

# 关系、法律与经济效率<sup>\*</sup>

董志强

**摘要:** 关系和法律作为社会制度安排,都具有“节约”功能,但关系和法律之间存在制度竞争。中国关系与法律并存的社会体制是人们在长期的制度选择中重复博弈的结果。对于任何一个社会,关系和法律都应有一个最优的结合程度来保证经济效率,这个程度取决于关系与法律的边际生产能力。在结论部分作者还将本文思想向其他方面(比如“以德治国”)作了延伸。

**关键词:** 关系 法律 经济效率 制度

本文研究的关系,并非一般意义上的关系(Relation),而是指中国(乃至东亚)社会特有的“人际关系”(即英文中的Guanxi)。如果要在中文词语里找一个与关系(Guanxi)相近的词,那么用“交情”比较合适。

许多研究认为,关系降低了交易费用。但是我们知道法律也有同等功效,也可以降低交易费用。由此有一些问题值得思考:同样地降低交易费用,为什么西方国家对法律体制极为重视,而中国(乃至东亚)却关系与法律并行?换句话说,为什么中国会形成一个关系社会而不是完全法治的社会?关系与法律的结合将如何影响经济效率?

本文试图回答上述问题,全文结构安排如下:第一部分回顾关系经济学的研究文献,并指出关系作为一种非正式制度安排具有“节约”功能;第二部分从交易费用角度考察了中国关系社会的形成,即为为什么在很多时候,人们在协调相互的行为时宁愿选择关系手段而不是法律手段;第三部分更进一步指出,关系与法律有一个最优结合程度来保证最佳的经济效率;最后一部分是总结。

## 一、关系经济学研究文献以及关系的作用

中国的社会,是一个“讲交情、攀关系”的社会(费孝通,1985)。关系作为中国文化中根深蒂固的成份,现在仍然在发挥重要作用。有调查表明,20世纪90年代的天津,49.7%的人是通过关系改变或找到工作的;1994年的上海有22.9%的人是通过关系实现就业的;1995年的广东,“好朋友讲互惠互利”在实际上占了66.8%。关系深刻地影响着中国的社会、经济生活,边燕杰、安松(1995)、石秀印(1995)、卢汉龙(1997)等人对中国社会“关系”的存在及影响进行了实证研究。

近几年来,关系对于经济现实的影响受到了学者们的关注。王询(1994)研究了人际关系模式对经济组织交易费用的影响。张军(1995)从“控制经济”入手,通过一个简单的关系投资分配模型,对关系与特权进行了初步的经济分析,并以此考察了国有企业和国家的关系,指出关系与特权关系常常可能

导致资源配置无效。Janet和Lu(1997)把关系看作人力资本的一种形式,指出拥有关系就好比拥有“多个朋友多条路”的知识,拥有与授予大学学位类似的名声,拥有一个良好的信誉;发展关系就是积累人力资本,好比是获得大学学位或者是创立一个驰名商标;来自这种形式的人力资本的服务可以由社会压力补充合同的法律履行。邹至庄(Chow,1997)论述了中国的关系与法律体制,他指出关系在确保合同的履行中扮演了一个重要的角色,中国社会关系与法律并行的体制对传统经济理论提出了挑战。最近的文献来自王询(2000),他倡议中国经济学家应当关注人际关系问题,提出人际关系作为人际资本,人际资本就是资本化的交易费用的见解,并进行了深入细致的分析。

其他论述关系的文献还有,Ton和Yong(1998)基于新加坡和马来西亚的现实操作,从决策中侧重考虑人际关系角度检验了中国商业企业的社会基础和组织原则,并考察了关系和信用这些形而上的东西在现实中是如何运作的,指出经济决策可能不单会从市场考虑,也可能从人际关系等方面考虑。Michael Albert和Henry(1998)以新加坡和中国企业的商业来往对关系的作用进行了实证研究,并指出在与中国企业进行商业交易的过程中,关系对商务绩效有积极影响。Duran和Christine(1999)探讨了关系、行贿和意识形态霸权。香港学者Li Shuhe和Li Shaomin(2000)论述过“关系经济学”。其他的人如夏威夷大学罗亚东(Yadong Luo)、纽约大学Douglass Guthrie、哈佛大学Ezra F.Vogel等都对中国社会的关系有所研究或论述,不过他们不是从经济学的角度。

从前人的研究可以看到,将关系纳入经济分析的途径有两种,一是视为人力资本的一种形式,一是视为一种制度安排。制度安排有正式的(宪法、法律、条例等),也有非正式的(道德、意识形态、民族心理等),关系是一种非正式的制度安排。实际上,在笔者看来,关系是人与人之间的合约,是人们关于“人情”的合约。一系列的合约安排构成了制度,即关系社会制度。制度最基本的功能是节约(林毅夫,2000),作为制度的

<sup>\*</sup> 作者感谢东北财经大学经济学博士生导师王询教授,与他的讨论令我获益良多。也感谢中国经济学教育科研网论坛众多匿名网友对本文的有益评论。当然,错误与文责由本人承担。

关系,也具有节约功能。

关系的节约功能表现在降低了交易费用。这包括两个方面的含义:(1)关系降低了交易的不确定性。交易必须建立在两个基础之上,一是交易物的产权是明确的,二是对交易信息的掌握。后者对于一个市场的运行是相当关键的,一个面临信息问题的市场,交易绝不可能繁荣。在一个缺乏信任基础的社会,人们只同自己熟悉了解的人交易,则关系就常常充当了解决信息问题、降低交易不确定性的角色。1986年对印度孟加拉邦80个村庄的研究证明了这一点,在信息质量难以确认的情况下,当地地主只雇佣本村或非常邻近村庄的劳动力,人际关系和信任比工资差距更重要(WDR,1998)。关系降低交易的不确定性,体现了制度在约束机会主义行为和建立稳定预期方面的作用。(2)关系降低了谈判成本。几乎所有研究关系经济学的文献都会提到这一点(比如:王询,1994;Chow,1997)。从谈判中的寒暄、握手、互致问候乃至宴会上的觥筹交错,使得合同得以尽快签订,既降低了谈判成本,也可以为将来更多的潜在交易奠定基础;再如,通过关系谋求工作,由于两者之间相互信任和认同的概率增加,可以降低劳动力市场交易费用;又如,关系的存在使合同的履行由社会压力来促进,降低了监督合同履行的成本。诺思(2000)曾经正确地指出,在个人的交换中,亲情、友情、个人忠诚、重复交往都会对参与者行为发生作用,降低产权界定和实施的需要,当然也就降低了签约成本。

但是也有学者认为,关系不单可能降低交易风险和交易费用,而且也可能抬高交易风险和交易费用(张军,1995)。譬如银行信贷,关系虽能帮助过滤风险,但也可能使贷款因关系的存在而不按期偿还,或者使很多贷款成为钓鱼项目。似乎现在的问题很难解释,但是如果我们把关系分成两类:即搞好生意关系和靠关系走后门,那么这个问题就不会成为问题。前一种关系降低了交易不确定性和交易费用,后一种关系常常导致资源的错误配置,抬高交易风险和成本。在计划体制和短缺经济下,两种关系都十分盛行。但是在一个竞争性的市场体制下,后一种关系将逐渐势弱。因为在计划体制下,靠关系走后门所带来的成本由国家承担,比如一个厂长将产品贱卖给送回扣的关系户,其企业的损失由国家在承担;而在一个竞争的市场体制里,该企业将为厂长的行为付出成本,作为理性的经济人将不会采取这种行为。许多实证研究表明,随着中国竞争性市场体制的建立,靠关系走后们的现象正在减少。

以上讨论使我们明白,中国社会的关系实际上是一张“人情”契约。这张契约是非正式的,因为它对违约行为的惩罚是通过社会压力,而不是通过法律机构等来负责实施。基于这张契约,人们可以对他人的行为产生某种预期的精神状态。只不过,在本文以下的研究中,关系主要限定在“搞好生意关系”的那一类关系上,而对第二类“靠关系走后门”的关系基本上不予考虑。

## 二、制度竞争和制度选择:中国关系社会的形成和变迁

我们知道,法律也有降低交易费用的作用,甚至法律比关系更具权威。在传统经济学理论中,西方社会严格的法律体制被认为是市场经济不可缺少的条件。现在的问题是,为什么西方国家形成了法治社会,而中国却是关系与法律并行?更重要的是,为什么中国没有像西方社会那样完善的法律体系,但经济仍然显示出良好的绩效?

中国为什么会形成一个关系与法律并行的社会?回答这个问题需要考察中国社会的历史和制度特征。从博弈论的观点看,任何一种稳定的制度都是人们相互博弈的一个均衡结果。关键是制度的均衡路径是怎样形成的?就中国关系与法律并存的制度结构之形成而言,我认为这与制度之间的竞争有关。换句话说,关系和法律之间存在潜在的竞争,所谓东方的关系与法律并行社会,或者西方的法治社会,无非都是制度竞争的均衡结果。人们对制度的不同选择导致了东西方不同的制度竞争均衡。

由于许多不同的制度都具有节约功能(虽然在许多情形下分配结果会大相径庭),在一定程度上可以互相替代,因此不同制度安排之间存在着潜在的竞争(林毅夫,2000)。关系与法律之间也存在竞争。人们可以选择关系作为解决交易问题的手段,也可以采用法律作为解决问题的手段。但通过关系解决问题意味着与通过法律解决问题的对立(Chow,1997)。在缺乏立法的国家,人们自然会更多地依靠关系。但即使在有法律的情况下,人们也会在通过关系解决问题与通过法律解决问题之间进行成本收益的权衡。如果同样可以达到双方满意的结果,而通过关系解决问题的成本较通过法律要低一些,那么人们就宁愿选择通过关系来解决问题。在中国,尤其是前些年,人们对于官司常常“私了”而不是对簿公堂,就是这样的例证。

由此我们可以推测,中国之所以形成一个关系社会,是因为人们在长期的博弈中选择了关系作为解决交易问题的重要手段,这种选择与交易费用有关——事实也是如此。中国古代也有法律,也有“王子犯法与庶民同罪”的平等实施法律的思想,但是在制度竞争中,法律输给了关系。邓林和俊昌(1999)对厌讼思想的研究是一个很好的注释。他们的研究指出,古代人们不愿打官司并非是因为不懂法,而是由于打官司的成本太高所以才常常选择“私了”。这些高成本体现在三个方面:(1)政府官员将讼民视为刁民予以打击;(2)经济、生理、心理都面临高额的诉讼成本;(3)古代政府司法效能极其低下,使人们对官员失去信心。上述三个方面的历史考证和经验证据可参见邓林和俊昌(1999),他们花了相当长的篇幅来论证。正是由于古代中国人们利用法律解决人际问题的成本非常高昂,又加之传统的儒家文化教育人们“息事宁人”、“以和为贵”,因此关系就逐渐成为人们解决人际问题的手段。关系在与法律的竞争中逐渐显示出优势。

制度一旦形成就具有自我强化的趋势,并且存在路径依赖的特性。当人们开始利用关系来解决各种交易问题时,关系作为一种制度安排就不断被强化,关系运行成功的例子使越来越多的人支持关系——而这又反过来导致关系作为制度安排被进一步强化,法律逐渐不被尊重(中国古代法律没有尊严是众所周知的,朝令夕改也很常见),于是关系社会就形成了。

当然,就当代中国而言,并不是一个完全关系化的社会。关系网的力量仍然很强大,但是法律也正越来越受到尊重,尤其是进行市场化改革以来,法律体制的不断完善以及诉讼成本降低,使得法律成为解决很多交易问题(比如保证自身权利等)的最佳手段,因此人们逐渐在一些方面转向依靠法律,而越来越多的人依赖于法律解决问题的时候,法律就越来越权威,法律作为制度安排就不断被强化。这就是中国由关系社会向关系与法律并行社会的变迁过程,这种变迁取决于关系与法律在各自实施中的交易费用,是两种制度安排竞争的结果。

也可以预见,如果法律的运行成本进一步降低,司法效率进一步提高,诉讼的费用进一步下降,中国社会将会具有更高的法治程度。

有一点值得提出,近20年中国从关系社会到关系与法律并存社会的变迁,与中国政府的改革开放和市场化改革有密切关系。事实上,一个国家有关的制度结构,常常内生于政府的发展战略。当政府试图建立一个法治社会的时候,社会就会逐渐由非法治向法治转变。

西方社会为什么不象中国那样形成了关系社会?正如我们所指出的:社会制度是博弈的结果,而制度的博弈往往具有多重均衡(由此才出现多元化的社会体制)。一个博弈的某一个状态是均衡的,但是倘若有些因素发生改变,则可能出现改进均衡。西方社会对法律的尊重与东方社会的关系盛行,其原因恰是在社会规范的博弈中出现了改进均衡。这种改进均衡的出现,是以大量的人们热衷于关系为条件的。这可以解释东西方社会规范不同的演进轨迹。

### 三、关系、法律的结合与经济效率

接下来的一个问题是,当中国社会法治的程度逐渐加强的时候,我们是否要排斥关系的作用?实际上我们是要问,关系与法律并存对效率有何影响?这涉及到关系与法律结合的问题。

传统理论认为,像西方国家那样的现代法律体制是市场经济正常运行所必需的。但是最近的一些研究表明,一个完全法治的社会可能并不见得很好。完全法治是这样一种状态,有完备的法律且执法严格,非正式制度的作用很小。实现完全法治需要负担很高的成本,而对经济绩效来说,最优的法治程度应该是将法治的成本与收益进行平衡后的程度。譬如,在任何经济中,专利权的执行之最优程度都是一个有趣的问题。在某些方面,专利权有助于鼓励技术革新,但作为一种独占权,专利也使技术改革变得消极(因为它可能侵犯专利权)。中国长期被认为不尊重知识产权,但是中国的确也从这种对知识产权的不尊重中获得过巨大的收益,尤其是向国人介绍国外的先进知识方面。

我们曾论述,在一定程度上关系和法律可以相互替代;但同时,在此我们也需要指出,在一定程度上关系与法律又会具有互补的特征。以合同的履行而言,邹至庄(Chow, 1997)曾指出:通过法律履行意味着与通过关系履行的对立,但美国法律体制下履行的高成本表明,部分地通过非正式网络(关系)履行合同也许会有一些好处;而且,并非所有的接触都可以预期得到或者清晰地记录下来,这样一个事实下,一个合同怎样才算完整?在合同不清楚的地方,一些争论应该由法律手段解决还是由非正式关系解决?Hart(1995)曾指出:“在美国合同最好被看作为重新谈判而不是指定最终结局提供合适的背景或起点。”对那些通过建立非正式个人关系能够解决的问题,正规的法律制度没有必要去解决它。而在中国,人们在事实上就常常认为合同条款是进一步谈判的起点。

不完全合同理论进一步说明了完全法治的不可能。许多合同不单字面上写不清楚(或成本很高),而且还存在两种实施问题:一种是不可观察性,另一种是因为第三方无法确认性。但是法律实施一方面要求的是完全合同,另一方面法律的实施依赖于可确认的证据,这导致了合同在法律上往往是不可实施的。更进一步,法律本身也是不完全的。

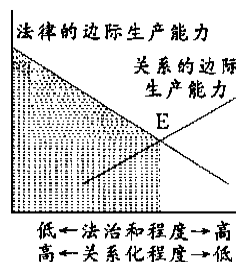
正如我们在前一部分指出,关系在某些时候可以取代法

律,也可以作为法律的互补物解决法律难以解决的问题。在某些问题的解决上,适用关系还是适用法律也许取决于两者交易费用的比较。Chow(1997)论述了,有时不严格地履行法律会有收益。比如在美国,“人工流产是非法的”被看作一个法律,其理论基础是保护胎儿的生命,但这条法律与母亲的选择权相抵触。解决的办法是不严格地履行法律,履行法律的严格程度视公共环境而定,这样既防止了不必要的怀孕,而一旦发生不希望的怀孕,母亲的选择权也受到了尊重。另一个例子是马萨诸塞州用避孕工具进行生育控制是非法的,但是医生们把避孕膜放在随手可取的地方供人们自由取用。严格履行法律的麻烦是把同等的待遇强加给所有的人,甚至那些对他们自由的涵义看法不同的人。

我们在上面的考察始终围绕法律体制与非正式制度安排之间的相互依存和补充。经济效率绝不单是正规的制度安排就可以完全保证的,一些非正式制度安排也会产生重要的影响。德国何梦笔(Hermann-Pollath, 1992)曾研究过非正规约束、文化对体制转轨的影响,证明了上述结论。诺思(2000)也指出,是制度和意识形态共同决定了经济绩效。在中国,关系就是一种非常重要的非正规约束,但同时也深深扎根于中国社会的意识形态之中。

正规的模型可以解释关系与法律的最优结合程度。我们知道,制度也是生产要素(用中国化的语言,说制度是生产力也许更恰当),关系和法律都是社会可资利用的资源。不管法律或关系,其产出能力都是服从边际收益递减的——这很好理解,比如法律,第一条法律带来的边际收益很大,但是当法律增加到成千上万条时,其边际收益可能很小甚至为负数(比如管制过多带来产权残缺,出现法律与法律打架等)。正是在边际收益递减的意义上,社会对任何制度(包括法律、关系等)的需求才不是无限扩张的。

假设整个社会的正式制度安排只有法律,非正式制度安排只有关系,这样我们可以将法律与关系的边际生产能力曲线放在一个坐标系考察(如图)。



显然,只有在法律的边际生产能力和关系的边际生产能力相等的时候(即E点),经济效率最佳,因为只有在此时,关系与法律的边际生产能力曲线与坐标轴围成的面积(即经济产出)最大。阴影部分是法律的贡献,相对的白色部分是关系的贡献。当然,这里的法治程度不仅指法律的多寡,也指执法的严格程度。上述过程要用数学方法证明是非常容易的。

对于一个关系比较发达的国家,关系的边际生产能力会更高,从而关系边际生产能力曲线上移,E点就会左移动,这意味着在两者最优结合状态下,法治程度应会降低,对关系的依赖程度将提高。这说明,不同国家的关系和法律的边际生产能力曲线是不同的,因此在法治程度和对关系的依赖程度上就会形成差异。而一般地,人们偏好于关系(或法律)手段解决问题,那么关系(或法律)的边际生产能力就会高一些。虽然我

们现在尚不能对制度对经济绩效的影响进行定量分析,也不可能指出一个国家在何种量化的程度上依赖于法律和关系。但是有一点可以明确,只有在关系与法律的边际生产能力相等的时候,才会出现关系与法律间的制度均衡。制度均衡是一个复杂的重复博弈过程,而实际状态对制度均衡的偏离程度,可以用于解释不同国家、不同地区发展的差异。

就一个国家而言,有时政府会有意将法律写得很模糊,一方面是维护政府的权威(法律越模糊则法律的解释权越重要),另一方面也是为了给交易主体留下更大的谈判空间。也就是说在事实上,没有任何一个国家会完全用正式制度取代非正式制度。张维迎(1999)的主张更明确:“能够写清楚的交给法律管,写不清楚的交给文化管。运用法律的成本非常高,如果把法律都不能写清的行为交给法律管,那肯定会有问题。”我认为,从另一个角度来看,关系具有非完全契约的性质。在经济活动中,如果合同是完全的,那么总能设计出最优的合同,因此,法律可以解决全部的问题。但一个残酷的事实是现实中的合同经常是不完全的。当合同不完全的时候,尤其是在那些第三方无法确认的合同项目上,法律就无能为力,而关系却可以在这个问题上发挥积极的作用。关系与法律的结合,基本上是从这个意义上来讲的。

#### 四、结论

笔者还就关系对中国经济现实的影响进行过初步研究,但现在没有足够的篇幅来说明。不过,Chow(1997)已就中国的关系-法律并存体制作了很好的论述:“尽管中国政府正努力使其法律体制现代化,使其具有类似西方国家的法律体制,这样做既是为了吸引西方的投资者,也是为了促进中国厂商进入世界市场,但这并不意味着当前的关系与法律并行的体制对中国经济发展贡献很少,至少,这种体制没有糟糕到要阻碍中国自1978年以来的经济高速增长。”

关系经济也许是中国最具有特色的地方。本文论证了关系作为一种非正式制度安排,必然与正式制度安排(法律)一道影响经济进程和绩效。关系与法律存在着潜在的制度竞争,中国关系与法律并存的社会体制是人们在制度选择的长期重复博弈过程中的均衡结果。任何一个社会,都应该有一个关系与法律的最佳结合程度来保证最优经济效率。

甚至本文的思想也可以延伸到社会其他方面的思考。比如“以德治国”。既要强调以法治国,也要强调以德治国,正是因为道德和法律在一定程度上相互竞争,又在一定程度上相互补充。有些事情,道德可以容易的办到,但法律却办不到或者法律要办到的成本非常高,因此以德治国才有必要。道德与法律的结合,在本质上与我们讨论的关系与法律的结合有共同的地方。

但本文的研究仍然是一个初步的研究。关系经济学里还有很多问题是富有争议的。比如关系会不会妨碍社会公平?有的学者认为,通过关系配置资源,扭曲了资源价格,很可能带来资源的错误配置。但我相信,如果真正把关系放于市场制度中,关系的积极作用将是主要的,因为竞争性市场体制将逐渐剔除关系中的不良成分(比如“靠关系走后门”)。市场化的进步过程,也是一个对不良关系进行剔除的过程。当然我的想法也需要进一步的研究来证实。可以肯定的是,在中国目前的社会文化环境下,比西方更多地依靠非正式关系是合理的选择。未来如何虽难以确定,但在可以预见的时限内,中国还不会与西方完全“趋同”,因为存在“路径依赖”问题、变革费用问题。

#### 注释

张维迎(1999)讲述Basu核心定理后继续作了两个推论:(1)如果可以通过法律实施的结果,没有法律也能实施;(2)如果一个特定的结果不是纳什均衡(即不能通过社会规范实施),那么,没有法律能够得到这个结果,这种例子俯拾皆是,许多规定之所以会成为一纸空文,许多行为屡禁不止就是因为它不具备自我实施的基础。

卢现祥(1996)引用的一个数据表“美国通过减少对基础设施部门的规章制度而由竞争带来的估计收益”是说明这一结论的好例子。

#### 参考文献

1. Chow, Gregory C., "Challenges of China's Economic System for Economic Theory," [J] in American Economic Review, Vol. 87, No. 2, 1997, pp. 321~ 27.
2. Duran, Bell and Christine. Avenarius, "Guanxi, Bribery and Ideological Hegemony," [Z] URL [http://orion.uci.edu/~dbell/hml/body\\_bribery.htm](http://orion.uci.edu/~dbell/hml/body_bribery.htm).
3. Gordon, Roger H. and Li, David, "Government Incentives and Policies During the Transition in China and Eastern Europe," [Z] Mimeo, University of Michigan, 1995.
4. Hart, Oliver, "Forms, Contracts and Financial Structure," [M] Oxford: Oxford University Press, 1995.
5. Landa, Janet Tai and Lu, Jing, "The Economics of Connections (Guanxi) in China's Emerging Markets," [Z] Unpublished Manuscript, York University, 1997.
6. Li, Shuhe and Li, Shaomin, "The Economics of Guanxi," [J] China Economic Quarterly, 2000.
7. Michael, Ewing and Albert, Caruana and Henry, Wong, "Some Consequences of Guanxi: A Sino-Singaporean Perspective," [Z] Curtin Business School (CBS) working paper series, Number: 9814 November, 1998.
8. Ton, Chee Kiong and Yong, Pit Kee, "Guanxi bases, Xinyong and Chinese business networks," [J] in The British Journal of Sociology, Volume 49 No. 1 March 1998, pp. 75~ 96.
9. World Bank, "World Development Report: Knowledge for Development," [M] Oxford University Press, 1998.
10. 边燕杰, 安松:《社会网、社会资源和工作流动:中国与新加坡之比较研究》,伦敦:社会网研究国际研讨会,1995。
11. 邓林, 俊昌:《法治及其制度性条件——对厌讼思想的另一种法理学思考》,载《研究生法学》,1999(3), 11~ 17页。
12. 费孝通:《乡土中国》,21~ 28页,上海,生活·读书·新知三联书店,1985。
13. 林毅夫:《再论制度、技术与中国农业发展》,北京,北京大学出版社,2000。
14. 卢汉龙:《劳动力市场的形成和就业渠道的转变》,中国人民大学书报复印资料《劳动经济与人力资源管理》,1997(8)。
15. 卢现祥:《西方新制度经济学》,北京,中国发展出版社,1996。
16. 诺思:《制度、意识形态和经济绩效》,见詹姆斯·道·史迪夫·汉科·阿兰·瓦尔特斯编著:《发展经济学的革命》,109~ 122页,上海,上海人民出版社,上海三联书店,2000。
17. 石秀印:《市场经济与人际关系》,哈尔滨,黑龙江人民出版社,1995。
18. 汪丁丁:《知识动力学与文化传统变革的三类契机》,载《战略与管理》,2001(1)。
19. 王询:《人际关系模式与经济组织的交易费用》,载《经济研究》,1994(8), 77~ 81页。
20. 王询:《中国经济学家应关注人际关系问题》,载《财经问题研究》,2000(6), 3~ 11页。
21. 张军:《特权与优惠的经济学分析》,75~ 91页,上海,立信会计出版社,1995。
22. 张维迎:《经济学家看文化、法律和历史》,1999年11月28日在北京大学中国研究中心的学术报告。

(作者单位:重庆工学院经济学系 重庆 400050)  
(责任编辑:曾国安)