

产权制度、合谋条款及国家成功

——农民工工资纠纷案(以建筑市场为例)的契约理论再解释

程保平

摘要: 建筑市场的产权制度向雇主提供了侵害农民工私人产权有利可图的“共同知识”,分散于全国各地的雇主便由此在侵害农民工私人产权问题上达成了合谋条款。分别实施这种合谋条款表现为每一雇主在其与农民工事实上签订的雇佣工资支付契约中含有谈判地位不对称、“裸体工资”和拖欠支付等三大侵权条款。由于这三大侵权条款是严格遵循现行产权制度达成的并与这种产权制保持高度一致,必然会得到国家强制保障及实施,因而农民工工资纠纷案的发生不是国家强制实施的失败,恰恰是国家强制实施的成功。要从根本上阻止拖欠行为,维护农民工的各种权益,最好的选择在于进行产权制度改革。

关键词: 产权结构 产权制度 “狼-羊”结构 合谋条款 国家成功

一、引言

根据建筑市场中分散于全国各地的雇主都不按期履行支付契约从而酿成拖欠农民工工资这一事实,不妨假定雇主之间成功地达成了拖欠合谋并由此摆脱了在他们无法合谋时的囚徒困境。因此,要从契约理论上解释波及全国、影响大局的所谓农民工工资纠纷案,首要的问题就在于揭示那些可能素不相识甚至老死也难以相往来的千千万万个雇主为什么能够就拖欠一事轻而易举地缔结成合谋条款。

就拖欠达成合谋条款对于身处全国各地的雇主带来的好处不言而喻,但是要让他们坐到一起就拖欠进行讨价还价直至签订合谋条款却并非易事,可以想象得到的交易成本将足以阻止这种条款的达成。然而,遍及全国各个建筑市场中的农民工工资纠纷案的发生又表明这种条款不但早已达成,而且还得到了充分实施。是什么因素具有如此大的魔力能够让处于分散状态中的雇主们足不出户就可以签订合谋条款呢?惟一合理的解释就是借助于以国家(政府)为后盾的产权制度(Buchanan, 1975; North, 1990),因为假如没有产权制度向身居全国各地的雇主们提供一个如同安迪·克拉克所说的行为选择的“外在支架”(Drobak and Nye, 1997, pp. 269 - 290),假如没有产权制度为这些雇主节省采取一致行动决策而需要耗费的斯蒂格勒信息成本(Stigler, 1967, p. 297),假如没有产权制度为雇主在实施合谋条款时

提供强制支持,作为满足机会主义和有限理性假设的雇主是无论如何也不会串通到一起的,遍及建筑市场的农民工工资纠纷案是无论如何也不会普遍发生的。

围绕上述逻辑,本文第二部分的重点是给出理论上的一个新假设,用以说明拖欠农民工工资究竟是雇主们违反现行产权制度实施的一种胡作非为的行为还是他们严格依据现行产权制度来实施的一种照章办事的行为。第三部分是将国内经济学文献中的一个产权制度模型(苏小方, 2004)修改成建筑市场的产权制度模型,用以研究建筑市场中的产权结构。第四部分是理论推导,研究建筑市场的产权制度为什么具有侵权性质,解释这种侵权性质的形成机制。第五部分属于实证分析,解释雇主们合谋起来拖欠农民工工资的根本原因。第六部分是本文的基本结论。

二、理论假设:拖欠农民工工资是雇主“胡作非为”还是“照章办事”

(一)“胡作非为”的理论假设

在工资或承包费用的意义下,可以看到从建设方(发包方)到农民工之间存在一条自上而下的支付契约链,即先由建设方(发包方)支付总承包商,再由总承包商支付分包商(包工头或农民工的直接雇主),最后则由分包商支付农民工。杨瑞龙和卢周来(2004)认为,由于建设方与总承包商之间以及总承

包商与分包商之间的关系属于“非人际交换世界”，因而他们之间的支付契约应该是由国家(政府)作为第三方来强制实施的正式契约；由于分包商与农民工之间的关系构成“人际交换世界”，因而他们之间的支付契约应该是自我实施的非正式口头契约。在此基础上，杨瑞龙和卢周来认为，由于国家失败(state failed)必然导致正式契约不能按期履约，而正式契约不能按期履约又必然导致非正式口头契约也不能按期履约，因而“农民工工资纠纷不在于其与直接雇主的自我实施合约失败，而在于其上层正式契约没有被执行”。“农民工工资被拖欠现象的发生，其实是国家(政府)作为强制实施者的第三方失败导致的。”

不难看出，在杨瑞龙和卢周来的分析中隐含的一个理论假设是：拖欠农民工工资是建设方或总承包商违反现行产权制度来实施的一种“胡作非为”的行为。因为如果不是这样的话，国家(政府)作为第三方强制就不可能失败。

(二)建设方与总承包商以及总承包商与分包商：是“非人际交换世界”还是“人际交换世界”

在中国建筑市场中，建设方与总承包商以及总承包商与分包商之间的关系并非是西方契约经济学理论所描述的那种“非人际交换世界”。为了简化讨论，我们在这里以发包方与承包方的关系为例来阐明这一观点。

我们知道，中国建筑市场的显著特征是“僧多粥少”，即为数甚多的承包方(僧)追逐相对有限的发包工程项目(粥)。资源稀缺的硬约束使得生存考验下的承包方之间的竞争异常激烈并形成过度竞争。在这种竞争格局中，如果承包方墨守陈规地让自己与发包方处在“非人际交换世界”，资质和信誉等方面的先天不足势必会使他在招投标过程中难以有所斩获。为了在过度竞争中也分得一杯羹，承包方的反应性调整将引导它或者向一个对发包方具有绝对影响力的上级长官寻租以便由此作跳板再向发包方寻租，或者直接向发包方寻租。无论是通过直接渠道寻租还是通过间接渠道寻租，均表明中国建筑市场的承包方为了规避资源竞争性使用的潜在风险形成了十分强烈的寻租需求。与此过程相适应，稀缺资源的过度竞争也为资源所有者即发包方设租提供了极为有利的市场基础，从而在中国建筑市场形成了设租供给。寻租需求曲线与设租供给曲线一旦相交，便构成一种稳定的互利集团，即任何一方投之以桃另一方就必然报之以李。例如，某机关(发包方)拟选在一开发区新建一栋综合办公大楼，某建筑公司(承包方)闻讯后便立即主动上门，表示只要能够承建办公大楼，公司就把自己在开发区的一块地皮

作价转让给该机关作为建造办公楼之用，双方一拍即合(占俊民，2001)。资源竞争性使用过程中出现的这种投桃报李现象表明在发包方与承包方之间结成了一种所谓设租-寻租联盟(柯武刚、史漫飞，2000，396页)，双方一损俱损一荣俱荣。

因此，尽管我们完全可以假定发包方与承包方是两个八辈子也毫无瓜葛的匿名经济人，完全可以假定他们之间的交易是“一锤子买卖”而不存在任何重复交易的可能性，但在他们之间结成稳定的互利集团即设租-寻租联盟后，他们的关系也就不再是“非人际交换世界”而不如说是“人际交换世界”。在农民工工资纠纷案中，我们之所以难以发现总承包商去起诉建设方或分包商去起诉总承包商违反支付契约的现象，从上述“非人际交换世界”的“人际化”转变中就可以得到合理解释。

(三)分包商与农民工：是“人际交换世界”还是“非人际交换世界”

“人际交换世界”往往存在于亲戚、朋友、老乡或熟人之间。虽然经验观察表明占有相当大比重的农民工确实是分包商的亲戚、朋友、老乡或熟人，但这并不意味着他们之间的关系一定就是“人际交换世界”。

根据市场经济条件下的利润最大化假设，在利润与亲情、友情以及乡情之间的权衡上，可以肯定分包商倾向于选择前者而不太可能去谋求后者，因为在金钱问题上是没有情面可讲的。你可能是一个模范公民，也许还是禁止虐待动物协会的会员，甚至还负有德高望重的名声，但是在你我碰面时你所代表的那个东西里面是没有心脏跳动的”(马克思，1975，262页)。即便在建筑企业中分包商会对自己的亲朋好友老乡或熟人给予某种程度的人情式关照，他也不可能支付契约上相对于此外的农民工而言多给一个子。因为市场经济发展“非常革命的作用”正在于它“把一切封建的、宗法的和田园诗般的关系都破坏了。它无情地斩断了把人们束缚于天然尊长的形形色色的封建羁绊，它使人和人之间除了赤裸裸的利害关系，除了冷酷无情的‘现金交易’，就再也没有任何联系了”。它甚至还“撕下了罩在家庭关系上的温情脉脉的面纱，把这种关系变成了纯粹的金钱关系”(马克思、恩格斯，1995，274~275页)。经过二十多年的市场化改革，我们完全有理由相信支付契约上分包商与农民工之间奉行的是“亲兄弟、明算账”这种“非人际交换世界”的准则，而不管农民工是其亲朋好友还是其他别的什么人。

因此，中国建筑市场中分包商与农民工之间的关系与其说构成的是诺思的“人际交换世界”(North, 1990)，还不如说构成的是雅各布斯意义下的

“非人际交换世界”(Jacobs, 1992)。在农民工工资纠纷案中,农民工“自救式犯罪”的发生呈上升趋势(喻德鹏等, 1999; 刘雯等, 2004)为此提供了佐证。

(四) 支付契约链上契约的性质及实施特征

根据詹森和麦克林(Jensen and Meckling, 1976)视企业为“契约网络或契约联结点”的观点,可以把从建设方到总承包商再到分包商最后到农民工之间的支付契约链这一事实理解成一种企业。由于分级承包,整个支付契约链构成的企业也就可以分解成三级(见图1)。雇主与其直接雇员的支付契约在性质上属于雇佣工资契约,这一性质与雇主雇员由谁来承担无关。然而,雇佣工资契约是由国家(政府)作为第三方强制实施的正式契约,因为如果不具备这种实施特征的话,任何企业级别上的契约双方都不可能自行其是地签订雇佣工资契约。在中国这样一个曾经把“雇佣”视为洪水猛兽的国度里,雇佣工资支付契约链一下子能够在建筑行业中普遍推行就足以说明国家(政府)作为强制实施者的成功。

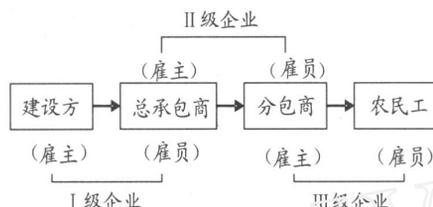


图1 中国建筑企业及分级构成

令人感到困惑的是,既然雇佣工资支付契约是国家(政府)作为第三方成功强制实施的正式契约,那么,(1)为什么分包商与农民工往往签订的是非正式口头契约而不是正式契约呢?(2)为什么建设方或总承包商能够违反与其下级主体签订的正式契约进行延期支付而又不至于损害国家(政府)作为强制实施者的成功呢?

先看第一个问题。分包商与农民工构成契约经济学(或新制度经济学)意义下的一级企业组织。根据科斯(Coase, 1937)的企业理论并结合我国实际可以推知,在企业内部分包商拥有绝对权威,按照代理理论(埃格特森, 1996, 147页)的逻辑可知分包商又比农民工拥有策略优势,分包商的这种绝对权威和策略优势完全能够保证他在与农民工的谈判中自由地选择更有利于他自己的契约形式及实施特征。相对于正式雇佣工资契约而言非正式口头契约更有利于分包商。(1)分包商与农民工签订非正式口头契约后,如果在自己之上的支付链发生断裂,分包商就可以把拖欠责任加在总承包商或建设方身上一推了之。如果支付链不断裂,分包商又可以极力宣扬契约自我实施的好处并在作为农民工的亲戚、朋友、老乡或熟人们中间积累足够的信誉资本。(2)由于这

种非正式口头契约在性质上仍然属于国家(政府)强制实施的雇佣工资契约,因而不但可以自我实施还可以由国家(政府)作为第三方强制实施。非正式口头雇佣工资契约的这种双重性质及实施特征,十分有利于分包商根据其面临的不同情况在自我实施和强制实施之间采取灵活安排。在农民工试图违约时分包商就可以名正言顺地获得国家(政府)强制的支持,有效克服农民工给自己造成的道德风险;在分包商选择违约时他又可以借“口说无凭”为由巧妙地避开本应由自己来承担的违约责任。因此,分包商与农民工签订非正式口头契约不但不与国家(政府)作为第三方强制实施的正式雇佣工资契约相矛盾,相反正是分包商对国家(政府)强制实施正式雇佣工资契约所作的最优选择。

再看第二个问题。表面上看起来,建设方与总承包商(或者总承包商与分包商)是依据《合同法》和《建筑法》签订的正式雇佣工资支付契约。如果建设方(或者总承包商)不能如期履行支付条款就意味着正式雇佣工资支付契约没有得到严格执行,从而也就意味国家(政府)作为第三方强制实施者的失败。杨瑞龙和卢周来正是这样来看待问题的。其实则不然。中国建筑市场中总承包商(或者分包商)之间的过度竞争所导致的寻租和设租以及在此基础上形成设租-寻租联盟,使得在建设方与总承包商之间以及在总承包商与分包商之间的“非人际交换世界”转化成为“人际交换世界”。随着“非人际交换世界”转化成为“人际交换世界”,他们所签订的正式雇佣工资契约就涂上了非正式口头契约的浓色重彩,本应由国家(政府)作为第三方来强制实施的契约也就具有了鲜明突出的自我实施特征。这样,即使支付方不能按期履行支付条款,“债权人”也不会诉诸于国家(政府)强制的干预,否则就会破坏他们事先结成的设租-寻租联盟并引起租金耗散。由于“债权人”不会因“债务人”的延期支付而求助于国家(政府)作为第三方的强制实施,因而支付链在建设方与总承包商之间或者在总承包商与分包商之间发生断裂这一基本事实并不能用来证明国家(政府)作为第三方是失败的。相反,由于这种支付链断裂是在国家(政府)强制实施正式雇佣工资契约的基础之上产生的,且并没有改变这种正式雇佣工资契约的性质,因此还可以认为在自我实施以延期支付的方式进行时正是国家(政府)作为第三方强制实施正式雇佣工资契约大获成功的表现。

(五) “照章办事”理论假设

综合上述分析,拖欠农民工工资并不在于国家(政府)作为第三方强制实施的失败而在于其成功。这里暗含的理论假设是:拖欠农民工工资并不是建

设方、总承包商和分包商违反既定产权制度来实施的一种胡作非为的行为,相反恰恰是他们严格依据这种产权制度来实施的一种照章办事的理性行为。因为如果不是这样的话,分散于全国各地的雇主们是不可能同时采取相同的拖欠行为的。

三、产权制度模型:中国建筑市场的产权结构

“照章办事”理论假设意味着现行的产权制度本身就是一种侵害农民工私人产权的产权制度。要理解产权制度为什么会具有这种侵权性质,首先就要理解中国建筑市场的产权结构。为此,本文在这一部分先将苏小方(2004)提出的一个产权制度模型改成中国建筑市场的产权制度模型,而把对产权制度侵权性质的讨论放在下一部分。

(一)新概念:产权结构及均衡性产权结构和失衡性产权结构

根据享有产权的主体在数量上的差别,现代产权经济学往往将产权划分成私人产权和公有产权。如果产权的享有主体仅为一,该产权便是私人产权;如果多于一,该产权就是公有产权。根据这种区分,现代产权经济学不但把私人产权和公有产权当成了风马牛不相及的两类产权,甚至还当成了水火不相容的相互排斥的两类产权。其实,任何私人产权都不可能脱离(排斥)相应的公有产权而独立存在;任何公有产权都不可能脱离(排斥)相应的私人产权而独立存在(程保平、苏宁,2002)。

1. 私人产权不可能脱离(排斥)相应的公有产权而独立存在

设想在一个市场中,张三是货币的持有者,李四是苹果的拥有者;张三用其货币购买李四的苹果。这一过程从现代产权经济学的固有逻辑上看,在交易前,张三持有的货币是其拥有货币私人产权,李四拥有的苹果是其享有的苹果私人产权。交易中,张三让渡自己的货币私人产权去交换李四的苹果私人产权,或李四让渡自己的苹果私人产权去占有张三的货币私人产权。交易结束后,张三取得的是苹果私人产权,李四获得的是货币私人产权。整个交易过程从讨价还价到缔约再到履约看起来与公有产权风马牛不相及或完全排斥了公有产权。

然而,仅就交易前的产权配置状况而言,货币和苹果不属于当事人各自拥有的私人产权并不能仅由当事人谁持有货币和谁握有苹果这一可感知的现象来定义,而是取决于在这个两人世界中是否同时还存在关于货币和苹果的私人财产制度。假如根本就不存在这种私人财产制度,货币和苹果无论在谁手里都不能成其为私人产权,正如传统体制下国有企业“手中”的生产资料并不是它们的私有财产一

样。假如货币和苹果确实属于当事人各自拥有的私人产权,那也仅仅是因为在这个两人世界中还存在着被当事人双方所坚决执行的相应的私人财产制度。私人财产制度等于零时私人产权一定等于零;私人财产制度为正时私人产权一定为正。

进一步的问题是,这里所说的私人财产制度相对于当事人的私人产权又是什么产权呢?我们认为属于公有产权。把私人财产制度理解成公有产权仅仅只是因为它在这个两人世界不但要能为张三所用同时也要能被李四享有,这正是公有产权的内涵所在。拿货币私人财产制度来说,如果它仅为张三独享而严格排斥李四的话,那么别说这两个当事人之间的交易无法进行,就是张三也不会把货币作为私人产权来拥有。因为在这个两人世界中货币私人财产制度严格排斥李四意味着货币对李四而言就是无用之物;货币对李四无用又意味着货币对张三也毫无用处,张三是绝对不会把这种如同废纸的货币作为私人产权来拥有的。当张三把货币作为其私人产权来拥有时,就已经证明货币私人财产制度并非只是张三的垄断物,李四对货币私人财产制度也拥有同样的权利。可见,货币私人财产制度实质上是一种能够让货币成其为私人产权的公有产权。货币私人财产制度是如此!一切私人财产制度也是如此!

上述分析表明,公有产权等于零时私人产权一定等于零;公有产权为正时私人产权一定为正。私人产权只有与相应的公有产权相联系才成其为私人产权,脱离(排斥)了相应的公有产权根本就不可能存在私人产权。

2. 公有产权不可能脱离(排斥)相应的私人产权而独立存在

在我们所给出的案例中,不只是私人产权只有与相应的公有产权相联系才成其为私人产权,反过来公有产权也只有与相应的私人产权相联系才成其为公有产权。假如张三并不拥有货币私人产权和李四并不拥有苹果私人产权,这个两人世界就不可能还存在什么私人财产制度(公有产权),即便私人财产制度(公有产权)以“黑字条款”形式表现时也是如此。私人产权等于零时公有产权一定等于零;私人产权为正时公有产权一定为正。因此,公有产权只有与相应的私人产权相联系时才成其为公有产权,脱离(排斥)了相应的私人产权根本就不可能存在公有产权。

值得强调的是:(1)私人产权和公有产权之间的这种剪不断的联系丝毫不受产权载体差别的影响。具体而言,产权是以“生产要素”(科斯,1994,52页)为载体还是以“抽象的社会关系”(Fisher,1923,p.27)为载体,是以“无线电频率”(Coase,1959)和“烟

尘、噪声和气味”(科斯,1994,52页)为载体还是以“社会准则”(埃格特森,1996,35页)为载体,都不会改变私人产权和公有产权之间的相互联系相互依存关系。因此在现实经济世界,私人产权和公有产权既不是风马牛不相及的两类产权也不是水火不相容的两类产权,恰恰相反它们是相互联系相互依存的两类产权。私人产权和公有产权之间的这种相互联系相互依存关系可以称之为产权结构(程保平、苏宁,2002;苏小方,2004)。(2)私人产权和公有产权之间的相互联系相互依存关系是由其各自的内在本性所决定的,但这种情况并不代表现实中某种社会一定会让私人产权和公有产权也处于这种关系之中。现实社会中发生的公有产权排斥或侵害私人产权的问题不是对公有产权本性的肯定而是对其所进行的否定,同样道理,认为私人产权天然地排斥公有产权根源于完全不理解私人产权的本性。我们把基于私人产权和公有产权内在本性而形成的产权结构称之为均衡性产权结构,把违反这种内在本性特别是用公有产权排斥或侵害私人产权而形成的产权结构称之为失衡性产权结构。(3)私人产权和公有产权的区分只有在一定的产权关系中才是确定的,在其他产权关系中,私人产权有可能是公有产权,公有产权也有可能是私人产权。例如,一个家庭的财产是该家庭所有成员以平等的身份共同拥有的公有产权,但是该财产相对于其他家庭而言就不再是公有产权而是典型的私人产权,如此等等。

(二) 产权制度模型:中国建筑市场的产权结构

经济活动中的任何契约实际上都是关于产权在契约当事人之间如何进行配置的产权契约。当我们把詹森和麦克林(Jensen and Meckling,1976)关于“契约网络或契约联结点”的理论运用到中国建筑市场时,可以发现存在四类重要的产权契约:(1)政府与农民工的产权契约;(2)政府与雇主(或企业)的产权契约;(3)雇主(或企业)与农民工的产权契约;(4)雇主(或企业)与其他企业(即前者的供给者和需求者)的产权契约。其中前三类为纵向的产权契约,最后一类是横向的产权契约。

在纵向产权契约和横向产权契约的关系中,纵向产权契约往往决定横向产权契约。这是因为,纵向产权契约是横向产权契约得以缔结的契约基础,没有纵向产权契约就不可能去签订横向产权契约,即便签订了横向产权契约也会因缺乏实施基础而无法实施,例如雇主(或企业)若不与农民工签订相关契约就无法作为特定的契约方去同其他企业打交道。基于这种理解以及在本文研究的范围内且仅仅在本文研究的范围内可以将横向产权契约存而不论。

在纵向产权契约中,政府与雇主(或企业)的产权契约可以从其他两类产权契约中得到合理解释。当政府在与农民工的产权契约中界定了农民工拥有被剥削者权利时,一定意味着政府在与雇主(或企业)的产权契约中把剥削者的权利赋予给了建设方、总承包商以及分包商。当雇主(或企业)在与农民工的产权契约中能够肆无忌惮地侵害农民工的权利时,一定意味着政府在与雇主(或企业)的产权契约中让其拥有侵害农民工权利的权利。政府通过产权契约如何对待农民工和雇主(或企业)通过产权契约如何对待农民工完全可以说明政府通过产权契约如何对待雇主(或企业)。因此,理解了政府与农民工的产权契约和雇主(或企业)与农民工的产权契约,事实上就可以理解中国建筑市场的产权契约。

上述任何产权契约都是既定产权制度的“忠实映象”。有什么样的产权制度就会有什么样的产权契约,有什么样的产权契约就会有什么样的产权制度。特别地,像政府与农民工和雇主(或企业)与农民工这两类纵向产权契约往往就是产权制度。因为政府不可能每遇一事就去同为数众多农民工逐个进行重新谈判,这样做的交易成本实在太高,还不如事先把所要涉及的产权配置用产权制度来锁定,拥有“合法暴力”的政府完全有能力做到这一点。雇主(或企业)与农民工的产权契约也与此类似。有了产权制度对产权的配置,即便要进行议约、缔约和履约也会方便得多。因此,政府与农民工以及雇主(或企业)与农民工的产权契约不只是代表了中国建筑市场的产权契约同时也代表了中国建筑市场的产权制度。

在政府与农民工的产权契约中,农民工拥有什么私人产权是政府通过向农民工提供的公有产权来界定和配置的,并表现为具有产权制度性质的契约条款。政府为了界定和配置产权向农民工提供的是以什么为“载体”的公有产权或是哪些方面的公有产权并不重要,重要的是这些公有产权必须能够被广大农民工“分割”利用,因为若不如此就不是公有产权从而农民工就不可能拥有私人产权。例如,为了让农民工分别拥有进城打工的权利,政府就要采取“允许农民工进城打工”方面的安排(公有产权)。由于这种安排(公有产权)是向所有农民工提供的而不是向某个农民工提供的,因而就能够被每一个农民工“分割”利用,农民工也就由此拥有了进城打工方面的私人产权。如果农民工不能“分割”利用政府提供的公有产权,那么这种公有产权就不是真正的公有产权,农民工也就不会拥有相应的私人产权。农民工“分割”利用公有产权并因此拥有私人产权的过程同时就是政府采取公有产权向农民工界定和配置

私人产权的过程,这是同一个问题的两个方面。可见,在政府与农民工的产权契约中存在一个由政府公有产权和农民工私人产权共同构成的产权结构。这一产权结构可以称之为产权结构 I。

政府之所以在其与农民工的产权契约中要向农民工提供公有产权是因为自身产权利益最大化所使然,农民工之所以接受这种公有产权条款对其私人产权的界定和配置也是因为自身产权利益最大化所使然,至于政府的产权利益最大化是符合唐斯假说(Downs, 1957, p. 295)还是符合艾纳森假说(Aranson, 1974)、是满足官员预算最大化(Niskanen, 1971, p. 38)还是满足官员效用最大化或立法者选票最大化(Niskanen, 1975)和农民工的产权利益最大化符合什么假说等等都不重要,重要的是这两种产权利益最大化未必就是双赢的。因此,产权结构 I 既有可能是均衡性产权结构 I 也有可能是失衡性产权结构 I。

雇主(或企业)与农民工的产权契约与此类似,即在雇主(或企业)与农民工的产权契约中存在一个由雇主(或企业)公有产权和农民工私人产权共同构成的产权结构,这一产权结构称之为产权结构 II。产权结构 II 既有可能是均衡性产权结构 II 也有可能是失衡性产权结构 II。行文至此读者也许会问:雇主(或企业)对其资产比如机器设备等等拥有私人产权,这又如何以公有产权的形式提供给农民工“分割”利用并由此让农民工对机器设备等等拥有私人产权呢?本文已经说明公有产权和私人产权的明确界限只有在某种既定的产权关系中才有意义,脱离了这种产权关系,公有产权有可能是私人产权和私人产权也有可能是公有产权。在马克思(1975)所讲的劳动力市场中,雇主的机器设备相对于劳动力所有者无论就其所有权而言还是其使用权而言都属于雇主的私人产权。一旦进入生产领域或者说在企业内部的产权关系中,至少机器设备的使用权就不可能再是雇主独享的私人产权,因为如果仍为雇主的私人产权的话,雇主购买劳动力的活动就会成为多余的活动。事实上,雇主购买劳动力就是为了让劳动力所有者与机器设备结合起来以尽可能多地生产剩余价值,实现这种结合的产权前提就是要使机器设备的使用权成为被劳动力所有者“分割”利用的公有产权。正是通过这种对公有产权的“分割”利用,劳动力所有者才在使用权方面拥有私人产权,才能生产出剩余价值。雇主的机器设备在企业内部产权关系中表现为公有产权与它在劳动力市场中表明为雇主的私人产权并无任何矛盾。阿尔钦(Alchain, 1961)曾这样描述土地所有者的土地产权被“分割”利用时的情况:对于在一定时期内的同一地块而言,

经济主体 A 可能拥有种植小麦的私人产权, B 可能拥有穿行的私人产权, C 可能拥有倾倒垃圾的私人产权, D 可能拥有架机飞越其上空的私人产权, E 可能拥有是否允许邻居使用工具发动震动的私人产权,等等。阿尔钦笔下的产权的“分割”过程实际上就是土地所有者的私人产权转化为公有产权的过程。这种转化并不是对土地所有者私人产权的否定,而是这种私人产权得以运行的实现方式。

在前面的分析中,暗含的假定是产权结构 I 和产权结构 II 不存在任何联系。事实上,它们作为中国建筑市场两种具有代表性的产权结构不可能不存在有机联系。这种联系从总体上讲不外乎下列四种可能情形之一:(1) 产权结构 I 均衡, 产权结构 II 失衡;(2) 产权结构 I 均衡, 产权结构 II 均衡;(3) 产权结构 I 失衡, 产权结构 II 失衡;(4) 产权结构 I 失衡, 产权结构 II 均衡。

综合上述分析,我们就可以得到一个关于中国建筑市场的产权制度模型或双层产权结构(见图 2)。

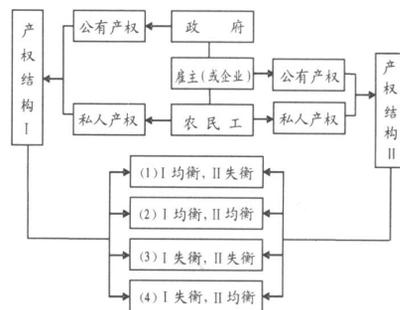


图 2 中国建筑市场产权制度模型或双层产权结构

四、理论推导：中国建设市场产权制度的侵权性质

产权制度模型表明产权制度有多种选择,但并没有告诉我们其具体的选择究竟是什么。通过对 Haddock 等人(1984)建立的一个分析框架的研究,我们能够推导出中国建筑市场的产权制度是一种具有侵害农民工私人产权性质的产权制度。

(一) Haddock 分析框架:抽烟权利的初始配置和最终配置

Haddock 分析框架及基本思想由一个略有变化的埃奇沃思(Edgeworth)框图给出(见图 3)。在一个两人居住的世界,当事人 A 和 B 都消费商品 X; A 还抽烟,抽烟散发出来的有毒烟雾会损害 B 的效用即享受清洁空气的效用。图 3 的上方没有加盖,因为假定香烟是一种自由取用物品不必对其支付购买价格。A 从抽烟增量中得到的满足程度会依次递减,

直到某一点抽烟的边际效用降至为零,而后变成负数。在图3中,假定对商品X在A、B两人间的最初分配如 X_A 和 X_B 所示; I_A 和 I_B 分别代表两人各自效用的无差异曲线。对于A来说 I_{A2} 代表比 I_{A1} 更高水平的效用;对于B而言 I_{B2} 代表比 I_{B1} 更高水平的效用。契约线由A和B的无差异曲线切点的轨迹构成。假定双方能够就抽烟权利的初始配置进行自由交易且直至获得好处的所有机会都被用尽,并假定交易成本为零或者很低,那么抽烟权利最终配置的均衡结果必然落在契约线上。但是在交易成本高到足以阻碍交易如期进行时,抽烟权利的初始配置就是其最终配置。

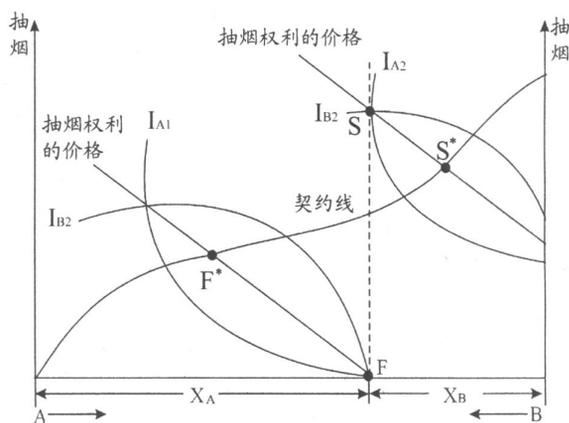


图3 Haddock 分析框架

先假定B获得享有无烟环境的权利即抽烟权利的初始配置在B方。这时,A除了拿出其部分商品 X_A 向B购买抽烟权利以实现抽烟外无权抽烟。假如安排两人交易的成本非常高以致于其大于交易能够带来的潜在利益,均衡的结果将由图3中的F点表示,即抽烟权利的初始配置就是其最终配置且不会出现抽烟。而当交易成本很低时,双方可能发现相互交易的好处。假如以商品X来表示的抽烟权利的价格由外部给定(图3中具有负斜率的直线),这时A和B的自由交易将会使均衡点由F点移向位于契约线上的 F^* 点。对于交易双方来说, F^* 点上的结果代表着比F点上的结果更高级的效用水平,因为双方的无差异曲线均移到了较高的位置。抽烟权利的最终配置不同于其初始配置并优于其初始配置。

再看假定A拥有自由抽烟权利即抽烟权利的初始配置在A方。抽烟权利的这种初始配置与A作为抽烟者要过烟瘾的统一,使得A为了实现最大化效用将持续抽烟直至最后一次的边际效用降至为零,这在图3中体现为A从F点垂直上升至S点为止,因为超过这一点的抽烟增量对他的效用没有任何正数意义的边际贡献。当交易成本很高时,S点既是抽烟权利的初始配置也是其最终配置。但当交

易成本低到可以就抽烟权利进行交易且价格由外在因素给定时,A和B的相互交易将会从S点移向位于契约线上的 S^* 点,抽烟权利的最终配置不同于其初始配置且优于初始配置。

Haddock分析框架说明当交易成本较低时,无论抽烟权利的初始配置在哪一个当事人手中,其最终配置都会使交易双方当事人各得其所,谁也谈不上侵害谁的产权,最终配置既不同于初始配置又优于初始配置,但是在交易成本高到足以阻止自由交易进行时,无论抽烟权利初始配置在何方,最终配置就是初始配置,拥有抽烟权利的一方将会侵害另一方的产权,因此一方是否会侵害另一方的产权与产权的初始配置的具体状况无关而是取决于交易成本的高低。

(二) Haddock 分析框架的修正:“狼-羊”结构

Haddock分析框架的思路及基本结论与影响深远的科斯定理完全一致,但无论是科斯定理还是Haddock分析框架都没有考虑到权利的初始配置以及与此相联系的“合法暴力”的配置将会导致两个不同产权主体的产权地位发生实质性变化这一至关重要的问题。下面仅以抽烟权利的初始配置在A方的情形为例进行讨论,其中的逻辑思路及其基本结论不难推广到抽烟权利初始配置给B时的情形。

在抽烟权利的初始配置尚未进行时,A、B两人处在权利的原始配置状态。这种原始配置状态由以下3个方面的特征来定义:(1)A享有从抽烟活动中获得最大化效用的合法权利,B拥有从呼吸清洁空气中获得效用最大化的合法权利;(2)这两种不同权利相应都配置有“合法暴力”的请求权,因为没有以“合法暴力”为强制的权利是配置不出去的;(3)A、B两人产权地位平等并且不存在侵权现象。

在权利的原始配置状态中依据假定将抽烟权利配置给A,权利的原始配置状态就会变成其初始配置状态:(1)A不但拥有从抽烟活动中获得最大化效用的合法权利,而且还拥有能够从事抽烟活动的合法权利。相反,B不再拥有从呼吸清洁空气中获得最大化效用的权利,因为依据假定把抽烟权利配置给A,必须同时假定对B呼吸清洁空气的权利进行剥夺,亦即B呼吸清洁空气的权利现在就变成了一种被剥夺的权利,否则将抽烟权利配置给A就没有道理。(2)由于A从事抽烟活动和由此获得的效用最大化权利都是合法权利,这意味着配置机构也把实施这两种权利时的“合法暴力”的请求权也配置给了A。相反,由于B呼吸清洁空气的权利被剥夺,因而其不再享有对“合法暴力”的请求权。(3)A、B两人的产权地位不平等并且A侵害了B的权利。

从权利的原始配置状态和其初始配置状态的比

较中可以看到,A成了强势产权主体,B则成了弱势产权主体。我们把这种产权地位悬殊且具有侵权特征的“强势产权主体-弱势产权主体”结构简称为“狼-羊”结构。

在“狼-羊”结构存在的前提下,权利的最终配置状态又是怎样的呢?(1)权利的交易永远不会发生。当狼拥有了吃羊的权利(相当于A拥有了抽烟权利)后,它并不具备就吃羊权利进行交易的激励。什么时候吃羊、吃多少只羊取决于狼的肚子。如果说狼除了吃羊外还需要吃下一定数量的青草(相当于Haddock分析框架中的商品X)才能达到效用最大化的话,它所拥的产权地位上的绝对优势使它也不犯不着跑去同羊讨价还价。不但狼不具备就吃羊权利进行交易的动机,羊也没有这样的动机,因为“与狼共舞”是自寻死路,好死还不如赖活。引入交易成本假设也不会在“狼-羊”结构中激励出交易,因为如果说“狼吃羊的交易成本”极其低廉,那么这种交易成本假设要激励的不是如何进行交易而是从根本上取消交易;如果说“狼吃羊的交易成本”极其昂贵,那么这种交易成本假设又同权利的初始配置自相矛盾,因为生活中不存在一方面把吃羊的权利配置给狼,另一方面又让狼在实施其权利时的实施成本高到无法实施其权利地步的现象。如果说“羊不被狼吃的交易成本”极其低廉,那么这种交易成本假设相当于说“狼吃羊的交易成本极其昂贵”;如果说“羊不被狼吃的交易成本”极其昂贵,那么这种交易成本假设相当于说“狼吃羊的交易成本”极其低廉。可见,只要存在“狼-羊”结构,无论交易成本高低都改变不了权利的初始配置就是其最终配置这一基本事实;“狼-羊”结构中权利的最终配置情况如何根本用不着交易成本假设。

(2)产权交易市场永远不会出现。撇开(1),假设狼羊间能够就吃羊权利进行交易。由于权利的交易在完整的意义下由产权契约的谈判、缔约和履约等三大环节构成,故而判断权利的交易是不是产权交易市场,就得具体分析议约、缔约和履约中的具体情况,不能仅从履约过程(产权交易)来判断。产权市场往往伴随着产权交易,但产权交易不一定是产权市场。在“狼-羊”结构中,狼所拥有的绝对优势的产权地位足以保证它既能在契约谈判中侵害羊的权利(例如狼实际上让羊并不具备应有的讨价还价能力),又能在与羊签订的契约条款中侵害羊的权利(例如狼把一些不平等的条款强加在羊身上),还能在履约过程中侵害羊的权利(例如狼不按期履约或不按条款履约)。在此情况下,由履约过程体现出来的权利交易并不构成真正的产权市场(尽管形式上与产权市场没有差别),而不如说是一种完全以狼

的意志为转移的具有超经济强制特征的计划安排或配额安排。

(3)权利的最终配置永远不会达到帕累托最优。撇开(1)和(2),假设权利的最终配置并非完全是其初始配置,那么这种均衡结果是帕累托最优还是其他别的什么情况,就要看最终配置与初始配置的差别是形式上的还是内容上的。在由权利的初始配置过渡到其最终配置的路径中,如果“狼-羊”结构的基本规定保持如初,那么权利的最终配置较之其初始配置至多只会是形式上的变换(如同由“朝三暮四”变换成“朝四暮三”那样),这种均衡结果别说是与帕累托最优风马牛不相及,就是与帕累托改善也沾不上边。如果说权利的最终配置在内容上不同于其初始配置,那么这就得彻底否定“狼-羊”结构。

综合上述讨论,(1)在两个平等的产权主体之间,侵权权利的初始配置无论在哪一方都会由此形成“狼-羊”结构。在此意义下,侵权权利的初始配置是“狼-羊”结构的形成机制。(2)“狼-羊”结构一经形成便会扼杀产权交易市场,即便在此结构的基础上出现权利交易,那也不过是完全服从强势产权主体侵权需要的计划安排或配额安排。“狼-羊”结构的运作机制无论在哪种情况下都是“弱肉强食”,即强势产权主体利用超经济强制来侵害弱势产权主体的私人产权。

(三)基于“狼-羊”结构的推导:双层失衡性产权结构

1. 产权结构 必定是失衡性产权结构

与农民工相关的政府机构既是权利的配置机构又是“合法暴力”的所有者并且还具有严密的组织体系和充足的行政资源,相比之下的农民工则是一个毫无内部组织的松散的简单集合体,这种客观情况使得政府机构和农民工之间的那种“强势产权主体-弱势产权主体”的结构特征表现得格外突出。如果我们令政府机构为Haddock分析框架中的A,同时令农民工是其中的B,那么抽烟权利的初始配置肯定会在政府机构这一方,而且权利的初始配置往往就是其最终配置,即便在两者形式上略有差别的情况下也不会改变由超经济强制来保证的政府机构对农民工的侵权。更重要的是,“强势产权主体-弱势产权主体”结构不只是会诱致出侵权,还会与既定的产权制度合二为一。侵权权利的初始配置是基于侵权式产权制度的初始配置,如果产权制度不具备侵权性质,权利的初始配置就不可能是侵权权利的配置。侵权式产权制度是“强势产权主体-弱势产权主体”结构的形成机制,“强势产权主体-弱势产权主体”结构则是侵权式产权制度的实现机制。而且,即便产权制度不具备侵权性质,侵权权利的初

会对这种惩罚成本的状况心知肚明,如此等等。总之,双层失衡性产权结构为分散于全国各地的雇主(或企业)实施侵权行为提供了足够的“共同知识”,这就使得侵权行为并不是极少数雇主(或企业)违反既定产权制度来实施的胡作非为的行为,而是大多数雇主(或企业)严格遵循既定产权制度来实施的一种合谋行为。这就是素不相识的雇主(或企业)在侵害农民工私人产权问题上能够成功达成合谋条款的惟一解释。

(二)如果雇主(或企业)间达成了合谋条款,那么实施该条款在雇主(或企业)与农民工事实上达成的雇佣工资支付契约中必然包含拖欠条款

雇主(或企业)间达成的合谋条款要求雇主(或企业)侵害农民工私人产权,并没有规定侵权的范围或类别,也就是不存在对侵权的任何限制。这种情况意味着雇主(或企业)对农民工权利的侵害一定是全方位的,即农民工在企业中应该享有什么权利雇主(或企业)就会侵害其什么权利。合谋条款的这种全方位的侵权特征体现在雇佣工资支付契约中就是可以把其从理论上分解出三大侵权条款:(1)谈判地位不对称条款。据此条款雇主(或企业)便可在与雇佣工资支付契约相关的一切方面侵害农民工的权利,例如在契约谈判过程侵害农民工讨价还价的权利。(2)“裸体工资”条款,主要表现为雇主(或企业)侵害了农民工按劳动力价值获取工资报酬的权利。(3)拖欠条款,主要表现为雇主(或企业)侵害了农民工按期取得工资报酬的权利。

这三大侵权条款相辅相成共同定义了雇主(或企业)在实施合谋条款条件下的一份完整的雇佣工资支付契约。如果不达成谈判地位不对称条款,雇佣工资支付契约中就不可能含有“裸体工资”条款和拖欠条款。反过来,当“裸体工资”条款和拖欠条款成为雇佣工资支付契约的两大侵权条款时,也就意味着谈判地位不对称条款实际上构成了该契约的又一大侵权条款。如果这种雇佣工资支付契约不含有拖欠条款,那么其中的谈判地位不对称条款和“裸体工资”条款就会变得不可思议。首先,在工资数量和工资支付期限两者的比较选择中,农民工更关心的显然是前者而不大可能是后者,因为农民工外出打工的唯一目的就是获取更多的收入。雇主(或企业)在实施合谋条款时能够不顾农民工的强烈不满而把“裸体工资”条款强行“写入”契约,就没有任何理由不把拖欠条款同时“写入”契约。其次,雇佣工资支付契约中不含有拖欠条款意味着契约中并不真正含有谈判地位不对称条款,这种情况在双层失衡性产权结构的制度背景下并不是事实。

由于雇佣工资支付契约本身就含有拖欠条款,

因而雇主(或企业)拖欠农民工工资并不构成违约。

(三)如果雇佣工资支付契约含有拖欠条款,那么雇主(或企业)拖欠农民工工资现象的发生就是国家(政府)成功

双层失衡性产权结构为雇主(或企业)间在侵害农民工私人产权问题上达成合谋条款提供了可靠的产权制度基础,雇主(或企业)对合谋条款的实施便表现为其在与农民工达成的雇佣工资支付契约中含有谈判地位不对称、“裸体工资”和拖欠等三大侵权条款。由于这三大侵权条款是雇主(或企业)严格遵循现行产权制度达成的并与这种产权制度保持高度一致,必然会得到国家(政府)强制的保障及实施,因而雇主(或企业)拖欠农民工工资不是国家(政府)失败,而是国家(政府)成功。

特别是,国家(政府)成功不只是表现为雇主(或企业)普遍拖欠农民工工资,更重要的是国家(政府)自己作为侵权者也成功地侵害了农民工的各种权利。根据中华全国总工会法律工作部提供的研究报告,相对于城市职工而言,农民工就业权利不平等,不在同一条起跑线上;在生产劳动中明显同工不同时、同工不同酬、同工不同权;在被辞退、解雇或返乡后不能纳入社会保障体系。因此,可以说国家(政府)对农民工实施了事实上的“双重劳动标准”。(1)就业权利不平等和就业无保障。农民工进城打工首先遭遇的是就业歧视,由于户口、身份等限制,他们只能进入城市的“次属劳动市场”,即收入低、待遇低、福利缺失和工作环境恶劣的劳动力市场,从事的多是脏、险、苦、累、差、重的工作,许多人面临随时被解雇的命运。(2)劳动合同的签约率低且十分不规范。据统计,除少数省份农民工签订劳动合同的比例达到40%以外,全国其他大部分地区只有百分之十几到百分之几。在所签订的劳动合同中,多为不规范的劳动合同,例如责任主体不明等。(3)劳动条件恶劣和劳动安全问题严重。用人单位对农民工不按国家标准提供劳动安全卫生条件,致使农民工成为中国工伤事故的高风险人群。2004年1至4月,全国煤矿共发生伤亡事故1093起,死亡1589人,死伤的主要是农民工;同期,全国建筑行业共发生安全生产事故589起,死亡605人,建筑施工安全事故中受伤害的90%是农民工。(4)社会保险基本缺失。目前多数城市没有将农民工保障纳入社会保障体系,没有强制的规定和相应的政策,在对待农民工参保问题上明显执行“双重标准”。据四川省总工会的调查,未参加任何保险的农民工占80%以上。(5)超时劳动的现象相当普遍且十分严重。据中国财贸轻纺烟草工会对浙江、江苏、河北等5省纺织业的调查,农民工日工作时间一般都在12小时,个别

家庭式企业甚至长达 16 小时;农民工月工作时间为 306 小时,超出有关规定 139 小时,加班时间是最高时限 36 小时的 3.86 倍。

尽管上述概括并不是专门针对中国建筑行业作出的,但由于农民工在各行各业中的遭遇并无二致,因而这些概括事实上也代表了建筑市场中农民工私人产权遭受国家(政府)侵害的具体情况。

农民工的私人产权不只是遭受雇主(或企业)侵害,同时还遭受着国家(政府)的侵害,而且没有国家(政府)侵害,雇主(或企业)对农民工私人产权的侵害还不会像今天这样如此全面和如此严重。在双层失衡性产权结构下,国家(政府)既是侵权者又是雇主(或企业)实施侵权的支持者,这种情况会使得还权于农民工的过程变得更加复杂。

六、基本结论

现行的产权制度向雇主提供了侵害农民工私人产权有利可图的“共同知识”,分散于全国各地的雇主便由此在侵害农民工私人产权问题上达成了合谋条款。分别实施这种合谋条款表现为每一雇主在其与农民工事实上签订的雇佣工资支付契约中含有谈判地位不对称、“裸体工资”和拖欠支付等三大侵权条款。由于这三大侵权条款是严格遵循现行产权制度达成的并与这种产权制保持高度一致,必然会得到国家强制保障及实施,因而农民工工资纠纷案的发生不是国家强制实施的失败,恰恰是国家强制实施的成功。要从根本上阻止拖欠行为,维护农民工的各种权益,最好的选择在于进行产权制度改革。这就是本文的基本结论。

注释:

参见《1.2 亿农民工遭遇不道德“双重劳动标准”》,载《中国青年报》,2004-12-10。

参考文献:

1. 程保平、苏宁:《论产权与效率》,载《经济评论》,2002(4)。
2. 崔传义:《农民工权益调研报告》,载《科学决策》,2004(5)。
3. 柯武刚、史漫飞:《制度经济学》,中文版,北京,商务印书馆,2000。
4. 科斯:《社会成本问题》,见《财产权利与制度变迁》,中文版,上海,上海三联书店、上海人民出版社,1994。
5. 刘伟、平新乔:《现代西方产权理论与企业行为分析》,载《经济研究》,1989(1)。
6. 刘雯、李文明:《农民工“自救式犯罪”分析》,载《社会》,2004(6)。
7. 罗伯特·吉本斯:《博弈论基础》,中文版,北京,中国社会科学出版社,1999。
8. 马克思:《资本论》,中文版,第 1 卷,北京,人民出版

社,1975。

9. 马克思、恩格斯:《共产党宣言》,见《马克思恩格斯选集》,中文版,第 1 卷,北京,人民出版社,1995。

10. 斯拉恩·埃格特森:《新制度经济学》,中文版,北京,商务印书馆,1996。

11. 苏小方:《国有企业产权制度改革的路径及偏差》,载《中国工业经济》,2004(10)。

12. 杨瑞龙、卢周来:《正式契约的第三方实施与权力最优化》,载《经济研究》,2004(5)。

13. 俞德鹏、陈智慧、汪海军:《城乡二元结构与城市外来民工犯罪》,载《浙江社会科学》,1999(2)。

14. 占俊民:《要严肃查处建筑市场假招标行为》,载《中国监督》,2001(9)。

15. Alchain, A., 1961. Some Economics of Property Rights. Santa Monica, CA: RAND Corporation pp. 132 - 133.

16. Aranson, P. A.; Hinich, M. J. and Ordeshook, P. C., 1974. "Election Goals and Strategies: Equivalent and Non-Equivalent Candidate Objectives." American Political Science Review, Vol. 68, pp. 135 - 152.

17. Aumann, R., 1976. "Agreeing to Disagree." Annals of Statistics, No. 4, pp. 1 236 - 1 239.

18. Buchanan, J. M., 1975. "The Limits of Liberty: Between Anarchy and Leviathan." Chicago: University of Chicago Press.

19. Coase, R. H., 1937. "The Nature of the Firm." Economica, Vol. 4, November, pp. 386 - 405.

20. Coase, R. H., 1959. "The Federal Communications Commission." Journal of Law and Economics, Vol. 2, October, pp. 1 - 40.

21. Downs, A., 1957. An Economic Theory of Democracy. New York: Harper & Row.

22. Drobak J. M. and Nye J. V. G., eds., 1997. The Frontier of the New Institutional Economics. San Diego: Academic Press.

23. Fisher, I., 1923. Elementary Principles of Economics. New York: Macmillan.

24. Haddock, David and Spiegel, Menahem, 1984. "Property Rules, Liability Rules, and Inalienability: One View of the Edgeworth Box," in Skog, Göran, ed, Papers Presented at the First Meeting of the European Association for Law and Economics. University of Lund, Department of Economics.

25. Jacobs J., 1992. Systems of Survival: A Dialogue on the Moral Foundations of Commerce and Politics. New York: Random House.

26. Jensen, M. C. and Meckling, W., 1976. "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Capital Structure." Journal of Financial Economics, No. 3, pp. 305 - 360.

27. Niskanen, W. A., 1971. Bureaucracy and Representative Government. Chicago: Aldine, Atherton.

28. Niskanen, W. A., 1975. "Bureaucrats and Politicians." Journal of Law and Economics, December, 18.

29. North, D. C., 1990. Institutions, Institutional Change and Economics Performance. Cambridge and New York: Cambridge University Press.

30. Stigler, G. J., 1967. "Imperfections in Capital Markets." Journal of Political Economy, Vol. 75, pp. 287 - 292.

(作者单位:武汉大学经济学系 武汉 430072)
(责任编辑: N)