



WHITHER SOCIALISM

# 社会主义向何处去

——经济体制转型的理论与证据

[美] 约瑟夫·E·斯蒂格利茨 著  
周立群 韩 亮 余文波 译

吉林人民出版社

# 社会主义向何处去

——经济体制转型的理论与证据

【美】约瑟夫·E·斯蒂格利茨 著

周立群 韩亮 余文波 译

吉林人民出版社

(吉)新登字 01 号

Whither Socialism

Joseph E. Stiglitz

©1994 Massachusetts Institute of Technology

中文简体字版专有权属吉林人民出版社所有

吉林省版权局著作权登记

图字 07-1998-266 号

## 社会主义向何处去

——经济体制转型的理论与证据

---

著者	[美]约瑟夫·E·斯蒂格利茨		
译者	周立群 韩亮 余文波		
责任编辑	徐男	封面设计	翁立涛
责任校对	高觉民	版式设计	刘玉文

---

出版者	吉林人民出版社 (长春市人民大街 124 号 邮编 130021)
发行者	吉林人民出版社
制版	吉林人民出版社激光照排中心 0431—5637018
印刷者	长春市第四印刷厂

---

开本	850×1168 1/32
印张	12
字数	273 千字
版次	1998 年 10 月第 1 版
印次	1999 年 2 月第 2 次印刷
印数	6 200—12 300 册

---

标准书号	ISBN 7-206-03046-7/F·733
定价	23.00 元

---

如图书有印装质量问题,请与承印工厂联系。

# 译 序

## (一)

约瑟夫·E·斯蒂格利茨博士是斯坦福大学琼·肯尼学院的经济学教授，胡佛研究院高级研究员，世界银行高级副总裁、首席经济学家，美国总统经济顾问团主席，并兼任过美国财政部、联邦储备局、美洲发展银行等机构的顾问，曾任美国经济学会副主席。

斯蒂格利茨是美国较年轻的一流经济学家，曾获美国经济学会为有杰出贡献的青年经济学家设立的“约翰·贝茨·克拉克”奖。他在经济学领域是一个有创意并富有挑战性的学者。在其《经济学》一书中，他提出了要“超越马歇尔和萨缪尔森”，推翻新古典综合派体系。他在宏观经济学、信息经济学、公共财政、发展经济学、产业组织理论等领域颇有建树。加之有着在大学、政府部门和国际组织工作的阅历，他洞察深邃、视野宽阔，著述涉猎的问题亦很广泛。主要著述有：《竞争、激励与风险理论》（与F·马修森合作，1987），《政府经济学》（1988），《国家的经济职能》（1989），《不完全与非对称信息的福利经济学》（1993），《信息与经济分析》（1993），《农户与城

## ► 社会主义向何处去

市居民：税收、价格与经济发展的负担》（与 R、萨合作，1993）等。

斯蒂格利茨自 1981 年以来多次来我国考察、访问，1998 年 7 月在北京的演讲引起了人们的高度关注。他的一些颇有影响的著述已经译成中文并为我国读者所熟悉，如《政府经济学》（春秋出版社 1988 年版）、《经济学》（中国人民大学出版社 1997 年版）、《政府为什么干预经济》（中国物资出版社 1988 年版）。

## （二）

本书是作者运用现代经济学理论集中对市场社会主义经济理论和“转型”国家的改革实践进行系统反思和探视的理论著作。他认为，在长期争论的两种体制选择问题上，在如何有效地向市场经济“转型”问题上，标准经济模型似乎是无能为力的，而本书所要得出的结论则要超越标准经济模型的狭隘界限。

剑桥大学弗兰克拉姆齐学院的经济学教授帕萨·达斯古塔在评论本书时指出：“斯蒂格利茨的理论创新在于他提出了现代经济学最优理论的最佳非对称量。本书在讨论我们身边公共层面的组织这个古典问题时，作者运用这个理论创新对它进行了阐述说明。从深度和广度看，我们可以从这部优秀著作中汲取的营养并不亚于当代最杰出的社会思想家的著作所提供给我们的养分。”

斯蒂格利茨运用信息经济学的理论分析了传统经济理论的缺陷，指出，标准新古典模型中有关信息的假设是一个严重的失误，因为在标准信息假设中，轻微的不均衡变化将彻底改变

标准模型的所有重要结论。在现实生活中，不仅个体搜集、吸收和处理信息的能力是有限的，而且信息的传递是有噪音的和不完全的，同时人有时会犯错误也是合理的现象，这一切都是经济运行分析的前提。描述经济运行仅仅局限于运用价格机制是远远不够的，在不完全信息条件下价格机制实现帕累托效率的有效性与普遍性是值得怀疑的。因此，新古典模型并不能为市场体制的选择提供理论指导，一旦将信息不完全性引入分析之中，就很难得出市场是有效率的推论。

作者将不完全信息和不完备市场引入，进而批评了以新古典模型为基础的兰格—勒纳—泰勒定理在描述市场社会主义特征方面的种种错误理解和误导。指出，其关于竞争市场经济的推论存在两个重要缺陷，即它没有理解市场经济框架的不充分性并错误地鼓吹了市场社会主义的可行性，它所提供的仅仅是一种与潜在效力相距甚远的经济模型。如果新古典模型对资源配置和市场机制的描述是正确的话，那么市场社会主义则应该已经大功告成了。对市场社会主义的批判恰恰也就是对新古典模型本身的批判。此外，资源配置的决策是如何作出的？谁来作决策？决策之前决策者如何获得信息？等等，像这样一些重要问题，市场社会主义理论并没有给出科学的回答。

在不完全信息和不完备市场基础上，作者提出了新的模型并描述了非对称信息条件下的经济运行。斯蒂格利茨的模型不仅为洞察市场经济运行拓宽了理论视角，而且为在转型经济中的体制设计和政策选择提供了有启发性的思路。

### (三)

作者结合东欧、俄罗斯及中国向市场经济转型中的一些重

要问题作了广泛的探视，如集权与分权、产权界定、私有化、公司治理结构、银行与法人控股、创新、寻租行为、分配关系、逆向选择、道德风险、信息不对称性、资本市场、金融政策、垄断与竞争、政府职能、市场失效与政府失效等等。这里不仅有对市场社会主义理论的批判和对近些年来的某些“时髦”理论观点的评析，而且有对转型国家的目标模式、转型取向、改革时序所作的比较反思，所提出的改革思路与政策建议不乏真知灼见，很有参考价值。

比如，在论述产权制度改革时，作者对科斯定理提出了质疑：产权理论忽视了在不完全信息条件下交易费用会妨碍交易双方产生有效结果的可能性，即交易结果经常是非效率性的。并认为，缺乏清晰的产权关系未必一定是非效率的。社会主义尝试的失败原因不仅仅是缺乏产权明晰，激励与竞争的匮乏同样是极其重要的。这一点不仅表现在经济上，而且表现在政治上，然而更重要的原因也许就在于信息。

比如，对私有化问题的分析，作者从公共生产与私人生产的比较入手，依次探讨了科斯定理、产权的作用、信息费用、私有化的经济优势与政治依据、私有化的设计与速度、拍卖过程、产业的重新资本化、金融的重新资本化、分散治理与公司治理、银行的监督作用、政府的调控职能，以及中国的成功经验等等。其中对东欧和前苏联国家利弊得失的评析及作者在这一问题上的忠告是很有启发性的。

又如，在分析市场失效与政府作用时，作者将自己的理论称之为“新的市场失效”，认为，新的市场失效是以不完全信息、信息的有偿性以及不完备市场为基础的，而旧的（原始的）市场失效是与诸如公共品、污染的外部性等因素相联系的。新的市场失效与原始的市场失效之间的根本区别在于不完



全信息和不完备市场问题的普遍性，并从这一视角讨论了政府的功能作用。作者认为，新古典理论及构成市场社会主义基础的相应模型没有考虑在不完全信息和存在信息成本时所出现的各种问题，也没有考虑在缺乏风险市场和资本市场或这两个市场都不完备条件下所出现的情况，从而难以对政府职能作出全面的界定。向市场经济过渡决不是要弱化而是需要重新定义政府的作用。政府应做的决不仅仅是对总量进行再分配，而把其他的工作交由市场来完成。当信息不完全时，传统模型所预期的总量分配是行不通的，政府对财富分配的不完全性进行干预的成本也是高昂的。

再如，在论及改革取向和改革路径选择时，作者提出了一系列忠告，如重要的是竞争而不是所有权，应重视转型的货币条件和竞争条件；对某些国家推行的担保制私有化计划，要采取谨慎态度，要注意国家和私人共同持股的大企业中的控制和财团管理问题；要避免转型过程中的“信息超越”和信息损失，防止“激进式”改革对组织的破坏，注意个人和组织的“学习问题”，个人必须学会如何对市场信号作出反应，组织必须学会如何适应新的环境；在强调市场重要性的同时，也不要忘记消化旧来的经济体制是非常困难的，等等。

作为一部研究转型经济的重要理论著述，它不仅反映了作者本人的学术观点，而且也反映了近些年来经济学新发展在经济转型问题上的应用。

如果说斯蒂格利茨的其他几部中文译著主要分析和阐述的是美国或西方的事件，那么本书则更多地讲述和评析的是包括中国在内的“转型”国家当今发生的事件，这对于我国的读者来说或许有更直接的参考价值 and 更多的发言权。就此而言，它有助于深化我们对中国“转型”中的理论与实际问题的研究和

思考。不过我要强调，任何一种经济理论都不可能提供现成的运用于政策的结论，它只是作为一种方法或思维工具帮助和启迪掌握理论的人去作出科学的推论。

#### (四)

1997年我作为富布莱特学者在美国作学术访问期间阅读了该书（此时已是第三次印刷了）。我注意到“转型”问题已是近些年来经济学（不仅仅是经济学）关注和研究的一个重要领域。在西方国家不仅有专门的“转型”研讨会和大量的研究论著，而且有专门的《转型》杂志（Transition）。西方学术界对这一问题的重视和关注有其深刻的时代背景。

由计划经济体制向市场经济体制“转型”不是个别国家或地区的事件，也不是暂时的现象，而是国际性的又是全方位的，这大概是90年代最为重要的事件了。制度变迁和体制演变使得整个社会科学领域中制度理论和组织理论的研究兴趣出现了复苏，一些新的理论就是在这一背景下在经济学领域产生的共振。（参见 Oliver E. Williamson, *The Mechanisms of Governance*, Oxford University Press, New York 1996.; 及周立群：《组织理论与组织经济学》载《经济学动态》1998年第5期）与国内的研究相比，西方学者在“转型”研究的出发点、视角和方法上是不尽相同的，他们不仅运用现代经济学的理论方法（如信息经济学、交易费用理论）对经典经济理论（如本书批判的新古典经济模型）进行深刻的反思，对制度变迁和资源配置形式的转换作出了新的阐释；而且将这一“转型”置于整个社会经济的大格局中来审视，将其作为世界经济发展与社会制度变迁的一个最重要组成部分。在他们看来，一批计划经济国

家向市场经济“转型”恰好与全球经济的一体化、信息革命、金融的国际化及知识经济的发展同步。这一“转型”隐含着21世纪经济发展、世界市场格局以及社会制度和新型组织形态的许多重要内容。世界在发生变化，人们对世界的认识也在发生变化，许多新范畴、新理论的出现正是这种变化的产物。

当我们将中国的改革与发展纳入世界经济格局中定位审视时，不应忽略了中国改革发展道路已经显示出的成功性和独特性。在笔者看来，与东欧、前苏联国家相比，中国的改革“转型”和经济发展在制度基础、目标取向、路径选择、时序安排上是有其特色的。中国的经济发展道路不仅与发达资本主义国家走过的道路不同，与传统大国的发展历程和发展模式也不同，——国外的一些学者已经注意到了这一点，他们认为，中国的改革和经济发展正日益显示出了它将会成为一个全方位的强国。同时，“转型”决不仅仅是一种调节机制替代另一种调节机制，它本身也是个信息和知识的积累过程，并与经济基础、社会结构和政治结构的转型是有机联系在一起。就此而言，时代为中国的经济理论乃至整个社会科学的研究提供了一个巨大的空间，我们的理论思维也应切入到更深厚、更广阔的历史和时代背景之中。

同时也应看到，在“转型”中的制度设计、目标取向、政策选择等问题上，西方学者的认识与评价亦存有很大差异，比如，在转型的速度与方式问题上，主张“休克疗法”的人说，你不可能分两步跳过一条沟豁；主张“渐进式”转型的人说，只有通过十月怀胎才能一朝分娩。显然对“转型”过程中的难题还处于摸索和探讨中。作为一个西方学者，斯蒂格利茨观察问题的价值观和表达方式与我们不尽相同，对此明智而有鉴别力的读者会作出自己的判断。

► 社会主义向何处去

由于我们水平有限，书中涉猎的问题又很广泛，译文一定有不妥之处，望读者不吝指正。

周立群

1998年8月于南开大学

# 前 言

1990年4月，我在斯德哥尔摩经济学院的维克塞尔经济论坛上首次论及此书。我原打算在会上将我过去20年研究的重点——信息经济学的现状作一个综述。但是，社会主义剧变，给我们提出了新的政策问题，并使得旧的理论重现生机：向市场经济的转轨如何才能有效实施？社会主义的经验对长期争论的两种体制的选择问题将作何解释呢？

与以上两个问题相关的第三个问题是：传统经济模型对这些基本经济问题作何解释呢？标准经济模型对这些问题似乎无能为力，而我所得出的结论则超越了标准经济模型的狭隘界限。目前，许多东欧国家正处于灾难困苦之中，在我看来，标准经济模型对此应负部分责任。凯恩斯在其经常被引用的一个段落中写道：

经济学家和政治哲学家的思想，不论其对与错，都比通常的理论更具有影响力。事实上，我们的现实生活正是被这些人所左右。那些实用主义者，坚信自己不受任何理性的影响，但往往正是这些人受着某些已故经济学家思想的奴役。那些扑风捉影的权力狂人们正从几年前的拙劣学者的著作中发泄他们的狂傲。

## ► 社会主义向何处去

我认为，那些既得利益集团的影响力相对于学者们逐渐深入人心的思想的影响力来讲也被过分夸大了。

一个不容置疑的事实表明，某种经济学思想导致了世界近半数人口遭受痛苦。

新古典经济学通常将自己与马克思主义经济学对立起来。但前者并未提供一种可行的模式，至少在流行于英美的新古典理论中是这样的。它提供的仅仅是一种看似与潜在效力相距甚远的经济模型，恰恰是这种潜在效力支持了马克思主义经济学中的假设、描述和所涉及的问题。虽然我们生活的现实世界比以往的都优越，但这一点并不能去说服那些整日处于悲惨经济环境中的穷苦人。更为糟糕的是，在阐述市场的威力时，它似乎想表明社会主义也行得通，即市场社会主义可以运用市场，而在经济上丝毫没有资本主义条件下的那些弊端。

目前看来，这种结论的错误性是显而易见的。但它错误的原因是值得人们深刻探究的。这一点对于我们在研究资本主义所使用的模型和研究现实经济问题时都具有重要意义。设立论坛讲座的一个重要目的就是向人们揭示其含义。

我发现标准新古典模型中有关信息的假设是一个严重的失误，这一点对于跟随我工作的人来讲是不足为奇的。在我早期信息经济学的研究工作中，我曾经指出标准信息假设方面的轻微变动，将彻底改变标准新古典理论的所有重要结论：因此这个理论最终是站不住脚的。

我希望论坛讲座不是去对标准模型吹毛求疵，而应该提出新的信息理论范式，深入探讨经济到底如何运行这个理论问题例如，竞争和分权化的作用——为转型经济所面临的实际问题提出政策上的解决方案。应该强调的是，支持标准理论的信息

假设，也许正是该理论致命的缺陷。该理论的失败还不仅仅局限于我所强调的有关市场完备性、市场竞争性和创新匮乏这三方面的假设。

一个新的范式的建立是一个漫长的过程。所谓的标准理论经过多年的不断完善，现在已经可以为数学的一般化来表述了。然而，即使再一般化的理论也无法解脱其相对性。那么，这种基本理论是否对研究经济有所裨益呢？这个问题并不完全依赖于相关函数的可微性。大量的智力资源被用来完善一个几乎不能解释经济的模型，这一事实表明思想市场是非效率的，至少与资本市场和劳动力市场一样是非效率的。

本书运用了一些规范的数学模型来分析文中的某些观点。例如，给定信息条件下竞争的作用，在成员具有有限信息的组织中分权化的作用，在不完备市场和不完全信息的经济中政府干预的作用——这些数学模型在书中均有所发展。但我的意图并不是去评述和拓展这些模型，因为有兴趣的读者可以去查阅有关的参考文献。相反，像维克塞尔论坛这样的系列讲座应注重把一套思想推广开来。如果在本书中我能对传统的占优势的模式提出质疑，如果我能说服读者去探索其他可供选择的模式，如果我们同行的智力资源因此而得到重新配置，那么，我写作这本书的目的就达到了。对于从事转型过程研究的人们来说，尽管本书没有给出确切的答案，但至少提供了一个可供讨论的框架，如果他们认为有所帮助的话，我将感到十分欣慰。

在此我非常感谢我的学生、同事，特别是那些合著者，他们在过去 20 年里和我讨论这本书的构思，给了我很大的启发。尤其值得提出的是理查德·阿诺特（Richard Arnott），艾威·布瑞夫曼（Avi Braverman），帕萨·达斯古塔（Partha Dasgupta），

布鲁斯·格林沃德 (Bruce Greenwald), 迈克尔·罗斯切尔德 (Michael Rothschild), 巴里·内尔巴夫 (Barry Nalebuff), 史蒂夫·塞勒普 (Steve Salop), 戴维·塞宾顿 (David Sappington), 卡尔·夏皮罗 (Carl Shapiro) 以及安德鲁·维斯 (Andrew Weiss)。此外作为研究助手的乔舒亚·甘 (Joshua Gans) 和迈克尔·斯马特 (Michael Smart), 他们颇有见地的意见使最终的手稿增色不少。吉恩·科思特普 (Jean Koentop) 与琳达·汉德尔曼 (Linda Handelman) 出色的秘书工作使手稿的编辑打印成为可能。

不仅如此, 通过与在斯德哥尔摩参加论坛的同行们的切磋, 以及通过与在布达佩斯、布拉格和罗马参加研讨会的同行们的交流, 我受益匪浅, 他们对我的启发在本书的各个章节以不同的形式得到体现。我对社会主义所面临问题的兴趣, 要追溯到读研究生的时期, 当我在华沙的中央统计学院考察时, 我与兰格 (Lange), 卡莱斯基 (Kalecki) 及其弟子们讨论问题。我对他们的慷慨好客深表谢意, 正是通过与他们的交流, 使我对社会主义的理论和实际有了深刻的认识。我对转型经济问题的兴趣萌发于 1981 年, 当时我参加了在威斯康星州温斯普里斯 (Wingspreads) 举行的由国家科学院和中国社会科学院联合举办的研讨会 (本书有关章节将给予介绍), 次年我又对北京进行了回访。非常幸运, 从那时起我多次出访匈牙利、捷克斯洛伐克、罗马尼亚、俄罗斯和中国, 但是, 不能仅仅通过几次简短的访问, 我就可能成为研究这些国家所面临问题的专家。然而我希望并且相信, 本书的理论分析对读者会有所帮助。

在此, 对那些给我以资助及给我的研究提供方便的组织表示感谢, 他们是: 国家科学基金, 斯隆基金, 斯坦福大学胡佛学院, 罗马尼亚政府, 政策改革研究院, 中国财政部以及世界



银行。我想，最值得感谢的是斯坦福大学对我的帮助，他们给我创造了自由讨论的环境，正是在这种开放的、朝气蓬勃的气氛中，我每天都能通过与同事和学生的交流获得新的东西，其中便有本书的主要创作思想。

# 目 录

---

前 言	1
<hr/>	
第一章 社会主义理论与经济思想的权威性	1
有关比较经济体制的传统结论	8
本讲座的主题	14
<hr/>	
第二章 关于市场社会主义的论战：初次尝试	17
为什么现代理论认为市场社会	
主义有更大的合理性	18
为什么现代理论认为先前思想比市场	
社会主义更具必然性	24
对兰格—勒纳—泰勒定理切题性的怀疑：一	
些初步思考	27
哈耶克与斯蒂格利茨	28
<hr/>	
第三章 福利经济学第一定理批判	30
竞争性市场效率的格林	

► 社会主义向何处去

沃德—斯蒂格利茨定理	31
信息假设的重要性	32
不完全信息和不完备市场的外部效应	33
政府职能	35
格林沃德—斯蒂格利茨定理的注解	36
不完全信息市场经济不能实现帕累托效率 的其他原因	37
市场的不完备性	37
缺乏竞争	44
市场产生噪音	46
新的市场失效与原始的市场失效	48
信息、价格与市场经济的有效性	49
市场社会主义与市场失效	50
<hr/>	
<b>第四章 福利经济学第二定理批判</b>	<b>52</b>
新的新福利经济学：缺乏总额税的结果	52
经济效率与分配	54
基本的非分权化定理	58
小结	71
<hr/>	
<b>第五章 兰格—勒纳—泰勒定理评论：激励</b>	<b>74</b>
激励问题	75
经理的自决权和控制	78
传统激励的微弱作用	80
有关经营自主权的证据与结论	83
其他可供选择的控制机制	88
前社会主义经济的启示	90

公有企业与私有企业的区别	91
<hr/>	
<b>第六章 市场经济中的市场配置与非价格配置</b>	<b>94</b>
为什么价格不能按标准模型假	
设的方式发挥作用	95
价格的作用	98
资源配置中的非价格机制	99
对资本配置困难程度的低估	101
市场、市场社会主义与市场经济模型	116
主要研究成果的回顾	118
<hr/>	
<b>第七章 竞争</b>	<b>123</b>
竞争的概念及其作用	124
对竞争作用认识的演变	129
竞争策略	144
竞争与转型问题	152
市场社会主义与竞争	156
结论	157
<hr/>	
<b>第八章 创新</b>	<b>159</b>
创新与竞争	160
垄断与创新的进程	163
阿罗—德布鲁模型不能包括创新的其他原因	169
市场社会主义与创新	173
<hr/>	

<b>第九章 集权、分权、市场与市场社会主义</b>	176
阿罗—德布鲁模型中及市场社会主义条件下的	
分权化：一种可能有效的计算机互除法	176
分权的含义	178
人的失误与经济组织的构建	180
一些支持分权化的论据	184
集权化的优势	186
集权化的矛盾	189
集权与危机	192
经济学之外的讨论	195
<hr/>	
<b>第十章 私有化</b>	197
公共生产与公共财政	198
私人生产与社会目标	198
公共生产与私人生产之间的相似之处	198
科斯定理与私有权的作用	200
私有化的政治论据：国家权力的削弱	205
私有化基本定理	205
私有化的经济优势	207
私有化的设计	209
东欧国家的私有化概览	221
结论性综述	224
<hr/>	
<b>第十一章 社会主义的尝试：错在何处</b>	228
过度的集权	229
产品质量	230
激励机制	230

选择问题	233
会计核算与价格体系	234
竞争的缺乏	235
创新与适应性	236
<hr/>	
<b>第十二章 资本市场的改革</b>	<b>238</b>
资本市场的功能	240
资本市场的特点与政府职能	242
新兴民主的前景：转型问题	247
软预算约束、银行偿付能力、选择 过程及遗留资产和负债	249
新兴民主的前景：金融体系的最终形态	254
结论	262
<hr/>	
<b>第十三章 正确地提出问题：理论与证据</b>	<b>263</b>
历史记录	264
无所不在的政府	265
政府无效率吗	265
政府与资本市场	276
政府与直接生产	276
结论	281
<hr/>	
<b>第十四章 市场与市场社会主义的几个神话</b>	<b>283</b>
价格神话	284
社会化工业神话	284
计划神话	285
集权化神话	286

► 社会主义向何处去

产权神话	287
两条道路的神话	287
<hr/>	
<b>第十五章 一些尝试性的建议</b>	<b>290</b>
竞争的重要地位	290
建立并实施游戏规则的重要性	292
约束的重要性	293
价格改革与制度改革	294
宏观稳定与微观转型	295
创立新企业	297
关于私有化	297
改革时序	298
转型速度	299
促进平等	302
民主与经济发展	303
以正确的方式提出问题	303
<hr/>	
<b>第十六章 哲学思考</b>	<b>305</b>
塑造人格	306
新古典人的狭隘性	310
进化论的方法	310
<hr/>	
<b>第十七章 结论</b>	<b>316</b>
<hr/>	
<b>注释</b>	<b>317</b>
<b>英文参考文献 (略)</b>	
<hr/>	

# 第一章

## 社会主义理论与 经济思想的权威性

本世纪以来，我们逐步认识到了经济思想的力量。它不仅  
在学术殿堂里就社会如何组织自己的经济进行各种意见的争  
论，而且在朝鲜半岛、越南、阿富汗以及中美洲地区的战场上  
也得到了体现。从这一点来看，不仅是经济学理论体系岌岌可  
危，而且更深层次的东西也出了问题。如果越南和洪都拉斯的  
游击队员理解这一情况，他们就可能对马克思主义经济学中的  
劳动价值论和其他的教条有新的理解。对经济体制持不同信仰  
的人们都坚持认为自己的理论可以带来更幸福的生活，这些信  
仰对它的信徒行为的支配力并不亚于宗教信仰，这些宗教信仰  
曾激励它的信徒在欧洲宗教改革余波未尽的宗教战场上为实现  
其最终拯救世界的誓言而英勇奋战。然而过去几年中的东欧剧  
变，特别是苏联解体给了人们对经济体制的信仰以致命一击。

然而，如果我们要追寻社会主义何时不再被视为是与资本  
主义对立并存的体制，则必须追溯到东欧国家放弃社会主义道  
路的 1989 年之前。他们对社会主义的摒弃和他们对意识形态  
价值的宣言一样具有政治性，而这种摒弃是他们对统治者强加  
在他们身上的经济体制的摒弃。同时，我认为我们还必须研究



## ► 社会主义向何处去

始于 80 年代初的法国私有化运动。正是自诩为社会主义的法国政府改变了前几年的国有化形式，进行了私有化改革。人们对社会主义意识形态的信仰近年来正在不断地弱化。例如另一位公认的社会主义者，希腊首相安德鲁斯·帕潘德里欧把“国有化企业的社会化”作为其政府的主要目标之一，这一点从其政令中清晰可见。他认为对企业的国有化可以确保企业行为目标与“国家利益”协调一致，然而这一论断缺乏现实依据，至少在希腊的实际情况是这样的。社会主义作为一种经济理论体系的剧变与同时期的苏联解体同样引人注目，它说明长达半个世纪的一种经济尝试已经开始走下坡路了。这种经过深刻探究的尝试，自认为是可以经受百年考验的意识形态。的确，这是一种经历了时间考验的意识形态，它的前提与结论被广泛讨论，它还涵括了集百年思想于大成的后继者的思想。即使在今天，支持这种经济意识形态的马克思主义思想和理念不仅在第三世界，而且在其他地区仍然充满活力。全面系统地阐述社会主义意识形态的产生、发展和局部的失败是一件很有意义的工作，但这超出了本讲座的范围。我所要（间接或特意地）表达的一个中心思想是：经济中的新古典模型在传播和延续市场社会主义思想方面起到了关键的作用。市场社会主义作为与资本主义共存的体制，在诸多社会主义模型中位于中心地位。在我看来，如果说新古典模型（或者其前身）对经济本身的描述是正确的，那么市场社会主义确实有机会获得成功。由此看来，市场社会主义的失败，不仅使市场社会主义者的理想化为泡影，同时也对标准新古典模型提出了质疑。我试图对该模型的问题所在提出更精确的解释，并对可供选择的变化模型提出某些基本要点。

社会主义多年尝试的结果显然是失败的。像诸多的社会尝

试一样，社会主义尝试不是可控制的尝试，因此对其所得出的推论在理论界引起了争论：社会主义基本思路（如果是非理想化的）错误到何种程度？社会主义尝试的失败在多大程度上要归因于该思路的实现方式？什么可归于“特殊结构特征”？<sup>[1]</sup>

伴随社会主义尝试的压制性政治体制同样受到了谴责：民主的市场社会主义从来未被真正尝试。但是我们可以认为，如果没有共产主义者的压制，社会主义尝试也许会更成功。因为至少从某种程度上讲，压制性的政治体制提供了一个替代物：大棒；而缺乏经济激励物质：胡萝卜。因此，人们不禁要提出一个相关问题，压制性的政治体制和社会主义经济体制之间的联系是不是偶然的呢？如果国家对生产资料所有权的垄断不是这种联系的必然结果，那么在某一方面的集权化“倾向”仍然会导致其他方面的集权化。

当学者们思考这些现象时，大部分这类国家已决心转向市场经济。尽管这些国家看到了西欧、北美、东亚一些国家的繁荣，他们希望通过效仿这些国家的经济体制实现其自身的繁荣。然而，他们面临着一个困难的如何从现有体制转向理想体制的转型问题。我们深信这些国家确实希望得到市场经济的累累硕果，但我们怀疑他们是否真愿为此付出代价，因为许多实行市场经济的不发达国家极度贫困<sup>[2]</sup>，尽管这些国家愿为经济转型付此代价。值得一提的是，市场经济具有多种多样的表现形式。社会主义经济在决定选择哪种形式的转轨过程中仍面临着一系列困难。事实上，并非所有的前社会主义国家都被认为具有市场经济体制。一些国家正在探索第三条道路，但这种可能性已被评论家所否定——正如通常对事物的判断，只有是与非而并不涉及量的多少一样。

对于经济理论家来说，社会主义经济所面临的问题无疑是

## ► 社会主义向何处去

一个严峻的挑战。我们可以看到一些国家正在着手选择一种经济体制。当然我们可以从经济理论中得到指导。但遗憾的是，经济科学并未给基本事物提出足够的论述，甚至比给经济转型这个重要问题提出的论述还要少，至少目前的现状是这样的。一些客座顾问给正处于转型过程中的国家提出的典型建议就是不断地强调市场的重要性。现在看来，这是一个应值得吸取的教训（尽管市场的倡导者认为这种教训并不会频繁发生，但是消化吸收舶来的经济体制是非常困难的，即使是对那些长期习惯于市场的经济来说也是如此）。事实上，古老的左派思潮与右派思潮之间也时尔相互借鉴。这两者都是被宗教般的狂热所驱动，而非理性分析。当这种思潮在排斥马克思主义思想的同时，他们吸收了自由市场的思想。正如在苏联，尽管米尔顿·弗里德曼的著作并未被广泛阅读，但作者本人却被视为最伟大的经济学家。这正是因为弗里德曼是一种思想的象征，而这种思想正是苏联人追求的另一种可供选择的信仰体系。

当然市场经济的出色表现是被久为传颂的，但采用的多为轶事性证据。而这些轶事性证据则像以经济体制选择为基础的茅草屋一样弱不禁风。当然这总比没有证据要好一些。15年前的轶事使许多教科书的作者（包括保罗·萨缪尔森）提出在自由与增长之间两者不可兼得，事实表明社会主义经济的增长速度快于市场经济的增长速度。人们普遍认为民主和自由是只有富人才消费得起的奢侈品。这也表明在社会主义道路和失去自由之间存在着（必然的或非必然的）某种的联系，那些寄希望于高增长的国家可能不得不选择社会主义道路。即使是那些没有完全采纳苏联模式的国家也仍然相信苏联模式所具备的某些特征是成功发展计划的重要因素。这些特征包括：中央计划，重工业化，基本生产资料的全民所有制，强迫性的高储蓄

率。在漫漫历史长河中短短几年后的今天再看，这些经验主义的论断是值得怀疑的。（当然仍有相当数量的经济学家从未动摇他们对市场的坚定信念，这些经济学家现在会告诉你：“我曾对你说过，情况会是这样的。”但是他们中的一些人和那些预测熊市、牛市的证券市场分析家是同一类人。现如今，这些人如日中天，但这并不能归因于他们分析的精确性和严密性。）此外，轶事性证据并没有为那些国家应采取什么行动提出明确的意见，但普遍接受的解释就是亚洲奇迹——日本，韩国，新加坡，台湾的高速增长，这些都归因于在市场调控中政府扮演了重要角色。<sup>[3]</sup>

试问：“经济学对这些讨论将做何贡献呢？”我认为这远不能局限于对轶事性证据的详述和经济学家对市场的崇拜。这些“定理”是否告诉我们市场经济一定比社会主义优越呢？或者说，国有企业私有化是否一定能提高其效率呢？这些分析结论是否告诉我们市场经济与社会主义这特有的平衡及政府和私人成分的作用对经济发展都具有重要意义呢？实际上所有成功的例子都实行了涉及庞大政府的混合经济体制。向市场经济过渡并不是要弱化而是要重新定义政府的作用。那么经济科学对这些问题将给我们些什么启示呢？

在过去的半个世纪里，一个简单模型在经济领域中占了主导地位，即以不同形式表达的竞争模型，它也被称之为新古典模型或瓦尔拉斯模型。对该模型最精确的论述是由阿罗和德布鲁提出的（参见 Arrow 1951；Debreu 1959）。该模型假设，对于任何商品，在任何时间，任何地点，任何自然状态下（任何风险状态）都处于完全竞争的市场中，大量的追逐利润（或价值）最大化的厂商与理性的、追逐效用最大化的消费者之间相互影响、相互作用。那些宣称该模型可适用于现实情况的学者

们认为，该模型的结论有能力放宽阿罗和德布鲁提出的严格假设（例如有关市场完备性的假设）。

我要说明的是，该竞争模型不仅没有为经济体制选择这个重要问题提出指导意见，而且它所提出的“建议”往往也被曲解。以上述分析为基础的市场概念也歪曲了该模型，这种标准分析方法低估了市场经济的长处和弱点，并且为可选择模式的成功性可能发出了错误的信号，也为市场如何改进发出了错误的信号。总之，该模型不能为正在探索构建新经济体制的前社会主义经济提供指导。

新古典经济学和构成市场社会主义<sup>[4]</sup>基础的相应模型中存在的根本问题是，它们没有考虑在缺乏完全信息和获得信息所需费用时所出现的各种问题，也没有考虑到在缺乏重要的风险市场和资本市场或这两个市场都不完备的条件下所出现的情况。反过来讲，缺乏两个市场或两市场的不完备性问题，在很大程度上可以通过信息问题得到解释。在过去 15 年的时间里，一种常被称之为理论信息方法的新模型得到了发展。（该模型被简称为信息模型<sup>[5]</sup>）很明显，该模型与上述问题<sup>[6]</sup>是相关联的。该模型也为我们研究发展经济学<sup>[7]</sup>和宏观经济学<sup>[8]</sup>提供了视角。它还为我们提供了一种新的新福利经济学<sup>[9]</sup>，一种新的厂商理论<sup>[10]</sup>，对金融市场的作用和功能也提供了一种新的理解方法。同时，该模型能使我们深入探究像激励结构的设计这样的传统问题。

这些理论信息方法不仅丰富和改变了传统经济问题的答案，而且它们对正在出现的新问题也作出了阐释。在经济学中有三个古典问题：即生产什么，如何生产，为谁生产。现在我们提出第四个问题：如何决策和谁来决策。在琼·罗宾逊（或阿罗和德布鲁）的经济理论中，决策者和决策结构被认为是不

能发挥任何作用的。琼·罗宾逊把公司中的经理工作描述成在计划书的相应章节寻找目前（或将来）的要素价格。而这些章节告诉他们采用什么技术可以使要素价格降至成本的最低点。但现实情况并非如此简单！当然，如果情况真是这样的，那么经理的工作的确无聊，而且会被传统的英国学者所鄙夷，如果没有兰格、勒纳、泰勒提出的管理激励任务，那么这些经理无疑将被自动化的工作程序所取代。

总之，在本书中，我将向大家展示新信息模型的光明前景，同时告诉大家它是如何对前社会主义国家面临的基本问题提出自己的见解的。除此之外，我还将提出经济组织理论中的一些基本的、长期存在的问题。另外，我还将指出先前人们对市场社会主义可取之处的讨论是被误导了，因为这些讨论的基础是对竞争市场如何运作的错误理解以及对瓦尔拉斯模型适用范围的错误理解。（我想奥地利人能够理解这一点，他们曾试图创造一种新的对市场经济的理解方式。但奥地利人从未成功地把他们的观点清楚表述为一种可以替代瓦尔拉斯模型而又完全令人满意的理论。因此，除了他们著作中的一些脚注之外，他们的理论仍游离在经济学主流之外，至少是在美国和西欧的经济学主流之外。我将在本书以后章节中详细讨论这一观点与奥地利传统之间的关系。<sup>(11)</sup>）

在解释了早期理论和争论的局限性之后，我将向大家阐述我认为是基本的问题。这些见解都是我们过去 15 年中通过学习而积累起来的，而且这些问题都是尚未解决的。在本书的最后，我将提出自己的看法，这些观点可能适用于东欧国家所面临的转型问题<sup>(12)</sup>。

## 有关比较经济体制的传统结论

在10~15年以前，经济学就已经提出了三个结论用来指导经济体制的选择。

### 福利经济学的基本定理与亚当·斯密看不见的手

首先，福利经济学中的基本定理以及亚当·斯密的著名论断“看不见的手”给我们提供了理论上的依据。斯密指出，通过看不见的手将追逐私利的个人导向追逐公众利益，这种对私利的追逐不仅是确保公众利益得到满足的可靠途径，而且比政府官员们想做的更为可靠。斯密的这个观点为市场经济的可信性提供了基础。

福利经济学的基本定理对在什么样的市场中以及市场在什么条件下才能有效运作作了精辟的论述。福利经济学第一定理提出了竞争性均衡实现帕累托最优的条件——该状况下任何人不可能在不使别人变得更糟的情况下，使自己变得更好。福利经济学第二定理提出了在实现帕累托最优时，通过市场机制进行资源配置的条件。这两个基本定理为解决政府干预的“市场失效”奠定了基础<sup>[13]</sup>。由于市场在存在严重外部性时无法正常运作，因此该定理也为征收污染税提供了理论基础；由于市场不能提供公共商品，所以必须有公路、国防和其他公共事务方面的开支；由于市场对收入的分配不能满足社会需要，因此政府必须对其实行再分配。

市场失效的探讨表明，政府确实在经济中发挥了作用，但这种作用是很有限的。政府只需纠正特定的市场失效，这种失效可以通过运用简单工具而使其对市场经济的运行方式产生很小的影响。例如，外部性问题可以通过征收补偿性税款（庇古税）得以解决。尽管政府部门不知道税率应定为多少，但是它

仍可以通过市场机制达到控制部分污染的目标。(从这一意义上讲,市场机制就是政府出售市场污染许可证<sup>(14)</sup>)。除此之外,政府当然还有其他的有限的责任。政府必须提供公共设施,并通过征税以确保其资金来源。同时,政府还必须采取措施来保证市场的竞争性。福利经济学第二定理进一步描述了政府作用的有限性问题,即尽管收入分配不能尽如人意,但调整该分配只需有限的政府干预。政府所应做的只能是以正确的方式大块地分配初始禀赋(财富)。

隐含在两个基本定理之中的观点是,价格制度是资源配置的有力手段。教科书中对价格制度的这种能力,对市场经济和价格制度的“信息效率”问题的阐述,常常超出了福利经济学基本定理所反映的思想。没人完全了解个人偏好、生产技术以及资源有效性等情况。甚至没有必要去了解像铅笔这样的简单商品是如何生产的。价格在资源稀缺性问题上起到了传递信息的作用。从家庭到厂商,价格从中传递消费者需要何种商品的信息;从厂商到家庭,价格从中传递生产商品所耗费成本的信息。从而价格制度可以保证社会经济所生产的产品是个人所需要的商品。

当市场经济的倡导者不断用富有诗意的词汇来描述市场经济的完美和力量时,修辞学中的定理似乎没有什么可以用来描述“信息”。福利经济学定理没有讨论经济是如何加工处理新信息的。的确,在它们的模型中并不存在新的信息流,也没有讨论有关资源配置的信息获得及该信息在资源配置中的有效性问题。人们甚至忽略了经济地传递信息、知识的有效性与获得信息、知识的激励之间的冲突。如果说证券市场价格准确、及时地传递了信息,那么没有一个投资者会有充分的积极性来获取信息。如果信息的获得是要付出代价的话,那么证券市场的



信息一定是不完全的。这正如格鲁斯曼和斯蒂格利茨提出的“非均衡状态下的均衡量”。而福利经济学的基本定理丝毫没有涉及非均衡状况下的均衡量的有效性问题。例如，获取信息和传播信息的费用是小，是大，还是适中？

同样，对于那些希望通过创造性劳动获得回报的发明者、革新家来说，也没有免费的技术知识的传播。在以后的各章中，我将着重指出竞争性市场经济有效处理的信息问题是极其有限的。

### 兰格—勒纳—泰勒定理

第二个结论有时被称之为兰格—勒纳—泰勒定理。它所涉及的是在两种可供选择的制度结构之间建立的等价联系。该结论认为，市场经济和“市场社会主义”是等价的。

市场社会主义指的是一种经济组织形式，在该形式下，政府占有生产资料（所有社会主义体制均是如此），但是和市场经济一样运用价格对资源进行配置。在市场社会主义条件下，厂商的经营者追求利润最大化，这一点和资本主义的情况是相同的。而且价格制定的基础是供求平衡。

市场社会主义和市场经济之间存在的主要差异是定价机制不同以及资本的所有权不同。在市场社会主义制定价格的过程中，政府的计划机构取代了假想的瓦尔拉斯拍卖者在市场中的反复竞拍<sup>[15]</sup>。在市场社会主义条件下，资本归政府所有，因此红利（即厂商“利润”）也归政府所有，而不是归股东所有。

政府占有资本，必然导致政府对资本配置承担责任。在大多数市场社会主义国家配置资本的过程中，政府并未使用平衡供求的手段（其他物品也运用该方式进行配置），而是采用了一种更为直接的手段<sup>[16]</sup>。但是如果政府和私人厂商在配置过程中采用同样方式，那么两种体制下资源配置的结果将是相同

的。

市场社会主义的思想是极富生命力的。该理论认为市场社会主义可能具备市场经济的全部优点，而同时摒弃了由于私人财产和财富大量集中带来的缺陷。同时市场社会主义还可以避免苏联式社会主义所面临的问题。这就要求中央的计划制定者必须掌握有关技术的全部信息<sup>[17]</sup>，他们必须作出成千上万的决策来决定生产什么商品和如何生产。同时他们还必须决定每个工厂生产什么商品、它们的原料从哪里来、产品销往何处。哈耶克恰当地批判了这种观点，他认为中央计划制定者不可能获取所有必需的信息。市场社会主义辩解道：中央计划制定者除了行使其分配投资的权力外，无需了解所有的细节性信息，他们所充当的正是瓦尔拉斯拍卖者，即一个在竞争性经济一般诠释中的重要角色。福利经济学的基本定理强化了市场社会主义的功能，第二定理使我们确信政府可以通过市场社会主义实现帕累托最优状态下的结果。

在过去 10 年里，匈牙利和其他一些国家在通往市场社会主义的道路上收效甚微<sup>[18]</sup>（至少他们认为采取的是市场社会主义模式）。这种方式的明显失败导致了两种反应。至少在一段时期内，一些国家试图回到非市场体制的道路上去；而大部分国家希望沿着市场体制之路走下去。而对市场社会主义所代表的第三条道路的可行性，几乎所有这些国家都持怀疑态度。

那么市场社会主义失败的原因是什么呢？与福利经济学基本定理相联系的兰格—勒纳—泰勒定理认为经济可以实现帕累托最优状态下的结果。那么，我们能从现实中得到什么更多的启示呢？或者至少从经济中得到什么启示呢？

### 中央计划经济与新古典模型

在本书中，我重点比较的是市场与市场社会主义，而不是

市场与中央计划经济。但尽管如此，我在此提出的观点仍明显适用于后者的比较。我的观点之一是，如果经济中的新古典模型是正确的，那么市场社会主义则会成功；同样的道理，如果经济中的新古典模型是正确的，那么中央计划经济所遇到的问题应比实际情况少得多。萨缪尔森把经济描述为解决最大化问题的方法，福利经济学基本定理指出，在严格假设条件下，萨缪尔森的观点是正确的<sup>[19]</sup>。像线性方程这样的数学方法结合高速计算机，直接“解决”资源的有效配置问题是可能的。正如我上面提到的，阿罗—德布鲁模型表明，竞争性市场是“解决”经济资源配置问题的有效的互除算法（algorithm），而这些新的技术和技巧提示我们运用互除算法去处理与市场机制相联系的所有问题，进而能够得到解决社会资源有效配置问题的答案<sup>[20]</sup>。

（在人们早期对解决复杂的最大化问题的互除算法进行研究的成果中，也许值得提出的是涉及“价格”〔使用二元性〕和“分权”两部分内容的有效性。这些内容与市场解决资源配置问题有明显的相似性。近期的研究成果提出了与市场不同的更有效的互除算法。这一成果支持了我的观点，即在经济如何配置资源的分析中提出的问题并不仅仅局限于解决复杂的最大化问题的方法。经济学本身比萨缪尔森的《经济分析基础》问世之后几十年中广泛运用的工程学方法更复杂，更有趣。)<sup>[21]</sup>

### 科斯定理

最后一个结论是科斯定理（尽管它从来没有用一种足够精确的表述来匹配其名称）。科斯强调的是产权的重要性。根据科斯的理论，如果产权关系清晰，则个人会主动地去创造有效的经济安排。实际上产权归属问题对经济来说并不像产权所有者那样重要。（当然它会影响到福利分配问题）像“公地的悲

剧”这样的无效性——如在公共场地过度放牧，对公共油井的过度开采，在公海的过度捕捞等等——即是产权关系不明确造成的结果。其他的无效性是在产权界定之外产生的，例如美国西部由于水域权不能出售而导致水域无效配置。

社会主义经济制度被认为是损害了私人产权，而社会主义的失败往往归因于这一点。如房屋居住者不愿维修自己的住宅，因为他们不能通过出售自己住宅而对已付出的行动获得回报（对于那些控制租金的城市来说面临着同样的问题）<sup>[22]</sup>。国有企业的经营者不愿增加自己企业的价值，这一点和企业的所有者不同，这是因为经理不能通过他们的努力得到全部的回报。

从我们的观点来看，社会主义经济体制在剥夺私人产权问题上比他们所预想的要糟。因为经营者在分配产品过程中有相当大的自由选择余地（如通常降低价格，他们也可以同样方式从其他经营者处得到回报）。不能被解雇的工作岗位可以近似地被视为“产权”。当然这是具有严格限制的产权，例如工人不能出售自己的工作给其他工人。同时，由于产权过分严格，往往对它产生各种各样的曲解。在科斯的理论中对此有一个清楚地描述：像其他形式的社会主义制度一样，市场社会主义注定失败，这仅仅是因为它对产权没有很好的界定。产权归大家所有，实际上就等于没有人拥有产权。从这个观点看，向市场经济过渡的首要任务就是要使国有资产私有化。

私有产权关系不明确或产权缺乏约束都会经常导致对产权关系的扭曲。如果这个结论正确的话，那么其他的基本结论则不正确。首先，产权明晰不一定产生效率。例如公共品问题就不能通过科斯定理解决<sup>[23]</sup>。科斯及其追随者忽略了在信息不完全情况下（使其产生交易费用）交易费用会妨碍交易双方产

## ► 社会主义向何处去

生有效结果的可能性，即交易结果经常是非效率性的。如果交易中的一方试图向对方说明他们之间的合作关系对他并不重要，同时又企图占有由他们的合作关系而产生的大部分盈余，那么对双方互利的交易是不会发生的（参阅 Farrell1987）。<sup>[24]</sup>

第二，缺乏明晰的私有产权关系并不一定会产生问题。有大量的文献资料显示地方社区通过各种各样的常规手段避免了公地悲剧的发生。

更普遍意义上的问题在于，缺乏明晰的产权是否是造成一系列问题的核心环节。有两个论据可以支持这个观点。第一点是在大多数大型公司里是受雇的经理在经营公司而不是所有者在经营。经理为不同的股东工作，是否会产生某种不同的结果呢？这个问题我在后面还要论及。第二点是，尽管中国南方一些省市没有明晰界定产权关系，但仍以两位数的增长率迅猛发展。

种种迹象表明，缺乏私有产权关系不是问题的症结所在，人们甚至可以清楚地看到实行私有化和政府直接控制企业可以同样有效地完成其目标。私有化是否会导致公众控制是我在第九章中将要讨论的中心问题之一，对这个问题，读者在后面的篇章中可以得到否定的答案。

## 本讲座的主题

本书中将依次更详尽地阐述如下六个主要问题：

1. 标准新古典模型——对亚当·斯密的看不见的手的详细解释，对市场经济可以确保经济效率的讨论——为经济体制的选择提供理论支持。这是因为信息的不完全性（以及市场不完备的事实），一旦被引入该问题的分析之中，而且必然会引入，那么就得出市场有效率的推论。

2. 断言市场和市场社会主义经济等价的兰格—勒纳—泰勒定理，是建立在对市场和资源配置错误理解基础之上的（这两点错误，并不奇怪）。

3. 基于对市场经济和资源配置的中心问题的错误阐述，新古典模型在市场社会主义解决资源配置的能力问题上提供了错误的信号。用另一种方式表达，即如果新古典模型对资源配置和市场机制问题的描述是正确的，那么市场社会主义则应该已经大功告成了。对市场社会主义的批判恰恰正是对新古典模型本身的批判。

4. 主要经济问题还不仅仅局限于本书开始提出的三个传统问题，即生产什么，如何生产和为谁生产？需要解决的更广泛的问题是资源配置的决策是如何作出的？谁来作决策？决策者如何作出正确决策？在决策前，决策者如何知道需要什么信息和如何获取这些信息？成千上万的不同的决策者在经济运行过程中如何协调？

5. 市场经济成功的核心是：竞争、市场和分权。在政府起重要作用的经济社会中仍然可能具备这三个要素。的确，如果竞争需要保护的话，政府必须发挥重要作用。

东亚奇迹以及该地区过去 10~20 年时间里惊人的发展速度，令世人对其原因感到迷惑不解。像韩国这样的国家，确实是在利用市场，而且走出了一条出口导向型的发展道路。由于市场在此发挥了重要作用，因此一些观察家得出了只有市场才是他们成功秘诀的结论。的确，政府在经济中几乎处处都在发挥着举足轻重的作用。当韦德将他研究台湾经济成功的著作命名为《支配市场》时，这无疑是在强调了政府通过市场干预经济的作用。

6. 社会主义尝试的失败，其根本原因不仅仅是缺乏明晰

的产权关系，激励和竞争的匮乏同样是其重要的原因。这一点不仅表现在经济上，也表现在政治上。更重要的原因也许就在于信息。当然，哈耶克在强调中央计划制定者难以回避所面临的信息问题的观点是正确的。我不能保证哈耶克足够重视信息问题的范围。如果它的范围仅限于阿罗—德布鲁模型中心论点所涉及的信息问题——即消费者将其偏好信息传递给厂商，稀缺性信息同时传递给厂商和消费者——则市场社会主义可以运作。如果社会主义经济可以像市场那样“解决”信息问题，那么兰格运用价格的方法就是正确的。然而，信息问题远不仅限于此。

## 第二章

# 关于市场社会主义的论战：初次尝试

关于社会主义一般问题的论战，特别是对市场社会主义的讨论有一段较长且显赫的历史。这一方面要归功于兰格、勒纳、泰勒，另一方面要归功于哈耶克，正是他们在 20 世纪 30 年代为该领域的研究作出了突出贡献。在该问题的论战中有诸多流派，其中一些流派在最近的讨论中销声匿迹了，另一些流派则引起了人们的重视。

例如，现代的争论强调，市场社会主义的不切实际性，是由于没有考虑到政治经济问题而产生的：官僚们是否愿意实施市场社会主义倡导者所提出的要求呢？批评家则指出，这种相关比较不是在市场经济和社会主义者要求的理想化的政府之间进行的，而是在市场经济和实际上政府调控下的经济运作方式之间进行的。然而，早先的讨论强调的是经济中竞争性模型的非现实性问题：在收益递增普遍发生的情况下，相关比较是在市场社会主义和垄断资本主义之间进行的，而不是在市场社会主义和竞争性市场之间进行的。

在关于社会主义的大论战开始后的五十多年的时间中，世界发生了很大的变化，经济学也是如此。不仅经济学家使用的



术语发生了变化；同时我相信经济学在使我们用新视角重新考虑旧问题方面也取得了长足的进展。正如我在前面提到的，用新的信息模型的方法研究这些问题是我本书的中心目标。但是在详细阐述自己观点之前，我想对经济学在解决传统问题上取得的进展作一个简略的概括。有意思的是，正当市场社会主义逐渐走向没落的时候，经济学在研究市场社会主义的过程中却取得了一些进展。同时，这些进展又提出了有关市场社会主义必要性和可行性的新问题。

### 为什么现代理论认为市场社会主义有更大的合理性<sup>(1)</sup>

至少有两个现代经济学理论的中心结论强化了对市场社会主义的信念。

#### 期货市场的缺乏以及政府在分配投资时的作用

显而易见，如果市场经济如其推崇者所言的方式运作，则商品和服务的交易市场必然存在。目前（竞争性）市场经济模型中的一个基本假设就是存在一套完备的市场体系，无论你对市场经济持何种观点，该模型都为你提供了一套知识基础。其实，这个假设比初看起来更令人不解。现实生活中存在着各种各样的“市场”，如钢铁市场，劳动力市场，证券市场，农产品市场等等，然而这些市场都是不完备的，市场中买卖双方的数量远不如竞争性模型所要求的那么大，而且大多数市场并未按标准模型所要求的方式进行组织，这种方式是指拍卖者竞拍直至市场出清。由经济学家提出的基本市场模型已为人们普遍认同，它至少为许多商品和服务的交易方式提供了近似的模式。

然而对于完备市场体系的假设则远远超出了这个范围。也

就是说不仅现货市场是必需的，同时期货市场也是不可或缺的<sup>[2]</sup>。当然在实际生活中确实存在一些期货市场，例如人们可以在今天对3或6个月之后的小麦或谷物进行交易。但是对于大多数商品和服务来说（不仅限于几个月之后的农产品的期货交易），现实生活中并不存在这样的期货市场。

这样的期货市场对正确地进行投资是至关重要的。鉴于市场经济是一种社会生产方式对投资进行分配和协调的功能，自上个世纪以来人们一直在不断地寻找一种社会主义的方式。在缺乏完备市场的情况下，价格是不能发挥协调和信息功能的，而这种功能对于市场的有效性来说是至关重要的。每个厂商都必须对未来价格的走势进行预测，而这种预测则部分取决于其他厂商的行为，同时其他厂商也尽量使自己的行为对对方保密。由此看来，市场经济并不存在协调投资决策的机制，恰恰相反，市场经济在激励人们去为这种协调设置障碍。现实中，这种失败的例子很多。有时进入一个行业的机会很多，而有时又太少。实际上，尽管政府想通过有限的干预（指导性计划<sup>[3]</sup>，如法国）为厂商提供必要的信息，但这些尝试都以失败告终。这是因为厂商并不愿意将其真实计划公诸于众（有时，某些厂商会使用计谋以提供虚假信息）。

完备的市场体系不仅需要短期的期货市场，同时也需要不确定的更长期的期货市场。当不具备这种不确定的、更长期的期货市场的时候，经济可以以一种局部暂时有效的方式开始运作，——这种方式以一般的理性预期的途径，使全部资产获得等价回报（资本收益加上租金）——只有在更远的将来，这种经济的无效性才会显现出来。现在看来，个人没有动因来纠正这种潜在的、明显的长期无效性。我们通过直觉就可以理解这一结论。如果一个厂商要在1990年建设一个厂房，计划使用

20年，然后将它卖给其他厂商。为做出决策，该厂商必须对20年后也就是2010年时该厂房的价值做出估计，但是该厂房20年后的价值也部分地取决于从它建设之日起20年时间里所建其他厂房的供给情况。该决策甚至在一定程度上取决于人们对更远的将来所要发生事件的预期，例如考虑建设中的厂房10年之后，即2000年的情况。厂房的所有者想知道20年后，即2020年该厂房可出售的价值。2020年厂房的价值取决于那时厂房的供给情况，反过来，这种供给情况则取决于20年中的建设水平。现在考虑一座要在2010年投入使用而正在设计中的建筑物，则其所有者想知道的是2030年时该建筑物的价值等等，以此类推。因此，目前决策则陷入了一张无限延伸的网中。在现实生活中，厂商决策并不是通过如此复杂的推理过程来完成的。商业经理是通过预感和猜测进行决策的。由此看理论争论的要点当是：尽管在最好的情况下，尽管商业经理使用最理性的分析方法，在缺乏不确定时期的期货市场的情况下，是不能保证市场必然导致有效结果的。当然，如果商业经理简化了其决策过程，那么我们对市场结果有效性的信心则会被削弱。

### 长期动力：一个技术偏差

人们在很早以前就提出了优化模型动力学产生鞍点路径的观点（如，Samuelson and Solow），也就是说，对于“行为良好”的问题，存在一条单一途径，它可以起始于任何一种初始条件，同时满足暂时有效性条件，最后会收敛于一种稳定状态。其他所有满足暂时有效性条件的路径都会出现偏差。仅管如此，这仍不能算是一个重大的经济学问题，因为存在着一个附加条件，即沿最优途径必须满足的横断条件，该条件仍可保证收敛于稳定状态。1966年哈恩提出，如果在经济描述性模型

中存在多于一种的资本品的情形，则会产生同样的问题。但他同时指出，在缺乏不确定期限的期货市场的情况下，没有办法去保证市场经济收敛于稳定状态。哈恩在以后的研究著作（参见 Shell and Stiglitz）中指出，经济的波动性可以通过假定前提的替换而消除，即在足够长的适应期内，用其他预期理论（如适应性预期）代替理性预期。同时，研究成果还显示，对经济的其他规定可能导致平衡点成为一个稳定节点，例如在一个货币和增长模型中，舍尔提出从资本存量和名义货币供给的任何最初价值开始，存在着许多途径收敛于相同的稳定状态。其他研究显示，即使这些途径不收敛于相同的稳定状态，理性预期平衡也不被破坏。的确哈恩指出了同理性预期相一致的非收敛途径的多样性。

人们感兴趣的是同样的分析结果如何通过不同的方式来解释。早期该领域的研究者（Samuelson 1967, Hahn 1966, Shell, sidrauski, and stiglitz 1969）认为，鞍点平衡给资本主义经济体制引出了一个问题，即在缺乏不确定期限的期货市场的情况下，并不能保证经济运行将选择收敛于稳定状态的唯一途径。也就是说，平衡点多样性（通过多条路径均收敛于稳定状态可以说明这一性质）提出了一个问题：首先，经济学家也许不能预测经济运行将选择哪条途径；第二，在某种意义上讲，某些途径优于其他途径，然而在经济运行中无法确保走一条最优途径。但是这些经济学家更关心的是经济波动问题以及由此导致的明显的无效性（也许这种无效性很严重）。与此相比，他们则不太重视选择不同收敛途径而导致的福利上的细微区别。

最近的理性预期的研究成果通过比较分析后提出，鞍点是好的而节点是不好的。理性预期学派想说明的就是市场经济是有效的。他们通过展示满足理性预期条件的唯一途径，宣称市

市场经济是有效的。这些条件包括：(1) 该唯一途径是“社会最优”途径，(2) 经济运行方式与理性预期相一致。与存在节点的情况相比，有许多起始于任何初始状态的途径。那么人们如何识别经济运行将遵循哪条途径呢？既然并不是所有的途径都是帕累托最优，那么节点情况就会导致经济沿非效率途径运行的可能性。

值得注意的是每一种以理性预期分析为基础的假设都是靠不住的。因此，既不存在唯一的理性预期平衡，理性预期平衡也不可能是帕累托最优的状态，除非在严格的条件限定下，才可达到最优，这一点我将在下一章进行说明。目前最重要的问题在于，即使存在收敛于稳定状态的唯一途径，也没有理由使人相信在缺乏不确定期限的期货市场的情况下，经济运行将“选择”此条途径。经济学家试图说明市场经济（存在理性预期）是有效率的，并且将沿着收敛于稳定状态的（唯一）途径运作。有关这个问题的争论并不以哈恩等学者提出的结论为基础。这些问题仅仅是被忽略了。他们假定在经济运行过程中，每个人都在无限的生命中追求效用最大化。个人确信横断条件会得到满足，同样人们断言经济运行条件也将得到满足。人们往往忽略了完备的市场体系需要不确定期限的期货市场这个事实。

简言之，或者是因为在缺乏期货市场的情况下价格体系对于像投资这样的未来导向型行为不能发挥重要的协调作用，或者是因为更微妙的原因，在缺乏不确定期限的期货市场的情况下，市场经济将表现出动态波动性。因此没有理由相信既然存在理性预期，市场经济就会收敛于稳定状态，也没有推论可以说明市场是有效率的。对于倡导市场社会主义的人来说，上述分析显然是在暗示：对于市场社会主义，政府对投资分配的调

控是必需的。

### 委托—代理问题和所有权与控制权的分离

早期对市场社会主义的讨论中对激励没有给予足够的重视。在物价当局定价之后，经理们追求利润最大化，因为经理们被要求这样做并且他们也照做了。没有考虑到经营激励是市场社会主义最严重的失误之一。现代资本主义的观察家甚至在30年代有关市场社会主义大论战之前就注意到了所有权与控制权的分离（Knight1921，Berle1926，Berle and Means1932）。如果所有权与控制权分离，那么许多个人直接占有股份和全民占有股份之间有什么区别呢？市场社会主义的倡导者认为它们之间没有区别。

对所有权和控制权分离结果的分析是信息经济学的一个重要研究领域。“委托——代理”理论作为一个分支<sup>[4]</sup>被认为是有力地支持了50年代强调经营自主权的研究成果。（例如March and Simon1958，Marris1964）。该理论证实，在存在信息成本的情况下，股东对经理的控制是有限的。有关接管和其他控制手段的同时期及以后的研究成果进一步强化了（至少在一定程度上）经营自主权的结论。这些理论发现已被70年代后期及80年代兼并收购狂潮中的理论发展所证实。对于大公司来讲，不存在追求所期望的利润贴现值最大化，甚至不存在追求长期市场价值最大化的“单个所有者”。<sup>[5]</sup>那么所有者真的很重要吗？英国石油公司的效益比坦尼克石油公司<sup>[6]</sup>低吗？加拿大国家铁路公司比加拿大太平洋公司<sup>[7]</sup>的效益低吗？罗斯·约翰逊和他在R·J·雷诺公司<sup>[8]</sup>的股东朋友们掠夺了公众的利益，那是否还存在比这更严重的侵犯公众利益的事件呢？

## 为什么现代理论认为先前思想比市场社会主义更具必然性

现代理论更注重权衡关于市场社会主义的讨论。现代理论得出的两个进一步的结论提出了更为模糊的暗示。

### 竞争

如前所述，至少一些市场社会主义的倡导者相信恰当的选择是在垄断资本主义和市场社会主义之间进行的，而不是在竞争性市场和市场社会主义之间进行的<sup>[9]</sup>。他们认为在经济运行的大部分过程中，竞争是不能成立的。在分析市场经济有效性时的一个重要假设就是每一个厂商都是价格接受者，他们对出售商品的价格和购入生产要素的价格只是接受而无能力去改变它们。20世纪初期大企业的发展促使经济学家去延伸这种思路。他们看到，一些重要领域（如钢铁，石油，汽车，铝制品等等）的市场是由一个、最多是少数几个大企业所控制的结构。经济学家还为这种预测提供了理论支持——技术的使用需要大量的固定成本。由于缺乏组织协调而产生了大型企业成本攀升，而像阿尔弗雷德·斯洛恩在通用汽车公司引入的新的组织机制则意味着这种成本攀升是可以被限制的。国家市场的建立以及在其中做广告的国家媒体的建立，进一步把规模当成收益的基础。在没有给厂商增加或减少主要收益渠道的情况下，人们希望一个行业由一个，最多是几个大公司来支配。<sup>[10]</sup>

因此经济面临着这样的选择：（1）尽管资源配置不合理（政治权利的集中不可避免），仍然允许垄断资本主义的存在；（2）在某些重要部门实行国家直接调控；（3）通过打破垄断组织（由于不能实施规模经济，可能导致效率降低）或控制反竞争行为，来调整和控制垄断能力的发挥。很少有民主政府采用

第一种方式。美国也许是在追求第三种策略的国家中最激进的。但是在本世纪中叶，即反托拉斯法案生效五十多年之后，美国的许多核心产业仍然是高度集中的。尽管打破了像标准石油公司这样的垄断企业，但成效并不十分明显。人们仍普遍认为，这七个公司像一个卡特尔，它们暗中勾结，并且了解公众感兴趣的是用有限的竞争代替直接勾结。反托拉斯法案使非竞争性行为更加微妙！这些事件则直接强化了人们对第二种策略的信心，即政府所有和政府控制。<sup>[11]</sup>

人们可能认为上述观点可以为市场社会主义提供有力的支持，然而与此相抵触的是世界经济一体化过程。竞争是受市场规模限制的，当市场规模发生变化时，竞争的效果也发生变化。因此，在60年代控制美国汽车市场的通用汽车公司、福特公司、克莱斯勒公司如今对市场的控制能力被削弱了，因为它们必须面对来自日本和欧洲生产商的有力竞争。当美国市场的规模只能容纳三大厂商的时候，世界市场的规模则可以容纳许多个厂商。

### 凯恩斯主义经济学

在所有的市场失效中，大萧条是对人们对市场进程的信心影响最大的，它也是使所有的资本主义国家市场经济遭受周期性不景气的最糟的例证。失业的存在和持续，可以被看作是对新古典模型的有力驳斥。在该模型中，包括劳动市场的所有市场都应出清。

然而有趣的是关于市场社会主义的论战并没有集中于可供选择体制的相关的宏观优势上，同时历史性证据的价值也非常有限，即是说，尽管社会主义经济“解决”了失业问题，但它们的解决方法却掩盖了失业问题，而不是将其公开化。社会主义经济展示的是增长速度的波动和经济活动的波动。



## ► 社会主义向何处去

人们相信市场社会主义可以缓解基本问题仍然有理论上的支持。目前宏观经济研究的中心问题之一就是经济萧条归因于“协调失误”。从更坏的方面考虑，失业是由于缺乏对厂商产品的需求，同时缺乏对厂商产品需求是由于人们没有工作。如果经济是向阿罗—德布鲁模型描述的那样完美，如果有一套完备的市场体系，那么这种协调失误是不会发生的。市场社会主义的倡导者认为市场社会主义可以克服“协调失误”问题，因此也可以避免市场经济特有的周期性萧条所带来的经济效率的巨大损失。

其他的研究成果将经济萧条视为资本市场不完备的结果，由于资本市场不完备，则阻碍了经济分散风险和避免风险的能力<sup>(12)</sup>。因此，如果厂商意识到风险增大，他们将减少投资额。如果厂商不能得到贷款，或不能顺利地通过其他方式（如平衡法）积聚现金，那么由于现金流量的减少，会导致厂商投资额的减少。再次重申，市场社会主义通过对投资的直接控制，似乎可以缓解这些问题，也就是说假定投资额被设在保证充分就业的水平上。

70年代和80年代初，宏观经济学研究的另一分支认为这些宏观经济问题并不重要。市场经济可以很快地调整这些混乱状态。在美国大学里有一种趋势，即不将经济史作为经济学的学习内容，这种趋势强化了短期记忆，并使得许多美国理论经济学家认为，如果衰退可以被称为问题的话，那它只是个历史的问题。但不幸的是，80年代初的衰退和90年代初的衰退以及欧洲持续的高失业率使得那些认为周期性失业是历史问题的人清醒了许多。这些经验向人们发出了信号：阿罗—德布鲁模型中的一些基本问题是错误的。如果该模型正确，就不会出现失业问题。如果价格体制可以缓解冲击，如果存货、储蓄以及

保险市场可以缓冲私人公司和家庭所受到的冲击，那么利用阿罗—德布鲁模型就无法解释经济的变动性。

然而凯恩斯及其后继的新凯恩斯主义经济学的研究成果为失业和经济变动性提出了新的解释，这些成果曾试图精确地辨明阿罗—德布鲁模型在什么地方出了错才导致这些现象的发生。凯恩斯的结论之一是：资本主义宏观经济的弊病是可以治愈的。人们无需对经济制度进行基本性变革。需要的仅仅是选择性的政府干预。从这个意义上讲，凯恩斯主义经济学弱化了市场社会主义存在的可能性。

这些问题同样是重要的，但更全面地处理这些问题将超越本书的范围。

### **对兰格—勒纳—泰勒定理切题性的怀疑：一些初步思考**

可以简略回顾一下现代经济理论所取得的成就。人们（缺乏完善的市场经济）对期货和风险市场的重要性、所有权与控制权的分离、竞争的不完善性、经济波动和失业的重复出现都有了进一步的认识。然而我的简明看法是，我怀疑人们是否会对市场化进程的有效性产生怀疑。

今天，大多数经济学家所表现出来的对市场进程的信心的疑虑要比50年前大的多。特别是，他们对兰格—勒纳—泰勒定理的切题性产生了怀疑。一般人都会发现市场社会主义经济与资本主义经济相差甚远。以兰格—勒纳—泰勒定理为基础的市场社会主义模型存在着严重的缺陷。

市场经济模型是以兰格—勒纳—泰勒定理和福利经济学基本定理为基础的，它同样出现了错误。我们认为对这两种错误的认识是同等重要的。市场经济和市场社会主义经济的错误模

型使人们普遍认为这二者之间的相似性是不存在的。

## 哈耶克与斯蒂格利茨

本书第三章的大部分篇幅将解释为什么标准新古典福利经济学理论对经济体制的选择无能为力。对于精通奥地利学派的许多读者来说，上述结论及其原因（信息不完全）应该都是比较熟悉的。哈耶克强调指出，在传递和积累信息的过程中，完全的信息模型不能取代价格和市场的中心地位。

我的不同观点并不是针对哈耶克的上述论断，也不是针对他的某些结论，如强调厂商计划的重要性等等。我的观点有两层含义：第一，由于哈耶克（及其后继者）没有建立市场过程的标准模型，因此就不可能评价市场过程的有效性；第二（与第一点相关），在缺少这种模型的情况下，不可能提出混合与区分公众与个人行为的中心论题，也不可能提出包括调控方式的选择（政府会建立可选择的“博弈规则”）和针对分权——集权问题不同政策选择的优劣。正如我和桑福特·格鲁斯曼在15年前写到的：

尽管早期有关兰格—勒纳—泰勒—哈耶克理论的争论是假设对于不同的组织结构都具有信息效率，但并没有建立不同体制必须适应新信息的模型；而且人们还争论到，如果信息相同，配置则应相同，因此对不同组织的比较转化为对不同信息流引起的成本差别的比较和对收敛的不同速度的比较。（Grossman and stiglitz 1976）

当然，任何简单模型都不能涵盖经济所面临的信息问题的

复杂性。没有一个简单模型可以详尽描述一个组织适应变化的环境过程。我们斗胆去创建一个简单模型，在一些简单的信息问题被解决以后，在实际中市场过程看起来运作正常，当考虑到更现实的信息问题的时候，市场的运作则不正常了。（反过来也是如此，尽管看上去可能性不大，即市场在简单问题面前不能正常运作而在复杂问题面前，市场则可以正常运作。）

奥地利传统的支持者经常捍卫他们的观点，否认缺少正式模型和相应的效率理论。他们认为市场经济是一个有机过程，其复杂程度不能简化到正式模型可以涵盖的地步。经济学家的任务就是去描述这一有机过程，并发现阻碍该过程正常运作的因素，这些因素包括法律结构的缺乏和过度政府干预等等。但是这些支持者没有求助于，甚至不喜欢帕累托最优的福利标准。在他们的论述中，我们可以感到一种十分规范的含义。也许达尔文在提出适者生存时仅仅认为自己描述了进化过程，但这个论断需要给“适者”下定义，并分析该系统中的一般均衡以及动态特征。今天我们在很多情况下发现，进化过程不一定具备“效率特征。”<sup>[13]</sup>

实际上，这个世界比我们所能构建的模型要复杂得多，但这并不能使我们放弃使用简单、易懂的模型来检验我们的思想观点。如果在这种理想的条件下，市场都不能有效运作，那么在更复杂的情况下会如何运作呢？这只有靠人们的信念了！（实际是信念的跳跃）

在我过去 20 年的研究工作中，我构建了一些简单的模型，可以用来评价在不同市场条件下，在积累、传递和处理各种信息的过程中，市场是如何运作的。我将用下面五个章节的篇幅来阐述我的研究成果。

## 第三章

# 福利经济学第一定理批判

在第三和第四章中，我们将回到福利经济学基本定理的讨论上。在本章中，我将指出福利经济学第一定理是有缺陷的。该定理认为竞争性经济是有效率的。与该定理描述的恰恰相反，竞争性经济几乎都是无效率的（下文将作详细论述）。下一章对福利经济学第二定理做了类似的批判性分析。在这两章中，我将着重讨论由完全信息和完备市场体系的假设而引发的问题。其他问题将在以后的章节中进行讨论，例如由缺乏内生性技术变动的假设而引发的问题。

福利经济学第一定理指出，每一个竞争性经济都具有帕累托效率。这是对亚当·斯密看不见的手的假说提出的一种现代说法：

人们总是需要同胞的帮助，然而一个人只想从别人那里得到恩惠却是徒劳的。如果一个人可以将自己的利益与其他人的私利联系起来，并告诉他人出于他们自身利益的考虑，他们应为此人做些什么，那他要达到目的将会容易得多。……我们并不是靠屠夫，酿

酒师和面包师的恩惠吃饭，而是他们考虑到自身的利益，这些人才会给我们食物。我们告诫自己，他们只有私利而没有仁慈，不要和他们谈论我们所需要的，而只谈他们的私利。

斯密继续描述私利是如何导致社会商品的：

一个人所盘算的只是自己的利益，在这种场合，像在其他许多场合一样，他会受一只看不见的手指导，进而导致了一种非他本意的结局。对于社会来说，这种情况并不总是有害。他追逐自己的利益，往往使他能比在真正出于其本意的情况下更有效地促进社会利益的实现。<sup>[1]</sup>

福利经济学第一定理给人们对于市场经济的信心提供了理论基础。像其他定理一样，它的结论则取决于假设条件的有效性。然而，进一步研究它则会发现，该定理与现代工业化经济的实际情况并不吻合。

### 竞争性市场效率的格林沃德—斯蒂格利茨定理<sup>[2]</sup>

留意作者所强调的假设条件，并标注“条件 A.1……A.10”，同时注意作者有意或无意隐藏的假设条件都是非常有趣的事。例如，每个模型中都有不言而喻的条件，有的条件则被一笔带过，似乎它的作用仅限于提醒一些传统的用法；有的条件则暗含在基本定义之中。例如，人们认为供求相等是市场均衡的特点，这种观点作为均衡定义中的一部分在标准竞争性

模型中被提出了。如果供求不等，那么就会出现交换的力量，因此这种状况就不能算做均衡<sup>[3]</sup>。这一点似乎是不言而喻的。关于不完全信息的最新经济学研究成果表明这种观点是错误的。在竞争性<sup>[4]</sup>市场均衡状态下可以存在需求大于供给的情况（如斯蒂格利茨和韦斯在 1981 年提出的信用配给模型），也可以存在供给大于需求的情况（如夏皮罗和斯蒂格利茨在 1984 年提出的效率工资的失业模型）<sup>[5]</sup>。相似的是，标准竞争模型也开始于对线性价格体系（购买单位商品的价格是固定的）的暗含假设，然而我们现在知道不完全信息的竞争性市场是非线性价格体系，例如数量折扣<sup>[6]</sup>，即买的越多，单位商品价格越低。由此可见，零利润竞争性均衡的标准假设条件对于不完全信息模型来说是无效的。<sup>[7]</sup>

### 信息假设的重要性

当完全信息的严格假设条件不适用于一般情况时，许多标准结果就不能有效地使用了。直至今日，人们还没有足够重视竞争性均衡中信息假设的重要性。对隐含条件的重视与评价组织经济的不同方式具有同样重要的意义。福利经济学第一定理假设完全信息的存在，确切地说，就是信息是既定不变的，特别是不受任何个体行为的影响，不受任何价格的影响，也不受市场上不同个体的共同行为变化的影响即是说存在一套完整的风险市场体系。当不能满足上述条件时，市场不会实现限制性的帕累托效率，亦即政府干预可以带来明显的福利改善。政府干预同样要考虑到对影响私有经济的市场、信息费用（以及市场费用）进行限制。尽管政府使用的干预措施是有限的，例如仅限于使用简单的（线性）价格手段和统一的总量手段<sup>[8]</sup>，但实际上，政府干预的作用是有益的。除此之外，这种有益干预

的性质（甚至范围）都与明显的市场参数有关，例如不同群体对工资和价格的变化将作何反应。<sup>[9]</sup>

在某种程度上讲，阿罗和德布鲁最大的成就在于他们发现在亚当·斯密看不见的手的假说中，几乎只有唯一一套假设条件是正确的<sup>[10]</sup>。当然也存在市场可能限制帕累托效率的其他情况。例如，如果每个人都是相同的并且都面临着同样的冲击，那么有无风险市场都不会产生任何影响。因为在这种情况下，即使存在风险市场，也没有人会在其中交易<sup>[11]</sup>；或者说，如果所有个人消费商品的数量都是众所周知的，那么存在道德风险的经济体系将限制帕累托效率<sup>[12]</sup>。（普里斯科特与唐森在1980年详细研究了存在道德风险的福利经济学。格林沃德和斯蒂格利茨的研究结果与普里斯科特和唐森的研究结果有差异，这是因为后者着重研究了一个特殊情况，斯蒂格利茨，阿诺特以及格林沃德均说明了这种特殊情况是有效的。）

### 不完全信息和不完备市场的外部效应

格林沃德和斯蒂格利茨的重要发现在于当市场不完备、信息不完全时，个人行为对于其他人来说有外部效应，该效应是其他人所无法预料的。（外部效应一般类似于“大气的”外部效应，它的大小取决于所有个体行为的总和。）下面的一些例子有助于说明该问题：

#### 1. 不完备的风险市场

假设在诸多自然状态下，苹果树是唯一的风险性财产。苹果树的种植数量（随机地）决定次年苹果的产量，它的收益决定价格和在任何自然状态下拥有苹果树的收益率。当个人种植更多的苹果树时，种苹果树的收益的概率分布就会发生变化，由于苹果树被定义为唯一的风险投资，因此这种情况可以被视



为是一种财产（原始的概率分布）被一种新的财产所替代。尽管在种植更多苹果时，概率分布发生变化，但是投资者只获得收益概率分布中他应得的那一份。个人的行为对概率分布的影响可以被视为外部性。<sup>[13]</sup>

## 2. 不同的劳动者素质（逆向选择）

让我们来考虑一下有关劳动者素质的不完全信息问题。厂商可以知道招聘会所提供的劳动者的平均素质。他们甚至可以知道工资是如何影响劳动者平均素质的。<sup>[14]</sup> 厂商在每一工资水平上对劳动力的需求取决于劳动力的素质变量。另一方面，无论素质高低，每个工人都没考虑到他们对劳动力的供给数量会对劳动力的平均素质有何影响（相应地也对劳动力需求产生影响）。实际上，如果低素质劳动者决定提供较多的劳动，则在任何给定的工资水平上都将会降低厂商的利润。他们的行为对厂商将起到外部性影响。同样的道理，政府可以轻易地影响劳动力综合素质，例如对低素质和高素质个体的劳动力供给产生不同影响的商品进行征税或给予补贴。<sup>[15]</sup>

## 3. 激励（道德风险）问题

人们购买保险是因为他们想抗拒风险。但保险并不意味着投保人可以承担他们行为的全部后果。因此他们避免被保险事件发生的动机减弱了，因为个人可以从中获得保险赔偿。当然，如果所有的人都掉以轻心，那么被保险事件将会更频繁发生，保险金的数额也将增加。

这个例子同时也表明政府是如何影响帕累托改善的。通过对多种商品征税或补贴，政府可以鼓励人们对某些事件更加重视。假设投保事物毁于火灾，而造成火灾的主要原因之一是在床上吸烟。在床上吸烟是非常危险的，尤其是当一个人喝了很多酒之后。原则上讲，一个人可以想到保险契约上要求不要酒

后在床上吸烟，但这并不能被强制执行。（保险公司可以在每间卧室都装上电视监控器，但某些人认为这是侵犯个人隐私。）但是通过对香烟和酒精饮料征税，政府可以劝阻人们吸烟、饮酒，同时作为一个副效应，酒后在床上吸烟的情况同样会减少。至少可以通过征税使由减少“道德风险”而获得的福利收益足以抵销由征税带来的消费形式变化（额外净损失）所引起的福利损失。很明显，征税和补贴应引导人们去调节自己的行为，例如对提请人们注意的补充商品进行补贴。而对其替代商品进行征税<sup>[16]</sup>。最优税率应设置在这样一个边际上，即人们行为结果所带来的收益和边际额外净损失的均衡。这两点均可以与经验的、明显的尺度相关联（例如需求补偿的〔占有和交叉〕价格弹性，以及与各种价格相关的“人们更加重视”的弹性）。政府和私人的保险公司缺乏必要的信息来防止道德风险的发生，它们不能直接控制行为，只是政府可以通过一定手段来减轻道德风险以及使用该手段所需信息带来的影响。<sup>[17]</sup>

### 政府职能

上面的例子还可用于说明政府具备而私人不具备的职能。“无名氏定理”<sup>[18]</sup>（如果它是真实的，确实可称为无名氏定理）指出，政府可以做到的任何事，私人都可以做到，甚至做得更好。政府的所谓优势只是产生于“不公正”的比较，例如政府可以通过无费用信息改善市场配置，而市场只有通过付出信息费用才可以办到。我所强调的限制性的帕累托效率将帮助政府摆脱这种批评。

需提出的两个问题是：政府与其他经济组织的区别是什么？为什么政府可以做的事情其他人则不能做呢？我所著的《国家的经济作用》一书中提出了这些问题，同时指出政府的

强制性职能（与其全社会财产有关）使其具有明显的优势（滥用这些职权可以导致明显劣势的限制性职能）。因此政府能够禁止香烟的生产，而私人或私人团体则不能做到这一点。（当然，为了加强这种禁止职能，政府必须有能力发现香烟的生产。如果香烟的生产是非规模经济，那么对于政府来说加强这种禁止职能则是困难的。如果政府在香烟生产是明显的规模经济的情况下不能实施其禁止职能，那么这至少会导致香烟消费的显著增长。）同理，政府可以对所有的香烟生产进行征税。征税之后，政府可能会发现香烟生产，即使政府不能发现私人的香烟消费水平（政府不可能监督二级交易）。任何私人保险公司或保险公司的集合体都不能“强制地”向香烟生产企业征税。我们可以假设保险公司贿赂烟草公司，通过给予一定的报酬使烟草价格上升。那么就可能会出现一个新的公司，只要略微降低其产品价格，就可以抢走所有的客户并获取利润。这仅仅是一个例子用来说明政府有权做的而私人部门无权做的事情，职权就是如此，（如果正确行使），它可以导致帕累托改善。（其他例证可参见 Stiglitz 1989, 1991.）

### 格林沃德—斯蒂格利茨定理的注解

对格林沃德—斯蒂格利茨定理及其相关定理有三种解释：第一，在我们看来，在特定情况下，这些定理给出了明确的强化福利的政府干预形式；第二，这些定理表明，以福利经济学基本定理所提出的方式，不可能有效地实行分权化，我将在后面的章节中再讨论这个问题；第三，也许是最重要的一点，即这些定理背离了市场对最有效地配置资源是必要的这个广泛的前提假设，即是说，没有任何一般性定理可以作为该结论的基础。（这并不否认存在其他基础可以得出该结论，这一点我将

在下文中阐述。)

从这一观点来看，格林沃德—斯蒂格利茨定理不能作为界定政府干预行为的基础。原因之一在于，一旦该定理可以作为其基础，那么该定理就需要一个更详细，更正规的政府模型。经济学的主要定理认为，无论一个政府如何仁慈、如何理性，都不可能比市场做得更好，因此我们并不需要政府理论，这样只能使事情变得更糟。但是格林沃德—斯蒂格利茨定理指出，政府是有潜在作用的。我将在下文中讨论政府是否应该干预以及如何干预的问题。(假定，既然政府是政治机构，那么这个问题的答案将部分取决于这些机构的行为方式。定理指出，如果政府想通过例如征税和补贴等方式进行干预，那么税率及补贴金额应依照关键变量而制定。)

### **不完全信息市场经济不能实现帕累托效率的其他原因**

当格林沃德—斯蒂格利茨定理提出了对福利经济学第一定理最有力的驳斥的时候，信息模型的其他论断对第一定理提出了同样本质性的批判。我想请大家注意其中的三个论断，其中有两个论断与信息理论分析如何导致标准竞争模型无法被满足有关。(这里的标准竞争模型是福利经济学基本定理的基础。)下面所作的系列分析并不完全。我曾试图强调我所认为是关键的经济假设。<sup>[19]</sup>

#### **市场的不完备性**

在第二章中曾强调标准竞争模型的重要性以及对包括风险市场、期货市场的完备市场体系假设的不现实性。

## 交易费用

市场的不完备性可以通过交易费用得到解释，其中信息费用是交易费用的重要部分。构建一个市场是需要费用的。如果无数的商品、偶然事件和未来的不确定性均存在市场的话，那么社会的大部分资源将被组织交易过程所吸收，留在市场之外的买卖部分是极少的。

一旦意识到有无数事件影响我们，我们就会发现建立完备的风险市场体系将是不可能的。（完备的风险市场体系指可以对所有偶然事件进行投保的市场环境。）每个厂商不仅受影响行业的事件的冲击，同时受到特殊事件的影响，例如：身患疾病的董事长，出故障的机器，关键销售人员的离开等等都会对厂商产生影响。厂商可以对其所面临的一些风险投保，例如车祸、火灾等等，但是大部分风险是无法投保的。试图建立完备的风险市场的想法是不切合实际的。

## “完备的市场”与“竞争性市场”假设间的矛盾

正如“自然状态”的多样性一样，现实中不可能存在完全的保险体系，因此生产空间的多样性使得完全的商品市场体系也是不可能存在的，因为我们对产品的所有特征都做了全面规定：不同质量的商品被视为是差别商品，不同时间送来的商品被视为是差别商品，被送到不同地点的商品也被视为是差别商品。阿罗和德布鲁将不同时间和不同自然状态的商品视为差别商品，这观点看上去像一个不错的数学技巧，可以把标准模型扩展到一个新的、涉及问题更广的范围。但进一步的研究会发现，模型中一些基本的东西受到了损害；或者是这种完备的市场体系不可能存在（因为该市场体系要求是完全竞争性的，如给一个工厂在特定日期，特定时间送去一台特定质量要求的机器）；或者是，若存在这种完备的市场体系，也很难想象这些

市场如何具备“完全”竞争性（也就是说，市场双方存在许多交易者，人数多的使得每个交易者都认为自己的行为对价格毫无影响。）所以市场的竞争性必须是不完全的<sup>[20]</sup>。例如在劳动力市场上，每个人都是不同的。完备市场体系则要求对于不同的劳动要有不同的市场，如对斯蒂格利茨劳动的市场要有别于对萨缪尔森劳动的市场，同样有别于管道工市场和非熟练工人市场等等。如果我们严格地定义同类商品市场（如斯蒂格利茨在特定时间、特定条件、特定地点所提供的劳动），那么在市场的一方只有一个商人（斯蒂格利茨）。如果我们把该市场扩展到包括所有的理论经济学家，那么该市场会更具竞争性。但是我们不得不放弃对同类商品和不完备市场的假设，因为不存在分离的市场以便每种同类商品进行交易。

### 不对称信息与完备市场

鉴于个人只能以通常可观察到的方式进行交易，所以不完全信息使得证券体系不完善<sup>[21]</sup>。如果我许诺以特定方式将商品送交给你，那么这种方式对我们两个人来说都必须是明显可见的，即可以用法律手段强化该契约，但该契约必须被外部第三方所证实。由于这种做法的可能性不大，因此它明显地限制了证券体系。

除此之外，信息的不对称性也严重地限制了交易的机会。有这样一句话大家很熟悉：我不愿从极力向我推销的人手中买东西。刺激交易的是偏好和比较优势，当然有关这二者区别的原始定理仍然是有效的，但是有一种被大胆地称做“欺诈”的动机同样刺激着交易的发生。然而在传统交易中，交易双方都是胜者，但是如果我能使你更注意某些不是物有所值的商品，如买一辆破旧的二手车，那么是我赢了而你却输了。农民有强烈的愿望希望在期货市场上去售他们的农作物，但是大多数农

民不能给自己提供这样的机会和更好的解释。期货市场由五家大贸易公司所控制，这些大公司比小的农业生产者有更多的信息渠道。这种对信息拥有的差异使得农民处于不利地位，而贸易公司可以从相对无知的农民身上获取利润。当了解到这些情况之后，人们则宁愿承担风险而不愿在该价格水平上进行交易。

信息的不对称性使许多市场不完备，而不仅限于保险市场、期货市场和二手车市场。下面以寻求改变工作的“二手劳动力”为例阐述上面的结论。对于“二手劳动力”来说，他们目前的雇主比其将来的雇主对其能力有更多的信息。新雇主知道，如果他想从其他雇主处吸引一个雇员，那么如果这个雇员有价值，则原雇主就会满足其需要，反之则不会。因此未来的雇主则永远处于一种不利地位；只有未来雇主比目前（信息充分）的雇主认为该雇员更有价值，并提供给他更高的工资，他才能成功地吸引雇员。当然，也有可能雇员在新公司的生产效率比原来工作更高，即雇员更适合于新的工作，或者因为其他（非金钱的）原因，雇员想改变工作（搬到与亲戚近的地方或远离他们）。因此，在这样的劳动力市场上是有交易的，但这仅是对那些寻求更合适工作的较年轻的工人来说的，这样的市场在逐渐萎缩。

与上述例子相似，在企业与资本供给者之间，股票比信贷（银行贷款或债券）可以更有效地平摊风险；股票的提供者分担风险，而对于信贷来说，剩余的风险是由企业或厂商的原始股东承担的<sup>[22]</sup>。然而股票市场是极不完善的；只有少量的新投资得到股票<sup>[23]</sup>。造成信息不对称的原因之一就是，股票的售卖者比可能的买家具有更完全的信息。当市场价格比其股份实际价值更高时，他们急于出售这些股份。买者也知道这些情

况。因此厂商发行股票的意愿是在向市场传递了一个信息，即出售者认为股票价格过高。同样市场做出反映，使其股票价格降低。

除了公司股票价格过高而出售外，公开发行股票的另一个原因是公司的所有者要规避风险，同时像我们曾经指出的，股票法比其他集资方法更能有效地分散风险。（在有些部门中规定，公司必须通过股票法集资。）外部人（“市场”）无法辨别公司出售股份的原因，是股票价格过高，是银行拒绝贷款，还是公司所有者意识到股票法是分散风险的有效途径。实际上，当公司发行股票时，一般情况都会导致价格下跌（平均来讲，现存股份下跌价值相当于集资总额的30%<sup>[24]</sup>；有时下跌价值则大大超过了集资总额）。市场将一部分可能性归因于价格过高而使公司出售股份的机会。从公司的前景考虑这使得出售股份的成本非常大。正是这一点可以部分解释作为集资手段的股票法何以不值得信赖。

### 道德风险

信息的不对称导致两个问题的出现：（逆向）选择问题<sup>[25]</sup>和激励或道德风险问题<sup>[26]</sup>。在保险市场中可以清楚地发现这两个问题的存在，但在其他市场条件下，这两个问题也是存在的。第一个问题导致厂商不能为其利润投保。很明显，厂商对其前景所掌握的信息比任何保险公司都多，而保险公司担心的是厂商是否愿意付保险金，这将是一个非常好的交易。也就是说，保险公司很有可能会为其政策而付出代价。

道德风险仍然会导致有限的保险。保险的覆盖面越全面，个人和厂商采取行动以确保投保事件不发生的积极性越小。因为这种减少投保事件发生可能性所需采取的行为通常情况下是不明显的（或者这种行为无法被证实），因此保险金的支付不



能以个人或厂商是否采取类似行动而定。健康保险公司喜欢为不吸烟或不“被动吸烟”的人投保。但是保险公司难以发现这种行为，并且不能要求投保者不吸烟。<sup>[27]</sup>

完全的保险体系将减少人们的积极性，在很多情况下保险公司不顾其政策是否受欢迎，而索取很高的保险费。因此，一般来说，一旦存在道德风险，就会存在不完全的保险体系<sup>[28]</sup>。相似的激励问题在许多其他的市场中也会出现。在大多数公司中并不是根据人们的行为而支付报酬。投入（努力）并不容易被发现，但是监督产出却是可能的。如果报酬完全依赖产出而定，那么报酬的种类就太多了，因为除了努力之外还有很多东西可以决定产出。实际上，尽管保险体系不完善，但是部分地根据员工行为而支付工资，厂商会给他的员工提供一定的保险。如果工资完全不依赖其行为而定，那么员工就没有动力努力工作<sup>[29]</sup>。因此，道德风险和逆向选择这两个问题解释了市场萎缩的原因；在某些情况下，市场可能会被关闭。结合其他的交易费用，这两个问题强化了我们对市场不完备的问题的结论。

### 完全信息与完备市场假设间的矛盾

更准确地说，市场的数量影响了交易者的信息结构，也就是说，不同市场中的价格可以相互传递信息。如果小麦未来的价格很高，那么我们可以推测，市场中具备信息的人要么认为未来的需求增加，要么认为未来的供给减少。因此，不具备信息的交易者可以通过关注价格的变化从信息灵通的交易者那里获得信息。获得信息的多少取决于存在什么市场。在有些情况下，不具备信息的交易者可以从信息灵通的交易者处获得全部信息。（理论经济学家的讨论有时使人们回忆起中世纪的宗教争论，即有多少个天使可以同时在一个针尖上跳舞：人们长期

争论我们是否可以通过市场价格推测经济的运行情况<sup>[30]</sup>。比如说，如果只有单一的随机变量影响特定证券的回报率，同时有一些消息灵通人士知道该随机变量的值，那么价格就会完全揭示这一随机变量。如果这个例子对于所有风险性证券来说都是真实的，那么价格就可以完全揭示经济的运行情况。但是“事件”空间比价格空间大得多，也就是说成百上千的变量却会影响到厂商的利润率，因此人们希望通过价格推测经济运行情况的想法是荒谬的。）

如果交易者有动机去获取信息，那么就要求信息在市场上的传播是不完善的。如果仅仅通过观察价格，有人可以不花钱而得到其他人花钱而得到的全部信息，那么这些消息灵通人士在信息方面就没有丝毫的优势了，这些人也无法从获取信息的支出上得到回报。因此，如果存在完备的市场体系使得信息可以良好地传递，那么投资者就没有动力去获取信息了。（由于交易的所有参与者都掌握着同样的〔零〕信息，那么交易的动机也大大减少了。）换一种说法就是“具有信息”的“市场”<sup>[31]</sup>和“完备的市场体系”这两个假设是相互排斥的。<sup>[32]</sup>

### 完备市场概念的不成立性

完备市场体系的假设遇到了越来越多的问题。在后面我将强调指出创新的重要性，但是当人们还没有意识到偶然事件时，很难想象这种偶然事件（状态）市场的存在。如像原子能原理的发现和这之后的原子能源的商业性发展之类的事件，是具有重要的经济意义的，尤其是对那些其他能源资源的所有者来说。然而，像这样具有风险的市场（如与激光和晶体管有关的风险）是如何在其基本概念成熟之前就存在的呢？这是完备市场体系思想与创新思维之间的一个基本矛盾。<sup>[33]</sup>

我曾详细阐释过市场为什么不完备的几个基本原因。然而

对于许多人来说，市场为什么不完备并不重要，重要的是市场不完备的事实。

## 缺乏竞争

对福利经济学基本定理的又一个批判是：它错误地假定存在完全竞争，即每个厂商都是价格的接受者。实际上，大部分市场都不是完全竞争的。其原因之一是，当信息不完全并有信息成本时，市场一般不是完全竞争的。不完全信息赋予了厂商一部分市场权力。尽管存在竞争，但实际上并不像经济学教科书中所描述的那种完全竞争，即厂商是价格的接受者。事实上，市场竞争更类似于垄断竞争，它是由张伯仑在半个世纪之前提出的<sup>[34]</sup>。（我会在后面进一步讨论这个观点，在此我只想指出福利结果在很大程度上取决于作为价格接受者的厂商，即取决于完全竞争。）由于信息不完全，所以当—个厂商提高价格时，该厂商的所有顾客并不马上寻找另—家生产同样产品且价格更低的厂商，因为顾客确实可以顺理推测其他厂商也提高了价格。同理，—个厂商降低价格，它并不能立即将其他价格较高的厂商的所有顾客都吸引过来。由于搜寻过程是需要成本的，因此顾客不可能对所有生产他们感兴趣商品的厂商所制定的价格有全盘的了解。

然而，不完全竞争不仅仅是由于不完全信息造成的，固定成本也造成不完全竞争，这其中—大部分是与信息相关的成本。生产直接导致了固定成本的产生，例如经营—个公司的常用开支，以及为决定如何生产而获取信息所支出的固定成本。这就意味着大部分厂商不可能在任意时间，任意地点，任意状态下生产任意质量的任意商品。正如我们在前面所指出的，尽管只存在小量的固定成本，许多这样的“市场”都会有相对较

少的供给者。

由于上述原因，当然还有其他原因，厂商面临的是下降的需求曲线。市场是高度竞争性的，但并不是完全竞争的。尽管偏离完全竞争的程度都很小，当这些小的偏离叠加以后，就出现了明显区别于标准模型的经济图景。特别应该指出的是，只有在相当严格的条件下，经济才具备（限定性的）帕累托效率。<sup>[35]</sup>

上述问题的原因很好解释。像面临下降的需求曲线，用来衡量消费者边际效用或其支付的边际倾向的价格超过了边际成本。勒纳（1944）指出，如果面临相同的需求弹性的厂商只靠劳动力来进行生产，同时劳动力的供给弹性为零，那么即使存在垄断，经济也可实现帕累托效率。然而这只是一个特例。在一般情况下，劳动力供给并不是没有弹性的，因此商品市场的垄断就会影响实际工资；反过来影响劳动力的供给；同样，垄断的程度（需求弹性）对于不同的商品来说是不同的。

勒纳（和早期的研究者）把注意力集中在不完全竞争条件下生产的不同商品的相对数量上。也就是在这种情况下，可能出现生产的商品并不是最需要的商品的情况。如果一个厂商认为在某种商品上他的收益大于其成本，那么他就会生产某种商品。在决策过程中，厂商并不关心其利润率与其他厂商相比是怎样的。如果一个厂商生产一种新的商品，那么他就会将其他厂商的需求曲线向左移动（如图 3.1 所示）。该厂商也可能尽量将某厂商需求曲线向左移动，以致于使后者生产某种商品不再有利可图。在这种情况下会出现消费者剩余（如图 3.1 阴影部分 ABC）。此时消费者剩余的损失超过了生产新商品所获得的消费者剩余。

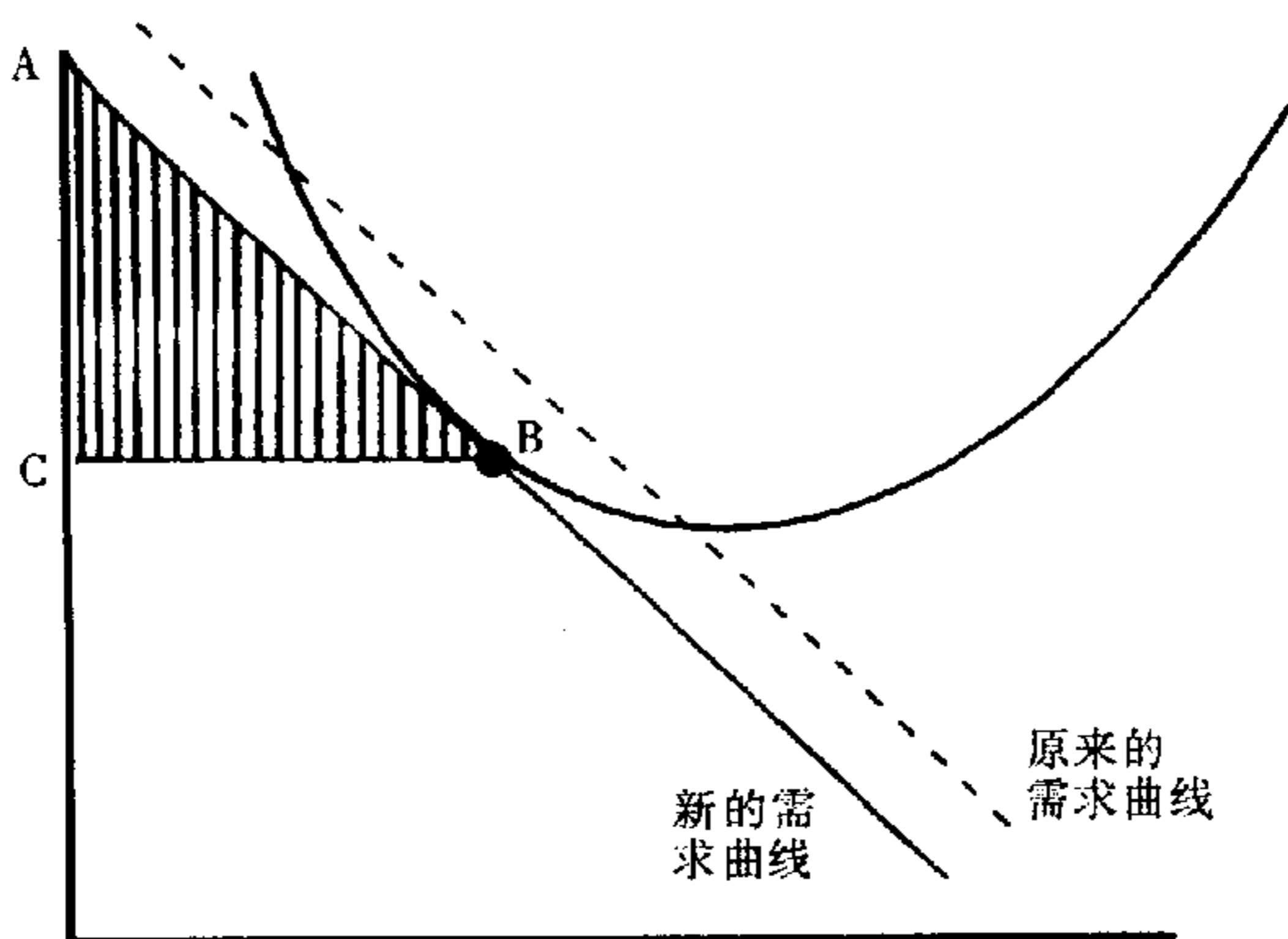


图 3.1

图 3.1 表明生产一种新商品并不一定增加社会福利。新商品的生产使需求曲线向左移动，使生产不再有利可图。消费者剩余的损失可能比新商品生产所带来的消费者剩余的增加更大。

### 市场产生噪音

我认为市场经济最重要的特征之一就是它有能力有效地“解决”信息问题。当信息获得需要成本时，厂商就利用这一点。厂商的这种行为，可能会产生噪音<sup>[36]</sup>——他们有时有意识地给消费者提出信息问题。

尽管通常情况下，我们不从这个角度研究暂时性价格下降（“减价促销”），但它确实可以产生价格分散。有代价的搜寻过程给厂商索取差异价格或暂时性降价提供了依据。低价位厂商可以为自己争取大部分顾客，但是高价位厂商仍然可以生存，

因为搜寻过程成本太高或者不能找到低价位厂商的顾客仍然会惠顾高价位厂商。高价位厂商通过单位商品的高利润（价格）来弥补销量较少的不足。图 3.2 表示的是一个需要价格分散的均衡情况。假设所有的厂商都索取同样的价格，每个厂商都会考虑如果他降低（或提高）自身商品的价格，将会发生什么情况。如果他提高价格，他就会失去一些客户；如果他降低价

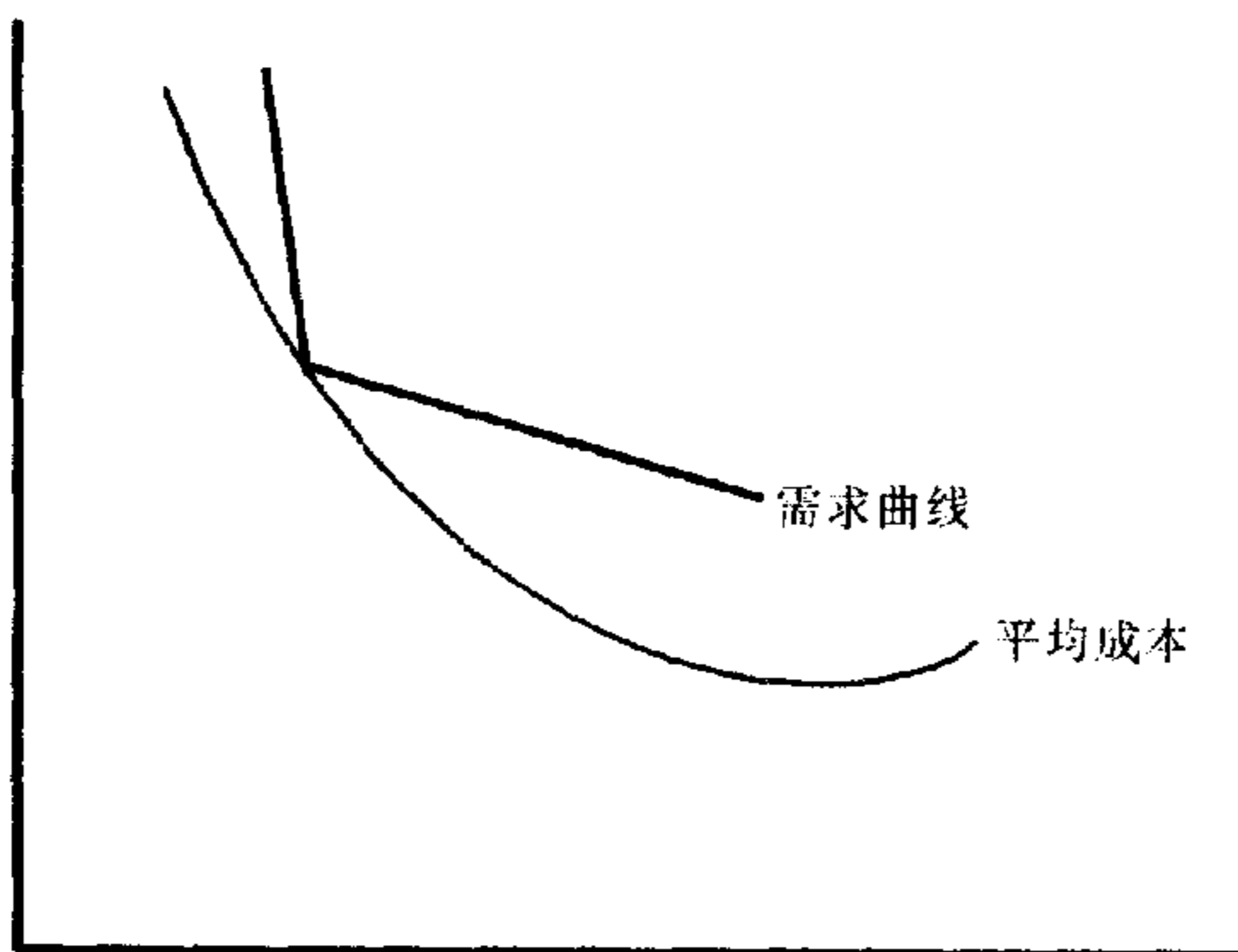


图 3.2

图 3.2 说明的是唯一需要价格分散的均衡情况。当搜寻过程需要成本时，由降低价格所带来的销量上升比由提高价格所带来的销量减少要大。如果所有的厂商索取相同价格，那么在此价位的需求曲线上存在一个折点。那就不会存在单一价格且利润为零的均衡情况；在需求曲线和平均成本曲线的折点处，厂商既可提高价格，也可以降低价格。

格，则可以从其他厂商处“抢走”客户。他所抢走的客户是那些消息渠道灵活的客户（低成本搜寻者）。虽然对任意厂商来说，这种类型的客户都是相对较少的，但是有许多厂商通过这种降价的方法争夺客户。厂商通过降低 1% 的价格所增加销售

量的比率与通过提高 1% 的价格所减少销售量的比率相比较可能大也可能小，这取决于该厂商可以从多少家其他厂商处争取客户以及争取客户的数量（相反，这取决于低成本搜寻者的数量）。图 3.2 描述的是降低价格增加的销售量比率远远大于提高价格减少的销售量比率的情况：需求曲线上存在一个折点。但如果事实真是如此，那么单一价格且利润为零的均衡情况就不会存在。通过单一价格画出一条通过需求曲线的折点处的平均成本曲线，在该点处，厂商既可以提高价格，也可以降低价格。两种情况下，厂商都可以获取利润。

因此，当价格分散产生了搜寻行为以及为降低市场“噪音”而采取行动时；当搜寻过程限制了市场价格的差异程度时，不完全信息的事实（有成本的搜寻过程）是产生价格分散的首要因素。价格分散本身并不对经济环境中的外生性变化产生反应，但是可以内生地作为市场均衡的一部分。在这种市场均衡的条件下，每个厂商都意识到了搜寻过程是需要成本的结果。（Grossman and Stiglitz, 1976, 以及 Lucas, 1972, 强调了有偿信息在限制套利的范围以及减少外部刺激效应时所起的重要作用，实际上就是市场产生噪音的情况。）

### **新的市场失效与原始的市场失效**

上述结论以及格林沃德—斯蒂格利茨定理降低了我们对市场有效性假设的信心。新的市场失效是以不完全信息、信息的有偿性以及不完备的市场为基础的；而原始的市场失效是与诸如公共物品，污染的外部性等因素相联系的。这两种市场失效之间主要存在两点差别：原始的市场失效在很大程度上是容易确定的，其范围也容易控制，它需要明确的政府干预。由于现实中所有的市场都是不完备的，信息总是不完全的，道德风险

和逆向选择问题对于所有市场来说是各有特点的，因此经济中的市场失效问题是普遍存在的。格林沃德、斯蒂格利茨在分析市场失效问题时，不仅说明了市场失效的存在，同时也提出了导致帕累托改进的政府干预方式。他们的分析还确定了决定最优纠正性税率的行为变量（如供给和需求的弹性）。然而实际上一个全面的纠正性政策需要对所有的商品征税或补贴，这一点应以估算的所有商品的供给弹性和需求弹性（包括所有的交叉弹性）为基础。实施纠正性征税所需的实际信息在目前是无法获得的，当市场缺陷比较小的时候，实施纠正性征税的成本（这一点在格林沃德·斯蒂格利茨分析中被忽略了）要比收益大得多。因此，政府把注意力集中在较大，较严重的市场失效情况上是比较合理的。关于主要的保险市场（健康保险或汽车保险），与工作保证相关的风险，资本市场的不完备性，我将在本书后面的章节中再讨论这些实际问题。我想强调指出的是，新的市场失效和原始的市场失效之间的根本区别在于：不完全信息和不完备市场问题的普遍性。

### 信息、价格与市场经济的有效性

对一些读者来说，在存在不完全信息的情况下，市场经济的无效性是难以理解的，特别是对于奥地利传统学派来说。构成价格体系的观点之一即阐释价格体系的信息有效性。正如我们在初级教程中告诉学生的那样，任何厂商甚至无需了解如何生产一支铅笔，也无需了解生产铅笔的原料的稀缺性，或者消费者的偏好，所应知道的只是产品的价格和原料价格。福利经济学第一定理，即亚当·斯密的看不见的手，其深刻见解在于，即使获得这样极其有限的信息，市场也能产生帕累托效率。

当然，还存在很高的信息效率。在阿罗—德布鲁模型的理



想化的条件下，价格确实将信息从生产者处传递到消费者处，反之亦然。然而这是一个极其有限的信息问题。当市场承受较重的信息负担时，即当市场必须对不同能力的工人进行选择或者对不同质量的证券进行选择时，当存在不完善的监督时，市场必须给工人提供激励。当市场必须获得有关变化环境的新信息并对其进行加工时，市场的运作似乎不尽如人意，即使我们只用有关限制性帕累托效率的有限福利条件来衡量市场，它也是这样的。

### 市场社会主义与市场失效

为什么市场经济不能实现（限制性）帕累托效率呢？它又为什么不能达到新古典模型预言的经济效率的标准呢？在回答上述问题时，不完全信息和不完备市场具有重要作用，本章已对此重要性作了解释。社会主义以及市场社会主义试图实现更高的经济效率，同时排除资本主义的社会成本。但是在要求政府负责运作“市场”（或权且称其为市场）的过程中，当市场在私人部门无法正常运行时，市场社会主义没有解决这些问题：在很大程度上讲，市场社会主义理论不是以对这些市场失效进行分析为基础的，而是以市场经济实际运行与具备理想政府的、假设的市场社会主义经济运行之间的简单比较为基础的。这种理想化不仅没有考虑到政治的实际情况，而且从本章的角度看更重要的在于它没有考虑到基本经济的实际情况。

新的信息模型揭示了“市场失效”在经济中的普遍性。实际上，市场失效出现在私人部门的每一次交易中，尽管每一次失效都是微不足道的，但其积累性结果确是明显的。此外，市场失效并不像空气污染那样可以被简单界定，而且有效的政策可以轻易地治理它。当市场失效减弱了我们对市场有效性的信

心的同时，其普遍性也减弱了我们对政府可以纠正失效的信心。在我们看来，最重要的在于社会主义理论和实践均没有对这些问题给予足够的重视。<sup>(37)</sup>

## 第四章

# 福利经济学第二定理批判

福利经济学第一定理的重要性在于，它阐释了通过运用市场，我们可以保证经济高效率地运行的观点。而对上述观点正确性的假设在格林沃德—斯蒂格利茨定理（以及其他前文所涉及的理论阐述）面前都失去了存在的基础。同样，福利经济学第二定理指出，每一种具有帕累托效率的资源配置都可以通过市场机制实现。人们所应做的一切只是使政府进行某些初始的总量再分配。

该定理被广泛解释为，人们可以使效率问题与分配问题相分离。有时收入分配的结果并不尽如人意，但这并不能否认市场的作用。如果社会不愿进行收入分配，那么政府分配部门（马斯格雷夫的术语）可以通过总量再分配来改变资源的初始禀赋。

### 新的新福利经济学：缺乏总额税的结果

由于某些原因，政府并没有进行总量再分配。他们不知如何以公平的方式征税。政府认为不同的个人应缴纳不同的税款。作为征税的基础，他们不可避免地依靠像收入和财富这样

明显的变量来制定规则，然而变量是可变的。因此税款并不一定反映实际情况。

一旦我们意识到再分配不可避免地有些不切合实际，也就认识到资源配置的变化会对经济的整体效率产生影响。图 4.1 说明了这一点，它描述了只有两个个体的简单经济条件下的效用可能性曲线。在给定一方的效用水平后，该图给出了另一方可能达到的最大的效用水平。假定政府知道谁属于哪一组以便影响总额变动，那么图中实线给出的是效用的可能情况，虚线描述的是信息如何限制效用可能性曲线向内移动<sup>[1]</sup>。现在假设正如图所示的那样，我们可以通过社会的无差异曲线表达社会对公平的态度。我们可以通过给定的无差异曲线看到，征收偏离实际情况的税款是一项最优的选择。效率和公平是不能被分割考虑的。如果经济具有不同的初始禀赋，那么所需的再分配性征税的额度就应小一些，同时社会福利（双方）也会提高。

一般情况下，再分配性征税会在某种程度上脱离实际情况，这一事实就产生了“新的新福利经济学”<sup>[2]</sup>。“原来的新福利经济学”强调的是，人与人之间效用的比较是不可能的，经济学家所能做的只是去描述具有帕累托效率的资源配置。但是“原来的新福利经济学”假定总额再分配是可能的。“新福利经济学”意识到了政府在信息方面的限制。因此它把注意力集中在“具有帕累托效率的征税”的概念上<sup>[3]</sup>——在给定一方效用水平和在给定政府进行再分配的信息限制时，上述概念可以使我们定义另一方所能达到的最大的效用水平。因此“新的新福利经济学”发现，政府所面临的机会不是图 4.1 中实线所描绘的，而是实线下面的虚线所描绘的情况；至于在特定位置上虚线比实线低多少，则取决于财富的初次分配。

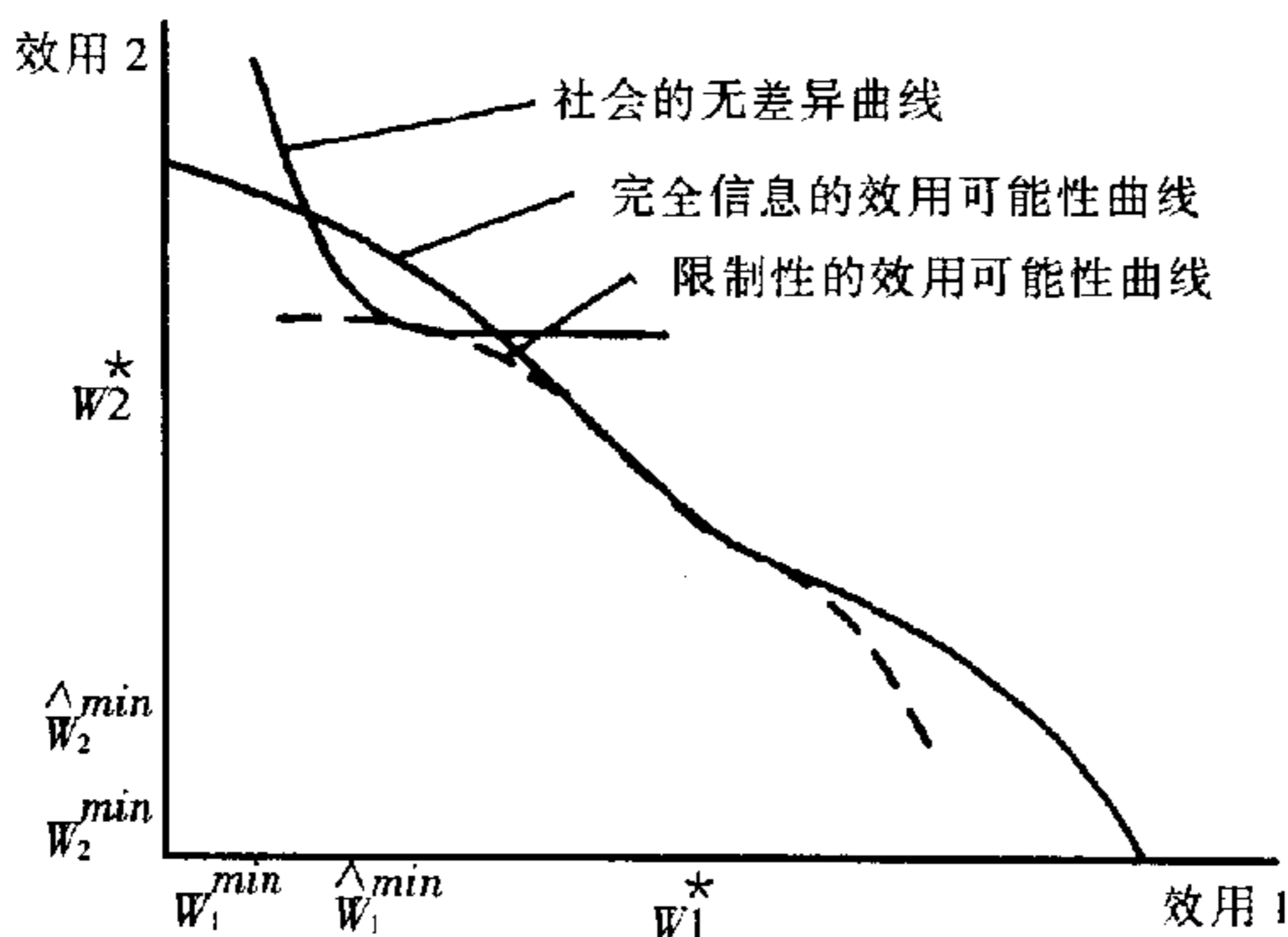


图 4.1

当存在信息限制时，效用可能性曲线位于存在总额征税的曲线内部。

### 经济效率与分配

前面解释了分配与效率问题不可分割的原因。初次分配中的不公平程度决定了政府依赖征税的程度，政府正是通过这种偏离实际情况的再分配性的征税以实现任意要求的最终的福利分配。但是，不公平程度以及信息问题的性质影响了不公平与经济效率之间的关系。在一些不公平程度很高的情况下，它降低了经济效率（读者可以从下面的讨论中清楚地看到这一问题），然而在其他情况下，不公平却可以加强经济效率。现在让我们进一步研究效率与分配之间的关系。

#### 激励问题

激励问题是经济学的核心问题：一些经济学家做了深入的

研究，从而提出激励问题就是经济学问题。激励问题与分配问题是紧密相关的。分成制就是说明了这种关系的一个例证。在许多农业国家中，贫富不均的情况十分严重，这导致了土地所有者和劳动力之间的矛盾。在欠发达国家中，一种普遍的契约安排要求地主和佃农同时分享收益。这种分成制方式至少从马歇尔开始就受到了广泛的批判，经济学家认为，这种做法减弱了农民劳动的积极性。如果地主得到 50% 的产量，那么这种方式同样对必须缴纳 50% 税的农民的积极性是一种打击。然而近期的研究文献表明分成制契约是比较积极的，该契约反映了激励与风险承担之间的市场平衡，如图 4.2 所示<sup>[4]</sup>。一个单纯的租金总额契约（佃农以缴纳固定费用的方式租用土地）可以更好地激励农民劳动<sup>[5]</sup>，因为农民可以通过更多的劳动获得更多的产品，同时农民也必须承担全部风险。一个单纯的工资契约会把风险转移给地主——例如，农民的收入与天气情况无关——一般情况下，地主可以更容易地承担风险（因为地主有更多的财富），但是此时农民除非在直接的（有成本的）监督之下劳动，否则没有任何积极性。分成制契约提供了一个折衷方案。许多读者被我早先有关分成制经济的均衡观点所误导，（分成制经济是在给定佃农所期望的效用，以及给定信息限制的情况下解决地主福利最大化问题的方法。）他们认为这种经济情况是具备帕累托效率的，同时与马歇尔的观点相反，并未出现产量的减少。这是一种错误的解释。我只是认为该均衡是具有契约效率的，它只是一种限制性效率的形式。一般均衡效率问题需要从格林沃德—斯蒂格利茨定理中得到更多的，直接的解释，如前所述，存在多处优点的分成制经济一般情况下是不会限制帕累托效率的。但在此与我们研究目的更相关的是，尽管分成制契约限制帕累托效率，但产量比不存在分成制的情

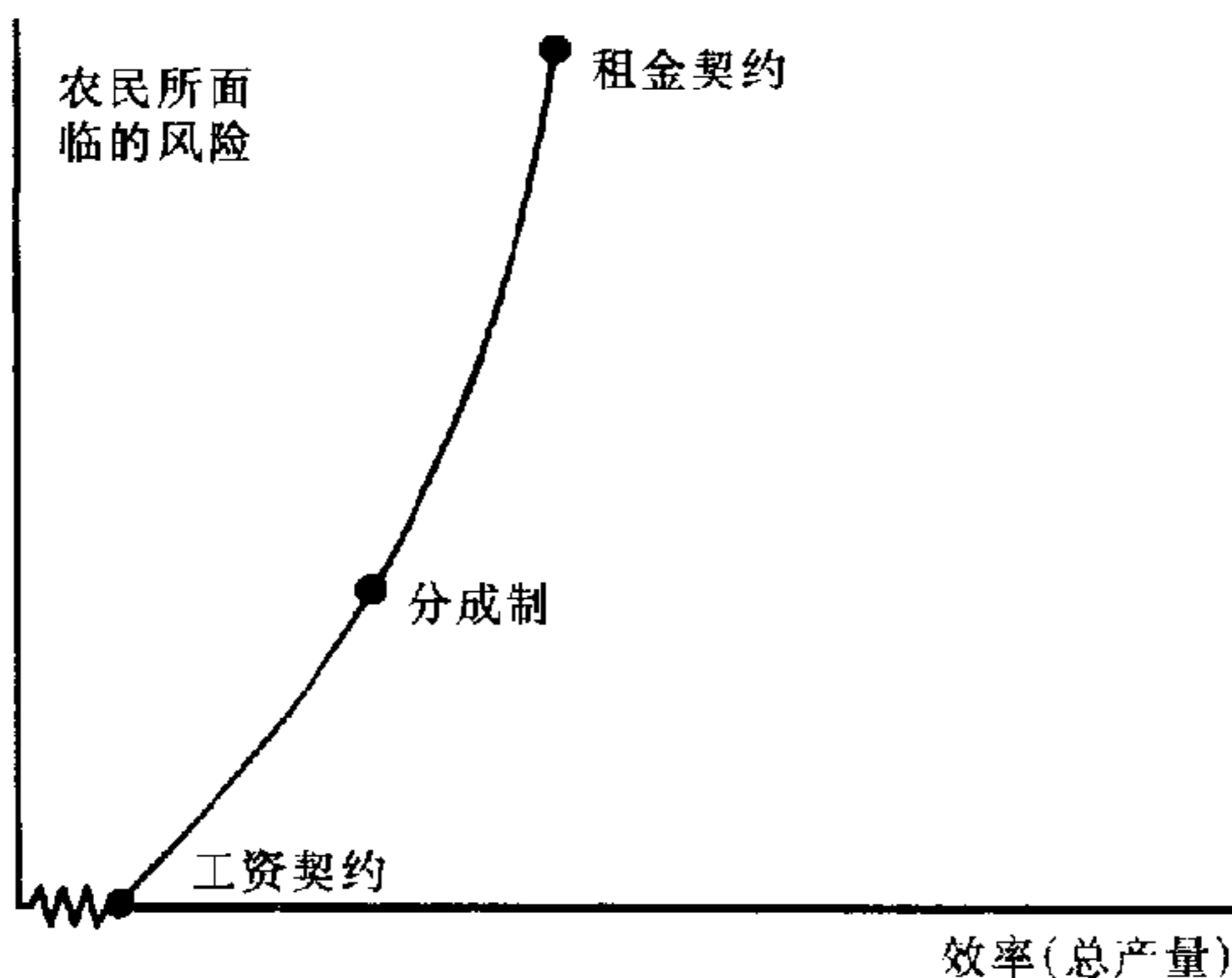


图 4.2

在风险和激励的平衡中，单纯的租金契约使农民更具积极性（因此产量就高），但是农民必须承担风险。单纯的工资契约减弱了农民的积极性，但是农民不承担风险。分成制契约提出了一个折衷方案。

况下要低很多，也就是说土地再分配对国民产值有重大影响。这种影响就像把工资税从 50% 减到 0 一样：大多数观察者会说这种变化产生了巨大的影响。<sup>[6]</sup>

### 过度不公平引发的问题

为什么分配问题和效率问题不可分割呢？从直觉上回答这个问题是比较容易的。当存在有成本监督以及“资本”和“劳动力”相分离的经济时，资本的所有者就必须激励工人工作。这种激励必然是不完全的，也必然是有成本支出的<sup>[7]</sup>。如果每个农民都拥有土地，每个工人都拥有资本品，那也就不存在激

励问题了。

在通常情况下，初始的财富分配对社会面临的激励问题的程度和性质会产生影响<sup>(8)</sup>。例如，改善激励问题的一条途径就是抵押保证金。担保不仅可以使雇主对工人的工作要求得到保证，还可以使雇主对工作量的要求得到保证。得到充分保证的雇主就会积极地对员工进行培训，进而提高经济效率。工人出色工作的潜在能力受到他们的最初财富的影响。借与贷是无法取代的。正如我们在前面讨论分成制时所提出的，借贷以预付租金和到期末支付租金并没有什么不同，在两种情况下，拖欠租金都会导致激励（道德风险）问题：借贷方没有积极性以避免破产的发生，或者当破产发生时使回报率（贷出方应得的）最大化。

#### 财富不充分集中所产生的问题

当然，更高程度的公平并不一定能减少激励问题。有效率的生产需要规模大的企业，同时需要大量的资金。正如我在前文中提到并将在后面章节中继续讨论的情况一样，由于不存在不公平性，因此就产生了所有权和经营权分离的问题。有迹象表明，实际上所有权集中的企业（尽管大股东不直接管理企业）其经营行为是更加“理性化”的。在下面部分中，我将以接管和征税中的两个例子说明这一点。但是正如我将指出的那样，东欧国家正在寻求的解决这些问题的方法并不需要增大不公平性和集中所有权，而是需要进一步发展可供选择的控制程序。

因为近来东欧国家有关改革的讨论在强调效率问题时并没有充分地联系分配问题，所以在此我要强调效率问题和分配问题之间的联系。我将在后面指出，从现在开始，如果这些国家再不重视分配问题，那么这些问题不仅会以社会动荡的形式来



困扰这些国家的经济，同时将影响到这些国家长期的经济效率。无论如何，至少我们没有发现割裂效率和分配问题的理论依据。

### 基本的非分权化定理

对于福利经济学第二定理的一种解释认为是该定理使分权化成为可能，即在极其有限的政府干预下，通过分权化的价格机制，任何具有帕累托效率的资源配置都是可以实现的。特别值得指出的是，政府并不一定要对资源配置的基本过程进行干预。在讨论经济体制选择问题之前，必须提出分权问题，分权的概念有多种解释。在本书中，我对该术语的使用反映了目前经济学中对其用法的演变过程，同时也反映了不同用法所导致的含混意义。

实际上，几乎分权化的所有定义都涉及了经济中存在大量不同单位的决策问题。高层权威人士“干预”经济的大量的不同方式导致了如何定义分权的问题。我们可以通过考虑非线性征税的可能性来澄清对分权化概念的含混理解。非线性征税可能使得厂商和个人没有选择的余地，他们只能按中央计划制定者的要求来采取行动。从某种意义上讲，厂商和个人确实作了选择，但是政府通过对非政府期望的选择的充分限制使厂商和个人的选择余地缩小，以致于使他们失去了选择的余地。大多数干预在一定程度上限制了选择。但是人们并未发现可以通过留给不同单位的“真正”辨别能力的大小来“衡量”政府干预的简单方式。<sup>[9]</sup>

信息经济学近期的研究对分权化结论有效性问题提出怀疑。通过价格机制能在多大程度上使经济分权化在一定程度上受到强的约束？下面分五点讨论这一问题。

### 格林沃德—斯蒂格利茨定理与分权化

格林沃德—斯蒂格利茨定理指出，虽然政府干预有时仅限于征收一系列线性特许权税（对生产、购买，消费的单位商品征收相同税率的税制），但是在缺乏一定形式的政府干预情况下，限制性的具有帕累托效率的资源配置是不可能实现的。因为在一般情况下，分权化并不是获得帕累托效率产量的有效途径。所以有时我把格林沃德—斯蒂格利茨定理称为“基本的非分权化定理”。

如果唯一可能的政府干预是线性征税，并且（或者）如果政府可以通过线性征税而实现限制性的具有帕累托效率的资源配置，那么原来分权化结论的“主旨”就可以得到满足了。尽管我在本章的第一部分曾经提出，再分配通常与实际情况有偏差，但是政府干预就是要对财富进行再分配。当然政府干预还有其他目的，但干预仍然是有限的。政府所应做的“只是”对不同的商品进行征税或补贴。

分权化具有帕累托效率的资源配置问题实际上比格林沃德—斯蒂格利茨定理所提出的要糟糕得多，这主要是由下面四个原因造成的，即交叉补贴，非凸性的普遍性，外部性以及非线性特征。

#### 交叉补贴

阿罗—德布鲁模型的主要结论之一（虽然很少被加以评论）是说，帕累托效率可以通过该模型实现而不存在任何的交叉补贴的出现。用一种美国化的方式来表达就是，每个厂商都可以自主自立。当存在不完全信息时，上述观点是错误的，甚至在明显缺乏回报率的增长时，它也是不成立的<sup>[10]</sup>。我和阿诺特在1989年详细分析了道德风险经济学所提出的问题，例如保险市场的存在影响了人们尽量避免偶然事故发生的积极

## ► 社会主义向何处去

性。我们指出保险公司独立承担所有风险时，竞争性均衡是不具备（限制性）帕累托效率的。如果把对某些行业（有可能是保险业）征税用来补贴（其他）保险业，那么社会福利将得到改善。（我们把不出现交叉补贴时该结论的无效性称之为交叉补贴市场失效。）该结论告诉我们对道德风险问题不严重的行业征少量税，其产生的效果也是次要的（额外净损失与税率的平方成正比）。另一方面，道德风险（激励问题）所产生的福利损失是主要的，也就是说重要的是通过补贴来补充努力成果，这将促使人们更努力地工作，这样做对福利的影响也是最主要的。

### 非凸性的普遍性

当经济中存在非凸性时则在分权化中产生另一个问题。我在前面讨论福利经济学第二定理时已经提出了这个问题，当时它被认为是在自然垄断经济中确实需要某种形式的政府干预。在此我不想阐述分权化问题，因为人们对它已经比较熟悉了，我只想讨论与不完全信息相关的非凸性的普遍性问题。

显然，与信息相关的非凸性的存在是一个明显的事实。信息可以被理解为一种固定成本（参见第二章）。无论对它做什么，该成本总会发生的，而且固定成本产生了非凸性。同样，如果一个厂商发明了一种制造工具，那么它所带来的价值取决于该工具的产量。从新产品的研制开发的支出上所得到的总收益和边际收益都会随着生产规模的扩大而提高。

兰德尔和斯蒂格利茨在 1984 年指出，在统计决策理论中，信息的价值是不会产生球面凹陷的（如图 4.3）。对极少量信息的回报往往等于零，如果信息成本是正值，那么净收益则是负值。“如果不忽略这一点，那么至少这是一种限制性的最优选择。”<sup>[11]</sup>

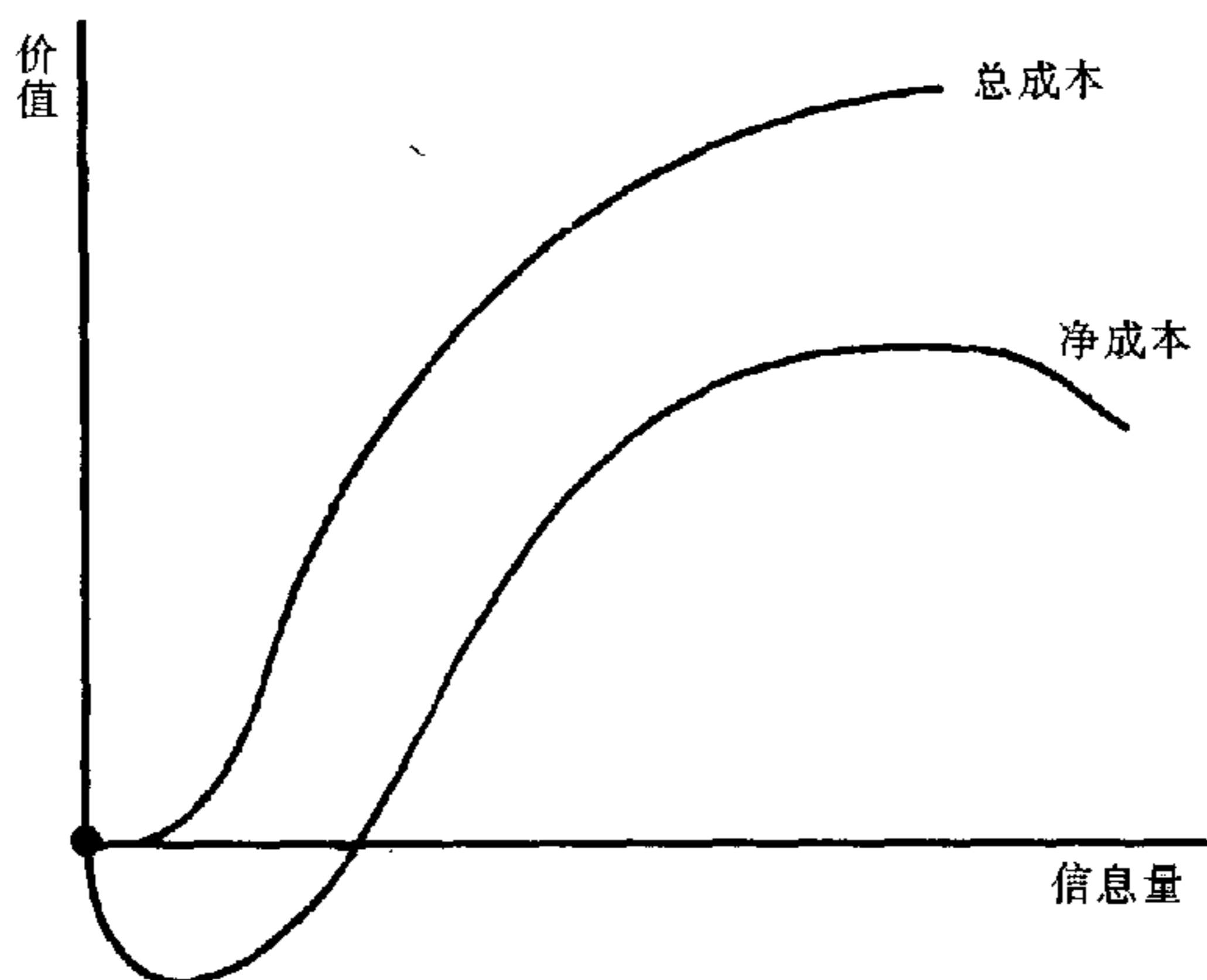


图 4.3

非凹性是信息价值的一个特征。“如果不忽略这一点，那么至少这是一种限制性的最优选择。”

但是非凸性甚至比讨论的结果更具普遍性，这一点说明：当存在道德风险、激励或者选择问题时（涉及激励适应性限制或者自我选择限制），在适当空间里会出现非凸性，并且不论问题多明显，都会出现非凸性<sup>[12]</sup>。（对这种现象的一种简明扼要的解释就是激励限制可以被看作涉及私人或厂商最大化问题的初级条件。因此全部最大限度的凹性，包括内部激励限制，都涉及到了第三个衍生物：效用或利润功能，对于这些衍生物来说，不存在自然的经济限制。）阿诺特和斯蒂格利茨指出，在最简单的道德风险模型中，收益与成本之间的无差异曲线在本质上是从来不会出现准凹性的，同时被收益和酬劳所限制的

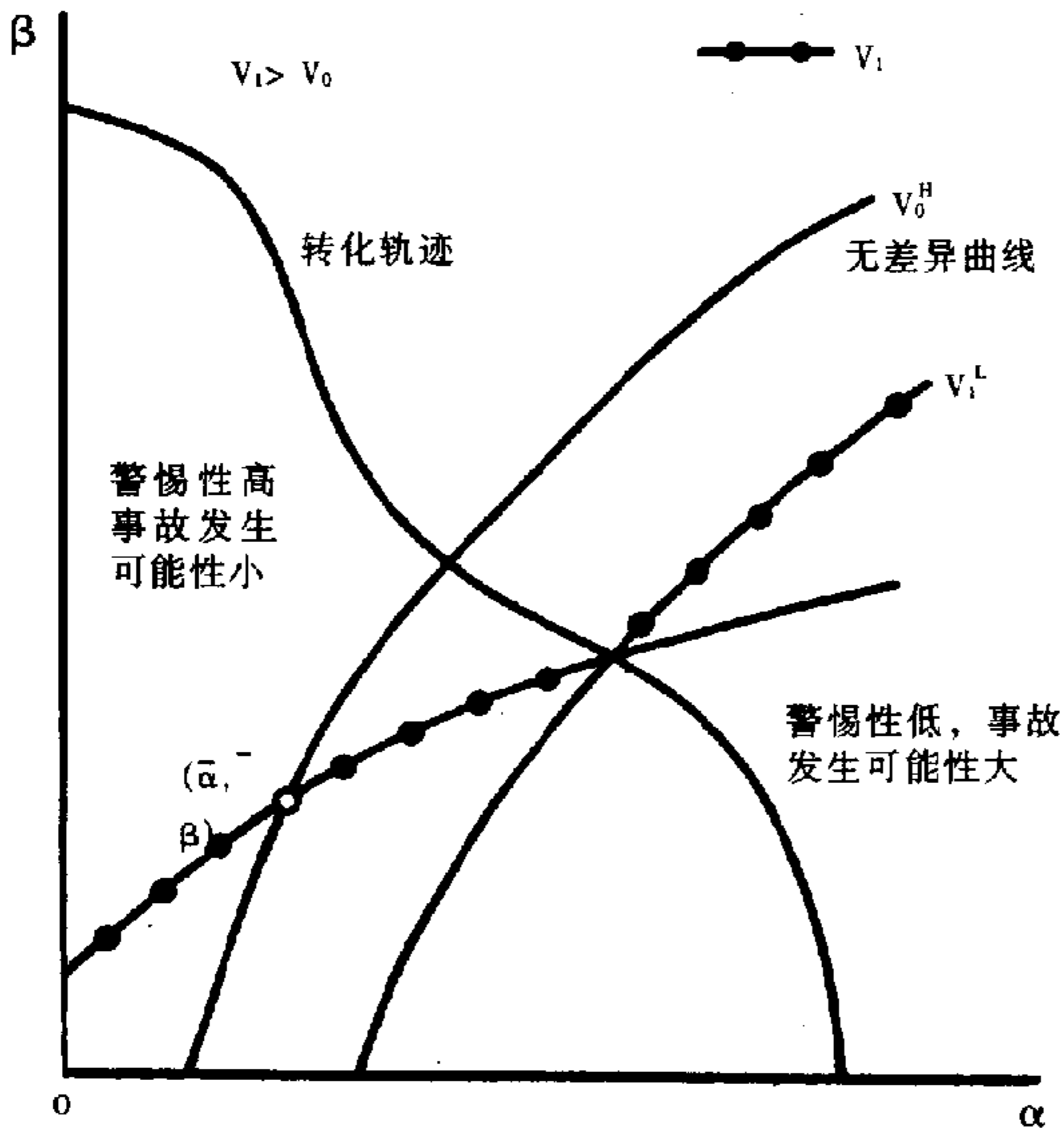


图 4.4

当存在道德风险时,即使最简单的模型也会产生非凸性的无差异曲线。在此人们有两种行为选择:吸烟与不吸烟。转化轨迹就是(利益,保险金)的组合,该组合使人们在两种行为选择上是无差异的。无差异曲线(利益,保险金)的形状是如图描绘的扇性。 $\alpha$ 轴表示利益, $\beta$ 轴表示保险金(只是指在没有事故发生的情况下缴纳的保险金)。上标 L 表示“警惕性低,事故发生可能性大的行为”,H 表示“警惕性高,事故发生可能性小的行为”,因此  $V_0^L$  表示低警惕性行为个人的无差异曲线。通过图中任意一点都有两条无差异曲线,一条表示事故发生可能性低的行为,另一条表示事故发生可能性高的行为。既然在转化轨迹上两种行为选择对人们来说是无差异的,那么很显然在点 $(\hat{\alpha}, \hat{\beta})$ 上,人们宁愿选择警惕性高,事故发生可能性小的行为。(随着保险金的减少和利益的增加,效用会增加。)

和产生非负利润的政策也从来不会是凸性的。图 4.4 用个人在

吸烟与不吸烟两种行为前作选择的例子说明了上述性质。如果人们吸烟时间的比例上升，那么火灾发生的可能性也会增加。在没有保险的情况下，人们会选择吸烟；当存在完全免费保险时，人们不承担任何吸烟的后果，因此他们会选择吸烟。对于任意给定的保险金，就会出现一个特殊的利益水平。在此水平上，人们吸烟与不吸烟是相同的利益。当高于此利益水平时，人们就吸烟，当低于此利益水平时，人们就不吸烟。当保险金增加时，人们吸烟与不吸烟无差异的这个利益水平就会下降。在吸烟与不吸烟不存在差异的情况下，（利益，保险金）组合的轨迹是向下倾斜的，并且该轨迹被认为是一条“转化线”。“转化线”把空间分成两个部分，在转化线以下，人们不吸烟，在转化线以上，人们则吸烟。在每个区域中，人们都有两条不同的无差异曲线，一条表示当人们吸烟时利益与保险金的变化情况，另一条表示人们不吸烟时的情况。显然，在每个区域中无差异曲线都必定是向上倾斜的，即当利益增加时，人们愿意支付的保险金也会增加。随着利益的增加，无差异曲线会变得平坦，这是因为对于给定的利益增加值，人们愿意支付的额外的保险金数额会减少。然而在转化线上，无差异曲线会突然变得陡峭，如图示，在人们选择吸烟的区域（转化线以上）中，由于火灾发生的可能性比较大，因此利益增加的数值会很大。因此，当利益增加时，表示行为变化及边际价值的一条真正的无差异曲线是扇形的，如图示，这是因为在无差异曲线中存在着非凸性。

在可能的组合中存在着相应的基本非凸性，（利益，保险金）组合策略至少可以被平均分开。在转化轨迹以下，即人们不吸烟的时候，火灾的可能性较小。为了刚好与利益相匹配，保险金必须随利益线性增长，如图 4.5 所示。同样，如果人们

## ► 社会主义向何处去

选择吸烟，保险金也必须随利益的增加而增长，但是基本的必需保险金一定要非常高以致于可以用来补偿火灾发生可能性高所带来的损失。可能的组合必须考虑到在转化线之下人们选择不吸烟，而在转化线之上人们选择吸烟，如图 4.5 所示的阴影部分。很明显，它是非凸性的。这个例子解释了当存在道德风险和激励问题时，利用最简单的假设条件以及明显发挥作用的效用功能，非凸性是如何自然产生的。在更现实的组合中，人们有更大的行为选择空间，可能的组合以及无差异曲线都会显得更不规则。

人们很早就认识到了非凸性的某些可能的结果（例如，随机策略的可能性需要）<sup>[13]</sup>。出于我们的研究目的，重要的是具有限制性帕累托效率的资源配置的非分权性。不仅政府干预是有必要的，而且“性线”干预是不能满足需要的<sup>[14]</sup>。图 4.6 使大家从直觉上理解为什么非凸性会产生这些问题，在图中我们给非凸性的生产可能情况画了一个草图；最优配置是图中的 E 点，它是“典型个人的”无差异曲线与生产可能性曲线的切点。如果厂商追求利润最大化，在给定 E 的相对价格（边际替代率）的情况下，厂商将选择如 A 点的角点。同理，当存在道德风险以及非凸性无差异曲线时，在我们的保险模型中，最优选择应是图 4.7 中的 E 点。当固定相对价格以后，人们会选择买比 E 点更多的保险（即到达了 E' 点）。然而当厂商这样做的时候，人们的警惕程度就会降低，同时造成 E 点不能存在。

我强调上述结论是出于几个原因。经济学基本的数学结构，从萨缪尔森的《经济分析基础》发展到德布鲁的《价值理论》，都强调了凸性对基本存在结论、竞争市场的福利结果（特别是福利经济学第二定理），以及比较静态的缘由的重要

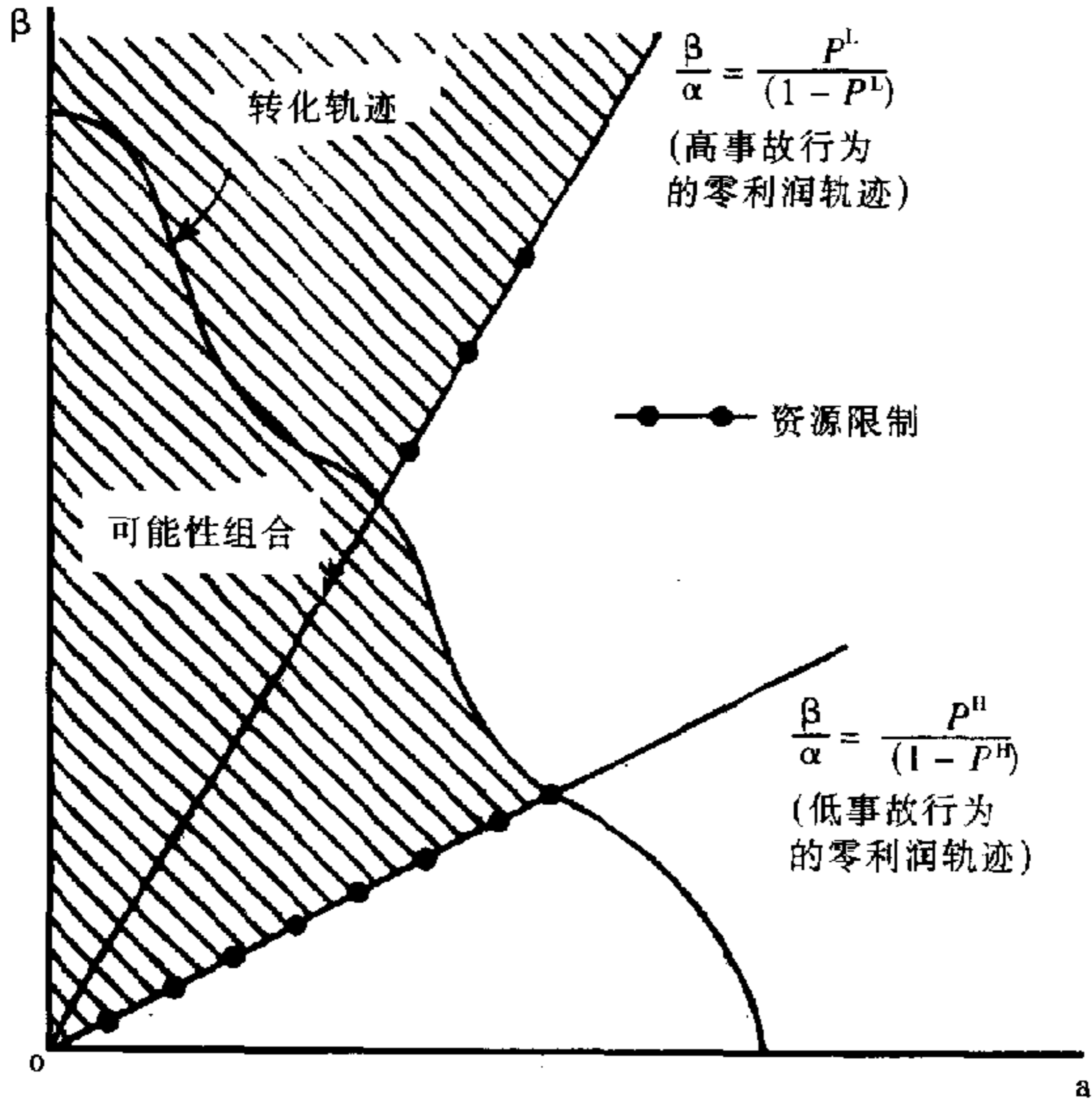


图 4.5

至少平均分开策略仍然是非凸性的。 $P^L$  表示人们放松警惕时事故发生的可能性。因此在这种情况下利润为零，同时  $\alpha P^L = \beta (1 - P^L)$ ；人们提高警惕时的情况与此相似。在人们提高警惕的区域内，利润对于零利润轨迹来说是正值， $\alpha P^H = \beta (1 - P^H)$ ；同样，在人们放松警惕的区域内，利润高于零利润轨迹而为正值， $\alpha P^L = \beta (1 - P^L)$ 。因此所有的可能性组合就是图中描绘的阴影部分。

性。除此之外，充分的非凸性市场不具备竞争性这一观点也被深刻地理解了。经济学家合理地提出，在“正常情况下”，消费者和生产者可以满足这些凸性的假设条件，同时限制了例外情况的发生，并指出政府干预是必要的。正常情况下，我们希



望减少回报和缩小边际替代率的定律是具有说服力的。

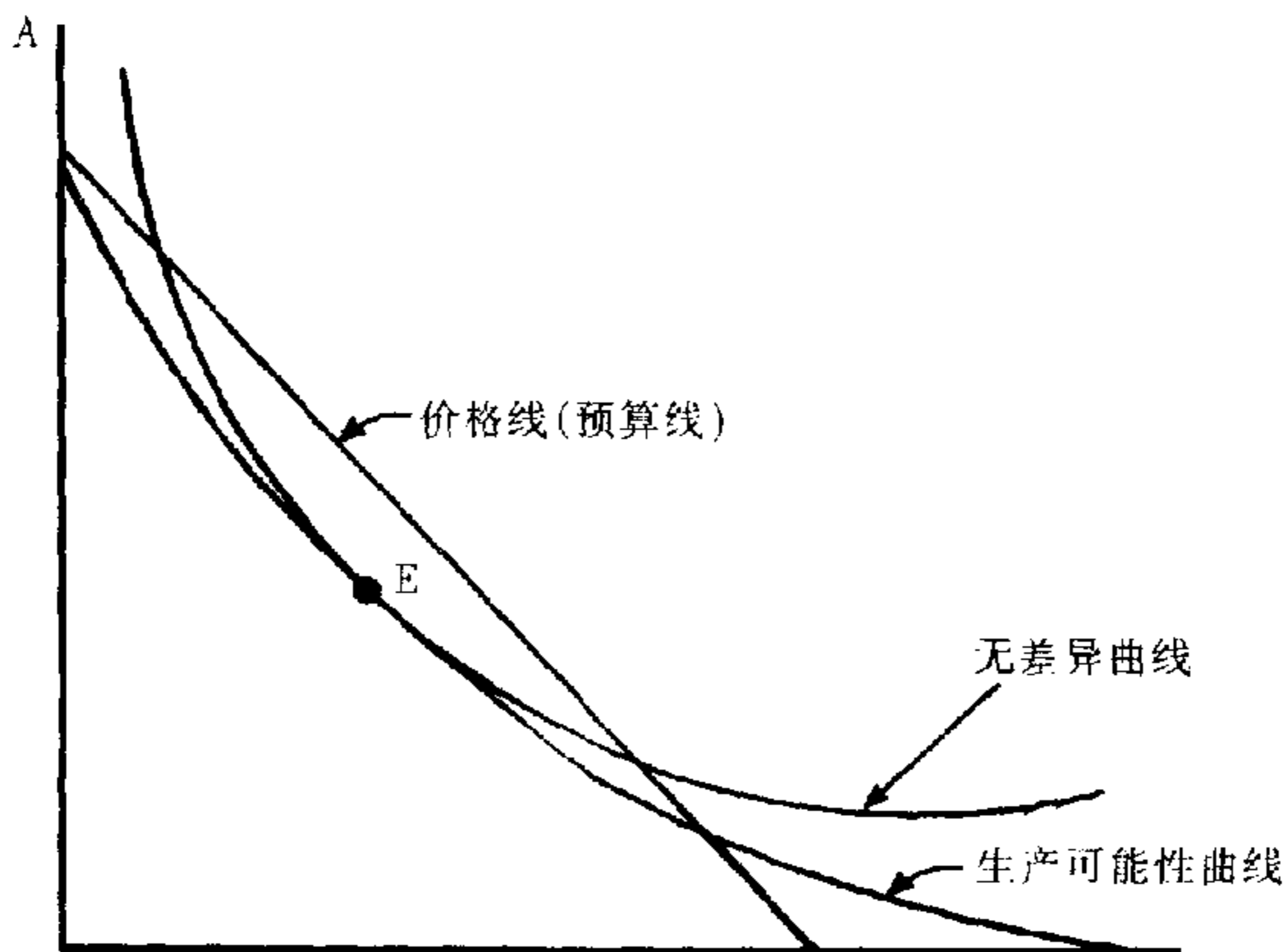


图 4.6

当存在非凸性生产组合时，具有帕累托效率的均衡是不能通过价格体系来维持的。

当考虑到信息的不完全性及其成本时，凸性的假设就不再合理了，非凸性情况则具有了普遍性。当存在普遍的非凸性的情况时，实现帕累托效率的资源配置政府干预不像福利经济学第二定理提出的那样受到限制。由于干预不够，不仅总量干预无法实现，甚至连线性干预也无法满足。

### 外部性

格林沃德—斯蒂格利茨的分析推论在于它向我们展示了当市场不完备，信息不完全的时候，个人或厂商所采取的行动具有“外部性”效果。非生产性工人如果要超时工作，那么这将

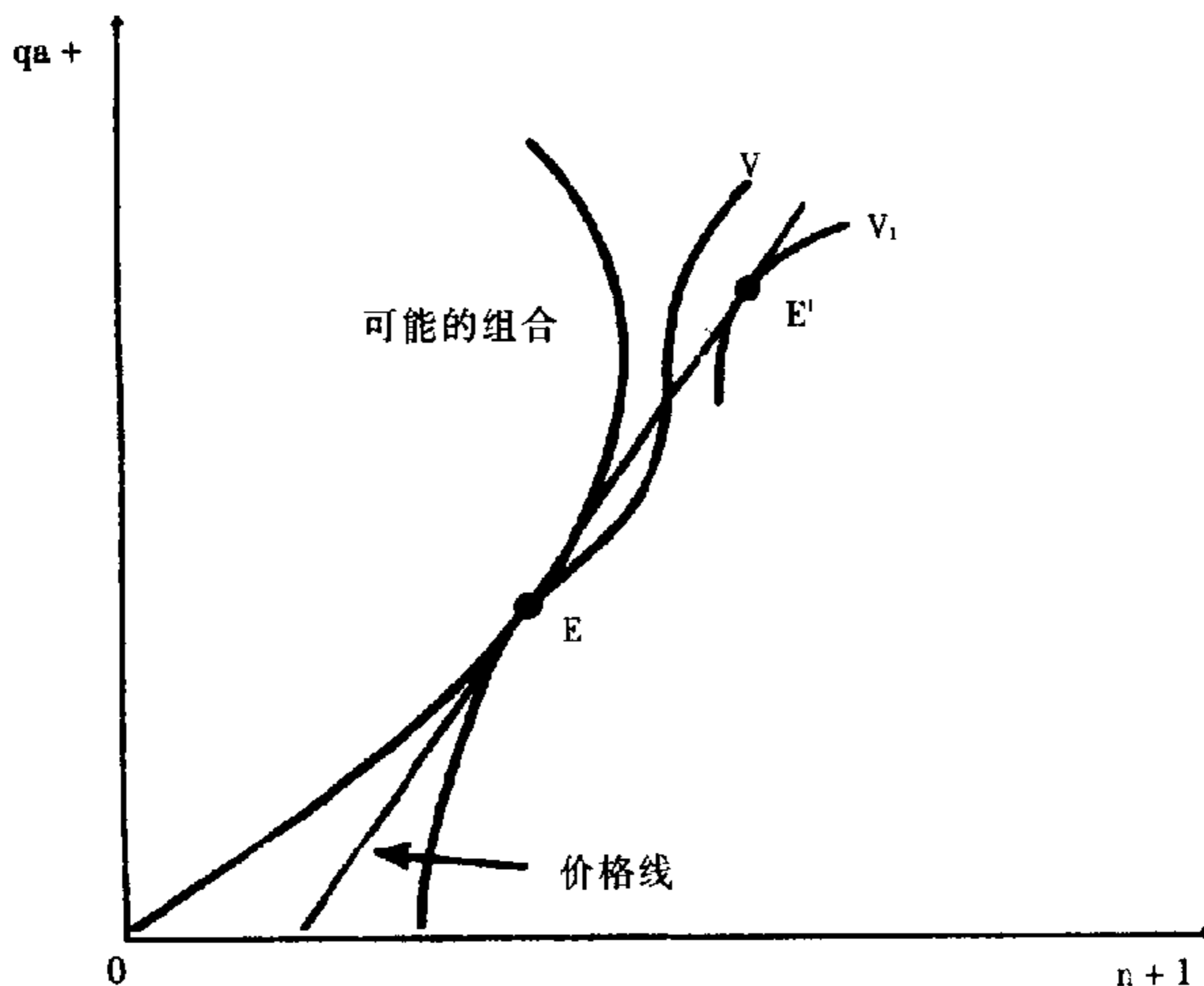


图 4.7

当存在道德风险时，假定由此产生无差异曲线的非凸性，那么有效的均衡就无法通过价格体系得到维持。

使在劳动力市场提供劳动的工人的平均素质下降，因此这些非生产性工人就对其他人产生了负的外部性。如果吸烟者决定多吸烟，则提高了火灾发生的平均可能性，保险金中必要的补偿部分也提高了，因此这种行为对所有买火灾保险的人都产生了负的外部效应。在特定情况下，这些外部性可以通过适当的征税得到抵销，从而保证分权化的“主旨”。

但是有许多外部性是无法轻易抵销的。在佃农—地主关系中，激励问题和风险承担问题导致了最优的分成制契约的产生。因此佃农所采取的任何影响产量的行为都会对地主产生外部性影响。如果农民使用化肥，那么地主不仅可以通过产量的

增加而直接受益，而且化肥的使用增加了佃农的边际产品，佃农更努力地劳动，这也使地主间接受益。因此地主愿意资助农民使用化肥。从而要素市场（化肥）、土地市场、以及劳动力市场就会在内部产生联系。政府干预（例如，资助化肥的生产和使用）是无法满足要求的，这是因为供给反应（例如，农民对增加使用化肥的反应，反过来要取决于化肥供给的增加所导致的劳动者边际生产率提高的程度）的程度对于不同的农场来说是不一致的。因此地主就处于较优越的位置上（因为他们掌握有关土地和佃农的详细信息），他们可以提供“适当”水平的资助，而这种水平对于不同的农场来说是相差甚远的。赞成分权的人们提出，相关信息只对一地有效，这一观点有助于解释为什么完全的分权化（土地、劳动力以及化肥市场可以自由运作，中央政府的干预极其有限）是行不通的。同时，存在内部相关市场的局部分权化也不能充分地保证在没有政府干预的情况下实现经济效率，特别是在二级市场无法避免的情况下，例如化肥市场。

上面的例子说明，在当事人之间的关系很复杂的情况下，内部相关市场具有明显的优越性，这一点适用于更普遍的情况。产品市场的参与者（如生产者和商品销售者）会发现这种关系网在其他例子中也是随处可见的，在信贷市场中（厂商经常给供给者和消费者提供信贷）也是如此。

### 非线性支付计划

市场社会主义所面对的最简单的分权化的问题是与非线性特征相关的，这在标准竞争性模型中也得到了证实。如前所述，格林沃德—斯蒂格利茨定理指出，在一般情况下，分权化的市场经济不能产生限制性的具有帕累托效率的结果。它还指出，简单的征税和补贴可以使每个人的情况更好，但是这只是

简单的干预。如果政府只通过这种简单的方式干预，那么正如我所强调的那样，分权化的意图得到了维护。市场社会主义经济正如兰格和勒纳预期的那样自我运行，然而主要的区别在于“计划制定者”必须给生产者和消费者提出不同的价格。（这就是斯蒂格利茨和达斯古塔所预期的框架。）

但是最近有关最佳激励机制和最佳税收政策的研究成果表明，只有在严格的数学条件下，如此简单的干预方能满足经济重现帕累托效率的要求。例如，有关具有帕累托效率的税收体制的文献指出，在一般情况下，政府征税要取决于每种商品的消费水平，这种依赖方式是非常复杂的，例如对消费商品 A 所征收的税款总额取决于商品 B 的消费水平。

在市场上，厂商，工人以及贷方之间会产生非常精密的平行联系。大学允许其教职员工到外面担任顾问，例如每周一天。这可以被看做是一种简单的非线性征税体制（支付计划），前 8 个小时不征税，8 小时以外的部分征收高额调节税。一个啤酒公司对其零售商说，它可以出售其他公司的啤酒，但如果零售商真的这样做了，那它将失去优惠政策。

因此政府在市场中的最佳干预方式以及市场中最佳的契约安排往往是极其复杂的，它反应了导致信息的外部性、非线性特征和数量限制，并使用了交叉市场限制和信息。这些结论对于经济理论和标准新古典（阿罗—德布鲁）模型的现实性具有深远的意义。

效率所要求的不是新古典模型提出的完全分权化，而是部分分权化。正如我们所见所闻的那样，在我们的经济中有许多大公司，它们只是有限地分权。信息诱导的商业关系（或集聚）和相互关系会影响竞争的有效性，至少标准模型所预期的过于简单的竞争形式是这样。在其他情况下，所有受影响的只

是发生竞争的“单位”；例如，如果向土地施肥，那么相关的竞争单位就是地主连同化肥的售卖者。在某些情况下，相互关联（外部性）的网络是极其复杂的，以致于通过这样的方式不能有效地提出外部性问题。同样，在其他情况下，即存在重要的跨时期的内部关联以及事前竞争（个人或厂商签定合同时的竞争）的情况下，一旦签定了合同，那么竞争就非常有限了。当存在不完全预期和不完备保险市场时，事前竞争远远无法取代事后竞争<sup>[15]</sup>。同时在其他一些境况中，许多厂商和个人被进行中的关系联在一起，这个事实使竞争的实施以及市场的完全竞争性遇到了严重的阻碍。<sup>[16]</sup>

政府干预实际所需要的信息比它们只进行线性征税或补贴的情况要多得多，因此兰格和勒纳以及其他市场社会主义者所期望的分权化的模式实际上是行不通的。他们把简单的（线性）价格体系作为其理论的基础，而以信息为基础的现代理论对此提出了质疑。

但是我们的观察似乎是自相矛盾的：当这些现代理论对市场社会主义的可行性提出疑问时，它们同时又削弱了我们对竞争性经济以及我们用来描述它所构建的模型的信心。（至少从我们过于简单的观点看，情况是这样的）。一方面，这些理论正确描述了我们所发现的经济关系中许多复杂的形式。另一方面，这些理论又建议我们要更重视观察复杂的关系。例如，只有在非常严格的条件下，计件工资契约或分成制契约才是线性的。这种实际中的契约安排的简单形式和大多数信息理论模型所预期的情况是不同的，除非假定这些形式在其他条件下不能成立。<sup>[17]</sup>

当我们阐述“简单”（从理论的角度看）契约具有普遍性这一现象时，大家会觉得这很容易理解。雇工认为雇主不会去

“算计”他们，即雇主不会通过使用他们非常了解而雇工不了解的契约来坑害雇工<sup>[18]</sup>——然而标准模型没有解释经济关系的重要方面，这一事实仍然存在。同时它对模型一般情况下的可行性及其主要结论也提出了疑问，而且通过价格体制的分权化作用也是存在的。由此看来，无论是市场经济还是市场社会主义它们所模仿的不是市场经济而是市场经济的模型，即使用价格体制交流全部相关信息的分权化模型，这种观点至少是值得怀疑的。

### 小结

本章和上一章回顾了福利经济学新近的发展。上一章主要介绍了认为竞争性市场经济具有效率的福利经济学第一定理。近期的研究成果削弱了我们对市场效率推论的信心。同时，研究进展还强化了政府干预的潜在作用，从而间接地支持了有关市场社会主义的论据。

本章主要介绍了福利经济学第二定理，并给出了三种解释。然而每种解释都陷入了困境之中。第一种解释强调了政府的有限作用：为实现具有帕累托效率的资源配置，政府应做的只是对总量进行再分配，其他工作是由市场完成的。与此相反，我提出当信息不完全时，传统模型所预期的总量分配是行不通的。同时政府为纠正财富市场分配的不充分性进行干预，其成本比传统理论所预期的要大。

福利经济学第二定理提示我们，经济效率问题和分配问题是可以被明确分开的。这种分离对于研究“经济效率”概念的经济学家来说非常有帮助，他们可以暂不考虑分配问题。然而我在本章指出，如果信息不完全，效率问题和分配问题不能被如此轻易地分开。例如，不论经济是否具有帕累托效率，经济

本身就取决于收入分配。

最后，福利经济学第二定理经常被认为是证实了经济的可分权性。通过比较，我提出了信息经济学的五点基本结论，这些结论告诉我们经济通过价格机制分权化的程度是受严格限制的：

1. 格林沃德—斯蒂格利茨定理被认为是证实了经济的非分权性，因为它指出当市场不完备，信息不完全时，市场从来不会自己达到限制性的帕累托最优。

2. 在市场不完备，信息不完全的经济中，会产生外部效应，并且具有普遍性。

3. 阿诺特—斯蒂格利茨定理表明，通常所讲的交叉补贴是值得的（尽管缺乏直接的外部效应）。

4. 利用价格体系进行分散化要求不存在非凸性，然而非凸性是普遍的。

5. 当信息不完全时，最佳的激励几乎总是要求非线性的支付计划。

我曾指出以福利经济学第一定理为基础的分权化是有缺陷的。但这并不意味着我反对经济能够也应该按一种分权化形式运行这一结论，在第九章，我将从其他角度讨论分权化问题。

市场社会主义非常“含蓄地”把福利经济学第二定理作为其经济的组织基础。由中央计划制定者获得社会主义所需的信息是一项非常沉重的负担，它可能使人们对社会主义存在的可能性产生怀疑，然而这种“含蓄的”做法使它避免了这种批判。市场社会主义认为市场经济使用的信息的分权化，对于社会主义来说同样可以利用；在市场经济条件下价格可以有效地传递信息，在社会主义条件下同样可以，例如技术信息仍然可以继续存在于私人企业中。

我所提出的观点表明了福利经济学第二定理的限制性，同时也指出其缺陷。然而一个试图有效运作的分权化经济所需的全部信息并不仅仅由价格来传递。正如我将在后面的篇章中提出的，经济所面临的信息问题比市场经济模型和市场社会主义模型所预期的问题要复杂得多。如果市场经济不能完善地解决这些问题，那么在市场社会主义条件下甚至都不会提出这些问题。

市场和市场社会主义之间的根本区别在于资本的所有权和资本的配置格局。为保证资金可以有效地在市场经济中得到配置，所需的政府干预的范围比传统理论所预期的要大得多。社会所能接受的（或期望的）财富分配几乎不可避免地要求所有权和经营权的分离，这就给市场经济提出了与非市场经济相同的激励问题。我们将在后边的章节中详细讨论这些问题。



## 第五章

# 兰格—勒纳—泰勒 定理评论：激励

在前面的两章中，我们提出了一个问题，即福利经济学基本定理在多大程度上有助于我们对经济体制进行选择，特别是在市场和政府之间做出选择。然而问题的答案是否定的：我们手中没有普遍适用的理论可以保证市场经济的效率（即使是有限的效率）；我们所掌握的一般理论只是说明在原则上存在提高福利的政府干预。

我们也曾指出，这些理论并没有提出关键性问题——例如，市场在处理信息或正确选择工人、经理以及投资时的效率问题。当我们更进一步研究这些问题时，我们发现市场的表现并不尽人意：我们通过研究市场如何执行这些功能而确认了一些关键性问题。但我要强调的是这些讨论都忽略了市场经济的一些重要属性。在不确定情况下有关创新和决策的最重要问题并没有得到充分的认识。而且市场经济的进化机制并没有被研究。我们将在下文中继续讨论这些问题。现在我只想提请大家注意的是不要没有对事实做出详察就妄下判断，即不要以否定的结论为基础来讨论市场的作用。

现在我们回来讨论对不同体制进行传统比较的第二个基

础，即关于（竞争性）市场经济与市场社会主义等价性的兰格—勒纳—泰勒定理。如前所述，该定理的结论是明显错误的：它是以不完善或不精确的市场社会主义模型以及不完善或不精确的市场模型为基础的。正像我们将看到的，这两个错误是紧密联系在一起。

在本书大部分内容中，我想从政治经济中提炼出一些问题。这无疑是一个错误：当试图平衡公共部门和私人部门的关系时，政治经济问题将成为最重要的问题。然而我们完全可以来讨论一些狭义经济学问题。

在本书中我指出了市场社会主义模型（及其基础定理：竞争性经济的阿罗—德布鲁模型）所犯的五个重要错误。它们是：

1. 市场社会主义低估了激励问题的重要性。
2. 低估了使一个“完全价格”体制正常运作的困难程度，进而低估了经济中非价格配置机制的作用。
3. 低估了资金配置的困难程度。
4. 错误地判断了分权化和竞争的作用及功能。
5. 简单地忽略了经济中创新的作用。

需强调指出的是，并不只是市场社会主义犯了上述错误，在我看来上述指责完全可以用于市场社会主义的孪生兄弟——标准新古典模型本身。本章主要讨论第一个错误，后几章将依次讨论其他错误。

## 激励问题

也许市场社会主义最严重的失误就在于其低估了激励问题的重要性。在市场社会主义条件下，经理（像其他工人一样）只做他被要求做的事情。当然，在公式化的经济模型中，经理

的工作是相当琐碎的，他们就像低级的工程师（这并没有侮辱的含义）。他们在某些限制下去完成最大化目标。因此，经理们并没有什么决策判断和对问题的创新解释而值得引以为荣的。

如前所述，对市场社会主义提出批判的恰恰是其本身，在很大程度上也是对新古典模型的批判。同时以下结论也是真实的：激励机制（除了下文解释的极其有限的含义外）在标准新古典理论中没有发挥作用。工人按合同要求工作，然后得到报酬，如果他不工作就不能得到报酬。关于确定工人做还是没有做那份工作，并不存在监督问题。因此雇主并不关心如何去激励工人工作，因为对于那项工作有一个价格，这就是事情的结果。当然我们所讨论的价格和利润激励着厂商去生产，但是更广义的激励问题，如保持良好信誉，生产高质量产品，满足客户需要等等，这些问题都没有出现。对于不同质量的商品，有不同的价格，价格会告诉厂商市场是如何对各种质量做出评价的；同时买方不存在去探明质量的问题，因为厂商是按契约所要求的质量进行生产的。

显然，上述模型遗漏了许多最重要而且有意思的经济问题。厂商必须激励它们的工人工作，债权人担心债务人的偿还能力，所有者担心经营者是否采取了正确的行动。当事人所关心的不仅是工人工作的努力程度，而且还有承担风险的问题。所有者关心的是经营者是否承担过少或过多的风险；债权人关心的是债务人是否承担过多的风险，因为这会降低其偿还贷款的可能性。承担风险问题的重要性尤其值得强调，因为在许多情况下，做出这样的决定并不比做出那样的决定困难。现在的问题在于“风险”而不是“努力工作”，对承担风险的合适程度进行监督的难度远比监督努力程度本身困难得多。

标准范示在三个问题上出现了偏差。第一，它假定行为偏好的变化是完全可观察的。雇主可以无成本地确保工人工作的努力程度，并且将工人工资与工人履行合同的努力程度挂钩。

第二，决策在标准模型中不起作用。雇员只是按所给定的指令工作：当出现情况 A 时这样做，当出现情况 B 时那样做，同时雇主可以监督情况 A 是否发生以及雇员是否按契约需求工作。实际情况恰恰相反，雇员掌握信息而雇主则不掌握信息，该信息对决策起到了非常重要的作用，而对于雇主来说了解雇员是否采取“正确”的行动通常是相当困难的。

第三，履行契约通常是有成本的。借债人有可能不还债。如果一家公司允诺购买另一家公司的产品，基于这一允诺后者进行了投资，而前者有可能不履行其承诺。

激励问题的提出正是导源于上述这些“问题”。人们是可以辨别其工作努力程度的，可以辨别在不同情况下所采取的不同行动以及是否“遵守”契约条款。经济激励问题就是设计一种如何监督与奖励的结构。这个问题在阿罗—德布鲁理论框架中从未涉及而在新信息经济学中，它却成了一个中心问题。直接进行监督、建立在监督基础上的明确的报酬机制、制定自我履行的契约和在合理成本基础上通过法律系统履约时都会遇到许多困难，而所有的这些困难正是本书要讨论的。

没能建立激励机制通常被认为是苏维埃体系失败的主要原因，同时也是市场社会主义的一个缺陷。这使得许多评论家提出应该做的只是恢复市场体系，恢复私有财产；这将使激励机制立刻被重新建立起来，并可以使经济重新走上健康发展的道路。我认为这种推论是有缺陷的，它过分估计了金融激励机制的作用，而低估了在国家与私人共同持股的大企业中控制的困难程度。

当然，国有企业所面临的激励问题同时具有组织层次（以软预算约束的形式）和个人层次（以同时保证公平、职业保障和可接受报酬机制的约束形式）两个方面，而这些问题与私人企业所面临的问题是不同的。同时，在经理层次上，大部分决策是在该层次上作出的，对于组织行为的决定来说，该层次是至关重要的。在大企业中产生的激励问题以及解决方法（如激励性报酬支付）方面，私人企业和公共企业几乎没有什么差别。

本章的其余内容共分为五个部分：第一部分讨论了股东对经理的限制作用是很有有限的，因此经理有相当大的自主权。第二部分讨论的是金融激励的作用比传统理论所提出的要有限得多。第三个部分讨论的是法人行为的许多方面最好被理解为股东有限控制的结果，而这些股东管理的公司正是他们假想自己“所拥有”的公司。第四个部分讨论的是银行在治理中所起的作用比传统理论所提出的要积极得多。第五个部分则试图给前社会主义国家的改革提出一些思路。

### **经理的自决权和控制**

我在第二章提出，对于现代公司来说所有权和经营权的分离是十分重要的。奈特（1921），伯利和米恩斯（1932）（可参见 Marris1964, Baumol1959, March and Simon1958）早期有关“有管理的资本主义”的著作被认为是缺乏理论基础而没有被重视。如果厂商不追求其股票的市场价值最大化，那它将被追求最大化的厂商所吞并。正像前面所提到的，在70年代人们对信息成本的认识以及对信息成本给经营者带来的相当大的自决权的认识为缺乏理论基础的观点揭开了新的一页。现在我们可以更好地了解为什么每个所谓的控制机制都不能正常地运

作：<sup>(1)</sup>

### 1. 作为公共品的管理

任何企业的管理都像一种公共品。如果一种证券的回报率提高，那么所有该种证券的持有者都会获益。因此对于小股东来说就没有积极性去监督经营管理人员的工作。即使是典型厂商中持有大部分股份的大股东的积极性也是不够的，尽管他们的股本非常大，“最佳”的监督水平和实际的监督水平之间的差别是相当小的。

### 2. 作为公共品的表决

同理，表决机制也面临着“搭便车”问题（即“表决矛盾”问题）：如果表决是有成本的，那么不仅小股东获取信息没有任何回报，而且也没人对他的表决（对受委托代理表决限制的问题进行表决）支付报酬。当我们教育自己的孩子在进行表决时要具有“道德责任感”时，我们在国家选举中解决了这个表决矛盾问题，然而人们并没有对董事会选举表决中的“道德责任感”给予足够的重视。

### 3. 接管机制的不完善

也许最引人注意的就是接管机制的不完善所带来的结果。一方面，投资者显然对获取管理失当的厂商信息以及接管该厂商只有有限的积极性。实际上，接管其他工厂的厂商并没有通过接管而获得好处，在竞争性接管市场中我们也不希望看到这些厂商因此而获利<sup>(2)</sup>。如果存在多个投标者，那么价格就会被抬到“充分”的市场价值。搜寻被低估价值的厂商是需要巨大成本的，但是一旦发现这样的厂商，确定它在多大程度上被低估了价值相对来说就无需成本了。如果投标人在投标时显示出他知道某厂商被低估了价值，那么任何花钱搜寻被低估价值厂商的人都不会在其投资上获得回报。这是一个极端的例子，然而

它说明了一个一般原理，即私人在信息方面投资的回报率比社会的回报率低。<sup>[3]</sup>

另一方面，一个被低估价值（也许是管理失当）的厂商的少数股东并不愿把企业卖给他们认为可以提高其价值的人，因为这些股东通过控股而参与企业价值收益的分配。唯一促使他们出售企业的原因是接管其企业的厂商会降低其市场价值（也许在该厂商增加效率的同时，它把被接管企业的财富装进了自己的腰包）。这只是对我前面所提到的“搭便车”问题的另一种解释。<sup>[4]</sup>

### 传统激励的微弱作用

如果“所有者”没有或不能对其经营管理人员的工作进行监督，一种通常的选择是把他们的报酬与其利益挂钩。最近一些研究文献提出了一些作用于雇员的“强力”激励机制，即经理在获得固定费用的同时，获得企业产品的全部价值<sup>[5]</sup>。事实上，经理成为了他所获得的全部剩余收入的所有者。然而在作上述分析之前必须有严格的假设条件，例如，每个人都是风险中性者<sup>[6]</sup>，他们有足够的资金支付这笔固定的费用<sup>[7]</sup>。对于不愿承担风险的人来说，最优契约只需要相当微弱的激励作用，这一切取决于风险的大小。

大多数工人的工资在很大程度上并不取决于其行为。一小部分工人通过计件工资得到了其收入的一大部分。对于这一现象有许多原因：如衡量工人工作努力程度及产出成本，确定产品质量及工人工作努力程度的困难，工作态度与产量关系的随机因素（因此即使是产量可以精确衡量，也很难用恰当的指标衡量工作态度）以及根据技术的变化而调整计件工资的困难。此外，目标或产量的多样性（例如，工人监督并训练其他工

人)以及计件工资制把人们的注意力转向有偿劳动而忽略其他行为的事实暗示我们,计件工资并不能有效地保证工人按追求厂商利益最大化的目标工作。<sup>[8]</sup>

然而,在管理决策和工人决策之间我更偏重于关心前者。在大企业中,管理的经济激励机制看起来作用不大,通常情况下管理层所获得的报酬不足他给公司创造利润增长的0.3%。令人感到奇怪的是,尽管股票期权起到非常重要的作用,但它只能作为管理报酬的一部分。人们证明股票期权确实是一种强有力的激励手段:如果公司经营状况良好,那么经理就可以得到回报。但是,当股票期权只是作为对经理业绩的奖励时,通常当公司处于经营困境时,其他形式的报酬就会相应增加,因此报酬总额对公司经营状况的变化不十分敏感。

我们还有其他理由怀疑股票期权是一种有效的激励手段这一观点。股票期权只是对经理人员的一种主要奖励手段,然而还有税收和风险优势等其他可供选择的方法。几年前,几个大公司的人事经理举行了一个讨论会,专门讨论管理人员的报酬问题,当我问及他们实行股票期权的原因时,我提出了两个答案供他们选择:(1)他们没有意识到税收的不利条件——这是对他们能力的强烈非难;或者(2)他们试图去蒙骗股东,因为这些股东认为配股就像印钞票一样(不会花费公司任何成本),股东并没有意识到这样做的后果。然而第(2)种答案像是一种欺诈行为,如果从好的方面解释,经理意识到了使公司股票价值最大化的责任;如果从市场反映出一般股东<sup>[9]</sup>的无知方面解释,那么经理就应该意识到利用市场无知的责任。我所得到的答案是(有一个例外情况):(1)他们确实没有意识到税收的不利条件,(2)但是,即使说在他们意识到了这种不利的税收结果,他们也不会改变报酬计划。因为他们认为这是利



用不掌握信息的股东的一种必要的方法。<sup>[10]</sup>

### 对传统激励微弱作用的解释

在众多前面提到的为什么不能依赖“传统激励机制的解释中，我将强调的一点是，确定个人投入与产出的困难。这一点特别体现在经理和其他人的决策过程中。对重要问题作出重要决策有许多明显的原因。每个人都具有有限的信息，同时当有许多人参与重要决策时，组织的失误就会被减少（参阅第九章）。当作出正确决策时，对失误与成功责任分配问题如果可能，那也是非常困难的。如果不是大部分，那实际上也有许多个人在明确责任时遇到了困难。他们可以保证正确地参考了别人的意见，同时对书面的东西也是非常认真的。口头交流更容易受到重新解释的影响，即如果一个人的建议被证明是错的，那么也许是该建议没有被正确理解或完全执行。如果一个人把他的意见写在纸上，那么决策者就会像读神的旨意一样认真地考虑其建议了。”

### 阿罗—德布鲁模型的激励及激励的一般理论

在阿罗—德布鲁模型中，人们是以计件工资获得报酬的，他们每生产单位产品，都获得固定的报酬。激励理论认为只有在严格限制的情况下，这才是激励的最优方式。而报酬计划则通常是更复杂的，例如它需要非线性的奖金制度。标准模型没有对这种现象进行解释，而新信息模型却解释了它。

除了业绩和报酬的关系以外，雇佣契约往往涉及到许多其他更为复杂的条款。例如往往对雇员的第二职业有很多限制条件。如果雇员从其单位产品中所得到的报酬与产品的（边际）价值相等，那么厂商就不会介意每个雇员生产多少产品。因此厂商就不会对员工强加限制，也就是说它们没有理由关心员工的工作态度，从而也不会关心如何激励员工努力工作。

上面的讨论给我们两点启示：(1) 工人所得到的边际报酬不会与其产品的边际价值相等。(2) 经济运行所使用的“控制体系”比单纯的价格体系要复杂，当然比“线性”价格体系也要复杂<sup>[11]</sup>。当直接控制机制和直接激励机制有成本或很难实施时，那么这些涉及到数量限制的间接控制机制就会起作用<sup>[12]</sup>。我们再给出其他有关数量限制的例子：当存在规模经济时，人们就要完成多重任务，但是与衡量不同任务的业绩有关的噪音就会不同。一般激励理论认为，对于规避风险的工人来说，应该对他们那些可以精确衡量的业绩给予更强的激励措施。然而这样做的结果会使工人们把注意力转向这种业绩上。因此比较理想的做法是限制分配给每个工人的任务，使其放弃从规模经济中得到利益的想法。<sup>[13]</sup>

### 激励与竞争

从某种意义上讲，阿罗—德布鲁模型以及兰格—勒纳—泰勒定理并没有提出经济所面临的中心环节上的激励问题，这两个定理使人们在思想上对竞争（至少是那种被冠以“完全竞争”名称的特殊的竞争方式）和激励的关系产生了错误的印象，这一点我将在第七章中再讨论。竞争是一种竞赛形式，在这种形式中奖励要依赖于选手的相对表现而定，因此竞争能够在提供激励方面发挥重要作用，然而有关竞争的这种观点与传统模型提出的观点之间有相当大的差异。

### 有关经营自主权的证据与结论

接管以及像股东表决只对经理产生有限控制这样的“控制机制”给我们提出了一个问题，因为正如我们现在所了解的那样，经理的利益与股东的利益可能会出现偏离。例如，经理可以投入自己的能力以及公司的资源来确立自己的地位，并增加

自己的阅历和利益<sup>[14]</sup>。正如我曾经指出的那样，这种利益的偏离不可能轻易地或完全地通过报酬计划而得到纠正。

利益偏离的结果是多种多样的。如果经理只将一小部分回报作为自己工作的报酬，那么这将隐含着他们将不努力工作<sup>[15]</sup>。如前所述，也许更值得注意的是决策过程中的失误。在某些情况下，经理愿意承担更多的风险或迎接新的挑战。但是别忘了，他们是在拿别人的钱赌博。如果他们赢了，他们会获得荣誉，并因此而获得使他们有机会为争取更高报酬而讨价还价的特殊经验。如果他们失败了，至少大部分经济上的损失是由其他人承担的。在其他情况下（一般人们认为这是更普遍的情况），经理希望承担尽可能小的风险。虽然股东的情况是多种多样的并由此而产生了风险中性，但是经理仍然在公司中下了很大的赌注。尽管“官方的”报酬计划为经理卓越的业绩提供了相当可观的奖金，即非线性报酬，如果这种非线性程度非常大，那它将导致承担风险的行为出现，但是经理们所担心的是，一旦这个计划失败了，他在该公司的地位将受到威胁，他对外界的吸引力将减弱。如果这个计划非常成功，那么经理的担忧将通过高额报酬得到补偿。

在多数情况下，确定经理工作的得失并不是件容易的事。而旁观者则倾向于观察经理的相对业绩（正如我在前面指出的）。如果一个厂商经营状况不佳，但同时该行业的其他厂商也是这样，那么该厂商的经理就不应受到责备。这就强烈地激励厂商采取相似的行动：做别人所做，可以确保自己不比别人更差<sup>[16]</sup>。70年代和80年代的银行业给我提供了一个具体的例证。在80年代，许多银行大量贷款给拉丁美洲国家，其行为并不十分谨慎（基于多样化理论和有关主权国家债务拖欠的历史经验）。到80年代初，该行为的后果则显现出来了——许多

大的债务国发现自己无力偿还贷款，然而，即使有也是极少的银行经理受到“惩罚”。这种错误决策并非一个人做出的，但是很难分清责任。因此，这就像一个“合理”的错误，而无需有人受到惩罚。

尽管这种错误看起来很明显，但是在更广的范围里存在着更微妙的错误<sup>[17]</sup>。经理的报酬部分地取决于他们面对面地和企业所有者讨价还价的形势，即他们被轻易取代的可能性有多大（例如，被董事会主席所取代）<sup>[18]</sup>。这个问题则取决于管理公司所需专业知识的范围以及目前经理和其他人对该公司所掌握的信息的差异程度。所需的专业知识越多，信息不对称程度越大，则越有利于经理巩固自己的地位并在讨价还价中处于优势位置。但是对于不同的管理控制机制来说这些因素差异很大。例如，经理可以使企业实行一项计划（投资），而该计划的价值对于旁观者来说很难判断。由于其特殊性，因此很难定量评价投资决策在多大程度上有失误。

从理论上讲，有广泛所有权的企业不可能被经营好——至少不能为股东而经营好——这一观点被经验的证据所证明，尽管会出现前面几节所提到的失误情况，但是要获得详细的证据则看起来是非常困难的。有两种类型的行为可以作为证据，但是在这两种行为之间出现了明显的矛盾。

### 接管

我已经指出了 80 年代的管理失误带来了接管的狂潮，R·J·雷诺公司的罗斯·约翰逊给我们提供了一个有关接管方面的经典例证。论据可不是趣闻轶事：接管活动本身看起来有点像一个谜，因为接管看上去并没有利益可图，拍卖过程使价格上扬到“完全价值”。默克，施雷弗和维诗尼的研究成果表明，接管的可能性越大，经理在公司年度报告中所描述的经营前景

## ► 社会主义向何处去

越宏大，从而越有利于支持安全感理论。因为导致接管行为的是经理的自我中心意识，而不是出于商业上的判断。因此我们可以明显地发现当经理与比较大的控制集团在公司中所持股份份额增加时，贬值接管的可能性就会减少。

### 税制矛盾

近年来，专门研究税制的经济学家为所有权与经营权分离的后果以及经营自主权所带来的非效率问题提供了进一步的证据。他们发现了大量存在的税制矛盾，例如厂商实际缴纳的税款比应缴纳税款要多得多。对于税制矛盾来说，重要的是在我们这些谦虚的经济学家所能认定的市场经济的效率中，征税是为数不多的具有竞争性的活动之一。我们中没有人具备判断通用汽车公司在生产汽车方面是否真的具有效率的技术能力。当然，如果与丰田、尼桑等公司比较，应该说它的效率是比较低的。然而通用汽车公司的经营者们提出了许多证据来说明它与日本厂商在劳动力和资金方面的差距。他们说，如果能够弥补这些差距，通用公司实际上可以达到与日本厂商同样的效率。但是税制体系对于所有的人来说都是容易理解的，它只是一个包括几十卷的法律、规则和制度的“术语”。其原则甚至更容易掌握。我们甚至可以向一个大学生解释为什么直到1986年，美国还不允许公司以股息的方式向股东分配现金。比较理想的方式是收购股东手中的股票或者采用其他手段使股东以资本收益的方式从公司获得现金。然而，公司继续支付股息的现象被称为股息矛盾，尽管近来有许多文献试图解释税制矛盾问题，但却不尽人意。在这里我想强调的是，至少在论及私人公司的高级职员时，我们会发现他们已经意识到了分配股息的弊端，而且他们并不把股息收入作为其收入的主要来源。对于公众参股的公司来说，它们更关心的是合理性，也就是说正常的股息

分配会提出一个更基础性的使纳税责任最小化的问题。然而市场并不是愚蠢的，正如沙文和贝格维尔指出的那样，市场正在逐步地学习，在提出股息矛盾之后的15年时间里，从公司向家庭分配的现金部分正以有利于税收的方式增加。

其他税收过程中的不正常现象支持了公众参股公司更注重利润的表现形式而不是物质这一观点。先进先出而不是后进先出会计制度的应用可以在目前少纳税，同时它增加了公司短期报告中的现金收入。尽管在通货膨胀率上升时会增加巨额成本，但公众参股公司仍然继续使用这种传统的会计制度。

假定基于同样的原因，许多公众参股公司并没有充分利用通胀率提高而造成的贬值。尽管这样可以降低公司短期报表中的营业收入，但同时也降低了税率贴现值，即必须多纳税。对于这些不正常现象来说，重要的是公司应该更“诚实”，公司应该把在不同会计方法中计算出的“真实”利润通报给股东，并且告诉股东使用特定的会计方法只是为了少纳税。

在奖励管理人员时所使用的股票期权为我们提供了另一个例证。正如前边指出的，公司使用股票期权方法可以更好地激励管理人员工作。如果管理人员成功地使本公司的价值增加，那么他们将参与收益的分配。然而这种计划没有被很好地设计，公司只想通过奖励管理人员而使其工作比市场更有效率。但是，如果收益只是简单地反映了股票市场的繁荣，那么管理人员并没有因此而得到报酬。同理，这些报酬方案使得管理人员必须承担风险。当股票市场低迷时，管理人员因此而付出代价，尽管这种市场低迷是无法控制的。因此我们说，管理人员的报酬应以其相对业绩为基础。<sup>(19)</sup>

在讨论这个问题时，人们一般会引用股票期权的征税优势，因为经理的报酬总是通过更有利的资本收益的方式被征

税。然而这种分析方法并没有考虑到公司的纳税义务。

人们可以通过把报酬与（相对）业绩相联系来获得股票期权的激励效果，而不是直接使用股票期权方法，以及个人与公司累计缴纳税款的节省来获得激励效果<sup>[20]</sup>。在公众参股的公司中，这个问题并没有被广泛认识，这反映了所有权与经营权是分离的。显然，在公众参股的公司中，经理可以欺骗股东以致于使他们相信股票期权是一种“廉价的”报酬方式，因为对股东来说，发行股票就像印钞票一样没有成本，股东们需要一个认识过程才能发现他们这样的做法是有巨大成本的。

可见，当经营权与所有权分离时，无论采用什么方式征税，其非效率性发生的可能性都是存在的。

### 其他可供选择的控制机制

前面三个部分讨论了这样一个问题：经理拥有相当大的自主权，而报酬方案只能为其提供一部分激励作用，因此厂商行为并不一定出于股东利益的考虑。实际上，除了传统文献中强调的控制手段以外，还有其它可供选择的“治理”结构，它们都可限制经理自主权的范围，并使经理更合理有效的行为成为可能，同时也有其它的机制可以引导工人为公司而努力工作。

#### 银行与公司治理

当保证经理不只按个人利益行事的传统机制只具有十分有限的功效时，另一种控制机制——银行——也许更有效。这种观点听起来有点不可思议。毕竟银行没有“名义”上的控制。在美国，银行甚至被禁止向企业董事会派驻代表，如果银行在企业中扮演了一个过分活跃的角色，那么它们就会丧失其在破产事件中的至上地位。但是银行具有一种股东所不具备的权利，即银行有权收回他们的钱（在贷款期满时），如果企业不

遵照执行，那么银行具有（有限的）权力接管该企业。

因为银行的风险有限，所以出现的变化情况也较少。而一个企业即使有几百万的股东，但是提供贷款的人却是有限的。这些相对较少的主要放贷者之间相互合作，他们“轮流”担任领导并负责监督贷款的使用情况。每一个公司都有较少的放贷者的现象意味着“搭便车”问题减轻了，同时有限数量的放贷者在放贷操作中相互影响，这样可以保持统筹安排（有人称之为共谋行为），从而进一步减轻监督过程中的搭便车问题的严重性。

（有广泛且复杂所有权联系的几家大银行把钱贷给同一家公司，这初看起来似乎有些自相矛盾。这几家银行之间的复杂关系似乎并没有给它们带来什么利益，相反还有所损失，即对监督者积极性的挫伤，因为他们会发现一家银行提供的贷款会给其他银行带来收益。但是，如果这几家银行相互协作，就可以限制这种损失的发生。共同监督理论提出了一个可供参考的解释。监控理论中的一个基本问题就是谁来监控监控者。一个显而易见的解决方案是共同监督，例如监督者、工人和放贷者相互监督。共同监督者通常掌握较多的信息，这仅仅是作为他们其他行为的副产品。就像学习一样，它是产品与生产之间相对没有成本的联接点，监督过程也是如此。但为了使共同监督过程有效实施，监督者必须具有监督的积极性。当几家银行共同面临着一个贷款风险时，尽管一家作为领导银行，但是其他银行也要有足够的利益考虑来监督“监督者”。）

银行在控制机制中具有重要作用的观点最初是由伯利提出的。它在斯蒂格利茨的信息理论中重现生机，并引起了经济学家更广泛的重视，银行的显著作用是日本经济成功的原因之一。



### 超越经济激励

直接的经济激励对于大多数管理者来说作用十分有限，这就使得西蒙和阿克劳夫提出了要在超越经济激励的基础上理解管理行为。企业的成功要求员工要“认同”企业的目标，并把企业的成功作为自己的目标。

至于这种非经济性动机有多重要还存有广泛争论。在苏联革命前夕，正是这种非经济性激励发挥了重要作用。有时，这种激励作用十分强大，以致于看起来似乎可以从根本上取代经济激励。同样，在战争期间，非经济动机在号召人们努力奋斗时发挥了重要作用。但就其长期效果看，非经济激励本身并不能满足需要。然而，这并不能使我们得出下面的结论：非经济激励在激励工人方面的作用不重要，相反，它是经济激励的补充而并非完全替代物。

### 前社会主义经济的启示

“控制”问题的重要性已经成为有关前社会主义经济讨论的中心话题。社会主义如何组织它们的经济体系？它们是否应该遵循日本，德国或美国模式？如何实行私有化？由于缺少财富的集中，就产生了“公共品管理”问题，不论这些国家的私有化进程如何，它们都会面临这些问题。一些主张（将在后面的章节中讨论）涉及到广泛所有权的“人民资本主义”，在这种情况下，控制问题显得尤为尖锐。假设我们通过随机抽彩票的方式“解决”这个问题，即把每个大企业都归属到个人名下，那么这种“解决方法”在政治上则是行不通的。如果所有权和经营权的分离不可避免，那么面临的一个问题是，“控制”问题如何解决？在此，经济体制的设计是非常重要的（参阅第十二章）。

中国在过去 12 年里取得了辉煌的成功，特别是南方一些省份，他们提出所有权（私人财产权）并不重要，同时还有其他的治理结构是有效的，至少在短期内是这样的。企业是经济增加的基础，这些企业分属于乡镇、政府和国家机关等等。这里存在着共享的治理结构。经理人员被给予更大的权限和监督职能。正是各种各样的资产管理部门赋予了经理们这些权力，不仅名义上的“所有者”（大部分为公共组织）还有那些依靠这些企业给他们带来收益的工业部门和地方经济部门都为经理行使权利大开方便之门。

### 公有企业和私有企业的区别

在本章中，我们刚好首尾呼应：在本章的开始、我们提出市场社会主义失败的根本原因之一在于它低估了激励的重要性。其后我们指出阿罗—德布鲁模型犯了同样的错误。进而我们指出，对市场社会主义在激励问题上的批判并不象人们普遍认为的那样重要，为此我们给出了两个原因：第一，在资本主义条件下，在经理层次上的激励结构同样微弱；第二，公有企业可以和公众参股的资本主义企业一样给经理提供同样的激励。

两种体制都面临着问题。然而，激励是否为探究两种体制的根本区别提供了深刻的见解呢？在这个问题上的讨论仍不令人满意。有关的讨论主要集中在两个问题上：

第一个问题是市场社会主义模仿市场经济的能力。有一些人强调股票市场在提供激励中的重要作用。正如我所阐释的那样，无论是经理们通过股票期权来获得报酬，还是股票市场来提供信息，都不可能有效地评价经理的业绩。市场是向前看的，它可以为企业预期贴现值的变化作出最精确的评估。然而，我认为上述结论完全不具有说服力。这是基于三个原因。

第一，股票市场存在大量噪音。股票市场价格受到多种因素的影响，这些影响因素中只有一部分与经理行为直接相关。那么为什么要相信不具信息的投资者（例如伊利诺伊州皮瑞亚的牙医或是佛罗里达州退休的汽车销售商）对公司未来前景的判断是最值得信赖的呢<sup>[21]</sup>？前面提到的资本主义企业对股票市场价格相对较低的信赖程度以及它们在试图通过报酬方案获得更多有关经理贡献的“信息”方面的失败（通过观察相对业绩），都说明了在市场经济条件下，信息并非真处于报酬方案设计的中心环节。第二，大多数公司并没有在股票市场上市，没有任何证据可以说明这些公司在有关经理激励的设计方面而感到困惑。第三，股票信息至多只与大公司中顶尖位置上的经理人员的报酬有关。而大多数经理人员只在下属部门主持工作，他们的价值并不能通过股票市场表现出来。当然还存在其他更值得信赖的方式可以用来评估经理的贡献。

第二个问题是有关实施激励的公司控制者的激励问题。有人提出公共企业的经营者并不关心经济效率问题，因此他们对设计、实施适当的激励没有积极性。我认为这种观点是站不住脚的。英国石油公司，坦尼克石油公司以及菲那石油公司的总裁们实行适当的激励的积极性并没有明显的不同。部分原因在于，这些公司处于一种竞争的环境中，在这种环境下，企业的效率相对来说比较容易评价。因此至关重要是竞争的存在而不是所有权问题。

当然，在上面的两个问题之间有一定的关系，许多国有企业处于一种有限竞争的环境当中。让我们考虑一下像电信业这样的自然垄断行业的情况，就会发现竞争提高了效率。对美国电话行业的一部分实行公开竞争，此举被广泛地认为对提高行业效率有明显作用，因此，我再次重申，重要的是竞争而不是

所有权。

国有企业所面临的经济环境可能与私人企业有所不同。我将在后面讨论“软预算约束”的后果。国有企业要面临一些压力去追求某些非经济的目标，例如地区性就业问题。国有企业在其就业政策上受到公众服务限制的约束。所有这些都可能对国有企业的效率产生不利影响。政府不可能允许国有企业的行为象私人企业那样，也就是说，政府不会允许竞争和硬预算约束的存在，也不允许国有企业摆脱政治压力，摆脱公众服务需要的约束。这些问题被视为“政治经济问题”或“公共部门的激励问题”，这些问题比管理的激励的不同更接近于区别市场和市场社会主义的内涵。

在最近的讨论中有一个具有讽刺意味的问题。兰格—勒纳—泰勒定理的核心内容是说所有权无关紧要，人们可以利用价格体系的优势而同时又摒弃私人所有权带来的弊端。市场社会主义的评论家在忽视了激励机制重要性的同时，忽视了这种基本的洞察力。激励是重要的，设计激励结构是困难的。然而人们仍旧会问：所有权对激励结构的设计是否重要呢？

## 第六章

# 市场经济中的市场配置与非价格配置

市场社会主义在低估了激励问题的重要性的同时，却过高地估计了价格的作用，并且没有充分意识到使价格体系正常运作的困难程度。当然这也不足为奇，因为兰格、勒纳和泰勒也强调了价格在资源配置中的作用。他们是以传统理论为基础进行分析的，这些传统模型均把价格在资源配置中的作用置于首要位置，并且认为价格是决定供给与需求平衡的重要因素。这三位经济学家的理论与传统模型的区别仅仅在于对价格制定过程的不同观点。他们希望通过政府的干预，即看得见的手，以使供求平衡，而不是依靠市场力量或是虚构的瓦尔拉斯式的拍卖者。但是在两种理论中的价格却执行着完全相同的功能。

本章分为五个部分。在第一部分中我将解释为什么价格没有，也不能按照标准模型的假设方式发挥作用。而后我将继续讨论在现实情况下价格的作用与传统模型中描述的作用有何不同，也就是说，标准模型不仅过高地估计了价格在提供经济稀缺性信号过程中所发挥的作用，而且还低估了信息不完全时价格所发挥的其他重要作用。这就要求人们必须对非价格机制在资源配置中的作用进行更广泛的研讨。与资本配置有关的一些

问题有助于我们更好地理解有限价格机制的原因与结果，还有利于我们掌握其他机制在资源配置中的作用。因此我将在本章的后半部分详细讨论资本市场。最后将回到我的主题：这些教训对市场社会主义的暗示。

### **为什么价格不能按标准模型假设的方式发挥作用**

“价格”模型的基本问题产生于商品空间的复杂性以及观察差别商品的成本。

#### **商品空间的复杂性**

在我们给学生上课时，我们经常以苹果、桔子、小麦为例来说明问题。但是任何一个果农都会告诉你根本没有苹果价格这么一回事。价格取决于苹果的种类、新鲜程度（以及其他质地特征）、产地和时间。工业产品则更加复杂，它具有更多的相关特性。<sup>[1]</sup>

美国国防部给我们提供过一个商品空间复杂性的实例。他们想购买一种标准的白色T恤衫，虽然这种商品是在任何一个服装店花上几个美元就可以买到的，他们却要求厂家提供30种样品，即使如此，我也认为这种商品的样式并未完全包括进来。当然大多数顾客在买T恤衫时不一定要详细了解它的全部特性。这个事例表明，市场的实际运作方式与市场社会主义所预期的运行方式之间是根本不同的。

#### **计划制定者制定完全的价格体系的不可能性**

商品空间的复杂性给我们两个基本提示。第一，实际上中央的计划制定者不可能制定价格，即不可能通过一条可以充分反映商品差别的途径来制定价格，而这种途径正是生产具有特殊性质的商品所必需的。例如，对于每种（连续的）质量水平都要有相应的价格存在，而且该价格可以精确反映该质量水

平。由于每一种商品都有许多“度”，甚至在每个方面都有若干特性，所以该商品空间全部“度”的变化是非常巨大的。（例如一个商品有十种特性，像颜色、耐久性、长度、宽度等等，而且在每一“度”上都有十个值，那么这样一个商品价格空间度的变化就是一百亿！）

### **对商品没有详细规定的后果**

市场社会主义经济（以及市场经济条件下的政府采购部门）发现，当一种商品没有被详细规定时会发生什么样的结果。如果人们要买钉子，那么厂商就会用廉价的材料生产短钉子。如果客户规定了钉子的长度，而没有规定密度，那厂商会生产密度非常低的钉子。如果长度和密度都规定了，那么厂商就会生产硬度很低的钉子，而且仍然使用廉价原料。因此对于更复杂的商品来说，不论对其特性如何规定，总有可选择的余地，特别是成本的缩减会对商品执行其原定功效产生不利的影响。

### **对商品进行详细规定的成本**

上面的问题并不意味着对非常复杂的商品详细规定就会产生高昂的成本，例如前面提到的T恤的例子。如果所有的投入（材料等等）都被详细规定了——例如对钉子构成材料的规定——这就杜绝了寻找替代材料以降低成本但可以同样或更好地满足客户需要的机会。如果仅仅规定了钉子的性质，那就很难判断这些“特性”是否得到了满足。这里甚至还存在相互抵销的问题，即某些材料在某些性质上超过了原来的标准，而在其他方面则可能没有达到。那么生产者对于这样的商品应该接受什么样的价格呢？市场社会主义对此没有给出答案，而是让计划制定者给出一套完全的价格体系（这是一项不可能完成的工作）。

市场社会主义模型和新古典模型都没有意识到生产者与产品使用者之间关系的重要性。这些模型将生产者与消费者之间的交流仅限于价格信号，这显然是错误的。

生产过程更类似于“协商”过程而不仅仅是“价格接受”过程。厂商与客户协商送货时间、产品性质以及价格问题。信息（买方的要求，卖方的技术能力）在此过程中得到传送。在这种相互作用中，价格确实起到了重要作用。而像“很难生产像所要求的那种钉子。”这样的定性陈述，变成了“我能做到，但每个钉子的价格是 1.23 美元。”这样的定量的陈述。

### 不完全竞争

前面的章节中也已经提到，商品空间复杂性的另一个重要结果是市场经常出现不完全竞争。一个厂商的产品可能在某个方面或许多方面与其他厂商的同类产品存在着细微的差别。当然这也存在着竞争，即客户也会考虑其他厂商的产品，看看它们是否具有更低的价格和更好的性能。但这种竞争是不完全的，即它不是阿罗—德布鲁模型及其延伸理论所表述的那种竞争类型。<sup>[2]</sup>

### 不完全信息及信息成本

商品空间的复杂性可以解释为什么价格模型不合理的原因，但它也不是唯一的原因。第二种解释<sup>[3]</sup>涉及到区分商品差别的成本问题，也就是说，虽然我们可以不花费任何成本来规定所有的相关性质，但是要确定一种商品是否具有这些性质则是要花费成本的。在这种情况下，价格会影响到市场交易中的产品的平均质量。在其他的著作中，我详细解释了造成质量依赖于价格的原因及其结果。

### 供求法则的失效

也许最重要的结果就是“供求法则的失效”。当劳动力的



质量取决于工资率时，或者当“贷款的质量”（偿还贷款的可能性）取决于利息率时，或者当产品的质量取决于价格时，（竞争性）市场均衡会呈现出配给的特点，即需求与供给不相等。这可能有助于我们解释劳动力市场广泛存在的失业现象以及资本市场存在的信贷配给现象。虽然劳动力市场有多余的劳动力，但厂商未必削减工资，因为这样做会导致劳动力质量下降，进而造成利润下降。同理，尽管资本市场上有旺盛的需求，但是放贷者不会提高贷款利率，因为这样做会对拖欠贷款的发生机率产生不利影响。

### 价格的作用

在前面的部分中，我阐释了为什么价格不能按标准模型所假设的方式发挥作用，为什么在实际中不存在阿罗—德布鲁模型所预期的那种完全的价格体系。我认为，现实中价格的作用与传统模型所描述的作用是有差异的。在这里有四个方面的内容需要强调：

第一，价格具有重要的经济职能，如保护和创造激励机制，这在传统模型中几乎完全被忽略了。

第二，当市场没有出清，更普遍的说法是当市场中还存在选择问题、激励问题和不完全信息问题时，非价格机制通常被用来帮助配置资源。

第三，当市场没有出清时，价格未必传递有关稀缺性的信息，而这些信息被认为是阿罗—德布鲁模型的主要创新（市场社会主义模型是以同样的概念为基础的）。如果工资是经过有效的考虑（如保证工人不会逃避工作）而制定的，那么该工资将明显高于劳动力的机会成本。稀缺性的信息可能通过其他方式传递而不是通过价格，例如厂商会对像“定单”以及“库存

变化”这样的信号作出反应。

第四，当价格（工资、利率）不发挥传递稀缺性信息的功能时，它会执行其他的经济职能，它会影响市场交易中产品的质量。

应该强调的是，一般来说，“社会计划制定者”最理想的定价方法，不是一定要使需求与供给平衡，而是要考虑价格的其他作用，也就是要让价格对质量、选择和激励产生影响。这意味着对中央计划制定者的信息要求比标准市场社会主义模型中所提出的信息要求要严格得多。在市场社会主义模型中，计划者、厂商以及消费者之间的交流是非常有限的。厂商只表达在计划者制定的每个价位上，它们愿意生产多少产品；消费者只表达在每个价位上他们注意购买多少商品。现在，计划者必须搜集在不同价位上有关生产和销售的商品质量的信息以及有关消费者对这些质量如何评价的信息。一般说来，计划者不会把价格定在市场经济条件下的价格水平上，同样，他们也不会把价格定在市场出清的水平上。

### 资源配置中的非价格机制

资源配置中非价格机制的作用可以通过两种不同的方式体现。

首先，大部分的产品生产是在企业内部进行的，在那里人们对定价过程的信任是很有限的。通用汽车公司是一个巨大的公司，甚至比许多小的国家还要大。当人们在详细讨论什么决定公司的界限，公司正在生产什么这些问题时，显然已经超出了本书的范围。我要强调的一个重要方面在于，除了间接控制之外，许多经济行为是不受价格关系控制的。

资本配置可以作为第二个重要例证。资本配置不是在拍卖市场中进行的，即并不是谁出价最高，谁获得资本。其原因非常明显：出价只是对将来偿还一定数量的一种允诺，而这种允诺是可以不履行的。在资本配置过程中，重要的是不仅要知道使用者是如何“允诺”的，而且还要了解实际上使用者可能会偿还什么。因此人们设立了许多金融机构来执行这种职能。银行在“配置”资本，但它们并不是简单地依赖价格机制。那些承诺支付最高利率的人并非银行所期望得到回报率最高的人，因为他们的允诺很可能是不兑现的。

### 契约与信誉

价格体系的作用是有限的，而事实告诉我们经济关系通常同时受到契约和信誉的控制，但是只专注于价格的阿罗—德布鲁模型和市场社会主义模型却完全忽略了这两个因素。我们可以在每个市场中看到契约和信誉的重要性。例如，消费者在选择商品时非常信赖厂商的信誉。在前面所举的消费者购买T恤的事例中，我们注意到典型的消费者在购买商品时，是不必完全详尽描述商品性质的。如果一种商品不好，或者并不像售卖者所说的那样耐用，那么该商品以后就不会再有人买了。消费者（和生产者）信赖信誉。同理，放贷者也非常信任借贷者的信誉。

契约总是包含一些非价格的条款。例如信贷契约，经常会涉及一些附加条款。放贷人经常对借贷者提出要求以限制其从别的渠道借款的数量。放贷者不仅会对贷款的使用情况提出限制，而且还会限制厂商的其他行为。最早的有关委托—代理理论的文献（我对分成制的论述）强调非价格款项的重要性，例如地主可以提供给佃农的土地数量以及其他投入的限制性条款。在保险和劳动雇佣契约中经常出现“排他性”的条款：投

保方必须报告他在其他保险公司为了同样风险所购买保险的情况；雇工必须同意不同时为其他雇主工作。在保险契约中还经常出现“数量”条款，如投保方必须安装灭火装置。

现实中不可能对所有可能的商品都存在“交易市场”（在市场上我们可以把不同地点、时间、自然状态和不同质量的商品视为不同的商品）人们之所以需要契约，是因为他们不可能把所需要商品的全部特征都写下来；人们在交易中之所以需要信誉，是因为即使我们能这样做也不可能（或需高额成本）通过法律体系对可能产生的所有争议都做出裁决。<sup>(4)</sup>

阿罗—德布鲁模型和市场社会主义模型都忽略了上述两种经济作用的形式。

### 租赁与信誉机制

阿罗—德布鲁模型的市场社会主义模型没有描述信誉机制发挥重要作用的经济领域。信誉机制的存在要求我们重新审视价格体系的运行问题。

需要特别指出的是，如果维持信誉会产生激励作用，那么丧失信誉就必然要付出代价。这意味着在边际产品问题上，能否出售该产品对于售卖者来说是不同的。（是否生产该产品对于工人来说也是不同的。）要使某人愿意从事某种交易，那么经济关系就必需有超过最低要求的租金或报酬存在。在传统意义上，利润是不会为零的，价格也不等于边际成本。从这一意义上讲，作为“价值理论”基础的基本价格关系是错误的，因此以标准价值理论为基础的市场社会主义模型也是不正确的。<sup>(5)</sup>

### 对资本配置困难程度的低估

在市场社会主义的传统理念中，市场是用来配置商品的，

例如基金股票，但是市场体系并不配置资本。市场不能有效地配置资本，也不能协调投资决策，这可以看作是我们所讨论的市场社会主义的一个理论前提。

市场社会主义者对市场失效问题的阐述是正确的。正如我在前文中所指出的，对于完全价格体系的缺乏，他们并没有充分抓住由此而产生的问题。他们认为自己已经理解了由于缺乏完善的期货市场和风险市场而导致的结果。他们以此来证实了自己的观点：政府必须承担配置资本的责任。

我们认为阿罗—德布鲁模型的失误不仅在于它假设完善期货市场和风险市场的存在。该模型失误还有更深层次的含意：它们没有意识到与资本配置有关的固有的信息问题。

在阿罗—德布鲁模型忽略了由于缺乏期货市场和风险市场而产生的问题的同时，市场社会主义者天真地相信了政府可以弥补市场失效。他们并没有深入探究这种观点的来源。从更普遍意义上讲，在市场配置资本问题上的讨论，引发了选择其他配置机制的严肃问题。这正是下面要讨论的。

### 缺乏期货市场的结果

例如，当我们考虑缺乏期货市场的情况时，这就意味着厂商必须对其出售商品及购买原材料的未来价格做出估计。然而，政府还必须对商品和劳务的影子价格做出估计。这里需要提出两个基本的问题是，做出正确预测的能力和做出预测的激励问题。

### 解决协调问题的能力

关于市场社会主义的传统争论主要集中在缺乏协调机制问题上（在缺乏期货市场的情况下）。当存在期货市场时，每个生产者都知道价格的走势，例如对于钢铁生产厂商来说，它们可以知道 10 年后的钢铁价格，并可以以此为依据调整产量。

要达到均衡，就要求厂商计划产量与 10 年后的价位上人们对其产品的需求平衡。当然这是不可能实现的。因此，有些市场评论家指出，在某些行业中有时会出现生产能力过剩，有时会出现生产能力不足。由于缺乏完备的市场体系，大量的协调失效问题会随之而来。产生这种协调失效的主要原因是一个信息问题。每个钢铁生产厂商都不会把自己的生产计划作为信息与其他厂商共享，它们会隐瞒这些信息，甚至会提供引入歧途的错误信息。一个厂商会从其他厂商所犯的错误的中获得收益。

既然在市场社会主义条件下，所有的企业都归政府所有，那么就不存在这样的激励问题。实际上，既然所有的投资决策都由政府作出，那就要求政府掌握所有的必要信息，以确保这样的协调不致失误。

然而，市场社会主义的评论家认为，市场失效问题并不十分严重，市场社会主义对此也没有真正地提出补救措施。当存在协调失效时，多数情况下社会损失是最小的。由于比萨饼店过多，就造成了生产过剩，这导致一部分饼店破产关门，其中的社会损失仅仅是无法弥补的破产成本，这通常只占总成本的一小部分。这种情况可以很快地得到调整。只有在像钢铁和化工这样的重工业部门，才会产生重大的协调问题。

市场社会主义的评论家认为政府既没有能力，也没有积极性去很好地解决协调问题。让我们回顾一下市场社会主义的基本观点。它的前提基础是中央计划制定者不能搜集、处理和传播控制经济效率的必要信息。中央计划制定者只需有限的信息，而这些信息则包含在价格中。这种情况所产生的分权化就是使社会主义得以运作的原因。然而，市场社会主义的倡导者则宣称包括投资市场在内的市场体系（以及隐含的所有未来时间的商品和劳务市场）是能够得以运作的，并且政府确实能够

搜集、处理和传播所有相关的信息。对于市场社会主义的评论家来说，所有可变的社会主义条件下产生的投资配置的无效性都不是一种偶然事件，而是其组织缺乏解决大量信息问题能力的不可避免的结果，不论这种组织有多好的意愿，情况都将如此。

显然，以完备的市场体系为基础的市场经济模型并没有给我们任何理论根据使我们确信市场可以正常运作。实际上市场常常不能出色地发挥其功能。不仅在我们前面提到的微观方面，而且在宏观方面，如生产能力的大量过剩同样说明市场执行协调功能时的失效<sup>[6]</sup>。格林沃德—斯蒂格利茨定理告诉我们，在通常情况下，市场配置是不具备限制性的帕累托效率的。

然而像通用汽车公司和埃克森公司这样的大公司，每年经营的投资流量甚至超过了许多小国家。如果私人公司都有能力这样做，那么为什么政府不能在较小的经济范围内发挥这样的作用呢？实际上在德国和英国这样的大国经济中，也只有3~4家大型银行直接或间接地控制全部投资流量中相当大的份额。

市场社会主义的倡导者的一个致命错误，就是他们没有充分重视在资本主义条件下产生的用来解决市场缺乏问题的这些机构（如银行）的重要作用。这些机构是无法被完全取代的，它们的存在使投资配置比市场社会主义条件下更有效率。（我将在第十二章中提到，在社会主义条件下，银行并没有发挥中央的信息职能，而在资本主义条件下，银行是具备这种职能的）。

市场（包括由于缺乏期货市场而建立的相应机构）要想有效地配置投资，就必须处理好激励问题。

### 解决协调问题的激励

促使人们假设政府可以准确预测影子价格的动机是什么呢？是不是所有与之相关的因素都被考虑到了呢？在市场中犯了错误的人（在理论上）都会受到惩罚，他们要承担失误所导致的大部分成本。而在公有制企业中，情况并非如此，特别是在他们面临软预算约束的情况下。

### 股票市场与价格发现职能

尽管在资本主义经济中也不存在完备的期货/风险市场体系，但是市场社会主义的评论家仍然认为，资本主义条件下的市场比市场社会主义条件下的市场要多一些，特别是在股票市场方面。我们的定义是，当企业的所有权完全属于政府时，就不存在能够评估其价值的市场。

通过股市市价所传递的信息至少基于两点原因而被认为是非常重要的，一是它能够提供可以作为激励契约基础的信息，二是它能够提供与投资配置相关的信息。人们仍在争论的是市场能否对厂商创造的未来回报趋势的现值做出最准确的估计。有人认为，当厂商做出错误的投资决策时，人们可以得到该厂商市场价值变化的信号。而在公有制企业中，人们就无法获得这方面的信号，因此对于公有制企业来说，很难对错误的投资决策进行“惩罚”。

我认为，尽管股票市场确实可以提供一些信息，但是这些信息对于作为投资配置的基础以及激励机制的设计来说，其作用都是非常有限的。与市场模型的观点相反，人们对股票市场的信任导致了资源配置的扭曲。在我看来，用于搜集有关股票市场信息的开支是很少获得社会回报的。尽管股票市场的信息非常有价值，但这些价值对于国有企业的完全私有化过程是不必要的，这一点对于前社会主义经济制度以及他们正在进行的



改革具有同等重要的意义。

### 股票市场信息价值的有限性

股票市场的信息对于激励机制的设计和投资的配置来说，只具有有限的价值，这可以通过几个方面来阐释。

首要的理由是这些信息对于投资配置来讲过于“粗糙”。这些信息可能会告诉一家生产钢铁的厂商，钢铁市场未来看好，这对该厂商并无多少帮助。厂商需要掌握的是应该生产什么品种的产品，需要什么样的工艺流程。而股票市场却不能提供类似信息。厂商在做出投资决策之前必须对投资计划做详细的评估。当厂商对投资计划进行评估时，股票市场价格所包含的信息显然是多余的。<sup>[8]</sup>

然而企业经理的一项最重要任务就是要获得投资决策所需要的特殊信息。而股票市场的投机商是不会为企业经理提供类似信息的。实际上，企业部门的决策——包括激励机制的设计和投资决策——所需的信息是不会通过股票市场获得的。

### 信息的社会回报与私人回报之间的矛盾

在股票市场上获得的信息中有许多是与企业长期业绩无关的，它们只是对股票价格中的短期行为进行预测的一种尝试。凯恩斯把股票市场与选美比赛进行类比，这种类比是相当贴切的。在选美比赛中问题不在于预测谁最漂亮，重要的在于要猜测出裁判认为谁最漂亮。因此，资源配置以后所获得的信息是关于人们感觉的，而不是有关其基本内容的。

从更普遍的意义讲，花费在搜集有关股票市场信息上的支出，其社会价值即使有也是非常小的。对于已经成交的股票来说，存在一个总量为零的过程：即一方所获得的收益是另一方的亏损。所以人们所探究的是如何比别人提前一步得到影响市场价格的信息。如果我比别人提前了解到一些情况——例如

俄罗斯农业欠收——这将影响到小麦的价格，我会在小麦的期货市场（或随小麦价格上升而价格上升的股票）买进小麦，这样会赚一大笔钱。提前几分钟、几小时或几天掌握这些信息都是很重要的，否则它们将变得毫无作用，但这并不能提高经济效率。这些现象的重要结果就是要付给提前获得信息的人一笔私人租金。与股票市场相关的信息获取行为从根本上来讲属于寻租行为。<sup>[9]</sup>

由莱瑞·萨默斯提出的一个类比可以更清楚地说明上述问题<sup>[10]</sup>。当一些人在听讲座时突然从天花板上落下百元现钞，就像天上掉馅饼一样，而且在每人脚边都落有一张现钞。这时可能出现两种情况：一是每人都立即俯身去捡现钞，这样就打断了正在进行的重要讲座；二是每个人都等讲座结束之后再俯身拾钱。很显然，第二种情况更具社会效率。因为这个重要的讲座没有被打断，而且晚一些再捡那些钱也没什么要紧的。尽管第二种情况是更具社会效率的，但它并不是一种纳什均衡：即当人们发现其他人并未立即捡钱时，他们会立刻去捡尽可能多的百元现钞。这种唯一的纳什均衡境况要求每个人都要付出成本以尽可能快的速度获得尽可能多的钞票，速度较快的人所获得的收益恰好是速度慢的人所遭受的亏损。在这种情况下尽管存在私人租金，但不存在社会回报。

股票市场中的许多行为并不能用理性行为方式来解释<sup>[11]</sup>。有时我把股票市场称为“富人的马场”或中产阶级的赌博乐园。这是因为在股票市场中的交易是一个总量为零的过程。一般来讲，它增加了风险可没有带来平均回报率提高。理性的个人通过把市场作为整体来看待而获得收益，而且他们越来越发现这样做的重要性。

实际上确实有人掌握更多的信息（并没有为获取信息而花

钱)。如果那些掌握较少信息的人是理性的，那么他们一定会意识到自身的劣势。这些人会意识到，当掌握较多信息的人认为股票价格将上涨时他们会买入股票，反之则卖出股票。因此这些掌握较少信息的人将失去交易的机会。

唯一促使这些人交易的情况是环境变化对不同群体产生不同的影响。因此，如果人们选择购买某种股票以确保自己可以抗拒人力资本风险（例如，作为确保工作机会不受威胁的方式，矿工会出售矿场的短期股份），那么对人力资本的冲击就会导致重新配置股票市场份额的要求。但是没有任何证据显示大多数人会通过选择购买某种股票以确保抗拒人力资本风险。同理，如果在抛售股票的老人与买入股票进行投资的年轻人之间存在巨大的对抗风险方式上的差异，那么就存在一种生命周期的激励作用使股票份额得到调整。当然，上述情况并不能说明我们对股票市场运动的描述是精确的。

### 股票市场的变形作用

人们所获得的信息通常并不一定具有最大的社会价值，这就意味着厂商在一定程度上关心自身股票的价格会导致其行为的变形。如果企业经理的报酬是以股票价格的短期变动为基础，那他们就会采取在短期内提高股票市场价格的行为。类似这种短期行为的例子是数不胜数。虽然许多事例都是道听途说的，但当我们仔细考察人们对税收的行为反应时，会发现这是非常有力的例证：厂商采取行动以增加其税后收入，尽管这些行为会同时导致应缴税贴现价值的增加。多年来厂商一直使用“先进先出”的会计方法，因此一旦变成“后进先出”的方法，报表中的收入数据就会下降，同时应缴税的贴现值也会下降。厂商不会因为同样的原因而使用加速贬值法<sup>[12]</sup>。在经营管理过程中会存在大量的行为变形现象。经理试图掩盖那些消极的

结果，他们希望等到股票期权兑现之后再把这些结果公诸于众。（在这种情况下，经理会试图制造噪音，从而影响市场对所发生事件作出正确反应<sup>[13]</sup>。例如，他们会动用足够大的现金购买一个厂商，从而掩盖其在别的生意上的损失。）当然，无论报酬机制情况如何，人们都不希望这种现象发生。但是由于人们对股票市场产生疑虑，就导致了董事会在比较其他厂商的行为时更注重对实际情况的观察。（例如对通用汽车公司与丰田汽车公司进行比较。）

### 不需要私有化

最后，我要指出的是，没有彻底的私有化制度，人们同样可以从股票市场获得信息。政府可以出售公有制企业的股票，但困难在于，与对财产现值的判断相比，市场定价是否能反映同样多的对未来政府补贴的判断。有些厂商的利润是依赖于政府行为的，有些厂商是受政府控制的，还有些厂商受到关税和配额的保护，对于这些厂商来说，上述观点仍然是可以成立的。（其后我将解释为什么政府更偏好于保留大量的所有权股份而不是通过保证人机制而将这些股份分掉。）

### 资本市场上与价格配置相对的非价格配置

如前所述，资本市场并不能被完全描述为拍卖市场，这是因为资本并不是一定要配置到出价最高的买者手中。这就是所谓的直接配置机制在发挥作用。银行对贷款申请人进行筛选，就像中央计划制定者筛选项目申请人一样。

前面提到的资本市场的不完全信息问题中还有一个值得注意的地方：放贷者在贷款合同中使用了大量的非价格条款，以期能更有效地筛选申请人，同时能提供更有效的激励。贷款合同不仅规定了贷款利率，而且作为一个整体，它还作了大量条款规定，其中包括抵押、拖欠问题等等，这些内容会对契约双

方产生重要作用。

### 市场与市场社会主义之间的差别

市场和市场社会主义都含有直接配置机制，但这并不意味着它们是完全相同的。在激励问题上银行与计划制定者是有区别的。市场社会主义评论家强调指出，在软预算约束条件下确保资本有效配置的激励机制是失效的。然而，近来美国信贷失衡现象则说明在市场经济条件下私人激励机制与社会回报之间也存在着明显的矛盾。年度内美国人全部存款中，有相当大一部分都被浪费在信贷失衡问题上<sup>[14]</sup>。当然面对这种情况，应受指责的是政府计划。但是从普遍情况看，市场对资本配置的无效性仍然是有根据的。（参阅第二章）

### 风险评估

资本配置不仅要求对不同投资的预期回报进行估计，还要求对风险做出评估。资本优势模型特别强调对风险的恰当评估是与市场相互关联的。然而在缺乏完备的风险市场体系的情况下，在资本主义经济下的厂商对风险评估的重视并不明显。

有很多证据可以支持上述结论。例如，当一个厂商要求其经理对一项投资计划的可行性进行评估时，通常经理也要对风险进行估计，但评估风险并不说明投资计划（如新型飞机）的回报率与股票市场的相互关系。它们只是说明自身回报率的变化。<sup>[15]</sup>

厂商不能为坏的结果买保险，即使是特殊的结果也不能投保。标准资本定价模型假设股东针对特殊风险可以进行行为调整。因此，即使厂商不能为此而买保险，股东也可以通过改变他们手中所持有的股份来避免特殊风险的发生。由此我们可以得出一个结论：为了股东利益着想，厂商应采取一种风险中性的方式经营。但是这些模型都有一些致命的缺陷。

第一，上述模型忽略了委托——代理问题。企业并不是股东直接经营的，而是由经理来经营管理的。所以厂商必须为经理提供一种激励以使其更努力地工作。激励必须以企业的实际业绩为基础。通常情况下由于激励具有非常重要的作用，因此它在经理的收入或财富中占非常大的比重。经理们经常以抵御风险的方式采取行动。例如，当企业破产时，经理就会失业，企业破产就是一个消极的信号，它将不利于经理另谋工作。<sup>[16]</sup>

表 6.1

资金来源 1970 - 1989 (所有数据经过加权平均, 重新估价, 而且未贬值)

	法国	德国	日本	英国	美国
内部	66.3	80.6	71.7	98.0	91.3
银行资金	51.5	11.0	28.0	19.8	16.6
债券	0.7	-0.6	4.0	2.0	17.1
股票	-0.4	0.9	2.7	-8.0	-8.8
交易信贷	-0.7	-1.9	-7.8	-1.6	-3.7
资本转移	2.6	8.5		2.1	
其它	-14.9	1.5	1.3	-4.1	-3.8
统计调整	-5.1	0.0	0.1	-8.2	-8.7
时期	1970 - 1985	1970 - 1989	1970 - 1987	1970 - 1989	1970 - 1989

资料来源：这些未公布的资金流量数据来源于 CEPR 工业金融国际研究机构，并得到了迪姆·詹金森及柯林·梅尔的大力支持。

第二，上述模型忽略了一个事实，即股东的变化是不完全的，通常情况下，像企业创始人这样的主要股东会把自己大部分财产与企业联系在一起。这种行为有一个重要原因，即原始股东希望把他的这种行为作为一种信号，使别人对企业的前途

充满信心。如果他们认为公司的发展已陷入了困境——即他们认为市场过高地估计了企业股票的价格——那他们将急于抛售股票。因此原始股东持有大量股份的行为可以反过来影响市场高估其股票价值。当存在不完全变化的股票份额时，具有控制权的股东（即使他们的股份少于 50%，他们同样可以对企业进行有效的控制）希望企业采取一种对抗风险的方式经营。同时他们既关注股票市场对风险的估计，又关注自身股份的变化情况。

还有许多其他的理论在解释为什么厂商只能有限地使用股票，尽管人们认为股票在分担风险方面具有优势。（格林沃德和我将它称为股票配置，厂商并不是不能使用股票配置，而是这种做法的成本太高。）到目前为止，有许多数据可以说明几乎在所有国家的新增资本中，股票市场所集资金只占相对较小的部分（见表 6.1）。近期一些经验数据提出了当企业实行新的股票法时，股票价格为什么会明显下降的问题。平均来说，这些公司股票价格降低的总值大约为其集资总额的三分之一，而对于那些信誉欠佳的小企业来说，价格下降的比例更大。以激励和选择作用为基础的信息理论研究成果解释了上述现象发生的原因<sup>[17]</sup>。例如我们在前面解释了为什么当原始股东认为其股票市场价格过高时会急于出售所持股份。市场对这些情况反应灵敏，出售股份的行为会传达信息。企业的控制者拥有大量公司股份，通过抛售价格过高的股票而获益的那些人确实会抛售股票，市场的这一事实表明，这些股票的价格确实被高估了，因此价格会下跌。

在某些情况下，我所描述的那种作用是非常强的，足以使市场完全关闭。为了向学生说明这一原理，我为我钱包中的钱举行了一个“拍卖会”。当然我知道钱包里钱的总数。我将总

额的1%进行拍卖。我保留竞买权，也就是说我可以不出售我那1%的份额。那么“均衡价格”是多少呢？最后学生们发现了其中的奥秘。他们发现只有当他们的出价高于这1%份额的实际价值时我才会出售。也就是说，假设钱包中总共有100美元，如果学生出价低于1美元，我不出售；如果学生出价高于1美元我则会出售那1%的份额。这是一个无论如何学生都不会获利的游戏。因此均衡价格只能为零。<sup>[18]</sup>

这个类比游戏告诉我们不存在股票市场，但是这个游戏在一开始就忽略了一个交易的基本原因：假设我不愿承担风险，那么当我不知道钱包中究竟有多少钱时（或者我根本不知道我家后院油井中有多少油），我会从这种具有风险的游戏退出来。但是市场不能区分我出售股票究竟是因为我不愿承担风险，还是因为我认为股票价格高估。一般情况下，急于抛售股票的人是那些认为股票价格高估的人，而且市场也是这样认为的。然而由于仍然存在一些在股票价格偏低时（与预期值相比）也要出售股票的人，即那些想从风险中解脱出来的人，因此市场仍然存在。

另外还有一种选择理论强调了资本结构（资产负债率）对经营激励的作用。我们可以从两个方面作阐述。在以债务形式流入的资金中，原始股东并且包括管理人员在内，他们都希望占有大量的股份，因为他们可以获得大量的回报<sup>[19]</sup>。另一个方面强调由固定债务责任引起的控制作用。我的同事罗伯特·霍尔有时把这种作用称之为“公司财务的底线定理”。当企业的债务负担很大的时候，经理必须努力工作以承担债务责任并且避免企业破产。与之相反的情况是，当经理掌握了过剩的现金时（如70年代石油价格上涨之后的石油公司），他们很可能会铺张浪费，至少是不能把钱花在刀刃上，石油公司的例证恰



好说明了这个问题。<sup>[20]</sup>

对股票市场的限制是非常重要的，这不仅因为它限制了风险变化，而且因为它意味着企业必须通过借贷来筹措资金。在借款过程中，企业有可能不承担责任并实施破产。前面的讨论并没有涉及企业破产成本问题，这正是某些著述所犯的第三个严重错误，即它们把破产成本与市场的共同变化作为一个整体来测度风险。这恰恰与破产成本的重要性是背道而驰的。根本问题在于破产成本对经理人员会产生不利的影响，既然决策是由经理人员作出的，那么他们就会采取避免风险的办法防止破产的发生。

有些人认为，破产并不重要，因为企业破产时，企业的资源并未随之消失，而只是财产的控制权得到了再分配。这些人忽略了破产成本问题这个突出的问题。因为破产中包括由公司重组而造成的组织资本的损失。通常情况下，破产会干扰契约的履行。在企业实施破产时，它们会发现供给商在寻找其他的客户，而客户也在寻找其他的供给商。其他公司不愿签定新契约，是因为他们发现招聘新雇员是很困难的。虽然信誉使企业看起来前途光明，但在破产情况下这些信誉也就无法发挥作用了，同时企业的前途命运也被蒙上了一层阴影。既然信誉机制并不为强化契约（如保证质量）提供有效的激励作用，那么其他需要更多成本的激励就必须发挥作用了。<sup>[21]</sup>

以我之见，风险的市场评估与“社会”评估是不同的，因为市场更注重其自身的变化。作为理想的社会计划制定者，在进行投资决策时，会更注重社会的风险。但经验告诉我们，事情并非这么简单。另外，计划决策者通常并不为其过失而承担责任。然而他们却可能因为其业绩而得到荣誉。这就导致了对多余风险的承担产生偏见。因此政府更乐于实施一些像“超音

速运输机计划”那样的宏伟方案。政府与私人部门意愿的差别，不在于对市场失效作出什么反映，而在于前者并不是拿自己的钱去做投资决策。

为了抵销上述作用，就应该为决策者提供一种激励，这种激励应该与资本主义公司提供给经理的激励完全相同，即经理会由于决策过失而受到惩罚。在政府的一些部门中，管理者所实行抵抗风险的做法看起来是有些过分的。因为这样很难评价在掌握信息的情况下所做的决策是好还是坏、人们对决策过程的信任程度如何，以及是否会产生公共部门所特有的官僚作风。

在这里我不想提出一个一般性理论用以强化公共部门的管理者对风险的重视程度，但是我们要看到市场社会主义并不能提供一种简便易行的补救措施，以补救资本主义经济中风险估计的失败。

### 缺乏协调的投资决策所带来的风险

在市场经济中还存在着另一种风险因素：即在缺乏期货市场的情况下，不存在可以协调投资决策的价格体系。有时候，这会导致对某些部门的过度投资（甚至是集合性的过度投资），或者对其他部门投资不足。原则上讲，在市场社会主义条件下，协调会更容易些。如果期货市场和风险市场是完备的，那么它们就可以发挥这种协调作用。但是这样完备的市场是不存在的（人们预期的情况只是一种不完全替代性的市场体系）。

法国曾尝试通过指导性计划解决投资协调问题。但是企业并不愿意真实地表露其投资计划。相反地，企业总是希望迷惑其竞争对手，例如企业总表现出一种积极投资的姿态，以阻止竞争对手在本行业中扩大其规模。在市场社会主义条件下，企业所有权属于政府，虽然投资采取的是一种分权化的方式，但

是并未正确反映投资计划的激励作用。实际上是削弱了其作用。

正如我在前面所指出的，协调问题的重要性究竟有多大仍然值得讨论。如果企业的规模比较小，企业的酝酿时期比较短，那么相对来说协调问题就不十分重要。由于每年都有许多新的企业出现，所以生产能力过剩的现象就容易被发现，其中出现的错误也容易被纠正。只有在少数的行业中（如大规模的化工生产行业）投资协调问题才显得十分严重。同时，在实际生产过程中，还存在着国际协调问题，这些问题是市场社会主义在一国之内所无法解决的。

### 市场、市场社会主义与市场经济模型

本章讨论了标准阿罗—德布鲁（新古典）模型如何看待经济问题的几个中心议题。阿罗—德布鲁模型，在提出完全市场体系假设的同时<sup>[22]</sup>，强调了价格在资源配置中的作用。市场社会主义借用了这个观点，但它还意识到由于缺乏瓦尔拉斯竞拍者，使得市场不能被设定在出清的水平上。同时市场社会主义还意识到由于缺乏期货和风险市场，使得投资决策的协调不能顺利进行。因此，市场社会主义在既定的资本股票市场条件下把价格作为资源配置的关键性机制，但同时市场社会主义把直接配置机制用于投资。

我曾经强调指出，上面提到的两个有关价格作用的观点都是错误的。价格（和市场）在资源配置中只起有限的作用，而非价格机制则起到了较为重要的作用。当市场社会主义正确地看到了标准模型（和实际市场）在投资分配中出现的问题时，它们并没有正确地把握这些问题的来源和性质。因此，对于所有权的变化是否能纠正明显缺陷这个问题，市场社会主义并未

给予足够重视。对于市场无力解决的许多信息问题，市场社会主义同样没有给出明确的补救办法。

例如，我曾经指出新古典模型对于资本配置问题重视不够。拍卖模型也没有对该问题的实际情况（或可能情况）给出充分的描述。在资本配置问题上，包括风险估计问题的困难程度，对于公共部门来说并不亚于私人部门。同样，传统市场模型和市场社会主义模型都没有足够地重视激励的重要性。我曾指出价格体系只能解决实际经济所面临的激励问题中的一少部分。激励问题的核心通常是与市场社会主义联系起来进行讨论的。在市场社会主义条件下对管理人员的激励问题并不亚于资本主义条件下所出现的同类问题。而标准新古典模型甚至从来没有尝试着涉足这些问题。标准市场模型认为企业经理会自觉地追求市场价值最大化，而在市场社会主义条件下，管理者是被安排这样去做的，这两种情况是不同的。在所有权与经营权分离的情况下，所有控制机制和激励手段对促使管理行为符合股东利益的作用都是有限的。管理激励问题对于资本主义经济来说仍然处于困境之中，东欧国家在向市场经济过渡的过程中也必然要面对这一困境。

竞争性市场模型对于我们如何理解经济职能问题有着非常大的影响。该模型所提出的某些观点对于我们理解经济行为也是至关重要的。例如竞争的重要性、价格的作用、市场的相互依赖和分权化的可能性等等。然而这些观点却是不全面的，这不仅包括我在前面提过的问题。竞争是重要的，但是阿罗—德布鲁模型中的价格竞争却无法充分地表述竞争的重要性。价格只是市场资源配置机制中的一个要素。市场的相互依赖性不仅通过价格来协调，而且还要通过信贷市场，同时应该指出的是分权化也是很有限的。在本书中我们将进一步讨论这些问题。

## 主要研究成果的回顾

兰格—勒纳—泰勒定理是市场社会主义的理论基础，我在本书中用了五章的篇幅反驳了该定理的一些观点，本章是其中的第二章。在这里，我们先就已经做的和将要做的作以简要说明，也许有助于读者把握全书的线索。我所要说的中心问题大家到现在为止应该已经比较熟悉了：标准新古典（阿罗—德布鲁）模型对市场经济究竟如何运行并没有给出足够的描述，而社会主义经济是构建在一个对市场经济模型进行简单模仿的模型基础上的，它只改变了企业的“所有权”，因此社会主义经济模式是不会成功的。公正地讲，我对市场社会主义模型的批判是比较客观公正的，因为其中很多批判也是针对市场经济的，因此在这种意义上，市场社会主义经济的运行并不比市场经济糟糕。

例如，管理激励问题就是我对市场社会主义模型的主要批判之点。在上一章中，我赞成大家普遍的认识，即激励很重要。但是与许多大公司的激励问题相比，市场社会主义经济中的激励问题就不再算是问题了。

在本章中，我们深入到了市场社会主义的核心，即市场社会主义模仿市场经济，把价格体系作为控制和协调经济行为的最主要的方式。我认为实际的价格体系要复杂得多，现实的市场经济的“控制和信息”系统所包含的内容也比阿罗—德布鲁模型要丰富得多，同时如果市场社会主义只注重经济关系的一个方面——阿罗—德布鲁/瓦尔拉斯模型所描述的价格机制，那么它将会出现严重的偏差。

阿罗和德布鲁意识到，如果竞争性经济按照古典经济学家预测的方式运行，则必然存在完备的市场体系，该体系可以无

限地延至未来并包括所有的风险。但是这两位经济学家并没有深入探究这种假设的合理性及其失效后的结果。因此这个任务就落到了我们肩上。我曾提出了许多原因来解释为什么市场经济和市场社会主义经济中都不存在完备的市场体系。这主要包括如下几个方面：

1. 交易的商品质量受到商品价格的影响，在此过程中该价格传递信息。

2. 当信息是由非价格机制进行传递时，生产者和消费者之间的直接相互作用显得重要了，并且库存和订货起了重要的信息作用。

3. 契约和信誉成为经济关系中的重要部分；契约中的非价格条款经常与价格条款起到同等重要的作用。

4. 直接筛选发挥了重要作用：资金并不是配置到出价最高者手中；资本市场的行为方式与拍卖市场不同。

上述对市场如何运行的描述会有助于读者理解市场社会主义模型失效的原因，该模型并没有建立经济关系所涉及的更为丰富的机制系统。在与标准新古典模型的结论直接相关的内容中，有三个方面是比较重要的（不包括我在第三章和第四章强调的：福利经济学的基本定理不再适用）：

1. 竞争性均衡不能被简单地表述为供给等于需求，因为市场是可能不出清的，可以存在失业（这对于世界上几百万失业工人来说是难以接受的），可以存在信贷配给。

2. 既然竞争是不完全的，那么张伯仑的不完全竞争模型应该比完全竞争模型更好地描述经济情况。

3. 商品价格不会降到边际成本的水平；如果信誉机制起作用，那么租金则会存在。

市场社会主义的确意识到了市场价格机制在资本配置中的有限作用，但它并没有意识到产生这种有限性的原因，也没有意识到市场所使用的其他配置方法及其优势（或劣势）。正如讨论激励问题时所论及的，我所强调的是在两种方法中都存在着共同的问题。

提倡市场优势的人们驳斥了阿罗和德布鲁有关完备市场体系必要性的基本观点，同时他们还提出了一个比较好的股票市场，即正是我们所需要的那种股票市场<sup>[23]</sup>。在本章中，我剖析了有关股市的虚构故事，并指出，虽然股票市场给我们提供某些信息，但它并不能提供理性投资决策所需的信息，股票市场的某些信息具有私人价值，但它并不具有社会价值。在市场经济条件下，股票市场对指导投资只具有有限的作用，实际上它所具有的变形作用比积极作用要多。股票市场确实具有比较重要的积极的信息作用，在国家控制了大部分企业股份的市场社会主义条件下，人们同样是可以获得上述信息的。

在批判了股票市场的中心作用之后，仍然存在一个比较困难的问题，那就是比较市场和市场社会主义是如何配置投资的。因此我要对两种体制的倡导者所持的天真的观点提出疑问。最令人感到疑惑的是风险问题：某种经济体制下的经营者是否会更关心非系统化的（有时是指某特定企业的）风险？原则上来讲，市场和政府所有权都可以提供有效的方法使这种风险分散于整个经济，因此应该采取一种风险中性的方式进行决策。既然决策是由经理做出的，而对于结果来说经理并非是风险中性的，那么我要问，在两种经济体制下，实际决策过程是否就是风险中性的呢？原则上说，政府在协调大规模的投资计划时可以发挥更有效的作用，以防止有时会在市场经济中发生

的生产能力过剩的问题，这种作用在现代国际环境中是否仍然具有同样的重要性呢？

根本的区别不在管理决策层次上而在于组织责任问题上：象超音速运输机那样的失败计划，谁来承担责任哪？我将在后面讨论这种区别是如何被传递到经理人员的激励机制中去的。

### 竞争模型的强大生命力

至此我完成了第一部分对兰格——勒纳——泰勒等价定理的讨论。我认为，包含市场和市场社会主义的基本定理并未准确地描述两种市场的运作方式以及市场社会主义可能的运作方式。（在接下来的三章中我将继续讨论标准市场模型的基本要点，包括竞争和分权的作用。）

我认为，基本福利定理和兰格——勒纳——泰勒等价定理的切题性部分地有赖于市场经济暗含模型的近似正确性。当然，这些定理只是逻辑演绎推理的结果，即这些定理的结论或者是由假设条件推论而来的，或者不是。而我所关心的问题则更具判断性，即一套特定的假设条件是否可以作为“准确”描述经济状况的基础。在很大程度上这些都是经验的事实。尽管我将指出对于标准模型切题性的判断几乎不需要非常精确的描述。

然而定理和分析性命题在几个方面仍然是有用的。第一，试问，模型是否具有坚实的基础？假设条件中的微小变化——特别是那些我们对其可信性存有疑问的假设条件——是否会导致结论发生明显变化？我相信，在过去 15 年中信息经济学的研究成果给出了一个决定性的答案：竞争模型的基础并不坚实。不仅福利经济学基本定理对不完全信息的假设极其敏感<sup>[24]</sup>，这些定理的存在和表述对该假设也非常敏感。只要存在少量的不完全信息，均衡就可能不复存在，价格也不能维持在竞争的水平上，竞争性市场均衡就可能出现正利润，市场也



可能不再出清。

第二，试问，那些对模型的修饰（有可能是非常重要的修饰）是使模型更合理所必需的吗？是为概括经济中最重要的特征所必需的吗？是模型或其结论中的重要变化所要求的吗？

在第一个问题中，我只关心“公认”的模型中所发生的细微变化，例如，如果在搜寻成本很小时会发生什么情况？如果工人的细微差别对于雇主来说并不明显，那又会发生什么情况？第二个问题则更注重基本性变化的发生，例如创新的可能性（它被标准模型完全排除在外）。这个问题我将在第八章中讨论。

# 第七章

## 竞 争<sup>[1]</sup>

至少从亚当·斯密时期开始，竞争就在经济中发挥着举足轻重的作用。正是由于竞争的存在，才使得厂商和个人在追逐自我私利的过程中被一只看不见的手所操纵。尽管几乎所有的经济学家都对竞争大加称赞，可竞争的概念却有许多不同的含义，经济学家对竞争的热情也大不相同。商界人士在谈论竞争的破坏性。当一个竞争者在竞争中败下阵来，他自然会认为竞争是不公平的。同样，在国际间的企业竞争中，失败的一方就会寻求保护并宣称竞争对手具有不公正的优势。

当我们对学生强调竞争的重要性时，还会附带提出一些与竞争有关的的思想，如市场、激励以及分权化。市场之所以可以运作，部分是由于竞争的存在，部分是由于分权化产生的优势。竞争之所以重要，是因为它能提供激励。当把这些概念紧密联系在一起的时候，我们会发现它们之间的关系是错综复杂的；垄断者可以通过分权的方式组织生产，尽管此时厂商数量相对较少，竞争仍然存在，竞争仍然可以通过许多渠道而提供激励。

我们需要对每一种概念的特殊作用有更清楚的了解，因此

我用本章和第八章两章的篇幅来说明这个问题。我不仅关心竞争和分权在经济中的作用，同时我也关心用来研究竞争和分权并形成某些思想的模型，以及政策建议。在此，所讨论的是标准新古典模型——在完全竞争模型中所反映的竞争模型——并没有充分反映出竞争的性质以及它在经济中所发挥的作用。在更广泛的意义上，我将提出三个命题：

1. 当竞争具有多重含义时，其常识性含义与新古典理论的“完全竞争”模型所提出的含义相差甚远。

2. 竞争的作用是非常重要的，这一点与标准阿罗—德布鲁模型所反映的情况是不同的。

3. 当信息不完全时，或在那些创新很重要的经济部门中，市场通常是不完全竞争的。（我们将在第八章中讨论创新机制及其对市场和市场社会主义的启示。）

现在人们对市场社会主义、竞争策略、特别是前社会主义国家的经济体制争论不休，我将分析这些争论并给出一些启示，并以此作为本章的结论。一方面，对于不完全竞争提出的问题，市场社会主义并不是唯一的，也不是最好的补救办法；另一方面，前社会主义经济必须建立适当的竞争机制。

## 竞争的概念及其作用

在什么条件下，亚当·斯密的看不见的手的假设才是正确的呢？为此经济学家给竞争提出了一个精确的概念——完全竞争——所有厂商都面临水平的需求曲线。每个厂商都相信，只要它把商品价格稍微提高一点，它将失去所有的客户。

然而具有讽刺意味的是，完全竞争这种特定情况在日常生活中几乎是不存在的。在过去的半个多世纪里经济学家们花费了许多时间讨论这种情况。在阿罗—德布鲁模型（该模型正式

提出了完全竞争的概念)<sup>[2]</sup>中，竞争不能使产品的成本更低或者产品的质量更好。实际上不存在战略上重要的公司政策可以战胜竞争对手。但是为了争取尽可能多的客户，所有的厂商都应该把产品价格定位于略低于“市场价格”的水平。

只有少数的市场是完全竞争的。几乎在所有的市场中，厂商都认为自己面临的是一条下降的需求曲线。当然在这种情况下也存在竞争。只有相对少数的市场中只存在唯一的厂商，即独占垄断，厂商也只有在少数的市场中可以完全勾结（卡特尔）。因此，大多数市场是不完全竞争的，并且具有多种形式，如寡头垄断、熊彼特竞争、垄断竞争等。其中熊彼特竞争强调了新产品的竞争，并更广泛地论述了研究和开发问题。任何一种市场形态都具有多种表象，例如垄断竞争可能产生于普通商品的差别（如地点上的差别），或者产生于不完全信息和有成本的搜寻过程。

### 竞争理论

更接近普通用法的竞争概念在不断发展的竞争理论中得到反映。竞争理论强调在许多经济境况下，报酬取决于相对业绩而不是绝对业绩。<sup>[3]</sup>专利竞赛可以说是描述竞争的最直观的例子，众所周知第一个发明某产品的厂商会获得专利权。但也有许多其他的例子可以说明问题，销售商得到的报酬通常取决于与其他销售商的业绩比较。另外在企业中，几位都想当总裁的副总裁也在暗中竞争。如果一个人的业绩总保持在平均水平之下，那么他将被解雇。关于完全可替代品的伯川德竞争理论认为，厂商在单位产品上所获利润取决于效率最佳的生产者与效率次佳的生产之间的边际成本的差异。

### 竞争与激励

竞争是一种具有重要经济作用的形式。它是一条提供激励

的有效途径：经营的边际收益可能是很高的，然而所承担的风险却是有限的。<sup>[4]</sup>（在通常情况下，竞争使得机制设计中的激励与剩余索取分离，从某种意义上讲，也就是激励与风险承担的分离。）

### 有限信息条件下的竞争

当信息是有限的，同时企业在通过适当途径调整激励的过程中遇到困难的情况下，竞争显得特别重要。当一项工作比较简单时，人们得到的相应回报也比较少，但同时雇主对工作的困难程度也缺乏了解。假设制造某种工具或推销某种商品突然之间变得简单了，让我们以此时的两个竞争对手为例来说明这个问题。如果其中一个人一直保持某种工作状态，那么另一人会意识到，只要他再多投入一些成本，或稍微更努力一些，就会增加其在竞争中取胜的机会。因此第二个人就会更努力地工作。当第一个人也意识到这一点时，他也会努力工作。在均衡条件下，两个竞争对手的工作态度都有所改善。相对于变化了的经济条件他们的行为都做了适当的调整。<sup>[5]</sup>

如果不存在竞争，那么我们则无法了解一个企业的经营状况是好还是坏。例如日本的汽车公司在美国生产（同样质量的）汽车可以节约大量成本，这最终使通用汽车公司的股东们不得不承认他们的管理存在问题。另外，微波电信公司提供的长途电话服务的价格要低于美国电报电话公司，这就使得人们对美国的电话服务行业重新进行评价。因此，竞争提供的信息对于我们评判企业业绩来说是至关重要的。这些信息不仅对旁观者来说是重要的，对企业本身它也是必不可少的。那么，企业是否会改善其经营管理呢？它们的表现是否尽如人意呢？回答这些问题需要有一个比较的标准。最后，竞争为选择提供了基础，这是因为竞争可以使我们知道谁“更出色”，谁应该得

到提升或得到更多的资源。

竞争有两个重要的经济功能：选择与激励。完全竞争产生于存在大量厂商的市场中，而竞争则产生于存在许多个或几个厂商的市场中。现实情况是，竞争更接近于我们传统意义上的不完全竞争。通常在只有两、三个厂商的市场中，也存在着激烈的竞争。但是竞争所采用的形式并非标准经济理论所描述的价格竞争，而是技术革新和产品质量上的竞争，参与竞争的企业会生产更新、更好的产品，并提供更新、更好的服务。

### 竞争与经济效率

当经济学家一致地认为采取上述形式的竞争可以提高经济效率时，该观点的分析基础却不像完全竞争模型的基础那样坚实。我们知道垄断导致了非常明显的无效性。但对于不完全竞争，我们却不能得出这样简单的结论。在某些情况下，例如专利竞争，会导致在研究与发展问题上的过度支出，厂商可能为赢得竞争而“跑得太快”。对于社会来说，得到的回报只是由于提前拥有某项发明产生的盈余的贴现值的增加；而对于私人来说，过度支出的回报是赢得专利竞争可能性的增加，以及该专利全部价值的成倍增长。

### 竞争的其他作用

近年来，有关竞争问题的研究已经超出了传统商品的范围，并扩展到新的领域，人们讨论最多的还是教育问题。人们普遍认为，私立学校与公立学校之间的竞争可以以较低的成本带来高质量的教育。公立学校因与私立学校展开激烈竞争而获益。在这种情况下，我们使用的竞争的概念已经与“完全竞争”模型大相径庭了，模型所要求的标准假设条件，在教育问题上是无法得到满足的。例如，标准模型假设消费者对于其要买的商品具有完全信息。而在教育问题上，是父母代替子女进

行决策，而且父母经常只具有有限的信息。由于在某一特定地点，很少存在大量的厂商（学校），因此也无法证实接受“价格”的假设。在这种情况下，产品的差别就成了关键因素——不同的学校强调不同的优势。然而人们提出，竞争之所以重要，恰恰是因为市场不能完美地运作。关于这个问题有许多分支仍值得探讨，在此我只想涉及几个比较重要的方面。艾伯特·赫兹曼在1970年强调指出，作为“控制”机制的退出、声音与忠诚这三个因素的重要作用。消费者可以通过这三种方式与生产者进行交流。竞争使得退出成为一种可以成立的方式，并且是表达不满的有效方式。当人们选择学校的时候，似乎更关心学校的情况，这使得他们更乐于参与实施“声音”选择。他们也更乐于提供与监督有关的公共品。（对公众提供的服务进行管理对公众来说是有益处的。）

以上问题把我们引向了竞争的非经济方面。在这里竞争同时存在积极的和消极的两个方面。竞争在强化群体认同中起着积极的作用。而群体认同又具有积极的激励作用，并且有助于加强群体成员之间的合作。正是基于竞争的这些积极作用，我们才鼓励年轻人多参加团队活动，也正是基于此，企业通常在竞争伙伴之间组织生产活动。

但是竞争有时会产生破坏性的结果。

### 竞争的消极作用

#### 增加竞争对手的成本

竞争的一方通常是在使对手陷入困境时，自己才得以发展。这就是所谓的“增加对手的成本”。一个经典的事例就是法学院的学生经常把图书馆书籍中的关键章节撕掉，以防碍其竞争对手学习。在不完全竞争环境中，厂商经常采取的增加对手成本的措施，这些厂商这样做的结果是为减少自身成本而得

到更多的利润。<sup>[6]</sup>

### 租赁的浪费

还有其它一些事例可以说明竞争并不能满足社会目标的需要。在租赁竞争中，经常出现资源浪费的现象。尽管人们对公共部门中的寻租活动进行了广泛的探讨，然而特殊利益集团可以通过直接支付或更隐蔽的竞争保护得到公众的利益，这种寻租的竞争在私人部门也会发生。然而在人们的意识中还存在着一些模棱两可的概念，例如，经理之间的竞争在多大程度上是为了使企业成为一个更有效率的组织？经理之间的竞争会在多大程度上增加经理参与租金分配的机会，同时增加上级经理得到的租金呢（特别是在美国的大公司中）？

### 竞争与合作间的冲突

在竞争与合作之间经常会存在矛盾。当然，合作与合谋之间的区别是很微妙的。合谋就是牺牲本行业中其他厂商的利益而追求合谋各方的共同利益。当某行业中厂商的行为发生溢出现象（外部性）时，社会和私人通过合作而获取收益则变得可能。企业间的合作研究开发是一个最明显的例证（这一点我将在后文中讨论）。因为很少有发现者可以独占研究成果所带来的收益，所以一个厂商的发现常常带来本行业其他厂商的共同受益。如果没有合作性的研究开发，就缺少足够的资金，而有助于合作行为的政策却要承担一种风险，即消极的合谋行为所带来的危害。

### 对竞争作用认识的演变

正如我在本章开始时所指出的，经济学家长期以来一直重视竞争在经济中所发挥的重要作用。前一部分的分析与传统结论是相一致的：竞争确实在经济中发挥了诸多重要作用。但是



在我看来竞争概念的通常用法没有体现“完全竞争”的传统经济学范式，同时传统的完全竞争模型在为我们提供的有关竞争功能的依据方面也是非常有限的。把握竞争在现代经济中的作用和性质是非常重要的，这不仅有助于政府为竞争制定合理的政策，同时也有助于市场社会主义的发展。市场社会主义的一个隐含动机是，它们相信在现代工业经济中，没有接近理想化的完全竞争的情况。市场社会主义经济可以去模仿理想化的完全竞争经济的行为，而这在资本主义条件下是办不到的。市场社会主义的理想是否能够实现呢？或者广义地讲，实现这个理想是否一定能获得竞争性市场经济的优势呢？对于这些问题的理解取决于对竞争在经济中的作用和性质的充分把握。

关于竞争的作用这个问题在过去的20年里一直是人们争论的热点。在这里，我将简要地评论这个争论，并将其分为三个阶段。

### 早期经济理性的竞争策略

亚当·斯密揭开了第一阶段的序幕，他认为竞争可以保证追求自身利益的厂商和个人去促进公共品的发展。经济学家几乎用了两个世纪的时间把亚当·斯密的观点演绎成严格的定理。该定理证明，在完全竞争市场条件下，经济是具有帕累托效率的，也就是说，一个人的福利条件欲得到改善，除非使其他人变得更糟。我们在第三章中以该定理为基础集中讨论了福利经济学第一定理。

（帕累托意义上的）经济效率需要的是更为宽松的竞争条件。它需要数量足够多的厂商，以至于每个厂商都认为其行为不会对市场价格产生任何影响，厂商面临的是一条水平的需求曲线。<sup>[7]</sup>这也就是政府干预的一个理论依据。如果出于某种原因，市场不再具有竞争性，那么政府必须对市场进行干预，以

确保竞争得以实施。如果没有类似的政府干预，就会出现“市场失效”，而政府的经济职能就是要纠正“市场失效”。

然而，在理论给我们设定的这些条件下，竞争可能不会出现。当存在规模经济时，市场均衡只需要有限数量的厂商便可以达到。在竞争受到规模经济限制的情况下，竞争策略并不是实现经济效率的有效途径。竞争与规模经济优势二者不可兼得。因此，在市场社会主义条件下我们就需要其他方式的干预，例如政府规定或所有权控制。

从某种意义上讲，当市场失效理论为政府保证竞争得以实施而进行干预提供理论依据的同时，该理论也承认出现不完全竞争的唯一情况是，竞争策略不足以弥补市场失效。上述推理过程看起来像是对竞争策略的市场失效理论的致命一击，然而这一推理过程同时也巩固了市场社会主义条件下政府所有权的基础。

### 为什么竞争策略是不必要的

竞争策略的理论基础在第二阶段的讨论中进一步受到了挫折，同时作为市场社会主义的理论基础，它破坏了以竞争失效为基础的市场社会主义的宗旨。在这一阶段的讨论中，人们提出了两个论点：第一，垄断带来的损失比以前预测的要小得多；第二，为获得竞争的结果并不需要实际的竞争。

### 哈伯格三角形

阿诺德·哈伯格曾试图确定垄断高价所带来的福利损失量。他指出，垄断最主要的后果就是收入的转移，垄断资本家牺牲消费者的利益而获取收益。经济效率的损失（用额外净损失来衡量，即所谓的哈伯格三角形）<sup>[8]</sup>至多只占国民生产总值的几个百分点。因此我们可以明显地看到：如果在本质上所有的利害关系只是再分配问题，那么我们可以通过其他方式解决这

个问题。人们不需要竞争策略，当然人们也不需要市场社会主义所要求的大规模的经济重组。

### 竞争性市场

人们在批判哈伯格理论时再次指出，哈伯格本人过高地估计了垄断造成的损失。垄断者不能高于竞争的水平去抬高价格，同时垄断者也不能独享垄断利润。因为如果他们这样做了，就会有其他的厂商进入该行业并争夺其利润。这个观点的有意义之处不在于实际的竞争水平，而在于竞争可能性的存在。这些观点是在 70 年代末和 80 年代初才流行起来的，并被人们视为是“可竞争性学说”，<sup>[9]</sup> 这些观点的提出至少可以追溯到德姆赛茨和芝加哥学派。

他们的分析是以不存在“进入壁垒”为前提的。当不存在这种壁垒时，竞争或潜在的竞争可以确保利润趋近于零，即使市场中只有一个厂商，情况也会如此。可竞争性学说的赞同者认为，均衡点位于需求曲线与平均成本曲线的交叉点，即不存在政府补贴的情况下生产产品的最低价格。任何试图提高价格的厂商都不能存在，因为该行业的新进入者可以通过降低价格而夺走所有的客户，并获得利润。<sup>[10]</sup> 如果上述观点是正确的，那就意味着我们不必再为垄断资本主义担心了。垄断是存在的，但潜在的竞争会确保垄断者无法实施其垄断权力。在“可竞争性市场”中（由于在这类市场中，潜在的竞争会制约企业行为，因此而得名），竞争策略是不必要的。很显然，那些最初提出竞争策略必要性论点的平民主义者对市场经济的运作发生了误解。标准石油公司不可能把价格提高到高于平均成本的水平，因为这样做会吸引大量的进入者而迫使其价格回落。以垄断形式出现的经济权力通常具有普及性和效率性的结果，而人们对这两个结果的认识都被误导了。而平民主义者对竞争的

衡量尺度反映出他们缺乏足够的耐性：市场力量不是立刻就可以起作用的。这意味着垄断者可以暂时实施其垄断权力，但不能长久，而且假定的效率损失（甚至是分配作用）的贴现值完全可以忽略不计。

### 行为

美国的竞争策略集中在结构和行为两个方面，即厂商（或者潜在的厂商）的数量和特定的行动，特定的行动是指为减少竞争而设计的或者是对减少竞争有一定影响的行动。因此像定价、掠夺性价格、排他性的交易、排他性的区位和其他纵向限制这样的行动如果没有被完全禁止，那么人们也对其产生了怀疑。

但该理论则认为，在经济中竞争的力量是强大的，限制性的活动不只是在导致效率收益的情况下才发生。在缺乏这种效率收益时，其他一些没有采取无效行为的厂商将进入市场并废除那些无效率的安排。法庭中的情况给我们提供了一个标准的行动例证，即辩护律师和他所雇佣的经济学家关于效率收益的例证和探寻。

例如，安豪泽·布什（百威啤酒公司的酿酒师）在销售啤酒过程中，在某特定区域内只设立唯一的分销商，他认为这种销售体系可以保证听装啤酒的新鲜。如果有两个分销商给同一个零售商供应百威啤酒，那么这两个分销商都没有积极性以保证啤酒的新鲜。因为出售过期啤酒的零售商可能搞不清是哪个分销商把这些过期啤酒卖给他的。然而，如果对于一个零售商只有唯一的分销商供货，那么这个分销商就会时刻注视着零售商的行为，以确保顾客买到的是新鲜啤酒。单一的分销商知道如果顾客买到的是过期的啤酒，那么销量就会下降。如果当顾客买到过期啤酒时，销售量下降所造成的损失是由分销商承

担，那么零售商的积极性就不足以保证出售啤酒的新鲜。<sup>(11)</sup>但是当存在两个分销商时，他们共同承担损失，两人都没有足够的积极性。简言之，当只有唯一的分销商时，公共品问题是可以避免的，至少是可以减少的。

那么对于听装啤酒来说，过期问题是不是很严重呢？如果闭着眼睛去尝，顾客根本尝不出新鲜啤酒与过期啤酒的区别。但是安豪泽·布什认为，闭着眼睛尝并不是一种真正检测啤酒质量的方法。当然，如果保持新鲜是非常重要的（例如对牛奶，甚至是摄影胶卷），那我们就可以通过一些简单的方法以确保啤酒的新鲜，例如在每个铁听外贴上日期标签。但是安豪泽·布什认为这种方法可能会使顾客感到迷惑不解。

上述安豪泽·布什关于他营销方式的辩解看上去有些牵强，但这种辩解是有效的，它可以使法庭认为它是具有说服力的，并且使法庭信服厂商的“业务判断”。我不想详细讨论这种辩解的合理性或不合理性，我只想强调一点：竞争性市场假说认为，如果我们发现有人坚持类似的行动，那么它们一定反映出某种形式的效率收益。

从这个角度看，无论是针对结构还是行为，竞争策略都是不必要的。当市场中只有唯一的厂商时，非凸性的存在是可以成立的，那么潜在的竞争就可以保证效率结果的出现。如果上述论断可以扩展到与技术变化（见下文）相关的非凸性的存在，那么我们最终会得到一个以支持我们对资本主义工业经济效率的理论基础，至少在忽略了不完全信息的情况下是这样的。

竞争策略的评论家进一步指出：这种策略并不是有益的，因为有人认为这些政策（不公正地）受制于反托拉斯法，而这种观点则阻碍了厂商采取提高效率的行为和充分利用规模经济

的优势，这种提高效率的行为可能会被认为是限制性的。法庭判决的随机性为小厂商的寻租活动提供了机会，这些小厂商（错误地）声称它们被强大的竞争对手的反竞争行为所伤害。因此，竞争策略不仅是无益的，实际上它还是有害的。<sup>[12]</sup>

这使得一些专家（例如帕斯内法官）为规则本身而辩护，而不是支持评价限制性行为原因的规则。也就是说，这种行为本身是合法的。

### 主要启示

我们在对市场经济条件下竞争作用的第二阶段的讨论中所得出的结论是：不仅在缺乏竞争情况下竞争策略是不必要的，而且市场社会主义者所期望的经济的根本性重构也是不必要的。

### 新观点

在过去的 10 年中，产生了一种新观点。这个新观点不仅对可竞争学说（更广泛地讲，就是“芝加哥学派”）<sup>[13]</sup>提出了批判，而且它第一次为反托拉斯政策提供了有条理的理论依据。这个观点对可竞争学说的结论和论据都进行了直接攻击。帕萨·达斯古塔和我在早期（1988 年）的一篇论文中有力地支持了一些论点，正是那些从反托拉斯法的局限中解脱出来的人给我们提供了这些理论的来源。

建立一个关于潜在竞争理论的愿望，至少可以使福利经济学的内容延伸到现代的工业化经济中，虽然人们为此而投入了大量精力，但是这个愿望还是没能实现。

### 基本前提

新观点以三个前提为依据：

1. 市场不完备性的大量存在，导致了抬高进入壁垒和有限竞争。

2. 在不完全竞争环境下，厂商采取一系列措施相互勾结或对竞争进行限制；这些措施不仅造成了高价格，而且扭曲了经济并导致经济的无效性。

3. 由垄断而造成的福利损失比哈伯格福利三角形所提出的福利损失要大得多。

亚当·斯密曾经写到：“从事同一行业的人很少碰面，即使是在聚会上或在转变时期，但是他们之间的对话可以达成反公众的阴谋，或者是提高价格的协议”。<sup>[14]</sup>我们所说的这种新观点不仅认为亚当·斯密的提法是正确的，而且认为这些反竞争的举措确实是有效的，其有效性是消除实际中或潜在的竞争。

### 有限竞争：证据

新观点以工业部门中竞争的不完全性为起点。支持其观点的证据不仅仅限于特定经济部门中的工业集中程度。例如罗伯特·霍尔利用经济萧条时期的计量经济证据说明价格是明显高于边际成本的，这种情况在完全竞争条件下是不可能持续存在的。

大多数厂商却清楚地感到他们所面临的需求曲线是向下倾斜的。他们并不认为只要随意地略微降低价格，就可以增大对他们产品的无限需求。由于水平的需求曲线是经济学家提出的竞争性市场导致经济效率这一观点的核心，因此对它的批判是非常有必要的。

### 有限竞争：理论

通过研究近期的经济理论的发展，会发现市场远没有达到

完全竞争的水平。

**自然的寡头垄断** 前面主要集中在讨论了“自然垄断”行业，在这种行业中，固定成本在一定的生产水平上显得非常重要，而平均成本却一直保持下降的趋势。同时在这种行业中，可变成本会随着规模经济的放大而下降。我们的注意力主要集中在公用事业上，诸如电力行业。

非凸性的固定成本问题是非常普遍的。在下一章中，我将强调指出，研究开发支出是最基本的固定成本，因此，那些研究开发支出占有重要地位的行业更接近于自然垄断。当产量增加，边际成本下降时，则会产生非凸性。

其他的非凸性现象不一定会导致自然垄断，即不会导致行业结构中只存在一个厂商，这种现象会导致自然的寡头垄断。在寡头垄断的行业中只存在少量的厂商，以至于人们认为“完全竞争”的假设不能成立。

**垄断竞争** 当个人价值发生变化，或不同的个人对商品不同性质作不同评价的时候，竞争也是不完全的。由于产生各种可变情况都需要一定的固定成本，因此社会作为一个整体其价值也是可变的。这就存在至少几种商品，也可能是许多种商品，是由一家或最多是少数几家厂商生产的情况。当然，这也会存在一些近似的替代品，但不可能是完全替代品，而且厂商所面临的是一条向下倾斜的需求曲线。在这种情况下，市场力量仍在发挥作用。一旦我们把地点、送货时间和服务内容的差异考虑在内，则产品的差异对现代工业化经济中的所有部门都是极为重要的，而且几乎所有部门的厂商都认为自己面临的是一条向下倾斜的需求曲线。在上述情况下，是不会出现完全竞



争的，而是垄断竞争。<sup>[15]</sup>

### 不完全信息

厂商面临水平的需求曲线是基于这样一种假设，即如果厂商提高价格，那么它将失去所有的顾客；如果厂商降低价格，那么它将占领整个市场。但是这种假设是有条件的，即如果一个厂商降低价格，其他厂商的顾客会及时地了解到这一情况；如果一个厂商提高价格，该厂商的顾客会立即找到其他低价出售该商品的厂商。然而，在不完全信息存在的情况下，如果厂商提高价格并不会失去所有的顾客，厂商降低价格，它也不会占领整个市场。

当然与此相关的还不仅仅是有关价格的信息不完全，有关产品质量信息的不完全也应考虑在内。也就是说，在一个厂商降低价格时，其他厂商的客户可能会担心该厂商出售的商品是否和未降价前的商品相同，或者认为，这些降价商品的质量也许是比较差的（以某种不太明显的方式）。

有人认为，为确保竞争性价格的实施，应该有一些具有低搜寻成本的顾客或工人存在，因为他们可以作为市场的公证人。这种观点的错误在于：只要存在足够多的不具备信息的客户，某些商店就可以索取高价，这些高价可以补偿客户数量少的不足。<sup>[16]</sup>低搜寻成本者并不能保证高搜寻成本者不被“索要高价”，尽管如此，我们仍会发现低搜寻成本者数量越多，高搜寻成本者支付的平均价格就会越低。同理，高搜寻成本者数量越多，低搜寻成本者寻找低价格商店所要进行的搜寻越多。

人们在有限信息和消费者低交易费用的结果进行分析时指出，即使是少量的搜寻（交易）成本也会导致强大的垄断力量的出现。戴蒙德曾指出，即使是任意少的搜寻成本都会导致市场均衡在垄断价格水平上实现。尽管市场中存在许多厂商，

但是这些较低的搜寻成本会导致比例与规模的失调。这个论据非常简单：假设所有厂商都索取相同的价格，并且该价格是低于垄断价格的。如果一个厂商略微提高其产品价格——价格的增长量小于搜寻成本，即到另一个厂商处购买同样商品的成本——那么该厂商不会失去所有的顾客。因此厂商可以略微提高价格。这个过程一直会持续到价格达到垄断价格水平时终止。<sup>[17]</sup>

在许多市场中，如贷款市场，信息成本使市场产生分裂，竞争者的有效数量会远远少于可能出现的竞争者的数量。借贷者在其偿还贷款的能力上是有差异的。因此，金融机构的一项基本职能就是对借贷者的还款能力进行评估，并索取可以反映该信息的贷款利率。做出这种评估判断是需要信息的，而这些信息的获得是有成本的，是需要时间的。如果借贷者和一家或几家贷款机构有银行业务关系，当借贷者在借贷时被他的银行所拒绝，那么它很难从市场中其他银行获得贷款。因为对于其他银行来说，这个借贷者是“陌生”的客户，它将会被索取高额贷款利率以反映这些银行所必须承担的较大风险。因此，从这个借贷者的角度来看，可利用的银行数目是非常有限的。

在交通费用和信息成本之间存在着某种相似之处，交通费用理论为传统的垄断竞争理论中提供了一定的分析基础。每一个银行都愿意吸收私人存款，并将贷款服务作为一种商品以特定价格出售出去，如果说交通费用决定了不同银行吸收存款的竞争程度，那么信息费用则决定了贷款市场的竞争程度。

### 对潜在竞争的限制

在前面的部分中，我从理论和实证两方面支持了厂商面临一条向下倾斜的需求曲线的假说。我指出，如果市场确实存在竞争，那么厂商面临一条向下倾斜的需求曲线。这一事实对厂

商和评价厂商经营策略的分析家来说是无关紧要的。那么是什么力量阻止厂商提高价格呢？答案并不是厂商所面临的需求曲线，而是因为厂商知道一旦其价格高于平均成本，新进入该市场的厂商就会夺去其客户，并且使涨价的厂商无法获取利润。换言之，潜在的竞争可以确保所有厂商都面临一条水平的需求曲线，使厂商都在价格与平均成本相交的均衡点左侧的产量上进行生产。

事实上，厂商通常认为（或者通过行动可以看出厂商是这样认为的）它们可以提高产品价格而不至于失去全部的客户。这就说明潜在的竞争，即使存在，也只是发挥有限的作用。对竞争限制的讨论只是我们分析过程的开端。如果我们要判断竞争策略是否可以使上述情况得到改善，那我们还要知道竞争为什么受到了限制。换一种说法就是，我们应该了解为什么厂商面临的需求曲线是向下倾斜的，同时我们还应知道为什么会存在障碍以阻止新厂商的进入（这限制了潜在竞争对市场中原有厂商的约束力），以至于不能保证价格不高于平均成本，同时也无法保证原有厂商的生产是有效率的。

**进入壁垒** 贝恩对新厂商进入市场时所遇到的障碍做了分类。这种新观点的意义在于它用经济理论的最新发展成果对进入壁垒作了解释。在此，我只强调两种比较重要的壁垒。

**沉淀成本** 现代战略理论的一个重要论点是，当一个厂家决定要进入某市场时，它应该考虑的不是目前该市场的利润状况，而应该考虑它进入该市场之后会发生什么情况。<sup>[18]</sup>新厂商清醒地意识到，一旦他们进入某市场，原有厂商就不会保持价格不变。新厂商必须对将要发生的事件作出预测，而预测又

包含了大量的不确定因素。

新厂商在决定进入某市场时，必须考虑一个非常重要的情况，即如果原有厂商把价格降低到一定水平使新厂商利润为零时会出现什么情况？新厂商是退出该市场还是要收回成本？

如果存在沉淀成本，那么新厂商就难以收回其投入的成本。因此沉淀成本就起到了阻碍进入的作用。如果有新厂商进入市场之后，竞争变得非常残酷（例如，伯川德竞争，即产品价格与次佳效率厂商的边际成本相等），那么任意小的沉淀成本都可能成为进入壁垒。<sup>[19]</sup>市场中原有的厂商可以索取垄断价格，并且完全避免新进入者的威胁。原因很简单：如果厂商面对的是一种超过沉淀成本的连续的规模报酬技术，那么新进入者就会发现，在它们进入该市场之后，产品价格会降到边际成本水平（与平均可变成本相等）。如果该厂商继续生产，那么它将不能得到沉淀投资的回报，如果该厂商退出市场，那么它将无法收回成本。因此，潜在的进入者知道，大量的利润只是虚幻的东西，如果它进入市场，那么这些利润就会消失。

竞争性原理的支持者通常用航空公司的例子来作阐释。如果一家航空公司在某航线上索取的价格高于平均成本，那么其他航空公司就会迅速地开辟新航线，促使涨价的航空公司降低价格。如果该公司作出反映，那么启用新航线的航空公司也不会有任何损失，因为它们还可以飞原来的航线。有关航空公司之间的可竞争性的讨论为 70 年代末取消航空管制提供了重要的理论基础。然而实际情况并不像竞争原理的支持者所预测的那样。当大量的新航线被开辟之后，航空界的竞争仍然是有限的。目前美国只有三家主要的航空公司没有面临破产或在近期内没有受到破产的威胁，而且目前在许多航线上的竞争是非常有限的，其中一些航线的价格比平均成本要高得多。因此即使

是少量的沉淀成本也会发挥很大的作用。当一个厂商进入某市场时，它必须首先让顾客了解自己，也就是说需要支出广告费这样的沉淀成本。在航空领域，计算机机票系统保证了事后竞争的有效性；价格的降低必须立刻得到相应的反映。因此，上述事例就支持了一个普遍的观点，即激烈的事后竞争导致较弱的事前（潜在的）竞争。

沉淀成本是非常重要的。在大多数工业部门中，厂商所要做的一项中心工作是对市场的研究与开发。大部分这样的支出是属于沉淀成本的。这种支出不同于购买建筑物的支出。因为即使是一座没有完工的建筑物，它也有特定的市场价值，厂商可以在任何时候出售建筑物并收回其大部分投入的成本。只有特殊的支出（例如公司在每个房间布置的标识画）才是真正的沉淀成本。相比之下，对于厂商来说，只要存在未完成的研究计划，它们就无法收回其沉淀成本。因而，这样的沉淀成本在专利竞赛中成了新进入者很高的进入壁垒。而沉淀成本的存在可以保证在某领域只领先一步的厂商不致受到激烈竞争的威胁。

**战略性进入壁垒** 技术和厂商行为可以抬高进入壁垒。例如，厂商能够而且确实实行了掠夺性价格，这样做不仅阻碍了潜在进入者进入该市场，而且也“赶走”了那些已进入该市场的蠢笨的厂商。

即使是在缺乏战略性政策的情况下，市场上原有的垄断者相对于新进入者来说都是具有某些优势的。熊彼特在短期垄断的连续性问题上有独到的见解。每个短期垄断者都会受到连续的新进入者的挑战。在70年代末和80年代初这段时间里，这一观点在一系列文章中受到了有力的批判。<sup>[20]</sup>让我们用一个通

过“一次性”投资来增加生产能力的行业来说明这个问题。潜在竞争的威胁促使垄断者以更快的速度增加生产能力。这有利于垄断者提前提高生产能力，而不利于新进入者与垄断者进行公平竞争。因此，我们可以看到，实际上存在一种内在的力量促使垄断力的产生，而且垄断力一旦产生了，它将会持续下去。<sup>[21]</sup>

上述观点表明垄断者愿意比潜在的进入者抢先占领某些领域。原有的垄断者只要稍微采取一些措施，就可以达到抢先进入的目的，80年代末期许多类似的事例支持了上述观点。<sup>[22]</sup>这种类型的抢先进入被称为“ $\epsilon$ -抢先进入”。还是让我们用专利竞赛的例子来说明这一点。如果原有厂商在与其对手的竞争过程中只领先一步，而且它做出可靠的承诺要赢得这场竞赛，那么其竞争对手要进入这一领域就遇到了壁垒。因为它们知道，它们的支出能够而且一定会比原有厂商的支出更多。一旦原有厂商在竞争中处于领先地位，它们就可以松一口气，并且可以按照自己的节奏前进，就好像不存在潜在竞争的威胁似的。

上面的分析也许夸大了对竞争效率的限制。因为在现实中，有许多事例表明，某些处于龙头地位的厂商仍然会被后来者超过了。IBM公司就是一个最典型的例证。人们没有料到的创新或者与原垄断者所不同的技术优势可以生产出具有竞争性的产品。佳能复印机的成功超越了处于该行业领先地位的施乐公司，这也是一个有力的证据。但是在竞争策略的制定过程中，问题的关键不是竞争能否有效地实施，而是在什么情况下竞争不能实施，以及在什么情况下需要政府进行干预。抢先进入理论和“ $\epsilon$ -抢先进入”提醒我们，即使没有明显地为进入设置障碍而使用掠夺性价格，新厂商的进入仍然是有壁垒的，而且潜在竞争只能提供有限的约束。

## 竞争策略

在上个世纪中，政府调控和促进竞争的政策发生了明显的变化，而且政府用来解释这些政策的论点也发生了变化。近些年来，经济学家对这些政策的发展演变施加了非常大的影响。我们没有像柏拉图那样的哲学家之王，但是我们确实拥有一批为经济学家辩护的律师：在美国，至少有像波斯纳法官（教授）这样的人对现在的竞争政策的发展演变产生了深远的影响。有人试图把合理性引入公开演讲的各个领域中去，作为学者，我们不能挑剔这种行为，然而经济理论的易变性却是问题产生的根源。有些理论的应用过程同时也是它们失去权威性的过程，这就说明思想的传播往往具有滞后性，至少人们对这些思想的普遍适用性已经产生了怀疑。

在竞争策略中，许多构成竞争策略近期或预期变化基础的经济学原理是以经济学假设或模型为基础的，而这些假设和模型与未定论市场的相关性也是值得怀疑的。竞争性和潜在竞争原理在法庭上得到了认可，但是同时在学术界却失去了可信性。

本章这一部分的目的在于总结（从理论上）美国国内有关竞争策略争论的某些核心问题。我希望并且相信这些观点对于其他一些正在重新评价其竞争策略的国家也有所裨益。历史性地界定讨论的内容是一件有益的事情。不仅现在的探讨反映了竞争策略的历史性发展过程，而且这种回顾也强调了某些有关竞争策略的不同内容。

### 理论溯源

洛克菲勒和摩根家族给人们留下了一幅强盗富翁的形象，正是他们导致了 19 世纪末的美国出现了反托拉斯政策。当时

在像石油和钢铁这样的重要工业部门中，垄断正在形成，而且有一些人积累了巨额财富。但问题不仅仅是贫富不均，更重要的在于经济权力的积累产生了严重的后果。人们认为这种现象的发生不仅对狭义的经济问题有影响，而且它具有深远的政治影响。那么垄断财阀是否比行业的“合理化原则”考虑问题更全面呢？对此人们普遍持怀疑态度，也就是说这些人一旦具有了某些经济权力，他们一定会使用的。因此价格会上涨。

大约经历了 3/4 个世纪之后，才有人做了开拓性的工作。阿诺德·哈伯格试图定量计算由于价格上涨所造成的福利损失。哈伯格的分析表明，由垄断所造成的福利损失是有限的。这个观点得以出名是因为它与美国第一部有关竞争策略的法案——舍曼反托拉斯法的观点相左。那么根据哈伯格的提法，情况真的有所改变吗？答案是否定的。问题的关键不只是效率损失的计算，而是经济如何运作的理念问题，即竞争环境和公平性的理念问题。比较弱小的竞争者在强大的对手面前总是处于劣势。<sup>[23]</sup>

### 经济论争

经济学家在晚些时候才进入角色，但他们所起的作用却是巨大的。在我们前面的分析中不难发现，经济学家的思想总是波动的，开始他们强调为使经济有效运行必须实施完全竞争，即市场失效的观点，但他们的论争仅仅集中在自然垄断状态下。后来他们的思想发生了变化。他们认为由垄断造成的福利损失是有限的，因此经济运行所需要的是潜在的竞争而不是实际的竞争。又经过一段时间，经济学家们提出了一个新观点，他们认为竞争的有限性比市场失效理论所提出的更具普遍性。这个新观点对那种认为竞争策略是不必要的可竞争性原理进行了有力的批判。这个新观点指出市场可能是无效的，利润也可



能不为零。这样就为限制利润和提高效率的竞争策略提供了可能的空间。

新观点强调了不完全竞争的重要性，并把它作为垄断的对立物进行讨论，认为垄断是较早的市场失效问题的核心内容。同时这个观点还提出，在现代工业化国家的大部分市场中，竞争是有限的，但是有限竞争而造成的福利损失却比以前认为的要大得多，而且这种福利损失可能与垄断所造成的福利损失有很大的差异。

### 有限竞争的福利损失

新观点认为，不完全竞争导致的经济学福利损失比哈伯格三角形所度量的要大得多。

价格的上涨并不是以产品的边际成本为基础的。当厂商采取措施来增加竞争对手的成本或阻碍新厂商进入时，产品成本本身受到了不利的影响。<sup>[24]</sup>实际上在某些情况下，主要受影响的是产品成本而不是利润。<sup>[25]</sup>

我们可以把上述的影响分为直接影响和间接影响。直接影响是直接作用于厂商行为的，间接影响是作用于经理行为而后再传递和影响厂商行为的。在传统模型中，厂商增加利润的方法有两种，一是生产消费者喜爱的新产品，二是以更低的成本生产原来的产品。他们通过不断地推出新产品并降低产品成本来保持竞争中的优势并获取利润。在不完全竞争理论中，厂商有四种其他的途径可以增加并保持其利润，即寻租、阻碍进入、降低竞争程度以及增大对手成本。

### 寻租

当存在利润或租金时，就会有谋利寻租的竞争。厂商可以通过花费同利润等量的成本来获得利润。这种方法造成的福利损失（资源浪费）比通过提高价格造成的福利损失要大得多

(这种情况产生的影响是资源的转移,即资源从消费者手中转移到生产者手中)。

寻租概念是在政治经济模型中首先被提出的,在该模型中政府为新厂商的进入设置的障碍产生了利润(或租金)。因此原有的厂商就会花费大量资源说服政府提高关税或实施配额限制。然而当竞争受到其他方面限制时,寻租所使用的原理仍然适用。因此,旨在改进现存专利的研究工作可以被视为寻租行为。

### 进入障碍

在本章的前面我对进入的策略性障碍作了描述,即厂商可以采取一定的措施阻碍其他厂商进入该市场,并使得原有厂商保持其利润。然而许多这样的措施都是徒劳的。例如,有的厂商可以把其生产能力提高到过剩的水平,以此来证明它进入该市场并降低成本、增加产量的意愿和能力。(一旦过剩的生产能力对产品的边际成本没有影响,产品价格就不会受到过剩生产能力的影晌。在这种情况下,为阻碍新厂商进入所花费的支出则是一种浪费。)为获得专利所进行的研究工作也阻碍了竞争对手在新产品上的开发。

### 为改变竞争程度所采取的措施

只存在单一厂商(也就是不存在竞争)或存在完全竞争的市场与存在不完全竞争的市场之间具有根本的差异。在前一种情况下,竞争的程度是确定的或固定的,而在不完全竞争市场上,厂商的行为就会影响竞争的程度。独占市场的行为为我们提供了一个可以影响竞争程度的限制性行为的例证。假定在某行为中只有两个厂商。当生产者与分销商签定独占某区域的契约时,人们会发现,每个厂商所面临的需求曲线的弹性都降低了。因此,不论一个厂商的竞争对手把价格确定在什么水平

上，该厂商的最优选择就是索取更高的价格。这种行为的结果是明显的，即均衡价格被提高了。尽管生产者只能分得分销商的一少部分利润，但实际上均衡价格已经相当高了，这足以使生产者获得高额利润。（如果在分销商之间存在完全竞争，那么分销商的利润就会是零。）

上面的例子表明了为提高价格而限制竞争的厂商行为。然而在不完全竞争环境中，厂商经常会面临一种矛盾，即与其他厂商应该竞争还是应该共谋。厂商增加利润的途径有两种方式，一是削弱对手的竞争力并争取其客户，二是劝说竞争对手与其共谋提高价格。在美国，明显的共谋提高价格是非法行为。但仍然有一些厂商暗中勾结，其中最为臭名昭著的要算是“迎合竞争”策略了。一个厂商宣称它不会削价出售产品，而对于每个竞争对手的降价，它都会做出相应的举动。这听起来像不像是竞争行为的典范呢？答案当然是否定，这种行为实际上会导致较高的价格水平。每个竞争者都知道，降价不会给它们带来什么好处。价格竞争不能用来争取顾客。这种策略所产生的均衡使卡特尔（垄断）价格得以维持。

### 增大竞争对手的成本

在不完全竞争环境中，厂商利润取决于与其他厂商成本相比较的自身成本。例如，在伯川德竞争模型中，单一厂商单位产品的利润等于其边际成本与竞争对手的边际成本之差。因此，厂商可以通过两种方式增加利润，即降低自身成本，或增加对手成本。由此看来增加竞争对手的成本既是破坏性的竞争手段，又是建设性的竞争手段。<sup>[26]</sup>

### 管理懈怠

标准模型认为，厂商不论是在竞争性的市场中还是在垄断的市场中，都会以最低的成本生产商品。它们有充分的积极性

来降低成本，并且使当前花在降低成本上的支出与将来的收益相平衡。（如果在垄断条件下产量较低，那么厂商降低成本的积极性也会减弱。这是因为降低单位产品的成本所节约的总开支变小了。）然而人们广泛地认为不受市场约束的厂商是无效率的。在早期的文献中，这种现象被称为 X—非效率。近期的理论成果有助于我们从两个方面理解这种现象。

首先，由于不完全信息的存在，股东除了用比较的方法之外，他们很难判断一个企业是否具有效率。在本章的第一个部分中，我们曾提出，由企业间相对业绩的比较所得到信息在判断企业经营状况时起到了非常重要的作用。同时这类信息在激励机制的设计、经理人员的选拔晋升、以及在竞争单位之间的资源配置等方面都起到了积极的作用。在垄断条件下，如果只有一个生产者，那么这类信息是无法获得的，其结果也可想而知了。

信息经济学在阐释竞争在激励设计和经营业绩的评估方面的重要性的同时，它也解释了这种控制机制为什么会有如此重要的作用。在前面几章中，我们谈到人们逐渐意识到了作用于经理行为的控制程度的有限性，这种控制是通过股东选举或接管机制而对经理行为产生作用的。所有可能发生的经营无能或更糟的情况都被证明了。这些发生在经营控制机制中的不良现象使得竞争在产品市场中的作用显得更为突出了。一个竞争性的产品市场对大型的公众持股公司所施加的约束力是不可能为别的方式所替代的。

### 相关市场的界定

不难发现新观点和旧观点在竞争策略问题上的差异是非常显著的。需要进一步说明的是，我们必须考虑到相关市场的界定问题。

人们在评价竞争有效性时，总是先分析“相关”产品和区域性市场，这已逐渐成为了一种标准的模式。哪些厂商在生产产品的替代品呢？如果运输费用很高，那么远离某区域市场的生产者就不能有效地在该市场中竞争。运输成本的降低可以使许多产品的区域性市场变大。在一个更大的区域性市场中，生产者的数量会有所增加，因此该市场也就更具竞争性。这种现象使得一些观察家认为在新的全球性的环境中，反托拉斯政策是不必要的。在美国尽管只有三大汽车生产商，但在世界范围内却有许多主要的汽车生产商。这些生产商同样可以在美国市场上参与竞争，而且所有的生产者都可以参与竞争。因此，汽车市场是竞争性的。

在上面的分析中，有一点是可以肯定的，即开放国际市场，降低贸易壁垒是竞争策略中最主要的手段之一。尽管有许多产品可以满足国际竞争的要求，但仍然有一些产品是不能满足国际竞争要求的。

市场可能是“地域化”的，这不仅是由于运输成本的存在，同时还因为存在信息和市场障碍问题。把汽车从欧洲运到美国的运输费用在三、四十年前是比较低的。不过那时来自欧洲汽车的竞争则是非常有限的，这部分地是由于缺乏足够完备的销售体系（排外的销售体系无疑使欧洲的汽车厂商很难在美国建立遍布全国的销售体系），部分地是因为美国消费者只掌握欧洲汽车的有限信息。

在地域化市场中，规模收益对于新厂商来说是一种有效的进入壁垒。分配渠道具有规模经济，例如地方的电讯业和其他公用事业便是如此。把一种商品送到位于 A 和 C 之间的 B 商店，其边际成本是比较低的。把一种品牌的啤酒运送至任意商店的边际成本也是比较低的。因此在许多地域里只存在两、三

家啤酒分销商。在啤酒行业中，发生在生产领域（在该领域中规模经济是更有限的）的不完全竞争现象比发生在销售领域中的不完全竞争现象要少。

### 竞争策略及其有限性

新观点在强调竞争策略重要性的同时，也注意到了竞争策略可能产生的负作用。这包括四个方面：第一，在某些情况下，竞争被用作限制竞争的工具。当一个厂商感受到来自于其他厂商的竞争威胁时，它会采取某些不公平的交易活动。因此较低的价格常被当作掠夺性价格而受到侵害。去区别好的、老式的、竞争性价格和掠夺性价格，并不是一件容易的事。旧观点认为低于边际成本的价格是掠夺性的。然而，一旦我们考虑到实际情况，我们就会发现旧观点中的边际成本与现在通用的边际成本的概念是不同的。厂商必须考虑到由超额产量而导致的边际成本的降低。（在不考虑折价的情况下，目前有效边际成本的降低会对厂商长期边际成本产生影响。）如果我们把边际成本的降低视为是对未来预期的结果，那么“长期”边际成本也仅仅是一种预期。如果一个厂商宣称为了取得策略上的优势，它将降低价格，那么其竞争对手就会认为它的这种做法是掠夺性的。实际上，这两种情况并没有什么分别。

第二，反托拉斯政策阻碍了厂商之间的合作研究开发。这种现象已经引起人们的注意，随之而来的支持厂商之间合作研究开发的方法也就产生了。而许多厂商假借合作研究开发的名义暗中串谋活动也伴随而生。

第三，与外国企业相比，反托拉斯政策使美国企业处于劣势，这是因为外国企业并不受反托拉斯法的严格限制。

我们不知道为什么有人认为“规模大”是国际竞争所必须的。其实在很多情况下并不存在明显的规模经济，因此那些有

关扩张经济实力的说法都是在为自己的行为辩解。一旦出现了规模经济，政府才真正地陷入了两难的境地，即规模效率与潜在市场能力很难兼得。只有当存在充分的国际竞争来限制市场能力的发挥时，上面的问题才可能得到解决。

第四，在反托拉斯政策中的有关费用的问题。目前，诉讼费正以惊人的速度上涨。其中经济学家是最主要的受益者，然而这种情况并不值得提倡。

那么如何创造一种既“公平”又可以提高经济效率的竞争策略，而且其实施成本又可以为人所接受呢？这个问题很难给出一个简单答案。

新观点给我们提出了一些尝试性的建议。我们也许应该更广泛地使用规则本身。现行司法程序所给出的判决比规则给出的更粗略，而且成本要高出许多。因此，尽管人们长期使用“效率”这一名词来捍卫限制性措施，我们仍很少发现效率确实在起着重要的作用。限制性措施，如排他性交易和独占性地域，则有可能被视为是非法的。

## 竞争与转型问题

对于那些目前正在向市场经济过渡的东欧国家来说，竞争确实给它们带来了一系列问题。转型过程中的中心问题之一是私有化的速度问题。（参阅第六章）<sup>[27]</sup>

提倡加速私有化进程的人们有一种神化市场过程的倾向。在他们看来，市场可以迅速地影响那些特定的资源，即最有效率的资源使用者所利用的资源。只要消除了贸易壁垒以及其他的进入壁垒就可以使被压抑的企业家才能释放出来。而我们发现市场并没有给农民提供充分的运输能力把农产品从产地运到市场，市场还缺乏一些可以购买农产品并提供种子、化肥等投

人的中间人（他们可以把农产品直接在市场出售，也可以把农产品提供给粮食加工企业），市场还不能为农民购买其所需投入提供信贷资金。同时对于一个迅速发展起来的新企业来说，在短期内也会遇到这样或那样的市场缺陷，并受到国外企业的竞争威胁。过去10年中在产业组织的研究文献中提出的市场创造进入壁垒以及缺乏竞争的问题，而现在它们被否定了。在有些人看来，只要政府本身不设置进入壁垒，就不需要反托拉斯法。亚当·斯密曾写道：“从事同一行业的人很少碰面，即使是在聚会上或在转变时期，但是他们之间的对话可以形成反公众的阴谋，或者是提高价格的协议。”我们可以从这段话中看出，现在这些人的立论是错误的。

要使市场有效率地运作，不仅必须有良好的金融市场，还要有法律框架来实施破产并保障契约的履行。另外还需要一整套法律法规来保证竞争的有效实施。对于那些处于转型过程中的国家来说，如何使竞争有效地实施确实是一个非常重要的问题；如何使政府干预去促进竞争的实施同样是非常重要的。如果这些国家的政府没有进行这种干预，那么它们将陷入竞争的威胁之中。

### 激烈竞争和自由贸易政策

实际上所有的国家都有强大的政治压力以避免来自国外或国内的竞争威胁（正如亚当·斯密所强调的那样）。这种情况在没有经历过竞争的东欧国家中更容易发生。在竞争的长期优势显现出来之前，可能会出现某些竞争的缺点，如企业倒闭等等。然而，现在人们普遍认为企业规模是非常重要的，那些东欧国家坚持要建立大规模的企业，以便与西欧、日本和美国的大企业竞争，这种认识补充了人们原有的意识形态。许多经济和政治的领导人就是在原有的意识形态中成长起来的，他们非



常重视国家垄断与混乱市场弊端之间的协调。当这些国家与非社会主义国家进行贸易时，它们采取了不同的标准，这些新兴的工业国家为避免竞争威胁所采取的保护措施只具有“暂时性”作用。

如果某行业是完全的唯一的国家垄断，那么人们之间的工作关系则会比较紧密，同时这种非竞争的力量也就被强化了。过去人们之间的关系是社会化的协作，而现在随着竞争的出现，作为某行业的一部分人们之间是相互竞争的关系。在现代经济中存在一种自然倾向，即努力组织“更有秩序”的市场和“为了共同利益而共担风险”（取代了合谋行为的提法）。在短期内，至少在许多行业中都存在避免潜在竞争和国际竞争的保护性措施，这种合谋行为可以使利润最大化。正如威里格曾经强调的，反托拉斯法是实施竞争所需要的，而且在私有化过程开始之前执行该法案则容易得多。一旦私有化过程开始了，强大的既定利益就会努力限制竞争的范围。

缺乏竞争的后果在食品加工行业中是比较明显的。生产易变质食品的农民依赖于当地的食物加工者（特别是在受到交通系统限制的情况下），然而这些食物加工者就会利用其垄断权力而限制其收购农民产品的价格。因此其中的利润不是国家拿走了，而是进了食物加工厂所有者的腰包，而农民几乎没有从私有化中得到什么利益，对他们来说，不同的只是谁得到了租金。

### 竞争的实施

对于东欧国家来说，除了设立强硬的反托拉斯法以及不为贸易设置壁垒之外，还有许多其他的方法使其承诺的竞争更可信。其中最有效的方法之一就是加入共同市场，接受东欧国家加入共同市场有助于西欧向东欧的扩展。这不仅是因为（短

期)的贸易利益,更多是因为来自于实施竞争和贸易的潜在利益。这消除了(至少减少了)寻租活动可能发生的范围。最后,对外国企业打开私有化之门不仅可以充实资金来源和企业家才能,而且对于加强竞争也是有益处的。

### 作为垄断力量之源的政府

当我们在本章中提出政府应该为私人部门的竞争提供有利条件的同时,还必须牢记有时政府恰恰是垄断力量之源,而且有时政府会为合谋提供方便。虽然斯蒂格勒提出的管制获益假说并不具有他宣称的那样普通,<sup>[28]</sup>但是它确实提醒我们当竞争力量使合谋行为难以维持的时候,调控者却可以保证合谋行为的维持。(美国酒精饮料行业就是一个例证。)<sup>[29]</sup>

为了摆脱竞争的限制,政府和我们社会中的其他机构一样,在面对为什么在其任期内竞争不能有效实施的诘问时显得非常地脆弱。公立学校不愿与具有等量资本的私立学校竞争。邮局也不愿与其他快件公司竞争。

在过去的10年里,随着私有化进程的发展,许多政府企业转为私有。随着这些企业进入了竞争环境,市场结构的变化比“所有权”的变化更为重要。人们在创造机制问题上面临着挑战,即如何把更多的竞争引入公共服务部门。尽管政治竞争在某些方面限制了这一进程,但它的作用是非常有限的。把公共服务部门分散到地方社区是加强竞争的一个有效途径,这一点我们将在第九章中详细讨论。

### 对垄断的过分担忧

在本章中我强调了有效竞争在转型经济中的重要作用,然而在过去的两年中仍然有一种阴影笼罩在人们心中。在转型过程中仍然存在大量“套利”的机会。市场调节不会立即消除这种利润。几十年来,前社会主义经济中的人们被灌输一种理

念，即利润是邪恶的，他们把利润看作是实施垄断力量的证据。为了避免垄断资本主义的出现，他们要建立一种调控制度，该制度带有许多社会主义制度特征，然而他们在建设过程中感觉到了压力。他们对垄断力量的恐惧促使他们采取措施来减少竞争。

## 市场社会主义与竞争

如前所述，标准阿罗—德布鲁模型中是缺乏真正意义上的竞争的，市场社会主义者却忽略了这一事实。<sup>[30]</sup> 市场社会主义可以保留竞争性市场的本质特征，如家庭和企业都是价格的接受者。<sup>[31]</sup> 市场社会主义者认为在给定价格条件下，可以命令经理去追求利润最大化，进而实现帕累托效率。然而帕累托效率只有理想化的市场经济才可能实现，实际的市场经济是无法实现帕累托效率的。因此，当市场社会主义者向我们展示它们可以做的像完全竞争经济模型那样好时，社会主义经济在实施竞争时的失败说明了它在这方面的缺陷和我们在前几章中提出的其他缺陷一样严重。

现在还是回到我们的主题上。如果新古典模型对市场经济的描述是准确的，那么市场社会主义成功的机会会更大一些。然而，价格接受行为并不能有力地反映于市场经济中竞争的真正含义。具有讽刺意义的是，这一点恰恰就是导致市场社会主义失败的关键因素之一。最后应该指出，正如我在第一章提出的，恰恰是对垄断资本主义的担忧给市场社会主义提供了最初的动机，即它们认为竞争在现代工业化经济中是不能存在的。经济理论的结论和发展都证实了完全竞争是无法存在的，但是同理，人们对垄断资本主义的担忧也是没有根据的。

## 结论

竞争是重要的。作为信息的来源——了解企业是否有效率，竞争是重要的。对于推动技术创新，竞争是重要的，这一点将在下一章中讨论。竞争的形式——价格接受行为——阿罗—德布鲁模型并没有反映出上述问题。实际的市场经济按照阿罗—德布鲁模型的意义来讲则不是竞争性的。因此市场社会主义者被阿罗—德布鲁模型误导了，他们错误地认为只要利用价格体系就可以得到市场经济的全部优势。实际上市场社会主义者认为他们可以比实际的市场经济做得更好，因为他们意识到在实际的市场经济中，大型工业企业并没有表现出价格接受行为。如果说阿罗—德布鲁模型抓住了市场经济的本质，那么他们的以下观点也许会是正确的：在现代工业化经济中完全竞争是难以存在的，这不仅是因为传统的收益递增普遍存在（关于这一点我们在前边集中讨论过），而且因为产品的差异，不完全竞争以及创新也都是市场经济中重要的因素。

但是，与阿罗—德布鲁模型所提出的原因是不同的，他们没有意识到竞争的作用是社会主义及其变化形式失败的重要原因。因此对于东欧国家来说，在制定转型过程的经济政策时，认识到保持竞争的重要性是必不可少的。

在第三章中，探讨了有关完全信息的假设问题。在那里我们只是集中讨论了当缺乏完全信息时，一般情况下竞争性市场（以及价格接受行为）是不能实现（限制性的）帕累托效率的。在本章中，我们进一步探讨了不完全信息造成的结果：第一，这意味着一般市场是不完全竞争的；第二，它在我们实际所看到的竞争中发挥了新的作用。

然而，不完全信息不仅仅是对传统模型的重要限定，也是

► 社会主义向何处去

对传统模型中不存在技术变化假设的限定。技术变化是现代工业化经济的标志，令人震惊的是一个忽略了技术变化的理论却在理论界长期地占据中心位置。像不完全信息一样，技术变化改变了完全竞争的性质，同时也改变了实际竞争所发挥的作用。这个问题是第八章讨论的主题。

# 第八章

## 创 新

在即将过去的 20 世纪里，工人劳动生产率和人们生活水平的提高都是始无前例的。汽车、晶体管收音机、计算机、飞机，这些发明创造使我们的生活大为改观。然而，资本主义市场经济的成功并不是因为它可以促进创新发展，同时苏联经济的失败也不是因为它没有创新能力，当然它主要是在一些有限的领域如围绕军事。

创新在有关市场和社会主义的讨论中没有任何意义，就像创新在新古典模型中没有任何意义一样。当然，在人们对市场经济如何促进创新进行讨论时也有人曾提到过创新的作用，但是阿罗—德布鲁模型则明确地假定技术是给定不变的，正如我多次指出的，该模型对新古典模型的描述是最精确的，并且正是该定理为人们对竞争性市场效率的普遍信任提供了理论基础。

标准模型忽视了创新的作用，这一事实导致了那些把注意力转向其他经济体制的人们同样忽视了创新的作用。从长期的角度来看，这也许是对各种社会主义形式最有力的批判，其中也包括市场社会主义。在整个讲座中我一直坚持一个观点，即

通过研究市场社会主义失败的原因，我们可以发现标准新古典模型的缺陷。

在现代经济学的发展过程中，一个重要的成就就在于它提出了技术变动对现代工业化经济起到了重要的作用<sup>[1]</sup>，而这一重要性与人们以前的观点是不同的。难怪熊彼特抱怨这些问题一直没有纳入理论经济学的主流之中。熊彼特的不满也反映在目前大多数研究生课程中，在那里除了肤浅的讨论之外，并没有包含技术创新的核心内容。当然，除了技术创新具有重要作用之外，厂商的决策对创新的进程也产生一定的影响。同时，生产决策如何影响经验（通过实践而获得的经验）<sup>[2]</sup>又会影响到下一步的生产决策。在现代工业企业中，厂商如何为研究开发项目配置资源是一个关键性问题。

然而，我对标准模型的批判并不仅仅是因为该模型没有为厂商决策提供可供参考的意见，例如标准模型并没有告诉厂商应在研究开发上投入多少成本。我对它的批判是因为标准阿罗—德布鲁模型（竞争模型）不但没有包括（内生性）技术创新，而且它的理论框架与全部的技术创新也不相符。除此之外，竞争也是不完全的，即厂商不是价格的接受者，再者，标准阿罗—德布鲁模型也没有准确地把握竞争的形式与特点，没有认识到创新是为了竞争。

## 创新与竞争

标准模型的支持者认为，（20年前），在研究第一个模型时不考虑技术变动也是合理的。如果我们没有面临与技术变动相关的更困难的问题，对于这些人的想法我们是可以理解的。然而，现在我们对技术进步有了充分的了解，并且我们发现那些忽略了技术变动的标准模型不可能进一步扩展并用来分析现

代工业化经济，因为技术变动在现代产业经济中处于核心位置。

### 不完全竞争与收益的占有

关于技术创新的原因非常简单（正如熊彼特所论述的）：厂商之所以要进行研究开发是为了获得投资回报；然而要获得回报就必须存在不完全竞争。为了解释这个原因，我们假设厂商发现了生产某种产品的方法，并以（不变的）边际成本进行生产，但是有关新技术的信息是可以免费获得的。那么在激烈的（伯川德）竞争条件下，产品的价格被降到了与边际成本相等的水平上。既然边际成本等于平均可变成本，那么为了降低成本而投资实施的创新就没有给厂商带来任何回报。

政府长期以来都非常重视这一情况，因此政府授予企业的专利权，正是这些专利权为企业提供了暂时的垄断权力。在研究开发中确实存在着竞争，但是竞争性的价格接受模型并没有准确地描述这种竞争的性质。<sup>[3]</sup>

### 固定成本

当存在创新的时候，不仅不完全竞争是必需的，而且技术变动还要求可以自然产生不完全竞争的“非凸性”（固定成本，沉淀成本，规模收益递增）<sup>[4]</sup>。如果某厂商发明了一种更廉价的生产某种商品的方法，那么总成本的节省会增加生产能力。

如果生产函数可以表示为  $Q = AF(K, L)$ ，其中  $K$  和  $L$  表示生产过程中的投入， $A$  表示技术状态， $F$  表示规模收益不变（或不存在迅速递减），当  $A$  通过增加投入（用于研究的投入）而有所提高时，那么作为整体的生产过程就会表现出所有生产要素的收益均有所提高。

### 边干边学

如果人们可以通过实践而获得经验，那么正如标准的成本



递减函数所表达的那样，（目前）产量多的厂商（在将来）具有较低的成本。从某种意义上讲，如果不存在对规模收益递减的补偿（例如，组织的不经济），那么对于那些研究开发或从实践中获取经验非常重要的部门来说，就有可能在这些部门形成自然垄断。因此，从上述角度看，自然垄断并不仅限于像天然气、水、电话以及供电这样的公共事业，它可以普遍地存在于产业经济中。

### 自然寡头垄断

即使不存在自然垄断，也有可能存在自然寡头垄断，也就是说，在许多部门中，与创新相关的固定成本相当高，以致于可以进行有效竞争的厂商数量是非常有限的。例如在化工行业和飞机制造业中，这种现象就非常明显。特别是在飞机制造业中，如果没有政府的补贴那么全世界也只会存在一、两家大型客机的制造商。

当然，规模经济和规模不经济都有可能存在，也就是说，即使在大型企业中，研究开发的管理经常是比较困难的，因此小型企业的技术创新也会出现不协调的情况。当 IBM 公司多年来在计算机市场上独领风骚的时候，其他小型的个人电脑生产厂商不仅出现了而且逐渐发展壮大起来。当计算机市场的生产集中化逐渐减弱的时候，像软件（至少像操作系统软件）这样的行业的生产集中化却在不断地加强。

### 潜在竞争能得以满足吗？

在前一章中我指出，即使厂商的数量很有限，竞争仍然可以存在。然而值得仔细推敲的是，潜在的竞争水平而不是实际的竞争水平。当我在上一章讨论这个问题的时候，我指出当存在非凸性时，会出现两个问题：（1）进入障碍能否使利润降至零；（2）进入障碍能否实现经济效率。

当一个行业中存在利润时，不一定会吸引新厂商的进入，因为新厂商关心的是它进入该行业之后的利润状况。如果新厂商认为该行业中的竞争十分激烈，那么它们会害怕价格降至边际成本的水平，或接近边际成本的水平。如果存在沉淀成本（该成本在厂商退出该行业时无法得到补偿），那么新厂商的进入就会受到阻碍。因为新厂商知道，既然存在如此激烈的竞争，那么退出该行业和收回成本都十分困难。

在研究开发上的支出不仅属于固定成本（不随产量的变化而变化），而且属于沉淀成本，一旦支出了这笔费用，就无法再收回了。这种高额的、固定的沉淀成本对于新厂商的进入构成了一种天然的屏障，它不仅限制了实际的竞争水平，同时也限制了潜在竞争的范围。

## 垄断与创新的进程

到目前为止，我认为在那些创新非常重要的行业中，至多只能存在不完全竞争。接下来我们讨论竞争的程度究竟对创新的进程有何影响。我们对这个问题的认识过程有一段奇特的历史，它很值得讨论。

### 最初的观点：垄断阻碍创新进程

人们早期的观点认为垄断资本主义条件下创新的过程是非常缓慢的。这是因为厂商意识到创新会破坏它们早先创立的资本的价值，因此厂商并不热衷于研究开发。<sup>[5]</sup>

30多年前，阿罗（1962）提出了不同的见解。他认为垄断者几乎不进行研究开发。阿罗的结论来源于两个假设，即垄断者不能获得由于价格下降而产生的消费者剩余，同时由于垄断者的产量要比竞争者低，所以节省下来的成本也相对较少。（总成本的节省是与生产的规模成比例的。）上述两个假设条件

都是值得怀疑的。如果垄断者实行的是非线性价格体制，那么至少他们可以得到一部分消费者剩余。如果所有的经济部门都实行不完全竞争，那么每个部门的生产规模都会与竞争条件下的生产规模有差距，这一差距取决于该部门与其他部门相比较而言的劳动力供给弹性与特定商品的需求弹性的差异。

垄断阻碍了创新这一观点当然是在比较的基础上得出的。这涉及到如何进行比较的问题。在给定垄断产出的水平上，我们认为，研究开发应是充分的。如果由于垄断而造成某一经济部门的产出降低，这一部门就会进行较少的研究开发。（成本的降低与产出水平成比例。）当然这仅仅反映了一个一般的结论，即存在（最终商品的）垄断的情况下，经济仍然可以有效地进行生产。

另外，我们还应与竞争性市场相比较，在竞争性市场中，政府会为研究开发提供资助。（如果在创新产生之后，市场仍然可以保持竞争性，则说明研究开发一定得到了政府的支持。）然而我们不禁要问，政府如何增加收益呢？如果政府不得不征收调节税，那么就会导致产量降低（在同样情况下，垄断价格会导致产量降低），并由此而引发研究开发支出下降。

专利制度可以被视为一种有益的征税，即可以被看做是通过购买商品而支付高额的研究开发成本。当谁将受益于特定创新的信息不完全时（此时无法向受益者征收总量税），这种有益的征税可能是合理的。<sup>[6]</sup>

### 第二种观点：竞争条件下的过度进入

前面的讨论（至少在它被认为合理之前）提出，在垄断条件下的研究开发是非常有限的，然而它并没有评价在竞争条件下的研究开发是多还是少。很明显，如果不存在专利制度，那么研究者就无法从他们的创新上得到任何回报，因此研究工作

也就十分有限。但是如果存在实实在在的专利制度，以致于创新者可以得到全部回报，那会出现什么情况呢？

有人指出专利的竞争会导致在研究开发问题上的过度支出。厂商从专利上得到的利润并没有反映出社会的边际收益，也就是没有反映出社会由于提前使用这些技术创新而得到的收益<sup>[7]</sup>。如果有新厂商进入专利竞争当中，那么只能导致创新可以提前一点出现，然而厂商的回报仍然等于创新的价值。

当然新厂商进入专利竞争取决于预期的回报，也就是说厂商必须考虑到由于新厂商的进入而导致赢得专利的概率减少的可能性。如果所有的厂商都站在同一起跑线上，那么预期的平均回报就相当于专利价值在参与者之间平均分配。而且新厂商的进入一直要等到预期平均收益等于进入成本时才会结束。这种情况类似于一个公共池塘，只有当每条渔船的收获等于进入池塘的成本时，才不会有新的渔船进入。如果渔船总收益的增加小于渔船总数增加所带来的单位捕获量的减少，也就是说每一条新增渔船的边际收益少于平均收益，那么只要进入是免费的，就会出现过多的渔船。同样，专利的预期（贴现）价值的增长速度远远低于进入专利竞争的厂商数量的增长速度。（也就是说，如果参与专利竞争的厂商数目翻一番，并不能导致创新的速度翻一番，也不能导致创新的预期贴现值翻一番。）因此每一个新进入专利竞争的厂商给社会带来的边际收益远远小于私人的收益。所以我们说，如果进入是免费的，那么就会出现过度进入的情况。

### 第三种观点：熊彼特竞争

熊彼特认识到当存在技术创新时，竞争即使是不完全的，它仍然起着很重要的作用。他认为经济具有连续垄断的特征，创新就像一个创造性的破坏过程，也就是说一个技术创新使前

面的创新都变得过时了。新进入厂商的威胁使原有厂商不能原地不动，它们不能坐享其成，竞争的压力使它们必须不断地进行研究开发。因此，市场就具有了连续的暂时性垄断的特征。

同样，我在前面的讨论中假设进入是免费的而且厂商是对称的，同时只有当预期（平均）收益等于研究开发成本时，进入才会停止，这就使得研究开发部门的利润为零，就像其他竞争性部门的利润为零的情况一样。因此我们说上述的两个结论都值得怀疑。<sup>[8]</sup>

一般来说，原有厂商的创新收益要超过新进入厂商的创新收益。如果新厂商非常成功，那么市场就可以被描述为只具有两个厂商。在这种双头垄断的情况下，利润要低于完全垄断时的利润，因此这就迫使原有厂商要进行充分的开发研究以阻止其他厂商的进入。一旦一个厂商在市场上确立了地位，它就必须为保持垄断地位而投入必要的成本。这样看来，熊彼特对市场的描述就是错误的，他认为正常情况下，市场具有连续垄断的特征。当然，许多偶然事件（像晶体管收音机、激光这样的新产品的出现）的发生意味着垄断地位不能永远地保持下去。

因此，前面所叙述的进入直到平均利润为零时才会停止这一观点也是不正确的。竞争使边际进入者的利润为零，但是对于边际进入以外的厂商——原有厂商来说，利润是正值。

#### 第四种观点：熊彼特竞争的限制性

根据我上面提出的观点来看，熊彼特的错误在于他认为垄断具有暂时性特征。然而熊彼特正确地提出了潜在竞争是从事研究开发的重要刺激物的看法。因为对于要保持其垄断地位的原有厂商来说，它们必须进行足够的研究以致于任何想进入该市场的厂商都认为这是不值得的。

不过在这个结论中有一个重要的假设条件<sup>[9]</sup>，即研究开发

的竞争是“不连续”的，也就是说不需要不断地做出一系列的决策。应该做出的只是关于研究速度的一个一劳永逸的决策。一旦我们提出更接近实际的假设，即研究的速度可能会变化，那么即使是潜在竞争迫使厂商进行“更快”的研究这一结论也值得怀疑了。如果原有厂商可以在某一研究开发计划上处于领先地位，那么它们就可以寻求一种策略使研究开发的速度维持在一种（较慢的）垄断速度上进行。可能进入的厂商知道，如果它们参与到竞争中来，研究速度就会加快（这不仅产生了一种竞争威胁，而且这种威胁被证明是有效的），如果垄断者在竞争中处于领先地位，那么新厂商就不会赢得这场竞争的胜利。既然可能进入的厂商了解这些情况，那么它们就不会参与到竞争中来了。因此，潜在的竞争对激励研究只具有有限的作用。<sup>[10]</sup>

另外，我们还认为技术创新是边干边学的结果<sup>[11]</sup>。正如我们曾指出的，边干边学意味着成本的降低，其降低的程度可以与一般情况下的自然垄断相当。这就为厂商的产量最大化提供了优势。当然，如果产量存在100%的过剩，那么产量最大的厂商就毫无优势而言，因为其他厂商通过学习会了解到这一情况。但是，如果产量并不是100%过剩，那么市场均衡就会出现不完全竞争的特点，同时优势企业会获得利润。既然优势企业具有较低的成本，那么它就可以削弱任何竞争对手（实际的或潜在的）竞争能力，即使在像库诺特竞争这样的不十分激烈的（事后）竞争条件下<sup>[12]</sup>，只具有很小的竞争优势（这使得该企业的产量比竞争对手的产量略微多一些）的企业都会占据市场，这是因为较大的产量可以进一步带来成本优势。<sup>[13]</sup>

#### 第五种观点：更复杂的情况

我在前面曾提出，在市场经济中会出现研究开发投资不足

的情况。在此我们提出并进一步讨论三种更复杂的情况，这三种情况会强化投资不足的结论。

### 过剩

首先应该指出，我曾忽略了研究开发带来的产品大量过剩情况。即使是在相当严格的专利制度中，厂商也只把创新收益的一小部分给予社会，创新可以为其他人提供新的思想，这种新思想的价值可以被看作是创新边际收益中的一部分。然而，由于存在产品过剩，即正的外部效应，这些新思想所带来的收益不能被正常地分配，所以在研究开发上的投资就可能不足。

### 寻租

从另一个角度来看，某些研究开发活动实际上就是要从其他厂商那里摄取租金。这一点在制药行业中十分明显。

一个药厂会投入大量的钱来研制专利“周边”的产品，也就是说它研制的产品与已有的产品很类似，而不涉及专利保护的内容。这个例子说明有时研究开发会给社会财富造成浪费。

### 产品市场上的竞争性质

众所周知，当竞争程度非常有限时，它会采取许多种不同的形式表现出来。

在研究开发的收益问题上，第三个决定社会与私人关系的因素就是创新产生后产品市场中的竞争性质。假设在众多为节省成本而进行创新的厂商之间存在竞争，并且在产品市场上存在伯川德竞争。那么发现最低成本技术之后，厂商获得的收益恰恰就是其生产成本与次高成本生产者（使生产规模成倍增加）的生产成本之间的差额。这正是该创新所带来的社会收益。因为生产规模不同，创新程度可能会与有政府出资研究的竞争条件下不同。如果政府征收总额税，价格则会等于边际成本，同时这个价格会比伯川德竞争条件下更低，因为在伯川德

竞争下价格将等于次低成本生产者的边际成本。照此推论，市场创新将会少于（征总额税）的最佳条件下的创新程度。<sup>[14]</sup>

### 政府补救措施

上述三种情况的涵义非常简单，即当存在创新时，市场过程不能自动地确保激励竞争或快速研究开发的发生。在公用事业部门中，政府对自然垄断者垄断权力实施的限制是值得怀疑的；同样，在技术创新过程中，面对自然垄断者提出的问题，政府解决这些问题的直接调控能力更值得怀疑。然而这并不意味着某些政策——旨在限制滥用垄断权力的反托拉斯政策——不仅可以在静态意义上加强福利甚至还可以起到促进创新的作用。长期以来，标准模型忽略了技术创新的问题，所以这些问题有待于进一步地深入探讨。

### 阿罗—德布鲁模型不能包括创新的其他原因<sup>[15]</sup>

在本章中，我集中讨论了这样一个事实；通过边干边学，或者通过用于研究开发并导致竞争缺乏的固定沉淀成本而实现的非凸性，对于技术创新来说是必需的。而且，如果厂商希望从其投资上获得回报，那么此时竞争必须是不完全的。但是阿罗—德布鲁模型在其他方面与通常意义上的信息和技术创新的特定模式相背离。

### 知识生产与其他商品生产的不同点

知识生产与普通商品的生产在一些重要方式上存在着差异。这一点对于我们来说非常重要，因为这二者之间的差异通常会存在一种缩小的趋势，而且我们可以把知识的生产函数记录下来，并通过投入获得产品。如果我们这样做了，那么知识的生产就和其他商品的生产没有什么不同了，正如阿罗和德布鲁通过加注上标和下标一样，他们把竞争分析的静态框架扩展



到了不同的时间、地点和风险状况。同时那些提倡使用生产函数方法的人时常提出，阿罗—德布鲁模型的理论框架可以被进一步扩展到包括技术创新的程度，而且不论技术创新能否通过边干边学或在研究开发上的资源配置而实现，该理论框架都可以应用于更广的范围。但是，试图把标准新古典理论框架扩展到包括创新问题的想法比把它扩展到包括不确定性的想法更荒谬，因为在这种情况下，我们所需要的仅仅是完全的风险市场体系。

除了非凸性产生的基本问题之外<sup>[16]</sup>，仍然存在一些其他主要的困难，我将从下面四个方面进行讨论：(1) 缺乏完全市场体系的必然性，(2) 信息市场的缺乏，(3) 由研究开发成果的不同性质所产生的问题，(4) 知识的公共品属性。

### 缺乏完全市场体系

作为第一个问题，上一章中涉及了缺乏完全市场体系的问题，即不存在完全的市场体系，特别是对那些还没有生产出来的商品，根本不存在竞争性市场，更不用说那些正处在研究创造之中的产品了。一旦我们意识到创新的意义，我们就会发现阿罗—德布鲁模型中所体现的价格体系的概念不能充分描述竞争性市场的特征。回到上一章的主题中，我们可以看到包含研究开发的竞争更类似于实际的竞争情况，与阿罗—德布鲁模型价格接受假设所反映的完全竞争概念是有差距的。除此之外，还有其他一些原因可以解释为什么信息市场不能存在，或者即使它存在为什么也不像阿罗—德布鲁模型所描述的那种具有完全竞争性质。

### 缺乏同质性

从根本上讲，知识的生产与可以在竞争性市场中交易的传统商品的生产是不同的，这是因为标准模型需要的是同质性的

商品。(例如,同质性的缺乏可能导致前面几章讨论过的逆向选择问题。)但是,由此而产生的每条信息都应有别于其他信息(否则它就不是新的知识)。

### 不对称信息与市场的存在

实际上,知识市场是市场的一种极端情况,在这种市场中买卖双方具有不对称的信息,而且这种市场的行为方式与具有对称信息的市场的行为方式在性质上是不同的。卖方对它们出售的产品比较了解(即使有时买方可能对该产品的用途有更多的了解)。然而很明显,买方并不了解卖方的信息,否则它就不会购买该产品了。既然买方在得到信息之前,并不知道卖方要出售什么,同时一旦买方获得了卖方的精确信息,那么它就不会再购买卖方的产品了,此时买方可以宣称(1)它已经了解了卖方产品的情况,或者(2)如果它了解卖方产品的信息,它就不会购买该产品了。因此我们说,信息/技术市场不能像同质商品的标准竞争市场那样运作。

很明显,信息市场这种极端情况即使是不完全的,但它却是存在的。在实际运作中,卖方只提供给买方其产品的部分信息,而不是全部细节。具有信誉和重复销售的市场可以防止一些困难的出现,但是正如我前面指出的那样,以信誉机制为运作基础的市场与标准竞争性市场的差异是非常显著的,特别是与阿罗—德布鲁模型,与市场社会主义模型中的市场类型也有显著的差异。

### 作为公共品的知识

在其他方面知识与传统的商品也有所区别。这就导致了知识市场存在可能性的减小,同时导致了一旦这类市场存在,它与传统商品市场的显著差异。也许这两种市场最显著的差异就是在分配(全部)收益上的困难,以及这样做所缺乏的优势。

在某种意义上讲，信息和技术创新是特殊的公共品。

### **占有（排他）问题**

从某种程度上讲，信息与技术创新都具有纯粹的公共品的属性。首先，任何人不可能阻止其他人来分享其成果，因此任何人也不可能完全占有信息与技术创新所带来的收益（即非排他性）。政府通过专利制度所进行的干预使这种对收益的占有在某种程度上成为可能。排斥他人占有收益的困难在很早以前就被人们所认识了。在美国宪法中就包含了有关专利的条款，它特别为创新提供了激励，如果不存在这种知识产权的保护，创新就会大大减少。

我曾指出，专利所赋予的产权与研究者贡献的递增价值并不完全相符，这种价值与研究者的努力程度密切相关，并有利于创新的提前出现。此外，产权从来没有获得，也从没有可能获得知识生产所产生的全部社会效益。一个厂商成功生产某种商品的事实在许多情况下传递了一条极为有价值的信息，即厂商正在生产的商品确实是可以生产出来的。例如，合成纤维可以以经济上可行的方式进行生产的信息对寻求合成纤维的预期回报具有深远的影响。在更普遍的情况下，创新总会导致产品过剩，这种情况不仅会发生在一个部门中，在其他许多部门中都有可能发生。

不仅收益的占有会有缺陷，而且占有的成本也相当高，我们可以通过埃利·惠特尼发明轧棉机的例子来说明这一情况，在当时，这也许是最重要的创新之一了。埃利·惠特尼通过努力，强化了其专利权，然而法律上的成本尽管与现在相比非常低，但是仍然花去了他所得到的全部回报。

### **非竞争性消费**

发明创造还具有公共品的第二个性质，这有时被称为“非

竞争性消费”。由于其他人分享创新收益的边际成本为零，因此排斥他人也是不明智的。知识具有公共品的第二个性质这一事实，早在纯粹的公共品概念形成之前就已经为人所知了。托马斯·杰斐逊在大约两百年前曾把知识比做蜡烛，他说即使是一只蜡烛点燃了其他蜡烛，它本身的火焰也不会减弱。

### 市场社会主义与创新

在前面的部分中，我不仅解释了阿罗—德布鲁模型并没有把内生性技术进步考虑在内，而且我也解释了为什么该模型的理论框架不能通过修改（不改变原模型的基本内容）而把技术进步囊括进来。我对市场经济为创新提供的激励作了描述，并解释了为什么这些激励通常都是不完全的，为什么有人会认为在研究开发上的支出非常少。除此之外，我还解释了为什么在研究开发起着重要作用的经济部门中会出现产品市场的不完全竞争。

所有的这些论述看起来都加强了市场社会主义的论据。像其他形式的投资一样，创新可以在政府的直接控制下进行。因此，政府可以纠正明显的市场失效问题。然而，正如我在前面指出的，除了在某些特定领域内的成功之外，社会主义经济在创新上的失败说明社会主义解决市场失效的“方法”存在着根本性的问题。

政府在组织和引导研究开发方面并不是无能为力的。前苏联和中国政府在某些军事领域研究中所取得的成功，说明政府是可以组织和引导研究开发的。实际上，西方国家的某些最成功的研究计划也是由政府组织实施的，例如农业研究计划，不仅在美国，而且在全世界的农业部门中为提高生产率都做出了很大的贡献。还有空间研究发展计划；另外从开始研究核弹的

## ► 社会主义向何处去

曼哈顿计划到最近研制智能炸弹的军事计划，其中最重要的进展都是在政府实验室以及政府资助的实验室中所取得的。

社会主义的失误是由于缺乏市场信号的导向作用，因此不能把研究者的注意力集中到减少成本和提高生活质量的创新上去。然而，如果有一个明确的社会目标，如在短时间内研制成功核武器，那么社会资源就可以通过有效的方式向这方面倾斜。但是研究思想以及如何评价这些思想就远远地超出了政府的职能范围。

无疑，这其中的部分原因是与官方的激励有关，也就是说当一个政府部门在评价一个空中客车或其他超音速运输工具的研究计划时，决不仅仅是官方的资金处于风险之中。对于这些长期发展计划来说，有许多不确定的因素会影响其结果，因此人们不可能通过某种方式对其失误而实行惩罚（或对正确的决策而给予奖励）。同样，相似的问题也会在大公司中产生，因为经理并没有承担足够大的所有权风险。同时，由于公司的前途命运还未尝可知，这就改变了人们评价研究发展计划的方式，也就是说，如果每个人都通过税金支持了某一计划，就等于没有人承担该计划的成本。尽管面临着巨额的损失，仍然会出现大量的“外部”效应和“溢出”效应。正是由于特定利益集团为外部效应和溢出效应进行辩解，才导致了这些现象的发生。一旦某一计划正由一个厂商实施进行，那么这些特殊利益集团就不再拥有发言权了，此时它们关心的只是直接的利润。

除此之外，在市场社会主义的投资决策（包括在研究开发方面的投资）和生产决策之间还存在着一个基本的二分法的错误。市场社会主义是以价格体系所提供的信息来联系经济为前提的。消费者与生产者之间以及生产者内部的全部相关信息都是通过价格体系来联系的。但是由于创新的存在，情况就不是

这样了。厂商必须与消费者进行联系，以便了解消费者喜欢什么样的商品，不论这些消费者将来是否会成为其他生产者或该厂商的最终客户，它都必须与其进行联系。也许正是如此，哈耶克对中央计划体制的批判才切中要害。因为要使中央计划的制定者得到全部的相关信息是绝对不可能的。因此除了某种形式的分权以及更基本形式的分权之外，市场社会主义模型别无选择。

这就给我们提出了一个更广泛的分权问题，即在多大程度上新古典模型可以精确地反映出分权的能力与限制性。这个问题是第九章讨论的中心内容。

# 第九章

## 集权、分权、市场 与市场社会主义

市场经济是分权化的，即生产决策是由众多的厂商做出的，消费决策是由众多的家庭做出的。没有人必须知道所有消费者的偏好，也没有人必须知道所有厂商的生产能力。这就是市场经济的重要优势之一。

分权的概念像竞争的概念一样，具有许多层含义，标准新古典模型只充分反映了其中的一部分含义。市场经济是分权化的，然而阿罗—德布鲁模型并没有精确地把握分权的性质以及由此而产生的优势。因此我再一次指出本书的主旨，即如果标准模型正确反映了分权的性质和优势，那么市场社会主义就可以为分权化提供另一条有效途径，并且可以得到分权化在市场中所表现出来的全部优点。

在本章中，我将对传统概念的限制性进行解释，并且为研究分权化的性质和优势提出一个更广阔的视角。

### 阿罗—德布鲁模型中及市场社会主义条件下的分权化：一种可能有效的计算机互除法

市场社会主义试图获得与市场经济相同的优势。中央的计

划制定者不一定要具备有关偏好和技术的全部信息。中央的“计划制定者”，厂商与家庭之间的信息交流是以价格机制为媒介的。“信息”的传递非常简单：价格被确定，需求与供给量也就给定。

正如我在第一章中曾经指出的，这种意义上的分权化只具有非常有限的含义：它对于计算经济均衡在本质上是一种（可能）有效的互除法。如果这就是分权化最重要的优势，那么市场社会主义就应该在实际中反映出这种优势，至少应该在决定目前产量水平的过程中反映出这种优势。

福利经济学基本定理为上述观点提供了理论基础：这些定理提出，使用价格机制的分权化的市场经济不仅是有效率的，而且通过使用价格机制可以实现任何一种具有帕累托效率的资源配置（通过适当的总量再分配）。在第四章中，我对存在不完全信息情况下的这些结论的有效性和普遍性提出了疑问。例如，我曾指出，当信息不完全以及市场不完备时，单个个体（厂商）的行为就会产生外部效应，同时这种外部性会限制经济进行有效分权化的范围。实际上外部性不仅是一种普遍的现象，而且它不能通过政府的简单干预而得到纠正。我指出，当存在不完全信息以及信息可变的情况下，分权所需要的关键性数学假设通常是不能满足经济需要的。

阿罗—德布鲁模型所把握的含义有两点：（1）某些决策的转移是可取的，（2）参与决策的个人只具有有限的信息。但是，当阿罗—德布鲁模型假设人们具有无限的处理和传递信息的能力时，它认为在实际中只需传递一部分信息（即通过价格体系传递的信息）。

在本章中，我认为分权化问题还有许多内容值得讨论，例如，尽管分权的限制非常明显，但是其优势也是很多的。实际



在第四章中我曾提出格林沃德——斯蒂格利茨定理<sup>(1)</sup>可以被认为是基本的不可分权化定理。尽管如此，我仍然认为分权是全关重要的。但是我是从标准模型的对立面开始分析的，而标准模型认为由于所需的信息是有限的，因此分权是可能实现的。从发展的观点来看，是个人与厂商处理以传递信息的有限能力激发产生了分权化的要求。

### 分权的含义

对集权和分权的更广泛的讨论将涉及到更广阔的内容。分权意味着决策权从一个组织的核心层转移到下层单位（并且从下层单位转移到更基层的单位）。

在此有两个重要内容应该提出来。第一个组织是分权还是集权，并不像黑与白那样分明。因此所谓的分权也是一定程度上的分权。没有一个组织只依靠核心层来决策，因此在不同的情况下，集权的程度也是不同的。所以一个组织就可能在资金决策上实行集权化，而在营销决策上实行分权化。

如果我们把市场经济看做是一个组织，那么我们会发现它是一个混合体，也就是说它是由许多明显的独立单位（厂商）所组成，每个单位对其决策都具有相当大的控制权。从这一意义上讲，该组织是分权的。然而有许多厂商，也许是大部分厂商实行的是一种高度集权化的决策机制。

第二，某些特定决策的分权化程度并不明显。基层单位也许具有做出某些决策的权力，但是核心层有时会坚持提出参考意见，并保留干预的权利。由谁来“签署”决策是很明显的，而谁来参与决策或什么叫参与则是模棱两可的。我们可以把这种在所有的组织结构中非常普遍的情况称之为分散化管理。除了这种非常普遍的情况之外，人们对决策的讨论集中在

具有明确决策权的极端情况上。在这种情况下，核心层要么保留决策权，要么授权下属单位进行决策。在后面的讨论中，我们遵循的是普遍模式，但是我们也强调了这种方法的限制性。

再次指出，我们发现市场社会主义的失误是与占统治地位的经济学模型密切相关的。我曾指出，在这两种模型中分权的含义非常狭窄，它只局限于个体厂商在价格的指导下做出“生产”决策的能力以及个体消费者在价格的指导下做出“消费”决策的能力。实际上，相对来说上述两种决策都比较简单，因此分权化的问题就显得并不处于核心位置。

由于几乎没有厂商充分利用价格体系在企业内部进行资源配置，因此提出分权化中心问题的标准模型（以及以该模型为基础的 market socialism 模型）的失败应该在一开始就是比较明显的。正如我曾指出的，一个厂商的许多决策，甚至大部分决策都是在集权的情况下做出的。科斯曾强调指出，标准理论并没有提出企业边界的问题，同样我也认为标准理论并没有提出集权对于分权的相对优势。科斯理论强调的是决定企业边界的交易费用的重要性。然而企业边界问题与集权和分权问题并不紧密相关，这是因为企业能够在内部实行或多或少的分权。在确定决策是通过集权方式还是通过分权方式做出的过程中，交易费用无疑起到了重要的作用，但是在集权化决策过程中会比我们将要讨论的情况出现更多的问题。

本章的分析就是确定集权和分权所具有的优点和缺点。因此本章的中心论点也非常简单：当核心层所具有的收集、处理、传递信息的能力不受任何限制时，外部效应的存在及其普遍性将为集权提供一个强有力的论据。但是在实际情况中，任何一个核心层所具有的搜集、处理、传递信息的能力都是有限的。因此这种限制性就为分权提供了讨论的基础。

本章分为六个主要部分。在第一部分中，我将把存在不完全信息情况下的分权化决策导致更优决策的含义与条件形式化。在第二部分中，讨论一些分权化的其他经济上的优势。在第三部分中，将从另一个方面简要讨论集权化的优势。在第四部分中，我提出了一个看起来像是自相矛盾的问题，即在通常情况下，集权化决策优于分权化决策，同时我将揭示这个“集权化矛盾问题”的基本失误所在。在第五部分中，我提出，当经济面临危机的时候，为什么人们会丧失对分权化的信心，而是去求助于更直接的控制结构？在最后一部分中，将讨论分权化的非经济性的理论基础以及一些更广泛的社会涵义。

### 人的失误与经济组织的构建

在过去的5年时间里，拉尔·萨和我一直在对不同组织结构形式对组织决策质量的影响进行调查研究。我们在这个问题上三个发现：

1. 个体搜集、吸收、处理信息的能力是有限的。
2. 信息的传递是有噪音的，而且是不完全的。我不能用现代化的计算机语言把我头脑中的全部信息都告诉给你，即使我试图这样做，那么你所得到的信息与我头脑中所具有的信息也不能完全吻合。实际上，在这个讲座中，我所能够给与大家的，只是我头脑中的一些粗略的线索。（你也许会觉得这足以让你放心了，你可能会产生疑问：他所具有的信息是否一定比他传递的信息要多？其实我具有多少信息和我是否成功地传递这些信息是两回事。）
3. 人有时会犯错误这是合乎常理的。正像古语所说：“人无完人。”随着年龄的增长，我逐步地认识到认识人的失误的重要性，至少对别人来说这是重要的。

组织决策的方式不同体现了组织中各成员在失误和信息方面的差异。在我的工作中，我特别比较了等级制与多头制的不同。等级制是这样的组织，在该组织中一项计划的批准是需要层层审批的；而在多头制中，实施某项计划的决策是由每个个体（或科层组织）做出的。图 9.1 描述了这两种不同的组织形式。我们将从三个角度对这两种组织形式进行比较，即决策成本，采纳错误计划（其期望值为负）的可能性，以及采纳正确计划（其期望值为正）的可能性。这两个不同的组织形式在这三个方面均有所差异。

这两者之间的差异非常明显。如果在采纳一个计划之前必须进行两次决策，那么错误计划被采纳的概率就会降低，但是同时正确计划被错误地否决的概率会提高。当一种形式的错误出现的概率降低的时候，其他形式的错误出现的概率就会提高，因此做出两次批准的成本就明显增加了。

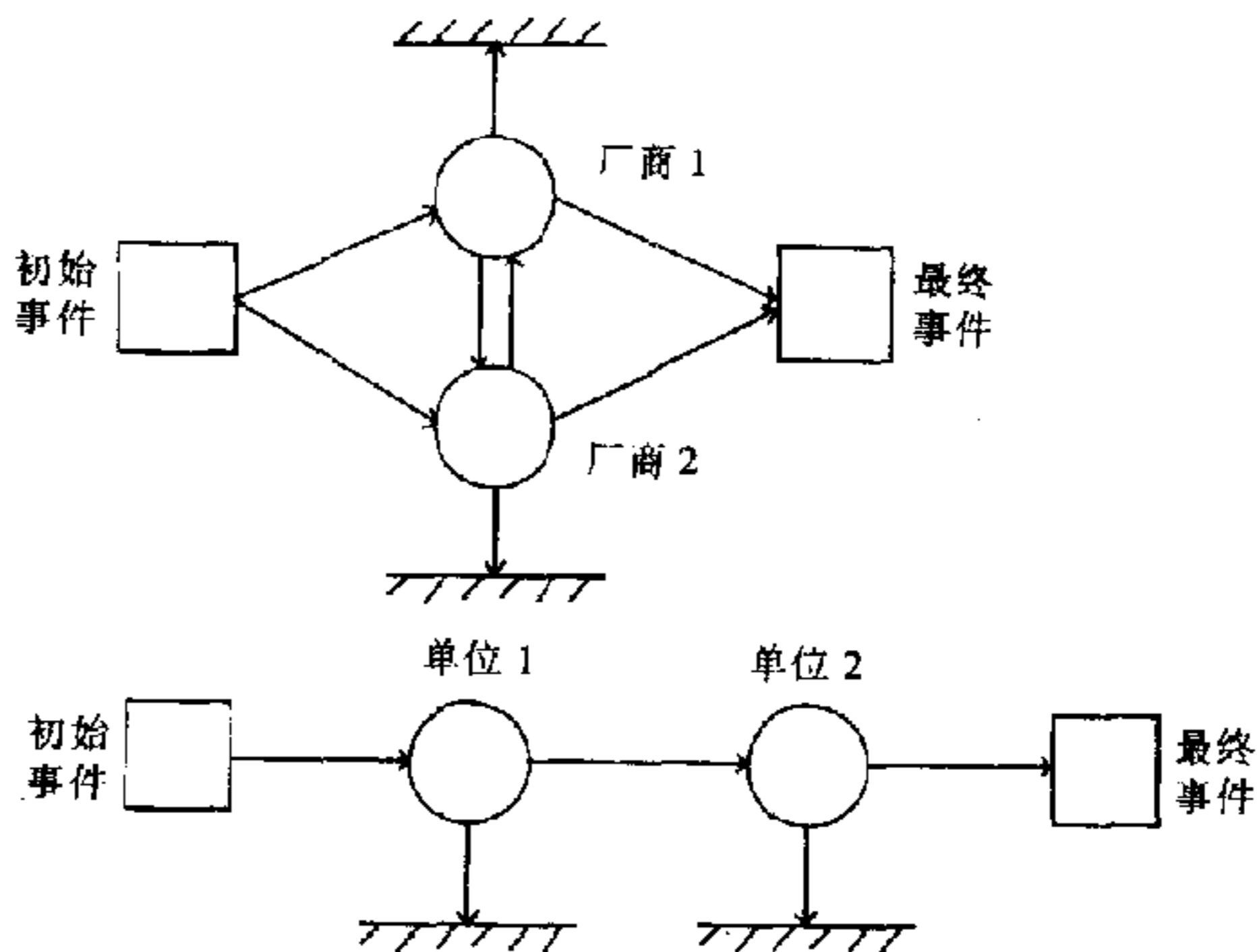


图 9.1

## ► 社会主义向何处去

上面的图示解释了一种不同的组织结构——多头制（见上图）和等级制（见下图）。每一个组织都要实施一套特定的计划（被称为“初始事件”）。在多头制中，厂商1首先对整套计划进行筛选。如果它批准了其中的一项计划，那么该计划就会被实施（它将成为“最终事件”的一部分）。如果厂商1否决了一项计划，那么该计划将回到初始事件中，再由厂商2对其进行筛选。如果厂商2批准了这项计划，那么它将被实施。换句话说，一项计划只要得到厂商1或者厂商2的批准，它就可以实施。在等级制中，先由基层单位（单位1）对初始事件的计划进行筛选，如果它批准了其中一项计划，那么它将把该计划移交给单位2。如果单位2也批准了这项计划，那么该计划就可以实施了（也就是说它将成为最终事件的一部分）。换言之，一项计划只有在两个单位都同意的情况下才可以实施。

这些差异反映在那些支持分权化的人们的论据中，它涉及到给予个人和计划第二次机会的问题。假如在数理经济学领域中只有一本期刊，那么如果一篇论文没有递到该刊物编辑手中，这篇论文就不会被发表。因此就不存在独立的第二次机会。如果存在几份期刊，那么如果一篇论文被一家拒绝刊登，它还有其他的机会。

当错误（正确的计划被错误地理解）发生的概率一定时，并且当它不依赖于组织形式而存在时，上述结论也许是比较明显的，但是当接受计划和否决计划的标准是内生性的并且与决策者所处的环境有关时，上述结论就不十分明显了。如果一项判断需要经过若干人来检查，那么在这种情况下，接受该计划的标准就会比只有一个人做决策的情况要低。

等级制下的决策（每个决策都要涉及到多个人，而且决策是一级一级地进行的）需要耗费更多的成本（这与多个决策者有关）和时间。与高额成本相比时间因素是可以忽略的，因为一个组织可以雇佣专门的委员会来进行决策。如果一个委员会由两个成员组成，一项计划要实施必须得到两个成员的同意，

这种情况与等级制很相似，因为等级制即要求，要想通过一项计划必须得到两个层级的同时批准。但是其中有一点不同，即在等级制的第二次审批过程中，接受审批的只是第一次已获准通过的那些计划，而不是全部计划。

在更普遍的情况下，如果一个等级制由  $N$  个个体组成，那么要想实施一项计划，必须得到  $N$  个个体批准，这类似于由  $N$  个个体组织的委员会的决策过程。但是其中有两点不同：在等级制中，一项计划必须逐级审批，所以它耗费的时间较长，但是在委员会中，每个成员必须具备确定一项计划是否可行的信息，然而在等级制中，只要有一个层次否决了该计划，那么就无需再耗费资源对该计划进行审查修正了。同样，由  $N$  个成员组成的多头制与由  $N$  个成员组成的委员会制度也很相似，因为在这两种情况下，只要由单一个体对计划做出判断就足够了；同时在这种情况下，还存在着一种筛选计划所耗费的资源与耗费时间之间的平衡关系。如果我们把多头制与等级制看做是委员会决策的限制性情况，那么就会很明显地出现一种介于两种制度之间的情况发生，比如说在一个由  $N$  个成员组成的委员会中，如果有  $K$  个或  $K$  个以上的成员批准了一项计划，那么该计划就可以实施，这种制度就像是等级制与多头制的混合体一样。比如说在一个多头制中，每个单位如果都可以看做是等级制的组织，那么这就是一个混合的决策制度。

我曾经提到过，两种组织形式的行为方式是具有明显差异的，如果要具体地确定在特定条件下，哪一种组织形式更优越则是一项非常细致的工作。当我和拉尔·萨着手研究这一课题时，我们有一种偏好，即认为在广泛“合理”的条件下，多头制结构优于等级制结构。然而对于这种偏好，我们并没有从数学上得到验证，但是当我们进一步研究它时，我们高兴地发现

事实上是在市场经济中，我们实际所发现的其实并非是纯粹的分权化，而是集权与分权的一个混合体。在这种混合体中，采取等级制的企业之间存在着“多头性的”（这是我自创的一个词）相互作用。而且数学的确证实了这种混合体的效率（这并不意味着这种混合体认为是“最理想”的情况）。

通过分析，我们得出的最主要的结论之一就是，我们认为对于大型组织来说，这种混合的结构要优于任何一种极端的组织形式，因此大型组织可以采取多头制，而且同时使其每个单位又具有等级制的特征。<sup>[2]</sup>

市场社会主义模型的失败并不在于它们出了错，而是该模型并没有提出如何组织生产和进行决策的主要问题。因此市场社会主义经济也从没有提出过企业边界的问题，进而在这个边界之内如何有限地利用价格机制及如何通过等级制组织生产的问题。

### 自我延续的组织

有关计划决策的分权与集权的讨论应尽量扩展到与计划选择者的决策问题上。在这种情况下存在着一种放大效果，即如果决策者在选择继任者的问题上做出了错误的决策，那么这不仅会对不合格的继任者在位期间的组织行为产生不利的影响，而且这些继任者本身也极有可能去挑选不称职的人选来接替他们的职位。因此这种不称职的现象就会持续存在下去。

### 一些支持分权化的论据

在此我将提出几条支持分权化的经济方面的论据。

#### 风险的多样化

更加分权化的决策方式减少了全部组织系统性质的多样性。例如，上面的分析指出假如上层的管理者获得更大的权

力，也就是说他具有指定继任者（高层以及基层的继任者）的权力，如果这个管理者是称职的，那么对继任者预期的平均素质就会比较高。但是，同样会出现关键的决策者不称职的情况，这时对继任者预期的平均素质就会比较低。更高程度的分权表现出一种风险蔓延的形式。<sup>[3]</sup>

我们在对实际的强权领导进行研究的过程中发现，危害是占多数的，虽然偶尔也会出现益处：毛泽东在经济上的巨大失误，如大炼钢铁和不适当地把土地改造成麦田，都造成了无法估计的损失；斯大林和希特勒毫无疑问是强权领导者，他们所带来的负面影响比正面影响要多得多；新加坡的李光耀也是如此。（这种损失大于收益的情况并不是偶然的，而是存在一个普遍的原则可以对其进行解释，即这些领导人不愿产生正面的结果<sup>[4]</sup>。这就解释了为什么企业的价值会在其强权领导者退休之后有所增加。）

### 竞争

分权的另一个方面就是竞争，在前面的章节中，我已经讨论了竞争带来的明显优势。但是要想使竞争得以存在，就必须至少有两个单位在从事类似的活动。我在前面强调了竞争的重要性，是因为竞争给人们提供了适当的激励，特别是当有关工作困难程度的信息不能轻易获得的时候，竞争的作用就更显得重要。同时，竞争也为选择提供了基础，这种选择指的是为完成一项特殊工作，必须对谁具有相对优势做出判断。

传统的阿罗—德布鲁模型，以及以该模型为基础的市场社会主义模型都没有认识到上述竞争（以及分权）所具有的功能。

### 受限制的信息

前面的章节强调了一个事实，即经济所提出的信息问题比



标准模型所假想的信息问题要丰富得多，而标准模型只强调了稀缺性问题。例如，我曾强调指出生产空间具有广阔的范围：即厂商不仅必须知道生产多少产品，还必须知道在什么时间，什么地点交付这些产品。然而对于一种商品有无数的特性可以用来描述它，因此厂商必须使其产品适应用户或消费者的偏好。这种信息并不是通过价格来传递的（尽管原则上讲，只要对所有的商品都存在一套完善的价格体系，这种信息就可以通过价格进行传递；但是由于某种原因，这是无法实现的，对这个问题我们在第五章中已经做了说明）。因此对于集权化的组织来说，不可能对这种信息进行搜集，处理和传递。

### 试验

有关分权的第四个论据就是分权更易于进行试验研究。每一个分权化的单位都可以进行“随机试验”；而且所有这些随机试验的结果都为我们提供了有价值的信息。好的结果可以用来效仿，同时坏的结果可以用来吸取教训。

## 集权化的优势

在讨论“集权化”优势的时候应该注意两个重要内容：即协调与外部效应的内部化。

### 协调

人们认为价格体系所具有的重要优势之一就是它可以协调厂商的生产决策和家庭的消费决策。然而，我在前面已经指出，经济所面临的信息问题比阿罗—德布鲁模型所涉及的信息问题要复杂得多。阿罗—德布鲁模型的提出并不是要解决经济搜集和传递新信息的效率问题，如有关经济环境变化的信息，然而纯粹的价格模型是一个高度理想化的模型，也是我们所构建的最简单的模型，它并不能满足“限制性的帕累托效率”所

提出的严格的标准。

实际上，当厂商成立专门小组进行新产品的设计开发时，尽管存在“有成本”的信息，但是他们并不使用价格机制，因此人们所需要的那种协调方式并不能通过价格机制得以实现。

### 外部性

外部性所表现出的是市场失效的一种非常重要的古典境况。解决外部性问题的一个标准方法就是外部性的“内部化”，也就是成立大型的组织并使其能考虑到各种不同行为所产生的全部效果。

当然内部化也不是解决外部性的唯一途径。人们有时可以在分权的框架内解决外部性问题，例如通过征收纠正性的庇古税或通过科斯的讨价还价的方式都可以解决外部性问题。然而每一种方式都存在问题，例如当存在非凸性时，庇古税就不能实现有效率的结果，而且当存在外部性或更普遍地存在道德风险问题时，这种非凸性是非常普遍的现象<sup>[5]</sup>。科斯认为，当产权被明确界定时，相互施加外部性的群体可以找到有效地解决方式。然而我们现在认为，如果存在不完全信息，科斯的这个论点是不正确的，这类不完全信息包括有关特殊群体所受外部性影响程度的信息，该信息对大群体的境况是至关重要的（参见法瑞尔，1988）。

然而，如果分权的方法不起作用，那么有证据表明内部化（集权）也不起作用：例如东欧国家的污染问题在世界上属于最严重的问题之一，在美国最大的污染环境者却是公共群体。只要使用我们的信息——理论模型对这些问题稍加思索，就会发现，这些现象不足为奇。原则上讲，一个组织有理由“把外部效应内部化”，也就是把一种行为的所有情况都考虑在内，但是组织内的决策是由个体做出的，问题在于如何使组织中的

## ► 社会主义向何处去

个体按照“外部效应内部化”的方式采取行动。这就要求人们设计出一种能够把行为的全部结果都考虑在内的激励结构，然而这是一项非常困难的工作。虽然现代激励理论已经设计出某些方式使得人们的报酬依赖于整个组织的产出（这样就可以使人把全部的外部效应内部化），然而这种激励结构在实际中从没有实行过，其中部分原因在于这种激励结构可能会给个人带来巨大的风险。<sup>[6]</sup>

在现实中，大部分个人的报酬收入与整个组织业绩的相关度极低。在一个大型组织中，（用西蒙的话说）个人可以被划分在不同的小组里，如果他们不追求个人利益，那么他们将追求所在小组的利益（或者，按他们所讲的，组织的利益只有通过小组的利益才能得以体现）。营销部门认为它们需要更多的资源，研究部门也在为它们自身的利益而争辩。当然每一种愿望都认为可以给其他部门带来利益，但是并没有证据表明它们可以把所有的结果整合起来通盘考虑。几年前，当我在美国电报电话公司的贝尔实验室做顾问的时候，我就充分地认识到了这个问题的重要性。该实验室的经济学研究小组除了进行一流的基础研究之外，还为美国电报电话公司的总部提出了非常重要的参考意见，但是从贝尔实验室的经营管理来看，这就是一种外部性，当管理者在做出是否解散该研究小组的决策时，他们认为没有必要考虑这种外部效应。

军队的情况可以提供一些最有趣的例子，这些例子说明了小组在追求自身利益的同时，损害了整个组织的利益。陆军、空军和海军作为不同的分枝，都从自身的角度来看待国防问题。每一方面都没有充分考虑到自身的行为会对其他方面带来什么利益。即使在战争时期，这一现象的结果也非常明显。

当然，如果可以轻易地设计出使每个参与者都将外部效应

内部化的激励方案，那么分权就会成为可能。在此有一个明显的矛盾，即集权化所能解决的问题仅限于那些当分权独立发挥作用时而无法解决的问题。现在让我们来看一看这个矛盾的另一方面以及部分的解决办法。

### 集权化的矛盾

近期有关政府作用适度和分权化适度的讨论看起来经常陷入一个循环之中。有些经济学家认为，如果正确地认识了（同样的）限制条件（信息和交易费用），那么政府能办到的私人部门也能办到；另外一些经济学家认为分权化组织能办到的集权化组织也能办到。虽然第一点结论在特定的循环之中具有广泛的普遍性，但是它是错误的，这一点我们在第三章已经讨论过了。一般来讲，市场并不具备限制性的帕累托效率，同时必须存在政府干预，才能使福利水平得到提高（尽管此时我们严格限制了政府职能，并且意识到政府信息的有限性，该结论仍然可以成立），而且政府确实具有某些私人部门所不具备的能力（强制权与处罚权）。

### 约束的重要性

但是现在让我们回到那种相抵的结论上来，即凡是在分权化机制中可以做到的，在集权化的框架中同样可以做到。以此为基础的论据非常简单，即原则上讲一个集权化的系统可以通过分权化的方式进行组织，因此它可以获得与分权化相同的优势。然而有时集权化的组织可以有更多的优势（我们在前面的讨论中曾经提出这一点对于对抗外部性和促进合作协调是非常有必要的）。

如果上述论据是正确的，那么它将为一个没有受限于市场机制的经济提出一个特有的优势。然而在这一推论中存在一个

基础性的缺陷，即它忽略了约束的价值。集权化（非市场性的）体系在进行自我约束过程中遇到了困难。例如，如果中央当权者具有干预的能力，那么它会发现它很难约束自己不去干预；如果它具有提供补贴的能力，那么它会发现在特定条件下它很难约束自己不去提供补贴。市场体系可以被视为是结构性的约束系统，比方说，如果一个厂商不能得到回报，那么它将破产。这里存在一种硬预算约束。

当然上面的论述可能夸大了集权化与分权化之间的差异；因为美国政府的确对克莱斯勒公司和洛克希德公司的股票分红情况进行了干预，而且也对存贷的情况也进行了干预。但是这其中不同的游戏“规则”展示出了与不同干预方式有关的交易费用的不同。这些交易费用就构成了约束。这些“约束”的信息在事前和事后都会对人们的行为产生影响；在这里真正起到影响作用的是人们对干预可能性的预期。

在某种意义上讲，前面的解释为解决“剩余”控制的所有权问题提供了基础（Grossman and Hart, 1988）。在早先，我观察大型组织在激励其“代理人”自主经营的过程中存在同样的问题，也就是说一个厂商在激励另一厂商自主经营的过程中存在的问题。如果存在一组完全的契约，那么这两个问题则是等价的。也就是说，如果使一个组织自己的代理人所获收入依赖于其业绩的方式与该组织的立约者所获收入依赖于其业绩的方式相同，那么“雇员”与“立约者”之间的差别就非常模糊了。（这种差别变得微弱的事实对于向雇员和立约者征收不同税款的税务部门来说是很明显的。）然而契约是不完全的。在资本市场中，股票所有者获得“剩余索取”，也就是说，在其他地方，剩余不受约束地流向了股东。契约无需规定这些所有者应得到什么；他们所应得的是通过利润和其他人所得权利之

间的差异来规定的。财产的所有者得到了所有的剩余回报。然而格鲁斯曼和哈特认为所有权的核心并不在于剩余索取，而在于剩余控制，即以不同的自然状态处置财产的全部权利并没有在属于所有者的契约中得到规定；也就是说，契约并没有对所有者处置其财产的方式进行约束。

事实上，在不同的情况下，不同个人的处置财产的自决程度也是不同的。我想格鲁斯曼和哈特在此时会认为所有权是被分配了。这并不是“所有权”这一术语的普通用法，但这并没有阻止我们对其进行研究。

因此，当一个企业接管了另一个企业时，它就获得了剩余索取权。当它获得了剩余索取权之后，它就在该企业中获得了更多（至少是不同的）既定利益。因此该企业会发现它很难约束（并使其约束行为令人信服）自己不去进行干预。了解到这些情况之后，当然会影响到事前行为，并且与该企业被认为它不会进行干预的情况相比，它干预的可能性会更大。

下面的例子中看到交易费用的差异。首先我们假设 A 公司和 B 公司的股东是完全相同的。那么不论 A 公司是否收购 B 公司，对于 B 公司来说，剩余索取都是相同的。既然公司 A 与公司 B 的股东相同，如果我们天真地认为“股东拥有公司”，那么无论 A 公司是否收购 B 公司，所有权（在某种意义上讲的剩余索取权）都将是相同的。但是 A 公司收购与不收购 B 公司却是两种不同的情况；因为如果 A 公司收购了 B 公司，那么 A 公司的经理就可以更容易地对 B 公司的事务进行干预。如果 A 公司没有收购 B 公司，那么 A 公司的经理考虑到 B 公司可能以不同的方式为股东谋取利益，他们则会直接向股东提出要求并说服股东对 B 公司经理的行为进行干预。如果这种迂回的方式并没有被股东采纳，那么干预的可能性将

会受到影响。干预成本的变化导致了行为的变化。可见，组织方式是至关重要的。

## 集权与危机

在许多现代国家的社会中，有一种不正常的现象时常发生，那就是当人们在宣扬民主的同时，一旦出现危机，人们就渴望一位强硬领袖的出现。面临一种危机，人们就要求一位沙皇式的领袖人物。在战争时期，人们希望能有一位出色的领袖来领导战争。在分权化的经济中最显著的一个特点就是没有人来领导经济，但是经济照样可以正常地运作。用另一种方式<sup>(7)</sup>表示就是人们通常认为，民主制度以及多头制的组织是可以正常运作的，但是一旦事物的变化非常快，如处于战争时期，或者在一个处于高速发展的国家中，人们就需要一种较为集权化的控制方式。

在战争时期，大多数国家都采用更为集权化的控制方式，但这并不能清楚地表明集权化在迅速决策过程中更为有效。或许这是人们的一种错觉，因为人们可能会认为集权化会更有效率。另外也许人们还会错误地认为当他们知道有人在战争时期可以控制局势的时候，他们会有一种安全感。从这一角度对人们在紧急时刻对集权化控制的倾向所进行的解释，更多的是采用了弗洛伊德的心理方法，而并非经济的分析方法。

从更广泛的意义上讲，人们对集权化控制的倾向看起来是非常奇怪的，因为在其他时期，政府的官僚主义在决策问题上会更慢并且没有效率。那么为什么一种在正常状态下非常有害的组织形式会突然变得极具价值了呢？<sup>(8)</sup>

除此之外，人们认为价格体系在信息效率问题上所具有的巨大价值也是令人费解的。当世界变化并不十分剧烈时，一种

体制在处理信息问题上的能力并不十分重要，即使是一个没有效率的信息处理者，其行为结果也会集中于一种有效率的资源配置。只有在变化非常明显的时期，我们才对体制处理信息的能力产生需求，而且此时许多社会都放弃了价格体系。

实际上，传统的对危机时期市场使用的怀疑也具有某些价值<sup>[9]</sup>。这一论断的基础在于，人们发现在危机时期，极度稀缺的商品并没有在组织间得到合理的配置。那种用于配置资源的价格机制在一个组织内部的资源配置过程中并不存在。但是这并不意味着此时不存在隐含价格。我曾发现哲学系的例会比经济系的例会时间开的更长。所要解决问题的深度可能会解释这其中的差异，然而我认为与会者对时间价值的观念可以为我们提供一个更有说服力的解释。（我曾经向我们的系主任建议，在学校里不仅要给予各委员会和各系主任一定的财务约束，而且要给以时间约束。主任有权召开会议，但是对于与会者时间上的损失，主任要负责进行适当补偿。我还建议在会议室的墙上挂一个钟表，其刻度要用钱，而不是分钟，这样与会者就可以度量出五分钟的演讲是否与总值为 1000 美元的全体教职员的时间损失等值。当然，我的建议没有被采纳。）

在前面，我曾提到过个人目标与组织目标之间的重要差别：实际上没有任何一个组织具备可以使两种目标相互一致，或近似一致的激励机制。这其中的原因之一在于组织内部的时间耗费。既然其他人的时间是一种没有价格的资源，这自然会出现过多的商讨或者经理所召集的会议，这些商讨和会议并不是为了有效地进行决策，而是为了“宣传”他们的能力。一些研究表明，经理在会议上所耗费的时间是相当多的——平均起来，一个经理几乎把 2/3 的时间用于各种会议。当然某种程度上的商讨是有必要的；因为常言说的好“三个臭皮匠顶个



诸葛亮”。这实际上恰好验证了我们在前面所提出的观点，即个人搜集和处理信息的能力是有限的。然而，问题在于参与商讨的人数应该是多少，是两个还是四个？决策质量的提高与参与者过多所带来的成本是否相当，因为市场并没有提供一种合适的方式来衡量和协调有关时间的决策，因此中央协调就显得颇具优势了。例如，在许多决策情况下，需要若干个人的投入。如果要想提前获得信息，就要花费更多的成本，而且没有被利用的信息会迅速贬值。因此，为决策确定一个“最佳”的速度是一件非常困难的工作。做出快速决策的附加成本与提早做出决策的价值之间存在一种平衡关系。在此市场并没有为有关决策速率的“正确”决定给出前提假设。实际上我们有理由相信未经协调的市场均衡需要相当慢的决策过程。当人们的决策需要其他人的投入时，当对“提前”的信息没有给予足够回报时，人们对过早搜集的信息可能过时的担忧比之由瓶颈“释放”所带来的好处的担忧更强烈。经理承担了获得事后所需“同类”信息的成本，但是由于成为瓶颈的“特殊”信息给组织所带来的收益在经理之间的分配却是非常不合理的。战争时期，分权情况下决策协调的困难程度有所增加（因为有许多新问题有待解决），同时快速决策的价值得到加强。因此，市场偏见的广度和无效性所带来的社会成本有所增加。

但是，由于放弃市场机制所带来的成本会随着时间的推移而不断增加。几乎所有的资源配置的集权体制都遇到了麻烦。人们普遍认为这一情况导致了危机时期保持“热情”的困难，也就是说最初人们愿意做出牺牲，但是最终人们的自利心理占了上风。除此之外，更有甚者，即价格体系提供了重要的信息。我在前面的章节中曾经提出了竞争是如何为我们提供变化情况下有关任务相对困难程度的信息的。从更普遍的意义

讲，市场机制为我们提供了有关适当“规范”的信息：例如一个邮局职员在一小时之内应该卖出多少张邮票？即使在危机时期市场机制“不能发挥作用”，以这种方式所确定的工作的规范标准仍然适用。如果在一段延续的时期内市场机制不能发挥作用，那么市场所具备的以及非市场所使用的信息则会很快地过时。非市场机制可以在一段时期内发挥作用，这是由于使用了市场机制运作时所提供的信息。但是必须更新这些信息，这最终导致市场机制的重建。因此在危机时期，在某些情况下是可以放弃市场的。然而，这样做并不是要摒弃市场过程，而是要意识到市场的不完备性，并且要意识到在短期内，市场机制的优势——至少是市场机制所提供的信息——可以与集权化的优势相结合。

### 经济学之外的讨论

迄今为止，有关集权与分权的讨论已经涉及到了许多方面的内容，这主要集中于经济事务与经济动机方面。但是有关集权与分权的问题则超出了这些标准经济内容。在此我将简要讨论两个方面。

#### 参与

在我们涉及的问题当中，只有少数问题能像组织设计那样与我们的日常生活息息相关，我和拉尔萨将之称为组织结构。控制我们生活的观念、实现自我的能力，以及个人独立性都在很大程度上取决于我们社会中集权与分权的程度。实际存在某种东西会使人丧失本来的性质而成为官僚机器中的一个齿轮，也存在某种东西相应地使某些人成为企业家，这些东西都以一种新的概念和新的视角为基础，给市场带来了新的产品。在一个社会中具有某种经验的个体的比例关键取决于社会的组织

——这一观点完全超出了阿罗—德布鲁模型或是市场社会主义的范围。

### 经济结果

在很多情况下，分权化确实对“生活质量”产生深远的影响，然而还存在一种对经济结果产生反馈作用的直接作用。我在前面曾指出，与经理们密切相关的动机的全部细微方面都被阿罗—德布鲁模型忽略了。在很多情况下，那些被认为可以更努力工作或更有效率地工作的工人确实可以不断地提高其工作效率。在教育方面，为子女选择学校的家长对学校的管理者和教师能够更有效地实施教育职能起到了积极的作用。由分权化决策所提供的这些选择导致了使组织更有效运作的义务与困难。<sup>[10]</sup>（实际上择校问题并不像标准模型所提出的那样，学校可以更好地与消费者的偏好相匹配。）对学校有更大自主权的校长与教师同样可以成为更有效的教育者。例如，既然他们选择了课本或课程，他们就会尽量使这些教育课程“发挥作用”。

### 集权、分权与自由

这是一个政治问题，同时我们对竞争（这里指的是第七章中所描述的广义的竞争概念，而不是构成标准模型基础的狭义概念）重要性的信任是与分权化相关联的，并且最终构成了我们对分权信任的基础。

在经济分权、政治民主与自由之间无疑存在某种联系。最重要的是，有关这种联系的观点精确地给出了东欧国家放弃中央集权的社会主义同时也放弃市场社会主义的原因。无论看上去分权程度多高，市场社会主义条件下的企业仍是国家控制，或国家所有，因此这种控制使得国家具有很大的权利，而这种权利经常被不正当地使用。

## 第十章

### 私有化<sup>[1]</sup>

东欧国家在向市场经济过渡的过程中所面临的一个中心问题就是“公众”所有和“公众”管理的企业的私有化问题。在此我特意将“公众”一词用引号引起来。在不同的国家中，所有制形式和控制形式是不同的——而这些概念正是我们所经常使用的术语。全部财产在名义上属于全体人民，但是“人民”并不直接实施控制，即使在民主的政府中，实际的决策者与他们所“代表”的应该实施控制的人之间的联系也是非常微弱的。在有些国家中，控制是由计划“中心”所实施或者由相关的工业部门来实施；而在其他一些国家中，一个企业可能受到一个大型“公司”的控制，或者更直接地受控于该企业的经营者。在所有的情况下，都会存在大量影响决策的因素，其中包括企业内部职工的利益。如果一个企业在机构上受控于经营者，那么经营者就可以更名正言顺地在名义上代表职工来实施其控制职能，此时他们对作为有资金供给者和“所有者”的国家的长远利益的重视是有限的。我将在本书的后面部分中讨论“公有制”公司不考虑公众利益这一问题。

## 公共生产与公共财政

非常奇怪的是福利经济学的基本定理与有关公共部门经济学方面的相关的理论分析并没有对当前关于政府作用的讨论提出疑问，即相对于私人生产的公共生产问题。对市场失效的研究源于福利经济学基本定理对政府干预的集中讨论（这里的政府干预通常是指财政方面的干预，例如政府补贴，征税和购买），但是它们从来没有提出政府何时生产特定商品和服务这样一个问题。以前的标准教科书中很少涉及到这个问题，更不用说拿出一章专门对其进行讨论了，但我所编著的一本教科书，《公共部门经济学》对这个中心问题进行了详细的阐述。在这本教科书以及后续的著作中，我曾试图明确指出是什么导致了公共生产与私人生产的差异，以及这种差异造成了什么样的结果。

## 私人生产与社会目标

对私人生产的标准批判导源于私人企业不追求社会目标这样一个前提。亚当·斯密提出的看不见的手假设解释了为什么在一般情况下前面的结论并不正确，那么福利经济学第一定理的目的就是更精确地指出在什么条件下这种异议是正确的，在什么条件下它是错误的。但是即使当价格没有提供正确信号时，它也不是公共生产的论据，即在标准（完全信息）经济学的假定条件下，庇古税和补贴不会导致社会所需要的结果，因此公共生产也是不必要的。

## 公共生产与私人生产之间的相似之处

尽管从“公共”与“私人”这两个标识性词语上我们就可

以看出在经营方式上的主要差异，但是在公有企业和私人企业的日常经营中仍然存在着大量的相似之处。这两种方式都涉及到了大量的责任委托问题。没有任何一个国会议员或是公司股东（在大公司中所有权具有广泛的多样性）可以直接控制企业的日常活动。也就是原则上讲公司不受这些人的控制。然而，对公司管理工作的监督却是由一个委员会或董事会来完成的。一个主要的执行官员或总裁会被授予广泛的自主权来影响公司的管理运作。通常情况下，这两种所有权形式都具备许多个权威层来影响公司的运作。当两种形式的经营者可以运用自己的专业知识进行日常决策并以此来直接影响公司的业绩时，等级制度就会终结。

在前面的章节中，我详细讨论了由经营自主权而导致的问题，即经营者具有相当大的自主权可能会导致他们不顾企业“所有者”的利益而只追求自身的利益。我认为从这个角度来看，大部分由公众持股的公司，如菲那石油公司（Petrofina）和私人公司，如坦尼克公司（Texaco）以及由政府占有一半股份的公司（如英国石油公司）之间的差别则是很小的。

这种差别“甚小”的事实会导致两种情况：有人认为国有化的优势比其拥护者所宣称的要小；也有人认为私有化的优势比其拥护者所宣称的要小。例如，东欧国家公众持股公司不能把污染的外部效应内部化到一种比西欧国家更广的范围。而且在美国，最“危险”的核反应堆是处于公共部门之中。在军队中，种族歧视和性别歧视曾经（在某些情况下仍然存在）比私人部门中的歧视现象更普遍。安德鲁斯·帕潘德里欧在担任希腊首相期间意识到国有公司通常是会追求经营者和工人利益的，而不是国家利益，因此他提出了国有企业社会化的必要性，但是他从未能找到一种合适的激励机制来实现他的愿望。

如果劝说方式真能发挥作用的话，那它的作用也是短期的。

这些普通的理论论据以及经验证据并不能使得私有化像比较强硬的市场支持者所提出的那样具有非常强烈的紧迫性。至少有一个东欧国家曾明确指出私有化的经济情况并不能令人信服（捷克斯洛伐克主管私有化工作的一个部长 1991 年 3 月在布拉格举行的 IPR/IRIS 会议上曾经这样表示过）。私有化问题是一个政治问题。

### 科斯定理与私有权的作用

私有化不能保证经济能够良好运作的这一结论与被认为是现代经济学核心的，我在第一章中所提到的科斯定理是背道而驰的。这一定理认为，政府所应做的，只是使产权分配明晰。一旦做到这一点，经济效率就会自然地随之而来。按照科斯的观点，社会主义的根本问题就是不能使产权分配明晰。如果每个人都通过政府具有一定的财产权，那么就等于是没有人具有该权利。因此就没有人会具有充分的积极性以保证资本品能有效地被使用。也没有人愿意去设计一种有效的激励结构。用俗话说就是，没有人愿意去“留意生意”。社会主义（特别是市场社会主义）的一个最基本的特性就是它废除了基本生产资料的私人所有制，同时这也是它的最基本缺陷。因此社会主义的改革也是没有希望的，根据这一观点，前社会主义国家的经济所应做的第一件事，也是他们所应做的唯一的事，就是私有化。

#### 关键失误：忽略了信息成本与交易费用

科斯错误地假定不存在交易费用和信息成本。<sup>[2]</sup>但是本书所讨论的中心问题就是信息成本是普遍存在的（在此信息成本可以被看作是一种特殊形式的交易费用）。在分析经济行为和

经济组织过程中不考虑信息成本，就好像是谈论莎士比亚的戏剧而遗漏了哈姆雷特。如果存在完全信息和无成本信息，那么也就存在大量的途径来实现经济效率。产权界定是一个途径，然而社会主义条件下的中央集权控制也是一个途径。那样的话，激励问题就可以被轻易地解决了。

科斯的分析并没有告诉我们，当存在不完全信息时产权界定是否是解决激励问题的关键所在。

### 为什么产权/所有权不像科斯认为的那样重要

最近的理论分析认为，所有权/产权的重要性与科斯的观点是有差异的。所有权（明晰的产权）在大型组织中并不十分重要，因为在这样的大型组织中，几乎所有的成员本身都不是所有者。因此激励机制就必须面对这一情况；委托—代理问题也随之产生，但是以所有权姓“公”还是姓“私”为基础的委托—代理问题的性质却只存在极少的差异。

有人认为，不同的人承担最终的责任会产生不同的结果。私人所有者被认为是具有一定的积极性来创造良好的激励机制，因此私人公司可能会更有效率。然而并不存在理论或经验的证据来支持这一观点。当然，公共组织所运作的经济环境与私人企业普遍所面临的经济环境是不同的。例如，公共组织通常可以不受竞争的影响，并且受软预算约束的支配，而这些条件将会改变组织的行为。而且不论是公有制还是私有制公司的经理所享有的生产率提高所带来的成果都只占很小的一部分。这就说明两种体制都不具备充分的积极性来创造良好的激励机制。但在两种体制下，设计激励结构所需的“努力”并不像设置主要障碍所需的工作那么大。不可思议的是，在两种体制的公司中，经理都会考虑如何付出少的努力来创造良好的激励，以使组织能更好地运作，同时他们还会权衡回报是否与自己所



付出的更多的努力相符合。

### 私有化与人民资本主义

处于转型过程中的一些国家已经提出并开始实施股权证计划 (voucher schemes)，这一计划会导致企业为大量的股东所有，同时它创造了一种人民资本主义的形式。我在前面曾指出如果“每个人”都通过国家对企业享有一定的所有权，就等于是没有人拥有该企业。也许在这种情况下，更准确的说法应该是经营者是有效的所有者，因为是他们在对企业实施有效的控制。那么社会中的每个成员都得到一张纸，表明他们拥有某公司的股份，这在实际上有什么意义呢？也许没有意义。而如果有人会用自己的那张纸去与别人的纸（如钱）做交易也没有什么不同。除此之外，如果这种交易导致企业的股份集中到某些股东的手中，那么这些人就可以实施有效的控制了。如果通过转手这些纸，甚至使它们可以进行交易，就可以使产权“明晰”，那么这也不会对企业的效率产生什么重要的影响。

许多处于转型过程中的国家都已经意识到了这一问题并建议使这些企业受控于股权公司。在本章后面的部分中，我会讨论这种建议以及其他一些使公共实体控制大量股份的建议。认为明确的私人产权是问题关键所在的那些人对第二种方式并不乐观。相比之下，我对第一种方式持保留态度。

### 中国的经验

近年来，中国的经验为我们提供了一个非常明显的例证，即在缺乏明晰产权的情况下，经济腾飞也可以实现。广东省曾连续十几年保持超过12%的增长速度（从1979年到1992年）。每个人都可以感受到经济的高速发展，生活水平的不断提高，这种发展速度在经济史上也许是绝无仅有的。而经济增长的中心就是公有制企业（这些企业通常都与香港和台湾的企业搞合

营，虽然这些企业在股份持有上不占优势，但仍然得到了迅速的发展)。大多数这样的公有制企业并不是“国有”企业，即不由中央政府或政府各部委所有或操纵。它们主要是省、市、自治区以及其他地方实体“所有”。但是它们仍然属于公有制企业。(还存在一些私营企业和集体企业，它们的性质总是比较含混的。)即使是最小的这样的公有制企业，都会有上万的职工。

在界定所有权/产权方面的情况可能比上面提到的更糟。在很多情况下，存在一种我们称之为分散管理的方式。监督可以通过垂直的方式(由同一部门的高层权威机构)得以实施，也可以通过水平的方式(由其他的权威机构，如同社区的政党或金融机构)得以实施。在这种情况下通常会存在几个“股东”，即每一个公共组织(省、市的企业等等)都不占有优势股份。

传统经济理论(包括科斯的分析)认为这种体系是经济失败的原因。然而许多成功的例子是很明显的。(这并不意味着这种体系可以保证经济的持续发展，也不意味着它在产权关系明确问题上迈进了一步。然而。在这种产权关系不明确的情况下所取得的成绩也是不容忽视的。)这种分析以及前面所引用的结论认为，这种大型组织的产权远不如传统意义上认为的那样重要。

### 为什么产权如何分配比科斯的观点更重要

在很多情况下，产权分配比科斯所认为的更加重要。科斯认为一旦产权被界定，结果(在相互依赖的情况下)不仅总是具有效率的，而且这些结果将独立于这些产权分配。第三章为我们提供的的一个基本信息是上述两个结论并不具有普遍性。当存在不完全信息时，上述的结论不成立，实际上也不可能成

立。信息成本是交易费用的一种形式，交易费用在更广泛的意义上隐含了控制权的分配可能产生不同的结果。

在前面一章中，我曾指出格鲁斯曼—哈特的观点认为剩余控制权的分配会对企业行为产生重要的影响作用。对收入和控制的剩余索取权的分配可以被视为是产权界定。因此，我们又一次从不同的角度（尽管信息问题仍然是这一分析的基础）发现，产权如何分配可以有差异的。

当拥有物质资源的人必须依赖于他人对其资源进行利用的时候，委托——代理问题就会伴随有成本的契约过程而产生。经济效率在两种意义上会受到产权分配的影响。第一种意义与日常（非经济学家的）的用法更为相似。解决委托——代理问题的“方法”在一般情况下需要一种激励体系，这种激励体系给代理人提供的适当的激励是比较少的。例如，在分成制条件下，佃农只获得其边际收益的一部分。借贷者并不承担其决策的全部成本，尤其是在受破产威胁的时候。也就是说借贷者并不关心当他快要破产时所实施计划的回报情况。

第二种意义指的是经济学家的，（限制性的）帕累托效率。我们在第三章中看到，在一般情况下，市场不仅具有限制性的帕累托效率，而且是否具有该效率还取决于财富的分配情况。产权如何分配对于委托——代理问题的产生是非常重要的，因此对于上述两种意义下的经济体系是否具有效率也是非常重要的。财富分配带来了委托——代理问题（例如，在一个农业社会中，人力资源与物质资源之间存在着显著的矛盾），因此经济不可能局限於帕累托效率。

上面的结论使我们发现科斯提出的产权如何分配并不重要的观点明显地是错了。科斯认为，如果产权最初被“错误”地分配了，那么贸易就会发生，并持续到产权以一种有效的方式

所拥有为止。但是这一观点过于简单地忽略了市场的成本——财产转移成本，忽略了物质资本所有权与人力资本之间的差异所造成的结果。

### **私有化的政治论据：国家权力的削弱**

共产党权力的基础之一就在于它对政治和经济这两个领域的垄断。对顺从者给予经济上的奖励，对违抗者给予经济上的惩罚是一个党派强制权力的主要源泉；也就是说共产党可以不使用斯大林主义的残暴就可以实施其这种权力。虽然经济权力的分散化是对政治权力的一个重要障碍，但同时它也是他们政治经验的一个惨痛教训，这种教训刺激了私有化的快速发展。

但是除此之外，私有化还存在着某些经济方面的重要内容，对这些内容的理解会影响到对私有化计划的设计，其中包括私有化的速度。首先我将讨论大量的理论问题——有关私有化的一般原理，其次我将讨论东欧国家中大量的有关私有化进程设计过程中的更特殊的情况。

### **私有化基本定理**

大卫·塞宾顿（David Sappington）和我曾在几年前提出了一个问题，即政府是否可以通过国有企业的私有化来实现其预定的目标。该问题的一个引人注目的结论是：充分实现平等的公共目标以及效率受到严格限制的条件与竞争性市场实现具有帕累托效率的结果时的条件具有惊人的相似性。

当然这一问题与委托人试图使代理人（雇员）的行为更符合其意愿的问题是有相似之处的。在某些情况下，委托人可以把一项工作“出售”给代理人，并使其为自己工作，但是在更普遍的情况下，如果代理人是厌恶风险的（而委托人并不厌恶

风险)并且/或者代理人面临着资金的限制,那么委托人(雇主)在“出售”工作时就必须放弃一些东西。在这种情况下,存在一种私有化的成本,即国家所得到的企业利润的贴现值比预期的要少。

此外,即使存在一套复杂的庇古税体系,国家也不能引导私有化行业按其意愿进行经营。只有简单的社会目标(如增加就业)可以轻易地实现。但是像风险承担和“适当”数量的创新这样复杂的社会目标就难以轻易地实现,同时也很难杜绝社会所不希望的行为发生,如价格歧视(当然,厂商会认为价格的差异是由于为不同的客户群体提供服务的成本不同而造成的)。

上述这些问题,我们可以通过直觉在公共生产的某些社会选择中意识到。例如在美国,即使存在精心设计的庇古税/补贴,公共教育的某些社会目标也不能通过私立学校系统得以实现。那么我们如何“衡量”一个学校在多大程度上有利于“社会整体”和“好市民”的出现呢?实际上,目前有关公立学校如何为其教师提供激励(以学生在标准化考试中的成绩为基础,不论教师的报酬是否合理,这都将促进教育向好的方面发展,或者把教师的注意力转向提高学习考试成绩上来,但是什么才是“好的”教育却很难衡量)反映出了与使用价格体系(税,补贴)以鼓励社会理想行为相似的困难。

像福利经济学基本定理这样的基本的私有化定理有助于描述一个部门或其他部门(公共的或私人的)具有潜在优势的条件。但是上述这两种定理都没有提出充分的政府所具有的特征。因此,福利经济学基本定理就提出了一个条件,即无论一个政府多么仁慈,多么有效率,它都不可能比市场做得更好(众所周知,正如我在前面的章节中提出的那样,市场模型并

不是对实际经济情况非常精确的描述)。如果没有一个政府可以比市场做得更好，那么就没有必要为政府构建模型了。但是，正像我们看到的那样，格林沃德——斯蒂格利茨定理提出了一个相反的前提假设，即该定理认为政府几乎总是有能力改善市场的资源配置。具体来说，政府是否能够做到这一点，则取决于对政府能力与其弱点模型的详细构建。

同样的，塞宾顿——斯蒂格利茨基本私有化定理认为，一个理想的政府在经营自己的企业时能够比私有化做得更好。这又一次使我们的注意力集中到了更接近实际的政府行为与市场情况上来——而不是理想化的政府、那些福利定理的理想化市场以及兰格—勒纳—泰勒定理。

### 私有化的经济优势

我相信，私有化有其经济方面的论据：与私人企业相比，政府确实具有明显的劣势，但这不是由通常意义上的因经营者的激励不同而决定的。

#### 强化承诺

私有化的经济优势在于政府不去作承诺，特别是不对竞争作某种承诺和不进行补贴的承诺。当然即使存在私有化，政府也不能作出这样的承诺。私人企业不断地寻求政府的帮助，为的就是减少竞争并获得直接的补贴。有时美国政府会对孤立的公司进行帮助，像克莱斯勒公司和洛克希德公司，有时会对整个行业进行帮助，如铁路运输和存贷项目。政府曾保护汽车制造业和计算机芯片业免受国外竞争的威胁。因此，私有化并不是万能药，它不能杜绝保护主义和补贴的发生。

私有化所做的，就是增加了“交易费用”，用时髦的话说就是获得政府补贴并且得到政府的保护以免受竞争的威胁。

### 强化激励

很明显，私有化可以使硬预算约束代替软预算约束。但这并不只是私有化的唯一优势。尽管我们重点讨论的是私有制和公有制条件下的共同的激励问题，但是我怀疑公有制条件下存在的激励问题比之私有制条件更糟糕。造成这一现象的主要原因在于对激励手段和工资计划的限制，以及公益事业的限制，“铁饭碗”保险<sup>[3]</sup>使公共部门的企业相对劣势于私人部门的企业，它也是公共部门企业中经常发生无效率现象的原因。因为组织激励与个人激励的作用都被减弱了。

阿罗—德布鲁模型在某些方面并没有把握市场经济的精髓，而政府所面临的根本问题恰恰与此相关（由于阿罗—德布鲁模型未能把握市场经济的精髓，因此它也未能把握市场与政府之间差异的精髓所在）。在前面，我强调提出了在不完全信息的情况下，租金在提供激励方面的作用（租金的重要作用在于确保信誉机制的有效性）。问题在于区分两种租金的困难，即提高经济效率所必要的租金和政治过程中作为非生产性寻租活动的报酬的租金。为了对后者进行限制，政府对可支付的薪金进行了限制，虽然这种限制可以防止某种“灾祸”的发生，但是它同时又影响了政府所能吸引员工的素质以及吸引员工努力工作的激励。

### 选择作用

通过私有化来硬化预算约束不仅仅具有激励效用。硬预算约束作为选择机制的一部分同样是非常重要的，通过选择不仅可以决定哪个企业可以继续生存，还可以决定哪个企业可以获得附加的资源。那些不能经受市场考验的企业将被淘汰。

## 私有化的设计

私有化过程的设计必须满足（1）确保经济效率，同时还要满足（2）为政府保留尽可能多的“租金”，并且（3）确保其他的社会目标能有效地实施。下面对这个问题的几个方面进行叙述。

### 私有化的速度

私有化过程中一个关键的问题就是私有化的速度。在某种程度上讲，私有化的速度是快还是慢其实是一个思路问题。在匈牙利有一个关于私有化速度问题的笑话，那些倡导加速私有化的人认为，私有化必须在5年之内完成；而那些提倡渐进私有化的人则认为，应该冷静地考虑这一问题，从而他们认为私有化过程要超过5年。那些提倡加速私有化的人发现通过大量出售而完成私有化的现实性是不容置疑的。正是这种现实性才是具有决定性作用的因素，而不是对所要解决问题的顺序进行权衡考虑。这些问题包括开放价格，“清理资产负债表”（将在后面讨论），创建资本市场（参见第十二章），建立法律框架以确保契约的实施和竞争的实施，这些所要进行的工作是应在私有化之前完成呢，还是与私有化同时进行，还是应该在私有化之后再来完成呢？组织出售所面临的不可忽视的实际问题不仅决定了私有化的速度，同时还决定了私有化的形式。（出于多种原因）那些提倡加速私有化的人发现股份的直接分配或者购买股权证书体系是唯一可行的解决办法。

从另一个角度来看，那些提倡渐进私有化的人发现在实行上述出售策略的过程中也存在许多不可忽视的实际问题。例如在很多情况下，政府会迅速地丧失对原来名义上拥有的那些企业的控制权。政府并不具有某种信息以防止企业经营者把企业



## ► 社会主义向何处去

的资源挪作私人用途。当中央部门的控制权为了自身的利益而逐渐减弱时，企业的经营者可以通过许多途径实施其已经获得的自主权：鉴于将来自主权范围的有限性，企业的经营者会挥霍企业的财产，并且把企业的财产占为己有，例如，他们可以利用转移价格机制。

当政府宣布其私有化的意图时，经营者努力工作的积极性就会减弱。由于他们发现自己的工作会在短期内终止，因此他们的积极性有所下降，如果不去“偷窃”（通常采用比明显的侵吞更为含蓄的方式进行，然而偷窃就是把公司财产占为己有的形式）那么他们工作的积极性会丧失得更多。

当经营者不去为了自身利益而挪用公司资源时，工人就会有效地获得公司的控制权，并运用这种控制为自身谋利益。随着企业利润只被用来支付工资而不进行再投资，企业的资本就会枯竭。实际上，在这种情况下，经理和工人都不会去考虑企业的利益。正是这种“自发的私有化”（因为这种行为不受政府和私有化的控制，而且它体现了企业控制权的有效转移，因此称之为自发性的私有化）才能宣称加速私有化的必要性。（值得注意的是是一些美国的公司，一旦它们将被出售，它们通常会尽可能快地完成该交易。由于对于企业发挥职能非常重要的“长期积极性”在很大程度上有所削弱，因此对于企业来说，一个被遗弃的时期就会来临。重要的雇员离开了企业，人们工作的态度变得很差或至少有所改变，员工们把注意力全都集中在寻找其他工作上，或集中在企业内部自我保护上。）

### 产业的重新资本化

企业从其前身继承了金融债务以及资产。以前政体的金融关系与资本主义条件下的金融关系并无相似之处。<sup>[4]</sup>出于激励和选择的原因，保持金融地位都是非常重要的。任何一个社会

都必须了解其每一个单位的运作情况，以便使得低效率的单位逐渐被淘汰，而高效率的单位获得更多的资源。胡萝卜加大棒——即配置更多的资源用于奖励和淘汰惩罚——提供了强有力的激励作用。这种组织性的激励作用也许和利润的激励作用同样有效。<sup>[5]</sup>

不幸的是，继承的金融资产与债务并没有提供有关企业能力的信息，这是因为这些资产与债务是通过完全不同的规则积累起来的。更糟的是，这些继承的资产与债务使得市场机制所提供的有关目前企业业绩的信号变得更加不明显了。因此企业将来的成功与失败既取决于评估的随机程度，也取决于企业的经营绩效。企业之间的广泛借贷关系意味着所有企业的命运（除非存在广泛的重新资本化）是紧密联系在一起。企业的贷款是否能够偿还是与对政府政策的叵测密切相关的——例如，政府是否会允许政府所有的企业不还贷款——而且，如果情况不是这样，那么政府所有的企业的私有化速度就不能兑现，而该速度又会影响该类企业不偿还贷款发生的可能性（因为私人企业更容易违约）。<sup>[6]</sup>

存在此类“噪音”的事实使得政府在存在违约现象时不进行补贴的承诺变得不可能。总而言之，如果违约不是由企业本身造成的，而是由其他企业不能偿还该企业贷款而造成的，这一论据对于政府干预的支持比管理无能更有说服力。如果有大量的贷款，那么政府就无法区分违约的原因——即使真实的原因不是有意地违约，企业仍然会受到不偿还贷款的责任。

退一步讲，政府不进行补偿的承诺不可信这一事实反过来会影响到实际的激励作用。对于承负大量债务的企业来说——也许这些债务是在私有化的过程中产生的——会面临更为进一步的激励问题：高债务企业所面临的熟悉的道德风险，承担过

度风险的激励，以破产状态的回报为代价的非破产状态的回报最大化问题。<sup>(7)</sup> 这些问题在美国的存贷信用上是非常明显的。有一种危险值得注意，即有的企业会把贷款转贷给其他企业，这是软预算约束中的一种道德败坏的形式，我将在下一部分中对其进行详细的讨论。

（至少有一个前社会主义国家已经意识到了我们在这个部分和下一部分中所讨论的问题：罗马尼亚提出了部分重新资本化；政府把企业的债务与政府的债务相交换——这样就剔除了与企业的净价值有关的不确定性。此时，企业将会支付给政府一部分收入并且获得政府的补贴。既然企业之间互为借贷者和放贷者，那么重要的就在于其债务的净值。那些债务少于债权的企业实际上把政府债券基金作为了自身资本的一部分；那些有净负债的企业就会完全丧失其权利。）

### 金融系统的重新资本化

上面所讨论的那些问题在金融部门显得更加重要，这是因为它们所继承的主要资产都是金融资产和金融债务。科尔内（1990）曾强调指出了软预算约束的弱化作用以及政府不承诺对企业进行补贴的无能。但是我们现在意识到软预算约束不仅可以产生于政府，也可以产生于金融系统。在美国，企业可以得到大量的贷款，并且可以通过借款来弥补损失，因此企业可以经常以这种方式偿还贷款，<sup>(8)</sup> 其中部分原因在于银行认为债务大于债权时银行将承担大量的风险。（正如埃德·凯恩 [Edx Kane] 指出的那样，从某种实际的意义上来讲，佐比机构就如同死了一般，尽管它们为了重新复苏而赌博。）如果社会中存在一些有贷款能力的机构，并且它们愿意去赌博或者相信它们所遭受的损失将使政府受益，那么则存在一种明显的软预算约束。一个企业的软预算约束可以用其他企业的软预算约束得以

解释。具有软预算约束的机构在为别人提供贷款时会更“软”。如果企业之间的借贷关系非常重要，那么软预算约束的症结以及由此产生的激励作用的弱化将在整个经济中迅速蔓延开来。

### 转型过程中的硬预算约束与选择机制

在前面，我强调了政府承诺的选择作用和激励作用，特别是政府对硬化预算约束的承诺。基于两点原因，转型过程中的选择问题显得更急迫。第一，在社会主义条件下，与资本主义经济相似的淘汰过程并不存在。第二，构成社会主义条件下选择基础的特性——在官僚体制下的生存能力——与有着良好绩效的市场经济那些重要特征之间缺乏相关性（甚至是负相关）。基于上述两个原因，人们对淘汰过程的需要程度就比一般情况下要强烈得多。

不幸的是，除此之外仍然存在一些因素使得淘汰过程的问题更加严重。在选择过程中存在两个误区：好的企业可能会被淘汰，差的企业可能会生存下来。市场的考验总是一种不完善的指示器：有能力的企业可能由于运气不好而在市场考验面前失败，无能力的企业可能由于运气好而通过了市场的考验。而且，在市场经济条件下，硬预算约束所导致的淘汰过程是很重要的，因为它提高了平均素质。一般来讲，那些被淘汰的企业的素质比生存下来的企业的素质要低。但是，淘汰过程是有成本的。

还存在一些原因使得利润并不能很好地作为能力的指示器，其中一些原因我们已经涉及到了。第一，偿还能力可能取决于私有化时的资产评估，反过来它又取决于如何从经济学的角度来看待债务的政治决策。（在任何情况下，都不存在二手资本品的广泛市场，因此即使在比较发达的市场经济中仍然存在评价问题。）第二，如果价格不能反映“真实的”稀缺性

价值，那么利润就不能作为反映资产“真实”价值的一个好的指示器。在转型时期，市场价格与长期均衡价格之间可能会出现明显的偏离。以当前市场价格计算的利润对于管理能力和机构对社会经济产品的真实贡献来说都不能起到良好的预测作用，因此利润也不能作为选择的依据。

### 负量转移的股权证计划

我们注意到一些前社会主义国家的经济正在通过股权证计划而实行私有化。这可以被看作是负量的资本转移——即财富从公共部门转移到私人手中。公共财政方面的经济学家对这种转移存在一种根深蒂固的反感。在传统的公共财政理论中，最合理的税是总量税或资本税。这种税会在不带来变形的情况下增加收益。总量税之所以没有被实施主要是因为人们普遍认为它不公平，因为在实际征税过程中，它必须是统一的。资本税之所以没有被实施主要是因为政府承诺征收此项税时表现出的无能。因此，如果实施了资本税，那么投资者/存款者会认为政府又会表现出无能，因此这会对存款和投资行为产生不利的影响。在没有预料到会征收这些税时，这些税对过去的行为并没有歪曲（通过限定），然而对这些税本身的预测却是一种歪曲。

通过股权证分配国家资本，必然导致将来征收高额的、歪曲性的税款。

### 政府保留大量股份

即使政府通过拍卖将其所有权出售出去，它也不可能占有充分预期的收益流量的贴现值。因此，私有化的一个重要弊端在于政府失去了可能的租金，而政府必然会通过歪曲性的征税补偿其损失。而私有化（如果处理恰当）的一个主要优势在于强化了政府不进行补贴（预算约束的硬化）的承诺，以及私人管理所能提供的优势。在权衡了这些弊端和优势之后，我们发

现最佳的方案并不必然是一种极端的解决方式——即全部私有化或全部公有化。相反，政府似乎没有理由不保留大量少数人的利益。

### 降低了的资本需求

实际中存在一个强有力的原因支持政府保留强大的少数人利益，即购买公司时所需的金融资本较少，这意味着购买者将承担较少的债务。在前面我们已经讨论了债务过多的明显弊端。同样的论据告诉我们政府的利益应该是一种公平的利益。

### 对政府滥用职权的限制

大量的少数人的利益仍然能够行使相当大的控制权。我们认为私有化的动机之一就是限制政府的经济权力。那么问题在于当限制了政府的控制权力之后，政府如何能保持一种高度的公平性。

多马和马斯格雷夫（Domar and Musgrave, 1944）曾指出，大约在 50 年前，公司的利润税就体现了对公司的一种公平的要求。然而这种对公平的要求具有某种特殊的性质。作为合作伙伴的政府并不分担损失，这一事实（正如阿伦·奥尔贝克所强调指出的那样）产生了明显的扭曲；政府并没有承诺要分担将要出现的损失，这一事实也产生了相当明显的扭曲；并且政府并没有在其“分担问题”上实施选举权。政府可以通过事后征收公司利润税而“重复”其公平的利益，但是更理想的做法是政府在事前承诺分担损失。

作为一个持有大量股份的少数股东，政府可以施加其影响以防止经营者滥用职权。但是问题在于，政府在防止经营者滥用职权的同时应如何防止可能发生的自身滥用职权。一个建议就是把整个政府的利益分割为不同的政府单位的利益——通过适当的政府结构设计来提供制衡机制。

例如，其中一些股份可以划拨给工人的养老基金，一些给县级的企业董事会，一些给国有企业的董事会，一些用于资助国家津贴计划，还有一些用于国家的医疗卫生系统。所有的这些单位都存在其自身的利益以确保企业追求利润最大化。尽管所有的这些单位都受到单一“政党”的控制，但权力的分配有可能防止政府所有权的滥用。<sup>[9]</sup>

### 不重新国有化承诺的重要性以及私有化计划的内涵

所有政府所面临的一个基本问题就是作出可信承诺的困难程度。没有任何一个政府可以约束其继任者。这就给政府带来了一个很大的弊病。这也隐含了政府不能真正地防止正在实施私有化的企业被重新国有化。

我们在开始讨论这一主题时曾指出，私有化会产生交易费用，即对政府干预的成本产生影响。同理，国有化计划的设计会影响到重新国有化的可能性。例如，像英国私有化那样以低于市场价格的价格所获得的分散的股份所有权使重新国有化发生的可能性降低了；当选民清楚地看到了他们可能受到的损失而并不坚信可能获得收益的时候，政府创立了一个强有力的议会以保持私有制的延续。人们所提出的具有广泛所有权的证书计划在一些东欧国家中，提供了同样的可信性。

从另一个方面看，把企业廉价出售给外国人，必将导致将来重新国有化发生的可能性，除非政府承诺以后不会重新国有化，例如加入共同市场。西欧国家帮助东欧国家的一条主要渠道就是它们加入共同市场的承诺——这种承诺是与贸易、竞争策略、税收和重新国有化有关的。

### 金融私有化

关于金融私有化问题，存在着许多混乱的思想。在有些情况下，会出现谁有钱来购买企业的问题。其实在完备的资本市

场上，这个问题无关紧要，即企业是否出售给了可以最有效地利用这些资产的个人或个人群体。没有任何一个国家——更不用说东欧国家了——具有完备的资本市场，因此人们有理由关心企业是出售给了最具管理才能的人，还是出售给了拥有大量资本或可以轻易获得资本的人。提出这一问题是合理的，但是通过政府自身提供金融资本，这一问题可得到部分缓解。此时，可能会有人问，当政府的预算已经很紧张的时候，它是否还能获得资金以提供贷款？这一问题表现了人们对政府财政的宏观经济作用和金融会计作用之间的一种混淆。政府会借钱给企业用来购买企业，并且会收回其借款。<sup>[10]</sup>这只是一种纯粹的冲帐，而不具有任何直接的宏观经济结果（尽管这与出售企业换取现金无关，但是它会减少未付的货币供给）。因此它具有真正的微观经济结果——这产生于控制权和所有权。

从购买者的角度来看，如果缺乏足够的公平，那么政府提供的贷款就会产生某些严重的问题：即道德风险问题，这个问题我们在前边已经简要地讨论过了。我们认为当政府筛选贷款申请者的能力受到限制时，当政府鉴别出于“自愿”考虑使用政府贷款购买企业的潜在申请者的能力受到限制时，道德风险问题显得尤为严重。如果事情的结局比申请者想象得更糟，那么他们将不参与购买，或许会首先剥夺某企业的资产。

在某些具有严重货币危机的国家中，人们认为出售企业会带来更加深远的优势，因为这样会吸收一些多余的货币。而选择其他方式，如货币改革和征税，可能会更加扭曲或者出于其他的原因会更加不尽人意。

基于上述的原因，政府的贷款计划并不能为私人的资金提供一种完全恰当的替代物。那些具有私人资金或者可以获得私人资金的企业则会处于明显的优势地位。这也从另一角度说明



了向外国人开放拍卖市场以及鼓励国家和外国人的合作投资是可行的。这样会强化竞争，可以保证政府获得资产总量潜在价值的大部分份额。同时，这样做可以获得更多的国外管理经验。<sup>[11]</sup>

### 公司治理

贯穿本书，我强调指出了可能发生的经营管理特权的滥用。这种情况尤其是在没有任何一个股东拥有大部分股份的时候显得特别重要。像养老基金这样的金融机构至少直到近期已经不愿干预治理过程了。这就为“人民资本主义”提出了一个现实问题，一些东欧国家已经意识到了这个问题，并且曾试图在其私有化计划的设计过程中解决这一问题。有人提出每一个公司的控制权都应授予一个控股公司，该控股公司的责任就是来管理企业。控股公司的股份应归个人所有，而且控股公司之间应该相互竞争以便实现股票市场价值的最大化。

#### 为什么控股公司不是解决问题的方法

在理论上，这一解决方法是值得怀疑的。例如 RJR—Nabisco 公司可以被看成是一个控股公司。它负责管理生产烟草、食品和其他工业产品的企业。同时存在着大量的分散的企业。然而管理权力的滥用在整个企业中是非常普遍的。那么由谁来监督监督者呢？

#### 分散治理

一个解决方案就是“相互”监督或“同级”监督<sup>[12]</sup>——这是“制衡原则”古老政治方法的经济翻版。在相互监督机制中，群体中的每个成员都对该群体中的其他成员实施监督。因此人们可以设计出一种报酬结构用来为这种相互监督提供激励。同级监督是广泛的治理结构中的一个例子，而且治理结构涉及到许多参与者，这些参与者之间通常是一种非等级的关

系。

当股东、债权人、供给者、消费者和职工都成为利害关系人时，并且他们都可以对企业的决策实施影响时，我们把这种情况视为一种现代公司的例子。传统的观点主要集中于股东，这是因为股东被正式授予了控制权。但是，搭便车问题意味着股东在获得正确干预所需的信息用来承担干预的成本方面的动力是有限的。因此，企业的管理是一种公共品。

### 作为监督者的银行

银行可以发挥比股东或债权人更为有效的控制作用，早在1926年贝利就提出了这一观点。<sup>[13]</sup>对于银行来说，干预的成本和搭便车问题的严重性比股东所面临的要小。<sup>[14]</sup>由于大多数银行贷款都是短期的，因此如果银行认为企业“品行不端”，那么它们可以迅速地收回贷款。<sup>[15]</sup>大量的文献指出，日本银行所发挥的监督作用比美国的银行更有效。

美国、日本和西欧国家的资本结构之间存在着明显的差异。因此资本主义的形式也是多种多样的，而东欧国家所面临的一个问题是如何选择一种合适的形式。对于认为自己正在发展成一种人民资本主义形式的那些国家来说，我认为日本的主要银行制度结合了政府拥有大量股份和控股公司的重要作用，这样做具有明显的优势。对银行的高负债率为银行实施监督提供了激励，也为银行的控制提供了一种手段——收回贷款的威胁是一种有效的控制手段。如果控股公司不能正确地实施其职能，那么银行系统将对经营管理特权的滥用提供一种重要的检查机制。拥有大量所有权股份的政府部门的监督将提供进一步的检查机制。但是在保持对不称职行为进行检查的细微的平衡中存在一个问题，即它是否会阻碍经理利用有利可图的机会而有效地行使其经营自主权，以及它是否会为“检查者”提供滥

用权力而谋取私利的机会。美国至今尚未找到广泛持有企业股份的情况下的那种精确的平衡。我们不能期望东欧国家在首次尝试中就找到这种正确的平衡关系。认识并适应这个问题是在转型过程中最重要的课题。

### 拍卖过程

如何组织企业出售且获得最大价值是近年来一直在探讨和争论的问题。实际上，在一个美国公司的每一次主要的出售过程中，如果拍卖过程以不同的形式进行，那么股东会对企业所应该（可能）获得的价值产生争论。人们普遍认为英国在私有化过程中所获得的价值比应该获得的价值要少得多。

近年来有关拍卖的理论有了进一步的发展，其中的一些观点为我们实施和尝试企业出售提供了进一步的见解。然而理论文献和拍卖的尝试给我们提出了一个问题，即不对称信息的重要性。内部管理者对资产的真实价值具有更多的信息，这就为竞买者提供了一条内部途径。然而这不仅仅是加强了那些内部竞买者获胜的可能性。如果其他的竞买者相信重要的信息是不对称的，那么竞买的激烈程度就会减弱。获胜者的灾祸就会由于失败的报复而产生，即当外部竞买者出价很高时，他们就会打败内部竞买者。<sup>[16]</sup>

（用追求价值最大化的出售者的话来说）竞买过程的成功取决于两个非常重要的决定因素，即保持一定程度的竞争范围和保持一定数量的竞买者。在美国，人们曾试图通过适当的努力过程而维持一定程度的竞争，在这一过程中，可能的购买者获得了企业的经营情况记录，而这一过程传统上是由外部的公正的第三者（如投资银行）来实施的。同时投资银行还具有召集竞买者的责任。

不对称信息所产生的影响可以通过构建竞买“目标”而得

以减少。因此在油井租赁过程中，我们会发现所有权和净利润的竞买与不具所有权而只是红利的竞买相比，可以为出售者积累更多的潜在租金。作为净利润拍卖（对政府增加的净利润份额的竞买）而组织的竞买过程可能会不尽如人意，<sup>[17]</sup>然而为政府提供大量提前设定的利润份额（前面讨论过的股份）的做法会导致政府在拍卖过程中获得较大份额的潜在租金。

### 价格放开与首先解决制度不确定性的优势

实际中还存在着一些与私有化过程的顺序和速度有关的其他因素。竞买者愿意规避风险。他们所感觉到的风险越大，他们越不愿意参与竞买。如果政府的政策不明确，那么他们所感觉到的风险会更大一些。竞争、贸易、金融以及税收政策等问题会以一种重要的方式对企业的利润率产生影响，而且还会对这些问题的解决的程度产生影响，而对于面临这些问题的竞买者来说，这确实是一种高度的不确定性。如果政府没有进行重新资本化，那么就会产生与所有企业金融资产（被其他企业所拥有的）相关的进一步的不确定性。

政府政策的一个特别重要的方面就是价格放开。如果价格没有处于其“均衡”水平上，那么购买者购买企业是出于对资产价格的投机的角度进行的，而不是为了提高他所管理的企业的效率。在拍卖中的胜者可能并不是最好的管理者，而是对那些企业资产的未来价值最乐观的人。尽管在任何企业的拍卖过程中，这个问题都会出现，但是当价格远离均衡位置时，这一问题显得尤为尖锐。

### 东欧国家的私有化概览

东欧国家正经历的经济结构变化在所有的经济尝试中是很令人感兴趣的。我们对私有化的尝试进行了限制，并且我们所

进行的尝试全部处于经济环境中，否则的话经济将被私人市场所占据。不幸的是，这些尝试的成功或失败将涉及到千百万人的生活，所以他们不能用冷静公正的观点来看待它们。重要的是，我们运用了我们所知的经济学知识——不论是理论上的还是实践上的，而把意识形态方面的承诺——如信奉市场总可以运作，而且运作起来比较迅速和有效——被放置一边。因为政治判断与经济判断之间有着明显的不同：有关时序的大部分争论是以政治判断的均衡为基础的，而这些政治判断涉及到过快的私有化过程所产生的政治影响及随之而来的失业，过慢的私有化进程，以及过渡时期私有化和市场将被削弱的可能性。

在本章的这个部分，我试图提出我所发现的处于核心地位的理论问题。为了把这些问题说清楚，我将作出四点结论性阐述。

第一，我曾把我所研究的焦点集中在大型企业的私有化问题上。在前面所讨论过的那些问题中，有一些也会在小型企业的私有化过程中出现，但是小型企业私有化在很大程度上是一件比较容易的事情，而且已经在进行之中了。

第二，私有化只是达到市场经济的一种手段，而建立新企业则是一种另外的途径。建立机构以实现目标至少应和私有化过程受到同样程度的重视。在像金融机构这样的问题上，我认为比较好的方式是建立新的机构，而不是去改革原有机构，因为原有机构在设计之初其职能就与资本主义条件下金融机构所行使的职能大相径庭。中国之所以取得了举世瞩目的成功，就是因为中国创立和发展了许多新的企业，而不是把原有的国有企业私有化。我在前面曾经提到，它们已经提供了工作激励和对企业家的激励，而没有解决大量的产权问题。当建立了新企业，发展了社区企业和集体企业之后，国营企业（即由中央政

府直接控制的企业)的相对重要性就明显地被削弱了。而且国营企业在受到来自于其他企业的竞争压力的同时提高了自身的效率。除此之外,目前经营状况良好的企业还可以(正在)用于接管经营不善的企业。

人们有理由推迟对私有化作出决策。私有化问题非常复杂地与分配问题纠缠在一起,也就是说对现有财产如何进行分配呢?人们普遍认为(基于理论<sup>[18]</sup>和经验观察)纯粹的再分配总是一个引起争论的问题。因此,如果允许农民耕种土地而又不赋予他们全部的所有权,那么就为农民提供了强有力的激励,而且可以避免,至少可以缓和人们的争论。当然,并不是所有的激励问题都得到了全面的解决,也就是说农民还不具备充分的积极性以保持土地的质量。从长期的角度来看,解决这些问题是非常重要的,但是当蛋糕变得更大而且正在发展的时候,如中国的情况,取得一致意见无疑会变得简单一些。

第三,曾经实施的改革和政策是很难放弃的。从一开始就把事物置于一种正确的发展轨道上是非常重要的——或者,至少使事物按照尽可能正确的方向发展。产权关系会很快地建立起来,任何改革都将损害其中一些不明确的产权关系。实际上,在旧体制下建立起来的产权关系即使在今天也是对改革进程的一种障碍。在一些东欧国家中,如罗马尼亚,人们以低于“市场价格”的价格排队购买耐用消费品(如汽车)的情况实际上是一种“财产”,而这种“财产”在价格放开的条件下将受到损害,同时也会产生一种相当大的政治压力以阻碍价格的放开。

同时,要使事物按正确的方向发展也可能会导致人们的麻痹,因为不存在唯一最佳途径,也不存在唯一正确道路。克劳斯(V·Klaus)在世界银行的发展经济学年会(ABCDE)的一

次谈话中打了一个比方——改革就像下棋。即使是最好的棋手也不可能在一开始就发现通往结局的所有途径。然而好的棋手比差的棋手可以多看出几步棋。我希望我的话可以帮助那些从事经济改革的人在实际生活的比赛中做得更好一些。

由此得出了我的最终结论：“下一步棋”可以通过和经济判断相同的政治命令——如弱化国家权力——来确定。从某种意义上讲，这两种方式是相互交错的，即中央机关强大控制权的丧失会伴随可能发生的私有化的繁荣，这就为经营者提供了激励作用并使得他去攫取能够获得的租金，因此私有化的延误会造成巨额的成本。如前所述，在许多情况下，这些延误的成本也许比其他成本更大，而这些延误成本可以——也应该作为决定私有化速度的核心内容来考虑。

### 结论性综述

在本章的开始，我提出了私有化的基本定理。这一定理说明，经济效率和全部租金的获得这两个孪生的目标只有在非常严格的条件下才能同时满足。当然，全部租金的获得是非常重要的，这是因为政府要增加收益必须付出成本，也就是说由于政府必须通过扭曲的方式积蓄资金，因此私有化分配必然需要实际的社会成本。当企业可能的竞买者要规避风险时，或者当竞争非常有限时（这些条件总是可以被满足的），政府不能通过精神设计的拍卖过程获得全部的租金。<sup>[19]</sup>

政府甚至不能保证获胜的竞买者是最有效率的生产者。由於有限债务和不完全的承负能力，同时为了许诺尽可能地与政府的目标保持一致，出价最高的生产者可能既不兑现承诺，也不会使卖方的财产价值最大化，也就是说在竞买中出价越高，它反映的不遵守诺言的可能性也就越大。

私有化定理的精华（以及本章的讨论）可以被简要地概括为：在一般情况下，我们不能保证私人生产必然比公共生产“更好”。私有化涉及到了成本和利益的问题，我们必须在它们之间作出权衡。

我曾经提出，公共生产和私人生产之间的差异被夸大了。然而在承诺和激励问题上产生了非常重要的差异。正如我和塞宾顿在我们的文章中所总结的那样，

……公共生产和私人生产都不能完全解决复杂的激励问题，而当考虑到不完全信息导致官方委托时，这些问题便会产生。组织形式的选择只限制了将来对被委托方进行干预时产生的交易费用，因此这将影响到这种干预的可能性。

这一章完成了我们对兰格—勒纳—泰勒定理的讨论，同时我们认为市场经济和市场社会主义在本质上是相等的。社会主义经济能够运用价格的力量这已是一个非常重要的顿悟了，然而对于市场经济来说，就不仅仅局限于运用价格还远远不够。我通过对价格集中讨论阐明瓦尔拉斯模型和以该模型为基础的兰格—勒纳—泰勒定理错误地描述了市场经济的特征。市场经济模型和市场社会主义模型都没有对他们所假定特征的经济情况作出准确的描述。

当然我的一些评述在以前曾经提出过。我就市场社会主义缺乏经营激励问题以及不完全竞争条件下的市场分别作了评论。并试图提出一种平衡的解释，说明两种模型所遇到的许多基本的问题可以追溯到他们对信息问题的忽视。在本章和前面五章中，我提出了两种模型的六种主要的失误所在，并且讨论



了理论的最新发展——构成远离瓦尔拉斯传统的主要理论——是如何提出这些问题的。

所有的社会都面临着重要的激励问题，而价格和产权的标准体系都没能完全提出这些问题。市场经济中存在的经营激励问题和社会主义经济中存在激励问题是相同的。不论是在市场条件下还是在市场社会主义条件下，价格制度在投资配置方面的作用都是有限的。在市场条件下，这主要是因为在一一般情况下必要的期货市场 and 风险市场并不存在。而在市场和市场社会主义条件下，企业决策所依据的决不仅仅是价格信息（以及人们的专业知识）。在所有的社会中，都会存在一定程度的集权，即使是在最纯粹的市场导向经济的社会中，也不可能完全分权，也就是说，在某些企业中交易不是以价格为媒介的。没有任何一个社会中的产权关系是完全明晰的，即使是产权关系被清楚地确定下来，实际上的权利同法律上的权利之间也往往有所差异。美国大型公司的领导者实施的（未被准确定义的）财产权利并不亚于社会主义企业经营者的权利。

市场确实具备某些社会主义经济所不具备的工具，如接管机制，但是接管机制也远没有达到完美的境地。尽管市场和社会主义经济中都有银行，可像银行这样的机构在两种条件下的运行是具有明显不同的（这一点我将在第十二章中讨论）。我认为，市场和市场社会主义经济的基本差别并不在于这些机构，而在于市场经济在处理信息问题时运用的是更为广泛的机制内涵。我在第三章和第四章中曾经指出，市场并没有很好地解决这些信息问题——市场经济在一般情况下也不具备限制性的帕累托效率——而市场确实比市场社会主义经济运转得更好。例如市场可以通过信誉机制使企业产生高质量的产品。但是两种体制在有关创新所需的特殊信息/知识的问题上没有什

么明显的差异。在此我们再次指出，标准理论在描述市场和市场经济以及提出这些问题时的失误，实际上我认为阿罗—德布鲁模型并不能轻易地使它适应其理论框架。基本的经济问题在于在创新非常重要的市场上，市场有其固有的不完全竞争性。正是创新力量本身限制了竞争的程度。

那些借口市场经济具有不完全竞争性的市场社会主义的倡导者并没有深入地探究为什么会出现这样的情况。当然，当我们在前面所讨论的问题出现时，在许多行业中出现不完全竞争的原因之一就是显著的规模报酬（相对于当时的市场规模而言）。但是，正是创新构成了产业革命的基础，正是创新——组织创新和技术创新——导致了大企业的演变。如果市场社会主义来源于传统的马克思理论，那么社会主义理论家的没能对技术以及技术变化给予足够重视的失误是令人很难理解的。

在下一章中，我将运用我提出的理论框架对社会主义尝试中所出现的问题作进一步的探讨。

# 第十一章

## 社会主义的尝试：错在何处

本书的大部分内容是有关经济理论的，即有关新古典模型的失误，以及该模型的失误是如何与市场社会主义模型的失误紧密相关的。新古典模型具有许多正确的成分，如激励、竞争、分权、价格等等。然而该模型赋予这些概念的特殊含义在最好的情况下也是不完全的，而其糟糕的是可能产生误导。市场经济是以竞争为特征的，但该特征并不是与完全竞争模型相关的那种价格接受行为。市场经济是部分分权的，但是在决策中存在的分权比对价格信号作出消极反应时的分权要多。实际上在决策过程中如何把集权与分权适当地结合起来，是市场经济面临的关键性问题之一。价格对于市场经济的职能来说具有核心作用，然而价格的作用远不局限于平衡供求，并传导有关资源稀缺性价值的信息。价格同时还会对交易中商品质量产生影响。除此之外，许多经济行为是受到价格机制以外的某些机制调整的。激励机制的作用就非常重要，但是我们还要再次指出，以人们观察到的投入或产出为基础的阿罗—德布鲁模型对激励机制在现代经济中的作用的描述是不准确的。科斯定理认为为确保经济效率而应该做的，只是使产权关系明晰，但

我们发现这并不正确。

市场社会主义对新古典模型非常重视，这正是它的致命弱点。但是社会主义经济从来没有真正地重视市场社会主义的理想。我们不禁要问，我们如何解释市场经济的运行，进而又如何解释社会主义尝试的失败呢？

我在前面的讨论中所得出的许多结论都指出，社会主义，或者至少是那种政府发挥更积极作用的经济体制，应该能比市场经济更好地运作。例如我在第三章中曾指出，从本质上讲，经济从来不具备限制性的帕累托效率。不完全信息和不完备市场会产生类似于外部性的作用，而这种作用不能被厂商轻易地内部化。因此就需要某种形式的政府干预。经济失效的核心在于大量的信息问题，从更广的角度看，还包括激励问题。以下，我将简要分析其中的一些最重要的问题。

### 过度的集权

也许导致经济失效的最重要原因是哈耶克所提出的导致中央计划失败的原因，即中央权力机构并不具备驾驭整个经济所需要的信息。然而，可能出于某些政治原因，政府会坚持使决策过程集权化。

需要进一步深入探究的是到底缺乏什么样的信息。中央计划主要是确保物资平衡方程能以满足，也就是说，使中间产品的产量与使用该中间产品的商品生产过程协调起来。这种计划需要掌握有关单位所需投入的信息——里昂惕夫矩阵。我怀疑计划实施的失败并不是社会主义尝试失败的核心问题。当然实施这些计划所需的信息往往也是不准确的，因此就会出现某些投入上的不足。然而在80年代比较开放的经济环境中，这些问题并不严重，因为投入的不足可以轻易地通过进口得以弥

补，而且如果出现剩余（如果国际贸易市场的确是竞争性的）还可以出口到国外。因此失败的原因具有更为微观经济的特征。

## 产品质量

产品质量问题为我们提供了一类非常重要的例证。中央权力机关在中央计划的实施过程中很难详尽地规定每件商品的精确性质，其中包括产品的质量。我们在第六章中提到发现商品的可能性是没有限制的，而精确地规定大部分商品的性质也是不可能的，这就为为什么市场不完备提出了部分的解释——也是新古典模型失效的原因之一。我们在解释社会主义失败的原因时，同样的因素也会出现。

市场经济可以被看作是一种相当和谐的控制机制。每个购买者都监督售卖者的产品质量。如果卖方的产品质量有所下降，那么买家就会更换卖主，或者要求卖方在价格上让步。卖方根据这一情况，并以其强烈的积极性，来提供适当质量的产品。并不是（或并不只是）社会主义经济必然会生产出质量低劣的产品，当提高质量所带来的（边际）成本超过（边际）收益的时候，都会出现这种情况。问题在于厂商并不愿主动地对边际收益——边际成本进行核算。既然厂商有了一个既定的生产目标，那么它们就以可接受最低质量的产品去实现这一生产目标。实际上，经济结构本身具有很强的动力而使产品质量下降。

## 激励机制

在社会主义经济失败的标准原因的序列中，没能提供有效的激励被排在显著的位置上。也许更准确地说法应该是社会主

义经济提供了激励——因为几乎在任何一种社会条件下，某些行为会得到奖励，而某些行为会受到惩罚，因此在社会主义经济中确实存在着某种激励结构——但是这种激励并没有直接作用于提高经济效率。

我把激励问题看成是一种信息问题。如果集权的机关具有某些信息用来了解每个人此时正在做什么，或判断每个人应该做什么，而使产量最大化，那么就不存在激励问题了。人们根据命令去工作，如果他们没有完成，那么他们将被遣送到西伯利亚（大棒），如果他们这样做了，他们将得到报酬（胡萝卜）。这时有趣的激励问题就会产生，因为（1）投入（努力）是无法被观察到的，（2）产量是无法观察到的，或者产量不能作为努力程度（投入水平）的准确预测器，以及（3）有关行为的人此时应该做什么的信息是不完全的，那么，就很难直接评判人们是否做了“正确”的事情。

社会主义经济学家和西方理论经济学家一样，都没有充分认识到上述激励问题的重要性。如果不存在信息问题，人们就可以直接控制行为了。社会主义经济——如同市场经济一样——试图通过一种方式构建生产过程以减轻控制问题。生产线的优势之一就在于它可以用来比较容易地监督工人的工作情况，也就是说，它可以使人们轻易地发现工人工作落后的情况。集体农场的做法按照共产主义的意识形态被证明是正确的，但是，它的优势恰恰在于无法逃过苏联计划者眼睛的那种对努力程度的高度控制能力，而这种控制能力是由“工业化耕作”提供的。在工业部门中，严密的监督机制可以被建立起来，而且产品质量的变化范围也是非常有限的，在这方面社会主义经济取得了某些成绩。然而，在现代经济的许多工业部门和像计算机程序这样的服务部门中，这些技术的效果是极其有

限的。

### 平等

激励结构的一个基本方向在于报酬必须按照绩效（必须可以衡量）的不同而有所差异。由于报酬的不同，因此不平等发生的范围也会很广。社会主义经济对平等的意识形态方面的约束阻碍了有效激励结构的建立。

### 政治控制机制

既然传统经济激励的作用是有限的，因此我们可以用其他的控制机制来取代它。政党体系为我们提供了一种报酬机制，同时也提供了一种控制机制。

前几章我曾指出，在许多大公司里直接的经济激励只起到有限的作用。企业总想使其员工对企业有所“认同”。在革命初期工人们对此有所认同，而且当时经济激励的作用并不重要。而且在当时，革命早期的工作规范也保留下来了。但是随着时间的推移，社会热情的衰退，那些在革命早期建立起来的规范逐渐变得不切合实际了。因此缺乏直接的经济激励的影响就显得越来越突出了。

### 错误导向的激励

如前所述，问题不在于社会主义体制内不存在激励，而在于社会主义体制内的许多激励是被误导了。这种情况在个人和组织层次上都会出现。

我们已经遇到了一些这样的例子。社会主义提供的激励所生产出来的商品质量到了不能再差的地步。由于企业不能获得充足及时的投入，而且它们自身的利益也没有发生变化，因此它们会把所有多余的投入都盘存起来。

虽然行贿是一种犯罪，但是人们还都愿意帮别人的忙，为别人提供一些好处。如果一个企业面临着某种投入的短缺，而这

种投入又直接影响了其稀缺的产品，此时该企业的经理就可能会把产品以优惠的价格出售给可以为他提供额外投入的企业。

政治体制充当了经济激励机制的部分替代物，它使得激励的导向发生了扭曲：即以经济尺度衡量的晋升与业绩的相关程度要比政治标准差一些，同时这也对激励和行为产生了自然的影响作用。

### 选择问题

我认为，社会主义的经济学家——与同时代的许多西方经济学家一样——在研究经济问题时所使用的方法是一种工程学的方法。正如保罗·萨缪尔森在《经济分析的基础》一书中所指出的那样，经济学其实就是一个有限制的最大化问题。我们已经看到这个观点是如何在决策过程中反映出来的，也就是说，企业经理所必须做的只是在计划书的有关章节中查找相应要素的价格。

如果决策如此有限，那么决策质量的好坏就并不显得那么重要了。因此由谁来决策的问题，进而更重要的如何决定由谁来决策的问题也没有引起重视。实际上，在萨缪尔森经典的教科书中，如何决定谁来做决策或如何做决策的问题并没有列入经济学基本问题的标准目录单之中。当社会主义经济的决策者对这些问题更加重视的时候，他们既不具备相关的信息，也不具备作出正确决策的积极性。

有关技术的信息——即有关投入/产出矩阵性质的信息——正如我所指出的那样，可以被集权化的机关而轻易地获得。实际上并不能用一个简单孤立的数字来描述一个人完成工作的情况，如果存在这样的数字，那么这种信息就可以从生产单位传递到中央权力机关，并以此为基础作出具有信息的决



策。实际上存在一个复杂的特征矢量可以用来判断一个人完成工作的情况；而这些特征实际上取决于这个人与其他人相互作用而形成的复杂的特征矢量。这就解释了为什么即使在高度集权化的组织内部，人们的决策也是通过一种相当分权的途径而作出的。

构成不能提供适当的激励和有效的选择这两个失败基础的是两个更深层的失败——不具备充分的会计（价格）体系和缺乏竞争。

### 会计核算与价格体系

在前几章中，我曾反复指出，市场经济具有不完全的价格体系，而且价格并不能按照新古典理论所描述的那种神奇的方式发挥作用。但是不完全价格体系仍然可以发挥某些非常重要的作用。正是这些作用构成了会计核算的基础。如果我们把经济看作是一场游戏，那么价格和利润就可以告诉我们谁将赢得这场游戏。因此价格为我们提供了一个激励结构的基础，并且提供了一种选择机制。

在社会主义经济中，价格是以一种非常武断的方式确定的，因此利润率从根本上来讲也没有任何意义。特定的意识形态是不允许使用利率的（尽管用其他的术语来表示，只使用了利率的部分替代物）。如果这是唯一的问题，那么人们就不具备好的会计制度，但是根据特定的评判系统，会计核算仍然可以用来判断人们工作的情况。

当然更基本的问题在于政府尝试着直接控制企业的行为，即政府对投入和产出进行了指定。核算制度是比较简单的：人们是否实现了目标？企业不愿超过目标（这是错误导向的激励计划的另一个例证）<sup>(1)</sup>，因为它们一旦超过了目标，目标便会

提高。

我们发现会计制度在其他方式上也会对激励产生误导，比如说由于保持库存并不需要资本上的花费，因此人们会保持超额的库存。当企业不能保证获得所需的投入时，库存有利于在后继的一段时间内实现生产目标。

现在人们普遍认为会计制度（包括价格体系）是市场经济控制机制中的一个重要部分。人们不断地认识到库存本身也是经济控制机制的一部分，同时它也是经济控制机制失效的指示器。这一点我们可以通过即时库存系统而清楚地认识到，这一系统是由丰田公司和其他的日本公司首先使用的。在这种系统中，生产商只保持两个小时的库存。因此如果供给商没能及时地提供原材料，那么这将损害企业保持生产流程的能力。在即时生产过程中，供给者的生产系统或者企业与供给者之间的流通系统一旦出了小毛病，都可以被迅速地发现并予以纠正。

在苏联的体制下，巨额库存是必须的，这是因为缺乏流通，而且生产系统中的问题非常普遍；然而巨额库存可以防止在投入产出者之间出现问题。但是，这种系统又使问题隐蔽起来，至少是没有得到及时的弥补。在传统的市场经济条件下，适当水平的库存可以为企业提供一种缓冲剂——当有关生产问题的信号减弱时，可以缓冲生产失败所带来的冲击。同时，库存也起到了一个非常重要的信号作用。库存水平的变化可以像价格的变化一样，也许可以比价格更好地为企业提供增加或减少产量的信号。

### 竞争的缺乏

竞争的缺乏——国家在政治事务和经济事务上的垄断——弱化了经济提供适当的激励和选择的能力。我在第七章中曾强

调，重要的并不在于新古典模型所提出的完全竞争，而在于我所试图描述的那种实际的竞争程度。我认为，通过考察两个或多个从事相似经济活动的企业的相对业绩所获得的信息，对于激励和选择机制的设计是至关重要的。在革命初期，有关合理的工作和业绩规范的信息都是从革命前期所继承下来的，或者是通过与其他国家的对比而得到的。但是随着时间的推移，苏联的道路逐渐地远离了世界其他国家的发展道路，这些尝试逐渐变得脱离了实际，而且苏联也丧失了相关的参照物。例如，苏联人知道，他们的农业部门远远地落后于比较发达国家的农业。但是这是否可以归咎于工人的懒惰、气候的变化以及投资的匮乏呢？

### 创新与适应性

也许一个经济模式最重要的特点就在于它适应环境变化的能力。一个经济模式也许可以在一种环境下良好地运作，但是当环境发生了变化时，它会缺乏适应能力，因此就有可能在新的环境下失败。一些环境的变化是内生的，即变化产生于系统内部，而有些环境的变化是外生的，即源于变化的世界环境。

在分析社会主义经济失败的原因时，我们不应忘记苏联所取得的令人瞩目的成就。苏联的创业经历了许多的困难，如敌对的世界，世界范围内的大萧条，世界大战的破坏，薄弱的工业基础，第一次世界大战期间的经济被毁，以及大部分地区的政治骚乱，但是苏联在 1917 ~ 1960 年期间仍然经历了举世瞩目的高速发展阶段（尤其是当不考虑苏联人民所付出的巨大代价的时候）。储蓄被流动起来，而且工业化进程也迅速地发展起来。不同于以前的发展经验，苏联在保持高速增长的同时，减少了不平等现象，而不是不平等现象大量出现。

重工业也许特别适合于社会主义体制所使用的控制机制。个人自主权的范围是有限的，因此决策的范围也是有限的。技术（至少从目前的角度来看）是比较简单的，必需的技术知识可以轻易地从国外获得或者在国内自己研究出来（使用公众可获得的信息）。对于重工业来说，企业（工厂）的数量相对较少。

但是在过去 50 年的时间里，工业结构发生了显著的变化，服务与高科技部门逐渐地发展起来了，而重工业则逐渐衰退了。重工业本身具有更为明显的技术导向型的特点。例如，特种钢的制造已经变得非常重要了。而这些部门并不适合社会主义的控制机制。

因此，社会主义体制的失败不仅在于缺乏创新能力——这一失败可以根据第八章的理论而部分地得以理解。它的失败还在于缺乏激励，缺乏竞争，缺乏创新者与创新使用者之间的交流。但是同等重要的是，社会主义体制没能适应世界其他地方所发生的技术创新。当然，没有任何明显的证据表明目前社会主义已经适应了那些创新。在世界经济发展的过程中，存在一个较短的开放时期，在这个时间内不同形式的社会主义国家学会了生产钢铁、汽车、煤炭等重工业产品。

也许最具讽刺意义的是，马克思提出的经济决定论可能是正确的，这一理论认为技术决定了社会的性质以及普遍的经济和社会的系统。但是马克思的错误在于他没能预测技术将如何演进。但是这又怎么能责怪他呢？即使在 100 年之后也没有人能预测现代技术的迂回发展道路，也没人能预测计算机控制的生产和基因工程将向何处发展。正是这些变化最终决定了社会主义的命运。

## 第十二章

# 资本市场的改革<sup>[1]</sup>

如果说资本是资本主义的心脏的话，那么运行良好的资本市场就是一个运行有序的资本主义经济的核心。遗憾的是，在所有市场中，资本市场也许是最为复杂，同时也是人们了解最少的。它们甚至比产品市场和劳动市场更不符合阿罗—德布鲁模型所论及的竞争市场概念。本章讨论的是东欧国家在试图设计新的金融体制时所面临的一些重要问题，这一讨论将表明传统竞争模型在考虑什么是资本主义的基本制度时是不得要领的，因而也是无用的。

几乎没有哪个政府会让资本市场放任自流，市场要受到大量的治理制度和政府政策的影响。而且，在主要的资本主义国家经济中，资本市场的结构在一些重要方面也都大不相同。这些差异是否仅仅是不同历史经历的结果，因而是无关紧要的呢？还是说每个国家的市场都反映了对它们自己的特殊文化和经济环境的适应性，因而是至关重要的呢？或者说这里面是否有些更有利于导致经济成功的因素的呢？也就是说有些国家因为有设计精良的资本市场而使得经济运行良好，另外一些国家则在一定程度上由于资本市场运转不灵而使得经济欠佳。

从发达国家观察到的情况来看，资本市场的形成在很大程度上是历史演进的结果。在各方面都可以看到技术在发生变化，但影响资本市场的技术变化最快。这些市场的交易量极大，银行每天都要处理数以百万计的债权债务关系，计算机革命降低了这些交易的成本。对发达国家而言，其现有的资本市场是否能适应 21 世纪的技术还不太清楚。但是，变革不是没有成本的，即使旧有体制遇到了很严重的问题，金融体系的演进也还是一个缓慢的过程。

东欧最近出现的民主化进程在设计资本市场时面临着艰难的选择。它们所做出的选择不仅会影响到资本的配置效率，而且会波及到宏观经济的稳定和经济绩效。不过，从某种意义上讲，他们比其他发达经济又有有利的一面：他们受现有制度形式的限制较少，有更广阔的选择空间。但另一方面也使得它们所负的担子更重了，它们必须做到今天选择的不会轻易失效，因为制度一旦被确立就不可能轻易地或者无代价地变更。本章的目的不是为一组理想的资本市场设计蓝图，而是想提供一个论述框架，以便说明我在本书中所讨论的各种问题的作用，这些问题在很大程度上是标准竞争模型没有涉及到的。

有一次，在布达佩斯讲转型问题<sup>[2]</sup>，当人们要求我谈谈转型经济中的农业政策时，我发现自己陷入了美国人所说的“说一套，做一套”的尴尬境地，我们的农业政策基本上不是一个经济理性的典范。而且，在谈到金融体制的设计时，美国人会发现他们也处在同样的境地。婉转一点说，美国资本市场有的方面是很糟糕的。我们的借贷联盟作为金融体系的一个主要部分已经崩溃了，结果浪费了纳税人上千亿的美金。这是一种金融损失，然而金融损失背后的真正损失是资源配置失当。政府损失还只占整个社会损失的一部分。即使作保守的估计，相当

于美国全年投资的大部分在这个社会损失中浪费掉了，这是一个难以估量的弥天大错。<sup>[3]</sup> 借贷联盟的崩溃是我们金融市场最明显的问题。除此之外，美国银行体系也并不健全完善，尽管其缺陷不是致命的，但它需要在今后若干年内才能有所改善。上述情形使得我便于从美国的经历中来了解运行不畅的资本市场的后果以及探寻其原因。

### 资本市场的功能

为了展开讨论，我想花点时间来回顾一下资本市场的主要功能，这可分别叙述如下<sup>[4]</sup>：

1. 将资源（资本）从储蓄者转移到投资者。在资本主义经济中，资金拥有者和资金使用者之间永远也不会完全一致。

2. 融资。很多项目都需要大量资本，这是任何单个或少量储蓄者都无法做到的。

3. 选择项目。人们需要的资金量总是大于可供利用的资金量。

4. 监督。这能确保资金按既定的方式使用。

5. 履行合同。必须促使借贷者还债。

6. 转移、分担和共同承担风险。资本市场不仅能聚积资金，而且能确定还贷方式的规则，进而决定由谁承担什么样的风险。

7. 分散风险。通过分散投资于大量不同的项目，进而使总的风险减少。<sup>[5]</sup>

8. 办理交易。特别是银行可以作为交换媒介，进行包括诸如支票结算一类的活动。

我们看到，上述这些方面几乎都是经济职能，但它们在标

准竞争模型中并未受到重视。交易费用完全不存在，那些涉及资源流动或者处理交易的制度安排并没有引起人们的注意。<sup>[6]</sup>因为在交易费用不存在的条件下，个体可以独立行动，因而不需要一定的制度来转移、分担和共同承担风险。标准竞争模型假定存在一整套风险市场来确保市场有效运行。因为没有规模报酬，所以也就不需要它聚积资本。最重要的是，由于不存在信息问题，也就完全不会出现选择项目和监督执行的信息障碍，同时还简单地假定不会有履行合同的问題。

资本市场从事有风险的跨期交易，而且本身就充满着风险，二者总是不可避免地相伴而生，这在一定程度上是因为跨期交易涉及的是根据当前货币承诺而在将来所能获得的货币量，而这种承诺完全有可能不兑现。因此，我们无法把上述二者分开，实际上，在所有资本市场上二者是紧密相连的。

上述各项功能是联系在一起的，但关联方式却是多种多样的。比如，银行具有交易功能、选择项目功能和监督执行功能。借助于现代技术，交易功能可以轻易地分开进行，在现金管理帐户（CMAs）体制下——这一工作在美国是由各类经纪人事务所来完成的，资金快速进出银行。经纪人事务所履行交易职能，但不保存结算余额，因而也就不履行借贷职能（比如选择和监督执行项目）。

有些投资银行具有选择项目的职能。它们承担债券或股票发行，但在随之而来的对借方的监督方面所起的作用却非常有限。当今的共同基金提供分散风险服务，不过它很少履行其他资本市场功能。

大量金融机构的存在显示了专业化的优越性和规模经济的可能性。<sup>[7]</sup>因而，一个关于将银行的交换媒介职能与借贷款职能联系起来的传统观点就是，在促成交易的过程中银行需要获



取大量凭据以作为贷款评估和监督的信息。这一观点现在仍然是非常有意义的，尽管大量出现的可供选择的处理交易的方法使得有些信息失真，以及有关潜在借贷者的交易的粗略观察材料没有多大信息价值。

资本市场各种功能之间的某些联系源于信息的特殊性质。当作出评价的人或组织打算提供资金时，对某一特定的贷款者是否合格这一点所作的评价要比他们仅仅是做一推荐时要更可靠得多。当借款人可能向贷款人归还现金时监督同样要加强。

同时把握不同金融制度之间的区别以及它们所起的作用是很重要的。资本市场总体上是筹集和分配资金的，而债券和股票市场则主要是从事现存资产的交易。特别是在有着发达证券市场的美国和英国，相比较而言股票市场并不是一个太重要的筹资渠道。<sup>[8]</sup>新公司筹集资本的典型方式是通过合资企业或者是企业家的朋友和亲属。已成立的公司，如果需要外部融资的话，它们会通过留存收益、银行贷款和借债来获取资金。尽管股票市场的流动性会影响公司留存收益的再投资，但证券市场在筹集和分配投资基金方面并不扮演重要角色或起根本性作用。

### 资本市场的特点与政府职能

是资本市场的什么特殊属性导致了几乎存在于所有国家的政府控制呢？资本市场不同于进行同时期交易的普通商品市场。如前所述，资本市场是以今天的钱去交换在未来可望得到的钱（通常是不确定的）。这一特性能很好地解释为什么资本市场不可能是传统的拍卖市场以及作为一种结果为什么会有贷款（和资本）配给。<sup>[9]</sup>同时，这也解释了在前一部分提到的金融制度履行的一些重要功能，如监督和选择。在传统市场上不

需要选择，商品总是流向出价最高的人。

人们可以通过考察政府已经承担的基本职能来分析政府的作用，政府有以下五个明显的职能。

### 消费者保护

政府关心的是承诺投资者不被欺骗，因此，如果一个银行根据要求偿还某一金额，那么政府就要求它确实能偿付那一金额。信息，即关于企业财务状况的信息，作为一种公共品应该受到政府干预。<sup>[10]</sup>当然，企业有可能披露信息（至少是那些经营较好的企业）。<sup>[11]</sup>另外，在很多领域，民间评级机构也扮演了很重要的角色，比如：保险方面的贝斯特保险公司（Best），证券方面的穆迪公司（Moody）和标准普尔公司（Standard and Poor），其他投资方面的邓恩和布雷兹特公司（Dun and Bradstreet）。现在的问题在于，是否有了上述机构就足以解决将发生的问题，大多数政府对此持否定态度。

政府对消费者的保护有四种方式：<sup>[12]</sup>（1）政府通过确保金融机构的偿付能力来保证其能够信守诺言<sup>[13]</sup>（比如，银行根据要求归还储户的资金，承保人在所保事故发生时要能支付其承诺的保险赔偿金）；（2）存款保险和政府经营的担保基金在金融机构破产时能保护消费者；（3）通过企业决算公开法，使得投资者在作出投资决定时能心中有数；<sup>[14]</sup>（4）市场规则确保某些熟悉内情者（内部人）不会欺骗他人。在美国，有很多这样的法规，涉及到禁止内部交易、规范市场主持者的行为、禁止不良行为如垄断市场等等。

政府在资本市场对消费者的保护不仅限于维护投资者的兴趣。政府关心的是，如果没有相应的保护，资本市场就不会有效运转。如果投资者认为股票市场不公平，那么他们就不会愿意去投资，于是出现淡市，企业筹资也就会更困难。以投资者

被欺骗为序幕，接踵而至的是证券市场的萎缩，这一规律，自18世纪的“南海泡沫”以来一直如此。那些希望筹集资金的诚实的企业因为某些企业的欺诈行为而受到损害，在这里存在着一种外部性。因此，从保护投资者的角度来讲，政府的政策就是要使资本市场运行得更好。

### 政府设法增强银行的偿付能力

美国周期性地发生银行挤兑，这一点也许比其他国家更常见。政府采取三种办法来增强银行的偿付能力。<sup>[15]</sup>

1. **保险**。政府为储户所做的保险是维持银行信用，避免挤兑的一种方法。政府出于两个不同的原因而扮演这一保险角色。其一是通过增强消费者信心，减少挤兑来加强金融机构的生存能力。政府保险能够减少不能兑现的可能性，正是这种可能性导致一个基本上具备支付能力的银行的违约。这里的问题是，是否其他机制（下面还将谈及）也能行得通，政府保险到底能起多大的作用。其二是消费者保护。从原则上说，消费者保护这一职能的意义不大，因为人们可以将钱投向金融基金市场，或者投资于不会有违约风险的国库券（规避那些欺诈行为带来的风险）。

如果政府确实提供了保险，那么，政府就会与其他任何承保人一样，在既得利益的驱使下确保被保险的事件不会发生，也就是说，政府作为承保人所关心的是保证它所承保的那些金融机构具备偿付能力。这样就为政府干预提供了一个（仅仅只是一个）理论基础。

2. **最后贷款人**。另一个防止银行挤兑的机制是建立联邦储备体系，它作为最后贷款人，确保银行在出现短期流动性问题时能够获得资金。人们希望这种保险能使银行挤兑减少。显然，如果银行确实无偿付能力，那么这一机制也就不能解决问

题了，因为它的唯一目的是避免因短期流动性问题而导致银行倒闭。

3. 规制。人们制订各种各样的法规来防范银行出现不能支付的情况。这些法规基于（或者应该基于）下述原则：监督银行是有高昂成本的而且肯定是不全面的，因此，制订的法规必须能促使银行的控制者作出增强银行偿付能力的决策来，同时，还要使银行在出现支付困难之前能够发现其问题。法规的制订还应该基于这样的认识，即在银行和银行管理者之间存在严重的信息不对称，银行帐目主要在银行的控制之下，因此，反馈给银行管理者的信息完全有可能被扭曲。所以，银行能够一方面出售低估值的资产，另一方面却在帐面上记成高估值的资产。当银行都这么做的时候，帐面值就会超过真实值。<sup>[16]</sup>

促使银行控制者作出增强偿付能力决定的首要目标，可以通过下述手段来实现：要求银行具备大量的资产净值以保证能够承受损失，控制银行的贷款和投资种类，如控制内部借贷和控制购买垃圾债券等等。

### 政府维持宏观经济稳定

政府关心银行挤兑的原因之一是银行体系的崩溃会导致宏观经济的严重后果。银行和其他金融机构拥有关于借款人的大量专门信息。一旦银行破产，相伴而来的是经济的信息组织资本减少，这又会转化为资金可贷性的下降。我们注意到，如果资本市场是拍卖市场的话，那么银行倒闭就不会是什么问题了，可事实上它们不是拍卖市场。信息减少不仅会影响资金分配的效率，而且可能导致更大范围内的信贷配给，并最终导致资本实际成本大幅度增加。

银行（以及其他金融机构）从事的工作之一就是去确定谁有可能归还贷款，也就是说，谁的还款承诺可信。如果有太多

## ► 社会主义向何处去

的人都通过了鉴定——即如果有太多的人能够获取并且也打算去获取资金——那么，就容易出现资金需求超过供给。既然价格体系（利率）不能使资本市场出清，那么市场体系本身也就不存在市场出清机制，因此有必要引入中央银行。

### 竞争政策

如果没有政府干预，经济权力会过分集中于银行，这一点在美国比在其他国家更明显。对银行的诸多制约都是为了限制它们行使经济权力的能力，比如那些涉及州际银行业务的规定（美国银行只被允许在一个州内设置分支机构），以及那些与银行业务活动有关的规定等等。

### 政府干预的合理性

从了解政府规制在金融市场中所扮演的角色这一角度入手，是我们探讨政府管理问题的一种方法；另一种方法是去探讨一下，是否有理由相信自由资本市场会导致有效的资源配置。15年以前，这一问题有个简明的答案：亚当·斯密的“看不见的手”原理表明竞争市场能确保资源配置的有效性。但是过去10年的研究深入分析了资本市场的运行，资本市场信息的不完全性引起了人们的重视。由于信息的不完全，正如我在第三章中阐释的那样，一般说来资本市场不能达到帕累托效率，没有理由支持自由的资本市场。在这一问题上我不做过多的评述，只是粗略地谈一谈前面关于市场经济失效问题的讨论中强调得不够的一个方面，即资本市场的大量收益来自于寻租。如果你比别人早一分钟得知埃克逊公司发现了大油田，就可以购买埃克逊公司的股票而大发其财，但这样做并没有改善社会的资源配置效率。<sup>[17]</sup>金融领域的许多创新都能提高交易速度，但是这真的能使社会受益吗？也许有人能得到那些本该属于别人的好处，可是这样能使产出增加吗？或者说这样能提高

配置效率吗?<sup>(18)</sup>简言之,不能先人为地认为政府不应该干预市场,相反地,看起来有足够的理由要求政府干预。当然,政府干预的好处是与“政府失效”的可能相伴而生的。既然政府干预是可能的,那么需要回答的问题就是,应该建立哪些金融机构以及政府应该扮演什么角色?<sup>(19)</sup>

### 新兴民主的前景: 转型问题

前面讨论的大部分问题都具有普遍性,事实上,它们在任何经济中都可能发生,尽管其强度不尽相同。但是在东欧新兴的民主化进程中,这些问题呈现出一定的特色,下面我就着重分析这些特色。

我们可以把问题分成两类:一类与这些国家最终将会形成的金融制度的形式有关;另一类与目前的经济向市场经济转型的特殊问题有关。上述两类问题在某种意义上说是不可分的,最终目标与怎样解决短期问题紧密相联,而处理短期转型问题的方法也毫无疑问地会对最终目标产生重要影响。在本章的前面,我曾强调过这种相互作用,出于短期考虑作出的决定不可能轻易倒转回去。

我们从探讨转型问题开始,需要特别注意的是如何解决这些问题在很大程度上取决于想要最终建成什么样的金融体系。在这一部分的讨论中,我们将从资本市场发展前景的角度回顾前面私有化一章中的某些论点。

转型中的经济面临着五个相关联的主要问题:(1)最明显的问题是应确立“硬预算约束”,其他四个问题的重要性是逐步被认识到的。(2)在历史上,银行和其他所谓金融机构从来没有行使过金融机构应该行使的主要职能(而只是充当交易媒介),事实上,必须创立全新的机构。然而,在多数转型国家

里，人们只是试图去改造旧的机构，而不是创造新的机构。他们的历史制度遗产将影响他们达到何种程度还有待观察。旧的思维方式会妨碍他们认识新的经济功能吗？看来，至少需要一个再教育的过程。（3）在旧的制度下，不仅银行没有行使其应有的职能（如审查贷款候选人），而且，取得贷款的企业也并不把银行当银行。确实，当政府同时拥有银行和企业时，那就像是左口袋欠右口袋的钱，双方都有把他们之间的交易仅仅看作是一种记帐手续的感觉。这样一来就出现了严重的问题，即我们怎样处理金融机构的“遗留贷款有价证券”？如何处理遗留债务不仅会影响私有化进程，而且它本身也会反过来受到私有化进程的影响。（4）在前社会主义制度下，国家垄断经济，而并不把鼓励竞争环境作为一种政策工具，因此，要想形成有效的竞争环境是一项艰难的工作。（5）金融和“公司控制”之间的关系越来越受到经济学家们的重视。<sup>[20]</sup> 试图通过股份所有权的大范围分配来实现私有化的社会主义经济可能出现的各种特殊问题都与金融机构的作用及其设计有关。我将在下文对前三个问题作详细的讨论，后两个问题留待后面探讨金融体系的最终形式时再作分析。

关于新兴民主化进程中金融体系设计的讨论，其更深一层的问题是应该如何看待现有制度的改革与重组，如何看待新制度的创立，以及在旧的经济体制下形成的借贷关系被理顺后，如何对其作出评价。构成上述讨论的问题有很多与政治有关，因而超出了经济学的范围。尽管如此，其中还是涉及到一些基本的经济问题，而我想讨论的也正是这些问题，讨论的重点是现有制度的改革，而不是建立新制度。

## 软预算约束、银行偿付能力、选择过程及遗留资产和负债

很多金融机构在软预算约束下经营，由政府来弥补其赤字。金融部门的软预算约束给整个经济带来灾难性的后果。软预算约束就像一种有着极强的传染性的疾病。如果银行是软预算约束的，那么它们就不会去谨慎地审查借款人。如果一个借款人的资产净值为零或者为负数，他也照样不会关心其损失，即使政府不去弥补缺口，他们也能够通过借款来维持经营。有一个更直接的机制使得软预算约束得以蔓延，即企业不断扩充与原料供应商和消费者的信用交易。如果企业缺乏约束，它就不会去约束原料供应商和消费者。如果人们普遍相信国有企业后面有国家在支持并负担其债务，那么，任何国有企业都能轻易地创造信用。

如何有效硬化预算约束是一个难题，而且没有简单的答案。在此我想提出一些问题和一些建设性的解决办法。明显的、最简单的办法是私有化。一个企业一旦处在私营地位，它就没有权力向国库要钱，它必须自谋生路。

### 评估问题

私有化问题曾在第十章作过广泛的讨论。此处，我想集中探讨金融部门在私有化进程中可能出现的一些问题。现在假定政府以公开竞争的方式出售金融机构，那么一个主要的问题就是如何评估金融机构的资产。投标人是风险厌恶者，而评估金融机构资产是有风险的，这就使得政府所得大大低于资产实际值。当然，所有的私有化活动都会出现这种问题，但是，金融部门私有化的风险与工业企业私有化的风险是根本不同的。评估银行资产所面临风险的一个主要方面是，在负债企业的私有



化进程中如何处理企业债务。是由政府承担国有企业债务呢？还是由国有企业购买者承担债务呢？就目前的情况看，这些还是悬而未决的问题。因此，主要的评估风险是一种政治风险，政府想把它作为一种成本转嫁给私营部门是行不通的。

而且，评估不当带来的后果可能是非常严重的。一方面，如果投标人高估了净资产值，那么金融机构就面临着资本化不足的问题，资本化不足的金融机构极有可能去冒非法风险。这就是人们所熟悉的道德风险问题，其后果在美国的储蓄贷款体系崩溃的事例中看得很清楚，当时一些濒临破产的银行为了复兴，铤而走险。如果资本化不足的现象普遍发生，则政府保证偿还的可能性就极大。金融机构能够看到这一点，并会采取相应的行动。结果是私有化不能硬化预算约束。另一方面，如果投标人低估了资产值，政府就会蒙受损失，它很有可能采取某种方法来弥补这一损失，比如向企业征收特别税。

### 金融机构周转不灵

由于存在资产低估或高估的情况，所以金融机构的成功与失败除了表明投标人走运（或不走运）或者具备（或不具备）预测政治风向的能力以外，不能说明太多其他的问题，如果一个银行尚有偿付能力，那也许并不是因为其贷款决策合理，而仅仅是因为其资产被低估了。同样地，政府在决定对面临流动性危机的银行怎么办时也遇到了严峻的问题。首先，它必须确定银行是否周转不灵，这又把我们带回到前文讨论过的资产评估问题。银行贷款有价证券的价值在很大程度上取决于政府政策。如果一个银行出现周转不灵，是否就意味着它不合格，因而必须关闭呢？就像它完全有可能在政府会如何对待银行贷款这一事情上作出一个错误的政治判断一样，非私有化银行的失败并不一定意味着它不合格，毕竟，难以理性预期到的经济环

境发生了剧烈的变化。而且，国有银行的贷款并不遵循标准的商业原则，正如前文所指出的，社会主义的银行并不像资本主义银行那样履行审查和监督职能。

如果我们得出结论：周转不灵并不意味着不合格，那又能说明什么问题呢？也许解散这样的银行会丧失掉很有价值的注册资本。<sup>[21]</sup>它需要一次性的资本注入，但是，如果没有一定的办法确保这种资本注入不再重复的话，那么所有努力会再一次被扭曲。

### 公众分配股份：是一种负的资本税吗

如果银行实行私有化，同时又由公众来分配股份。那么我们前面讨论的问题就会出现，甚至更严重。<sup>[22]</sup>事实上，这是一种一次性（总付）的负津贴，或者说是一种负的资本税。如果不是因为人们预期可能反复征收资本税，而招致的扭曲性后果的话，传统税收理论还是赞同征收资本税的。这种负资本税的支持者认为，私有化对经理人员的激励作用大大超过了为获得必要的收益而采取扭曲性税收所带来的成本。但是，部分私有化，即政府保留大部分股票份额，可能也照样行得通。（任何激励经理人员的方案都可以像我们在第三章中所看到的那样被有效地加以利用，实际上，在美国的多数大的私营企业中，经理人员的收入与其对企业的贡献关系不大<sup>[23]</sup>）。

为了减轻负资本税的影响，政府可以考虑把那些正在私有化的非金融企业的现有债务转成企业对政府的负债。<sup>[24]</sup>不过，这样就使得政府本身陷入了资产评估的难题之中，即我在前文提到过的由评估失当所带来的非常棘手的后果。

### 金融机构私有化的时间选择

简而言之，任何重新私有化后的银行的潜在生命力不仅取决于它评估旧资产的能力或者它的运气，而且同样取决于它履

行其不断发展的职能的能力（本章的前部曾就此作过论述）。特别是在转型的早期阶段，因为影响私营部门的政府法律、条例和政策尚不健全，市场价值变化莫测。比如，政府可能认为某些企业的高负债妨碍了其有效运营，进而或者取消其债务，或者要求其偿还债务。这两种做法对债权人来说明显地具有完全不同的含义。<sup>[25]</sup>

在社会主义时期，金融结构没有影响力。在这里，尽管原因完全不同，但是穆迪格连尼—米勒定理依然有效，即所有的债务只不过是一个政府部门对另一部门的债务而已。<sup>[26]</sup>企业按照计划从事生产，金融仅仅起到提供“汇票”的作用。<sup>[27]</sup>但在市场经济条件下，金融部门的影响力是很大的。<sup>[28]</sup>此外，也没有任何理由把旧的金融结构强加到改革中的企业经营上，就像我在第十章中讨论的那样，必须进行资本调整，既然私有化是一种可行的调整资本的方法，那么，在政府重新考察有关私有化的更根本的问题的时候，就应该把政府承担债务（像美国重组储蓄—贷款体系那样）以及承担产权交易债务（像重组某些第三世界债务一样）当作临时性措施来加以运用。但是这些调整资本的方法尽管是需要的，也还是有可能对企业（欠金融机构的）悬而未决的债务的价值产生复杂的影响。看来在着手金融机构的私有化之前有必要解决这些不确定性，如果延缓私有化的进程，就应该采取一些替代性的临时措施来“硬化”预算约束。麦克凯农（1992）曾对此提出过一些创造性的见解。

此外，暂时撇开金融机构私有化的时间选择问题，我们在设计“私有化一览表计划”的过程中，下述重要的忠告必须牢记。

### 硬化预算约束中的其他问题

通过硬化预算约束显然能够带来宏观和微观的利益，过度

的信用扩张肯定会导致通货膨胀压力。但是，我想提出警告的是不能过快地硬化预算约束，或者说，以错误的方法硬化预算约束。鉴于在第十章中曾分析过的原因，在转型过程中，本期利润率也许是一个不可靠的信号，不能据此作出决定。

### 信贷紧缩与总供给

标准宏观模型集中讨论的是货币（信贷）紧缩对总需求的影响。但是这种紧缩也对总供给产生影响。如果企业得不到足够的流动资金，产量就会缩减。<sup>[29]</sup>如果利率激涨，而资本构成尚未调整，那么这些问题只与遗留的金融机构有关，而与企业的当期运行效率无关。<sup>[30]</sup>如果总供给的减少超过了总需求的减少，那么货币（信贷）紧缩的实际效果可能是通货膨胀。从更广泛的意义上来说，重要的是应该中止向那些回报最低的企业提供信贷。但是在转型过程中，要做到这一点是很困难的。

### 宏观经济控制机制

要控制信贷分配和信贷总量都是不容易的。如果只有一个银行，那么，原则上说信贷总量是容易控制的，但是建立市场经济的一个核心部分就是至少要有一些相互竞争的银行和其他金融机构。在美国以及许多其他资本主义国家，政府靠间接调节机制来控制信贷总量，即公开市场业务、贴现率以及准备金要求。不过，即使是在美国，当经济下滑时，由于经济面临着大量的不确定性，上述调控工具与信贷总量之间的关系也会变得脆弱。对新建成的金融体系而言，这种关系的不确定性就更大了。因此，间接控制机制可能是控制信贷总量的一种风险很大的方法。另一方面，中央银行或许也不能够做到在各银行之间有效地分配信贷指标。一个解决的办法是“市场式的数量控制”，也就是说，中央银行可以通过以下两种方式来控制信贷总量，即或者拍卖贷款发放权，或者在保证银行能够相互之间

交易其权利的前提下将贷款发放权让渡给各银行。这种市场式的数量控制方法把总量目标控制与市场机制的配置效率结合起来。<sup>(31)</sup>

## 新兴民主的前景：金融体系的最终形态

有些基本的与金融体系设计有关的问题不仅在转型时期会遇到，而且对金融体系的最终形态也会有重要影响。下面的讨论分为三个部分。第一部分是关于竞争的作用；第二部分探讨与金融体系的支付能力或流动性有关的规章制度；第三部分集中分析法人控制问题。

### 银行与竞争

第七章强调了竞争的重要性，当然这是一个比标准竞争模型中的抢帽子行为（即在交易所中靠买空卖空的价差来获利，——译者注）所指的竞争更为宽泛的竞争概念。银行与竞争之间的关系有两层独立的但又相互关联的含义，一是指银行之间的竞争，二是指影响企业竞争的银行行为。美国政府特别关注那些限制企业竞争的银行行为可能带来的负面影响。大量的法律和规则都鼓励银行体系内部的竞争，同时还有人建议取消一些在限制银行经济能力的法规。

在东欧民主化进程中确立可行的竞争机制问题是争论的一个焦点。有人认为只要允许外来竞争就可以了，因为如果国际企业被允许参与竞争的话，那么在国际市场就有足够多的企业来确保一国内的竞争保持在较高的水平；另一些人则看到了大量的进入壁垒会导致不完全竞争，这是资本主义经济实践反复证明了的。我在第七章中解释了我为什么倾向于后一种观点。

银行具有限制产品市场竞争的能力，它们特别便于协同行动。而且，银行作为放贷者，从其自身利益来说也倾向于限制

竞争，因为竞争越激烈，市场中那些效率不太高的企业就越有可能破产，这就意味着有些贷款可能收不回来。尽管资本主义的生命力并不依赖于是否存在完全竞争，但是，还是需要有一个高水平的竞争来确保经济效率并将这种效率带来的好处传给消费者。比如农民们发现将其产品以低价卖给垄断的食品加工商并不比卖给政府有更多的好处。在这两种情形中，低价格都会抑制生产，从而阻碍农业部门的发展。

人们普遍认为银行之间的竞争与经济中其他部门的竞争一样重要。不过，过度竞争却有可能出现问题。银行也许比其他机构更加倚重其信誉，信誉一旦能带来经济收益，那它就是一种值得保护的资产。同时，因为存在信誉带来的经济收益，竞争就会受到限制。这种限制可能来自自然经济力量，也就是说，确立信誉即等于设置了进入壁垒。<sup>[32]</sup>（尽管这种观点在一定程度上也适用于其它市场，但它在金融机构中表现得特别明显，因为在金融市场交易的是以今天的钱去承诺未来的钱。一个电视机的购买者很快就能发现他买的东西怎么样，如果电视机不到两年就坏了，那么厂家的信誉就会急速下降。但是对金融市场来说，它所作的承诺常常涉及较长时期。）有一点是值得注意的：在美国，存款保险的作用之一是减少或者消除进入壁垒，从而便于竞争与进入，但是由此导致的竞争以及随之而来的信誉租金的减少可能促使银行采取短期行为，这一点正是造成美国储蓄 - 贷款体系崩溃及其相关的银行危机的原因。

看起来完全有可能出现过度进入或者是进入不足的情况，前者将使信誉租金降至零，因而也就不存在维持信誉的刺激了；后者则会导致金融部门竞争的不足。而政府不可能把握好进入的“合适”水平，现实中的利润水平到底是为确保经济效率而应有的水平呢？还是存在垄断利润呢？对此没有明确的解

决办法，但有一点我们应该注意，即金融部门必须仔细监管，以便及时发现上述两个方向上可能出现的重要偏差。

### 银行体系的管理制度

鉴于前面分析过的原因，现在人们普遍认识到即使是在运行良好的资本主义经济中，银行也需要接受调控。我在前文讨论过这种调控的一般形式和目标，将这些一般的论述转换成对新兴民主化国家金融机构建设的具体建议已经超出了本章的范围，不过，在此我还是想详细探讨几个与“市场失效”和“政府失效”有关的重要问题。这两者都能从美国的储蓄—贷款协会以及银行所面临的问题中获得很好的解释。传统的分析将美国金融机构面临的问题归因于下述八个因素：

1. 存款保险使得本来该储户关心的事变成了要政府监督银行。

2. 不合适的资本需求量导致资本化不足的机构去冒过度风险，负的或者是低资本净值的企业会铤而走险。（如果依市场价值来估算，某些金融机构会出现负的资本净值。低资本净值的原因一方面是因为错误的投资决策，另一方面由于利率的变动使得银行资产减少，因为银行资产主要由利率固定的长期债务构成。）

3. 对金融机构如何运作其托管资金的约束不得力，至使铤而走险者有机可乘。例如，里根政府在80年代初为了挽救衰退中的储蓄—贷款体系就曾放松了调控。

4. 缺乏合适的机制促使银行不冒风险。由于存款保险没有根据其风险作相应的调整，这样一来格雷欣法则（即劣币驱逐良币法则，——译者注）就起作用了；因为所有存款保险都是安全的，所以储蓄者只关心利率水平，于是那些提供高利率的企业能够吸引到更多的资金。为了支付高利率，金融机构不

得不冒高风险。

5. 管理者监督失当。

6. 不恰当的会计程序。资产值不是按照现期市场价值评估，因此，那些倾向于冒过度风险的净资产很低或为负的企业没有破产。

7. 管理上的懈怠。管理者已经看到了问题，但还是想尽办法去做修补工作，而不是直接面对危机。

8. 银行人员腐败。

上述最后一个问题与其说是一种原因，倒不如说是一种结果，因为银行家通常被认为是能够信守职业道德的人。而正是80年代美国的金融环境所提供的机会导致了储蓄 - 贷款协会的崩溃，在这一过程中，除了一小部分损失是源于个人腐败以外，其实更多是一种企业家行为在促使银行去冒险。银行利用金融环境所提供的机会去追求其自身利益是不应该受到谴责的，哪怕是这样做意味着政府不得不承担大部分风险，而银行获得大部分潜在的好处。

管理者面临的问题是不可避免的，因为他们掌握的信息比银行少，所以总是处在一个不利的位置。（另外，管理者所得的报酬无论是从绝对量上看，还是与那些接受其管理的银行人员相比较，都是较低的，这就使得上述问题更严重了。而且，这些报酬方面的限制还只是政府固有缺陷的一部分。关于这一点，我在前文曾提到过）。

探讨存款保险对金融监控的影响其实是不得要领的。因为即使是没有存款保障，个人也不会有能力有动力去有效地监督金融机构。事实上，监督是一种公共品，个人无法获得相关信息，而且他们也不像管理者那样处在一个有利的位置。此外，信用评级服务的作用也不大，它们在80年代美国储蓄 - 贷款



体系的危机中表现平平。

任何保险公司都知道，一旦提供了保险，就有可能出现道德风险问题，即保险使得被保险者规避所保风险的动机减弱。因此，承保人总是要附加一些条件来减少道德风险，比如，火灾保险公司就会要求所保企业配备洒水灭火系统。同样，在设计制度体系时，应该设法使政府不得不支付存款保险赔偿金的可能性减小，而且还应该考虑到这样的事实，即政府和储户监督银行的能力是有限的。同时，制度体系还应该设计成在便于观察处实施控制的以及减少政府所承担的剩余风险量。政府对所保帐户进行管理就和任何其他承保人力图降低其风险一样。资本需求量、对存在吸引资金的利率的限制以及对风险投资的限制都是为了减少银行违约的可能性，因为银行违约就意味着政府必须支付存款保险赔偿金。而所有权限制、利益冲突的限制以及对银行信用可靠性的要求都是为了减少不合适的“诱因”，从而也减轻监督负担。

如果将资本需要量定在一个足够高的水平，那么很多其他问题就会得以缓解，既然政府承担的风险比以前要小，那么根据其承受风险来调整保险费的结果就显得不太重要了<sup>[33]</sup>——问题将在变得不可挽回之前，即在政府所受风险增加之前，就会被发现。<sup>[34]</sup>银行冒过度风险的动机会减弱，同时，银行体系也不如从前那样对好冒险的企业家有吸引力了。

上文曾提到过的一个可能有效的间接控制方法是银行所有权的限制。但是关于这一点，我还不能作确定的回答，下面我将转而探讨其原因。

### 银行与法人控制：两种观点

前文我论述过，需要在金融部门与生产部门之间设置壁垒的看法与许多观察者认为是成功模式的日本和德国的金融结构

背道而驰。这就为设计金融体系提供了可供选择的多种模式，这些“人民资本主义”模式特别有吸引力，某些新兴民主化国家有可能朝这个方向演进。在我看来，并非只有一种可行的金融结构，从另一方面看，也就有很多行不通的金融结构。美国的金融体系就存在某些明显的问题。

日本的金融体系通常以与生产集团关系密切为其特征。每一生产集团均以一家银行为中心，这些银行与生产企业关系密切。例如，当马自达公司出现麻烦时，其银行介入，改组管理部门，并成功地挽救了该公司。在企业集团之间有竞争，集团内部有协作。

日本模式因解决了（我们前文反复提到过的）困扰美国经理型资本主义的问题而受到广泛的关注。在美国，因为股权高度分散，所以经理拥有很大的自主权。好的管理是一种公共品，也就是说如果企业经营得好，则所有的股东都将受益，然而任何股东也都不会有足够的动力去监督企业，事实上，小股东们很难有效发挥作用。所谓控制的作用也极不全面——管理阶层很少能通过投票机制而变动，并且接管机制也存在根本的缺陷。<sup>[35]</sup>

尽管银行名义上没有控制权，但它们很可能实际上行使着有效的控制。因为它们可以以收回贷款相威胁。而信息问题意味着信贷市场天生地不完善，当一家公司收回其贷款时，其他公司一般不会再介入。<sup>[36]</sup>而且信贷通常比证券更具有集中性（通常有一个主导银行，同时，一个贷款率中的银行数目是有限的，而且它们之间建立了错综复杂的相互关系以利于减轻“搭便车”问题的影响）。因此，银行既有动机也有手段来实施控制。<sup>[37]</sup>

根据上述观点，我们可以把企业看作是一个多元委托一代

理问题——委托人包括向企业提供资金的人以及企业员工（实质上是指那些会因为企业破产而受损的人），而经理就是所有这些委托人的代理者。一方面银行不会诱导企业去采取行动使委托人的福利最大化——因为要确保企业承受较低的破产风险就不可能使股东的预期收益最大化；另一方面，银行控制又确实能给委托人带来外部收益，至少能保证企业不破产。人们也许会说，如果银行也是企业的股东，那它就更有可能采取行动去增加资金的总收益，这正是“日本模式”的一个主要的优点。每个银行都有动机去行使严格的监督职能，如果它同时又拥有企业产权的话，那它在监督时就会兼顾贷款人的利益和股票所有者的利益。

人们也许会提出，如果将新兴民主化国家中大型企业的股票广泛分配的话，那就会导致经理人员控制的问题，滥用权力的情况将普遍存在。而日本模式就能限制经理人员控制，当然这是以公司权力扩张为代价的。而要限制公司权力滥用，就必须确保有多个公司存在并在它们之间展开竞争。（因此，人们对这种金融结构优劣的评价取决于他对反托拉斯法到底能在多大程度上起作用的信赖程度。）国际竞争能提供进一步的约束，然而人们不应忽视这样一种可能性，即大量资本控制在相对较少的个人手中（尽管他们并不“拥有”这些资本）会导致这些人将其用来寻求政治影响，并有可能限制竞争。

也许一种混合体系——即在该体系中有控股公司充当所在集团中的经理角色，同时还有相互独立的金融机构——能够形成制衡机制。<sup>[38]</sup> 金融机构在监督监督者方面发挥重要作用，同时，它们之间的相互独立又可以在一定程度上限制经济权力过分集中。<sup>[39]</sup>

最近几年在美国，合资企业在提供融资，特别是对高新技

术产业（计算机和生物医药以及相关领域）的融资方面扮演了重要的角色，在此，监督和选择职能因为资金的提供而被相互紧密地联系在一起了。这类公司是否还有更大的潜在的适用范围呢？是否可以将其加以改造并运用到私有化进程中去呢？关于这一点，目前尚不清楚。

### 证券市场

前面我将注意力主要集中在银行而不是证券市场，这一选择是经过了深思熟虑的。在很大程度上证券市场是一个很有意思的附属品，但它们并不是问题的核心。即使是在美国和英国，通过证券市场筹集的资金相对来说也很少。<sup>[40]</sup>同样，在新兴民主化国家中，人们也不能指望证券市场在筹集资金方面发挥重要作用。另一方面，证券市场在资金分配方面也只起辅助作用。就像我的同事罗伯特·霍尔曾指出的那样，只有当他们把证券市场与企业割裂开来的时候，《华尔街日报》才算是最后把问题弄明白了，因为这两者之间的联系非常松散。正和我在前文中提到的，经理们并不会根据股票市场去决定是否要另建一座高炉，或者是否要进一步勘探石油矿藏。当然，股票价格是有影响的，经理们确实看到了其决策对股票市场价格有影响，但是这不会，也不应该左右他们的行为，因为它所提供的信息过于粗略，不足以指导投资决策。在东欧国家的转型过程中，证券市场更不可能在提供能据以作出投资决策的信息方面扮演重要角色。

尽管股票市场能增强流动性，而流动性增强使得投资于证券更有吸引力，但是股票市场并非完完全全是件幸事。如果股票市场作用很大，那么股票市场的不稳定就可能导致宏观经济的波动。<sup>[41]</sup>关于这一点的政策含义（比如说，在股票市场上征收交易税）现在还存在大量的争论（参见斯蒂格利茨 1989，萨默斯 1989）。

经理们确实也关心股票市场价格，不过这会导致他们采取过度的短期行为（可能是因为股票价格对短期收益特别敏感）。持这种观点的人——这是一种至少可以追溯到凯恩斯那里的观点——希望能找到办法鼓励在证券上的长期投资，也许可以通过税收体系去抑制短期交易（如，征收周转税）。当然，在此不可能就这一问题展开讨论，不过，需要提出的是，从几个国家实行的情况来看，几乎没有证据证明推行周转税之类的税种会对市场活力以及市场的其他功能产生不利影响。

## 结论

资本市场在任何资本主义经济中都发挥了重要的作用。资本市场的设计会影响到整个经济筹集资金以及有效分配资金的能力。此外，资本市场的设计还影响到经济其他部门中企业的效率。尽管有人不太相信“法人控制市场”的效率，但金融机构的监督功能对经理们起了必要的约束作用，这种约束在一个股权高度分散的经济中是特别重要的。

虽然有一系列不同的金融结构可供新兴民主化国家选择，但是，很难说它们中的哪一种能完全适用于那些促使信息处理发生了革命性变化的新技术。就某些资本主义国家的情况而言，金融体系的缺陷是显而易见的。摆在新兴民主化国家面前的是，他们必须把握好微妙的平衡：一旦确立了一种金融结构，他们就会发现要想改变是困难的，而且是代价高昂的。此时，既得利益将会出现并且很快产生政治、经济影响。过快地确立金融结构是有危险的，但是，私有化以建立运行良好的市场经济的进程需要有效的资本市场。拖延是要付出代价的，甚至是不可能的。至少我们希望本章所讨论的问题对审视金融市场和金融机构设计中的某些关键的方面会有所帮助。

## 第十三章

# 正确地提出问题： 理论与证据<sup>〔1〕</sup>

在传统上，有关社会主义、市场社会主义和资本主义的论争被说成是不同经济体制的选择。我认为，这不是提出该问题的正确方法。真正的问题是国家的经济职能应该是什么？这样提出问题，人们立即可以从一些集中计划的社会主义经济中政府所扮演的无所不包的角色，到香港政府所担当的非常有限的角色这一事实中意识到国家所承担职能的统一的可能性。政府可以扮演干预者的角色，比如说，征收合适的庇古税和从事大规模的再分配，但他在生产中的职能却是很有限的。政府拥有生产资料所有权既不足以确保平等，甚至也不能保证对某些精英的政治权利的限制。

因此，问题不是政府能承担“多大的职能”，而是什么样的职能？应给市场留些什么？政府干预应采取怎样的方式？即使是在最彻底的以市场为导向的国家里，政府也可以在生产中扮演积极的角色。当政府从私人承包商手中购买防御武器时，它并没有把“打仗”的实际内容立约其中。在本章内，我们简要地探讨一下为什么这样。

我以前曾主张对市场体制的信念部分地是基于分析结果和

理论，部分地是基于实际证据。对以市场为基础的体制的支持在很大程度上是因为这种体制在许多方面运转十分良好。但是，对很多人来说仅有这种观察是不够的：他们想确切地知道这不是偶然发生的事情，不是运气，而是经济结构的必然结果。而作出这种确切的论证就恰恰是“理论”的目标。我在以前的章节中曾论述过，标准原理，即那些近些年来所赖以提供上述证据的原理，既未能给由那只“看不见的手”所得出的总的结论提供理论基础，也未能给有关分权化的结论以及区分效率与公平的能力的结论提供依据。

## 历史记录

现在，我想仔细考查一下经验证据。遗憾的是，历史并没有给我们提供有参照物的实验。我们有大量的历史事件，在此基础上，可以作出一些概括。问题在于要把一般从特殊当中区分出来。虽然那些不研究历史教训的人会重蹈历史覆辙，但历史的教训并非总是清晰的，就像数据本身并不能为自己说话一样。我们观察世界的角度，我们想推出的结论，经常影响我们解释历史记录的方式。有时似乎是我们的整体记忆都具有选择性。

因此，正如我先前指出的，10年前的教科书在谈到历史记载时说，社会主义经济和有“强大政府”的国家（一种更糟说法的委婉用语），至少在发展的早期，要比市场经济的增长快得多。而今天的教科书对历史记载的解读完全不同。是否贝叶斯先验的可信度太低以致于仅仅10年的经验就导致了我们在解读历史记录方面发生了相反的变化呢？如果真是这样，那么历史记录为走向未来提供的基础则是极不稳定的。

历史告诉我们的是有许许多多的经验，经济成功和经济失

败会在多种多样的场合下发生。并不存在这样一个简单的秘诀：如果有了它经济就能成功，没有它就会失败。

### 无所不在的政府

我试图大胆地对目前的一些问题从四个方面作些概括。首先，政府几乎在所有大的成功事件中都扮演着重要的角色。如美国政府以赠予土地的方式在为铁路建设筹措资金方面起了很大的作用，日本政府的中心作用尤其是通产省的作用，以及韩国政府在那些成功事件中的作用等都是有目共睹的。

近年来在一些发展经济学家中盛行着一种观点，即政府必然妨碍进步，尤其是政府活动会引起不具有社会生产性的寻租行为。这种观点充其量只具有有限的合理性。当然，确实也有这样的情形，那就是政府活动并没有取得像在韩国和日本那样的成功。（即使在这些国家，因政府作过的一些明显的糟糕决定，使得批评家们声称，假如没有政府干预将会有更好的增长。最明显的例子就是日本政府曾试图阻止本田公司进入汽车行业。但这种观点忽视了我在第五章中强调的“人不会不犯错误”的性质。每种体制下都会出现错误，问题不是是否会造成错误，而是其普遍性和后果如何。尽管没有通产省的日本是否能做得更好这一问题属于反历史事实的范畴，但舆论一致认为它不会做得更好——我也同意这个意见。）简而言之，尽管在许多情况下政府的活动不是有效的，但没有政府帮助的私营部门也很少有靠自己成功的。

### 政府无效率吗

第二个经验概括是：尽管有许多无效率的政府企业，但也有一些是明显有效的。法国的国有企业就是典型的例子。当然



还有其他一些国家，如新加坡也是如此。另一方面，同样也存在大量的效率低的私营企业。

### 理论上的困惑

我们已经注意到公营和私营大企业之间的差异经常被夸大了。实际上两者都必须在激励有限的情况下实施多级委托。赫伯特·西蒙因为对如何理解组织行为作出了重要贡献而获得诺贝尔奖。最近他对此问题是这样解释的：

许多生产者都是雇员，而不是公司所有者。……从古典〔经济〕理论的角度看，他们没有理由追求公司的利润最大化，除非这些利润可以被所有者控制。……而且，就这一点来说，在盈利企业、非盈利组织和官僚组织之间没有区别。所有机构都面临着同一问题：促使员工朝着组织目标方向工作。没有理由解释为什么那些以利润最大化为目标的组织会比追求其他目标的组织更容易（或更难）产生上述动机。受利润驱动的组织比其他组织更有效率的结论在源于新古典假设的组织经济中并不能成立。如果这一点在事实上是正确的，那就必须引入其他公理来解释它。<sup>[2]</sup>

### 相关的比较：行政管理的非效率

很难找到令人信服的关于政府相对无效的事实根据，<sup>[3]</sup>其原因之一是，总体来说公共部门和私人部门生产不同的产品，从事不同的经济活动，这使得不易对它们进行直接比较。尽管对那些可以直接比较的事件详加研究——如收集垃圾——可能有点意思，但它们不能直接证明政府在其主要从事的一些活动中相对有效率。在大多数这类活动中，很难获得合适的产出测

度。这一点不仅对许多政府官员的行政活动来说是如此，而且对教育甚至对国防也是如此。

私人部门管理方面的表现也经常因缺乏效率而受到批评：试从一个航空公司索取赔偿或因行李丢失而去领钱就能体会到这一点。我猜想国内税务署受理索赔比很多航空公司要快。

有理论上的依据可以解释，为什么我们对公营和私营部门行政管理工作的广泛非效率并不惊奇。标准经济理论强调激励的重要性，在行政活动中实施激励并非易事。我们需要区分组织层和个人层上的激励，尽管在设计激励机制时的一些问题对两者都一样。我们需要提出的问题是，对于公共部门所从事的各种活动，组织是如何因成功而受奖励或因不能成功而受惩罚的？个人又是如何得到类似奖惩的？

### 多重目标

第一个问题是确定成功意味着什么。组织的目标是什么？个人应当承担什么任务？问题之所以出现，是因为总的来说存在多重目标。学校不仅应传授知识，而且也应塑造市民。一个雇员不仅要生产产品，还须培训新雇员。传统上，公司有一个明确的目标，即利润最大化。假如有一套完整的价格，那么这一目标就不会含糊不清了，但实际上并没有这样一组价格。公司（更确切点说是公司经理）必须在短期利润与长期利润、冒险与安全之间作出决策。总体来说，对于组织应追求的各种目标所给予的重视不应有异议。<sup>(4)</sup>

### 测度产出

其次，因为很难测度产出，所以也难以弄清楚组织或个人在实现目标方面到底做得怎样。就公司而言，有一些规定好的标准——关于公司市场价值或利润的标准。（这二者不是同义语，二者之间的冲突说明了多重目标的问题。经理们通过发出

误导信息，可以增加目前的市场价值，但这样一来就可能对长期市场价值和长期利润产生负面影响。这种冲突的实例我在前面的章节中提到过。当时我讨论税收矛盾，即公司采取行动增加现期利润和现期市场价值，但同时也增加了税收债务的折现值。)

就公司而言，像价值最大化或利润最大化这样的组织目标可以轻易地以数量表示，而对许多公共组织来说，测度其目标实现的情况就不太容易了。我们如何衡量教育机构的成功？显然，标准化考试的分数甚至还不足以用来衡量个人挣钱能力（人力资本）的大小对于次一级单位，如一家公司的行政部门或政府官僚机构的某一单位，也没有很好的产出测度方法，处理文件的数目并不能代表完成该组织的实际目标的程度。

#### 测度个人和次级组织对组织产出的贡献

问题并不仅限于此。即使可以衡量组织的业绩，但是确定个人或次级组织对此业绩的贡献往往是不可能的。每个公司都需要管理人员，但我们如何估价那些人员的边际贡献呢？一些研究表明，当一个组织的首脑死去，一般说来公司的价值会上升。这是否意味着他的边际贡献为负？私营和公共部门最重要的行政职能就是我所指的管理——选择组织成员，以有效的方式组织他们，在比较优势的基础上分配任务，促使他们做好工作（运用激励机制或其他方式）等等。公司的增加值中管理所起的作用——管理激励的力量——非常弱。尽管对此作出合适的估算涉及的范围会很广，但一致意见是经理们至多能从他们的努力中得到很少的回报。假如考虑到测度出的产出（市场价值的短期增值）并不能恰当地衡量公司目标（它也许与长期业绩关系更大），同时也考虑到管理行为与公司价值之间联系如此微弱时，这也许就很容易理解了。

## 测度投入

最后，还要考虑管理活动。正如产出很难测度一样，投入也是如此。我们可以测度时间，但我们无法测度努力。产出与努力的联系通常并不十分紧密，所以产出不能很好地反映投入。即使行为是可以观察的，但要确定每一行为的可信度也很困难。有些工作可能很难并且耗时，而另外一些工作也许比较简单。即使是在生产领域，尽管产量能够严格地计量，但因为随着时间的推移、技术的变革，生产既定产量所需付出的努力也会改变，所以计件工资制也遇到了困难。这就需要改变计件工价，而这种调整过程至少会引出不少争议。

## 寻租行为：私人部门与公共部门

有很多文献集中讨论公共部门内的寻租行为，并把公共部门活动的非效率归结为这种寻租。公共部门内的寻租活动显然是大量存在的<sup>[5]</sup>：特殊利益群体和官僚有动机使用国家权利把资源据为己有。限制雇佣的许多做法，可以解释为是为了限制可能获得的租金，从而限制寻租活动的程度。但我们现在已经意识到寻租活动在私营部门也存在。旧的理论认为，企业所有者能完全监督和控制为其工作的人，所以寻租现象不会发生。那些企图把公司资源转换成个人利益的工人或经理——即获得多于他们边际产品的价值——会立即被解雇。在新的公司理论中，强调所有者对经理的不完全控制，经理们能够而且也确实会把公司资源窃为己用。他们在寻租，以牺牲股东利益为代价获得私利。<sup>[6]</sup>

信息约束不仅限制了股东控制高层经理寻租行为的能力，而且也限制了高层经理控制其下属寻租行为的能力。一个中层经理准备一篇报告所花的时间到底有多少是绝对必需的？写这篇报告到底花了多大力气去获取信息，对公司的边际价值是多

大？而这些正好是衡量一个经理是否比其他经理做得更好的依据。一名经理花在培养客户上的努力和资源，在多大程度上真正用于增加这名经理的工作机会？私人目标和组织目标错综复杂地交织着，在许多情况下二者并不矛盾。但在边际上，他们经常是冲突的，而且好象没有理由怀疑私人目标常常甚至总是胜过组织目标。<sup>[7]</sup>

### 公共部门行为的显著特征：缺乏竞争与很难做出承诺

目前争论的要点是：（1）在关于不同生产方式的相对效率问题上我们有些什么证据？这一点是模糊不清的，尤其是在解释所涉及的行为的本质时更是如此。（2）理论上认为公共部门和私人部门有很强的相似性，两者都面临着委托问题，在两个部门中都是有限地使用激励方案，并且都普遍地存在寻租行为。然而我仍然认为流行的所谓偏见总体上是正确的：私营部门的活动，尽管并不必然会更有效，但大体上是有效率的。问题是为什么会这样？我认为，导致政府活动常常是非效率的原因是它不具备私营部门的一些显著特征：

1. 公共部门内的竞争较弱；
2. 组织解体的威胁——对私营企业而言是破产的威胁——较弱；
3. 政府企业经常面临着一些并不会强加于私营企业的额外限制；
4. 政府经常面临做出承诺的问题。

### 竞争的作用

我们在第七章中提到竞争的重要性。垄断，无论是在公共部门还是私营部门，经常都是非效率的。<sup>[8]</sup>如前所述，也许最具说服力的例子就是对加拿大两家彼此竞争的公司，即作为国

有企业的加拿大国家铁路公司和作为私营企业的加拿大太平洋铁路公司所作的比较研究。没有证据说明国有企业不如私营企业有效率。前面章节中关于激励重要性的讨论以及竞争在形成激励方面所起的作用的讨论可以使我们毫不意外地得出上述结论。

### **信守硬预算约束**

我们反复提到过政府在做出可靠承诺时存在的问题，也许最重要的承诺是终结无效率的企业。私有制市场经济中，公司面临硬预算约束：如果它们不能有效竞争，并以高于平均生产成本的价格出售其商品，那么它们就会破产，不具竞争力的公司因此被淘汰。而在公共部门中没有自动选择机制。确实，在许多公有企业中，经济目标和社会目标混合在一起，这使得很难分辨一家企业是否有效率。假如一家钢厂受到指示为了避免失业必须维持一家工厂开门，结果由此导致亏损，那么它就会把损失归结为强加于它的外部限制，而不是归于缺乏效率：企业要求政府承担所有损失。

### **激励的内涵**

前文曾提到组织激励的重要性，即表现良好就得到胡萝卜，表现不好就挨板子。在市场经济中有一块很大的板子，即破产。而在政府企业中，因为软预算约束，所以不存在类似的激励机制。

### **承诺能力有限带来的进一步后果**

由于政府很难做出承诺会衍生出进一步的后果。契约的作用——把双方的承诺结合起来——对资本主义经济的运行是很重要的，否则，跨时期的贸易就几乎是不可能的。然而政府保证让其他人遵守契约，但谁来保证政府遵守它所作的承诺呢？而且，民主政府的一个基本原则是每个政府都是独立自主的，

## ► 社会主义向何处去

每个政府都有权作出自己的决策。<sup>[9]</sup>

### 这些局限是固有的吗

我认为，人们所广泛观察到的政府的各种局限并不是其本身所固有的。政府可以允许甚至鼓励政府企业同私营企业竞争或者是政府企业内部之间竞争；政府可以组建有硬预算约束的政府企业；它可以建立一套程序，使得与软化预算约束有关的交易费用增大；它可以制订一些程序和规则来有效地增强政府企业作出承诺的能力；还可以使国有企业和私营企业具有同样的法律地位，只是在谁拥有股份上有所不同。这些变革并不会消除私营企业和国有企业之间的本质差别，而是会促使两者的行为趋于一致。

### 政府的显著特征：信用约束和公平约束

到目前为止，我强调的是公共部门缺乏私营部门所面临的约束，即那些来自竞争和破产威胁的约束（硬预算约束）。更糟糕的是，公共部门还面临着私营部门不会遇到的一些约束。这些约束源于政府权力过大。政府有强迫个人纳税的权力，这意味着必须设法限制权力不被滥用。这些限制包括确保平等和正确履行政府信用职能。

### 信息约束和公平约束

在很大程度上，这些约束所引起的问题源于不完全的信息。在新古典经济学的世界中，很容易断定政府有没有滥用职权。但在一个不完全信息的世界里——这正是我们所居住的世界，同时也是我在讨论中重点分析的世界——就不那么容易做了。

### 错误

首先考虑有关错误的问题。当出现错误时，公众就会发出责难，这是可以理解的，因为他们的钱被浪费掉了。（他们甚

至怀疑是有意犯错，因为这样可以造成资金转移。一个不胜任的承包商会因政府的某个决定而得到项目。) 选民们看不到为减少这些错误而带来的成本。而企业则可更冷静地去看待这类事情，它们会权衡错误造成的得失。在有些情况下，它们有明确的折衷方案，那就是以较高的成本来获得更为可靠的产品，而消费者对企业这种做法的评价也可以通过市场反映出来。但是在公共领域内，很难看到这种联系，这其中的部分原因是由于成本及收益是由不同的人来承担的。

有一次，在对一家飞机发动机主要生产商的采访中，这家公司披露，他们生产完全相同的发动机时，给政府生产要比给私营部门生产费用高得多。给政府生产费用要高出 30% ~ 50%，而这些发动机完全是同一型号。但由于政府想要保证万无一失，并且要保证该花在发动机上的钱决不花在别的什么上面。政府对私营企业进行严密的监督，并且制定诸多的条例来防止浪费与错误的发生。这里所能得到的教训似乎是，要想省钱就必须付出高昂的代价，因为一个人可能要花多于一美元的钱才能保证不浪费一美元。由于很难分清造成错误的原因：是由不能胜任造成的，还是由于监督过程中没作出最佳决定造成的，还是由于违反信用职责而造成的；另外还因为当错误被发现后，错误所造成的损失由政治家承担，而为防止错误发生的费用由大家承担，所以，我想，在公共部门内对于错误的关注有点过分了。

### 不公平

最能引起公愤的“错误”就是那些与不公平有关的错误。我们只要不是只有一个孩子，就能体会到公平的重要性。“不公平”是我们听的最多的抱怨了。(事实上，我没有听到过有人向我抱怨“效率太低了”。) 我们大多数人都有为人父母的经



历，因此能很快理会到公平的概念就像美一样因人而异。各方都有理由同时宣称自己遭受了不公平的待遇。

在民主社会里，政府过大的权力——税收权力——导致了它有责任去公平地使用这些税金。没有人愿意，也没有人可以容忍对他们的孩子与另一个能力相当的孩子不一视同仁。为保证资金的公平利用，我们就会对政府加以种种限制，而这些限制在很多情况下会给经济效率造成极大的妨碍。

### 竞争与公平

缺乏竞争会使人们对公平倍加关注。以对航班的选择为例，若是某人认为某航空公司对待他很不公平，比如说给他分了一个他不想要的座位，那么他可以自由地选择另一家。这种不公平现象在私营部门也同样可以发生。从这一事实中我们可以得出一个重要的结论，那就是实际上的不公平现象是不可避免的。但是当政府对某一领域实施国家垄断时，如果遇到不公平待遇将会别无选择。

### 工资限制

在不完全信息条件下，对工资的限制是政府必须作出的旨在维护公平的一种限制。对于公众来说，他们很难确定一个人的生产能力是不是高到值得政府给他付 50 万美元的年薪。这样的工资会立即产生租金的嫌疑——即超出效率工资理论所要求的为使其努力工作而需支付的最低工资之外的租金。这样的薪金还会让人怀疑其中是否有退还赃款、行贿以及其他类似的腐败行为。当一名政府官员决定给某人付如此高的工薪时，这笔工薪并非出自个人的腰包，而是出自公家的腰包。这就是公共部门与私营部门看待高薪的根本不同之处。当一家私营企业要付给某人这么高的工资时，有一个前提就是他必须值这么多，因为这钱直接来自于公司。若是公司判断不准确的话，自

己将承担损失。这与强迫纳税人来补偿这一损失截然不同。<sup>[10]</sup>

要进行这些限制可能要付出很高的代价，比如，我们现在可以看到公司支付的工资常常超过机会成本（效率工资理论）<sup>[11]</sup>。较高的工资能促使员工更为努力地工作，至少被解雇的威慑力更大了，因为被解雇的损失太大了。同时，更高的工资也可以减少劳动力的流动，还可以吸引更多的求职者，这就便于雇主从中选取更适合自己的公司需要的能力更高的人员。

如果考虑到支付较高的工资带来的好处，那么效率工资就是使总劳动力成本最小的工资。问题是没有简便的方法去核实政府部门支付较高的工资是否因为：（1）职员的机会工资高；（2）“效率工资”高；或者（3）职员获得的完全是纯租金。因此，行政机构管理条例对政府部门确定工薪水平的能力作了限制。这就意味着政府即使愿意也无法支付效率工资，同时，政府也无法以高薪雇佣人员，哪怕是这些人员的高生产力足以保证他们应该获得高薪。

同样，由于担心滥用职权，行政机构管理条例对政府部门解雇职员的能力也作了限制。这样政府就无法提供有效的激励——既无法用高薪这根胡萝卜来激励职员高效工作，也无法用解雇这根棍子来惩罚低效率的职员。<sup>[12]</sup>

由于害怕产生不公平现象和滥用信用职权，对政府加以限制是在所难免的，但那些限制的强度是可以控制的。这是一个权衡利弊的问题：如果我们对可能产生的不公平迁就一点，即允许一个人比另一个人稍微多得一些，那么我们能使经济效率大为改进吗？关于这一问题我们没有严格的证据，但我认为对此我们不能太苛刻。正如对错误容忍一点——更精确地说，承认错误不可避免且避免的代价很高——能增加公共组织的效率一样，对不公平容忍一点——更精确地说，承认（已看到的）

不公平是不可避免的且避免的代价很高——也能起到这样的作用。

## 政府与资本市场

第三个经验概括是几乎所有政府都在资本市场中扮演中心角色。先前我曾指出资本市场几乎总是不完善的。资本市场涉及到资本的分配。因为存在不完全信息，所以资本分配问题非常重要且饶有趣味。假如我们能准确地知道每一个投资项目的产出状况，假如我们能准确地了解每个公司的管理能力，那么关于资金分配的决策就无关紧要了。资本市场与信息有关，而信息市场却是不完备的，至少不能以标准新古典模型所说的那种方式运转。

## 政府与直接生产

最后，正如我以前所指出的，几乎所有国家的政府都在生产中担当某些直接的角色。也许在过去 10 年中关于国家角色的深刻反思都与这类直接角色有关。

## 调控失效与取消调控

一方面，反调控运动对政府有效地间接调控私营企业的 ability 表示怀疑。有一阵子，一些经济学家认为这种间接控制是不必要的，因为潜在竞争可产生有效的结果，而且在没有政府介入时，潜在竞争基本上总是存在。这些结论现在看来是值得怀疑的。第七章中的理论阐述（即使是存在很小的沉淀成本也会推翻这些结论）和美国对航空公司取消调控的经验表明，不受调节的市场可能会面临严重问题，但同时经济利润也不会降为零。然而，对政府有效调控能力的怀疑非常强烈，以至于无调控的失效并没有促使经济学家们意识到应该实施再调控。我们

生活在一个不完美的世界里，经常面临着两害相权取其轻的情况。

### 公共生产的范围

对私人市场有效性的信心在过去的半个世纪里有所减弱，同样，对政府调节私营厂商的能力的信任度也下降了，而对政府作为生产者的能力的信任度就下降得更多了。在过去的10年中，出现了一股强大的私有化潮流。最终，我在前面反复提到的那些问题——即由于软预算约束以及缺乏合适的补偿和解雇政策而导致的激励不足，还有分权化和竞争的缺乏等等，导致了政府企业的失败；但是这些问题中，至少最后两项不是政府行动所固有的。

尽管到现在为止，人们普遍反对这样的观点，即政府拥有重要的生产资料是有明显好处的。但是一致的意见是政府不应该把军事服务立约承包出去。不过在政府活动范围的问题上还存在争论，即它在教育和卫生这一类活动中应起什么作用。在美国有（乔治·布什总统支持的）一项运动，要在教育中实行担保人制度，政府担保为公立或私立学校支付教育服务费用。假如这种制度被采纳，其结果很可能是中、小学教育由公立大规模地转为私立。

### 一般原则

由私营部门来提供上述服务的主要论据是政府不如私营部门有效率；而主要的反对意见是私营部门的生产不能充分反映社会目标。我曾仔细研究过政府非效率的情况，现在我来简单地说说第二个问题，即充分反映社会目标的问题。

我想再次强调政府应当承担的职能与我们用以解释经济的模型之间的关系。假如有一整套完备的市场，假如可以毫无成本地履行合同，……那么，政府利用市场贯彻社会目标就不会

有问题。也许在市场自由解决与社会期望的结果之间确实会有些差异——不受约束的市场可能导致严重污染。但是很容易用庇古税来对此加以纠正，并不需要改变经济组织。

我们怎样使用价格体制来引导个人承包商，尤其在战争年代，去完成防御方面的全国目标呢？我们已经解释了为什么不会有一整套针对所有危险的安全防卫设施。政府肯定不可能建立一整套安全防卫设施，这种安全设施通过价格体制表达了政府对社会可能面临的危险所持的态度。同样道理，要政府写出一个完善的合同，规定好承包商在每种意外情况下应做什么，这也不太可能。或者考虑一下责任有限所带来的问题。如果厂商提供合同上规定的服务的成本远远超出它所估计的成本，那么会出现什么情况呢？厂商完全会违背合同。由于不能提供充分的防务而引起的社会损失是极大的——远远超出任何一个私人厂商承诺履行的契约所规定的量。因为对违约的惩罚比由违约带来的社会损失要小得多，所以，不可能通过金融手段引导私人厂商投入相应的努力来防止违约。

当违约发生时，很难说清是因为承包商努力不够还是因为存在不可控制的偶然事件。只要用以避免违约的激励减弱，人们就会怀疑违约是因为努力不够。但只要不能精确地监督努力程度，就不可能根据其努力程度，而只能根据其具体表现去订立合同以奖励承包商。（更确切地说，考虑到对风险的厌恶，严重依赖并不准确的投入或产出信号对公众来讲代价太大，所以，不能过于信赖投入或产出测度。）

到目前为止所列出的政府生产和私人生产的各自的优缺点尚未穷尽。人们反复提出的另一个问题是有关监督的，即私人生产中监督系统往往更加有效。当以家庭为单位直接与垃圾清理部门签约时，这些家庭就会主动设法协助垃圾清理部门把工

作做好。但是如果这项服务是面向大众的，那就很可能始终是老样子。在这种情况下，存在“搭便车”的问题。假如此项服务对我来说改善了，那它对每个人来说也都改善了。每个人都希望他人能付出努力来改善服务的质量。然而，就绝大部分情况而言，监督方面的差别与其说与产品通过什么方式提供有关，倒不如说与产品的性质有关。如果是公共提供的私人品，如收集垃圾，那末私人监督就是可行的方式，因为即使它是公共提供的，但也经常会有来自从接受者到提供者的强烈反馈。如果是公共提供的公共品，如国防，那么至少可以说私人监督就比较困难了。

这就使我们回到了本章前面提到过的问题：公共部门和私营部门效率上的差异在很大程度上与所提供的产品的性质有关。在管理活动中以及在提供公共品时更有可能出现效率问题，因为对前者来说实施监督很困难，而对后者来说，监督中会出现“搭便车”行为。

然而私营部门和公共部门各自面临的约束还是有所不同，这些约束导致了行为上的差异。我们主要考虑的应是首先弄清楚哪些是政府可能有优势的领域。其次，在了解了政府面临哪些劣势以后，看看如何制订政府计划才能使那些不利的影晌最小，并从政府干预中尽可能地获得好处。

对于像国防这样的公共服务而言，在“立约承包”（即由私营部门生产）时在范围上受到很多限制，有些公共部门的生产是不可避免的。当然这并不意味着现在的“分配”是正确的，也许私营部门生产的范围可以进一步拓宽（目前的估计是大约 1/4 的国防支出已被承包出去），或者国有企业进入更多的生产领域也许会更有效。

### 教育：个案分析

本节中的许多问题都可以用教育来很好地加以说明。不论是公立还是私立学校，经济激励对教师（工人）和校长、学监（经理）的作用相对较小。因为在这两类学校中几乎没有人的报酬是与业绩挂钩的。因为教育部门的产出很难观察，“错误”和非效率——此处在传统意义上使用这两个概念——很难察觉。可见资源分配的不公平现象随处可见，因此人们必然会关注避免这些不公平。

我曾提到过在美国有人极力要推行一种个人可以选择的担保人计划。支持者认为，应借助市场的作用；批评者声称，教育市场不像其他标准商品市场。这一点毫无疑问是正确的。拥有完全信息的消费者在完全竞争市场上购买同质的产品这样的假设——这一假设是为了得出竞争市场是高效率的结论——对于教育市场是完全不适用的。

我坚信竞争将使教育受益。但在讨论竞争时，我并不主张把教育与其他商品作比较，尽管对这些商品而言竞争可以保证有效的产出。相反，我把竞争看成是解决传统上所谓市场失效的一种方法，如不能设计合适的物质激励方案去有效地奖励投入或产出，又如因为缺乏技术方面的信息，所以很难知道一个组织是否有效，等等。

我们现在清楚地知道公共资助和公共生产之间的区别。尽管有很好的理由对教育实施公共资助，但是，公共基金应该全部用于公立教育部门的观点则令人难以信服。即使出于某种原因我们限定这些资金只能运用于公立教育部门，但我们也应该重组教育系统，并引入更多的校际竞争。

## 结论

在本章中，我试图分析政府在生产中所扮演的角色。是肯定社会主义，还是肯定市场这样的争论并没有正确地把握上述问题。正确的问题不是哪种生产模式更好，而是公共部门和私营部门的比较优势是什么，公共部门和私营部门的范围多大才合适？而在确定每个部门的恰当范围时，则需要考虑到政府应调节私营部门生产的范围和限度，以及政府应控制公共部门生产的限度。

政府不同于私人组织，它具有私人组织所没有的权力。这些权力的存在就导致了必须对政府加以约束，而这些约束在私营部门是没有的。同时，这些权力和约束还带来了天然的比较优势，即某些经济活动分配给一个部门比另一部门会更有效。公共部门经济学的一个重要目标就是要探明那些比较优势。

同时我也曾指出公共部门和私营部门的某些差异被夸大了——只是各自从事的活动有差别，而不是部门上的差别。私营组织所面临的激励（委托——代理）问题并不比公共组织的少。有些差别并不是固有的，而是通行做法的后果。其中最重要的是缺乏竞争和高度集中化。政府组织与私营组织同样不喜欢竞争。不同的是，政府有权力禁止竞争，而私营组织没有——确实，政府认为其作用之一就是减少竞争而抑制不公平的行为。

我曾阐述过针对政府权力过大而加于政府身上的限制是如何自然而然地导致把注意力集中在公平和避免犯错误上的。同时，我还讨论了对上述两方面的关注依次导致了官僚文牍和非效率。因为制度并不能恰当地考虑到确保公平和避免错误的成本，所以，我认为对于公平和避免犯错误的关心有点过分了。



我觉得要求公共组织能更加深思熟虑，能考虑成本和收益等等都不可能有很大的效果。公共组织赖以运转的经济环境必须改变以促使个人和组织行为发生改变。那些能带来有效的、戏剧性结果的环境变化会导致更多的竞争。即使没有竞争，也能有办法促进效率和公共部门的有效性。充分理解我在本章内提出的一些如何在两者之间权衡的观点是大有裨益的。

## 第十四章

# 市场与市场社会主义 的几个神话

在过去的几十年里，学术圈内，至少是在美国的学术圈内，人们很少讨论社会主义的必要性及其作用。既然资本主义经济是成功的，同时这一信念还因为经济理论中理性主义的流行而得以加强——这是福利经济学的根本原理，那么，为什么还要花时间去回答上一代的思想家们所关心的问题呢？然而，在这些圈子之外，还存在着对市场的怀疑，这些怀疑是早期理论所不能消除的。正如我所强调的，如果我们希望帮助那些正在为其经济寻找新的基础的人，那我们就不能只是简单地诉诸意识形态。

在此，有必要直接谈谈几个广为传播的神话，正是这些神话使得人们在探讨政府应起的作用时变得混乱不堪。在分析这些神话的过程中，我希望我能阐明新的信息经济学是怎样解释经济运行的。本章的讨论将会重复前面的一些观点和问题，不过，这种重复集中于那些被普遍传信的神话，这将有助于深化我们的认识。

## 价格神话

第一个神话——前文我已经简要地提到过——是资本主义经济中的经济关系主要是由一组价格来控制的。从几个方面看，这个神话都是不切实际的。首先，它忽略了相当大一部分经济活动是发生在企业内部，这些活动只是在有限的程度上受价格的指导。而一些大的资本主义企业的规模甚至超过了多个国家一国的经济规模。其次，它忽略了企业所利用的大量非价格的信息源。例如企业看重数量数据，像本企业以及其他企业的存货情况等等。第三，它忽略了经济交易中许多非价格方面的因素，如我在前面章节中曾强调过的企业信誉和契约的作用。

当然，关于经济关系为什么不是简单地由价格来支配这一点还有更深一层的原因。前面曾讨论过各种各样的非分权化结果。这些结果表明，事实上经济关系不可能通过线性的价格关系来很好地控制。比如，最优的激励方案一般要与报酬挂钩，而报酬是产出的非线性函数。这类非线性方案通常很难实施，而且也难以适应潜在的环境变量的变化。因此，非价格关系比线性的价格关系更可取。<sup>[1]</sup>

## 社会化工业神话

前面我曾讨论过，有人反对私有制，认为私营企业以牺牲公共利益为代价去追求其自身的利益。福利经济学的基本定理就旨在纠正这种错误的观念。与上述观念相对应的另一个不切实际的神话是，国有企业总是追求“社会”目标。但实际上在理想与现实之间存在着巨大的反差。正如我早些时候曾提到过的，与追求国家利益相比较，国有企业常常更热衷于改善本企

业职工和经理的福利。因此，毫不奇怪，在美国对国民来说安全性最差的原子能工厂都是由政府经营的；在那些极力抵制更严厉的反污染法的企业中总是有国营企业（包括国防部）；在社会主义集团中，国有企业造成的污染要比西方国家严重得多，而且国有企业就像私有企业一样也存在性别歧视。

委托—代理理论为我们理解上述问题提供了一个框架：那些参与决策的人总是使其自身收益最大化，而这些收益很少能与人们所设想的社会目标相一致。（当然，有些问题源于这样的事实，即要设计一个能恰当地反映社会目标的经理人员支付方式并不容易，甚至不可能。如果可以轻易地将社会目标转化成能据以作出补偿的量化标准，那么政府就可以通过征收庇古税的方式达到这些目标，而不需要求助于公有制。但是某些问题，比如说与污染有关的问题，就不能在这个基础之上作出很好的解释。）

### 计划神话

另一个关于市场经济的典型的社会主义式的批评是市场没有计划，而没有计划，人们就不可能获得足够的资源份额。在过去，经济学家们对这一非议的反应也许是指出价格能够提供协调机制。而新的理论则认为，如果没有一整套完备的期货市场 and 风险市场，那么市场就不可能很好地履行上述职能。

然而，对市场的批评在很大程度上是不得要领的，在市场经济中也存在计划和协调——计划发生在企业内部，而协调则广泛存在于企业之间。问题不是是否存在计划，而是计划什么。当美国钢铁公司决定在密歇根湖南岸建造工厂的时候，它作了多方面的计划，如预测未来的需求，并与铁路建设、铁矿开采、住房建设、采石场扩建以及航运设施建设等等相协调。

## ► 社会主义向何处去

在一个开放的经济中，作为旧的计划模式核心的实物平衡方程式变得无关紧要。总之，全国性计划模型所需要的总量数据对于开发特定的项目来说作用是有限的。比如，企业不仅要知道从哪里获得钢铁，而且需要知道是哪种特殊类型的钢铁。（这与第六章中提到的观点相一致，即在股票市场上价格信号中的信息对投资决策的作用是有限的。）

在工业领域，厂商、原料供应商以及消费者相互之间通过非正式的网络（有时是通过正式契约）协调决策。当计划集中在一个非常“局部”的水平时，那些对生产能力和潜在需求有详细了解的人们之间就会以一种在全国性的计划框架内不可能产生的方式相互影响。

### 集权化神话

经济体制选择问题的核心是决策是以分权化的方式作出还是以集权化的方式作出。与前社会主义制度内的“集权化”相对应的是市场经济内的分权化。

如同计划神话一样，上述两者的差别可能被过分夸大了。所有的社会都存在某种程度的分权。全部决策所需要的信息不可能都集中在某一个人手中，即使是在高度集权化的社会中，某些决策也是以分权化的方式作出的。

由于同样的原因，即使是在高度分权化的市场经济中，企业在其内部也需要实行一定程度的集权控制。因此，问题并不是是否需要分权化，而是在何种程度上、以什么方式实行分权化。当然，这并不是说在分权与集权这两种决策方式之间不存在根本的区别，关于这一点，我在第九章中曾详细阐述过。

我在前面提到过的一些观点为集权化提出了很多传统的理由。那些赞成集权化与等级决策结构的人担心分权化结构会带

来重复浪费，他们担心协作问题，担心外部性不能内部化，担心对那些差的项目缺乏适当的检查手段。（信息经济学的最新研究成果表明，在很大范围内存在外部性，比如说，信息不完全和市场不完备所带来的后果就是如此。）<sup>(2)</sup>

然而，对上述观点构成有力反驳的是分权化具有如下优点：风险分散、官僚主义浪费的消除以及由分权化组织带来的大量机会。同时，还能形成竞争环境，这种环境有利于生成选择和激励机制。

我们在市场经济中所观察到的实际上往往是一个分权化和集权化组织的混合体，它反映了这两种决策模式各自的优缺点。（当然，我并不是说我们所观察到的这种混合体就一定是最优的。）由此看来，企业和政府总是根据其所面临的特定环境不断地在分权化与集权化之间寻找合适的平衡点。

## 产权神话

经济学中没有一个神话像“产权神话”那样在人们心目中根深蒂固。这一神话认为人们需要做的所有事情就是正确地分配产权，如此一来，经济效率就有了保证。产权如何界定是无要紧要的，除了对福利分配有所影响以外。如果有人对产权界定不满意，他可以通过一次性的转让轻易地对其作出调整。这一神话的危害在于，它误导了很多转型中的国家把注意力集中在产权问题上，而不是去关注更大范围内的一系列问题（对此，我将在下一章中进一步讨论）。在前面的章节中，我曾解释过解决产权问题还不够，甚至可能并不需要这么做。

## 两条道路的神话

我想提到的这最后一个神话是最近这些讨论中的关键。正

如我前面所说，市场社会主义表面上的失败促使很多人得出这样的结论，即在市场与国有企业这两个极端之间没有第三条道路可走。我认为这种考虑问题的方法是不对的。实际上，政府在任何社会中都扮演了一个重要角色。问题不在于经济活动中是否应该有政府干预，而在于政府到底要干些什么。

人们在考虑这个问题的时候忽视了上述两个“极端”情况之外的制度安排。下面我将列举几种“中间性”的制度安排，并进一步阐述这一问题。

最近几年出现了大量关于地方公共品和俱乐部方面的文献。人们为了公共利益自愿组织起来。在美国，非赢利机构作用很大；在其他许多国家，合作组织在经济中是很重要的；甚至在美国，合作组织在联合投资研究开发方面也扮演了越来越重要的角色。

南斯拉夫的“工人自治组织”所遇到的问题，以及许多所谓的社会主义经济中强行建立起来的合作组织所遇到的问题也许削弱了人们对中间性制度安排的热情，但它并不能够削弱这些中间性组织在经济中的潜在作用。地方社团能够有效地提供地方公共品。<sup>[3]</sup>组织这些中间性的机构通常本身就是一种公共品，所以，也许推进（但不是强迫）这种组织工作应该成为中央政府的一项职能。

此外，东亚各国为我们提供了关于中间性道路的又一例证。这些国家的经济在过去 20 年中的高速发展引起了人们的广泛关注。人们一致认为，这些国家的政府所扮演的角色远比大多数发达国家的政府所扮演的角色要积极得多。在多数东亚国家中，他们创造出了一些类似于市场的机构，比如银行。在有些国家，例如韩国，政府控制着大量资金的分配，直至今日，所有私营银行的经理还由政府指派。政府鼓励私有企业从

事某些活动（运用经济手段，通过“大棒与胡萝卜政策”去获取私营部门的合作）。当私营部门不合作时，政府就自己来做这些工作，例如韩国和台湾政府都建成了高效率的钢铁公司。他们挑选企业家去从事一些项目并贷给他们必要的资金。<sup>[4]</sup>这些国家的政府干预与其说是严厉的，不如说是无所不在的。

现在我们已经逐步认识到了资本主义制度的多样性。前面我曾提到过，美国、德国以及日本等国之间金融体制上的明显差异，其实，它们在教育体制和法律体系上也有差别。此外，在福利制度、政府的再分配力度、安全体系、公共部门的规模以及政府的活动范围等方面也各有不同。这些不同的制度结构将对经济运行产生复杂的影响，目前还很难说哪种制度就一定比其他制度要好，因此，需要作出认真的选择。



# 第十五章

## 一些尝试性的建议

当那些前社会主义国家试图决定走什么样的道路时，他们所面临的问题是如此重要和引人入胜，以至于人们情不自禁地想提供些建议，我也是这样。（对于这些国家来说，有关市场经济的教训或许是最值得汲取的忠告。）

在第十章和第十二章，我论述了一系列与私有化和金融体制改革有关的问题，在此，我想进一步拓宽视野。我做这些讲座的主要目的就是从小信息经济学的角度来分析传统模型的缺陷，并阐明传统模型所提供的关于竞争经济体系的观点基本上是错误的。在此我想进一步从小信息经济学的发展中汲取和得出一些有益的启示。我试图谨慎地、尝试性地提出七个方面的问题，虽然它们不是经济学中普遍的一般化命题，但它们是有经济学“依据”的。当然这些问题也在很大程度上重复了前面已经涉及到的内容。

### 竞争的重要地位

首先需要强调竞争的重要性，这里不是指纯粹的价格竞争，而是指老式的竞争。企业间的这种竞争导致以最低的价

格、最高的质量去满足消费者和厂商的需要。正如我在前几个章节中讨论过的，首先要注意的是竞争与垄断之间的差异，而不是私有权与国家所有权之间的差异。（当然，这两个问题不可能毫无联系。当政府“拥有”国有企业并有权力排斥竞争的时候，它就不会参与竞争。但这些都是政治经济问题，我在下面很快就会谈到。）

比之是否允许自由贸易，垄断与竞争之间的差别更为重要。自由贸易对于一个小规模的经济来说是很重要的，因为它可以保证竞争，而该经济本身由于市场内企业太少，如果没有自由贸易的话，也许就不能提供这种竞争机制。当然，也有可能存在足够的内部竞争的情况。同时，除了政治经济原因之外，对“幼稚工业”施以保护也是必要的。<sup>〔1〕〔2〕</sup>

因此，国家经济政策的第一个目标就是确保竞争。在私有化进程中，或者说在重组国有企业时乃至在制订有关重组公司、合作社以及合伙关系的法律时都应该考虑这一点。政府必须采取措施尽量减少进入壁垒。

在美国和其他西方经济中，政府征收各种各样的税并制定很多规章制度，这一切都是限制小企业发展的，这些限制使发达国家付出了高昂的成本，而对于那些以前不曾有过竞争结构的前社会主义经济来说，这种成本可能会更大。

同时，当前社会主义经济在建立约束企业行为的“游戏规则”时，应该把有效的反托拉斯政策包括在内。前社会主义一定不要屈从于这样的思路，即为了在国际市场上有效地竞争而组建大企业，而把制订反托拉斯政策置于一边。台湾的经验表明，不依靠大企业，经济也能高速发展；而韩国的经验则是，如果有可能形成大企业，那就组建大企业，不过在這些大企业之间还是要有竞争。未来的几年内，在大多数前社会主义经济

中很难有企业的规模能大到与经合组织（OECD）内的大企业相媲美。但是，正如我先前强调的，它们面临的另一种危险是过分地关心垄断，将所有利润都归于垄断行为的结果，同时，在保护消费者免受残酷垄断剥削的幌子下恢复政府控制。

### 建立并实施游戏规则的重要性

如前所述，探讨问题的正确方法并不是把市场与政府对立起来，而是在两者之间寻求平衡。无论在何种经济中，政府都必须履行的一个重要职能是去确立游戏规则。这些规则既决定私营部门之间的相互关系，同时也规范私营部门与政府之间的关系。

游戏规则的重要性既可以从我前面提到的理论中找到依据，也可以从历史经验中得到支持（尽管我没有对这一点做更多的分析）。在很多国家，法律体系的不完备是其发展的主要障碍。

在前面的论述中我强调了契约在市场体系中的重要性。（大部分交易并不是即期交易，一方之所以今天放弃某些东西是因为另一方承诺将来给予回报。因此，为保证这些承诺能兑现，保证有关履约和违约的争端能公平而有效地解决，契约和规则是绝对必要的。）在强调竞争重要性的同时，“游戏规则”——反托拉斯法——也应该予以重视。

另一个系列的相关规则是有关金融市场的管理。不同的经济选择不同的方式来管理其金融体系，其结果也是不一样的。在美国，对反托拉斯问题的关注导致了对银行以及相关控股公司的严厉约束，但这些约束在日本就不存在。然而，尽管有大量的管制措施（当然有人认为恰恰是因为有了这些制度），美国的金融体系在 80 年代的大部分时间仍处于一种不稳定状态，

同时事实也证明，它们在配置资源方面的作用是不理想的。同样，智利的经验表明缺乏管理的银行体系会带来灾难性的后果，而这也正是建立在不完全信息基础上的一般金融市场理论的观点。

一些主张快速转型的人认为，制订规则比之推敲制订什么样的规则更为重要，因为游戏规则不确定会阻碍经济发展。我认为这一结论有其合理性，但同时也应该注意到制订规则是有沉淀成本的，规则一旦确立就很难改变。要想改变，不但要付出大量的交易成本，而且会带来很多分配上的不良后果。因此，在颁布“游戏规则”之前，仔细地考虑几个主要因素是很重要的。

另一方面，由于我们生活在一个不完全缔约的世界里，准确预测每一个偶然发生的事件是不可能的。前社会主义经济正在经历一个变化过程，尚未达到新的均衡，把握这一点尤为必要。

### 约束的重要性

1985年美国在讨论税收改革时，财政部长唐纳德·雷根宣称所有建议都被束之高阁了，这表明那些建议对里根政府缺乏约束力，法律是可以改变的，而这种改变的可能性会影响行为。主权政府不可能约束其继任者。前面我已经提请人们注意那些因约束问题而导致的后果，如果缺乏约束，集权经济就会取代市场经济。

然而，尽管政府不能约束其继任者，但它们可以采取行动，比如说通过改变交易费用的方式或者通过改变政治选举的方式，去减少变更的可能性。在第十章中，我们已经看到了私有化方案的设计会怎样影响“再国有化”的可能性，如果处理

得当，就能对“再国有化”起到有效的制约作用。（只要没有重大的、未曾预料到的政治环境的变化）。

几乎所有的观察者都强调，一个至关重要的约束就是不要补贴那些正在亏损的企业。对此，传统的药方是“私有化”，但是应该认识到这一做法对硬化预算约束既不是必须的，也不是充分的。事实上，很多政府都给私营企业以补助（如钢铁企业），同时有些国家的政府又给政府企业以很强的预算约束。

### 价格改革与制度改革

硬化预算约束的一个先决条件是利润测度必须是有意义的。遗憾的是，事实常常不是这样，价格通常是没有意义的。价格改革是第一步改革的目标之一。企业拥有资产和债务，而评价一个企业运行是否良好，需要用有效的方法来反映其资产和债务。如果一个企业有了一大笔股本，那它就会有很强的正现金流量，但是从经济意义上说，该企业有可能运行绩效很差；另一方面，如果某企业资产很少，同时还有需要支付高利息的债务，它就可能有负现金流量，但该企业的实际运行绩效可能很好。总之，如果要使利润数据有意义，那么企业的资产负债表就必须井然有序，这一点我在前面章节中曾强调过。

私有化充其量只能部分地解决上述问题。那种仅提供担保人而未改变资本构成的私有化方式并不能解决这一问题。而那种通过出卖企业实现私有化的方式则有可能低估企业资产的真实价值，尽管在这一过程中，可以引入有限的竞争。因此，建立在这种资产低估基础上的所谓良好运行绩效并不能真实地反映企业效率。

正如我在第十二章中所强调的，软预算约束不仅可能来自政府补助，而且也可能来自金融机构。因此，转型中的一个重

要方面就是金融体制改革。这一点特别重要，因为社会主义金融机构所扮演的角色与他们在资本主义制度下所应该扮演的角色迥然不同。

### 宏观稳定与微观转型

一个稳定的收支帐户也是很重要的，必须时刻关注通货膨胀。引起通货膨胀的两大元凶是过度信贷膨胀和政府税收不足。其中，前者部分地是由于金融体制改革的滞后。

麦肯农曾强调指出在转型的早期阶段政府税收是如何被侵蚀的。在社会主义体制下，政府征收的是隐含税，即生产者价格（生产成本）与消费者价格之间的差额。政府占有国有企业的利润。随着价格自由化，这些“利润”很快就消失了，而政府却没有合适的税收来源，因此，税收改革是转型中需要首先考虑的问题。

通货膨胀造成的问题非常棘手，因此很多国家在转型的早期都把注意力集中在宏观经济稳定方面。那些主张休克疗法的顾问们对那些采取休克疗法的国家所经历过的阵痛表示满意，尽管严厉的政策导致了高失业，但有时候这被看作是跨入资本主义的必由之路。

一般认为，作为转型进程的一部分，资源必须由一种用途转向另一种用途。通常有两种观点来解释为什么在转型过程中会出现高失业和异乎寻常的低工资。一种观点认为，在把资源用于更具生产力的领域之前，它们必须首先从生产力相对较低的部门撤出来，而这种转换需要时间，这就是失业的调整期。第二种观点认为，必须设法使那些低生产力部门内的资源转移出来，必须引导企业解雇工人，同时必须引导工人寻找更具生产力的就业机会。而引导工人去这么做的唯一办法就是降低其

工资，引导企业解雇员工的唯一办法就是硬化其预算约束。

上述观点有些道理，但必须从两个重要的方面加以限定。首先，许多前社会主义国家的根本问题是资本结构问题。因为投资格局可能是错误的，所以就业格局也是不合理的。但是，如果存量资本能流动，那么劳动力的分配就会更有效率。然而存量资本不可能一夜之间改变，因此，劳动力再分配在短期内带来的好处大大低于长期内带来的好处。

其次，在最近几年，我们已经逐步认识到工人的生产力可能对他们所得到的工资很敏感。降低工资可能导致生产力下降。也许这种情况在短期内不明显，因为在短期内可能有特殊的心理因素起作用。比如，在战争时期，工人们会为保卫国家而特别努力地工作，此时有一种建设新社会的热情。但是在漫长的和平时期，热情消退了，恢复了日常生活，则效率工资的作用——这非常接近我们所理解的宏观经济调整的核心内容——就更明显了。

在关于调整速度的诸多讨论中，如何在宏观经济问题与微观经济问题之间把握平衡还有些认识不清之处，也许确实有必要制止通货膨胀和控制政府预算，但是解决这些问题并不能等同于重建经济。转型经济中的宏观经济学与标准凯恩斯宏观经济学大相径庭。（因为转型经济中的资本市场几乎不能发挥作用，而且，由于缺乏开放的房地产市场，所以劳动力市场上的流动性也受到限制。）此外，就像我在第十二章中所强调的，供给方面的反应或许更重要，或者至少说是不同的。紧缩银根在减少需求的同时也减少了供给，因此它对于缓解通货膨胀的压力只能起到有限的作用。（当然，如果信贷不能促使那些适销对路的产品产量增加，而只是使工资上涨，那么上述结论就不能成立。毫无疑问，1993年俄罗斯急剧的信贷膨胀是造成

其高通货膨胀率的一个主要原因。)

### 创立新企业

有关转型进程的大量讨论都集中在改革和改变旧制度上，然而，同样重要、甚至说更重要的是创立新制度和新企业。中国在这方面提供了一个很有意思的研究案例。它不是把注意力集中在现有国有企业的私有化上，现有国有企业的重要性已经由于合资企业、乡镇企业以及私营企业的产生和增加而下降了。当然，必须要有制度改革来促进这些非国有企业的发展，这就使得人民公社本身发生了剧烈的变化，当代工业合作社与文化大革命时期的农业合作社之间几乎没有什么相似之处。

### 关于私有化<sup>(3)</sup>

某些自由市场主义者认为，迈向成功的第一步是国有企业的私有化。我不知道他们是否正确，但我可以肯定他们的结论没有科学依据。

我认为竞争比私有化重要得多。英国石油公司与坦尼克公司之间在行为上几乎没有差别（前者比后者的运行效率高得多，但我想并不能将其归因于英国政府拥有其大量的股份），并且（也许更能引起争议的是）英国电信和英国航空公司效率方面的改进主要发生在私有化之前。

理论告诉我们在两种情况下我们都面临着激励问题（委托—代理问题）。最重要的是应改变对经理的激励机制，而这种改变对于公共部门内的企业来说也完全可以进行。

我想，对企业来说重要的是找到合适的经理，但是这些经理从哪儿来，如何挑选却尚无定论。（而且应该认识到，在短期内可能会缺少称职的经理。）股东们推选的董事会在挑选经



理方面就一定比国有企业系统内的某些挑选机制更有效吗？比如说在国有企业系统内成立控股公司，其董事会可以通过其他选择程序产生（也许可以由国内外银行，国内外企业领导，甚至可能是相关领域的专家等等共同参与）。在推进私有化的过渡期间，必须着手制度改革，比如说保证国有企业不受原来的政府部门的控制。

第十章中曾提到，有些国家推行的是担保制的私有化计划，从而确立了人民资本主义模式。对此，我的建议是要谨慎，即要注意财团管理问题。当然，大多数国家已经牢记这一点了。但是，尽管他们意识到了这些问题，可还是有很多国家相信成立控股公司和股票市场就能提供信息并形成激励机制去确保有效管理。我在第十章中对这样做是否行得通提出过怀疑。

在推进私有化进程方面，也许最终政治经济问题要比目前所讨论的因素更起作用。私有化会削弱行政部门（及其官员）的政治权利，同时还将形成新的阶层，这一阶层会从其利益出发支持改革的进一步深化。

## 改革时序

到目前为止，我们集中讨论了把握好改革时序的重要性。如果没有价格的自由化，就不可能形成市场激励机制，但是，如果因恶性通货膨胀而导致价格体系失灵，那么，以市场为导向的改革就不可能成功。不过，并非只有以上选择，在其他方面还是有很大的回旋余地。

中国的经验表明，不通过私有化，甚至不通过明晰产权也能进行成功的市场改革。他们特别重视竞争。同时，金融体系也作了改革，这些改革的作用如何，在短期内还不清楚，因为

大量的投资是以利润留成的方式进行的（就像其他国家一样）。虽然建立股票市场的呼声一直很高，但股票市场在1979年至1992年的高速经济增长中并未起太大的作用。中国在改革时序问题上（以及我在下面将要提到的时机选择问题）给予了高度重视。在进行彻底的价格改革之前，中国先推行的是价格双轨制。在没有一次性地打破整个经济体系的前提下，价格体系中的“弹性”部分向企业发出信息，而这些信息（信号）又可以用来考虑更彻底的价格改革。<sup>(4)</sup>

中国把建立广泛的激励机制和市场改革置于私有化之前。同时，也意识到，从长远看，如果要维持投资，就必然会触及产权问题，于是出现了股份合作制企业。在这样的企业里，股份首先归企业员工所有。一旦目前的所有权结构明晰了以后，进入“完全的资本主义”就是一件比较容易的事情了。

把私有化问题放在次要的位置是有道理的，因为产权分配问题极易引起争议，找不到简易的办法去公平地切分馅饼，尤其是在存在历史遗留问题时更是如此。当馅饼快速增大时，分配问题就变得不那么有争议了。既然得到的份额比他们所期望的要大，那么人们就会感到（相对）满足一些。然而，由于现在各国自发的私有化倾向很明显，所以问题也许并不是什么时候私有化，而是怎样私有化以及由谁来控制其进程。

### 转型速度

最能引起争议的问题就是有关转型的速度和方式的问题。有人主张休克疗法，其理由是你不可能分两步跳过一条沟去；同时，也有人主张渐进式的转型，在他们看来，只有通过十月怀胎才能一朝分娩。快速转型或是缓慢转型如何实施也是颇有争议的问题。

这场争议中的许多重要内容已经超出了经济学的范围，它们涉及到政治判断。比如说，该国的政治力量是否倾向于勇往直前地走市场改革这唯一的路径呢？或者说，该国的政治力量是否会因为反对休克疗法而连带反对市场改革呢？毫无疑问，对这些问题的回答会因国而异。一些前社会主义国家也许是痛感于多年的外辱，所以对市场改革态度坚定，以至于无论付出多大代价都将不会停止改革的步伐。

标准经济理论对上述这些问题确实无能为力。阿罗—德布鲁模型不仅不能用以分析均衡问题，而且也不能用作转型经济模型。虽然稳定性分析在数理经济学中占有一席之地，但是其基本模型（尽管具有明显的动态性）看来完全不适合用以研究转型问题。

然而，经济理论对上述问题还是能够有所作为的。人们除非是生活在一个以苦为乐的传统里（但没有理由认为大多数前社会主义国家有这样的传统），否则的话，只是在为了有所收获而不得不作出某种牺牲时，人们才能忍受这种不可避免的牺牲。前文的讨论中曾提到，在某些情况下，在宏观经济与微观经济调整之间还存在尚未搞清楚的领域，结果是经济结构的轻微调整（在短期内）都要付出相对高昂的代价。

另外，还有两个方面的理由表明渐进式改革的优越性。首先强调的是政府承诺不会中途放弃改革的问题。如果没有这样的承诺，投资者就会认为改革不能持久，那么他们就不会进行必要的投资。而如果没有必要的投资，改革就有可能难以持久。渐进式改革有利于政府选择那些成功系数较大的领域进行改革，投资者会对此作出理性预期，而且，因为预期能成功，所以会愿意投资，而这些投资将反过来进一步增强其预期。（斯坦福大学房新华的博士学位论文对此作了详细的论述。）

第二个方面的理由涉及到学习的问题。在由社会主义经济转向市场经济的过程中，个人和组织都需要学习。个人必须学会如何对市场信号作出反应，而组织必须学会如何适应新的环境。渐进式转型将从以下几个方面促进这一学习过程。首先，它可以避免“信息超载”的问题。当对某一系统的要求过多时，其效率就会受到影响。教师们都熟知的一个一般原则就是：学习只能循序渐进，第二天所学的东西必须建立在头一天所学的基础之上。确实，如果没有经过前面的阶段，要想解决（或者至少是轻易地解决）后面阶段的问题是不可能的，这一点可以用有关定价问题来加以说明。中国在转型初期，人们讨论得很多的是他们如何能够知道正确的价格。他们认识到当时面临着一个巨大的一般均衡问题，因为许多商品的价格（包括像煤这样的基础产品）都远未达到均衡。当时，他们并不相信可运算的一般均衡模型能起什么大的作用（我有充足的理由作此判断），所以他们采取了价格双轨制。计划外的产品可以在市场上出售，计划内产品的价格仍旧由政府决定，而计划外部分的价格是有弹性的，这为产品的稀缺度提供了很好的信号。他们在边际上操作，同时又未引起大的混乱。如果直接将所有的价格都放开，那么这种大混乱也许是不可避免的。（一般均衡理论中有大量文献对价格趋向均衡的稳定性表示怀疑，这些理论根据进一步促使人们在实践中怀疑激进式的改革。）边际价格为进一步的价格改革提供了信息，于是，几年之后，双轨制就被单一的、有弹性的价格体系所取代了。

其次，渐进式转型避免了信息损失，而这种损失在采取激进式改革且组织遭到破坏时必然会发生。由此看来，循序渐进要优于革命。这样，组织就能掌握关于不同的个人从事各类工作的相关能力的信息。尽管在转型过程中，分配给个人的工作

会发生变化，但是，某一阶段的信息与后一阶段还是有关的，拥有一些信息总比从头开始要好。上述观点并非结论性观点，<sup>[5]</sup>它只是表明经济学的观点可以用来分析转型速度问题，当然目前还运用得不太广泛。

## 促进平等

前社会主义经济在促进财富所有权的平等方面处在一个有利的位置，而这一点是其他市场经济没有达到，甚至是不可能达到的。它们可以以一种其他国家不可企及的方式（因为这些国家的财富已经高度集中）去实现人们常常提到的“人民资本主义”的目标。它们不应放过这个机会：既然“财富”改革已经造成了一定的损失，现在就不应放弃这种改革所能提供的有利条件。（在前面的讨论中，我曾反对公平与效率问题可以分开来考虑的观点，而主张伴随着更公平的财富分配能带来好处。）

从政治的角度看，如果政府能够成功地维持更公平的财富分配，那么我觉得民主政府的长期合法性将会得到加强。

然而，已经发生的自发的私有化运动和企业家（他们利用许多转型经济中大量存在的机会去套利）所创造的私有财富已经造就了一个富有阶层，这样一来，要想建立公平的资本主义就变得困难多了。

如何以公平的方式对土地、产业资本以及住房实施私有化还是个难题，但这并不意味着人们对此束手无策。不过，像有的国家所做的那样，以公平和效率为借口回溯到过去某一特定时期的土地产权（这种权力通常只是存在于某一短暂的历史时期）的做法是站不住脚的。人们不可能让历史倒转以抹去共产主义的烙印，也就是说，无论过去犯的错误多大，人们现在应

该做的只能是充分利用所发生的一切。过去曾有过大规模的财富再分配，这也许是个错误。因此，关键是要抓住现在的机会去建设一个更公平的社会。

## 民主与经济发展

早期教科书通常认为快速发展与民主二者是相互冲突的。战争时期的政府几乎都对经济实行更直接的控制并限制市场。他们要么把市场看作是一种在紧急时期不适用的奢侈品，要么认为市场是一种不能适应新形势的机制。显然这两者对市场的批评都是恰如其分的，但在前文中，我曾论述过相信中央集权也是不对的。

集权政府也许善于抑制消费，但它对于促进经济效率却是无能为力。高储蓄率在很大程度上只能用以补偿大量的经济低效带来的损失。有时社会主义经济增长较快（根据它们的统计数据），但这种时候很少见。当经济发展到需要由个人作出更多决定的阶段时，限制自由带来的弊端就变得特别明显，它会阻碍产品的有效交换以及与市场有关的思想的形成。<sup>[6]</sup>

## 以正确的方式提出问题

最后一个忠告是，要“以正确的方式提出问题”。不要把“市场”与“政府”对峙起来，而应该是在二者之间保持恰到好处的平衡，因为有可能存在许多的中间形态的经济组织（包括那些以地方政府、合作社等为基础的中间形态）。

不完全的昂贵的信息、不完备的资本市场、不完全的竞争，这就是市场经济的现实。那些正在从事经济体制选择的国家必须考虑到上述这些方面。当然，竞争不完全或者说资本市场不完备并不意味着不应该选择市场体制，而是指在作出选择

的过程中，不要被那些不恰当的市场经济模型所提供的原理和思想弄昏了头。而且，最重要的是，这意味着在决定采取哪种形式的市场经济时（包括政府应该承担什么角色），他们必须记住实际的市场经济（而不是毫不相干的完全竞争模式所指的市场经济）是如何运行的。

# 第十六章

## 哲学思考

自基督教改革运动以来，西方文明发展的重要主题就是想创造一个更美好的世界。在 19 世纪，一些乌托邦式的幻想被付诸实践，结果只是获得了非常有限的成功。然而，19 世纪也经历了意识形态的大发展，它一方面取代了长时间统治人类的宗教教义，另一方面又被人们以类似于相信宗教教义那样的热情来信奉着。由于人们错误地认为那些意识形态是有科学根据的，所以这种热情进一步被强化。马克思主义意识形态在长达一个多世纪的时间里占据了很多人的头脑并进而控制了其生活，这一事实应该引起我们的深思：它充分表明人类的易犯错性带来的后果是严重的。（这一点我在本书中已经强调过。）此外，这一事实也告诉我们，不能盲目地相信我们所持有的观点，并且当我们试图借助“科学”来证明对某种社会组织的信仰时应该谨慎从事。然而，仅仅做到这些还不够，我们还必须探寻这些学说之所以极具影响力的深层原因。

新古典模型以及与之相关的意识形态并未涉及上述大量的基本问题，它只是论证了市场的有效性（尽管是“帕累托有效”），而这样的论点对于经历过 1930 年代大萧条时期高达 25% 的失业



率的社会来说，或者对那些一个多世纪以来经济一直陷入停滞困境的社会来说是没有什么吸引力的；这样的论点对于美国和西欧那些在富裕社会里过着贫困生活的人来说也是缺乏吸引力的；对于这些国家的年轻人来说同样不具有吸引力，因为他们在追求自身利益的过程中尚未放弃其社会公平的理想（这似乎是所谓走向成熟过程中的一种必然的现象）。

这就是可能的最美好的世界吗？也许是的，但是，作为一个社会，人们不相信，也不愿意相信这是真的。我们不能接受这样的论点，即为解决上述问题所作出的创造性努力本身就是富有的（即使我们进展缓慢）。

## 塑造人格

马克思主义意识形态的普遍流行部分地归因于人们希望能建成一种更有效的经济，即能给更多的人带来更多的产品。但是这一理论在知识分子当中的流行则不仅仅是由于上述原因，而部分地是因为人们相信经济体制对人性所产生的作用。二者之间的这种关系是有根据的，比如说，对社会主义实践最严厉的批评之一就是其对人类心灵所产生的影响，即年轻人的玩世不恭、官僚主义思想以及缺乏创新。

同样，人们也不可能轻易地消除马克思主义关于市场经济会对工人产生异化作用的疑虑。在以下的讨论中，我将粗略地评述竞争与合作，责任、利己行为与利他主义，异化以及分权化等的作用。

## 竞争

竞争是重要的，这不仅仅是因为它能促进经济效率，而且因为它能给生活注入激情。不过，这也恰好反映了我们对待市场经济的矛盾心态，即竞争是好的，但我们又怀疑是否竞争过

度了。我们鼓励团队内的合作，同时又希望他们内部展开竞争。我们不赞成人们过度竞争，可是市场环境又可能会促使人们形成这种特质。如果过于争强好胜的人能够获得成功，那么其他人就会模仿这种行为。而另一方面，那些具有（过度）合作精神的人又可能被人利用，并被斥之为缺乏阳刚之气，因此，也不应该鼓励这种行为。

### 自利行为

不赞成人们过度竞争的原因之一是我们对待自利行为的态度也是矛盾的。在这一点上亚当·斯密可能是对的，即靠人的自利行为比之靠善行更能促进公共利益。当然，只有在特定环境下自利行为才会导致经济有效率。

然而，在我们所生活的世界里责任是很重要的。而要想承担责任，人们通常必须以并不完全自利的态度来行事。责任对于资本市场的早期发展是至关重要的，在“不完备”的市场中，某些自利行为会损害经济效率。确实，我们必须运用代价高昂的激励措施（责任工资）来促使自利的人能够做事负责任。<sup>(1)</sup>

具有讽刺意味的是，资本主义由于助长了自利行为，其结果未必形成了一个高效率的环境。资本主义在那种能将自利行为（它引导个人去追逐利润）和非自利行为有机结合的环境里最为繁荣：在这种环境里人们言出必行，并且靠社会约束而非靠经济制裁去确保合同的履行。

当然，对资本主义助长了自利行为的批评本身就超越了资本主义的自身利益，因为无论是在东方还是西方，长期以来文明的一大信条就是个人必须关心他人。而资本主义却助长自私自利，那么这样做有必要吗？

我们把慈善看作美德，<sup>(2)</sup>但是强迫别人接受施舍也是一种

美德吗？显然，对施与者和接受者来说，自愿给穷人钱与被迫这么做是不同的。随着从个人到政府所关注的焦点和责任重心的改变（这种改变不仅仅是针对穷人，而且也针对每个人自己及其父母、孩子），我们也改变了社会并且也改变了我们自己。此外，我们又一次看到了具有讽刺意义的情形，即通过促使政府在再分配中发挥更大的作用的方式来改进社会的做法最终可能（通过其对个人以及社会契约性质的影响）把事情搞得更糟。

### 异化

马克思及其追随者们特别关注工人工作及其劳动成果的异化问题。今天我们强调工作要能给人带来愉悦感，强调工人参与也就是出于对上述问题的考虑。现在看来，改变生产资料的所有权并不能解决这些问题，它可能会把事情弄得更糟。在资本主义制度下，至少在某种程度上，工人对工作的满意度以及参与度会影响其劳动生产率，因此企业有很强的动机去改善生产安排以增强工作给人带来的满意度。可是企业仅仅做到这一步就够了吗？要知道上述结论是建立在以下假设基础之上的，即工人的偏好与个性并不受企业所从事的活动的影

### 分权化

我曾强调过竞争的作用远远超出了标准模型所设计的狭小范围。这一观点也同样适用于分权化。分权化除了会对效率产生影响外，也许还会对个人的有所作为感和“控制”感产生作用，而这些感觉本身就会对劳动生产率产生作用。除此之外，它们还能带来更为广泛的影响。

人们对现代社会的抱怨之一就是总有一种无能为力感。以不同的方式组织经济可以增强或者减弱这种感觉，而分权化几乎必然能使更多的人感觉到他们能够起些作用。我认为有种控

制感（即使被限制在一个很小的范围内）总比感觉自己像一个大系统中的一颗小齿轮要好。

同时，对人类易犯错性的分析（在第九章中曾对此作过讨论）表明，在一个运行良好的社会里，有某种无能为力感实际上是不可避免的。我们不会，也不应该依靠某一个人去作出重要的集体决策，这些决策几乎总是由委员会或者在统治集团内作出的，其中每一个人只起有限的作用。只有在无关紧要的事情上（此时出了差错不会造成严重后果），我们才会把决策权交给个人，而这也许恰好成了尽可能限制集体决策范围的一条理由。

### 人类性格的内生性

我曾谈到经济体制设计如何促成了人的某些性格，即自利性与竞争性。在当代语言中，我们将其称之为人类性格的某些方面内生于体制。亚当·斯密在其论著中曾探讨过经济体制对人类心灵的影响<sup>[3]</sup>（而现代经济学对此没有涉及到）：

大部分人的理解力都是在其日常工作中形成的。一生都从事简单工作的人……一般会变得像通人性的动物一样愚蠢无知。头脑迟钝使得他既不可能欣赏和参加任何理性谈话，也不可能具有任何慷慨的、高尚的或者温柔的情操，所以也不可能对私人生活中的日常事务作出正确的判断。……以这种态度处事，他在所从事的特定职业中的良好表现是以牺牲其理智的、社会的和英勇的品质为代价的。因此，在每一个以进步而闻名的社会里，如果政府不付出代价来加以阻止的话，劳苦大众（这占了人口的很大一部分）就必然会陷入这种状态。

然而，尽管传统经济理论错误地认为人是永远不会改变的（“偏好”和技术一样是该模型的基础），但我们没有科学根据来断定某种道德准则、某类个性要比其他的更优。因此，哈耶克强调市场的道德方面也许是有道理的（即我刚刚论述过的在塑造人的性格方面的作用），但他没有给我们提供研究该问题的系统方法（参见 Hayek, 1989）。

### 新古典人的狭隘性

对新古典经济学的批判不仅仅是因为它没有考虑到经济组织对社会性质和人的性格的影响，而且因为它的注意力过窄地集中在人性的自利、理性行为方面。诚然，这一行为模型对于帮助我们理解经济行为大有用处，也有助于理解社会主义实践为何失败。但是，正如我在讨论激励的作用时所指出的那样，经济行为的许多方面尚未获得解释。我曾阐明，狭义的经济激励对为什么很多人会尽可能努力而又有效工作这样的问题只能作出很不充分的解释。我强调合作、诚实和负责任的重要性，这些美德能促使经济关系更加和谐，而且通常（但令人欣慰地）会导致人们的行为不再仅仅是只受自利动机的驱使。<sup>[4]</sup>

### 进化论的方法<sup>[5]</sup>

新古典经济学家试图证明资本主义是有经济效率的，但我所阐述的是，一旦引入不完备市场和不完全信息这类更接近现实的假设以后，帕累托效率的论点就站不住脚了。

此外，在经济学中还有其他流派也赞成市场的作用，但他们认为新古典的观点过于狭窄，甚至是误入歧途。前面我曾提到过哈耶克关于“道德”范围的论点。长期以来的传统（包括哈耶克及其追随者，以及阿尔钦）就是强调市场是不断进化

的。

物种之间的竞争与市场上人与人之间的竞争有着天然的相似之处。斯宾塞及其他人将达尔文有关物竞天择与适者生存的思想扩展到了社会生活领域。像“适者”这样的术语带有典型的言外之意，也就是说，“适者生存”并不仅仅是指生存的就是活下来的，而是从本质的方面来讲，指那些生存下来的“适者”要比没有生存下来的不适者优越。进化过程带有一种目的论的色彩：物种和社会缓慢而持续不断的“改进”运动体现了19世纪的发展脉络，而这种改进是源于进化的力量。政府采取的不顾穷人痛苦的严酷的政策在社会达尔文主义的旗号下得以推行。

在经济理论中，更为狭义的进化论思想长期以来起着重要作用。<sup>[6]</sup>反对的论点认为很多企业并不是有意识地追求利润最大化，进化论经济学的反应是，从长期来看，只有那些自觉和不自觉地追求利润最大化的企业才能生存。利润最大化和竞争毫无疑问是市场经济为何有效的两个基本论据。

进化的力量不仅能够对经济中企业的选择发挥作用，而且对于制度选择也会产生影响。随着社会的演化，简单的社会交换发展成了复杂的市场。因此，可以推测，从某种意义上说以后的市场经济（在取代了其他的制度安排以后）会“更好”。

上述这些思想是很重要的，但它们并没有建立在系统的动态理论的基础之上。此外，人们广泛相信的进化力的“合目的性”这一点也缺乏明确、规范的基础。同时，人们常常得出的另一个政策结论（政府对进化力的干预不仅是无益的，而且更糟的是还会产生反作用）也是没有充分依据的。看来让进化过程顺其自然的想法是荒谬的。“自然”是什么意思？我们能够知道我们所实施的某一特定干预（如多一点或少一点政府

## ► 社会主义向何处去

管理)是不是顺应了“自然”的进化过程呢?如果这一干预是行不通的话,我们是否只能在事后才知道呢?在过去的多个世纪里,进化过程涉及到大量的变革,所以我们不能完全反对所有的变革,变革恰恰是进化力的精髓。

确实,我们只有在事后才能知道某一特定政策是否具有生命力。当然,有政府的社会就能生存,而没有政府的社会却不能生存,这一显而易见的事实支持了这样的假说,即政府是一种积极的进化力量。同理,以进化论的观点来看,政府对市场的某些干预能够使社会变得更好。虽然我们从社会主义的灭亡中得出结论,认为其没有生命力,但我们不能因此而得出结论,认为市场体制更优越。因为社会主义的支持者们同样会说只是我们尝试过的某些形式的社会主义缺乏生命力。同样,人们还可以从东亚国家的成功来说明“有管理的市场”和强力政府干预比有限政府干预的市场体制有生命力。

更广泛地说,我们现在已经认识到存在多种形式的资本主义,并且也知道日本经济的运行、结构(组织)及绩效(包括私营部门以及政府与私营部门之间的关系)在一些重要的方面与美国是不同的,而进化理论没有告诉我们如何在这些体制之间作出选择。

那些看重进化过程的人也走得太远了。实际上,我们没有理由相信进化过程具备最优的特性。确实有充足的理由来证明的是,进化过程远远达不到最优境界。生物学家们强调,进化过程存在着随机性、表面冗余(经常能观察到)以及容易出现问题的发育不全的部分(如人的阑尾)。

经济学家们指出,如果没有资本市场,那么一个前景看好的企业就不可能通过“借贷”来克服暂时的环境变化所带来的困难。一个具有长期发展潜力的企业可能会在竞争中被一个对

特定环境适应性较强的企业淘汰出局。因此，在长期内，过度竞争的环境是不利于生产力发展的（因为在这样的环境中，竞争过于严酷，以至于除了那些最有效率的企业之外，其他企业都无法生存）。

我们可以把自然选择看作是一个筛选过程，它将“好的”（具有生产性的）个体（种类、企业等）与“坏的”（不具有生产性的）个体区别开来。但是，就像任何筛选过程一样，筛选是不完全的。有些好企业可以被清除掉，也就是说，在残酷的竞争之下，一个有效率的企业如果遇上了坏运气就会走向破产。而一些坏企业却可以设法生存下来（至少在很长一段时间内能够做到这一点）。例如，通用汽车公司在效率低下的情况下还维持了好些年，由此造成了一千多亿美元的浪费。

在任何筛选过程中都存在如何把握平衡的问题。人们通常可以在以增加其他类型的错误为代价的条件下减少某类型的错误（例如减少坏企业侥幸存活的可能性）。通过允许正在亏损的企业存活时间长一点，我们可以收集到更多的信息，从而更能确信这些企业之所以亏损的原因是因为其自身不合格。这样一来，错误地清除有效率的企业的可能性就减少了。但与此同时，迁就无效率企业的长时间存在会导致资源配置的严重恶化。

关键的一点是没有理由相信市场经济会“自然”地作出正确的权衡，特别是没有理由相信过于残酷竞争的市场经济比那些竞争温和一些的经济会更有效率。而且，既然某一特定的种类能否生存下来依靠其所处的环境（也就是说它具有内生性），那么就没有理由相信市场经济体制总体上具有最优的特性。这种体制只是保证在由其所创造的特定环境中，那些能适应这一环境的人才能生存。因此，可以设想在一个社会里存在两种类



型的个体，即官僚与革新者，其中官僚会使革新者日子不好过，而革新者也会使官僚过不太平。在这样的社会里会有多种均衡。首先，官僚有可能处于支配地位，在此环境下革新者难以获得发展，官僚们会创造出一种对其自身有利的环境；但是，也存在相反的情况，革新者有可能处于支配地位，此时他们就会营造一个有利于他们这一类人发展的环境来。尽管从不同的初始状态出发，经济有可能达成上述两种不同的均衡，但是根据某种福利标准来看（如长期经济增长），一种均衡会明显地优于另一种均衡。（当然，只有当这两种社会发生直接冲突或将二者相互比较时，官僚主义的缺点才能显露出来。）

一种好的突变（即新的社会制度）如果没有它所需要的社会制度的相应变化是不可能存在的。许多变化必须同时发生，而市场作用也许并不能够提供必要的协调，有可能存在协调失灵。因此，没有理由证明进化力本身具有什么诱人的福利效能。而且，如果我们认真地分析本章第一部分所提供的观察资料（与偏好的内生性有关）就会发现，即使是在确定衡量进化过程的合适标准是什么这一点上，我们也还遇到了一些根本性的问题。

当然，如果进化力能够“自然”地导致令人满意的结果（不论其含义是什么），那么经济学家的任务就非常简单了，即他们只需要观察并评论这一过程。但实际上，作为经济学家，我们必须分析大量拟议中的政策和制度变革。随着分析手段的改进，我们能更好地研究拟议中的变革了。某一变革的作用又是什么呢？用进化论的术语来表述就是：它能生存下去吗？进一步讲，我们是从事社会工程的，我们能够通过制度和政策改革来促进社会福利吗？或者用进化论的术语来说，这些改革能有生命力吗？

判断某一特定的社会变革（包括政府职能的转变）是否具有“进化上的合理性”是一件难事，而且，历史对此提供的借鉴也是有限的。对于大量变革来说，我希望本书提供的一些见解能有所裨益。

尽管伟大的社会主义实践即将划上句号，但是我们从中学到了很多东西。但是由于这些实践几乎是不可控的，所以我们学到的东西依然是有争议的。虽然政府所有制明显地不是包治百病的万灵药，但还是有进一步试验的必要。例如，我们需要研究那些能让更多的工人参与并拥有所有权的经济组织形式。从前南斯拉夫工人自治企业的失败中不可能得出太多有价值的东西，因为这些涉及到了特定的（并且显然是不合适的）产权制度安排以及其他无论是从事前还是事后来看都不可能导致成功的制度细节。现在让我们回到本章的主题：现代经济理论的观点与 19 世纪乌托邦式的理想能走向融合吗？

# 第十七章

## 结 论

从目前的历史趋势看，社会主义在处理公有与私人财产之间的均衡时，给这个古老命题提供的答案是错误的。虽然，社会主义在这方面的错误和不全面使其经济理论很快成为历史，但它的理论和价值将成为永恒，并且它为我们探寻一种更人道、更平等的社会提供了有益的尝试。

伟大的美国诗人罗伯特·弗罗斯特（Robert Frost）在一首诗中这样写道：“树林中的两条道路在我面前分开/我选择了一条鲜为人行的道路/这使我的一切从此与众不同。”前社会主义国家在选择其发展道路时其实有许多不同的途径，并不只是两条。社会主义70年尝试的最大教训就在于它们放弃了探索其他的道路。在前社会主义经济不断开辟这一道路时，我们希望他们不仅记住我在本书中提出的狭义的经济问题，还要注意那些激励社会主义传统缔造者的更广泛的社会思想。在社会主义经济学家中，也许有一部分人去开辟那条鲜为人知的道路，也许有一部分人选择了其他的道路，但无论怎样，这本书不仅献给他们，也献给我们这些从事西方经济理论研究的人。

# 注 释

## 第一章

[1] 有关市场社会主义失败的程度仍然众说纷纭，例如在匈牙利，人们还正在为此进行着不懈地努力。匈牙利在 1968 年改革后的一段时间里，一直保持着相当高的经济增长率。在后来的几年中，增长率有所下降，其中部分原因在于放松了对改革的约束，部分原因在于世界范围内的经济条件导致了大多数国家经济增长速度下降，但是评论家则认为这主要是由于匈牙利没能及时调整变化了的石油价格，并且外债负担过重。这种外债构成了今天匈牙利所面临的一个主要问题。

[2] 或者，美国黑人少数民族的贫困与此相关。也许值得注意的是，一些最成功的发展中国家和地区，如韩国和台湾，表现出了一种高度的公平性，至少从传统的衡量公平的角度来看是这样的。

[3] 参见 Wade (1990) 以及 Amsden (1989)。

[4] 我将在后文中讨论市场社会主义的含义。

## ► 社会主义向何处去

[5] 在强调信息模型的同时，我并不想忽略或轻视在过去 25 年时间里发展起来的新古典模型的其他重要的理论。其中包括对不完全竞争的重要性的强调，这不仅与信息模型相一致；而且它还通过许多途径对信息模型进行了补充，这一点我们将在下文中提到。

时空的限制迫使我们把注意力集中到了信息模型上，我认为该模型为我们提供了替代发展至今的标准模型的一个描述最清晰、意义最深远的替代物。

[6] 参见，Stiglitz (1975, 1985, 1990)，或者 Hirshleifer and Riley (1979)。对许多模型的进一步解释可以参见 Laffont (1989) 以及 Milgrom and Roberts (1992)。

[7] 参见 Stiglitz (1985, 1988) 以及 Bardhan (1989) 和 Hoff, Braverman, and Stiglitz (1993) 出版的代表新近出现的有关农村组织理论的论文集。

[8] 例如参见，Greenwald and Stiglitz (1987)。

[9] 详细情况请参见 Stiglitz (1987)。

[10] 在这个新理论中，我们可以明显地看到股东利益与经理利益之间的分歧，以及经理与工人之间的分歧。市场控制经营者的能力的有限性得到了解释，考虑到激励问题，考虑到获得与传递信息的有限性和必须支付成本所产生的问题，人们提出了有关企业如何组织以及应该如何组织的新问题。我将在本书后面的章节中讨论这些问题。

[11] 我对早期奥地利学派的著作的批判，不仅仅局限于对这些著作没有提出完整的理论；正如我将指出的那样，其中一些基本思想，例如经济的进化过程和信息效率，在某种程度上是被错误地理解了。

[12] 当我写这些文章的时候，转型过程才刚刚开始。两年多之后，当这些文章出版的时候，大部分内容还是与实际相关的。有关转型过程的讨论仍然非常活跃。

[13] 有关这一内容的标准参考文献，请参见 Francis Bator (1958) 的论文。这一方法现在构成了标准教科书对公共部门经济学进行评注说明的基础。例如，参见 Stiglitz (1988)。

[14] 美国政府最近已经这样做了，芝加哥交易委员会实际上为这种许可证创造了交易市场，这不仅有利于交易，而且有利于对这些权利未来价值的投机。

[15] 有关市场社会主义的早期文献比有关公共财政近期发展成果出现的要早，在公共财政理论中，最佳的税收制度需要生产者价格与消费者价格之间存在差异。但是兰格—勒纳—泰勒定理可以轻易地扩展并囊括这种差异。特别请参见 Dasgupta and Stiglitz (1972)。

[16] 在后面将会看到，我们有充分的理由采取不同的处理方法：在资本主义条件下，资本有效配置所必需的期货市场和风险市场是不存在的，这也许很难在市场社会主义条件下进行类比。虽然资本主义经济是分权化的经济形式，但实际上它在很大程度上依靠的是直接的配置机制。

[17] 在苏联模式中，并没有对消费者偏好给予足够的重视，但是，我们可以推测，在一个更完全意义上的消费者导向的经济中，有关偏好的信息也必须传达到中央计划制定者那里。

[18] 值得一提的是，即使在匈牙利，市场社会主义的实现程度也会受到政治因素的制约，特别是在 70 年代中、后期。

## ► 社会主义向何处去

〔19〕也就是说，所有的竞争性市场配置实际上正是解决精确的最优化问题的方法。

〔20〕兰格，作为市场社会主义的先驱者之一，对这些新技术具有强烈的渴望，这一点我们可以从他的书中（Lange 1967）看到。（值得注意的是，兰格曾长期担任波兰共产党政府中的高级职务，因此他的思想对波兰经济政策的演变具有深远的影响。）

〔21〕也许应该注意的是即使像琼·罗宾逊这样强硬的新古典经济学的批评者也陷入了同样的心理状态，因为她也把企业经理的问题描述成在计划书的相应章节寻找目前和将来的要素价格。

〔22〕当缺乏租金控制的时候，所有者愿意继续持有建筑物，因为这将影响到他所能收取的租金数额。

〔23〕我将在后文中提到，公共品问题比传统讨论所提出的问题更具普遍性。例如，公共品问题会产生于知识的获得以及企业的监督过程中。

〔24〕罢工是互利交易没有实现的例证，因为各派都希望从其自身的关系中获得较大部分的剩余。讨价还价的结果部分地取决于各派对其他派别受交易失败影响程度的感觉（这是一种威胁的观点）。如果一派可以说服另一派，使之相信它具有良好的外部机会，那么这一派就可能获得更多的利益。讨价还价的各方都希望传达这种信息，但是从效果上看，这种信息的传递是有成本的（这些话说起来很容易，因为它并不具有表面价值）。传递这种信息的一种普通方式就是表现出一方愿意推迟达成协议，即使（或者特别是）这种推迟是有成本的。

〔25〕在后面我将讨论一个用来说明企业的股东们一般不会就企业所

应采取的行动达成共识的定理。

## 第二章

〔1〕我将在本书后面的章节中再讨论这个一般性的主题。在此我只想为此做个准备：因为如今有太多的经济学家忽略了市场社会主义，他们认为市场社会主义具有“明显的”漏洞。

〔2〕对于全部的风险，都必须有市场存在。我将在第三章中讨论为什么不存在期货市场和风险市场的问题，并且进一步讨论这些市场不存在所产生的后果。

〔3〕在指导性计划中，经济中不同的公司会告诉政府它们计划在将来投资多少，生产多少，同时也会告诉政府它们所相应需要投入的要素。原则上讲，政府可以使用这些信息——例如，通知企业某些期货市场是不均衡的，或者按照当前计划，钢的供给将超过需求。如果要使指导性计划确实发挥作用，那么企业就必须公布其要素的需求曲线和产品的供给曲线——也就是它们的“计划”——视市场价格而定。当然大多数企业并没有如此详尽的计划。但是也许指导性计划失败的更基本的原因在于企业不愿公开其必需的信息，即使它具有该信息，它也不愿公开。

〔4〕从 Ross (1973) 和 Stiglitz (1974) 的论文中所引申出的文献是非常多的。要想得到一个简要的回顾，请参见 Stiglitz (1989)。

〔5〕实际上我在 Tokyo Lecture (1972) 中曾指出，当缺乏完善的市场体系的时候，一般情况下，股东对有关企业目标的问题很难达成共识。

〔6〕直到最近，英国政府才拥有英国石油公司的大部分股份。坦尼



► 社会主义向何处去

克石油公司作为一家私人的美国石油公司，在同行业的企业中，以管理傲慢和无能而著称。宾苏伊（Pennzoil）公司指控坦尼克石油公司劝诱盖提（Getty）石油公司单方面撕毁出售所有权的合同，在这一诉讼中，坦尼克石油公司损失了数十亿美元，但是没有人同情它。

[7] Caves and Christensen (1980) 并没有为此提供证据。（加拿大国家铁路公司为政府所有；加拿大太平洋公司是私人所有。）

[8] RJR—Nabisco 是一个重要的美国联盟，最初它以两个主要的产品而闻名——即 R·J·雷诺公司的烟草和 Nabisco 公司的面包制品（它还包括其他的产品，如多尔菠萝）——但很快地它就以经营者的生活方式而闻名，该公司为其经理们准备了大型的喷气机编队和滑雪胜地的渡假村。要想进一步了解其情况，请参见 Bryan Burrough 和 John Helyar 所著的“Barbarians at the Gate”一书。人们对股东和经理之间的利益冲突进行了讨论，从而出版了大量的理论和经验的文献。如参见，Morck, Shleifer, and Vishny (1989, 1990), Shleifer and Vishney (1986, 1989) 以及 Jensen (1986)。

[9] 参见 Persky (1989)。

[10] 20 年代后期和 30 年代初的理论文献反映了收益递增和日常成本重要性的问题，参见，Lewis (1928) 和 Clark (1923)。均衡的特性就蕴含于这些问题之中，可参见 Young (1928)。而不完全竞争理论则产生于这些问题之外。从这个方面看来，张伯伦 (1933) 的贡献要更早一些，而罗宾逊 (1933) 则更直接地针对了核心问题。

[11] 也许我应该论及一个理论的发展，该理论发展认为不完全竞争所发挥的影响比以前想象的要小得多——可竞争理论认为，确保经济效率所需的仅仅是潜在的竞争，即使某行业中只有一个厂商，竞争也会把

好处带给消费者，因为只要存在竞争，利润就会趋向于零。但是对市场如何发挥作用作进一步考察之后，我们发现竞争并不像经济学家以前所认为的那样有力度：也就是说现存企业可以通过各种策略而阻止新厂商的进入，并在它们之间限制竞争的发生。只要存在少量的沉淀性的固定成本，竞争就可能会受到限制。可参见 Stiglitz (1987)。

[12] 参见 Greenwald and Stiglitz (1993) 或者 Stiglitz (1992)。

[13] 例如，当缺乏完善资本市场的时候，企业发现自己很难生存下去——但是有些厂商知道，只要它们坚持下去，它们就会在将来的条件下繁荣起来——但这些厂商并不能借用其将来的繁荣。参见 Stiglitz (1975, 1992)。关于“学习”问题的讨论，参见 Bray and Kreps (1987)。

### 第三章

[1] 亚当·斯密《国富论》bk. 1, ch. 2。

[2] Greenwald and Stiglitz (1986, 1988) 提出了一个一般性的方法，可以用来分析不完全信息，市场限制，以及其他市场不完备所造成的福利影响。他们把这个方法运用到了面临逆向选择、信号、不完备的风险市场、道德风险、有成本的交易、效率工资和搜寻等问题的经济中。一些未公开发表的文章则说明了这种分析方法是如何通过简单的途径而扩展到具有激励兼容（自我选择）限制的模型上的。（参见 Amott, Greenwald, and Stiglitz 1992）。

[3] 也许值得注意的是，Debreu (1959) 在其经典的竞争模型的论述中不仅没有重现暗含的信息假设条件，甚至他根本没有明显地意识到这是该理论的一个重要限制条件。例如，在对该理论做结论性综述时，他列举了两个他认为（假设）最为重要的限制条件：没有把货币整合到价

## ► 社会主义向何处去

值理论中去，以及把个人商品排除在外。

一组完备期货和风险市场的假设具有重要的经济意义，但下面的论述却忽视了它，“对所有不确定商品都存在市场的假设……是对所有确定商品都存在市场的假设的一个自然延伸……”（Debreu 第 102 页）

[4] “竞争性”这一名词一般是用来描述一种市场的，在这种市场中买卖双方的人数都非常多。当然，也有一些均衡理论家把市场中存在完全信息做为竞争性市场的一种定义。这种说法可以被看作是语意学上的遁辞或是一种承认，即除非具有不完全信息的市场行为与具有完全信息的市场行为非常相似，否则的话竞争性均衡理论并不能准确地描述实际的经济情况。

[5] 在这些情况下，价格（利率，工资）将影响到交易产品（借贷者不还贷款的风险，工人的劳动生产率）的质量。即使当人们对贷款具有超额的需求，提高贷款利率也不会给厂商带来任何好处（因此它可以这样做，而且它仍然可以得到它所希望的贷款）；如果这样做了将会导致违约发生的可能性，预期的回报则会降低。即使当工人的供给出现剩余，厂商也不会从降低工资上得到好处，因为这样做会导致劳动生产率的下降。在第四章中我将详细讨论这些问题。

[6] 厂商以数量为基础制定价格是为了区别对待不同种类的消费者。因此保险公司把购买保险的数量作为预测事故发生可能性的依据。一般来说，更容易发生的事故希望得到更大范围的保险项目（参见 Rothschild and Stiglitz 1976；C·A·Wilson 1977）。在其他情况下，厂商这样做的目的只是为了增加利润，也就是说一旦厂商具有完全的信息，它们就可以实施完全的价格歧视。如果它们只具有不完全信息，那么它们可以通过消费者购买商品的数量来搜集有关的信息。例如，如果购买大量商品的消费者在单位商品上所获得的消费者剩余少于购买少量商品的消费者在单位商品上所获得的消费者剩余，那么那种随着购买商品数量的增

加，单位价格有所下降的非线性价格体系将比传统的“线性价格体系”产生更高的垄断利润。这个问题我们会在第四章中进行详细的讨论。同时参见 Stiglitz (1977) 以及大量有关的文献。同样的观点可以运用到存在竞争，但属于不完全竞争的情况上。参见 Salop (1977) 或者 Salop and Stiglitz (1982)。

[7] 在标准的信誉模型（将在下一章中讨论）中，利润对于引导厂商生产高质量产品是必要的（否则对生产质量差的商品的厂商就没有惩罚措施了）。在逆向选择过程中，这种观点更加微妙。例如在具有两种风险的保险市场中，均衡契约可以描述为：通过保险统计的公平机会，高风险者可以得到全部保险金。而低风险者的契约是使低风险个人的预期效用最大化的一种策略，而这种策略是受制于高风险者的，因为与这种策略（自我选择限制）相比，高风险者更倾向于其自身的策略，而且其策略的利润是非负的。如果低风险者比高风险者具有更强烈的规避风险的要求，那么后者的限制则可能是不具约束力的。提供给低风险者的均衡策略得到了利益，但是如果一个厂商要降低保险费或增加收益，那么所有的高风险者将对这一策略产生需求，对于不同申请者的混和体（记住，假定保险公司无法区分低风险者与高风险者）该策略的预期利润将直线下降，即保险费略微地下降或收益的略微提高都会导致现行策略的绝对损失。

准确地说，同样的推理过程可以应用于道德风险问题。我们可以假设人们有两种不同的行为可供选择，一种是“安全”的行为，一种是冒险的行为。投保人采取哪一种行为则取决于保险政策。如果保险比较完全，那么投保人将采取冒险的行为。均衡保险契约可以描述成使投保人预期效用最大化的那种契约，这种契约受制于投保人是否采取安全行为，同时也受制于非负的利润。需再次指出的是，解决最大化问题的方法需要后一种限制条件不具约束力。均衡契约可以获得利益，但是一旦收益有略微的增加，就会导致投保人的行为从安全转为冒险，从而正利润也会直线下降为负利润。对于包括正式的观点以及对假设条件更全面

## ► 社会主义向何处去

论述的进一步讨论，请参见 Arnott and Stiglitz (1988)。

[8] 不论可观察到的特征有什么样的差异，一次性转移支付对于所有个人来说都是相同的。

[9] 一般性的分析请参见 Greenwald and Stiglitz (1986, 1988)。第一篇论文说明了市场出清的市场经济不具备限制性的帕累托效率，第二篇论文 (1988) 说明了市场不出清条件下效率工资、搜寻以及其他模型的结论。(对于市场不出清条件下的市场均衡的进一步讨论，请参见 Stiglitz (1987)。第三篇论文 (Arnott, Greenwald and Stiglitz 1992) 把这种分析扩展到了具有自我选择和激励兼容限制的模型。

格林沃德—斯蒂格利茨定理中更普遍的结论可以通过描述特殊情况的大量论文提前预见。这些论文对这些情况下市场失效的性质提出了深刻的见解。要想了解存在道德风险时的对无效性的分析，请参见 Arnott and Stiglitz (1985, 1986, 1989, 1991)；要想了解对股票市场模型无效性的分析，请参见 Stiglitz (1972, 1982)；要想了解对更原始经济无效性的分析，请参见 Newbery and Stiglitz (1982, 1984)，在这种经济中甚至不存在股票市场；要想了解对具有隐含契约模型的无效性的分析，请参见 Newbery and Stiglitz (1987)；要想了解搜寻模型的无效性，请参见 Mortenson (1989)；要想了解对效率工资模型无效性的讨论，请参见 Shapiro and Stiglitz (1984)。一个更为全面的有关存在不对称和不完全信息的福利经济学一般问题的讨论都收录在我的一个关于“具有不对称信息的福利经济学”的林德尔讲座中（这些文章将由牛津大学出版社出版）。

[10] 参见后文进一步的详细论述，在这种意义上讲，对阿罗—德布鲁模型的观点所进行的通俗的解释有可能正确，也有可能错误。

[11] 因此，格林沃德——斯蒂格利茨的分析解释了为什么具有代表性的代理模型在评价市场经济的效率时是毫无用处的。（当然我们也从

其中的一个结论中学到了一些东西，这一结论提出了一些条件，在这些条件下，具有代表性代理机构的市场将表现出无效性，但是也有一些结论认为一种特殊代表性的代理模型是有效的，这些结论即使有价值，其价值也是非常小的。)

[12] 第三个例子是 Diamond (1967) 提出的没有破产而只有单一商品的股票市场经济。Stiglitz (1982) 提出，如果具有两种商品，那么从根本上来讲股票市场经济则从来不具备限制性的帕累托效率。格林沃德和斯蒂格利茨说明了这个结论 (Stiglitz 1982) 为什么可以被看作是他们一般定理的特殊情况。另外，Stiglitz (1972)，Drèze (1974) 以及 Hart (1975) 研究了不完善条件下的风险市场有关经济效率的差异问题 (例如，均衡多样性的可能性，其中一种可能性也许受到另一种可能性的帕累托支配)。

[13] 这个例子有助于澄清戴尔蒙德结论的特殊性质，而且说明了只有一种商品的股票市场经济的限制性帕累托效率。在他的模型中每个投资者的行为对可能的收益分配并不产生任何影响，因为通过假设，不同商品的相对价格是固定不变的。

[14] 这就是标准的逆向选择模型的情况。参见 Akerlof (1970)。

[15] 要说明政府能够以某种方式对这些变化产生影响并使每个人的情况有所改变，在某种程度上讲，是一件比较微妙的事情——假设政府和雇主面临着同样的信息限制。但是如果存在足够数量的不同商品。(具有不同能力的群体对于这些商品具有不同的偏好)，那么我们可以发现，政府确实可以实现帕累托改善。

[16] 这一讨论清楚地解释了为什么像 Shavell (1979) 这样的早期结论认为只有一种商品同时具有道德风险的市场经济条件下，限制性的帕

## ► 社会主义向何处去

累托效率并不是普遍存在的，也就是说，如果只有一种商品，政府就不具备对不同商品实施不同税率而引导人们更加细心的自由度。

[17] 要想了解如何制定最优的税率/补贴率，请参见 Arnott and Stiglitz (1986)。

[18] 无名氏定理是一个人们广泛了解的定理，但我们无法追溯其来源。它也许是特定领域中部分由口述而遗留下来的。近期发展起来的一个最著名的无名氏定理产生于重复的博弈，该定理认为，对于一个无限重复的囚犯两难境地，“合作—合作”策略是超级博弈的子博弈精炼均衡。

[19] 几年前，当我在为博士生的微观经济学布置考试任务时，我问了一个非常愚蠢的问题，即值得怀疑的福利经济学基本定理的核心经济假设是什么。至少有 1/3 的学生广泛地讨论了无法满足的假设条件的作用，尽管他们都有深厚的理论数学功底，但他们完全忽略了我在这些讲座中所提出的问题。

[20] 如果像标准理论所假设的那样不存在非凸性，那么我们可以推断出许多厂商可以在任意的时间、地点和自然状态下进行生产。在一定意义上，这个理论与一系列不合理但“有条理的”假设条件相一致。当只具有少量的与特定状态——地点——时间的商品（或者每一种这样的商品系列）有关的固定成本时，不仅不存在许多的厂商生产这样的商品，而且许多这样的商品甚至无法被生产出来。

[21] 这一观点首先由 Radner (1968) 提出。

[22] 这并不非常准确。如果存在某些违约的可能性，那么债权人将承担一些剩余风险。

[23] 参见 Stiglitz (1992)。

[24] 参见 Asquith and Mullins (1986)。

[25] 这有时指的是“隐藏知识”的问题，它是与道德风险问题相对的，道德风险问题被认为是“隐藏行为”的问题，但是我认为这种描述在某种程度上容易产生误解。道德风险问题产生于一种特殊类型的隐藏知识问题——这些被隐藏的知识是有关个人行为的。

我们为什么使用“选择问题”或“筛选问题”这两个名词，这可以从保险市场或劳动力市场的情况中给予清晰的解释。保险公司希望选择（或筛选）最低的风险；雇主希望选择（或筛选）具有最高劳动生产率的工人。在产品市场中，二手车的买主希望选择价格最低的汽车，也就是选择能代表最大价值的汽车。所有这些问题都具有一个共同点，即了解一方（如买主）有关的商品性质是有成本的或者说不能被另一方所直接观察到。

逆向选择这一名词是用来表现契约变化的特定名词，它对市场上为自己提供商品的人的混合体有一种不利的影响。例如增加保险金会对希望购买保险的那些人产生不利的影响，提高贷款利率会对申请保险的那些人产生不利的影响，这样会使恶意冒险的那些人的比例有所提高——即那些具有很大的违约可能性的人的比例有所提高。

[26] 这有时指的是隐藏行为问题，因为合约的一方并无法观察到另一方所采取的行为，因此也不能使合约视那些行为而定。合约只能视可观察到的结果，或可观察到的行为（与隐藏行为有关）而定。

[27] 有趣的是，一些保险公司确实试图把吸烟者与不吸烟者加以区分，并且相信买保险的人在回答他是否吸烟的问题上是诚实的。

[28] 关于这一观点更为严密的理论发展收录于 Arnott and Stiglitz



## ► 社会主义向何处去

(1988a, 1990), 这两篇文章阐述了一般情况下不仅保险是不全面的, 而且对于有些情况来说是无法提供保险的。(用更专业的话来说就是, 在某些情况下不存在竞争性均衡。不存在均衡的原因与 Rothschild and Stiglitz 1976 所提出的观点大相径庭。)

[29] 道德风险问题还可以用来解释股票市场的不足: 即与债务相关的固定义务的经营者努力工作提供了一种激励。

[30] 对这个问题的讨论经历了一段奇特的历史。Grossman (1975), 以及 Grossman and Stiglitz (1976) 曾提出了一些价格可以完全反映出全部相关信息的简单模型, 在此之后他们认为这些“具有限制性的情况”有助于我们把精力集中到建立描述价格如何传递信息的更相关的模型上。随后的一些文献(如参见 Radner 1979) 看上去详细研究了一些我们认为错误的问题, 如价格可以传递所有相关信息的条件。

通过我们的分析, 大家可以清楚地看到不仅有关商品市场安全空间的假设是非常重要的, 而且有关效用函数的假设也是非常重要的。例如我们研究了一个模型, 在该模型中不同的农民对其农作物都有所了解。这就影响了他们对期货的需求, 由于存在一个恒定不变的绝对风险规避效用函数, 期货价格可以传递所有的相关信息, 也就是说对将来的供给存在一个准确的预测器。其原因非常简单: 在每个农民农作物的产量中, 对期货的需求是线性的, 因此均衡的期货价格可以被表示为仅是最高产量的函数。由于在实际中还存在着其他的效用函数, 对期货的需求在产量问题上就不是线性的了, 因此低价格可以代表一个较高水平的总供给, 或者是总产量或多或少的差异分配。(参见 Jordan 1983 或者 Gale and Stiglitz 1985)。

[31] 也就是说, 参与者具有信息的市场不是成本为零的市场。

[32] 参见 Grossman and Stiglitz (1980)。

〔33〕当然，原则上讲，阿罗——德布鲁模型涉及到了外生性的自然状态，而且它并没有清楚地告诉我们原子能的发现是属于“外生性的”还是属于“内生性的”。如果从该发现取决于对其研究的资源配置的角度来看，它是内生性的。但是其结果不仅取决于资源配置，而且还取决于一种基础的未知“状态”——研究所要揭示的世界。因此在自然状态的形成过程中存在可以包含这些风险的形式，（如果这些形式可以被清楚地表述出来）。然而，研究将会改变有关各种自然状态的主观可能性，而且理论阻碍了有关可能性的这些内生性变化的发生。因此这些形式不能挽救传统模型的主要结论。

〔34〕随着凯恩斯主义经济学逐渐在宏观经济学中占据主导地位，以及完全竞争模型在微观经济学中的主导地位的确立，垄断竞争模型相对地受到了冷落，直到 Spence (1976), Dixit and Stiglitz (1977) 对其进行系统研究之后，该模型才重现生机。这些模型与由不完全信息产生的不完全竞争模型之间的相似之处（和区别）在 Salop (1976), Salop and Stiglitz (1977, 1982, 1987), Stiglitz (1986, 1989), Wolinsky (1986) 以及 Diamond (1971) 的研究著作中表现得非常明显。Arrow (1988) 以及 Scitovsky (1950) 已经预见到了这些结论。其它有关的参考文献请参见 Stiglitz (1989)。

〔35〕参见 Dixit and Stiglitz (1977)。

〔36〕参见 Salop and Stiglitz (1977, 1982)。

〔37〕除了市场社会主义所强调的市场在有效投资分配中的失效程度，其部分原因在于缺乏必要的期货市场和风险市场。

## 第四章

〔1〕在 Brito, Hamilton, Slutsky, and Stiglitz (1990) 的著作中，这些

► 社会主义向何处去

观点得到了更为严密的发展。

[2] 参见 Stiglitz (1987)。

[3] 首先在 Stiglitz (1982) 中提出, 随后 Stiglitz (1987) 对其进行了更为全面的评述。这一有关帕累托效率的税收文献是有关最优税收的早期文献的自然产物, 最初是由 Mirrlees (1971) 提出的。

[4] 参见 Stiglitz (1974, 1987)。

[5] 这不是完全的激励, 如果工人不具备资金在一开始就支付全部的租金, 那么对违约的惩罚也是有限的。如果在期末才支付租金, 那么租赁契约可以被看成是一个贷款契约和租赁契约的结合体, 而且具有有限义务的贷款契约就会产生严重的激励问题, 正如 Stiglitz and Weiss (1981) 所强调指出的那样。

[6] Cheung (1963) 根据交易费用的效率给分成制契约提出了一个另外的解释。他认为劳动力是有效供给的。我们的两个模型之间的差异在于, 他认为工人所提供的劳动的数量可以(无成本地)被观察到, 因此契约可以规定劳动数量, 这样就不存在激励问题了。

[7] 这是委托—代理文献中的一个主要观点。详尽的了解请参见 Stiglitz (1989)。

[8] 例如, Shapiro and Stiglitz (1984) 说明了在他们的监督工人有成本的经济模型中, 经济是否具有帕累托效率取决于财富是否被平均分配。

[9] Sah and Stiglitz (1991) 根据决策中的分权程度部分地为排列组

织经济体制的顺序提供了一个方法。

〔10〕众所周知，在这种情况下交叉补替也许是必要的。

〔11〕在兰德纳—斯蒂格利茨定理的背后，并不存在简单的直觉知识。在信息缺乏时，人们乐观地对任何信号都采取同一行动。少量的信息就会导致人们轻微改变其行为以应付明显不同的信号。但是既然人们已经使其行为最优化了，（如果通过标准包络定理而获得信息）那么预期效用的变化（以观察特定信号为条件）则为零。而且，以观察不同信号为条件的个人的预期效用是相同的，所以有关不同结果/信号（产生于改善了的信息）可能性的改变所导致的预期效用的变化是不会发生的。

〔12〕早期的讨论，请参见 Stiglitz (1982)。有关存在道德风险的情况，请参见 Arnott and Stiglitz (1988, 1988)。

〔13〕参见 Stiglitz (1982) 以及 Arnott and Stiglitz (1988)。

〔14〕参见 Arnott and Stiglitz (1990)。

〔15〕参见 Stiglitz and Weiss (1983)。

〔16〕参见 Stiglitz (1987)，在这篇文章中，我说明了即使存在大量的生产者和消费者，“自由”消费者的数量也是非常少的，这使得市场不能采取竞争性的行为。

〔17〕例如，如果人们具有恒定不变的绝对风险规避的效用函数，那么线性契约则是最优的 (Milgrom and Roberts 1988)，但是恒定不变的绝对风险规避的效用函数隐含了人们持有安全资产以做为财富积累的边际倾向。当人们变得比较富裕了，他们就不愿持有多余的风险性财产了。

## ► 社会主义向何处去

[18] 参见 Stiglitz (1992)，这篇文章对不对称信息的含义和为标准契约形式所构建的法律结构进行了更为深入的讨论。

## 第五章

[1] 参见 Stiglitz (1982, 1985)。

[2] 参见 Stiglitz (1972, 1975)。

[3] 特别值得一提的是，上面的分析采用了激励的“伯川德”(Bertrand) 竞争模型，该模型具有相同的信息和风险中性的竞买者。在更一般的条件下，竞买者的数量是有限的，竞买者出价也低于完全价值。当竞买者在拍卖过程中竞买时（包括接管专家的傲慢），我们看到的竞买者出高价的事实更多地反映出竞买者的非理性，而较少地反映出收取全部租金的竞买机制的能力。

有关搜集信息的私人回报与社会回报之间的分歧的一般性问题已经讨论过了，如 Hirshleifer (1971) 以及 Stiglitz (1975, 1985)。

[4] 有关接管机制的其他问题，请参见 Stiglitz (1972)。迄今为止，人们已经对什么时候，在什么条件下，接管会对经理产生部分约束进行了大量的分析。这些文献太广泛了，在此我们不能一一地回顾。但是我们有充分的理由认为，即使接管机制可以发挥约束作用，这种作用也是有限的。

定额共有基金为我们提供了一个最有戏剧性的例证，即有的厂商被“低估了价值”，但并没有被接管。有些时候，特别是在 70 年代，这类企业以明显低于基本股票价值的价格被出售了。因此，强化市场价值的简单政策就会出现——买下这个企业并分配其股份。然而这种情况并没有发生。

[5] 这种计划具有一个特点，即每个人都得到了他们所做贡献的全部边际价值。

[6] 正如所有的租赁契约中所指出的那样，“承租人”承担全部的剩余风险。

[7] 借钱也不能解决代理问题。至多，将使他们转移到放贷者那里。例如参见 Stiglitz and Weiss (1981)。

[8] 参见 Stiglitz (1975)。

[9] 后面讨论的另一个税收矛盾为此提供了进一步的证据。

[10] 参见 Stiglitz (1987)。

[11] 除了报酬计划的非线性之外，我在第三章中已经提出了其中的一个方面。我在第三章中指出可以通过津贴补助和征收补贴税的方法对努力进行强化。企业也可以使用相似的手段。地主可以通过提供化肥（它可以增加努力的边际回报）或者以低于市场贷款利率的利率提供贷款（这可以促使佃农购买更多的投入，反过来也会对努力进行强化）等方法强化分成制佃农的努力（这将增加地主的预期回报）。因此激励问题将通过市场而产生“连索”现象。尽管这种观点首先是在欠发达国家提出来的（Braverman and Stiglitz 1982, 1986），但是它为工业化国家中的纵向约束提供了部分理论依据。

[12] 这个内容是我和理查德·阿诺特将出版的一本书的主题。

[13]（即经过最佳选择的）计件工资也会通过特定方式引起人们的注意，而并不一定与企业的利益相符合，这一普遍的观点是在对计件工

## ► 社会主义向何处去

资的早期讨论中获得的，而且对它在理论层面（如 Stiglitz 1975b）和实践层面都进行了讨论。工人不愿意去培训新工人，除非可以准确地衡量产品质量，而且计件工资可以准确地反映这些质量上的差异，才能使人们对低质量的生产有偏见。进一步的讨论，请参见 Holmstrom and Milgrom (1991)，对教育制度设计上的应用，请参见 Hannaway (1992)。

[14] 实际上，当风险市场不完善时，股东不会就企业应追求的目标达成共识（参见 Grossman and Stiglitz 1980）。当存在完备的期货市场和风险市场时，股东不仅可以就企业应追求的目标达成共识——追求市场价值的最大化——而且对该目标所需的工作也可达成共识（参见 Stiglitz 1970, 1972, 1972）。当这些条件不能满足时，人们就需要对追求“长期市场价值”最大化所应采取的行动作出经营管理上的判断，这就为经营自主权提供了很大的空间，但是人们很难判断采取这样的行动是出于私人的目的，还是组织的目的。

[15] 这个观点是在最早的委托—代理文献中提出的，例如 Stiglitz (1974)，在这篇文章中，作者指出了经理就像是一个佃农，也就是说经理获得的只是他应得的那一部分产量。

[16] 参见 Nalebuff and Stiglitz (1983)。

[17] 参见 Edlin and Stiglitz (1992)。

[18] 相似的论点应用于经理的激励，以阻止接管的发生。

[19] 这个特殊部分的矛盾比表面上看起来要小——但只小一点，即在一个完备的资本市场上，风险规避的管理者会放弃他们在股票市场上的风险，例如出售短期的标准普尔 500 点指数基金。在实际的市场中，管理者不可能完全放弃某些风险。然而问题在于为什么不使用既可以降

低交易费用，又可以降低税收负担（我们将在后边进行讨论）的方法呢。

[20] 如果一个企业支付给一位经理 100 美元，那么这笔钱可以从公司所得税中扣除。在 1986 年之前，联邦政府大约支付了 50% 的经理的报酬。对支付给雇员的 100 美元所征收的公司税和个人税（对于个人来说是一种 50% 的税种）将为零（从公司所得税中扣除的 50 美元将通过个人所得税增加的 50 美元而被抵销）。通过比较，具有股票期权应缴纳的净税款大约为 25 美元，资本收益的税率是普通税率的 50%。资本收益和普通的所得税税率为 28%，假设国家所得税税率为 6%，公司所得税税率为 36%，那么以业绩为基础的报酬所应缴纳的净税款为 2 美元。同时未从公司所得税中扣除的股票期权所应缴纳的净税款大约为 34 美元。尽管通过推迟兑现，有效税收可能会减少，但除了特殊情况之外，它仍然对税收有不利的影响。

[21] 对这一观点有两种批评意见。第一种批评是，在不会影响市场价格的全部投资者中，这些不具信息的人只占很小一部分。在大多数股票市场中，相对不具信息的交易者的数量和重要性都是相当大的。第二种批评在于价格由掌握信息的投机者决定，而不是由不具信息的投机者决定价格。有人认为少数掌握信息的人可以确保市场行为，就如同所有个人都掌握信息的情况一样，这种观点是错误的（参见 Salop and Stiglitz 1977）。实际上，如果信息是有成本的，价格就不能完全反映具有信息的人所掌握的信息，如果人们愿意去获得信息，情况也是如此（Grossman and Stiglitz 1976, 1980）。

## 第六章

[1] 有关这个部分的讨论与前面章节分析中的某些方面是相似的，在前面我们提出了一个假设条件，即不可能存在完备的市场体系。我们



## ► 社会主义向何处去

所提出的原因之一就是潜在商品太多了，以致于不可能对每一种商品都存在竞争性的市场。

[2] 正如我在前面所指出的，竞争是有限的这一事实不仅是由于商品空间的高度广泛性，而且还因为生产过程中存在的固定成本（如果不存在这样的固定成本，那么任何一个企业都可以生产所有的商品），同时还因为搜寻/协商是有成本的。（人们要发现他们感兴趣的厂商生产特性，就必须耗费时间。所以，即使存在许多这样的厂商，找到它们也是困难的。）

对于标准阿罗—德布鲁模型来说，还存在一些延伸的定理可以包括连续的商品。这些数学的延伸认为该模型可以处理相当复杂的商品空间，但是它们也证明了标准模型的经济“限制”和数学“限制”之间的重要差异。阿罗—德布鲁模型的问题并不在于它假定了商品的有限数量。在此我强调提出两个问题，即定义商品的经济问题，以及当商品存在差异时，即使很小的固定成本将如何导致不完全竞争的经济问题。

[3] 当然还存在其他的解释，其中一种解释将在后面更全面的加以讨论。正如我在前面的章节中所指出的那样，当存在不完全信息的时候，（线性的）价格关系不能支持有效的经济关系。

[4] 如前所述，我们经常把契约双方一个变量的可观察性（信誉机制发挥作用所需要的）与一个变量的可证实性（通过第三方，如法院，解决争议所需要的）加以区分。参见 Newbery and Stiglitz (1987) 或者 Hart and Holmstrom (1987)。

[5] 这一基本观点是由 Becker and Stigler (1974), Klein and Leffler (1981), Shapiro (1983) 以及 Eaton and Gersovitz (1981) 在不同的条件下独立提出并构建模型的。有关劳动力市场的内涵的模型分析，请参见 Shapiro and Stiglitz (1984)，有关宏观经济学含义的讨论，请参见 Stiglitz

(1992)。有关更为正式的博弈理论分析的讨论，请参见 Kreps (1990)。

对产品市场中的信誉的早期分析是不完全的，因为它们忽略了对新厂商进入的条件（长期均衡的条件）进行充分讨论。当短期内利润为正时，长期利润就可以为零。有关短期利润与长期利润之间关系的分析，请参见 Stiglitz (1989)。

[6] 市场的信仰者发现他们很难因为这些证据而放弃其信仰。在那些所谓的协调失效的情况下，他们会指出事后过剩的生产能力并不能说明资源的配置失误。总而言之，决策必须是在存在不确定因素的情况下作出的。当存在不确定因素时，就会出现一些自然状态，在这些状态下，投资水平会使生产能力过剩。

[7] Stiglitz (1989) 略微详细地讨论了这部分观点。

[8] 如果人们认为提供这种信息是至关重要的话，那么我们可以推测大型企业内的不同单位将有各种各样的清单，但是并没有明显的迹象说明这一观点。

[9] 这一观点首先是由 Hirshleifer (1971) 强烈地提出的。Stiglitz (1975) 讨论了获得信息的社会回报与私人回报之间的关系。

[10] 有关更为正式的讨论，请参见 Stiglitz and Weiss (1990)。

[11] Stiglitz (1982) 较为详细地提出了这一段落中的观点。相关结论的正式论证收录于 Milgrom and Stokey (1982)，以及 Tirole (1982) 中。

[12] 实际上还存在更为广泛的税收矛盾，它要求公司所得税结构与个人所得税结构之间相互作用：例如，企业会支付红利而不是回购股份（红利矛盾）(Stiglitz 1973)。这些矛盾有时可以解释为当投资者不理性的

## ► 社会主义向何处去

时候，它们反映了经理对股票市场价值最大化的追求。在任何一种情况下，股票市场将导致有效行为（从任何有意义的情况下来讲）的观点都是值得怀疑的。

〔13〕有关经理如何决策以利用从市场上获得的信息来增加其经营租金的讨论，请参见 Edlin and Stiglitz (1992)。

〔14〕当然人们可以认为问题不在于激励而在于无能。这等于是一个咒骂的批判：在某种意义上讲，市场不能很好地选择评估者。

〔15〕同理，资本的资产定价模型中的一些计量经济学的检验说明了自身变化会对价格产生影响，这与该模型的预言是背道而驰的。然而，对于这些发现仍然存在许多争议。

〔16〕原则上讲，如果提供的激励报酬的增加，比例超过了收入的增长，那么企业可以诱使经理采取风险中性的行为。但是看起来厂商并不愿这样做。

〔17〕参见 Greenwald, Stiglitz and Weiss (1984), Meyer and Majluf (1984), Jensen and Meckling (1976) 以及其他有关文献。

〔18〕这个观点对于 Akerlof (1970) 把柠檬（或二手车）市场的分析应用于资本市场来说是至关重要的。

〔19〕这是农民租种自己的土地（并获得劳动的全部边际收益）与和地主签定分成制契约的一个明显类比。参见 Stiglitz (1974)。

〔20〕参见 Jensen (1986)。一种解释是，企业有限地使用自有资金并不意味着浪费。另一种理论更具普遍性，但由于其分析比较简单，所以

我对它的可信性产生了怀疑，这个理论被称为有成本的国家核实理论。这个理论提出了一个原始的思想，即实施股权契约所需的信息比实施债务契约所需的信息要多得多。对于股权契约，厂商的利润必须是可以被观察到的，而对于债务契约，就不一定要看到厂商的利润。只有当厂商实施破产的时候，债务人才必须具备查明贷款企业利润状况的能力。如果证实这种状况是有成本的，那么债务契约就具有明显的优势。

这个理论忽视了一个事实，即还有大量其他的原因使得厂商利润必须被证实，例如这个厂商必须交税，并且它已经拥有了占优势的股份。因此，与发行额外股份的边际证实成本就会很少，或者为零。这一理论与强调对核查标准和欺诈法案的发展相一致（Greenwald and Stiglitz 1992），也与缺乏农产品和其他小型企业的证券市场相一致。

〔21〕换一种说法是，信誉机制可以发挥作用，但是利润边际（价格）必须被提高到使这些机制有效率的水平上。

〔22〕值得强调的是，这一假设条件的提出并不仅仅是为了使分析过程简化，它对于有关市场资源配置的效率问题的结论也是至关重要的，我在第二章中已经指出了这一点。

〔23〕Diamond（1967）甚至试图为这个结论提供理论依据，他在极其严格的条件下（当厂商增加投资的时候，每种自然状态下的产量都要按比例增长，厂商不能改变产量的形式，不存在破产）构建了一个只生产单一商品的经济模型。但是人们很快地发现当他的假设条件不能被满足时——例如，如果只存在两种商品，并且厂商追求自身股票市场价值的最大化——那么在一般情况下，经济是不具备限制性的帕累托效率的，参见 Stiglitz（1972，1982）。

〔24〕值得注意的是，格林沃德和斯蒂格利茨并没有说明不完全信息的某种福利状况具有非连续性。这种不连续性产生于存在问题（Roths-

## ► 社会主义向何处去

child and Stiglitz 1975, 1976; C. A. Wilson 1977) 以及均衡的某些特征之中 (Diamond 1971; Salop and Stiglitz 1982)。

## 第七章

[1] 这一章的内容主要来源于 Stiglitz (1992)。

[2] 正如我们在第一章和第三章中所看到的, 阿罗——德布鲁模型之所以重要是由于它为我们对市场体制的信心提供了严格的理论基础: 当存在完全竞争市场时 (其他一些条件也要满足), 市场具有帕累托效率。

[3] 参见 Lazear and Rosen (1983), Green and Stokey (1983), Nalebuff and Stiglitz (1983, 1983), 以及 Holmstrom (1982), 这些作者研究了以激励为基础的体制, 在该体制中报酬取决于相对业绩。在一些情况下, 报酬取决于位次的排列, 也就是说产量最多的人获得的经济报酬比产量次多的人要多。Nalebuff and Stiglitz (1983) 阐述了在某些条件下, 最佳的激励结构要求对产量最低的工人实行惩罚, 而不是对产量最高的工人进行奖励。

[4] 竞争中努力的边际收益是增加了的获奖金的次数, 该收益是奖金数量的若干倍。风险程度是与奖金数量相关的。

在竞争中, 通过适当调整奖金的数量, 人们可以把积极性提高到具有“最佳”激励的水平, 也就是说, 使工人获得其劳动的全部边际收益。如果工人的报酬取决于他们的产量, 并且工人可以获得其劳动的全部边际收益, 那么必要的奖金要求工人承担比这种情况更少的风险。

[5] Nalebuff and Stiglitz (1983) 把这种性质称为激励的灵活性。

[6] 参见 Salop and Scheffman (1983)。

[7] 有关价格接受的假设确保了交换效率（商品被那些认为它最有价值的人所消费，以这种方式看，所有个人的商品边际替代率都是相同的），生产效率（商品被那些可以最廉价地生产该商品的人所生产，通过这种方式，经济按照生产可能性程序运作），产品混合效率（边际转换率——多生产一个单位的某种商品而必须放弃生产另一种商品的数量——等于边际替代率——个人为多获得一个单位的某种商品而必须放弃的另一种商品的数量）。

[8] 消费者的损失要大于生产者的收益，但是二者的差别不大。

[9] 参见 Baumol (1982) 以及 Baumol, Panzar and Willing (1982)。同时参见 Grossman (1981)。

[10] 他们的观点超出了这些内容而涉及到了生产多种产品的企业。他们认为，在这种情况下，价格结构与政府通过有效地征税而筹集资金用以支付日常开支的成本价格结构是一致的，也就是说，通过这种方式使额外净损失最小。他们认为厂商索取的价格会超过边际成本，按照完全相同的公式，Ramsey (1927) 曾提出最优的税收应使价格超过边际成本。尽管在拉姆齐 (Ramsey) 问题和垄断者最佳定价问题之间存在着表面上的相似性，但是也存在某些重要的分歧，例如，垄断者不能阻止新竞争者进入该市场，而且也不能在定价时不考虑这些因素。参见 Sapington and Stiglitz (1987)。

[11] 这个问题有点自相矛盾：从边际上讲，在竞争性市场中，价格等于边际成本，因此在边际上生产者和分配者并不承担销售损失中的任何损失。当然更现实的情况是价格超过边际成本，而且二者都承担损失。

► 社会主义向何处去

[12] 我们将在下文中详细讨论竞争策略的限制问题。

[13] 我所谓的“新观点”有时会被置于“后芝加哥”观点中进行讨论。

[14] 《国富论》(Wealth of Nations bk. I, ch. 10. pt. II.)

[15] 我对垄断竞争和寡头垄断进行了区分：在垄断竞争条件下，存在足够多的厂商，每个厂商都不会考虑与其他厂商进行策略上的相互作用。张伯仑为垄断竞争提供了最初的分析。正如我们前边提到过的，是 Spence (1976) 以及 Dixit and Stiglitz (1977) 使得这个理论重现生机。

像 Salop (1979) 这样的经典研究运用了空间的描述，这些研究通过位置对厂商进行区分，这些位置指的是圆周上的不同点。这种描述受到了批判，这是因为每个厂商在这种情况下只能有两个相邻的厂商，因此该厂商可以意识到策略上的反应。然而，这种反对意见对于更广阔空间的空间描述是无效的。参见 Stiglitz (1986)。

[16] 有关进一步的参考文献，参见 Salop and Stiglitz (1977, 1982), Stiglitz (1979, 1987)。有关调查参见 Stiglitz (1989)。

[17] Salop and Stiglitz (1982) 认为，在戴尔蒙德 (Diamond) 提出的假设条件下，如果厂商可以使用非线性价格（例如，在某固定费用上加上等于边际成本的“价格”），那么厂商将会得到报酬而这样做。如果厂商确实这样了，而且进入市场需要固定成本，那么均衡就不存在了。当一些贪婪的商店要从其客户身上获得全部的消费者剩余的时候，它们实际上是破坏了市场。

可以阻止这种情况发生的是市场“噪音”——即产品变化和价格发散的存在。参见下文以及 Stiglitz (1989)。

[18] 这种方法的早期例证包括 Dixit (1980), Spence (1979), Salop (1979), 以及 Stiglitz (1981)。

[19] Stiglitz (1987) 以及 Dasgupta and Stiglitz (1988)。

[20] 参见 Salop (1979)。其他有关文献请参见 Dasgupta and Stiglitz (1980), 以及 Gilbert and Newbery (1982)。

[21] 在某些情况下, 潜在竞争的威胁——及其原有厂商阻碍进入的诱导反应——将使福利下降。例如, 原有厂商会提前扩大其生产能力以阻碍新厂商的进入。在极端的情况下, 利润会趋于零, 但这并不是经济效率的一种表现: 过剩的生产能力浪费了租金。参见 Stiglitz (1981, 1987)。

[22] Dasgupta and Stiglitz (1988) 以及 Stiglitz (1987)。

[23] 在美国, 小农户的观念 (并扩展到小型企业家) 在托马斯·杰斐逊提出的“美国理想”社会的概念中起到了核心作用。

[24] 参见本章第一部分的讨论。

[25] Stiglitz (1987) 阐述了这样一种情况: 厂商增加过剩的生产能力以阻止新厂商进入到了一种全部利润都被挥霍掉的程度。

[26] Salop and Scheffman (1983) 提出了增加竞争对手成本的理论, 同时也提出了何时发生这种情况的例证。

[27] 下面一段摘自 Stiglitz (1993)。



## ► 社会主义向何处去

[28] 特别值得注意的是，他并没有很好地解释为什么一些调节手段被消费者利益集团所掌握，而其他的调节手段被工业利益集团所掌握。

[29] 国家通常不允许境外企业在境内出售产品，因此这就限制了新厂商的进入。许多国家甚至颁布法律要求厂商公开价格，这样就促进了合谋。

[30] 奇怪的是，大部分有关该模型中竞争表述的早期讨论并不关心它是否准确地把握了市场经济中竞争的性质，而是关心对价格接受的假设是否与厂商与消费者数量有限的假设相一致。即使存在 10 亿家厂商，每家厂商都会对价格水平产生影响（在完全信息的条件下）。只有存在连续的代理，该模型才是连贯的。

[31] 如果价格是由中央计划当局制定的，那么厂商只是被指令去追求利润最大化。最近的讨论指出，厂商将意识到政府机构为响应厂商在既定价格水平上对计划投入与产出的要求，它将调整已经取消的价格，如果厂商是不连续的，那么厂商的行为会策略性地影响到政府制定的价格。当然，既然市场社会主义中的经理除了追求社会福利最大化以外没有其它目标——并且认真地按照指令去做，按照中央计划制定者所制定的规则来经营——如果中央计划制定者告诉经理不要采取策略性行动，那么我们就可以推测到经理不会采取类似的行动。在我们对市场社会主义的重要问题进行讨论之前，我们发现该模型与实际相差甚远，以致于我们很难确定哪个假设条件的问题最严重。

## 第八章

[1] 人们对人均收入的增加在多大程度上源于技术进步（与资本积累相对）这一问题仍有争议——Solow（1957）认为人均收入增长中 80% 以上是由技术进步产生的——没有人可以否认技术进步的重要性。

[2] 参见 Arrow (1962)。

[3] 研究开发的竞争可以更好地被描述为“专利”竞赛 (参见 Barzel 1968; Stiglitz 1971; 以及 Dasgupta and Stiglitz 1980), 或者在更广泛的意义上可以被竞争的一段理论所描述 (参见 Nalebuff and Stiglitz 1983; Lazear and Rosen 1981)。有关竞争理论在研究开发中的应用参见 Stiglitz (1986)。

[4] 参见 Stiglitz (1987) 以及 Dasgupta and Stiglitz (1980)。

[5] 有关这一思想的研究, 参见 Dasgupta, Gilbert, and Stiglitz (1983)。

[6] 有关这些问题的详细讨论, 参见 Stiglitz (1969)。

[7] 参见 Stiglitz (1971), Samuelson (1965), 或 Barzel (1968)。

[8] 这个问题被认为是“垄断的持久性” (Dasgupta and Stiglitz 1980; Salop 1979; Gilbert and Newbery 1982)。

[9] 正如 Dasgupta and Stiglitz (1980) 在脚注中所指出的。

[10] 参见 Stiglitz (1987) 以及 Harris and Vickers (1987)。

[11] 参见 Dasgupta and Stiglitz (1988)。

[12] 与 Stiglitz (1987) 的分析相似, 这一分析的含义有些令人惊讶, 它指出事后竞争越激烈, 事前 (潜在的) 竞争的程度越弱。即使新厂商发现目前的利润很高, 它们也不会进入该市场, 因为它们相信事后竞争

## ► 社会主义向何处去

是非常激烈的，而且这些高额利润将很快地消失。

〔13〕当然，如果厂商具有准确的预见性的话，那么他决定当前生产决策的相关边际成本就是他的长期边际成本，所以即使是当前生产的边际成本有略微的差异也会导致当前生产水平的巨大差异。

〔14〕参见 Sah and Stiglitz (1987)。

〔15〕有关这部分问题的详细讨论，参见 Stiglitz (1987)。

〔16〕Radner and Stiglitz (1984) 指出实际上存在一种与信息数量相关的基本的非凸性；人们从不会因为获得一点信息就得到报酬，换一种说法就是，“无知如果不是极大的幸福，那么它也是限制性的最佳方案。”

〔17〕在一些过分简单的模型中，人们可以想出一个很好的解决激励兼容契约设计问题的方法，也就是说，如果在缺乏创新的条件下存在有关购买者利润的一般信息，那么销售者就会提供一种契约使购买者的收益超过其利润，因此购买者不会有任何损失。

## 第九章

〔1〕正如我在第六章中所指出的，投资基金不能简单地配置给承诺支付最高贷款利率的厂商。

〔2〕这一结论背后的直觉知识非常简单：当等级制度链非常长的时候，只有极少的计划可以得到全部所需的批准。从一定意义上讲，相对于其他形式的弊端来说（接受了坏的计划），某种形式存在更多的弊端（拒绝好的计划）。如果把等级制度分成两部分，用这两部分构建成一个多头制度，这一变化可使平衡重新恢复。

[3] 参见 Sah and Stiglitz (1991)。

[4] 选择理论的近期发展成果指出，由于转型存在高额的沉淀成本，所以这也许不像看起来那样荒谬。参见 Dixit (1992)。

[5] 例如，Arnott and Stiglitz (1990) 指出在存在道德风险的情况下，对某种保险税范围的限制可以纠正“过渡保险”问题（不存在任何个人购买保险的可观察性）。

[6] 这种计划通常需要工人支付固定数量的费用，而不是作为回报而得到与组织产品总价值相等的报酬。这样个人就会主动追求组织产品价值的最大化了。

[7] 下面的一些段落主要来源于我的 NOG 讲座，这是 1988 年 9 月 29 日在维也纳举行的奥地利经济学年会上的讲座，后来发表于 Stiglitz (1989)。

[8] 当然在一个世纪之前，官僚体制并不是人们批判的焦点（韦伯所讨论的）。它们被认为是代表了对贤人政治的控制权力的一种转移，是贵族政治的一大进步，对于那些不信仰市场机制的人来说，这也代表了商业阶层的一种转变。

[9] 在我的 NOG Lecture (1989) 中，我对这一观点进行了更广泛的讨论。

[10] Hannaway (1989) 曾强调了这一点——以及有关分权重要性的更普遍的观点，这个观点认为分权之所以重要，并不是因为标准经济模型和信息模型中所给出的原因。

## 第十章

[1] 本章的内容主要源于两篇论文，Sappington and Stiglitz (1987) 和 Stiglitz (1991)。当提出一般原理的问题的时候，本章的大部分内容集中讨论了与转型过程中的管理相关的特殊问题，如果把这些问题删除，也不会影响文章的连贯性。

[2] 也许我应该更准确地指出，科斯的流行解释是在如下的方面出了问题：科斯认真地指出，只有不存在交易费用和信息成本的情况下，他的结论才能够成立。

[3] 在 Stiglitz (1989) 这篇文章中，我为这些限制条件提出了一些理论依据。

[4] 参见 McKinnon (1992) 以及 Stiglitz (1991, 1992)。

[5] 在两种情况下，组织目标都必须被分解为个人目标，这要求对个人的激励结构进行设计。

[6] 大量的其他政府政策可能是影响盈利的一个重要方面，例如保护主义的范围，竞争策略，以及价格改革的速度。

[7] 参见 Stiglitz (1972) 以及 Myers (1977)。

[8] 讨论对放贷者“设圈套”问题的理论文献并不多，一旦放贷者提供了第一笔贷款，它将“被迫”提供额外的贷款以便收回第一笔贷款。参见 Hellwig (1977) 以及 Stiglitz and Weiss (1981)。

[9] 这种“分散治理”体制在中国被证明是极其有效的。

[10] 在政府的一个子机构“拥有”企业的情况下就会产生一个问题：中央政府是无法收回那些钱的。

[11] 亚历山大·戴克在斯坦福大学最近完成的一篇博士论文中曾强调指出，东德所面临的根本问题在于缺少合格的管理者。他认为由于逆向选择问题的原因（参见 Akerlof 1971 或者 Greenwald 1986），与西德的企业相比，东欧的国有企业在获得合格经理问题上处于明显的劣势。

[12] 参见 Stiglitz (1985, 1990) 以及 Arnott and Stiglitz (1991)。

[13] 而且直到最近才在 Stiglitz (1985) 这篇文献中重现生机。

[14] 有关股东的有限控制权和接管机制限度的进一步讨论，请参见 Stiglitz (1972, 1981) 以及 Grossman and Hart (1980)。

[15] 这并不十分准确，正如 Hellwig (1977) 和 Stiglitz and Weiss (1981) 曾指出的那样，虽然他们有权收回资金，但实际上是否可行则值得怀疑。当然，他们也可以强迫企业破产。与长期贷款相比，短期贷款作为一种控制机制具有明显的优势。参见 Rey and Stiglitz (1992)。

[16] 这只是对逆向柠檬选择问题的说明。当原始的所有者具有更多的信息，并将要出售股份，而且购买者是风险中性的时候，股票唯一的均衡价格为零。更普遍的情况下，股票市场将是比较冷清的。参见 Greenwald, Stiglitz, and Weiss (1984) 以及 Myers and Majluf (1984)。

[17] 在监督净利润的过程中会出现严重的问题。当净利润不能被准确监控的时候，过分高的使用费将产生大量的扭曲现象。

## ► 社会主义向何处去

[18] 在纯粹的再分配中，从不会存在一个多数选择均衡。

[19] 实际上还有其他的限制。Sappington and Stiglitz (1987) 讨论了问题的第三种重要类型：当政府比竞买者拥有更多的有关出售资产价值的信息时，就会产生这类问题。

## 第十一章

[1] 这种现象被称为棘轮效应。Stiglitz (1975) 和 Weitzman (1974) 对这种现象作了探讨。

## 第十二章

[1] 本章是针对向市场经济转型过程中的特殊问题所作的讨论，如果将本章删除并不影响全书的连续性，这部分内容曾提交给政策改革和 IRIS 研究所（马里兰大学）举办的一次会议：“转向市场经济——制度方面”（捷克斯洛伐克，布拉格，1991年3月24~27）。同时，这部分内容还以“东欧新兴民主化国家金融体系的设计”为题收录在《东欧市场经济展望》一书中。（C·布劳格，G·C·罗索编，剑桥，Basil Blackwell 公司，1992年，第161~184页）。

[2] 参见 Stiglitz (1993)。

[3] 这也许高估了实际的社会损失，大量损失是在不动产方面，其中一些是用于购买土地。借款人（因为借款人违约，所以也可以说是银行）犯了投机错误，给土地支付的金额过高。但这些是纯粹的转移支付，当然，这些转移支付会给经济的实际储蓄水平带来负作用，并进而对经济增长方式产生不利影响。

[4] 对这些功能的更为广泛的讨论，参见 Stiglitz (1985); Greenwald and Stiglitz (1992); Stiglitz and Weiss (1990); Fama (1980) 以及这些论文中引用的参考文献。

[5] 这可以（像某些其他功能一样）被看作是“交易费用的节约（包括信息费用）”。个人不借助金融中介也能分散风险，但那样成本会更高。

[6] 从某种意义上说，这一点只是对标准理论作了轻微批驳，因为很容易将标准理论加以扩展，使其至少包括某些形式的交易费用。参见 Foley (1970) and Hahn (1971)，而其他方面的批驳要比这严厉得多。

[7] 此外，有关技术方面的特征在标准竞争范式中被舍弃掉了（因为它不考虑非凸性的问题）。

[8] 参见 Mayer (1989, 1990)。

[9] 参见 Stiglitz (1986); Stiglitz and Weiss (1981); Greenwald, Stiglitz and Weiss (1984); Myers and Majluf (1984)。

[10] 另外，在执行欺诈法及类似法规上也存在规模经济，如果有明确的（而且是强制性的）信息披露标准，那么限制欺诈行为就变得容易多了。

[11] 参见 Stiglitz (1975) 或者 Grossman (1981)。

[12] 这已经超出了反欺诈法的范围，而是禁止所有的欺骗行为。

[13] 后文将会讨论政府是如何做到这一点的。



► 社会主义向何处去

[14] 在美国，有相关的法律确保贷款者知道其所付的真实贷款利率，以及确保证券购买者在进行投资的时候能明白其所承担的风险。

[15] 在确保大多数其他金融机构的支付能力方面，政府并未起太积极的作用。不过，保险可能是个例外。对保险公司的管理非常严格，而且大多数的州政府都设有保证基金以防止保险购买者受保险公司破产的影响。

[16] 税收方面的考虑会限制他们这么做的程度，但是，当一个银行出现困难的时候，制度方面的考虑会超过税收方面的考虑。

[17] 参见 Hirschleifer (1971)。对“信息和寻租”原理的更一般的讨论，参见 Stiglitz (1975)。

[18] 对这一问题的规范模型，参见 Stiglitz and Weiss (1990)。

[19] 有关金融市场失效的进一步的讨论，参见 Stiglitz (1994)。

[20] 参见 Stiglitz (1985)。

[21] 我曾在前文中提到有可能存在“负的”组织资本，也就是说，那些与社会主义的银行相联系的过时的思维方式会影响新经济形式下的银行，并进而削弱其履行新的、与过去不同的且更重要的经济职能的能力。

[22] 因为此时与出售银行的情况不一样，不存在对资产和负债值的外部评估（尽管这些评估也许并不可靠），而且也没有来自外部的额外资本的注入（而这在银行私有化的情况下有可能发生）。

〔23〕而且，在评估金融机构资产现值时遇到的困难也使得人们难以断定金融机构是否运行良好。

〔24〕我曾在前面的章节中提到过，值得注意的是，罗马尼亚债务的国有化代表了一种颇有意思的折衷方案，即并不去评估实物资产，企业对其他企业（以前也属政府所有）的金融债务被转换成该企业对政府的负债。

〔25〕转型过程中一个重要的问题是如何更广泛地处理这些遗留债务。通货膨胀显然是一种淡化这一问题的方法，但这个方法也明显地存在缺点。对此作更详尽的讨论已经超出了本章的范围。

〔26〕这毫无疑问是将问题过于简单化了，特别是像对匈牙利和前南斯拉夫这样的国家。在这些国家，企业有某种程度的自治权，也存在破产法，政府也不是所有债务的最终承担者。

〔27〕关于这一问题的更广泛的讨论，参见 McKinnon (1992)。

〔28〕参见 Stiglitz (1988)。

〔29〕参见 Greenwald and Stiglitz (1993) 的模型，在该模型中，同时分析了资本市场状况对总供给和总需求的影响。此外，Calvo and Frankel (1991) 曾强调过转型过程中供给的影响作用。

〔30〕尽管有人认为破产付出代价是有意义的，但是，在转型过程中，所有的社会资源都在被重组，破产后的资源使用中造成的破坏可能会非常之大。当某种商品只有一个供应者时，（这在中央计划经济中很常见），破产带来的外部成本会特别高。

## ► 社会主义向何处去

[31] 这种市场式的数量约束在美国被用来控制某些污染。魏茨曼 (Weitzman, 1974) 分析了当利润函数和成本函数不确定时, 运用“数量——价格”作为控制机制的好处。这一分析可以扩展到此处所考虑的问题上。

对利用价格体系来分配信贷这一做法所作的各种批评 (Stiglitz, 1988) 在此处同样适用, 因为此处是运用价格体系来分配在金融机构中分配信贷的权利。

[32] 参见 Eaton (1986)、Shapiro (1983)、Schmalensee (1982) 或者 Stiglitz (1989)。

[33] 总之, 政府很难做到通过调整保险费来反映风险大小。例如, 政府能够说根据其估算某个州的风险要比其他州的风险大, 所以在该州应该收取更高的存款保险费吗?

最近有人建议, 政府可以运用市场机制“客观地”确定合适的保险费水平。例如, 政府可以在再保险市场上“出售”部分保险, 然后以该市场价格作为收取保险费的基准。

[34] 银行抱怨标价资产的市场价值是“不公平的”, 因为在现实中, 并非所有资产都按市场价值估价, 典型的情况是, 像银行拥有的实物资产就未重新评估过。但仔细考虑就会发现这一抱怨是站不住脚的。实际上, 在目前的操作过程中, 银行能根据自己的意愿来重新评估资产价值。那些增值的资产被拿来评估, 于是就有了资本收益; 而那些贬值的资产却按原来的价值保留在帐面上, 因此, “帐面”价值与企业实际状况会有很大的出入。

[35] 有关这些问题的讨论, 可参见 Stiglitz (1972, 1982, 1985) (Grossman and Hart (1980))。

〔36〕对情况为什么会这样所作的理论分析，以及有关终止信贷的激励效果的研究，参见 Stiglitz and Weiss (1983)。

〔37〕参见 Berle and Means (1932), Stiglitz (1985b)。债务集中化的部分原因是由于风险是有限的，所以债务风险分散化不如证券风险分散化那么重要。

〔38〕有人认为控股公司在转型过程中只起部分作用。尽管最终股权会广为分散，但他们认为还是会有一个集中的过程，也就是说，最终某些人拥有的股份会大到足够起有效的控制作用。不过，几乎没有证据来证明这种集中化的速度有多快，或者说到底会不会发生集中化，如果不会有集中化的话，那么控股公司就是不可或缺的一部分。

〔39〕从某种程度上讲，如果东欧国家想要快速地溶入欧洲的话，那么，设计出像西欧国家那样“运行良好”的金融体制就跟我们前面列举出来的因素一样重要。

值得一提的是美国态度明确地限制一个企业拥有或控制其他企业（至少是在相关行业内的企业）的程度，因为它担心不加以限制的话就有可能出现串谋行为。而另一方面，让某些企业拥有其他企业（就像在日本流行的那样）可以形成一种更有效的“企业间相互监督”体系。有关同等企业间监督在减轻道德风险方面的作用可参见 Arnott and Stiglitz (1991)。

〔40〕对近些年有关数据的评论，参见 Mayer (1989)。

〔41〕即那些由投机动机带来的不稳定。

## 第十三章

〔1〕本章是提交给中国社会科学院和美国全国科学院举办的联合

► 社会主义向何处去

会议上的论文的一部分，该会议 1980 年 12 月在威斯康星州的温斯普瑞德斯 (Wingspreads) 召开。

[2] 参见 Simon (1991)，第 28 页。

[3] 如想引用相关的证据可参见 Stiglitz (1988, 1991)。进一步的研究作出了极大的努力去对公共部门服务领域和私营部门服务领域的不同情况进行调整，不过，在我看来，这些调整通常并不具有太大的说服力。由私营部门提供服务的领域常常在很多方面与其他领域不同，并不是所有这些方面都可以通过在计量经济研究中的统计校正的方式来加以考虑的。（可能会存在严重的样本选择偏差。）而且，当人们试图在实验的基础之上推行由私营部门来提供公共服务时，就有可能出现 Hawthorne 效应。因此，得出亚利桑那州的斯科茨戴尔 (Scottsdale) 地区的防火工作更有效率这样被人们广为引证的结论似乎是受到了上述两个方面偏差的影响。

[4] 正如我在第二章中提到的，就企业而言，如果缺乏一整套市场，则股东们不会认同这些目标。

[5] 参见 Bhagwati (1987)，Kreuger (1987)、Buchanan (1986)。

[6] 参见第五、六章中的讨论。

[7] 这些观点曾为 Hannaway (1989) 所强调。

[8] 当然，标准理论认为私人垄断是完全有效率的，因为它可以通过成本最小化的方式来达到利润最大化。对垄断的批评并不是指它是无效率的，而是指它的产出太少。对垄断的初步观察表明上述结论是完全错误的。莱宾斯坦 (Leibens Tein) 在 1966 年提出的 X 非效率理论对此提

供了一个解释。现代信息经济学根据经营处置权理论为理解这种无效性构建了一个坚实的基础。

〔9〕在前面第十章中讨论私有化进程时涉及到这一问题。当时我曾提到政府能够影响其继任者的交易费用，并进而影响其行为。

〔10〕最近几年在美国，那种认为付给高层行政人员较高报酬反映出他们具有较高的生产能力的观点被极大地动摇了。在前一部分中，我把企业比作人，比如说，我曾谈到钱是来自企业的口袋。正如我反复强调的，股东对企业经理的行为只能实施有限的控制，而当董事会（管理人员通常能对其施加有效的控制）决定付给行政人员较高报酬时，这一报酬是来自股东们的口袋，股东们是被迫这么做的。不过，所不同的是，没有人会被迫成为某一企业的股东，但是每人都必须纳税。

〔11〕在第六章中曾对此作过粗略的讨论。

〔12〕也许不应把政府雇员的某些低生产率看作是社会损失，而应视为是一种再分配形式。这些人也许不论从事什么工作都效率低下，而只有在私营部门，他们的工资才能反映出其低生产率。

## 第十四章

〔1〕魏茨曼（Weitzman, 1974）在其早期的一篇论文中有力地证明了这一点（在配额控制价格的条件下）。Dasgupta and Stiglitz (1977) 也指出，在很不相同的国际贸易中，配额可以控制价格（关税）。

〔2〕这是在第三、四章中讨论过的有关经济的不可分散性的基本定理的进一步延伸。当时我们提到外部性的存在表明政府干预的必要性。（在有些情况下，外部性可以被内部化。这就为在欠发达国家所观察到的把信贷、土地和产品市场联系起来的现象提供了理论基础，正如

## ► 社会主义向何处去

Braverman and Stiglitz (1982, 1986) 所观察到的那样。此外，信息问题也是分权化为何行不通的原因，首先，福利经济学第二定理要求凸性，而一般意义上的信息问题，特别是道德风险，会导致非凸性，参见 Arnott and Stiglitz (1988)。第二，因为存在信息问题（特别是道德风险问题），所以交叉补助是必要的，也就是说，通过向一个部门征收产出税来补助另一个部门可以增加福利，参见 Arnott and Stiglitz (1989)。

[3] 人们曾经希望能找到一系列条件，在此条件下，能够为通过竞争由不同的团体来提供准公共品建立一套与福利经济学基本定理相对应的原则。团体间的竞争总会导致帕累托效率，而且通过团体间的竞争是可以实现准公共品的帕累托有效配置的。在一系列论文中 (Stiglitz 1977, 1983, 1983)，我阐明了能使上述原理成立的条件要比标准福利定理的条件严格得多。如果能够满足这些条件，人们就能对团体的投票方式及其构成作出明确的预测，以及作出一些容易招致反驳的预测。然而，我相信蒂波特 (Tiebout) 关于地方团体的有用性和在这些团体中展开竞争的作用的基本观点仍然是有价值的。

[4] 福姆沙塑料制品公司 (Formosa Plastic) 就是一例，该公司现已发展成为世界性厂商之一。

## 第十五章

[1] 反对幼稚工业观点的推理过程（不是指基于政治经济的推理，即政府在实践中不能区分那些真正需要保护的工业和并不需要保护的工业）明显地忽略了这样一个事实，即幼稚工业背后的信息问题非常严重，以致于其市场均衡一般都不能处在帕累托有效的水平。我在前文讨论过的资本市场的不完备性表明，如果企业还没有掌握必要的有效竞争技巧，那么它们就有可能借不到所需的资金。参见，Dasgupta and Stiglitz (1988)。

〔2〕政府可以一方面实施保护，另一方面又鼓励在国内厂商之间展开竞争。很多人认为日本的汽车市场受到了有效的保护，但同时汽车企业之间的竞争也是很激烈的。

〔3〕参见第十章关于私有化问题的更为广泛的讨论。

〔4〕在改革的最初阶段，我曾与来自中国的经济学家作过讨论，他们很关心怎样才能算出均衡价格。他们知道他们当时的价格是错误的，但是建立可计算的一般均衡模型看来是行不通的，而且，由于这样的模型有很严格的假设前提，所以它所提供的信息的价值也很有限。

〔5〕打个比方能把问题说得更清楚。比如说重建一所房子有两种方法：有时人们认为把老房子拆掉，从头开始会更好；在另外一些场合下，一步一步地来，逐渐将整座房子整修一新的方法更可取。当需要利用老房子的结构时，人们一般倾向于采取第二个方案，因为如果没有老房子的结构，我们就不可能作进一步的扩展。

〔6〕Dreze and Sen (1989) 曾强调民主在形成政治约束机制方面的作用，而政治约束能够阻止毛泽东时代的中国那种大规模饥荒的发生。

## 第十六章

〔1〕这种观点在我前面讨论的信誉模型（包括效率工资理论）中曾强调过。

〔2〕我们应该注意，大量的文献认为某种形式的利他主义在进化过程中是有生命力的。（在这一进化过程中，关键的问题是，相关的分析单位是什么？）



## ► 社会主义向何处去

[3] 由 Heilbroner 在 “Reflections: Economic Predictions”, *New Yorker*, July 8, 1991 中所引用。

[4] 乔治·阿克洛夫 (George Akerlof) 在一次谈话中提出了一个尝试性的解释：因为这些美德具有经济价值，所以雇主和其他人会去考察人们是否拥有这些美德。那些“相信”自利行为的父母将会训练他们的孩子“看起来”具有这些性格特征，但实际上却完全利己的。不过要做到这一点非常难，因为掩饰并不是一件容易的事情。让孩子们“看起来”具有合作精神且诚实可靠的唯一有效办法就是让他们确实形成这样的性格特征。当然，一旦接受了这样的训练，他们也就去训练他们自己的孩子拥有这些美德。

此外，在其他情况下，标准的经济人模型也会失效。比如说，有证据表明内在的奖励比外在的奖励能更为有效地激励个体。而那些极力提倡经济学中的“自利”行为的人把上述这些结果当作特例而不予考虑，或者将其看成基础理论方面的缺陷，他们认为，总的来说，大多数经济行为都能够从“人都是自利的”这一简单的假设获得解释。

[5] 这一部分大量地借鉴了 Stiglitz (1992)。

[6] 这一方面的早期贡献者包括 Farrell (1970)、Alchian (1950)、Winter (1971, 1975) 以及 Nelson and Winter (1974, 1982)。除此之外，至少还有三个离现在时间更近的文献线索：一个来自尼尔松 (Nelson) 和温特 (Winter) 所做的研究工作，其研究重心是技术，也包括多西 (Dosi, 1988) 和汉努斯 (Hanusch, 1988) 的研究成果。第二个来自社会生物学的最新研究成果，包括梅纳德—史密斯 (Maynard-smith, 1976, 1982) 和赫斯勒弗 (Hirshleifer, 1977) 的成果，这些成果在进化稳定均衡的概念下在博弈论中得以进一步提炼。第三个来自组织方面的文献，如汉南 (Hannan) 和弗里曼 (Freeman, 1977)，麦克凯威 (McKelvey, 1982) 以及佩利凯恩 (Pelikan 1982, 1989) 等著作中所举的例子。