的单个属性。有些属性可以直接加以控制(例如,佃农要为地主提供的灌溉用水付款);难

以直接控制的属性可以通过固定数量和变动价格来间接控制。作为最大化过程基础的一个基本原则是,单个属性将被置于通过控制属性能更容易地影响产出净价值的一方的控制之下。

下表列出并比较了本章所分析的各种不同的合同形式可能造成的损失。该表清楚地表明,没有一种方法是在所有的情况下都是最好的。随着情况的变化,组织形式也趋于变化。

表 3.1 各种合同形式的损失来源

	监督劳动	监督土地	监督产出	专业化程度低
高损失	FW	FR	SC	SO
中等损失	SC	SC	FW,FR	SC
低损失或无损失	FR,SO	FW,SO	SO	FW,FR

SO:土地和劳动的独占所有权;

SC:分成合同;

FW:固定工资合同;

FR:固定租金合同。

注 释

- ① 如果佃农与地主之间唯一的合同问题是产量的分配办法问题,那么风险厌恶的作用就会既简单又重要。可是,如果各方面面临许多变化性的来源,那么,在指派这些来源的合同中,风险厌恶就会变得很不明确和很不重要。例如,将灌溉渠道由地主维护改为由佃农维护,会如何影响风险的分配,就是完全不清楚的。
- ② 固定地租合同并不被认为一定是低效率这一事实,说明人们把土地(包括土地改良和相应的设备)看作是不会变化的。另一方面,经济学家总是急于批评亨利·乔治(Henry George)的单一税收的主张,指出,由于他关于土地是不会变化的假定太脱离实际,所以他的政策结论是不适用的。如果经济学家能坚持土地是可变的观点于一切应用方面,那么分成合同就不会被看作是唯一的低效率租佃合同;固定地租合同也可以视为低效率合同。
- ③ 不论是哪一种情况,都要求有一种强制执行合同的机制。通常,这样一种机制部分由订约者提供,部分由法院提供。这里,我们假定这种机制已经存在。
- ④ 仅当倒卖它的成本超过佃农使用它的收益时,价格补贴(及其他所述的办法)才会有效。一种特定的交易成本会减少另一种交易成本产生的损失。
- ⑤ 如果法律规定地主在合同签订时必须对土地进行一定的改良,那么合同就不必再写上它。同样,如果地主计划这样做,那他就不会要求佃农这样做。因此,有些合同就可能缺乏细节,但是,这与就是没有特定改良措施地区的同样的文字租佃合同却显著不同。
- ⑥ 50对50的分成公式不仅比其他形式易于处理,而且也能使扭曲最大程度地减少。随着双方贡献的价值变得更为相等,分成安排也就更有可能出现。

4

老企业与新组织

在很长一段时间内,经济组织理论与企业理论几乎是同义词。一般的经济学教科书偶尔也提到过其他的组织形式,诸如家庭和政府;但是只有企业这种组织形式得到一贯而且系统的讨论。然而,企业的职能究竟是什么仍然不明确。奈特(Knight,1921)试图在被称为“企业”的这种构架内注入实质,但并未取得多大进展;科斯(Coase,1937)对组织的创造性的研究方法,和他本人对社会成本进行的研究一样,要在几十年以后才开始影响经济学家们。他们两人的努力都集中在企业上。在最近数十年里,科斯的交易成本的观点,不仅被试图形成一种企业理论的经济学家们所利用,而且还被那些对这种理论的有效性产生怀疑的经济学家们所利用。^①通过这些努力所取得的见识相当多;但是,我们对组织的理解却仍然是幼稚的。在本章,我们扩展了交易成本的组织理论。

具有许多属性的资产的不同属性子集,往往被不同的个人所有。解释这种所有权格局,是组织研究的核心。在这方面,我的观点是,随着交易者影响交易某一方面的结果的

能力增强,该交易者应该承担相关变化性的更多责任;也就是说,他或她将趋向于承担其所能影响的属性的收入的更大份额,从而成为这部分收入的更大的剩余索取者。因此,物质实体(physical entities)的所有权可以分割开来,使得不同属性的所有者(及使用者)成为独立的个人。对所有权被分割的实体的管理,需要“组织”,这也就是本章的主题。为了理解对交易成本理论的需要和弄清它的贡献,必须首先对传统的企业模型进行评价。我将试图说明,作为对真实企业的描述,传统的企业模型是站不住脚的,而且在教科书中的企业得以存在的条件下,它的作用也是微不足道的。

4.1 对传统企业模型的批评

传统企业模型的基础是生产函数;描绘在可行的技术条件下任何一组投入所能生产的最高产出的一种关系。假定由于诸如专用性资源的独特性和设备及组织的不可分性这样一些因素的影响,规模报酬(returns to scale)曲线最初上升,而最终又下降。企业简单地就是这样的一个组织;它选择生产函数上的(最佳)点,获取必要的投入,根据生产函数将它们转换为产出,然后将产出销售出去。企业的目标是利润最大化;基本上,也就是使收入和支出之间的差额实现最大化。对描述企业来说,成本函数至关重要;特别具有重要性的,是决定着竞争性企业规模的平均成本函数上的最低点。^②

传统推导的背后,是一个无成本信息的隐含假定,特别是

生产函数本身、价格以及投入与产出属性已知的隐含假定。如果信息可以无偿获得,那么生产要素的贡献就能容易评价,监督它们的绩效就变得多余。因此,在这些讨论中,对监督几乎不予注意是不足为奇的。但是,给定人类本性和生产的社会特征,即使生产函数本身这个概念也会产生某些问题。这一函数可能是严格的技术关系;但是,由于劳动是生产中所利用的要素之一,所以劳动是如何被实际利用的问题就并非是不相干的了。如果生产函数上的点能从给定的投入生产出最高的产出,那么劳动投入就肯定是尽其所能了;这意味着,比方说,按日雇用的工人,到一天结束时,应当是竭尽其力的。但很明显,工人很少工作到精疲力尽的程度;对一个工人来说,努力是在他控制下的一个变量。因此,劳动的供给者必须决定他愿意付出的努力水平,而且,还必须把这一信息传达给劳动服务的使用者。由于技术关系必须由人力关系来补充,所以生产,特别是在它与成本的关系上,就失去其部分的技术单纯性(technological innocence)。在调查用于利用投入的合约的形式以及调查产品的性质的时候,我们会遇到更多的基本问题。

企业究竟生产什么?标准理论采用的一个隐含假定是,每个企业只执行一种功能。两家产量相同(相等的 Q)的企业,可能确实在进行相同的运作。但是,事实上,大多数企业都进行多种运作,而一家企业进行的运作也并不总是与另一家企业进行的运作相同。考虑酒这种产出。有些酿酒厂用于酿酒的所有葡萄全是自己种植的,而有些酿酒厂则至少要购买部分葡萄。企业间的这种差别似乎不能归结为生产函数的考虑。但是价格理论教科书似乎全都忽略了这种差别的存在。^⑩例如,斯蒂格勒指出,“随着大企业的各部分被分散经营,规模经济

的收益也同时被抛弃了”(Stigler, 1966, 第 156 页)。如果开始时实行几种垂直职能,那么分散经营的实施就不会牺牲规模经济。由于只执行一种职能的企业为数很少,所以不得不作出这样的结论:要使课本中的成本函数结构(cost function constructs)正确,课本中的企业就必须被假定为,需要什么产品,它就生产什么产品。^③

有人会说,酒不是一种定义范围足够小的商品,这两家酿酒厂实际上生产的是不同的商品。这的确可能是真实的。相似地,萨夫威(Safeway)和街角杂品店可能处于不同的行业。但是,现有理论没有能提供一种指导,以说明什么构成不同的商品。因此,企业间在生产函数和成本函数之间的任何差别都可归结为这些企业所生产的商品的差别。该理论看上去不能证伪。从这种角度看,它是无用的。

在标准的教科书中,对于所利用投入的精确单位的具体说明,几乎未加注意,但在实际中,这种单位却是多种多样的。就劳动而言,投入有时以时间来度量,有时又以绩效来衡量。劳动是工人提供的一种主要的生产函数投入。生产函数要求的劳动投入以效率为单位:一个工人的贡献是另一工人的两倍,那么他就提供了两倍的劳动投入。相似地,对劳动的需求被作为劳动对产出贡献的函数。但是,在标准形式的成本函数中,明显地考虑,劳动通常并不是以直接对应于其贡献的单位进入。^④实际上,进入成本函数的劳动投入是以小时度量的,所以劳动是以时间单位来计算的。只有当小时与效率单位间的关系成比例时,前者才能容易地代替后者。因为工人本身是效用最大化者,所以似乎很有理由认为,要使工人有效率地利用他们的时间,就需要监督,而且,监督成本不可能与劳动成

本成比例；两者间的关系也不可能在任何情况下都保持不变。

因此，对于标准生产函数的考虑，不能证明以小时作为成本函数中劳动投入的单位就是合理的，而且，不考虑信息和监督问题就从一种函数转入另一种函数，也是不恰当的。小时之所以用于成本函数，似乎只是因为雇佣劳动的主要形式恰好是根据时间计算的，而且，为使小时能用于生产函数分析，还作出了实际小时与效率单位之间成比例的假定。^⑥

监督的需要之所以产生，是因为用于企业生产中的要素并非全由同一个人所有。但是，企业利用的要素的所有权，在传统的分析中却很少得到探讨，尽管一般对所有权的隐含假定并非无害。企业被假定拥有它们所使用的资本设备并雇用工人。雇用劳动意味着从资本商品(capital good)“劳动”的所有者那里租用劳动者。在一个非奴隶制的经济中，工人允许企业利用这一资本商品所能产生的部分服务。如果企业愿意选择拥有它们的资本设备而不愿租赁它，那么租赁比所有权就更容易产生问题。因此，似乎有理由断定，劳动的利用也是有问题的。实际上，并非企业利用的所有资本全由它们所有；资本也有部分是租来的。首先，就企业借款融资来说，它们就是在租用而非拥有资本；第二，企业经常租用土地和设备。借用或租用资本并雇用劳动的那些企业在这些资产应如何利用方面，其利益是否与出租资产的所有者的利益相一致，是不明确的。一般来讲，教科书对企业的分析完全忽略了这些利益是否相一致的问题。如果资产所有者的利益并不一致，那么就必须考虑调和他们的办法。

对有些分析来说，探讨无成本交易的世界是适当的。但是，就企业的分析而言，这却是不适当的，也是没有用的。无成

本的交易免除了监督问题以及合作的资产所有者之间的利益分歧问题。教科书在对企业特征所作的描述中,都假定从市场上购买的投入能自动地而且充分地完成任务。如果投入与产出间的关系能够无需成本而被观察到,那么这样说就可能是正确的,因为在这种情况下,投入的所有者能严格按照其贡献得到酬劳;这种无成本的可观察性是存在无成本交易的一个必要(实际上也是充分的)条件。在交易无成本的情况下,雇主就能够——比方说——无成本地观察工人的时间是否充分得到利用,从而据以给工人报酬。但是,在这样的条件下,任何其他的酬劳方法也都能同样容易地加以实施。因此,报酬的名义单位是工资,还是对产出的贡献,或者任何其他单位,就并不再重要了;每一种单位都能无耗费地转变为其他任何一种。因此,企业将能顺利地起作用;但是,严格由价格导向的市场也能够顺利地起作用。企业在其中起着举足轻重作用的模型必须引入交易的成本。

现在仍然被普遍接受的一种观念是,估价一种要素对产出的贡献代价很高,因此不能指望这种估价是完全准确的。在存在不准确性的情况下,按给定报酬率出租他们资产的要素所有者,就能通过减少其努力而获益。在要素所有权分散的条件下,由生产函数向成本函数的转变不可避免地会产生偷懒现象。追求效用最大化的个人必须考虑到这种偷懒的影响,而且必须设计出降低有关损失的方法。因此,在进行估价的成本很高时,合作要素间的合同选择就会变得十分重要。

4.2 设备所有权的分割

虽然我将说明,生产中规模经济的存在既不是大规模组织存在的必要条件,也不是它的充分条件,但是通过考虑与这种大规模相关联的问题,却能很方便地引入正交易费用。一个集中的组织能够获得大规模经济;但是参与其中的资源所有者此时就有机会偷懒。另外,通过把每一个资源所有者都转变为一个剩余索取者,也能够获得这种经济,但是,这样一来,大规模活动的许多属性就会被置于公共领域。我认为,这种问题的实际解决是两种组织形式的混合;一般来讲,在这种运作方式的资源所有者中,有若干子集成为大规模运作不同组成部分的剩余索取者。

决定大规模经营是否有利的因素有,创新的管理,营销的调研,商品的定价以及设备的大小。但是,大规模经营并不是非要求一个大规模组织不可。最有效的设备规模可能需要几个人的工作;但他们无需都属于同一个组织;各自可以承担对自己那部分运作的完全控制。每个人都可以筹集部分资本,购买其他投入,并出售产品,从而成为他所经营部分的剩余索取者。推测起来,每个人也可以不受限制地利用他自己的那部分设备。最后这一条件可能产生共同财产问题(common-property problem)。

我将利用三种资本商品——出租汽车、大型机器和办公楼——来阐明这一问题的本质。与前两种商品的利用有关的

问题只将给出简略的描述；我将更多地利用第三种商品。这三种例子囊括了设备利用遇到的若干问题以及解决这些问题的一些不同的方法。

一辆出租车可能由两个或更多的个人拥有，他们轮班驾驶。他们操作的许多方面，如轮胎的磨损和车内装潢，监督成本太高，因而会成为共同财产；由于易损害属性在个人间的分摊并不完全可分，所以它们的界定就不很明确。当只有两个人分享这一资产的所有权的时候，未定价属性的消费就如同是半免费的；这样，在部分程度上，它就成为了共同财产。^⑦对不同属性来说，控制共同财产问题的难易程度是不同的。例如，分配给每一个所有者的时间可以清楚地界定；汽油使用中的共同财产问题取决于汽油表的准确性；轮胎使用中的共同财产问题则取决于记录个人里程的难易程度——这非常容易——以及记录轮胎磨损的难易程度（想一想行程路面的类型及驾驶风格）——这不大现实。一台大型机器可能需要几个工人一起来使它运转，这就使得个人所有权比在出租汽车情况下更难以界定。在没有对个人行为约束的情况下，这一机器的许多——也许全部——属性将被共同拥有，进行认真操作和维护之类的行为的激励因此会受到很大的削弱。一座办公楼可容纳许多工人。这里，诸如有关走廊及公用设施利用方面的共同财产问题就需要加以处理；不过，由于可以向不同的个人安排该建筑的不同部分，所以，个人的权力能得到相当准确的界定，从而，这些利用者可以属于不止一个组织。

上面的例子包含了共同财产问题；当商品的所有权在个人之间分割时，就可能产生这些问题。这些例子还阐明了，在不同的情况下，攫取问题的严重性也不同，以及资产的物理特

征有可能会对组织发生影响。实际上,对于同一设备的不同属性来说,攫取问题的严重性也不相同。因为一件设备的不同属性不会同样容易地被攫取,所以以不同的方式处理不同的属性是有利的。因此,一件资本商品的所有权不会总是属于一个单独的人或一个单独的组织;相反,倒是可以预期,设备单个属性的所有权会有这样一种结构,以使得攫取的损失(capture loss)减少到最低限度。一件设备的所有权有时会被分割,并且可能采取不同的形式。那些容易产生严重共同财产问题的属性往往由组织所有以对这些问题加以控制;相对而言不会产生这种问题的设备属性则往往由个人所有。

由于大型设备时常有重要属性易产生共同财产问题,所以根据这里的假说,它们将由某一集权的组织所拥有;这种组织可以称为企业。这种企业可能看上去是传统企业的翻版,享受着设备利用中的规模经济。实际上,这里的企业与普遍接受的课本中的企业一样,的确在其经营过程中享受着规模经济。但是,这种企业生产的产品与传统企业的产品不同,是由它所遇到的共同财产问题的性质来定义的。设备是用于生产产出的;当一件设备的不同属性被分别所有是经济的时候,产出是不必非由一家单独的企业来生产不可的。“大办公楼”这一资本商品就是其属性由许多所有者拥有的一个显著的例子。

大办公楼的拥有和利用方式与标准模型所示的方式明显不同。一座大办公楼的所有者是拥有其法定所有权(title)的个人或组织。但是,这种所有者通常并不具有对于大楼所有属性的权利。他(她)的所有权是受到约束的。在办公楼工作的个人很少是办公楼所有者的雇员;而拥有办公楼所有权的企业也很少是实际利用它的公司。实际上,有时所有权持有者所

提供的唯一服务是对治理大楼利用的合同的协调。

一座大型办公楼的权利结构很复杂。法定所有权的持有者通常将办公面积租出,从而把他或她以前所持有的部分权利授予承租者;而承租者如佃农就成为这些权利的所有者。其他各方时常被授予大楼其他属性的权利。如果大楼被抵押,抵押品持有银行(mortgage-holding bank)很可能对大楼所有者加以限制,从而使自己成为部分权利的所有者;因此,在大楼所有者不能支付抵押贷款时,银行就成为剩余损失者。如果房东保留了照管大楼的服务,那么服务供给者就承担他们活动的责任,从而成为另一部分权利的所有者。还可以列举出其他权利的所有者。我将更加详细地讨论另外一种权利,即与火险有关的权利,因为作为剩余索取者的火险承保人的作用容易把握(并因为这种作用似乎与许多经济学家有关火险的作用的观点相反)。

办公楼所有者通过支付一定的保险费,使承保人承担火灾的后果。实质上,火险承保人**获得了**火灾保险(fire incidence)这一属性的**所有权**。⁹承保人是特殊的剩余索取者,因为他或她在发生火灾时将受损,不发生火灾时则获益。承保人通过实施有效的防火措施将获益;作为剩余索取者,他或她承担了采取这些措施的后果。在有关组织结构的一节中,我将进一步讨论火险安排。

在数个组织拥有一项资产如办公楼的权利时,就会产生这样的问题:治理(governs)这些权利配置的原则是什么。我认为,权利结构的设计是用来在各当事人之间配置各个属性的所有权;其方式是使在管理那些容易产生共同财产问题的属性方面具有比较优势的当事人获得对于这些属性的权利。

例如,可预期在所有单位都位于一幢公寓楼内时,公寓所有者将把火灾和管道问题影响的所有权给予管理部门;而在各个单位由独立结构构成的时候,单个所有者往往拥有(或交换)这些属性。这种功能的转变意味着一个企业所从事的活动系列不是固定不变的。因此,重新考察——即使是简单的——行业供应函数和成本函数间的关系是必要的。

把设备所有权的分割的概念融入对于企业和行业的分析中,并不一定会改变所产生的市场供应曲线,但是却根本地改变了它的构成。传统的分析可能以提供使用办公场所的服务的企业开始。“使用办公场所”的服务,实际上是从垂直系列的企业获得的。在这些企业中,每一家企业所提供的产品的精确性质,一般来说,并不总是固定不变的,而且,与行业中相似企业所提供的产品比较,也不完全一样。例如,有些房东提供免费停车场,有些对停车场单独收费,还有的则避免直接提供这一服务,而是把这一服务属性的权利转让给独立的经营者。因此,没有理由预期,随着使用办公场所的市场价格的提高,参与市场供应的全部现有企业都将扩大;不能认为企业的结构是独立于市场条件的。组织的结构形式要能解决一系列的共同财产问题;这些问题的严重程度,部分地取决于投入和产出的价格。此时要全面分析这些企业的垂直一体化或横向一体化,还为时过早;我们应该先来考虑为使他的资源价值实现最大化的人们将会如何订约的问题。

本节的论述表明,共同财产问题的严重程度在一件设备上并不是相同的,而且,设备所有权的分割允许分开处理不同的共同财产问题,这两者相辅相成,并都有不太严格的实例支持。每一个问题都能得到特定的处理;而不存在共同财产问题

的领域则可免除用于对待共同财产问题的处理。把各个共同财产问题独立出来的分析,仅是解决这些问题的分析的第一步。下一个任务是讨论为减少与共同财产问题有关的成本而可能采取的措施。

4.3 减轻共同财产问题

遏制设备利用中共同财产问题的最简单的方法,是修改设备。如果设备规模缩小到适合一个单独的操作者,那么攫取问题就会消失,筹集资本的问题就得到缓解,从而,也就不再需要组织了。但是,与经济规模相关联的损失常常过大。^⑩

抑制攫取成本的另一种方法涉及到组织,那就是,对设备使用者施加限制以减少其对设备的过度和不小心的使用。工资合同是这一方法的主要应用。依靠它的基本特征——按时间给报酬——这种合同能减少一个属性(或一组属性)的共同财产问题。如果工资合同是严格的时间交换金钱,那么,只要工作努力不直接产生效用,雇员就会仅仅提供时间,而连手指都懒得动一下。因此,这种雇员不会给周围的设备造成损害,很明显,工资合同不仅仅是时间与金钱相交换;雇主必须使雇员以某种最低限度的速度完成各种不同的任务。在工作规范和监督水平给定的条件下,工人们会以自己的最小成本来满足各种要求。他们付出的努力必定会少于自我雇佣的工人,因为,在这个边际,雇员并不因其努力而得到报酬。由于工资合同下的工人并不是根据产出得到报酬的,所以他们将无

意过度利用提供给他们设备。^⑩但是,雇主必须能使工人们进行生产;例如,可能要求雇员们跟上设备的速度。

如果工人的努力和机器的运行是成比例的,那么工人追求效用最大化就足以避免设备的过度运转。但是,工人的努力与机器的运行之间似乎有其他关系;至少,工人保养设备的积极性是受到压抑的。因此,工作规范和监督必须考虑到这种可能性,从而作出设备维护的规定。因为工资合同(及其他合同规定)消除了工人过度利用设备的激励,所以许多工人可能全部利用一件设备工作,而不把它作为共同财产对待。虽然传统上关于劳动的探讨并未解释为什么时间是劳动进行交换的主要单位,但是,工资合同在避免设备滥用方面的作用,可能在部分程度上解释了它的广泛的应用。

根据工资合同出售其劳动的工人,受制于一种约束的交易(constrained transaction):他们同意服从某个范围内的指令。反过来,他们的雇主也要接受对他们自己行为的各种约束,如同意设备的最高速度,提供喝咖啡的工间休息和允许提意见的程序。劳动合同仅是给交易者施加约束的许多合同之一;这种约束是任何组织不可分割的一部分。雇佣合同及相关的约束可能是通向企业理论的。但是,受约束的交易对通常所谓的市场来说也是常见的,因此,约束的存在与否并不是市场运作与企业运作之间的明确区别。

4.4 企业与市场:错误的两分法

科斯(Coase, 1937)的研究方法和传统的研究方法都把人们之间的相互作用分为两类:一种是在市场上进行的,另一种是在企业内进行的。不论在哪种情况下,这样的分类都是不详尽的,但是在两种情况下,两种相互作用中的每一种本身似乎都是重要的,并与另一种形成鲜明的对照。在每一种情况下,不像市场上的活动,企业内的活动都需要组织。

按照传统观点,企业在市场上购买投入,并将它们转换成产出,然后把产出在市场上出售;因此,生产的专业化由企业(并在企业内)执行,交换的专业化由市场执行。实际上,正如已经讨论过的,在企业或企业主拥有市场情况、投入和产出的所有属性以及生产函数的完全信息的假定下,企业内的组织是无关紧要的。任何在企业内以及所有者之间的运作,实质上都是一种交换,也可以在市场上进行。不求助于企业这种组织,也完全可以获得与之相同的结果。例如,任何工入都可以作为一个独立实体进行经营,严格根据其产出(他或她对设备的损害要从中扣除)得到报酬,因为,如果一名工人贡献的任何部分的真实价值都能无成本地估价的话,那么它也就能直接地得到报酬了。对工入来说,没有什么强制的原因使其成为雇工,根据时间间接地得到报酬。当然,按小时来雇用工入没有什么害处,因为在给定的条件下,他们每小时的贡献也能无成本地估测出来。但正是工人的雇工地位与独立地位间的这

种等价性,使得这种组织变得无关紧要。

科斯采用了一种根本不同的方法,试图解释为什么有些活动在市场上进行,以价格为指导,而有些活动却在企业内进行,以命令为指导。他指出,市场上的交易成本很高,而在企业内运作,却是降低成本的一种方法。但是,科斯并没有把自己的市场交易成本高的主张贯彻到底。为使这种成本体现在我的分析中,首先须指出“市场交易”这个术语的确切意义。

“市场交易”一词的两种截然不同的定义,表面上都与对于它的普通理解相一致。一种定义是,它们是适当且充分定价的交易,因而不存在扭曲;换句话说,在这种交易中,买卖的个人承担其行为的全部成本。虽然科斯没有明确指出在市场上作交易会产生扭曲,但是所宣称的这种无成本的交易肯定意味着,零交易成本的某些边际等式是被违反了。^③因此,把市场交易看成是无扭曲的交易,似乎是没有用的。另一种不被广泛认识的定义是,它们是这样的交易,一旦完成,交易者之间便不存在任何义务。就配置问题的分析来说,这第二种定义,即市场交易是不存在延留义务的交易,也就是货物出门便概不退换的交易,在两种定义中更具吸引力。我认为,当采用“市场交易”的这一定义时,企业交易和市场交易间的区别就几乎不再具有实际意义上的重要性,因为货物出门概不退换的交易,其成本是很高的,而且也只占总交易量的很少一部分。

把我在这里的论述与张五常(Cheung, 1983)对企业分析的贡献联系起来,是很有益的。张五常指出:“企业”这一名称下的组织是多种多样的;工资合同并不能充分代表它们的特征;而且,最重要的是,没有一个令人满意的可操作的企业定义。他认为,经济学家们应当放弃企业作为他们的分析的工

具,而应把注意力放在合同上。但是张五常保留了企业交易与市场交易间的区分。他说,“‘企业’是在合同安排下组织活动的一种方式,这种合同安排是与普通产品市场的安排不同的。”(第3页)。然而,在交易有成本的条件下,张五常有关企业的观点完全适用于**所有的**非货物出门概不退换的交易。

由于货物出门概不退换的交易成本很高,所以这种交易的利用范围很窄。买主主要购买的商品若是一旦出门就概不退换,那么买主就会要么对货物进行充分检查直到相信自己不是把钱白扔掉时才进行购买,要么在对卖主的信誉十分满意时才进行购买,而卖方的信誉是要有投资才会赢得的。附带卖方责任的交易是对货物出门概不退换交易的一种替代;但是这种交易对交易者是有限制的,因此,企业内交易在对参与者施加限制方面并非是独一无二的。

在大多数交易,特别是高价值的交易中,在销售完成之后卖方的责任仍要继续。例如,卖方常常对销售提供担保;他们通常也对产品故障负有责任。实际上,这两种责任时常同时使用表明了这样一种事实:交易的不同属性产生不同的问题,并且受到不同的约束。这些责任是合同的组成部分,该合同具体说明了每一方同意向对方作出的让与。合同也可能对当事人作出约束,以促进那些在交易时没有完成的责任得到履行。当然,货物出门概不退换的交易是没有约束的。更重要的是,约束的存在意味着资源并非仅仅根据价格进行配置。^②实施约束并加以监督需要一种组织,而不同种类的约束相应地就需要不同的组织。张五常所指出的我们要研究治理企业运作的合同的观点应该得到扩展,以包括所有受到限制的运作,无论它们是在企业内还是在市场上。

在雇佣合同中,工人同意接受雇主的领导;科斯选中这种合同来表现企业的特征。但是,雇佣合同只是约束交易的一系列方法中的一种。在上一章对租佃合同所作的讨论中,我表明了为什么分成合同和固定租金合同与工资合同一样不在市场上,即使人们认为,只有凭后者才能鉴定企业的运作。许多其他合同似乎并不完全属于这一类或那一类。当一个人利用汽车机械师的服务,或去看医生,或请管道工修理下水道,这些服务通常都被认为是在市场上提供的。这些服务的帐单有时是以近似于所要求的产出的单位来表示的(这里的收费可以是冲洗水箱、治疗扭伤或是修理漏水管道的费用),好像是把交易置于市场之中。但是其他收费却是以服务者提供的时间来计算的,表明这是一种雇佣——可以归入企业的一—合同。这样,把交易分为市场上的交易和企业内的交易并不十分有用;企业内的交易形形色色,无法有效地归结为单独的一类。但是,解释一下在不同的情形中可望使用的合同种类,特别是大型组织的合同结构,是颇有益处的。在转入这一组织问题之前,我将先把变化性问题与科斯定理联系在一起。

4.5 变化性、责任和科斯定理

科斯在他关于社会成本的重要文章(Coase, 1960)中,把责任问题提到了首位,并论证了后来所谓的科斯定理:当产权界定明晰并且无交易费用时,资源将被用于价值最高的地方,而不管哪一个交易者承担对另一方影响的责任。¹⁸ 科斯没有

讨论产生责任问题的条件问题。现在必须认识到,变化性是责任的一个必要条件;只有存在消除成本高到禁止程度的变化性时,才会有责任问题。瓶装汽水的生产者如果知道所有瓶子都要爆炸,就不会再为他们的产品费心。轻微但一致的缺陷是一种责任;但是,这种责任产生的问题完全可以通过调整产品价格而提前加以解决。在这两种情况下,产品都不存在变化性,也就没有责任问题,正如界定产权的问题一样。

如果产权得到明确界定,给别人带来利益的人必须由受益人充分给予报酬,而损害别人利益的人则必须给受损害者以充分赔偿。按照这一标准,如果权利得到充分界定,造成变化性的人就必须承担他行为的全部影响。在上一章所讨论的土地所有者和劳动所有者之间的合作中,有两种情况可以满足这一条件。在一种情况中,土地是均质的,但劳动不是,两个所有者之间的合同是固定租金合同;在另一情况中,劳动及劳动努力是均质的,但土地不是,合同为固定工资合同。在这两种情况下,并未假定交易成本固定不变,但产权是明确界定的,因为支付方法满足了影响产出的生产要素所有者承担其行为全部影响的条件。

在这两种情况下,权利得到明确界定,只是因为利用了适当的合同;就是说,合同是对于责任的**特定分配**。如果在土地是均质的而劳动不是均质的时候,所选择的合同是固定工资合同,那么,产权就不能得到明确界定,资源利用也就不会是有**效的**。这里,变化性的配置**决定**权利是否得到明晰界定。因此,说假若权利是明确界定的,那么不管谁负责任(或者是说谁承担变化性影响),资源配置就是有效的,便是毫无意义的。

一般来说,合同双方都能影响结果的变化性。由于个人影

响不能无成本地独立出来,所以产权通常就得不到明晰界定。随着一方对产出价值的影响上升,如果该方承担更大部分的产出变化性,那么,权利就将更好地界定。这就是那些治理组织经营的合同的形成背后的假定指导原则,也是当一方承担更大部分的变化性时,该方就成为更大的剩余索取者的观点背后的假定指导原则。

4.6 组织的内部结构

组织是治理多种资源所有者经营的合同的集合。在假定组织有解决共同财产问题的作用的条件,可以预期,受共同财产问题影响的资源所有者的每一子集,将具有他们自己的合同子集。构成整个组织的协调的合同集合,与阿尔钦和德姆塞茨(Alchian and Demsetz, 1972)的“合同网”(“nexus of contracts”)相似。剩余索取权在这种组织中的作用需作详尽的讨论。

一家企业与有关各方签订的每一个合同,都构成该企业所面临的收入整体变化性配置的一个组成部分。随着一方对平均产出的影响上升,该方就要承担更多的变化性,也就是说,成为更大的剩余索取者。效率是这一假说的唯一动因(因为此处的模型假定风险中立);各方在其影响产出的可能性上升时承担更多的变化性,就对其行为的更大部分作出了担保,否则,这部分行为可能是损害性的。当各方为其行为担保时,他们占交易对手便宜的激励就得到了抑制。

现来考虑围绕一家从事一种商品生产的企业经营的变化性。最终必须有人承担企业活动结果变化性的影响,正如必须有人承担任何行为的结果一样。因此,导致变化结果的活动必须有一个或多个剩余索取者,例如,一家企业希望与一位防火专家签订合同以获得防火服务。在我所假定的风险中立的条件下,这种交易的唯一目的是把源自火灾的预期净损失减少到最低限度。为其服务收取固定费用的专家按固定保险费提供火灾保险。这种承险人在发生火灾时将遭受损失,因此有激励采取措施减少火灾损失,如尽量降低火灾发生的可能性,进行防火训练,提高火灾发生时的灭火速度。充分保险意味着承险人是企业所面临的火灾危险的唯一剩余索取者。^④如果不是充分保险,那么投保人和承险人就都在不同的程度上成了火灾危险的剩余索取者。不可能只有承险人能影响火灾的发生及其损失;投保人的行为也会影响火灾损失。投保人通常决定着这样一些问题,如易燃物质放在何处及如何放置;是否允许吸烟;他们的雇员如何对火灾进行防范。因此,双方对火灾危险的平均影响都起着作用,所以双方都要承担部分影响。

与上述情况相类似,我认为,当一方对火灾平均损失的影响降低时,火灾保险合同就要作出修正以降低该方承担的火灾损失**份额**。例如,假定投保人的经营中要利用汽车。比方说由于燃料的相对价格发生变化,投保人由利用燃油车转为利用电力车;前者的火灾危险很大,而后者的则相对较小;这样,投保人对火灾危险的影响就有所下降。投保人所承担的火灾危险造成的收入变化性的份额就应该降低;在这种情况下,投保人的共同保险费率(coinsurance rate)就应当减低。^⑤

许多投入所有者的存在会影响一个企业经营的平均产

出。根据合同,每一个所有者都将或多或少地承担与其投入有关的变化性的影响。正如刚才所讨论的,与许多企业一样,购买火灾保险的企业作出固定的支付以求降低它面临的变化性。购买任何一种保险都清楚地转移了变化性的影响。还有其他不可胜举的方法,可以把企业经营结果中的变化性成分加以细分。

传统观点认为,雇主承担支付雇员工资的合同责任,可以使得这些劳动服务所有者免受变化性的影响。但是,“工资合同”一词并不意味着一种单独的安排;有许多工资合同形式可供选择。工人可以按日雇用并得到现付工资,可以终身雇用,支付固定工资;或者按某种其他形式雇用。另外,雇佣合同还可以包括以下内容:晋升条款,解职规定,解雇的提前通知要求等。工人在每一种合同中所承受的变化性都与在其他合同中不同。相似地,雇主受制于依所选择的具体合同而定的变化性,因为他要承担互补的或剩余的变化性。⁵⁸

上述对劳动的考虑可类似地应用于所有其他购买的价格和数量,也适用于销售。就数量的变化性而言,企业——比方说——可以购买卡车,从而承担卡车不同耐用性的影响;它也可以租用卡车,从而把卡车寿命的变化性转嫁给出租人。类似地,对不同工人支付相同小时工资的雇主要承担工人之间工作表现的变化性;而按件计酬的工人则要承担更多的变化性。作为最后一个例子,买方若购买一旦出门概不退换的产品,则要承担产品质量的变化性的影响;如果不实行货物出门概不退换的方法,那么卖方至少要承担部分这种变化性。

如果所有权的作用实际上就是为了提高联合收入而承担变化性的责任,那么公司股东就只是公司经营的部分变化性

的剩余索取者；一系列的其他交易者承担变化性各部分的影响。火险承保人是火灾（被保险的）影响的剩余索取者；一商品供应商若签订一项长期固定价格合同，就保证了其商品价格的不变性，从而成为价格波动的剩余索取者；坏帐的购买者（buyer of bad debts）是偿还率变化性的承担者。按佣金支付的推销员比按固定工资支付的推销员更像是一个所有者；室内律师（in-house lawyer）比起按小时支付的室外律师来，是法律行为结果的较低程度的所有者，而后者比起按胜诉支付的律师来，又是结果变化性的程度较低的所有者。法律服务的要求者以其自身的行为影响结果的能力越大，他或她在结果变化性中的预期份额就越大。

似乎不可能精确地指出，哪些活动应是被指定的企业活动，而哪些则不是。只有当交易是在货物出门概不退换的条件下进行时，交易者之间的分离才是彻底的。但是，货物出门概不退换的交易只是一种例外，而不是通例。在所有其他交易中，各方之间的合同都对他们的行为施加限制，使得交易在一定程度上发生在企业内。这种联系的强度并不一致，因而有些合同比其他合同在更大程度上属于企业内。这里，确定这种关系得以加强或减弱的条件也是非常有益的。

4.7 承担变化性的能力和股权资本的作用

在对交易者间变化性的分配的讨论中，我把焦点集中在交易者影响其交易结果的意愿上。但是，交易者本身的财富水

平限制着他们的担保能力,并影响着他们之间责任的性质。给予按固定报酬率雇用的生产要素的支付,在任何时候都可能与该生产要素的现期市场价格相偏离。因此,对接受(相对)固定报酬一方的支付,将会在部分时间低于所提供服务的市场价值,而在其余时间则又超过这些服务的价值。当一方的报酬低于其贡献的时候,该方就必须同意,而且能够融通这个差额;而在报酬超过贡献的时候,交易的另一方就必须同意,而且能够融通这个差额。各方在融通这些差额方面的可靠性取决于担保,而要素所有人担保其行为的能力各有不同。我将阐明劳动合同中这种问题的本质。

劳动服务的提供者,其保证能力受到严重限制,特别是在非法的奴隶制下。对工人来说,在他们的行为的监督成本特别高时,成为剩余索取者可能是有利的。但是,有关变化性的价值可能超出工人的担保能力。某些责任问题及价值特高的设备——如喷气式飞机——的经营好像就属于这一类。股权资本的所有者因此承担起担保责任,并要求对工人加以限制以遏制其引发责任问题或者损害设备激励。这里,仍可利用工资合同及伴随的监督。劳动所有者能够容易地融通一项特殊义务——当市场工资超过合同工资时提供劳动服务;他们只需要到场工作就能做到这一点。¹²因此,劳动所有者更可能进入要求他们对市场工资与实际工资间差额作出担保的合同,而不太可能进入要求他们担保他们行为的其他可能影响的合同。除了劳动之外的其他生产要素的所有者,也可能缺乏足够的财富来充分担保他们的行为。但是,在这方面,资本与其他生产要素不同。

股权资本是专门用于担保的要素。任何生产要素的购买

者或雇佣者都能影响交易的结果,因此要对他们的行为作出担保。他们提供这种担保的能力越强,能够达成的合同就越好。例如,如果雇员得到充分的上岗培训,某些类型的劳动可能生产能力很强。但工人可能不大情愿对自己进行投资,除非雇主对他们将来的工资作出保证。股权资本能够提供这种保证,而且在其他情况不变的条件下,未清偿的(outstanding)股权资本越高,培训水平就越接近于最佳。因此,股权资本是生产性的,而且其数量将被扩大到这样的程度,即将其扩大不止1个单位所产生的成本将带来合同意义上被利用要素——包括借贷资本——的同等价值的提高。因此,担保作用(至少在部分程度上)决定着股权资本的最佳水平。一个企业可以看作是由股权资本担保的合同网。

分成合同是位于自股份制企业开始的系列的另一端的一种组织形式。股份制企业以股权资本为其合同担保。在分成合同下,进行合作的资源所有者只是将其生产出的东西加以分割。因此,就不存在担保要素报酬的问题(正如在股东之间一样)。当提供要素间的担保比较困难(如合作要素主要是由工人构成),而且产出容易分割时,就可能出现分成合同。

小 结

在传统的模型中,企业本质上是一种生产函数现象,平均成本函数的最小值决定竞争性企业的规模;这种模型是不令人满意的。如果交易成本为零,这种企业可能会出现,但却是

无足轻重的。而且,这种企业好像与实际观察到的企业根本不相符合。按照科斯(Coase, 1937)的观点,我指出,企业,或者至少是组织,产生于正的交易成本。

由于交易的复杂性以及度量和监督其属性的成本很高,所以并非全部属性都有定价。未定价的属性往往被过度利用并且供应不足。利用未定价的属性就等同于置这些属性于公共领域内。为减少有关损失,交易者将同意对自己加以约束;而实行约束就需要组织。

订约者必须对分配其相互作用结果的方式(formula)达成协议。当这种结果是可变的时候,订约者将在他们中间分配这种变化性。作为组织基础的中心原则是,一个交易者影响平均结果的意愿越大,该交易者承担的对于剩余的索取权也就越大。多数活动都有由各种原因引起的结果变化性,不同的资源所有者或所有者集合可能承担变化性的不同部分。在有变化性的情况下,需要担保;股权资本的所有者为一个单独组织内的其他不同资源所有者的合同作出保证,因此可以看作是相应企业的所有者。更多的股权所能引起的合同条款的改善,是组织的交易成本观点的许多结果之一,这些结果是不在传统的公司理论范围之内的。

注 释

- ① 他们中的杰出者是阿尔钦和德姆塞茨(Alchian and Demsetz, 1972),威廉姆森(Williamson, 1975),詹森和梅克林(Jensen and Meckling, 1976),克莱因、克洛福特和阿尔钦(Klein, Crawford, and Alchian, 1978)及张五常(Cheung, 1983)。
- ② 对偶理论把成本和生产函数联系在一起。可是,至少在某些时候,企业成本函数与生产函数之间的对应关系还只是被作为定义的关系。例如,范里安(Varian, 1984, 第8-20页)在几次提到企业的地方,没有定义它,就讨论技术细节了;在“竞争企业”一节开头,他说,“既然我们已从各方面描述了企业的技术可能性,那么我们现在就能够讨论它的经济行为了。”(第21页)因此,企业是用生产函数定义的,对偶性证明的只是定义而不是函数关系。
- ③ 如果对于企业的传统意见把原料归入生产产出所必需的投入之中,那么,也许就很容易看出这两家酒厂的不同,从而认识到,这种不同还需要作出某些解释。
- ④ 我对传统模型的批评,与威廉姆森(Williamson, 1985)的观点相似。
- ⑤ 在一些教科书中,特别是高级教科书中,生产要素是在不区别它们的制度差别的情况下笼统地给予介绍的。
- ⑥ 人们有时断言,分别度量个人对产出的贡献是不可能的。但是,在给定的信息假定下,工人应该按他们的努力而不是按时间给予报酬。
- ⑦ 交易者可以获得的无偿属性在固定报酬和分成合同制下如何被利用的机制,已在第3章中阐述。
- ⑧ 这种所有权的期望值是负的,因此,为了获得这种权利,承保人将提供负的支付(即收取保险费)。
- ⑨ 只要设备仅被一个人使用,轮班使用的潜在好处就会牺牲掉。在企业内,如果要加强雇员的责任制和缓解存在的共同财产问题,这种

潜在好处有时也会被牺牲掉。

- ⑩ 在一件设备由一人操作而又由另一人所有时,工资合同也可以用来控制设备的滥用。
- ⑪ 流行的观点认为,只要把偶然的“外部效应”撇开,市场就不会出现扭曲。我觉得,这个观点是各种混淆的根源,特别当某些扭曲被当作例外进而需要特别量度时,以及当它们是一般情况下的现实事例时。
- ⑫ 因为进行市场交换是有成本的,所以市场价格只传递交换条件的一部分信息。
- ⑬ 可是,无成本交易是产权清晰界定的充分条件,使得产权被明晰界定的要求成为多余。
- ⑭ 全额保险除直接损失外,还包括经营失败和不便带来的那些影响。
- ⑮ 承保人间接提供另一种服务:监督雇员减少预期火灾损失的努力。保险费增加(相对其他保险费)给所有者发送了这样一个信号,即他们的雇员太懒惰。相关的讨论,可参见霍尔(Hall,1986)。
- ⑯ 每种合同都会导致不同的绩效。因此,总变化性也取决于合同的选择。
- ⑰ 换句话说,工人只是按合同工资工作,这工资与市场工资之间的差额归他们的雇主。

5

权利的形成

既然已经分析过使得产权置于公共领域的原因,现在我们就可以讨论权利形成的问题了。对现有产权格局追根溯源,看一看它究竟是如何以及为什么产生,是一件颇为诱人的工作。但是,这种努力将会是徒劳的。消费商品——包括生活必需品——的能力,就隐含着占有它们的权利。因此,我们不能期望去发现产权形成前的状态;实际上,不可能赋意义予产权形成前的状态。为了研究产权的演变,我们必须从某些权利已经到位的这样一个世界入手,采用某种虽不如物理学家的“宇宙形成大爆炸”那样富有戏剧性,但却与其相似的东西。在给定某些权利已经存在的条件下,就有可能去探索这种权利在经济条件和法律约束中的变化。

通过研究需要激烈行动以对权利进行重新界定的无政府状态或激烈动荡状态,就可能推断出产权的产生。一个很有名的例子是加利福尼亚的淘金热,阿姆拜克(Umbeck, 1977)对此作了极为详细的描述和分析。1848年,当加利福尼亚尚处于美国军事占领下的时候,发现了丰富金矿藏;不几天之后,美国

和墨西哥就签署了和平条约。含金矿的土地不是私有土地；根据所签署的条约，它成为美国政府的财产。美国废弃了墨西哥有关在政府土地上采矿的权利的法律，从而最终完成了由墨西哥到美国的权力转移，但是美国却一直到了1866年才以其他法律来取代墨西哥的法律。因此，在此之前的一段时期内，有关加利福尼亚的含金矿土地没有任何法律限制。在这种无政府状态中，成千上万的淘金者，包括许多开小差的驻在加利福尼亚的美国士兵，来到希拉(Sierra)山脚下淘金。这些淘金者以相当和平的方式确立对一个又一个金矿的权利，并适应了出现的新情况。

但是，阿姆拜克的研究并未对权利的最初产生展开描述。它所研究的是在政府以前的法律制度停止使用的情况下，法律制度的私人创造(private creation)。在另一项研究中，阿姆拜克(Umbeck, 1981)谨慎地指出，尽管淘金热中混乱不堪，但是有些权利在实践中却一直得到了界定，特别是对于人力资产(human assets)和个人所有物包括枪支的权利。

虽然在对含金土地权利的形成过程中没有发生人的骚乱，但它确也消耗了大量的资源。在淘金热的情况下，要界定权利是极其困难的，原因是有关信息的获得成本很高。淘金者所遇到的情况是全新的。要确定据以处理纠纷并弄清所有权的准确标准，所需信息是很难获得的。在缺乏政府法院及法院运行程序的情况下，要推断谁能赢得某一纠纷是相当困难的。当有可能确定谁是最终所有者时，最初处于公共领域的权利就得以明确界定。加利福利尼淘金热的情形使得这一确定成本极高。

阿姆拜克的研究所取得的成功，部分程度上是由于加利

福利尼淘金热情形的独特性。阿姆拜克能够解释在没有政府权威的时候暴力的作用,或者更精确地说,暴力威胁的作用。但是,其结果却不能容易地应用于更有秩序的情形。一般来讲,在一个已经运转的社会中,权利的产生是一个不断发展的过程。权利是在存在政府权威的情况下产生的;它比个人运用暴力具有比较优势,并趋于阻止暴力的私人利用。当政府权威已树立时,非暴力分配机制的作用就得到极大的加强。正如我将指出的,产权是不断产生并不断放弃的,因此需要一种适于不断变化情形的分析。

5.1 共同财产与私有财产的两分法

除了几个例外,经济学家们直到最近才采纳了一种产权框架,用以对经济问题进行分析。最早及最有名的例外是弗兰克·奈特(Frank Knight, 1942)对社会成本的讨论。在其对道路利用所作的分析中,他清楚地表明了所有权的作用。几十年以后,斯格特·戈登(Scott Gordon, 1954)按类似的思路分析了国际水域中捕鱼的共同财产问题。在奈特之后,甚至在戈登的贡献之后,经济学家们仍然没有认真对产权加以研究。经济学家们对产权问题的淡漠反映了这样一种观念:对这种问题的考虑不可能产生有用的结果。的确,因为大多数产权并不表现为共同财产,更重要的是,由于明显被认定的共同财产向明显被认定的私有财产的转变是很少见的,所以产权观念,正如所说明的,似乎并不特别有用。产权问题在资源分配的分析

中并不有用的观点似乎产生于权利的“要么全部,要么没有”的观念。奈特和戈登在他们的分析中都假定产权要么存在并得到明确界定,要么就是完全不存在。他们忽略了产权只能部分界定的中介状态的可能性。

通常把商品当作时常只具有一种属性的同质实体的做法,容易得出这样的结论:商品要么被拥有,要么不被拥有,不存在任何所有权的中间状态。这种观点在把经济权利等同于法律权利并且把后者看作要么存在要么就不存在的情况,似乎是有根据的。而且,通常所持的看法是,产权在很大程度上,也许完全由政府所创造并实施。因此,权利被置于公共领域的情况在传统上都被看作是政府的错误。^[1]奈特和戈登暗示,如果政府把道路和捕鱼业转变为私有财产,则有关的共同财产浪费就会消失。如果一个人认为商品是单维的,要么被拥有要么不被拥有,那么上述观点就很容易接受。偷窃的存在被认为是权利完全明确界定的观点的一个例外。但是,权利一般是不能明确界定的观点尚没有得到研究。

5.2 不完全界定的权利

权利的界定受个人最优化的影响;这种界定要消耗资源,完全界定的成本更是非常高的。因此,产权永远不会是完全界定的。而且,交易的商品有许多属性,对于既定(物质)商品的不同属性的权利,或者对于一笔交易的不同属性的权利,并不全是同等地加以明确界定的。一般来讲,政府要参与私有权利

的确定和保护。但是,在许多这种活动中,个人比政府具有比较优势,实际上承担了大部分活动。因此,在对权利形成的研究中,必须考虑到个人的行为。

对于在一个不断发展的社会中权利产生的分析,源自德姆塞茨(Demsetz,1967)对拉布朗多(Labrador)的蒙特哥奈斯印第安人(Montagnais Indians)的研究。德姆塞茨的观点很简单,似乎是不言自明的,他指出新的权利对应于新的经济力量而产生。这种观点的一种含义是,权利在从财产获益的能力的意义上来说,很大程度上是一个经济价值,而不是法律概念的问题。德姆塞茨假定,随着共同财产资源价值的增长,人们越来越可能确定对它的权利。他具体地指出,在欧洲人到达拉布朗多之前,海狸皮的价值很低,海狸聚集地被视作共同财产。当欧洲市场能够进入后,海狸皮的价值上升,海狸聚集地也转变为私有财产。但是,德姆塞茨并未探索权利的新旧概念之间的突破的本质,而且,尽管他的观点有其新颖性,但他却没能系统地贯彻到底。^⑤虽然有些经济学家(及其他社会科学家)应用了德姆塞茨的观点,但他们也未扩展他的方法论。我将对权利形成这一尚处于萌芽状态的分析加以阐述和拓展,以说明随着这些权利价值的上升或下降,个人通常是如何更为谨慎地或更不谨慎地界定权利的。

人们获得,保持及放弃权利,是一个选择问题。个人在私有领域内直接采取这种行为,在公共领域内通过政府间接采取这种行为。^⑥当人们相信这种行为的收益将超过成本的时候,他们就会运用权利,相反,当认为拥有产权的收益并不足弥补成本时,他们就不会去运用权利,从而使这种产权置于公共领域内。因此,在公共领域所发现的,便是人们所不愿要求

的。但是,随着情况的变化,曾经被认为不值得拥有的东西可能又会被认为值得拥有;相反,最初被拥有的也可能会被置入公共领域。

假定所有权并未削弱,商品的合法所有者可以自由地以任何合法的方式行使其对商品的所有权。因此,使得权利不能得到完全界定的原因是所有者不行使他们所有权利的选择。由于未行使的权利被置于公共领域中,所以可以说,人们是故意置其部分产权于公共领域中的。例如,为其顾客提供免费食盐的饭店所有者和好坏座位收取同样价格的影院所有者,都提供了差别免费(differential free of charge),从而置部分有价值产权于公共领域中。顾客通过消费食盐而获得了对免费食盐的权利,而其对食盐的消费则至边际价值为零为止。电影观众通过早些到达电影院以占取好座位而获得了对好座位的权利,在排队中边际个人的等待时间的价值等于好坏座位的价值差别。在这两种情况下,所有者都把价格定在足以补偿成本的水平上;但是,他们仍然把边际单位弃于公共领域中,因为无论在这哪一种情况中,顾客或观众的边际支付都不等于边际单位的成本。^④

法律并不禁止所有者在其商品的每一属性上收取边际费用(marginal charges);但就某些属性来说,所有者会认为收益低于成本。收取边际费用的成本包括度量或测量和监督。如果收取这种费用,餐馆所有者的收益就会以更高的饭菜价格表现出来;影院所有者的报酬则来自更高的票价收入。当然,买方必须支付这些更高的价格,但他们估计的净价值会更高。然而,所有者会认为他们的部分权利行使成本太高,所以选择将它们置入公共领域。^⑤

这两个例子阐明了属性所有者将它们置于公共领域的情况。这种现象是普遍存在的。^⑥食盐只是给予餐馆顾客的许多“无偿”属性中的一种。另一种则是顾客在高峰时间就餐的机会而很少向所有者支付高于非高峰时间价格的差价(并且,一般是通过等待或者抢先而获得有价值的高峰时间的)。顾客在边际上也并不为其在餐馆度过的时间及其所引起的混乱水平进行支付。超级市场的购物者有许多类似的机会,他们只要多加选择就能获得好于平均水平的产品或饭菜价值。最后,当租赁设备者按日付费时,则其利用的强度——本身又是多维的——就是一个无偿属性。

所谓的当来自更精确定价的收益增长时权利将得到更好地界定的观点,是不正确的,尽管乍一看似乎明显就是这样。正确的是,当人们愿意为置于公共领域的服务支付的价格上升时,来自更明确界定权利的收益就也会上升。例如,如果所有电影票的价格都翻了一番,那么一个差座位和一个好座位之间的价值差也会翻一番,因此,来自对此差别定价的收益也将增长。但是,正如阿姆拜克所指出的,监督的成本也会增长,因为在新情况下来自偷窃的收益将更高:人们盗用此差别会得到更多的收益,比如可以购买劣等影票而试图占取好座位。没有先验的理由认为,监督费用的增长速度应当低于来自更详细定价的收益的增长。

虽然把偷窃引入此分析否定了上一段有关权利更明确界定条件的定性结论,但是,由于所有者拥有各种选择,这一结论在实践中似乎是成立的。所有者可以从各种定价结构中加以选择,以便更符合边际成本定价;每一种方式都会产生它们各自的偷窃成本(costs of theft)。某些定价方法所需要的额

外监督成本可能超过收益,但是并非所有的方法都会是这样的,而且所有者控制着利用哪一种方法。¹⁷更重要的是,这一命题的成本方面的含义毫不含糊地存在着。偷窃的激励是目标商品价值的函数,而不是定价成本或监督成本的函数;当测量或监督成本下降时,没有理由期望来自偷窃的收益会上升。因而,如果测量或监督一种服务的成本下降,那么明显地,对于它的权利就可望得到更好的界定。¹⁸

5.3 纠纷与权利的形成

商品的所有者可以选择保留它们,也可以选择把它们用于交换。交换要受制于各方明确同意的合同。因此,所有权纠纷的产生就似乎有点令人不解。为弄清是什么在引起纠纷以及纠纷如何解决,我们需要对权利不完全界定条件下变化的影响进行初步讨论。

商品所有者要决定是否将属性置于公共领域中。例如,影院所有者可以在本周内对所有座位同等定价,而在下周采用更详细的定价体系;他们能改变保留的权利及放弃的权利,因为他们继续拥有这些资产。电影票的出售就构成一个有关影院位子的合同;所有者在老合同期满时可以另立新合同。在拥有一种要素胜过置它于公共领域中的情况下,商品所有者会在合同更新时作出适当的变化。但是,如果在合同仍然有效的期间内,某一属性已经被置于公共领域中,那么要重新获得该属性,就只有靠花费资源。

就电影票的情况来说,在老价格仍然有效时价值上升的那些座位的状况是很清楚的。一定期间内特定定价方案的广告,是所有者与顾客之间合同的一部分。任何单方面违反合同,在广告指定的期间内按老价格购买电影票的权利就由所有者撤回。但是,这些权利对特定个人来说并没有撤回。由于座位的价值高于从前,所以顾客对这些座位的竞争将激化。当座位的价值更高时,避免这种耗费资源的竞争所产生的收益也更高;但是由于这些权利已被置于公共领域,所以并不一定可能避免这种竞争。

在一个完全被拥有的商品(或者完全被拥有的属性)和一个置于公共领域的商品这样极端的情况下,当它们的价值改变时,这两个商品将仍然分别被拥有和不被拥有。而在居于这两者之间的情形中,就有可能产生纠纷;就是说,当对于签合同时价值似乎很小但在合同期满之前价值有所增长的属性,合同当事人并未在合同中作出规定时,就有可能产生纠纷。考虑这样一个土地所有者,他将他的一块土地租出,地里有几棵树。假定在签合同时,树的价值尚不足以明确在合同中订明,因而对它忽略不计。再假定在合同执行期间,又发现了该树木的一种高度有价值的用途。由于对树木的权利并未明确界定,所以就有可能产生有关其所有权的冲突。

关于获取置于公共领域的权利,我曾指出,无论获取的标准是什么,只要获取它的收益超过成本,人们就会满足这种标准。这些标准的确定是适应于具体情况的。就单一价格的电影院来说,这一标准就是时间;^⑥就其合同未限制土壤自然肥力利用水平的固定租金的佃农来说,这一标准是耕作的适当方法和精度。但是,这些标准在获取的收益增长时,并不一定

保持不变。特别是,最初只是潜在地把对某一属性的权利置于公共领域的当事人可能会宣称他们保留有对该属性的部分权利或全部权利,并可能试图与其交易伙伴进行竞争以重新获取被放弃的权利。

在一项合同并未明晰界定某些权利,而这些权利的价值又有上升时,就可能出现冲突。在这种合同中,资产所有者把其对资产的部分权利给了他们的交换伙伴。最初的所有者,他们的行为(更可能是无为)意味着,他们已放弃对于这一属性的权利,现在却又可能宣称该权利是他们的;但他们的交易伙伴也可能作出同样的声明。这些考虑,最适用于各当事人明确地按合同运作的情况;它们也适用于非正式合同,以及邻里之间的关系。考虑这样一种情形:两户邻居拥有一个篱笆墙,这墙将他们的财产分开。最初他们可能选择——至少在实际上是一——把这—个篱笆墙置于公共领域。但是,情况的变化会使他们企图获取这墙的某一属性。例如,一珍奇小鸟可能决定在此墙上筑巢。这里,随着以前被置于公共领域的财产的价值的增长,也可能出现纠纷。

这里考虑的交易者都在一个合同下运作,或者,至少是在一个隐含的合同下运作。他们需要考虑的一个问题是,法院可能会如何配置有纠纷的权利,以及当事人若企图影响法院决定会产生什么成本。当事人将把他们对法院裁决的预测,及其对解决纠纷的其他方法,如仲裁和私下解决的有关法律费用的预测加以比较,从中选择他们认为成本最低的方法。^⑩很明显,当事人的决定在他们自己的案子中影响着权利的界定;间接地,它也影响着总体的权利界定。

5.4 法院在权利界定中的作用

法院以两种方式参与权利的确定。一种是间接的：在当事人不以诉诸法院的方式解决他们的纠纷时，他们的行为会受到他们对法院会如何处理纠纷的看法的影响。另一种方式是直接的：法院实际处理纠纷。本节下面考虑权利界定的第二种方法。

在实行普通法的国家，法院裁决将作为新的裁决的先例。当私人纠纷最终在普通法法院得到解决时，对此类特定纠纷的解决办法随之产生。因此，这种纠纷带来了一种公共商品（public good）——在与诉讼情形相类似的情形中，权利得到界定：由于法院裁决成为类似案件的先例，所以诉讼当事人也解决了其他人的纠纷。⁹¹

作为对法院作用的补充，私人订约者起着几种间接的但却至关重要的作用。一种作用与产生于预见并避免纠纷的收益有关。因为纠纷和诉讼是有成本的，订约者如果在其合同中预见到潜在的容易发生纠纷的地方并对它们作出规定，那么他们就能获益。当这种合同诉诸法庭时，法庭的判决就有可能对权利作出明确界定，因为他们处理的是谨慎拟就的合同。这种影响由选择性的力量得到加强；这种选择性在部分程度上决定着什么纠纷将被提出诉讼。纠纷者只有在对结果很乐观时才会走向法院（实际上他们之间必会犯过分乐观的错误）。当事人若预期法院的裁决会十分含糊以致并不能真正解决纠

纷,那么就不会去提起诉讼。只有在纠纷者预期法院裁决会明确界定权利,从而不会再产生权利界定的费用时,他们才会提起诉讼。在一件给定种类的纠纷中,所有潜在的诉讼者当中,自选择(self-selection)将使预期法院的裁决会对以前陷入纠纷的权利作出明确界定的人成为实际诉讼者。

私人合同还以另一种方式影响权利的界定。随着情况的变化,过去颇具吸引力的合同规定可能不再有用。由于普通法常常吸收私人合同中重复出现的特征,所以很有可能已把过去认为有吸引力的特征纳入其中。在当事人没有对他们交易的各种特征加以规定从而隐含地接受了普通法的规定的时候,法院可能就会据此对诉讼作出判决。但是,在订立新合同时,订约人可以明确地按其意愿作出规定;只要这些规定与法律的基本原则不相违背,法院就将尊重这些新规定。随着新规定被写入合同,普通法就会对它们加以重视,逐渐以受欢迎的新规定替代已不如人意的旧规定。

5.5 共同财产

我曾经指出,经济学家们往往把所有权状况分为两类:全拥有和不拥有;后者也被称为“共同财产”——即对其利用没有任何限制的财产。该词最初产生于英国村民共同利用一定地区及其他东西以放牧牲畜和砍柴的做法。当然,“共同财产”一词的现有意思并不适于英国村民的实际做法,正如达尔曼(Dahlman,1980)所指出的。达尔曼的描述清楚地表明,村

里的公地只限于村民使用,外人是不可使用的;而且,村民自身的权利也有缺陷:他们不能任意增加牲畜数目,而且砍柴的数量也并非想砍多少就砍多少。放牧的牲畜数量有一定的规定,砍柴的数量也有限制。尽管土地是公有的,但它的利用却由村民直接控制,部分是通过投票。可以肯定,它是被当作私有财产来管理的。¹³

就目前的做法来看,处于政府控制之下的财产有时被称为“共同”财产,或者,被看作处在“公共领域”中。但是,把这些财产看作是无主财产却是不恰当的。用经济术语(而不是用法律术语)来说,无人拥有的财产丧失了所有的价值。这一观点有时被表达为,这种财产如果转归私人拥有,就会具有正的价值。与此紧密相关的观点是,政府财产转为私人财产,将肯定会提高财产的价值。但是,先验的推理不能表明私人所有一定会比政府所有更有效率。正如上面所指出的,如果测量和监督成本很高,那么私人所有与零交易费用状态相比,就决不会没有浪费。通常,只要共同财产的利用受到限制,¹⁴那么就不能得出私人拥有比共同拥有会更好界定权利的结论。现在就以公共道路的私人利用的情况来阐述共同财产和政府控制财产之间的区别。

道路是典型的处于公共部门(public sector)的经济商品(economic goods)。奈特(Knight, 1924)在对道路的私有权所作的分析中,隐含地使用的条件是,私人企业家能够确定并收取最佳的价格,而且,还可以无成本地监督道路的利用。实际上,这种成本肯定是很可观的。要对道路的私人所有和公共所有作出比较,也必须认识到,公有道路实际上并不是作为共同财产来管理的。除了对一些交通工具的诸如安全性和大小的

特征进行限制外,道路利用者需要支付各种费用和税收,其中,汽油税是最重要的一种。

汽油税是配给(rationing)道路利用的一种手段。税收越高,对道路的需求越低,拥挤程度也就越低。作为一种配给手段,它是相当迟钝的;例如,它没有对高峰时的利用和非高峰时的利用作出区别,而且,就使用者所造成的拥挤成本而言,它对燃油多和燃油少的汽车之间的区别是错误的。由于定价无需成本,所以市场价格也会出现类似的缺陷。同样地,正如前面所提到的,餐馆所有者在其定价方案中也并未对高峰时间和非高峰时间、吃饭快的人和吃饭慢的人加以区别。因此,在先验的基础上得出道路若成为私有,其价值将会提高的结论是不正确的。

一种资产处于公共部门的现象并不意味着,它通常是被置于公共领域的。这种资产是被拥有的;就是说,它们的价值并没有被企图获取该价值的人完全浪费掉。使这种资产成为私有将能对它更好地利用的先验结论是没有根据的。另一种命题是,随着监督公共部门属性的成本或收益的增加,可以预期,它们的利用会受到更多的限制,对这一命题的验证将同时验证一个更基本的假说,即政府的最大化力量与私人部门的相同。北海在其周边国家中的产权的界定将阐明前几节所作的讨论。

5.6 北海成为所有者财产的转变

1958年,《大陆架公约》(Convention on the Continental

Shelf)在日内瓦签署(Dam, 1965)。公约的条款将北海的部分共同拥有的属性、特别是与矿产有关的属性,在周边国家之间作了分割。³⁴在该协议签署之前的几年里,有两个因素提高了北海的价值。第一,越来越广泛的水下钻探,使钻探成本不断下降。第二,有各种迹象表明该地区含有天然气和石油。³⁵可以想象,北海的周边国家都单方面地将它们的领土权利延伸至海的中央。但是,石油公司并不会冒然投资寻找石油,除非他们预期对所发现石油的所有权是有保证的。前几节的讨论表明,随着北海的石油资源价值的上升,我们就可以预期,对它的权利会得到更好的界定。

通过达成协议,有关国家获得了部分海域的所有权;他们可以直接利用它们的领海权,也可以授权给私人,让他们去利用。后来的事实证明,这一正式协议以及边界的精确划定最终具有极大的价值。当北海国家召集起来以确定对海域的权利时,尚没有人知道哪里会找到石油,所以很容易达成协议,把靠近各国的海域分别给予这每一个国家,就不致产生有关边界精确划定的纠纷。实际达成的协议是,海上(以及海底)的任何一点属于距离它最近的国家。

结果表明,许多主要的油气田位于挪威和英国海域的边界附近。由于边界已被精确划定,这些油气田的所有权没有产生纠纷。但是,毫无疑问,若没有这一协议,石油公司是不会到该地区去勘探的。³⁶

5.7 加强权利的方法

属性被置于公共领域的一个原因是,度量并监督一笔交易的所有属性代价太高。交易者可能会企图获取未充分度量的属性,或者他们可能会进行过度的度量以降低攫取成本。为使交易的收益实现最大化,交易者会寻找遏制这种成本的方法。一种方法是在度量中利用规模经济;另一种方法是防止重复度量。

有些度量和监督成本的增长幅度低于交易单位数的增长幅度。例如,一般说来,所有的交易单位是成批生产的或者是来自一个给定地点的,与所有交易单位来自数批生产的或者是来自不同地点的情况相比,所需要的单位度量就要少。相似地,当资本资产出租时,度量租赁服务的单位成本会随着租赁期变长而下降。确定该资产的生产性能如何,只需一次度量,确定其利用强度,只需两次度量——租赁期开始时和终止时各一次。交易规模和交易期限方面的这种规模经济,降低了界定权力的成本,因而也降低了把属性置于公共领域所产生的损失。

降低把属性置于公共领域所产生成本的另一种完全不同的方法,是诱使当事人把属性当作是已被拥有的而行动,即使这种属性其实并未被拥有。在超级市场上,购物者允许挑选商品如苹果,他们就能够获取好苹果的价值,而好苹果是与较差的苹果按同等价格出售的。卖方会故意采取措施以使摆出来

的苹果看上去很均匀。实际上,如果所有的买主都从现有的选择中随机挑取(并假定卖主之间存在竞争),那么具有既定平均质量苹果的消费者的成本,扣除选择的费用,就会低于消费者实际挑拣的成本。²⁷

小 结

个人通过他们自己的行为能够控制并影响对“他们”财产权利的界定。个人把实施这种控制作为他们最大化过程的一部分。一旦个人发现权利界定的现有水平不能令人满意,他们就会对它进行修改,直到满意为止。个人总是均衡持有他们的资产的;在与此同样的意义上,他们对于他们资产的权利,也是处于均衡之中的。因此,在任何时候,他们的权利都得到精确的界定,以致他们并不想改变它们。

但是,经济条件是处于不断变化之中的,均衡产权的界定也随之在发生变化。随着个人拥有的商品的权利变得更有价值,他们将对这些权利加以更彻底地界定。随着公共领域内商品权利的价值增加,人们将花费资源来获取它们并将它们变为私有财产。这种从公共领域到私人所有的转变,有时由个人实施,有时由政府实施。

在对于处于交换过程中的那些商品的权利的价值上升时,很可能会产生交换当事人之间的纠纷。纠纷的解决就是对有争议的权利的界定。法院参与有争议权利的界定;而普通法法院在这种界定中与个人相互发挥作用。个人选择是否诉诸

于普通法法院,并且他们将对新的案件进行诉讼,直到在他们看来权利得到了界定。

当测量和监督资产或资产属性的成本超过评估的价值时,这种资产或属性就会被弃于公共领域,成为共同财产。所以,这种共同财产是人们不愿拥有的财产。英国的共同财产和政府财产总的来说都有价值,它们的利用受到限制;一般来讲,它们并不是真正意义上的共同财产。

注 释

- ① 同样地,人们经常断言,政府的职责就是保护公民不被盗窃。
- ② 在同一篇文章中,德姆塞茨似乎在权利是作为对经济条件的反应而产生的实证观点与政府应该加强私有权利的规范观点之间踌躇不定。
- ③ 通过公共部门行使的权利还包括那些对外国的权利。
- ④ 因为不付出更大的成本,所有者就不能获得这些价值,所以他们的行为没有浪费。
- ⑤ 在阿尔钦和艾伦的著作(Alchian and Allen, 1977),特别是其中的第5章中,我们可以看到相同的讨论。相反,所有产权都应该私有的说法,与个人最大化是不一致的,这种说法,至多无害罢了。
- ⑥ 第3章讨论了每一种租佃合同下置于公共领域的属性。
- ⑦ 张五常(Cheung, 1977)提供了一个不寻常的监督方法的例子。他争辩道,香港影院老板降低好影院座位的价格,以使它们全部坐满,这种占座构成了相对便宜的监督方法。
- ⑧ 证实了这个结论——就是说在监督成本下降的时候可以看到更具体的价格结构——也就证实了交易是由许多属性构成的,这些属性的水平从一个极端到另一个极端很不相同这样一个结论;不然的话,每种交易只要一个价格就足够了。
- ⑨ 影剧院老板可以作这样的选择:同一票价,不对号入座;或者,对号入座。在前一种情况下,观众必定等候影剧院开门;在后一种情况下,他们必定等候售票。因此,排队模式由所有者决定。
- ⑩ 在法庭解决的情况下,自认为是原告的人有权使法院来解决纠纷。当纠纷实际是在法庭外面解决时,那就一定是因为这原告接受这种办法的成本要低于法庭解决的成本。然而,其他争执方也会提供或许是让步形式的补偿,因此,应该选择最低**总成本**的解决办法。
- ⑪ 私人权利受到普通法和成文法双重限制。我没有讨论影响成文法的力量;那需要对立法行为进行分析,这个任务超出了本书

的范围。

- ⑫ 达尔曼对共同管理作了详细描述。
- ⑬ 使用公共财产(如运输设备)的个人成本是这种限制的一个例子,这种限制有时足以防止完全浪费。
- ⑭ 比利时,丹麦,法国,荷兰,挪威,英国和联邦德国。
- ⑮ 例如,在荷兰和英国近海都发现了天然气。
- ⑯ 在北海的挪威部分有一条很深的海沟。管道铺过海沟的成本是非常高的。部分挪威的石油储藏在海沟的英国一侧,这使英国比挪威成为该地区更自然的所有者。然而,与科斯所说的相一致,产权一旦界定,这一地区的开发就不再有什么问题。确实,依此挪威石油由管道输送到了英国。
- ⑰ 参见巴泽尔(Barzel,1982)的文章。



奴隶制

到本世纪初,全世界已基本消灭了奴隶制。但将奴隶劳动与自由劳动作一番比较,分析一下是什么力量使奴隶制在某种条件下盛极一时,而在其他条件下则无法存在,这不仅有助于我们更透彻地了解已经灭亡的体制,而且有助于了解当代的现存体制,特别是能提高我们对保护所有权问题的认识。

6.1 奴隶制合同

人们向来是通过市场交换^①买到劳动这种服务的。按照常规,要得到这种服务,劳动力的买者与自由劳动者就要签订合同,规定劳动力的买者可以在短期内支配劳动力的一小部分属性。奴隶制与此基本相仿,也可以看作某种劳动力买卖合同,不同之处在于它赋予奴隶主支配奴隶的广泛权利。如果是强制式奴隶制(forced slavery),这种合同就规定奴隶终身受奴隶主的任意支配;如果是自愿式奴隶制(voluntary slavery),则要专门规定

奴隶主支配奴隶的期限，且支配权也比较小。

强制式奴隶制起源于“海盗行为”——自由人被抓走并被迫沦为奴隶。自愿式奴隶制则不同，它是奴隶主与奴隶双方公开签订合同的结果——双方都认为签订这样的合同对自己是有利的。有时，债务人由于种种原因无力偿债，把自己的身体作为抵押品，债权人因此拥有对债务人的人身所有权；如自愿式奴隶制中有一种“契约劳役”(indentured servitude)，就是直接用劳役来偿付债务的一种方法。具体情况是，某些自由人借债是为了买船票，好从欧洲去美国。到美国以后，就被船长——劳役契约在船长手里——送到奴隶市场上去“拍卖”。在这种市场上，买主通常是美国农民；哪个买主提出的劳役年限最短，船长就把劳役契约卖给谁。成交以后，自由人就要像奴隶那样为自己的“新主人”干几年劳役，以清偿债务。至于到底要干多少年，则取决于新主人在购买时所提出的劳役年限的长短。

“合同”一词的正式含义是双方自愿缔结的一种关系；而“自愿”又出于双方都想从这种关系中得到好处。但“合同”一词用在自愿式奴隶制中，要比用在强制式奴隶制中更贴切。因为前者对“奴隶”来说还是有利可图的；但在后者，因自由人已被强制卖身为奴，则显然无任何好处可言。如果强制式奴隶制也能算是一种合同的话，顶多意味着在已经沦为奴隶以后的时间中，奴隶与奴隶主之间会有某种“互利”关系；但这样理解“合同”的含义，已经是强人所难了。不过我们将会看到，在分析奴隶制体制时，“奴隶合同”这个概念还是很有用处的。

6.2 奴隶劳动的供给

奴隶显然是最穷的人。要理解奴隶制中的各种事态,起码先要懂得奴隶们的贫困状态。通过人们惯用的“劳动—闲暇选择分析方法”,也许有助于说明奴隶劳动的强度。为此,我们可以用图 6-1 这种典型的图示予以说明。图中假定,一个自由劳动者的预算水平(预算线)为 MM ,他会选择 A 点, A 点正好落在他能达到最高的无差异曲线 U 上。这就是表示他在预算线范围内,利用自己一天的时间所能得到的全部收入。而预算线 $M'M'$ (表示其收入增加),则是此人用其他资源,而不是自己的劳动时间所得到的收入,其数量等于 MM 与 $M'M'$ 之间的垂直距离。同样,预算线 $M''M''$ 则表示其非劳动收入的损失,其实就是他所承担的债务。如果他把闲暇时间也用来劳动,即增加收入的话——挣钱本事小又身负债务的人是很愿意这样做的,那么,当其预算线下移(即收入下降)时,他就会增加劳动时间,减少闲暇时间。在这种条件下,如果他为了还债而必须增加劳动时间,那么他的劳动供给就会相应增大。^①

劳动者为了维持一定的劳动能力,至少要有一笔衣食住行以及医疗费等开销。劳动时间越长,这笔开销也就越大。按现值计算,从劳动者所能生产的最大价值中减去其生活费支出,就是他所能得到的最大收入。超额劳动越多,其偿债能力也就越强。因此,他能尽全力提供多少超额劳动,也就决定了

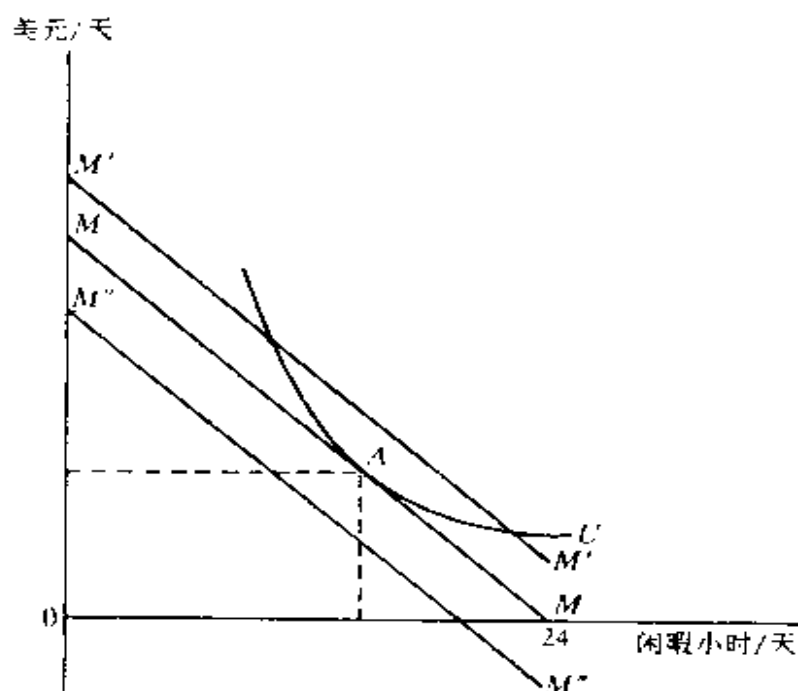


图 6-1

他在维持足够的生活水平后还有多大的偿债能力。但是,在同等负债的情况下,一个自由人可能会自愿付出这一劳动量;奴隶则不然,撇开监督成本不说,奴隶必须达到这一劳动量。这是奴隶主的意志。奴隶主这样做,为的是在扣除奴隶的生活开支后,还能得到最大的收入。在此意义上可以说,自由人与奴隶所做的是同样的事情,只不过前者是自愿签定了一纸合同而已;而奴隶(或其祖先)是被劫掠而来的,是按前文所述的那种“合同”被迫服劳役的。由此看来,废奴运动(manumission)只是清偿债务、撤销合同的一种行动。

在法律允许蓄奴的年代,问题在于如何解放奴隶。但另外一个问题,即正如本书开篇所说的,如何解释奴隶自己赎身一事,成为一大困惑:作为他人财产一部分的奴隶本人,靠什么办法买下自己的卖身合同呢?要回答这一问题,就必须研究交

易成本,特别是监督成本所起的作用。

6.3 监督成本

奴隶从头到脚都是奴隶主的财产,因此其劳动成果就法定属于奴隶主。首先,奴隶主拿走奴隶的任何东西,只不过是自已拿了从法律上说是属于自己的东西。他们有权利、也有力量做到这一点。既然如此,奴隶又怎能为自己积累财富,甚至有的奴隶还能为自己赎身呢?在监测奴隶的劳动及其净产出上,如果奴隶真的无需花费任何成本,则该奴隶主为了最大限度地扩大自己的利益,的确能够榨干奴隶所创造的每一盎司产品。这是使奴隶主成为最完全意义上的所有者的前提条件。但在此前提下,奴隶制本身就不重要了。问题妙就妙在这里:如果监督债务人的劳动无需债权人的任何成本,同时债权人的收入又丝毫不减少(例如,无需一纸奴隶卖身合同,债权人即可堂而皇之地获得债务人所提供的与奴隶劳动等值的一笔偿债金),则债权人早就可以放手让债务人——在这里是指奴隶——像自由人那样地生活了。而这位自由人,也只好仍然像奴隶那样苦干,才有望偿还这笔债务。³但是,对投入产出进行测定是需要花费成本的,监督别人的劳动也需要有所支出,因此我们下面将会看到,奴隶是如何做到为赎身而积累财富的。

如果一个人的身份是自由的,他不需要什么刺激也会有劳动的积极性。这样,当只需很少的成本即可测知其劳动产出

量时,最好的办法是让他独立工作,别人不要指手划脚,这对他最有利。奴隶则不同,他的劳动成果属于奴隶主,而不属于他自己。因此,即使能很容易地测定其劳动成果,奴隶也还是“少干为妙”,因为这样他就可以占到便宜。所以奴隶主必然会施加刺激,使之多劳动。至于自由劳动者所做的那种用计时制来衡量的工作,如果让奴隶来干,则实施劳动刺激与否的差别就更大了。对自由工人来说,找工作时最好的办法是把自己吹嘘一番,反正雇主一时也搞不清真相,只好开出高工资来。奴隶则相反,如果他能让主人相信自己是低能的,因而不抱过高的期望,那就再好不过了。^④奴隶主也就必须有所破费,来计算一下奴隶们到底能生产多少,役使奴隶到底有多难,并对奴隶劳动进行实际监督。

假定监督工作的边际生产率是递减的,奴隶主就将放松监督工作,不再尽力谋取最大的产出。^⑤这样,就使奴隶所能生产的最大产出与其实际产出之间有一个差额,这个差额就成为奴隶自己的财产。当然,一般来说,它并不是产品,不是奴隶为其所有者所生产的那种产品,而是少付出的劳动量。但奴隶们有本事把这种潜在财富的一部分变成现实的财产,变成奴隶主处心积虑想保护的那种财产。

奴隶主有两种办法监督奴隶的劳动产出:就像老板对待工人那样,一是用计件的办法监督其产出,二是用计时的办法监督其工作。计时监督就要求实行跟踪监督,因为一旦监督不到,奴隶就会偷懒。计件监督则要求(直接)监督其产品的数量、质量以及如何使用机器设备等(这属于间接的监督);此外还要制订劳动定额,否则,奴隶会尽量少生产。进一步说,也不能简单地根据奴隶在试用期(demonstration period)的表现

制订这种定额,因为在那个期间,奴隶会尽量表现得不能干。这是一个问题。另外还有一个问题,即定额本身也可能定得不准。定额过高,会使奴隶因劳动过度而过早失去劳动能力;因此奴隶主要想得到最大的财富,就要把定额定得留有余地,使奴隶也有利可图。如果奴隶主最后再把奴隶的这些财富没收掉,就等于提高了定额;与其如此,不如当初就没有定额。因此,奴隶主为了追求自己的私利,也会容忍奴隶拥有并积蓄一些财产。

但是,没有几个奴隶会因此而致富。他们不过是能得到一些自由支配的时间,除了干别的事以外,也就是给自己种点菜,打个鱼或打个猎,再不就是去偷点东西。他们有时会拿这些东西去卖,而他们的所有者以及邻居就是现成的买主。那些最终有能力为自己赎身的奴隶,大多是那种家奴(household slaves),有些甚至识文断字。这些奴隶干的工作非常杂,主人很难一一监督;而且他们干得越熟练,监督就越难。因此,家奴,尤其是那些熟练的家奴,比起干农活的奴隶来,就有更多的机会为自己积累一些财富。

奴隶主既要监督奴隶的劳动,又想节约这种监督的成本,这就使他对奴隶所拥有的所有权不可能得到充分的界定。而奴隶就可能借机占得一些未被界定的权利——这里是指支配他们自己的权利。奴隶既可假装低能,又可从事渔猎,还能钻奴隶主犯错误的空子,如此等等,就使一些奴隶最终有能力为自己赎身。

6.4 奴隶的消费

奴隶与奴隶主之间存在着尖锐的利益矛盾,这种矛盾不仅表现在奴隶的工作及被监督上,而且还会影响到奴隶的消费行为。如果奴隶得不到与其劳动相称的、适当的生存条件——营养、医疗及其他,奴隶主就无法驱使奴隶竭力劳动。相应地,如同福格尔与恩格曼(Fogel and Engerman, 1972)所述,按照 19 世纪的标准来看,美国的奴隶所得到的医疗、营养条件等都还算是相当不错的。^①但是不要忘记,奴隶主并不想把奴隶的伙食搞得好一点,以致超过维持生命所需的最低伙食标准和其他服务。另一方面,奴隶的劳动生产率下降,对奴隶来说不一定就是坏事。奴隶自然希望吃得好一点,但他们心里清楚,如果饭菜中营养成分多了,味道肯定变差。而奴隶主要把奴隶维持生命所必需的费用降到最低限度,主要手段之一就是**对奴隶的消费进行直接的控制**。具体办法就是只给实物不发钱,这样奴隶就无从选择,只好逆来顺受。因此,美国南方的奴隶吃不到自由农民再穷也要吃的白面和土豆,只能吃比较便宜的、口味差而营养高的杂粮和红薯。不过,所有者的这种控制总会有漏洞,奴隶也总会想方设法破坏其所有者的如意算盘。有时,生病的奴隶拒绝吃药,在他们看来,生病总比去干活要好。还有的奴隶偶尔会拿自己的那一份食物去换酒喝。喝酒会降低奴隶的劳动生产率,所以奴隶主不仅不给奴隶发酒,而且还不惜破费,精明地采取种种办法不让奴隶接触到酒。

6.5 蓄奴与保护产权

当今世界上已明文禁止蓄奴,无论是强制式奴隶制还是自愿式奴隶制,都是违法的。但在以往的年代中,这两种奴隶制都不违法,只不过要受到种种限制。其实,自愿式奴隶制只不过是一种对双方都有利的合同,否则,奴隶与奴隶主都不会签订这种合同。而强制式奴隶制则明显有利于奴隶主。但是,由于存在着“盗窃”的可能,在自由人看来,哪一种奴隶制都需要付出可观的保护成本。奴隶制下存在着两种“盗窃”方式,一是前面所说的那种,即在强制式奴隶制下奴隶的盗窃行为;二是指奴隶的逃亡。奴隶逃亡,会使本来属于奴隶主的财产丧失部分或全部价值。如果国家禁止蓄奴,对奴隶主来说,就会弱化个人的产权;但要想扩大这种产权,靠蓄奴来发财,则必须考虑因“盗窃”而带来的成本。

自由人沦为奴隶,大多是因为被抢劫后卖掉,或者是战胜国对战败国的惩罚。几个世纪以来,非洲西部长期处于被掠夺状态,非洲人被卖到美国南方、加勒比地区以及南美洲,成为那些地区奴隶的主要来源。被战败者、被掠夺者本不是战胜国的公民,因此战胜国也就不会视奴隶制为非法。

奴隶制在某一时期、某些国度曾被允许存在,其他时期就被法律所禁止。要解释这种差别的原因并不容易。笔者在此提出一个纯属推测性的假定,用治安成本(policing cost)来解释上述变化:在一国之内,当警察对被迫为奴的人进行甄别并

还其自由人身份的成本提高,以及追捕逃亡奴隶所花的成本提高时,该国废除奴隶制的可能性就会增大。

在一个国家内部,会发生捕猎自由人并迫使其沦为奴隶的情况。而自由人当然会采取措施保护自己;此外还会要求国家来保护自己的权利。通过国家机器来保护公民之最明显的做法是在法律上规定:用本国人作奴隶是一种犯罪;更彻底的做法是全面禁止实行奴隶制。^⑦而在允许蓄奴的社会中,已经沦为奴隶的人要证明自己是被迫为奴的,则比登天还难。劫掠自由人为奴隶,是一种赚大钱的勾当;而在禁止蓄奴的社会中,这种钱要比在允许蓄奴的社会中难赚。因此,在禁止蓄奴的社会中,自由人沦为奴隶的危险也就小得多。^⑧在一定程度上说,自由人害怕沦为奴隶,这至少是废除奴隶制的原因之一。

奴隶的逃亡就是另外一回事了。一般来说,国家总是要花钱保护国民的财产免遭盗窃。笔者在第7章将提出一个一般性的判断:如果私人要求国家保护自己的某种行为,而保护成本却超过了私人由此得到的价值,则国家将禁止这种行为。以此观之,如果奴隶制给奴隶主带来的价值比较小,而国家追捕逃亡奴隶所花费的成本比较大,国家同样会禁止蓄奴。

国民被迫沦为奴隶的危险越大,追捕逃亡奴隶所花费的成本越高,奴隶制就越有可能被废除。在美国南方,长期以来奴隶就是黑人的代名词。^⑨而大部分自由人即白人则不必担心会成为奴隶,因为肤色不同,奴隶都是黑人;即使奴隶逃亡,也很容易辨认、捕获。然而,随着自由黑人越来越多,就很难再按肤色区分自由人和奴隶了。^⑩结果使保护奴隶制所费的成本增加,净收益相应下降。^⑪如果时至今日,我们的国家还视

奴隶制为合法,那么与昔日美国南方相比,要区分自由人和奴隶的身份势必更加困难;强制自由人沦为奴隶以及追捕逃亡奴隶等矛盾将更加激化。照此来看,很多国家过去严格限制蓄奴,而今全世界处处禁止奴隶制的存在,也就毫不奇怪了。^[12]

“契约劳役”的取消与奴隶制的消亡可能出于同一原因。最初,美洲人烟稀少,奴隶与自由人之间的区别是一目了然的;时光流转,人口繁衍,种族复杂,使得奴隶更容易逃亡(当然,迫人为奴也可能更容易),再实行奴隶制,对原来的自由民族就得不偿失了。

到19世纪末,美国已基本废除了奴隶制,其原因大概是保护这种制度所花费的成本已超过其净收益。现今禁止奴隶制,意味着每个人都是其人身资产的所有者。与废除奴隶制相应,这种人身资产也从原来的奴隶主手里复归回来,为昔日的奴隶所占有。此外,禁止实行奴隶制,还为如今签订合同带来了各种限制:其要旨在于,劳动者只能签订短期劳务合同,否则便无法律效力。这些限制还有一层含义,即谁想盗窃他人的劳动能力,谁就要付出高昂的代价。

小 结

粗看起来,那些被强制为奴的人被剥夺了一切权利。但实际上,奴隶主对他们并不享有绝对的所有权。奴隶主必须花费资源,才能监督奴隶的劳动,维持奴隶的消费,防止奴隶逃亡。随着这笔开支越来越大,需要尽量节约,奴隶主就必须给奴隶

一些自主权。这样,奴隶主有时就只能监督奴隶的产品,而不再监督奴隶的劳动过程。要节约支出,奴隶主就只好允许奴隶有权得到一部分产品或一部分自由支配的时间。因此,尽管从法律上说,奴隶本身仍然是其主人的财产,但毕竟能为自己积蓄一些财产,有幸积累到一定程度者,偶尔也能为自己赎身。

注 释

- ① 此处以及本书其他章节所讲的“市场”，均指人们通常所理解的那种市场。
- ② 人的一天只有 24 小时，人还会疲劳；这两条决定了劳动供给量不可能无限增加。图 6-1 没有涉及疲劳所引起的问题。如果考虑到疲劳问题，图中的预算线就不会是一条直线。此外，图中也没有涉及劳动强度问题，而劳动强度并不像通常所假定的那样一成不变。关于这两个问题的分析，详见笔者 1974 年的文章。
- ③ 如果不存在交易成本，不仅奴隶状态会变得毫无意义，而且根本就不会发生强制式的奴隶制。原因在于谁也不可能剥夺他人的权利。
- ④ 奴隶为了欺骗其主人，在劳动中必须“留一手”，不能太卖力气。否则，那些总认为自己花了冤枉钱的奴隶主就会把他们榨干。
- ⑤ 这只是对奴隶所受的一般对待而言。有些奴隶的境遇则惨得多，他们被迫去做自己力所不及的事情，直至累死。
- ⑥ 福格尔与恩格曼(Fogel and Engerman, 1972)描述了这种情况。但笔者对奴隶的营养条件的分析与他们不同。总的来说，他们并不是以交易成本这一概念来分析奴隶制的。
- ⑦ 非洲的殖民地化可能就促进了奴隶制的衰落。因为殖民制度强化了殖民地内部的产权功能，从而提高了殖民地在宗主国心目中的价值。
- ⑧ 但各种文献记载表明，当代也还残存着个别的奴隶制现象。
- ⑨ 认定某种人就是奴隶，奴隶也就是某种人，这种做法显然是“奴隶”一词的起源。在斯拉夫语言中，“斯拉夫”(“Slav”)一词指的显然是“人”(“person”)。在古罗马，绝大多数斯拉夫人的身份都是奴隶，罗马人就用这个词来区别斯拉夫人与其他民族。
- ⑩ 美国南方各州对释放奴隶一事施加了种种限制，其目的可能是防止获得自由的黑人建立“独立王国”(enclaves)；但这些做法并不完全成功。

- ⑪ 某些奴隶事实上已被其所有者当作自由人看待。但他们却宁可继续以奴隶的身份生活,这只能解释为他们希望继续得到主人的保护,以减少再次沦为其他人的奴隶的可能。
- ⑫ 犹太教法典允许犹太人将其他犹太人当作奴隶,但在“安息年”(Sabbatical year)必须释放这些奴隶。这样,要把自由人或自愿奴隶变为强制奴隶,成本就增大了。

研究产权的经济学家通常都不赞成对产权施加约束,认为任何约束都会“稀释”(“attenuation of rights”)产权。他们认为,每个人利用财产获利的能力大小,取决于其产权的实现程度。这种程度包括使用权(以及排他权)、转让权、收益权等等。排他权可以保证自己的财产不沦为共同财产,转让权及收益权则使自己从交换中得到收入。^①而施加各种约束,一般来说,都会限制个人的行动自由;对个人的产权施加约束,将减少个人财产的价值;因此似乎这些约束都是有害的。

对产权施加约束,实际上就是绕过价格机制而分配资源。这种做法在瓦尔拉的均衡模型中是行不通的。在该模型中,只有价格才能引导资源按最大价值进行配置。瓦尔拉认为,通过价格调配资源无需花费代价,因此价格本身就可以进行资源的有效配置。至于进行约束,最多也只是“画蛇添足”,搞不好还会降低产出。经济学家对稀释产权或受约束的产权的这种态度,也表现在他们如何运用瓦尔拉模型上面。

不管瓦尔拉模型怎么说,事实却是,即使

在资本主义国家,在市场经济中,个人也不能任意使用“他们”的财产,他们的自由处处受到限制。例如,有时就不准商店晚间或星期天营业;卡车司机除非获得“特许”(“medallion”),否则不准收费载客;美国西部的水利资源所有者不能想把水卖给谁就卖给谁,也不能随意将水挪作他用;在城市地区,楼房的建设规模及地点也要服从城市规划的安排。

在以上诸例中,都是由政府对个人施加约束;但施加约束并不是政府的“专利”。以土地利用为例,有些土地所有者在使用其土地时,不仅受到政府土地规划的限制,还会受到私人约法的限制。股份公司的股东想如何支配自己的财产也要受到严格的限制。而这两种私人的、自愿接受的约束都是其组织的创办者制定的。创办者认为,有了这些约束,股票或土地的售价将会提高,从而自己的净收入总额也会增加。如果真是如此,则财富最大化与所有权受到约束之间的矛盾就只是表面的、不真实的。

7.1 所有权分割与对所有者的约束

如前所述,各种商品都可以看作是多种属性的总合,不同商品又包含着不同数目的属性。各种属性统统归同一人所有并不一定最有效率,因此,有时人们会把某一商品的各种属性的所有权分配给不同的个人。当各种属性的所有权这样分割以后,就需要专门做出排他性规定,避免这些所有者相互之间发生侵权的行为。方法之一是对所有者运用其所有权的方式

施加限制,以防止该商品轻易地沦为共同财产。对商品所有权作这种限制有许多好处,其中之一是使人们能够方便地运用排他性,以确保权利的完整。可见,对所有权实行这种限制,能够防止人们染指非其所有的(商品)属性,因此它并不会稀释产权。

我们可以用电冰箱所有权为例,直观而方便地说明所有权的分割与对所有权的限制问题。电冰箱卖给消费者以后,其所有权并未完全转移给消费者;冰箱厂仍然保留一部分责任,如保修等义务^②;因此厂家仍然是冰箱的某些属性的所有者。这些属性归冰箱厂所有,显然要比归消费者所有更有效率。例如制冷剂会不会漏出,主要取决于生产过程,而不取决于消费者。压缩机寿命的长短也是如此,它主要取决于生产中的工艺流程,厂家自然了如指掌,而消费者则一无所知。这样,消费者买到电冰箱后,只能拥有其部分属性的所有权;而对诸如“制冷剂漏出”这样的属性的所有权,他是没有的。当买卖双方自愿进行交易时,所有权分割的好处是一目了然的。因此,人们不仅按此法出售新电冰箱,即制造商卖给批发商,批发商再卖给零售商,最后再卖给消费者;旧冰箱的出售也照此办理。

如果出卖旧冰箱,卖者出卖的只能是归他所有的那些商品属性。如果“制冷剂漏出”这一属性的所有权也归他所有,他在签订出让合同时就会遇到麻烦:为了告诉买者制冷剂会不会漏出,并使之满意,他先要花很高的代价去了解这些信息。冰箱厂则不然,他们既了解也有责任处理这一问题,因此这一属性归冰箱厂所有,才更可靠。这就是说,旧冰箱的卖者不应介入“制冷剂漏出”这一属性的交易,这样,其他属性的交易就比较容易了。

物质商品各种属性的所有权一旦分割给各人以后,其中一些人就可能白占便宜,染指归别人所有的属性。举例来说,顾客买到有保修的商品,使用起来就可能不太精心,不像对待无保修的商品那样。在他们看来,保修又不用自己掏钱,因此是一种可以无偿使用的属性。我们可以回顾一下本书第3章,在那里笔者通过租地合同的分析,指出各种限制条款是如何降低了无偿使用所造成的浪费。电冰箱的问题也是如此。例如,要使冰箱生产厂承担保修的责任(即保修属性的所有权),冰箱的用户就应按使用要求去做,更不得将冰箱用于商业目的去赚钱。这种限制有助于区分厂家的质量责任和用户滥用的责任,有利于减少磨损和白占便宜的可能。这样,用户的所有权就被“稀释”了:凡将冰箱用于商业目的去赚钱者,均不予保修,这是对滥用者的一种惩罚;用户所保留的只是在冰箱中存放何种食品的权利,或者说是存放食品这种属性的所有权。由此可见,限制商业性使用可以降低无偿占有所造成的浪费(或称“攫取成本”),也就增加了最初交易的净价值;换言之,增加了用户所拥有的那些属性的价值。

要使限制生效,必须贯彻到底,并为此付出代价。但有时则无需代价。例如,将冰箱用于商业目的去赚钱,所造成的损害就很容易发现,厂家就可拒绝保修。但对于使用不经心所造成的问题就无法分清责任了。这是因为一则不值得为此花那么高的代价,再则即使用户使用不经心,也无法限制。但问题的另一面在于,厂家可以缩短冰箱某些属性的保修期来解决这个问题,比如漆皮的保修期就比压缩机的保修期短得多。

是否需要施加限制,还要看交易所涉及的价值的大小。交易的价值低,进行限制所花的成本就得不偿失。可以想见的

是,随着交易价值的增加,限制条款也将增多,为执行这种限制所投入的资源也将增大。毋庸置疑,民航公司和飞机制造商之间签订的限制性条款肯定要多于公共汽车公司与汽车制造商之间的条款。在民航公司和飞机制造商之间签订的合同中,一般地,民航公司会规定专门设计的机制,并派自己的工程师进行监造;而飞机制造商则规定在飞机交付使用后,要派人监督飞机的使用。

7.2 对私人的约束以及监督保护成本

对所有权施加约束还有一个作用,即防止所有者的资产被盗窃。资产可能随时面临被盗窃的危险,因此所有权从来不是绝对安全的。盗窃手段不断翻新,防盗方式相应也应有尽有。国家可以通过警察、法庭等手段来制止盗窃,但这并不都是效率最高的方法。个人也可有效地防止盗窃。例如,汽车的所有者把车停在亮处,在下车前关掉发动机,或干脆停在存车场,等等。

国家提供保护服务,但也要降低保护成本。这就有两个问题要解决。其一,国家有责任辅助个人保护自己的财产;其二,国家提供这种保护工作,但并不是对每个人分别收费。而个人则希望尽可能由国家来提供保护,以使自己省力,即使其财产价值低于保护费用,或自己提供保护比由国家提供保护更能节省费用,也是如此。国家为减少过多的保护支出,可对个人行为加以限制。在上例中,国家可规定汽车必须配锁,车主离

车前必须锁车,等等。

根据以上所述,下面三节将分别讨论三种限制的实例,即美国对其西部水资源所有者规定的各种限制,对宅地所有者的限制,以及两家企业所受到的来自私人的限制,一家是把克莱斯勒汽车公司生产的固定车顶改成可折叠车顶的企业,另一家是长期储存汽车制造商汽车备件的企业。

7.3 美国对其西部水资源所有者的限制^③

美国政府对用水有两条相反的规定。在东部,普遍实行源于英国普通法的“沿岸所有”(riparian)的办法,允许土地所有者合理使用流经其土地的河水。美国东部水资源(像英国一样)比较丰富,因此有关权利定得也就相当宽松。美国西部则通行“审批配水”的办法,因为西部河流水量在各季节、各年度变化很大,而且该地区较为干旱,水贵如油;因此需要对用水的权利做较明确的规定,这就是用水顺序权(priorities)。^④下面的部分涉及西部对用水所有权的限制。

美国西部各州对用水的所有权做了严格的限制。各州都规定,获得用水权的所有者必须按申请的用途用水,不得将水挪作他用,也不得单独出卖用水所有权;如果要出卖这种所有权,则必须与被灌溉的土地作为一个整体同时出售。

该地区水资源的所有者不能任意用水,他们的所有权已被“稀释”。其关键原因在于“水”这种商品也和其他商品一样,具有多种属性。假如某人从河流中取水的“用水顺序权”比较

靠后,这样只有当水源丰富、那些排位更靠前的人的需求都已满足后,他才能用到水。他能否得到水,在一定程度上要看优先权更大的人抽水浇地后,又把多少水返还河里而定。这就是说,一人权利的实现程度取决于他人如何使用自己的权利。

如果抽水不花钱,就等于授权人们白白用水,人们就会从河里多抽水。例如,某人有权抽 100 单位的水,但他可能要抽 250 单位的水来浇地,让其中 150 单位的水再流回河里。然而,测量用水量是要花代价的,而且测量抽水量所花的代价要比测量返还量小得多。至于测量水的其他要素(例如盐分及温度),也是如此。^④

假定被批准最先用水的所有者将水用于某一特定用途,例如灌溉果园。这就意味着排在他后面的人能用上什么样的水,要取决于前者如何行事;而前者如何行事又取决于政府允许他干什么。如果所抽之水只能用于特定目的,则对这种抽水权的界定就比没有这一规定时明确得多;这又导致排在后面的人的抽水权受到更明确的界定。一般而言,产权界定越明确,财富被无偿占有的可能就越小,因此产权的价值就越大。

下述两种实际做法证明,对用水加以规定,的确可以提高水资源产权的价值。其一是各种组织内部直接划拨水源,并免除各种用水限制。例如,在邻里之间可以组成灌渠互助公司(mutual ditch companies),各灌区内部也可以建立类似的组织。在这种组织内部,各个成员可以将其用水权集中起来,政府就不需要从外部对用水加以限制。只要这种用水格局不变,则排回河中的水量(及水质)也将不变。即使这些组织有投机取巧之处,也不会对其他人的用水权产生多大的影响。允许各互助公司内部及各灌区内部直接划拨水源,符合下述原则:如

果产权已被明确界定,则只要对交易给以较宽泛的限制就可以了。

其二是美国新墨西哥州的用水规定。该州是根据净用水量(抽水减返还水)来界定用水权的。这样就要对水量做两次测量。但因为该州是美国西部最干旱的州,水贵如油,所以它多测一次水量还是合算的。由于该州水权界定比较明确,对用水者的限制比较强,因此对卖水的禁止就不那么严格,水权所有者经批准后可以卖水。^④

7.4 宅地法

1776 年以前美国还是英国的殖民地,其全部土地被划为英国王室的财产。英国政府用各种方式分配这些土地:赠给各州,卖给私人公司及欧洲移民等。1776 年美国独立,土地政策也相应改变。美国联邦政府对土地实行统一的管理,其中一条政策就是打击“先占后买”(preemption),不再让那些非法居住者或圈地者优先购买他们抢占的土地。

在 1803 年美国购买路易斯安那州以前,美国的国有土地多在北部十三州中,其大部分都通过市场卖掉了。19 世纪,美国政府又占领了现为美国西部的广大地区。由于其地域宽广,美国政府采取了有力的措施,防止其沦为共同财产。随着人口的增加,政府成片地出售土地以供人居住。这些土地本来可以成块拍卖,或分等定价,任人购买。相反,美国政府用各种方式,其中最著名的是 1862 年的宅地法(Homestead Act),以大

大低于市价的价格出售土地,或者干脆无偿奉送。同时,美国政府又严格规定,申请合法占有土地的人在获得批准以前,无权出卖他们实际把持的土地。

美国政府做出这些规定,可能是为了下述目的:只要由居民自己保护其土地免遭掠夺比由政府直接提供保护所花费的成本低,就应促使居民自己来保护。如果某块土地因无人居住而变为共同财产,或可以卖出,则任何人都有可能占有这块土地,政府为保护土地居住者所支出的费用必将很高;特别是在偏僻地区或有争议地区,这种费用将超过新定居者从其土地中所得到的净价值。也就是说,政府的规定将使已定居地区附近的某块土地的总保护费用,尤其是由政府支付的费用,比较节省。

一般来说,保护公民及其财产是政府的本分。但作为国有土地的所有者,政府还要按所有者的规则行事。政府利用这两种身分可以很方便地采取如下做法:如果想保留某块土地,不让人占有,只要对那块土地不实行保护就可以了。谁非法抢占或圈占了土地,政府就会让他明白,他不会得到政府的保护。土地归政府所有,政府又要为保护居民而付出保护费用。从这两点来考虑,某块土地让不让人居住,对政府是否合算,完全是政府自主决定的事情。因此,政府必须根据保护费用的大小,来决定是否提供一片新地区供人定居。

与宅地法,特别是与 1862 年法案有关的各种约束条款,都体现了促使自耕农依靠自己力量保护土地的精神。很明显,居住密度越高,居民自我保护的能力就越强。这就决定了宅地法的基本特征:政府选择一块足够养活一家人的土地——160 英亩,但不得大于此数量——卖给某户居民。^②另一个不太明

显但同样重要的特点是政府希望使现有土地上的人口尽量稠密。这就是为什么不仅土地售价极低(根据 1862 年法案,地价为零)^⑧,而且联邦政府一直要等现有土地已住满人而地价上扬、申请买地对政府极为有利时才出卖新土地的原因。^⑨正是这种低价政策才造成与新土地开辟相应的兴奋情绪。^⑩美国政府对申请宅地者又做出两条规定:(1)实际居住必须满 5 年;(2)转卖该土地之前必须进行土壤改良。^⑪这两条规定与居住密集化(dense settlement)的目标是一致的:放弃土地的代价是昂贵的。政府之所以规定几年以后才能将土地转卖,是因为政府希望提高耕作效率——使农民保持有效率的土地规模^⑫及劳动投入量。

但美国政府出售土地的价格却是一个问题。它本可以等这些新土地的净价格提高到最大限度——政府制定的规定不同,地价也将不同——以后再出售这些新土地。而免费(或接近于免费)出售土地,对申请者至少对最后的那些申请者来说,其土地也就不怎么值钱了,甚至根本不值钱。但是,土地价格为零,无异于将其作为共同财产来处理,从而使政府得不到因竞相抬高买价而获得的最大收入。政府之所以这样行事,可能是考虑到新地区的居住密度越大,附近老居住区的安全程度就越高;因为新住户的土地成为老地区与强盗出没的“无人区”之间的缓冲地带,并使老地区的保护费用下降,地产价值提高。^⑬

7.5 私人约束、收入最大化与纵向联合

7.5-1 为克莱斯勒公司生产可折叠车顶^⑩

以上两节是解释政府对私人所有权的限制,本节则只限于讨论私人交易者之间的相互限制问题。美国克莱斯勒公司于1984年及其后几年,与另一家企业签约,由后者将轿车的车顶改装为可折叠式车顶。但这家企业并不是克莱斯勒公司的分包企业(subcontractor),而是独立企业,并从前者处购买车体,进行改装。按理说,购买车体后,这家公司就应该成为这些汽车的所有者,但实际上其所有权受到了严格的限制。首先,两家共同签订的分包合同规定,改装后的汽车只能卖给克莱斯勒公司。其次,只有当改装的车顶符合克莱斯勒公司所制订的技术标准并按事先确定的价格交货时,克莱斯勒公司才购买这些汽车。最后,这家企业要保证改装的质量。这样,对顾客来说,卖车并负责保修的是克莱斯勒公司,但实际是由克莱斯勒公司转一道手,由这家改装企业负责车顶质量的保修责任。表面看来,这家公司的所有权因此而被削弱,但下面的分析将表明这种限制条件恰恰有效地界定了所有权。

对这家企业来说,克莱斯勒公司的约束是一种强大的动力,可以促使其提高改装车顶的效率。如果这家企业努力降低成本,便可提高利润;反之,如果达不到技术要求,就要承担汽车价值的损失。这种纵向合作之所以成功,关键是解决了与折叠车顶这一属性有关的检测成本问题:克莱斯勒公司把车体

卖给这家企业,以及再从这家企业买回改装后的汽车,都要进行检测。¹⁷解决了检测问题,就使这家企业事实上成为车顶这一属性的所有者(但不是整辆汽车的所有者)。因此,该企业的所有权远远没有被这种限制条款所削弱;相反,作为汽车一部分属性的所有者,该企业就要对自己的行为负责,从而基本上消灭了逃避责任的行为。

7.5-2 储存汽车备件

有一家名为萨扎克(Sajak)的公司,多年来为帕卡公司(Paccar)生产的肯沃斯牌卡车和派特贝尔特牌卡车储存备件。两家公司的合同中有以下几条内容:

(1)如备件损坏,萨扎克公司要照价赔偿;

(2)自储存之日起,萨扎克公司4年之内只能将备件卖给帕卡公司;

(3)4年后,萨扎克公司可自行选择是将备件报损,还是继续代为储存和供货。

(4)帕卡公司如提取备件,照会计成本的90%付款;

(5)如帕卡公司认为备件不符合要求,可拒绝提货。

这种合同内容对帕卡公司缴纳所得税极其有利,因为按照美国国内税务局(Internal Revenue Service)前几年做出的规定,像帕卡公司这样的企业在备件实际售出前不得摊销其成本。但由于帕卡公司在将备件卖给萨扎克公司时,只按会计成本的一部分索价,因此帕卡公司注销这笔费用就是合法的。但美国税务局认为,只有当所有权转移时才能称为销售,而帕卡公司在上述交易(根据合同第2-5条)中并未转移其所有权,因此这种交易并不能算作销售;结论是帕卡公司应对这部

分费用纳税。

但是,从各种商品都具有多种属性,有时这些属性分属不同个人或企业所有反而更有利这一点来看,事情并不必然像美国税务局所说的那样。^④帕卡公司的确是汽车备件的某些属性的所有者;但萨扎克公司则成为备件的另一些属性,即入库存放这种属性的所有者了。萨扎克公司主要靠降低保管费用,将备件返销给帕卡公司这两个办法来赚钱。为此该公司所做的工作是显而易见的:建有低成本、长期储存货物的库房,建立信息库,并及时向帕卡公司各大部门提供各种备件。

帕卡公司之所以对萨扎克公司的销售做出以上规定,其主要原因可能是为维护自己的牌子,防备萨扎克公司打着帕卡子公司的旗号向卡车司机出售劣质备件。帕卡公司其实也可以自行储备,或向萨扎克公司租用场地来储存备件,从而保证备件的质量。但从降低储存费用来说,这些方法都不如让萨扎克公司代为贮存更有利,因为代为贮存能使萨扎克公司的节约全部归己,因而具有更强的利益刺激机制。

7.5-3 纵向联合

了解了帕卡公司与萨扎克公司之间(以及克莱斯勒公司与改装车顶的那个企业之间)的关系,有助于分析纵向联合问题。实际上,像其他企业一样,帕卡公司及克莱斯勒公司所做的也只是部分的纵向联合。而在日常生活中,人们对企业中的高度纵向联合现象习以为常^⑤,对大家都不去作“独立的”单干户不闻不问。在前面介绍那两对企业时,已经指出企业独立经营具有权责统一的好处;一旦为他入工作或出租生产要素,就会出现不负责任的问题。如果可由一家企业做的事情改由

两家企业来做,它们就必须发生交换。如前所述,交换就有代价,要花费资源;一切都付诸交换,成本就会相当高昂。因此,大部分交换只是交换商品的部分属性。例如萨扎克公司买进卡车备件一事,看上去它是独立于帕卡公司的,但实际上它受到了后者严格的限制,当然其限制程度要比隶属于后者轻得多。如果萨扎克公司成为帕卡公司的一个车间,它的剩余索取权就会大大削弱。而在两个独立公司之间,帕卡公司把备件先卖出去,再买回来,所费的让渡成本应该会比较低的。这种让渡使萨扎克公司对备件的储存负有责任。帕卡公司之所以规定萨扎克公司有义务返还备件,而不允许其自由处置暂时不用的备件,也是为了节约成本;如果帕卡公司需要备件时,还得再到市场去购买,成本就太高了。¹⁸

结 语

交易要花成本,使得交易总会产生不如人意的副作用。之所以产生副作用,主要原因在于某种商品的所有权被多人所分割,而不是仅仅归一人所有。某人拥有这一商品的某种属性后,他就能比较容易地白白使用归别人所有的那些属性。如果要限制这种现象,就必须对伴随交易而出现的这些副作用制订出价格,并予以保护;但这样做的代价过高。解决的办法之一是做出规定,制止人们抢占别人的权利和占别人的便宜。一个农民在浇地时,可以用浇灌较费水的新作物的办法,占有其他农民的用水;而后者为了保护自己的权利,又可以设法禁止

前者用“自己的”水来浇灌这种新作物。这种限制条件,看似“削弱”某人的权利,其实恰恰是加强了他的权利。

限制条件增多,有关成本也会相应增大;保护权利的新方法也就应运而生。笔者认为,当新作物的价值或浇地用水的价值增大时,通过更准确、成本更高的方法来监测用水优先者的用水量,就能增强后面用水者的权利。对实际用水量测量得越准确,对用水的间接限制(例如对作物种类的限制)就可以越放松,而且还可以扩大农民的用水自主权,允许其自由交易。

在用水及宅地问题上,所有权所受到的限制虽然都是由政府(而不是由私人)进行的,但这与克莱斯勒公司及帕卡公司对其交易对手的限制并无两样。凡此种种都说明,全部决策最终都是由受益最大者做出的。当然,以上所举的例子都没有证明这些决策的边际收益等于其边际成本,不过我们将在下一章证明,导致这种均衡的力量是存在的。

注 释

- ① “转让”这一概念应引入产权内涵之中。无论转让中是否存在价格歧视,也不管是否存在价格控制以及买者串通一气想坑卖者等问题,都应引入这一概念。
- ② 顾客购买电冰箱所付的价格中已经包含了保修费,因此初始交易已告结束。如果以后顾客不来保修,冰箱厂所保留的那部分所有权就不会产生收入;如果需要保修,则意味着冰箱厂自己掏钱。
- ③ 本节内容主要参考了米勒(Miller,1985)的著作。
- ④ 用水顺序权即最初规定的每个人用水的先后次序。个人提出用水量的申请,政府根据其实际用水量(通常用于农田灌溉)进行审批。其道理在于,当个人拥有的水量与其使用量相等时,由个人参与权利的保护将比较容易。下一节将对此展开分析。
- ⑤ 由于水的体积比其他属性更易于测量,我们可以很容易地看出,一人少返还部分水量,并不影响那些排在其后的人用水;但如果返还的水质量下降,后面的用水者,不论如何排序,都将受到影响。
- ⑥ 约翰逊、格伊瑟和沃纳(Johnson, Gisser, and Werner,1981)以同样的笔触分析了新墨西哥州的用水权问题。
- ⑦ 在以后的有关法案中,美国政府将西部干旱土地的售出规模扩大到 640 英亩。
- ⑧ 但是,住户在某一土地上住满 6 个月,就有权优先购买这块土地。
- ⑨ 其动机与张五常(Cheung,1977)提到的思想是一致的,即电影院老板有意把好座位的票价压低,使之坐满,这样观众自己就会保护这种座位,不被他人所占。
- ⑩ 所有宅地,无论价值大小,一律按同样规定出售。向个人出售宅地的原则是“先来先买”(“first-come, first-served”),以使先申请者优先得到最好的土地。有些人为了抢先,甚至动刀动枪,因此被称为“快手”(“Sooner”)。贫瘠的土地则无人愿要,于是美国政府又于 1854 年通过“土地等级法”(Graduation Act),分步降价以出售这些

土地。

- ⑪ 加拿大的法律也规定,宅地所有者在让渡其土地之前,必须已经合法占有并改良了这些土地。
- ⑫ 搞畜牧业则需要大面积土地。在这种情况下,个人占地的规模和保护土地安全之间的矛盾就变得特别尖锐。
- ⑬ 政府决定出售一批新土地时,其价格的高低还要取决于保护成本的高低。土地越难保护,地价就会越低。因此,土地定价为零的问题也就束之高阁了。
- ⑭ 笔者是通过一次偶然的谈话,了解到本节所涉及的内容的。
- ⑮ 这家企业也许得不到改装工作应得的“租金”(指向克莱斯勒公司买车所支付的价格与把改装后的车卖给克莱斯勒公司所得收入之间的差额),它有可能被克莱斯勒公司所得到。但是,如果能很容易地测定汽车的有关属性,在双方发生质量争议时就可以诉诸法庭,用较少的诉讼费用解决这一问题。这样,租金归属之争就不会导致严重的问题了。
- ⑯ 当然,法庭是为税务局说话的。
- ⑰ 例如,超级市场商品种类繁多,其雇员之间就有着大量的纵向(与横向)合作的联系。
- ⑱ 很难用一句话讲清谁是备件的真正所有者。这正说明,要讲清什么是企业,是很困难的;而且指出了把注意力高度集中在合同上的可取之处。

8

产权与非市场机制配置

那些对产权理论做出最重大贡献的经济学家倾向于对不受调节的市场运行表示欣赏。他们称道放任自流,认为那样经济才会繁荣;政府实行干预则会减少财富量。理由是:市场上能够讨价还价,市场价格调节着资源向最有价值的方向配置,如果价格不能发挥这种功能,就造成资源配置扭曲。政府的干预只有在下列方面才被人们接受,如国防、治安、法律,也许再加上货币供给等;但人们之所以接受这种干预,只是因为它对市场的功效有支持作用。

凯赛尔(Kessel, 1974)对无偿献血问题所做的分析,最恰当而生动地体现了上述观点。虽然他的分析没有直接提到产权问题,但他对产权分析方法却有着深切的理解。凯赛尔考察了缺血地区无偿献血的整个机制,比较了无偿献血优于卖血,即能够避免传染病之后,得出结论:追求利润的强烈愿望应该能够确保血液的高质量。可是,尽管他理论造诣深厚,案例运用得当,但对血液市场的功能障碍和难以为继问题,他的解释却无法令人信服。如果人们对非市场性的组织——就是说

靠价格以外的各种机制——来配置资源能有更完备的了解，就会得出另一种解释，说明为什么献血的质量高于卖血的质量。

用产权理论研究经济学问题，是主张市场导向(market-oriented)的经济学家所促成的；他们有时运用这一理论来显示市场经济的优越性。市场机制是通过价格对大多数(如果不是全部的)资源进行配置的，产权理论也许是分析这种机制的最好的工具。与上述看法相反的观点是，事实上，产权理论可能也是分析非市场条件下资源配置的特别有效的工具。在瓦尔拉的分析方法中，撇开产权去研究问题的做法是正确的，因为(隐含的前提是)产权均已充分界定，价格也都事先确定，因此无需再为它伤脑筋。事实也的确如此，当价格机制对经济生活起着决定性作用时，瓦尔拉模型可以为资本主义经济中的很多问题提供满意的解答。

然而对于非市场经济体制来说，市场价格受到有意识的限制，瓦尔拉模型就失效了，它无法解释在那里资源是如何配置的；而产权分析方法却大显身手，被用来分析资源配置中的决策问题。事情就是这样滑稽！自由市场经济的大师却打造了分析非市场经济体制——包括社会主义经济体制——的最有力的工具。^①笔者相信，产权分析方法适用于一切人类行为和人类制度，但我并不想就此做一番宏论，而只想通过简要地讨论两个问题，来支持这一论断。其一，对于非市场机制中资源的两种具体配置来说，产权分析方法的适用性：(1)有时是为了有意识地绕过市场，而通过投票来决定市场资源的配置；(2)当慷慨大度给自己带来的好处明显优于斤斤计较时，就靠自愿的慷慨来决定资源的配置。其二，私人产权的作用以及教

导人们在非市场经济中应如何行动的方法。

8.1 通过投票配置资源

在市场经济条件下,追求利润者也时而通过投票的办法来配置资源——这当然是偏爱非价格机制、不想让价格机制起作用的行为。在市场机制中,每个人手里都有如何运用自己的财富,该买什么以及不该买什么的选择权;相反,如果通过组织内的投票来配置资源,则每个人都会受到其他投票者的制约,而减少自己行动的自由。尽管如此,有时人们还是愿意用投票的办法,这说明他们赞赏这种相互制约,否则就不可能存在投票体制。

追求利润的场合中存在着大量的投票行为,其中包括股份公司——主要是为了选举经理人员——以及公寓的“共管”形式(condominiums)。采用这种做法的首先是企业家,他们最初在一定的组织内实行了投票制。以公寓“共管”的做法为例,建筑商通常是建好一套套的房间,然后搞好与公寓有关的配套设施和管理措施,最后一并卖给买主。当然,建筑商也不一定非采用这种办法。还有一种办法,即只出售房间,买主则可以自行其事;这样做能保证征收“房产税”(owner-occupier tax)。

在前一种情况下,建筑商提供给买主的不仅是一个单元,而是一整套“硬件”和“软件”,既包括物质设施,也包括对房主的未来行为在某些方面施加约束的各种规则,其中一条就是

投票决策。建筑商这样做显然是为了从买主那里获得更高的利润,它不仅要高于零散出售房间时的利润,而且高于其他出售办法所能得到的利润。公寓私房的买主也欢迎这种做法,因为尽管他们受到了限制,必须通过投票才能决定如何配置一些资源(如是否修建游泳池),但他们认为这样做比靠市场机制来裁决更好。

笔者不打算解释这类行为是否合理,但有一点是很清楚的,那就是人们有时不想借助市场价格而愿意通过非市场机制来决定资源的配置。²可见,价格机制并不总是资源配置的最有效的方法。下一节对义务献血的分析将指出非市场机制配置资源的一个优点。

8.2 献血与卖血的比较

像其他商品一样,血液本身也是各种属性的统一体,而且各种属性差别很大;尤其重要的是,某些属性很容易通过肝炎病毒感染,某些属性则不然。一批血液感染肝炎病毒的概率越低,就越有价值,其需求者愿意付出的价格就越高。如果有两批血液,只是分别标上价格,买者就很难确定其质量是否令人满意。卖血者当然总希望价格越高越好,而买血者如果不想花冤枉钱,就要有能力鉴别血液的质量、等级。但在凯赛尔所调查的年代,几乎无法检验出血液中的肝炎病毒,因此要区分两种血液哪个更好是很困难的。

验血会有不准的时候;但要了解某种血是否带有病毒,事

事实上并不总是困难的,因为通常的情况是,带病毒者自己心里都明白(至少是有怀疑)。但问题在于市场无感情,在市场上人们无法简捷地确定某种商品——例如血液——的质量。任何人要获得有关血液质量的信息,都要付出代价,因此商品血液的市场价格就会大大降低。卖血者当然不必为获得这种信息而破费,但他们要靠欺骗来赚钱,所以市场上也不可能传播这种信息。

要得到不带病毒的血液,花钱买血恰恰是最不可取的。吸毒者所以更容易感染肝炎病毒,是因为注射器使他们交叉感染;也恰恰是这些人把卖血当做最有吸引力的生意。^⑩而通过市场购买血液的做法,很可能把一大批带病毒者吸引到卖血者的行列之中。^⑪而献血的做法则改变了选择供血者的标准,因为献血这种做法本身就排除了那些明知自己带病毒者的人。身体健康的人,或经常听布道的教徒,被说服、被呼吁,为了帮助别人而献血。知道或怀疑自己带病毒的人,了解到自己的血液将伤害他人,自然就不去献血。

现金交易的好处是能降低影响交换的各种成本。所以,通过非现金交易而获得商品,必然是因为现金交易存在着问题。相反,义务捐献会造成现金交易所不必花费的成本。^⑫配置资源(获得商品)可以有多种途径,如慈善募捐等。与之相比,从市场买商品所费的成本及所得的收益,对不同商品来说是很不同的。由于检测肝炎病毒和艾滋病病毒非常困难,所以血液这种商品是说明非市场机制优于市场机制的一个明显的例证。

现金交易几乎无善行可言。卖主的一大本领就是靠以次充好来赚钱,很多商品(包括血液)都是如此。不同的商品会有

不同的质量问题,这又使人们生发出对“行善”的种种想往。^[9]然而,通过机制,而不是求助于“行善”,可能会更有效地保证使顾客得到中意的商品。

“行善”与否,完全是个人的事,其间似无规律可言。但由此可大致作一推断:“行善”也像其他行为一样,当其回报增大时,“行善”者也会越来越多。现在再回到血液问题上来,可以说,在人们发现血液有可能被艾滋病病毒所感染,但尚未找到有效的检测手段的这一段时间内,献血的数量很可能会大大超过卖血的数量。

8.3 由政府来配置资源

各国政府都对本国的经济生活起着重要的作用,而且在某些国家,政府的这种作用则非常之大。各国政府都要管理外交、司法事务,同时也确实不同程度上介入了经济的运行;有些国家的政府直接介入某些盈利领域,而在其他国家这种领域只能由私人介入。时而听到一种观点,主张政府应管理企业并获取利润,事实上也确有一些国家的政府在做。但这里要搞清一个问题:如果说政府管理企业的公开目标就是追求利润,那么谁是其中的剩余索取者?

政府来管理企业就很难确定哪些人是剩余索取者;人们还公认这会导致资源浪费,经营无效。因此有人认为,在政府管理企业的条件下,就不可能存在私人产权。共产主义国家也确实宣布,它们至少在生产资料领域废除了私人产权。笔者所

要说明的却是,只要经济在运行,就必然存在私人产权,而且政府无效这种观点也是错误的。下面,笔者先评论一下“个人追求最大利益”的说法;然后以城市公共交通系统为例,找出纯粹由政府进行管理的企业中的问题;再用一件小事,比如说汽车司机的行为,来分析这种管理体制的运行问题;最后得出有关这种管理体制的一般结论。当然,笔者并不想直接讨论政府应该在哪些领域活动,而只想利用产权分析方法对政府行使其职能的方式做一总体概括。

在专门分析企业盈利以及个人消费的经济学文献中,大量使用“个人利益最大化”这一假设。笔者将使用这一假设分析政府行为,并考察其对政府职能会发生哪些影响。政府是由人来管理的,政府的行为最终也只能是追求最大个人利益的人们相互作用的结果。但这就意味着政府决不会故意浪费资源或朝令夕改;因为,如果“浪费”是指一种行动使某人受损而他人却无所获,那么这与“利益最大化”的含义显然不同。无论是谁,只要他采取某种行动,必然期望有所收益;而且必然会追求尽可能最大的预期净收益。

尽管别人会认为某人的行为在浪费资源,但行为人自己却必定是为了自己有所收益才采取这一行动的;甚至应该说,换了别的行为,行为人还得不到那么多的收益。谁控制着资源,谁就将最终决定该资源的特殊用途,其中道理不言自明。当然,每种资源都可以有多种用途,每种用途又会带来不同的价值。要想从资源所有者那里得到资源的使用权,必须通过竞争;而竞争力的大小又受制于以下条件:竞争者必须是公民或团体成员,想上学者就要先交听课费,想招聘人才者则要许诺将来发高薪。无论这些限制条件是否合理,^②事实就是,谁出

价最高,追求利益最大化的资源控制者就会把资源分配给谁。但一般来说,如果没有这些限制条件,出价最高的人并不一定就是竞争中的胜者。从这一点来看,资源配置中可能确有浪费现象,不了解存在哪些限制条件的人更会这样认为。但从这些限制条件来看,竞争中的失败者虽然抱怨资源被浪费了,但他们自己肯定是因出价不够才失去机会的。以上分析可以上升为更一般的结论:对有权采取某种行动的人来说(无论这种行动给他带来什么好处,以及有多大的好处),这一行动的预期净收益越低,他能采取这一行动的机会也就越小。

为分析政府机关工作人员的行为,有必要先谈谈私人所有权与政府行为之间的关系。追求最大利益的个人只有在能得到好处时才会采取行动,因此为了搞清这种关系,人们必须有能力判断政府行动会对谁有利,对谁不利。以城市公共交通体系为例,首先要搞清的是谁拥有这一系统,即谁有权(至少是部分权利)消费它、靠它吃饭以及转让这一资产或服务。如果说是“城市”拥有这一系统,显然无法令人满意。因为这并没有回答在公共汽车准点时哪些人受益,误点时哪些人受害。这种答案实际上是说,城市公共交通体系没有受益者和受害者,言下之意自然是也没有相应的剩余索取者。果然如此的话,城市公共交通体系就必然是一种共同财产。如果它是一种共同财产,那么由于放任自流要比改善其运转省力得多,城市公共交通体系就应该垮掉才对。这显然是不符合事实的。同样,说它是一种共同财产而人们又无权使用这种财产——例如,在公共交通有序运转的条件下要用汽车搭载乘客就将受到惩罚也不符合事实。因此,只要公共汽车仍在通行,就必定存在着公共汽车的产权。^⑤以下所概述的各种公共汽车体系将

说明,其中存在着特殊的私人产权。

只要观察一下城市公共汽车载客的情况,就能看出其中存在一整套私人产权体系。例如,公共汽车司机出车次数如不达到某一最低要求,将被解雇。这说明司机已处于与其领导的某种交换关系之中,这种交换就构成各种产权的再分配:司机要开车,就得放弃他们对自己劳动力的某些权利,同时得到领取工资的权利。

司机的领导也许会要求司机增加出车次数,但这必须给司机某种鼓励。这些鼓励不一定非得是奖金,也可以是提拔的机会、更好的班次、跑更好的路线等。但无论是什么鼓励,反正没有鼓励司机是不会多跑车的。这就是说,司机至少对他们自己还有某种权利,他们控制着——即他们拥有——自己劳动量支出的权利。他们多跑车,就是用这种权利去交换某些其他权利。

司机不是单干户,因此,公共交通体系中肯定有人会因与司机签订合同,让司机跑车而受益。同样,司机跑车的路线、班次都已定好,这一事实说明有人在按时搞调度,按时搞保养;否则司机就不能按时出车。因此,只要汽车在通行,所有这些人都必须得到工作的报酬。当然,调度也可能瞎指挥,司机也可能懒懒散散,即使如此,该给这些人的产权也必须给他们;否则城市里就见不到公共汽车了。

各国政府都常常把产量目标定在与成本略有差别的水平上。共产主义国家则通常要公布产量目标。但由于计划价格往往低于市场要求的价格,加之投资分配中“长官意志”作怪,因而造成持续的短缺;这是这些国家经济的一大特点。这些政策又以各种形式影响着国营企业的经营。在这种条件下,国营

企业将会如何运营?假定公共汽车厂有一个修理车间,经常为买不到零配件所苦。但只要公共汽车仍在运行,我们就应推出一个结论,即修理车间的职工为配齐零件付出了辛苦,并得到了相应的报酬。汽车运行得越有效,这种报酬必然越高。至于修理车间的职工,则会想办法存一些零配件,为此而多花钱、多费力,他们也愿意。例如,他们可能会与另一个城市的公共汽车修理车间或货运公司的修理车间互通有无;甚至直接给汽车制造厂一些好处,以得到额外的零配件。而汽车制造厂的职工愿意并能够满足前者的要求。这是因为在计划价格、计划产量下,他们并没有开足马力进行生产,也得不到超过工资以外的报酬。⁹

具体分析这种问题,不能“闭门造车”,但有一点可以肯定,那就是只要产品的边际成本不等于其边际收益,无论二者相差多少,总会产生一种平衡的力量使之趋于相等。本书第2章讲价格控制时已经说明,人们为了得到最大的利益,必然会对交易成本做额外的调整;一旦做出这种调整,边际成本与边际收益之间的差别必然会消失。但是,这种均衡与政府施加限制时所达到的均衡不同。后者,由于调整成本将会非常之高,最终产量将大大低于市场调整下的产量。

在经济生活中允许剩余索取者发挥作用,其好处是很明显的。我们还是用城市公共汽车体系为例来说明这一点。假设城市新增加了一个郊区,需要开辟一条专线;同时该郊区居民为了坐车,宁可多掏钱买票。这样,汽车提供服务的收益就将超过其成本。如果规定由某人来决定是否开辟这条专线,而且剩余的收益都归其所有,其结果必然是专线开通了,剩余收益也到了个人手里;而且发车的次数也会增多,直到发车的边

际成本等于其边际收益为止。

政治机构的运转也适用这一原则。社会需要政府所提供的服务,但这种需求的影响不像对市场的影响那么直接。公务员的工作在于使其他人得到收益,但公务员的薪金基本都达不到与其工作相应的水平,二者之间就产生了“剩余”。公务员因不能百分之百地得到这种“剩余”,就会减少工作量,其工作效率将低于私人劳动者。实行价格控制可以产生与市场机制相同的效果,有助于缩小收入与贡献(即边际成本与边际收益)之间的差距,使之不致无限扩大。即便如此,只有部分剩余索取权的人还是不能像享有全部剩余索取权的人那样行事,因此前者的工作效率将低于后者。

为什么工作人员不能享有全部剩余索取权呢?广而言之,为什么人们动辄掣肘,不能成为剩余索取者呢?原因显然是各种限制在作怪。而管理者之所以能对部下施加限制,是因为他有权。^④在上面的例子中,管理者也许没有兴趣让下级富起来,而只关心自己发财;办法是开辟郊区汽车路线,出售权利——乘车权——给乘客。因此,要回答为什么工作人员不能享有全部剩余索取权的问题,首先要提出一个问题,即管理者出于什么原因,不把权利卖给自己的职工(更准确地说是,不卖给出价更高的竞争者)。答案就在于管理者的收入多寡要取决于两个因素,一是货币收入,二是买者的特点以及所卖财产的特点。

出于种种原因,即使有人出最高的买价,追求最大利益的卖者也可能不愿意出售自己的财产或特许权。其中某些原因在本书前面各章已有暗示,而总的原因则在于“外部效益”这一问题。例如,制造商或者可以给代销商发薪金,或者允许其“提成”,却不愿把全权交给他。这样,代销商就不能享有全部

剩余索取权。这就保证了制造商的利益,即如果他认为这家代销商不能更好地销售产品,还能把业务转给其他代销商。另一种情况是,当人们不必对自己的行为负全部责任时,就可能冒过大的风险;而不让他享有全部剩余索取权,冒这种过大风险的动机也就被削弱了。

人们出于各种动机,禁止他人享有剩余索取权,其中一条可用来分析专制政体的行为。专制政体害怕自由经济所造成的财富集中以及由此产生的后果,在自由经济中,享有全部剩余索取权的人如果倒霉,就会一贫如洗,而走运者将大发其财。当人们有机会享有剩余索取权时,至少其中一些人会变成富翁,他们也不会轻易让其他人步其后尘。这样,只要他们自己财大气粗,就有条件颐指气使,进而向专制者抛出诱饵。笔者估计,这就是为什么专制者往往反对搞自由企业的原因之一。专制者不给人以发财致富的机会,其实是很不合算的;相反,如果让人靠剥削致富,专制者就能征收相应的特许费。专制者也不是不想发财,对他们来说,长期在位本身就是一笔巨大的财产。拍卖各种剩余索取权可以给他们带来金钱收入,但这样一来他们就控制不住现行的体制了。而控制现行体制的权力虽然赚不了什么大钱,却能使专制者长期在位。

私人产权对私有制成分与公有制成分同样是必要的,因此这二者的区别并不在于是否存在着私人产权。它们的区别在于采用何种组织形式,特别是给予生产者何种刺激和报酬。在私人经济中,人们有更多的机会得到自己行为的全部直接结果;在政府经济中,这种机会就比较少。但这两种经济体制都能把追求最大利益的人们的行为后果反映出来,因此两种体制都必然讲求效率。

注 释

- ① 无独有偶,倡导价格机制在社会主义经济中的作用的大师,却是社会主义国家杰出的经济学家,如勒纳(Lerner)、兰格(Lange)等人。这一点温·休恩(Wing Suen)曾对我指出过。
- ② 在不存在社团组织的地区,房地产开发商建设单元楼,并准备将房屋按“共管”方式出售,即房屋将由住户的一种组织来管理。这样,开发商的行为基本上可以说是创造了一个五脏俱全的政治单位(political unit)。不言而喻,买房者会进行合作,制定政治上的各种限制条款。因此,开发商事先就应考虑到以下后果,即一个政治单位纯粹由于利益驱动而形成的发展、演进。
- ③ 交易要付出代价,要简便易行,这一事实说明,钱这个东西并不总像人们认为的那样是中性的。例如,如果付给卖血者的不是钱,而是不可流通的票证,就不会有那么多的吸毒者去卖血,卖血者中吸毒者的比率就有可能大大降低。
- ④ 凯赛尔想出了几种方法,不让那些很可能带病毒的人参加卖血。但这些方法成本高昂。试行的结果也不理想,这一点就说明其成本高得吓人。
- ⑤ 例如,一般来说,从志愿捐献者那里得到的商品或服务,其成本并不是最低的。
- ⑥ 这里并不想解释“行善”因何而生,但它确实触及到了导致这种行为方式的社会价值观问题。
- ⑦ 当然,追求最大利益的个人也会施加这类限制。
- ⑧ 断言共产主义国家中废除了私人产权,全部财产都属于国家所有,这在笔者看来只是企图转移注意力,使人们不去追究谁是财产的真正所有者。持这种论断的人似乎对这一术语也拥有所有权。
- ⑨ 某些非市场经济体制被称作“指令”经济,其特点是由计划部门来规定产量指标和价格水平。但由于原材料总会有差别,供求也时常变化,因此定计划时总要留有余地,而达不到最大产量,更何况计

划部门本身也存在着官僚主义。可以设想,当报酬增加时,产量也会随之提高:靠简单的行政命令就做不到这一点。

⑩ 为简明起见,我们这里指的只是最高领导,不涉及中层干部。

9

产权理论的其他应用

前面几章用产权理论说明了油价控制、奴隶制等问题,并提出了一般性的方法,分析资源的非市场配置、限制私人产权所能起到的最大作用、农业租赁中应选择何种耕地合同,等等。此外,产权理论还有许多其他用途,笔者将举出下列方面:如何保护自己的财产不被垄断行为所侵占,产权与盗窃之间的关系,产权与发明专利及与价格信息的关系,等等。

9.1 反垄断侵蚀

通常认为,垄断可通过两种方式使资源配置发生扭曲。其一,垄断价格高于产品的边际成本,造成产出“太少”,这一点已为人们所共知。其二,在形成垄断的过程中,因追求垄断地位而浪费性地投入资源,也会导致资源配置扭曲。可以比较一下为攫取垄断地位而付出的成本与预期垄断收入的大小。由于垄断者的收益总会大于其成本,似乎垄断者生

来就有权做损人利己之事。但实际上,垄断者并不能为所欲为。这就产生一个有趣的问题,即在什么样的条件下人们才能使用垄断权?

一般而言,可攫取的财产至少一定程度上是在共同领域里。而且,这些财产的所有者肯定已经放弃了自己的权利。我们任举一例,如果说某人有能力取得垄断地位(说得更严谨一点,就是他付出某种代价,得到获得垄断收益的权利),那么这种垄断权利必然存在于共同领域之中;要达到这一步,前提必须是财产的原所有者首先放弃了自己的权利。笔者将指明,在下述条件下,为了通过“掠夺性定价”(predatory pricing)而实现垄断,人们会放弃自己对某一财产的所有权。最初,“掠夺性定价”者将自己商品的价格压得极低,迫使其对手因无力竞争而退出企业,或被迫把生产设备转让给“掠夺性定价”者;最后,他再把对手的企业收归己有。这种手段充分说明,在攫取垄断收益的各种机会后面存在的是哪些原则。^①

在没有“掠夺性定价”行为之前,消费者本可“货比三家”,从众多的卖者之间挑选中意的商品。出现了“掠夺性定价”者,消费者的这种权利就受到了威胁(由此而产生了产权问题)。在此,产权的含义是指个人从消费或选购商品中得到收益的一种能力。在此似乎应该追问一下,消费者按市场竞争价格购买商品的这种能力是从哪里来的?撇开各种反垄断法不谈,消费者显然不具有合法的权利,去要求商品价格必须是竞争性价格。但他们可以获得这种(经济意义上的)权利。当消费者感到“掠夺性定价”者在威胁自己时,他们极可能会采取简单明了的行动,即签订长期竞争性定价合同来购买商品。长期合同对竞争性的卖主也有利,因为他们无需按“掠夺性定价”的

价格出售商品；即使他们的价格更高，“掠夺性定价”者也很难击垮他们。只要签订长期（超过逐次交换的总和）合同所付出的额外成本低于被垄断者所攫取的收益，受到威胁的买者和卖者就会按照竞争价格分别建立起供给和被供给的产权关系，并由此获益。^④无论通过长期合同或其他手段，只要这种保护自己权益的成本低于因垄断而受到的损失，那些想成为垄断者的人就将因其垄断而受到损失。在此意义上可以说，想进行垄断的人确实无权得到垄断收益。如果说，在没有防卫措施的条件下，想进行垄断的人势必成为竞争性买者与卖者的真正威胁；那么，某一产业中签订长期合同的成本越低，该产业就越不容易被垄断。

总之，消费者与竞争性的卖者能否按竞争价格买卖商品，这种能力取决于他们自己能否签订并履行适当的合同。如果合同成本过高，买卖双方按竞争价格所得到的产权就很可能丧失，“掠夺性定价”者便可乘机攫取垄断权力。

9.2 产权与盗窃之间的关系

经济上的产权与法律上的产权之间的区别因盗贼的存在而变得明显了，经济上的产权并非“绝对的权利”这一点也变得极为明显。盗贼对赃物并无合法的所有权，但他们有能力消费它，独吞它，靠它得到收入，还能卖掉它换钱。这些能力都具有所有权的味道；法律性的产权如不到位，会降低这类能力的价值，但不能使之化为乌有。

盗贼对赃物拥有产权这一事实意味着：如果所有者的财产有可能被盗，那么他对“自己”的财产就不会享有充分的权利，所有者就无法确保自己将来还能使用这些财产。他们实际的权利到底有多大，在一定程度上取决于国家对他们财产的保护效果如何，也取决于他们自己采取何种防卫措施；但按理说，防卫费用越高，权利也就越有保证。当然，不要幻想凭这些防卫措施就可以吓退一切盗贼，比如说，谁也无法把自己的围墙建得高不可攀。这样我们又遇到那个老问题，即个人总得让出一部分财产权利来，将其留在公共领域。例如，当盗贼有办法偷走某人后院树上的苹果时，这户人家对其苹果就只能拥有部分所有权。

商品种类千差万别，人们保护自己财产的办法也层出不穷：苹果园的主人可以雇人护院，以防苹果被盗；也可以把苹果树种在远离院墙的院内；还可以种些不好吃的苹果以免招灾惹祸。当然，如果世界清平，他完全可以改种其他作物。

买票看电影是另一个例子，可进一步说明盗贼的存在表明产权界定不可能尽善尽美这一常情。电影院老板就放弃了不少权利，使自有资产的相应属性置于公共领域。以座位票价的两种差别为例。其一是同级票价，但座位仍有好坏之分时座位价值的差别：先入场者占到好座位，在价差上就占了便宜。其二，不同等级票价之间的价差，也因防卫措施不完善，有一部分会成为共同财产；这是因为一些买低价票的人坐到了高价座位上。这两种情况都是观众在经济上占了便宜，但只有在第二种情况下，观众的“越位”才破坏了法律，国家才可予以矫正；而第一种情况则不属于此列，因此国家无可奈何。

9.3 发明创造方面的产权问题

产权对发明创造之重要作用,已被经济学家广泛认识;但仍有一些重大的权利问题没有解决。其中之一是发明者对自己的发明物能否拥有权利的问题。如果一项发明是由某位非凡的天才做出的,那么他将独步天下并长期保有发明权。但如果很多人都能花同样成本搞出这项发明,那么谁都不可能拥有这项产权,而且大家会竞相兜售此项发明,该发明权也将变得一钱不值。尽管如此,准确界定其产权的办法还是有的。

测定一项发明的净现值,有效的办法是用全体消费者的评估值之和减去全体发明者的总成本,二者之差即其净现值。不同的发明方法会带来不同的发明创造,不同的发明创造会产生不同的净现值,但只有满足以下两个条件,一项发明才会具有最大的价值:其一,该发明无法仿制;其二,在用户最需要时从事此项发明。这样在扣除发明成本后,其净现值就会达到最大。下述市场竞争机制能满足这两个条件,即谁在投资于发明创造活动之前能争取到更多的用户,谁的发明就符合这两个条件。^⑤为吸引尽可能多的用户以击败竞争对手,发明者不仅甘愿把发明的全部好处都让给买主,而且要把握时机,把握住何时该发明最值钱,才能使其发明的净现值达到最大。这样,争夺用户就比发明者之间的竞争更重要。如果招徕用户所花的费用——无论是直接成本还是间接成本——很低,用户实际上就获得了从该项发明中获益的权利。这和掠夺定价者

的情况一样:提前签订合同越容易,产权界定就越充分。

天才发明者的情况则不同,他无需将发明的全部好处都拱手让人。但他可能会遇到另一种麻烦,即每个买主都只想出最低的价格来购买他的专利。但无论有多少用户,该发明者招徕客户的成本(即边际成本)都不会提高,因此他宁可不赚钱也不愿失去顾客。买卖双方如此行事,说明买主出的最高价格与发明成本之间的差额在于公共领域。如果双方的讨价还价得以限制,就可以从中减少潜在的损失。因此,通过私人协议或借助禁止价格歧视的法律,无论用户“杀价”的本领有多大,该发明的转让价格对所有的用户都一视同仁,发明者就能在一定程度上保护自己发明的产权。对发明者来说,谋求最大利益的标准是使其边际收益等于边际成本,但他的边际收益是受到限制的,而其边际成本本来是零,因此他也不会把卖价定得过高。对专利价格(royalty rates)的这种限制,使定价不受直接占便宜行为(为攫取利益所付出的成本)的影响,从而使该专利的产权得以界定。但这种价格与研制成本之间的关系仍然在起作用,道理在于当这个唯一价格确定以后,过去因价格歧视(因用户迫切需要而抬高价格)使发明者得到的“生产者剩余”被置于公共领域。

9.4 价格信息方面的产权

经济学家很少考虑到,确定使市场供求相抵的价格也是一种资源消费活动(resource consuming activity)。如果这种

价格很容易确定,则定价过程就不会出现严重的错误。但事实上这种错误不仅很严重,而且比比皆是。例如,有些音乐会的入场券只能从票贩子手里买到,而另外一些音乐会的入场券则无人问津;有些画展刚开始就有入买画,另外一些画展自始至终卖不出一张画;有些公司的股票总是很抢手,其他公司的股票则形同废纸。这些事例证明,定价要做到正确,需要花费成本;而付出这种成本就要得到收益。当价格可能估错时,投机家便可从中渔利。因此,无论是窃取价格信息,还是防止此种信息被窃,都要耗费资源。

有理由设想,价格是由定价专家确定的。但问题在于如何把专家的意见直接卖给需求者。因为如果厂商要购买这种意见,就会要求这个意见准确可靠(即按此价格销售不成问题)。专家定价的原则当然是按质论价,但是,有些厂商可以利用人们信任专家意见的心理来占便宜,即以次充好;一旦出了问题,就把责任转嫁到专家身上。如果厂商亲自定价,可以避免这一后果。因此,在同一组织内部,往往既外请专家,也由厂商自己定价。

有些商品及服务不大容易出现这种责任问题,有关专家就敢对其估计的价格负责。这时,一旦实际价格有变,这些专家就成为剩余索取者。这里有一个很重要的例子,即投资银行从事证券包销,要向发行新股票的企业提供股票价格信息,而双方交易的核心问题就是其中隐含的价格担保(price guarantee)。其基本内容是:包销财团按协议价格买下该企业的全部新流通股票,向公众出售时其价格则不得高于某一最高限价。如果在协议时包销财团高估了市场动向,把协议价格定得过高,它就会因股票卖不出去而赔钱。这就是说,包销财团对

股票的价格估计是拥有产权的。

估价错误对人们的行为还有另一种影响。新股票的最终买者可能会按照包销财团定的价,也可能按自己(或自己的专家)的估价选择股票。不过,包销财团总要提供股票的价格信息,这属于公共品,可免费使用;因此由自己(及自己的专家)估价就造成重复劳动。对股票的需求越大,获得股票的费用就越低。如果需要买股票的人认为,从各种股票的总体情况看,包销财团都能给自己一些赚头,则股票的需求量也会上升。但具体到每一种股票,就不能保证买者都有赚头了。因为肯定有些股票无人问津,另外一些股票比较抢手。要想赚大钱,就不能买前者,而必须只买后者。这时新股票价格的信息是否准确就变得十分重要了,得到这些信息的人(投机者)就能赚大钱。他们的成功使那些得不到信息的买者的收益降低;后者只好去买那些赚钱少的股票,因为各种股票总收益的很大一部分已经被前一种人拿去了。这些只知道新股票的平均收益情况、却不知道每一种股票的具体价格的买者,对新股票的需求将比较低,低于他们必须与股票投机者竞争时的需求量;由此导致新股票的整个价格水平也会降低。

为了保护自己的权利不被股票投机者所攫取,为防止市场需求向相反的方向变化,包销财团必须阻止投机者得到新股票价格的信息。这大概就是为什么要对个人或组织购买新股票的数量进行限制的原因。这样,投机者将会发现,即使价格信息在手,也无法多买股票,再去费劲获得信息就得不偿失了。因此,这种限制就可能起到保护作用,保护包销财团花高价获得的信息的产权。

注 释

- ① 围绕“掠夺性定价”行为的逻辑及例证有许多争论,对于这一问题,本文存而不论。
- ② 对于成功的“掠夺性定价”者来说,他固然曾因杀价时期的低价格而吃亏,或因高价买下竞争对手的产业而吃亏,但他最终会通过垄断价格而得到更多的收益(按现价计算)。反之,消费者及被吃掉的企业则成为这场掠夺的输家,而且消费者因垄断高价所受到的损失极有可能大大超过其最初所得到的便宜。
- ③ 最先讨论这种提前签订供货合同,并根据成本的高低进行发明的是德姆塞茨(Demsetz,1968);尔后,俞(Ben T. Yu,1981)对这种竞争方式做了广泛的研究。

10

产权模型概要

人们可以界定产权,可以按照对自己最有利的原则决定把产权界定到什么程度。在此意义上可以说,产权总能得到最好的界定。然而,由于商品属性很复杂,测定每种属性都要付出成本,彻底界定产权的代价就过于高昂,因此产权从来不可能得到充分的界定。

人们不想去界定产权的那些财产就在公共领域。这类财产包括世界上大部分海域,以及商场空调机所送的冷风,等等。公共领域中的财产既可扩大,也能缩小。随着商品各种属性的价值不断变化,随着产权界定之测算成本与保护成本不断增减,人们会相应地改变原来的决定,放弃某些财产,使其化作公共领域的财产;或对现有的公共领域的财产进行重新界定,使之归于自己名下。

公共领域随处可见。商品世界中成千上万的属性都可置于其中;各种服务也是如此,只要不能对它们一一收费,就至少有一部分服务会被置于公共领域。提供服务的所有者当然可以在收费上斤斤计较,但这样做往往得不偿失。以音乐厅座位的票价为例,如果座位不分好坏,实行同一票价,音乐厅所有者就

是把不同座位的价值差额置于公共领域了。再者,如果著名歌星离去,普通歌手登台,也就没有必要再把票价分为三六九等,这样不同座位的价值差额又将被置于公共领域;听众买票花钱便有权占有这部分差额。所有者们都不想受到这种损失,而希望自己的资源能带来最大的收益;如果其他条件不变,他们就会调整自己的行为,以最大限度地减少损失。

因为界定商品产权要付出很高成本,所以某些价值已定的商品属性会被他人所窃取。因此为了在交换中获益,人们必须付出代价,为商品建立产权。这样他们在签订交易合同时就会字斟句酌,以求最大限度地减少损失。要签订合同,就要慎重地选择计量单位,以便对交易进行测评。但是,每种计量单位又都各有缺陷,这些缺陷会使一部分(财产)属性置于公共领域。例如劳动力的交易,人们可以用计时或计件的方法作为计量单位;但计时工资不能解决实际付出的劳动量与按时间计算的劳动量之间的差别问题,计件工资不能解决产品件数与产品质量、精心操作与否等等之间的矛盾。

交易双方为减少勾心斗争、两败俱伤,除了慎重选择计量单位以外,还会规定交易的具体方式。例如,电冰箱生产厂家一般都负有保修责任,但条件是用户不得将冰箱用于经商。对用户来说,如果因不经心使用而造成冰箱损坏,又得不到保修,就得自己掏钱修理;因此保修本身就是用户无偿得到的一种属性。为此,冰箱厂要对用户做出规定,使他们爱惜冰箱。而且用于交易的商品的价值越大,这种限制也就越全面。

商品具有多种属性,对这些属性也不可能一一计量,因此交换中的价值量并不是固定不变的。如果没有某种规定,交换双方将如何分担这种价值量的变动就无法确定。因此需要在

交易合同中事先明确这些问题。一旦交易双方改变了计量单位,修改了有关的规定,而这些计量单位及规定是能够左右交换结果的,那么他们就是在对变动了的商品价值量进行重新分配。如果交易双方都想从这种价值量变动中最大限度地扩张自己的财富,就应遵守一条原则:在正常情况下,价值量的变动对谁的影响最大,谁就有权左右这种变动。仍以冰箱保修为例,鉴于保修内容影响到厂家和用户双方的最终收益分配,因此生产过程造成的质量问题就要由厂家负责,用户使用所造成的问题就要由用户自己负责。实践中人们就是这样做的,所以冰箱压缩机的保修期一般都长达几年,冰箱漆皮的保修期则短得多。

有些商品一经售出就不得退换,但商店必须保证商品质量过硬,以免顾客买回一堆废品。其他商品买后还可退换,不过这种交换必须有组织地进行。^{*}如果顾客直接介入商品质量的检验,很可能会把组织结构搞得很烦琐。^①要避免这一问题,就要使买卖双方形成相互制约,这就需要建立真正的组织,以便有效地进行监督,维护相互制约的关系。至于这种组织的性质如何、费用大小,则依商品的不同定价方法而有所不同。一旦某些条件变了,比方说人们对商品的估价有了出入,商品的出售方式也要随之改变。至于价格由买方确定还是由卖方确定,就要看谁对价格的估计最准确了。无论是买方还是卖方,只要“讨价”,就要允许别人“还价”。交易对手可能会过分挑剔,找毛病,占便宜(如果“讨价”过低)。也就是说,谁先张口,谁将承担讨价的后果。这样,随着买者数量的增加,买者估

▪ 否则讨不出一个公道。——译者注

算商品价格所费的单位成本就会下降,价格基本上也就由买者按照自己的意愿(当然须经卖者同意)来确定。

商品的多样性和人们行为的复杂性使所有权格局也变得很复杂。商品的一些属性归某人所有,其使用效率可能会很高;但这并不能保证,当该商品的另外一些属性也归其所有时,其使用效率必然也很高。因此,把同一商品的所有权分解开,归不同人所有,可能效率会更高。但是一个商品不能拆成几半,因此人们就很容易互相“揩油”,争夺那些没有适当规定予以保护的、价值未定的属性。在上文所举的例子中,就禁止顾客将冰箱作商业性使用,这就是一种所有者(“保修服务”这种属性的所有者)对另一种所有者(冰箱其他属性的某些所有者)行为的限制。

介

火灾、地震,会不会被外国政府没收,等等。企业收益的这些变化将影响到与企业有关的不同人等。企业购买原料有两种方法,一是从市场上分批购买,二是通过长期合同按固定价格购买。在合同规定能得到遵守的情况下,前者使企业承担价格波动的后果,后者则可避免这种后果。企业所需一切资源都是如此。而且一般来说,合同双方中谁对产出或收益的影响更大,谁就将承担这些变化的后果。以原材料的供给为例,有些企业实力雄厚,能操纵价格,就往往倾向于签订价格固定的长期供货合同;实力不足的企业则不愿这样做。

劳动力的供给也是如此。如果工人左右产出的能力比雇主还大,那么,与其说工人只提供劳动力,不如说他们更像独立自主的产品出售者,而与雇主签订合同。反之,如果雇主支付给工人的是长期固定工资,则产出变动的结果将由雇主来承担。因此,当劳动力市场上工资水平上涨时,单干(即自我雇佣)的工人将越来越多(Barzel, 1987)。

一旦交易双方达成未来收益分配的协定,在收益出现变动时必有一方得利,另一方受损。如果可以毁约,受损一方的收益就会增加;因此交易双方都要求对方保证遵守协议,履行合同。其中一个必要条件(但不是充分条件)就是任何人都必须承担他应该承担的义务。在固定工资合同的条件下,由于工人是自己劳动力的所有者,即使劳动力市场上工资水平超过工资合同的水平,他们要信守合同也不费事。但雇主则须保证,即使劳动力市场上工资水平低于工资合同的水平,也不得违约而降低工资。在保证履约问题上,股权资本是最有效的方式;这是因为,股东权益本身就是为保证企业所签一切合同的顺利执行而事先安排好的。这些合同也就可以看作是企业的

宪法；在此意义上可以说，企业的所有者就是这些股东（而企业本身则可视为一个“合同之网”）。

结 语

笔者以上所述意在说明：产权交易成本模型具有哪些功能，为什么能使我们更好地理解资源的配置问题，资源配置与经济组织之间有哪些相互作用，等等。理论文献所主张的那种观点，即认为产权均已充分界定，因而不承认交易成本的存在，并不能回答实践所提出的种种问题；最突出的是它不能解释交易双方何以需要互相施加限制这一问题。而运用产权分析方法则能够解释这些问题，而且笔者在行文中已就此提出了自己的认识。

当然，多数经济行为理论并没有直截了当地宣称交易成本不存在，但它们都不是从产权这一角度来认识这一问题的。这就使人感到，经济学家们既然否认产权分析方法，也就很难避免做出不适用的假定，并且往往难以自圆其说。他们的经济模型都很简单，不是假定某些交易成本根本不存在（例如，假定垄断者准确了解自己的需求是什么），就是假定其他人因信息成本过高而根本得不到任何信息（他们因此无法了解是否存在价格垄断）。^②如果追问一下：是谁拥有某种商品的一切特殊属性，什么样的“所有者”才能真正支配“自己的”那些商品，就已经很接近于探讨交易成本问题了，也就不会再轻易地做出上述假定了。

最后一点,产权理论如何解释交易状况对收益分配的作用。很多“现任”所有者都低估自己商品的价值,甚至低于外人的估价。一旦形成交易,谁将得到这部分价值差额呢?如果不存在交易成本的竞争模型来解释,那就是无需成本即可确定这种分配。这种理论的一个必要条件就是“取得信息不需要付出代价”(或者说“所有商品都是均质的”),但这显然不符合事实。现实世界中损人利己的机会可说是数不胜数,人们也总想从“蛋糕”中多切一块,为此付出一些代价也值得。为不使“蛋糕”大大缩小,人们还会想方设法,建立组织,更准确地界定产权,以便“分而啖之”。

本书以大量篇幅分析了以上各类(涉及到交易成本的)行为。最后再用一个例子来结束我们的分析。这个例子说的是可以有效地免去交易所花费的时间和力气,却能同样合理地分配收益。这个例子就是中东国家的“巴扎”(bazaar)。在开罗的“大牲畜市场上,主要交易品是骆驼……骆驼市场唯所罗门皇帝——穆罕默德·阿布多·阿齐兹的圣喻是遵……买卖是一对一进行的,一个买者,一个卖者及其骆驼……穆罕默德规定了骆驼肉(!)的公平价格……他的威权足以平息任何争吵”。在这个特殊市场上,交易成本几近于零;但任何东西当然都不是白给的。至于我们所说的交易成本嘛,不过是“(穆罕默德的)小事一桩”。^⑤

注 释

- ① 但烦琐却不是这种类型交换所付出的真正代价。
- ② 另一个例子是信息不对称模型 (aysmmetry-of-information model), 其中假定有两组人, 一组人可以无代价地获得信息, 另外一组人却因信息成本过高而得不到信息。
- ③ 见沃纳的著作 (Werner, 1987)。

参考文献

- Alchian, Armen A. 1965. "Some Economics of Property Rights." *Il Politico*, 30, no. 4:816—29. Reprinted in Armen A. Alchian, *Economic Forces at Work*. Indianapolis, Ind.: Liberty Press, 1977.
- Alchian, Armen A., and William R. Allen. 1977. *Exchange and Production*, 2nd ed. Belmont, Calif.: Wadsworth.
- Alchian, Armen A., and Harold Demsetz. 1972. "Production, Information Costs, and Economic Organization." *American Economic Review*, 62, no. 5:777—95.
- Arrow, Kenneth J. 1973. "Higher Education as Filter." *Journal of Public Economics*, 2, no. 3:193—216.
- Barzel, Yoram. 1974. "A Theory of Rationing by Waiting." *Journal of Law and Economics*, 17, no. 1:73—96.
1977. "An Economic Analysis of Slavery." *Journal of Law and Economics*,

- 20, no. 1:87—110.
1982. "Measurement Cost and the Organization of Markets." *Journal of Law and Economics*, 25, no. 1:27—48.
1987. "The Entrepreneur's Reward for Self-policing." *Economic Inquiry*, 25, no. 1:103—16.
- Cheung, Steven N. S. 1969. *A Theory of Share Tenancy*. Chicago:University of Chicago Press.
1974. "A Theory of Price Control." *Journal of Law and Economics*, 17, no. 1:53—72.
1977. "Why Are Better Seats 'Underpriced'?" *Economic Inquiry*, 15, no. 3:513—22.
1983. "The Contractual Nature of the Firm." *Journal of Law and Economics*, 26, no. 1:1—22.
- Coase, Ronald H. 1937. "The Nature of the Firm." *Economica*, 4, no. 3:386—405.
1960. "The Problem of Social Cost." *Journal of Law and Economics*, 3, no. 1:1—44.
- Dahlman, Carl J. 1980. *The Open Field System and Beyond: A Property Rights Analysis of an Economic Institution*. Cambridge:Cambridge University Press.
- Dam, Kenneth W. 1965. "Oil and Gas Licensing and the North Sea." *Journal of Law and Economics*, 8, no. 2:51—76.
- Demsetz, Harold. 1967. "Toward a Theory of Property Rights." *American Economic Review*, 57, no. 2:347—

- 59.
1968. "Why Regulate Utilities?" *Journal of Law and Economics*, 11, no. 1:55—66.
- Fogel, Robert William, and Stanley L. Engerman. 1972. *Time on the Cross; The Economics of American Negro Slavery*. Boston: Little, Brown.
- Gordon, H. Scott. 1954. "The Economics of a Common Property Resource: The Fishery." *Journal of Political Economy*, 62, no. 2:124—42.
- Hall, Christopher D. 1986. "Market Enforced Information Asymmetry: A Study of Claiming Races." *Economic Inquiry*, 24, no. 2:271—91.
- Jensen, Michael C., and William H. Meckling. 1976. "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure." *Journal of Financial Economics*, 3, no. 3:305—60.
- Johnson, Ronald N., Micha Gisser, and Michael Werner. 1981. "The Definition of a Surface Water Right and Transferability." *Journal of Law and Economics*, 24, no. 2:273—88.
- Kalt, Joseph P. 1981. *The Economics and Politics of Oil. Price Regulation; Federal Policy in the Post-Embargo Era*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Kessel, Rueben A. 1974. "Transfused Blood, Serum Hepatitis, and the Coase Theorem." *Journal of Law and Economics*, 17, no. 2:265—90.

- Klein, Benjamin. Robert G. Crawford, and Armen A. Alchian. 1978. "Appropriable Rents, Vertical Integration, and the Competitive Contracting Process." *Journal of Law and Economics*, 21, no. 2:297—326.
- Knight, Frank H. 1921. *Risk, Uncertainty and Profit*. Boston: Houghton Mifflin. 1924. "Some Fallacies in the Interpretation of Social Cost." *Quarterly Journal of Economics*, 38, no. 7:582—606.
- Krueger, Anne O. 1974. "The Political Economy of the Rent-seeking Society." *American Economic Review*, 66, no. 3:291—303.
- Miller, Kathleen A. 1985. "The Right to Use vs. the Right to Sell: Water Rights in the Western United States." Unpublished Ph.D. thesis, University of Washington.
- Posner, Richard A. 1986. *Economic Analysis of Law*, 3rd ed. Boston: Little, Brown.
- Rockoff, Hugh. 1984. *Drastic Measures: A History of Wage and Price Controls in the United States*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ross, Stephen A. 1973. "The Economic Theory of Agency: The Principal's Problem." *American Economic Review*, 63, no. 2:134—39.
- Spence, A. Michael. 1973. "Job Market Signaling." *Quarterly Journal of Economics*, 87, no. 4:355—79.
- Stigler, George J. 1966. *The Theory of Price*, 3rd ed. New York: Macmillan.

-
- Tullock, Gordon. 1967. "The Welfare Cost of Tariffs, Monopolies and Theft." *Western Economic Journal*, 5, no. 3:224-32.
- Umbeck, John. 1977. "The California Gold Rush; A Study of Emerging Property Rights." *Explorations in Economic History*, 14, no. 2:197-206.
1981. "Might Makes Right; A Theory of the Formation and Initial Distribution of Property Rights." *Economic Inquiry*, 19, no. 1:38-59.
- Varian, Hal R. 1984. *Microeconomic Analysis*, 2nd ed. New York: Norton.
- Werner, Louis. 1987. "North to Cairo Along the Scorching Way of the Forty." *Smithsonian* (March):120-32.
- Williamson, Oliver E. 1975. *Markets and Hierarchies; Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free Press.
1985. *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.
- Yu, Ben T. 1981. "Potential Competition and Contracting in Innovation." *Journal of Law and Economics*, 24, no. 2: 215-39.