

制度变迁的理论：概念与原因

L·E·戴维斯 D. C. 诺斯

引言

传统的历史学家已表现出对使人类行为得以发生的制度的兴趣，他们的许多著作中包括了对人们与这些制度之间的相互影响的检验。另一方面，经济史学家（尤其是“新”派史学家）则将他们的努力集中于用经济上的理性行为来解释过去的事件，制度被视为既定的，那些更为传统的史学家的“考古”癖有时会受到蔑视。或许是由于他们对长期变迁的关注，传统的史学家已承认，制度确实在很大程度上与经济增长的速度和模式有关（一种对它们来讲是很显然的相互关系，不过经济学家只是逐步领略到的）。许多史学著作往往热衷于对政治、军事和社会制度的演进与发展的研究，正如这些复杂的制度已随历史而演进的一样，已形成的这些复杂的经济制度为这一高度技术化的社会得以生存和实现的框架提供了一部分内容，尽管历史片断往往从一些理论形式中吸取教训，但遗憾的是，用于帮助理解制度变迁现象的理论却很少。在缺乏这些理论的情况下，历史学家只能局限于记叙、归类与描述，而愿意承认这一局限的历史学家却很少。

如果史学家对经济发展进程的解释没有人们所期望的那样具有洞见力，其责任在很大程度上也应归于由经济学家所提供的因果结构的蓝图。最优秀的历史学著作常常不是根植于明确的前题所得出的充分的逻辑推演，而是基于鲜明的直觉知识。这一直觉之所以能成功地在某些方面超越数学，并不在于历史学家盲目地拒绝拜倒在科学的祭坛下，而在于事实上他能够利用的理论常常说明能力很差，是与事实完全不相干的，而且在历史长河中表明了一些逻辑错误。直到“更好的”理论被创造出来以前，没有人会责备他仅仅依赖于过去对他十分有用的直觉知识。

不过，这些理论是不可能从一些象牙塔似的理论家的前额中生长成熟的，能够预言未来和解释过去的理论更有可能从那些关注于逻辑的理论家与解释过去的历史学家之间的相互影响的点滴与片断中形成。在对解释经济演进过程的理论探索中，学者们必须不断地从理论到事实，再回到理论。

本书是对美国经济史的理性历程的“逐日”记叙，这一历程计划要描述已产生的现行经济制度结构的发展进程，该描述又是第一次（非常粗略地）试图为建立一个专门的、相关的和逻辑的关于这些制度的产生、成长、成熟、衰亡的理论框架提供基础。本书是对美国历史中发生的制度变迁原因的研究，它尤其关注经济组织与经济增长之间的关系。但是，它只不过是一个初步的研究，这一理论在有些观点上是很薄弱的，而且有时的解释是惊人的简单。不过，本书确实代表了向着一个有用的经济增长理论发展的第一步，它确实对美国的经济经验提供了一些新的解释。

既然本书是为历史学家（经济学家）而作。它在写作历史时可能偏离了模型和理论的作用，尽管这样做在技术上是 inaccurate 的。为了简化起见，我们将交替使用“模型”与“理论”两词，它们将既指一系列假定相关的逻辑结构，也指某些结论。在经济学中，它最初总是假定企业总是试图使利润最大化，它为其技术能力和对现有资源进行组合的生产可能性所制约，并在其销售机会中受某些市场条件的约束。这些假定所得出的必然结果是，如果向一个企业支付了生产所有产品的费用，它所选择的经营水平是获得最大可能的利润——即总收益与总成本之间的差别最大。这一结论只是一种逻辑推理，正如任何这类结论一样，它对现实世界的预

见和解释力，除了其逻辑上的正确性外，只有在其初始条件得到满足后才有效。只有在这些情况下，理论才被说成是“可操作的”。例如，如果我们试图解释一个苏联企业的生产决定，它的目标是产出的最大化，而不是利润的最大化，那么这种理论就不是十分有用的。

即使理论是与一些相关的初始条件相结合，而且在原则上是可操作的，历史学家也必须认识到，从理论中所派生的“法则”（即预见性的或解释性的陈述）是可能性的，而不是机械性的。在同样的方式下，一个物理学家不可能预言单独一个分子微粒的行为，但他却能预言大量的这类微粒的平均行为。经济理论家能预见典型的企业和消费者的行为，但却不能对单个的决策单位的行为作出有意义的预见。

如果模型是完全有用的，它在理论上应能预见两类事情：

一、在一系列已确定的制度和一些非均衡的力量既定的条件下，模型应该能预言新形成的制度是否纯粹是个体的（即仅包括单个的决策者），它是依赖于一些自愿合作形式，还是依赖于政府的强制性权力。

二、它应该能对初始的非均衡与新的（或突变的）制度的建立之间可能消失的时间阶段作出一些估计。

本书试图说明一个制度变迁的理论，并将理论应用于美国发展的某些方面。我们希望这一理论将有助于我们对这一进程的理解，而且这一经验将可能修正模型，以使它在将来能用于解释某些非经济制度和某些美国以外环境的变迁。模型的建立方式在原则上是可以操作的，尽管它像社会科学中的许多模型一样，其预见力比期望的要差。正如我们的叙述中所展开的，日益明晰的模型得出了一些特别差的结果：当潜在的收益和损失很大且相对平等，但是它是由不同的团体所接受和导致时；当预言包括了一个混合的结果——一种制度不纯粹是公共的或纯粹私人的时；当支配经济与政治行为的基本的法律和社会规则会由于制度结构中的“预期的”变迁而改变时，模型的说明力就会降低。尽管有这些既定条件和局限，我们仍认为它的应用是有价值的，如果我们已有一个有用的经济增长理论，我们的注意力则集中于对制度变迁的理论需求；尽管它目前的形式是粗糙的，但我们感到，模型已允许我们对美国历史经验的某些方面进行一个新的和有价值的观察。

一些定义

当 H. 邓普梯说“当我使用一个单词时，它的意思正好就是我们所要选择的”时，他显然是正确的，艾莉斯在她抱怨单词不应该意指许多不同的方面时，她也指出了这一点。依照艾莉斯的看法，我们似乎应恰当地定义我们在本研究的后面要使用的某些词，并对这些有时会归并在一起的概念作出一些区分。

一、制度环境，是一系列用来建立生产、交换与分配基础的基本的政治、社会和法律基础规则。支配选举、产权和合约权利的规则就是构成经济环境的基本规则类型的例子。在美国经济中，环境是通过一份成文文件、宪法和对应回溯到共和国建国之初的司法决定的解释以及国家公民关于他们所喜欢的制度模式的观点而形成的。

环境当然是可以改变的。在美国法律结构的逻辑中，这类变迁可能源于政治行动对宪法的修正，或是源于对司法解释的变迁，或是由于公民偏好的改变，例如，产权经由第 13 次修正和关于沃根诉桑德斯桑的法院判决发生了根本改变。同样，选举规则通过宪法修正（例如第 15 次修正）和对司法的再解释而发生了变迁。（对巴克诉卡尔案和雷格茨诉西门子案的双重判决就是这种情况。）在这一研究中，我们并不想解释经济环境的变迁，这类变迁是肯定发生了，对它们所发生的原因的任何解释将是十分有意义的。不过，它们对这一制度创新模型来说是外生的。

二、**一项制度安排**，是支配经济单位之间可能合作与竞争的方式的一种安排，制度安排可能最接近于“制度”一词的最通常使用的含义了，安排可能是正规的，也可能是非正规的，它可能是暂时性的，也可能是长命的。不过，它必须至少用于下列一些目标：提供一种结构使其成员的合作获得一些在结构外不可能获得的追加收入，或提供一种能影响法律或产权变迁的机制，以改变个人（或团体）可以合法竞争的方式。

使公司合法化的法律提供了一项制度安排被用于实现这两种结果的例子。公司形式提供了一种组织结构，它使得管理者对经济活动的更大和更为分散的控制比在一个更为原始的组织形式下的指导更为有效；它给出了组织本身的合法生命，因此，一个如此设立的企业可能在接近于其他组织形式的领域展开竞争。

安排可能包括单个人，一批自愿合作在一起的人，或政府（单个的或与一个或更多人的合作）。最后要提及的是创新常常意味着某些法律的变迁，但是前两种依赖于组成环境的法律结构，它们仅包括直接的私有部门，创新可能在法律没有变迁时发生。这些制度安排创新的进程就是用于预言的“制度变迁”模型——尤其是被用于预言它们的层次（个人的，自愿合作的或政府的），以及它们所形成的时间。

三、**初级行动团体**，是一个决策单位，它们的决策支配了安排创新的进程，这一单位可能是单个人或由个人组成的团体，正是行动团体认识到存在一些收入（这些收入是他们的成员现在不能获得的），只要它们能改变安排的结构，这些收入就可能增加。任何一个初级行动团体的成员至少是一个熊彼特意义上的企业家，而且在这一模型的逻辑内，团体启动了安排创新的进程。如果团体的创新在竞争中生存下来，行动团体的收入常常会增加，团体支付了部分创新成本，但是它可能或不可能承担新安排的所有或部分经营成本。

纽约的制造商于 1811 年非正式地联合成员外集团以通过一般的合并法，这为我们提供了一个成功的初级行动团体的例子。他们看到如果能很容易地合并，并可能赚取收入，他们所支付的成本包括推动议院来通过修正法案，他们还从创新中获取利润。

四、**次级行动团体**，也是一个决策单位，是用于帮助初级行动团体获取收入所进行的一些制度安排变迁。次级行动团体作出一些能获取收入的策略性决定，但是它不能使所有的追加收入自然增长（事实上，它可能永不会自然增长）。

如果纽约法已由公司委员会办公室确立，由它来承担法人许可证的接收、复审和批准的任务，则委员（加上他们的助手）就构成了一个次级行动团体。在事情的正常进程中，次级行动团体可能不会使创新的收入有任何增长，但是如果法律赋予他们一些离散性的权力，它们可能会使初级行动团体的部分额外收入转化到他们手中。如果谁愿意，他可以考察美国赋予公共官员作为一种用于在初级和次级团体之间再分配收入安排的传统。

五、**制度装置**，是行动团体所利用的文件和手段，当这些装置被应用于新的安排结构时，行动团体就利用他们来获取外在于现有安排结构的收入。在纽约一般合并法中，公司的特许证被授予一个制造商公司就是一个制度装置的例子。

安排如果是一种政府形式，它将直接包括政府的强制权力；如果它是一种自愿的形式，它可能是现有产权结构的强制权力的基础。装置的有效性可能取决于一些作为经济环境部分的基本的法律概念。一个公司的职员可能签订一项契约，以此来实现购买一台机器的决定。一旦合约签订，他就可能由法院来执行，执行的权力就不可能依赖于制度安排，而是依赖于一些宪法所规定的基本规则。

为了使读者能更为熟悉这些定义，考虑一下一家工厂的生产既产出了产品又导致了烟尘的情形。烟尘是生产流程的一部分，要消除它是有成本的，但是生活在工厂附近的人发现它

是很难达成协议的。假定烟尘的真实成本（以消除它时人们愿意支付的消除量来衡量）大于工厂所有者安装一个控烟装置所需的成本，很显然，如果烟尘被消去了，总收入就可能会增加。不过，在现有的制度安排内没有一种达成交易的方式（在现有制度安排下，当烟尘的成本使一个团体的费用增长时，消除它的成本是由另一个团体来支付的）。这一问题是美国几乎每个城市的市民都碰到过的，而且经常由政府创立一些制度来使烟尘减少。对于寻求追加收入的人来讲，至少有两种选择是向他敞开的：它们可能联合起来以形成一个政治联合体（初级行动团体），如果他们在选举投票时成功，他们（或他们的代表）可能会议定一项法律（一项制度安排）以禁止工厂排烟。另一种可供选择的形式是，成功的政治联合体可能书写一项立法以建立一个住宅区委员会（一个次级行动团体），委员会反过来会提出中止或停止命令以反对过度空气污染，中止和停止命令就是在政府强制权力下的制度装置。不过，每一计划都依赖于一种经济环境，在此，政治行动有可能取消某些“私产的权利”。如果社会的基本规则阻止了这类冲突（如事实上它们在美国直到 19 世纪后期所发生的那样），每一安排（以及装置的补充与次级行动团体）都将被消除，除非（或直到）规则发生改变。

制度创新的理论：一个基本的近似值

经济制度与产权在大多数经济模型中被设定为具有独特的和不变的价值，但是，在研究长期经济增长时，这些价值常常会发生根本变化。我们假定经济制度会被创新，产权会得到修正，因为它表现为个人或团体可望承担这类变迁的成本，他们希望获得一些在旧有的安排下不可能得到的利润。

如果预期的净收益超过预期的成本，一项制度安排就会被创新。只有当这一条件得到满足时，我们才可望发现在一个社会内改变现有制度和产权结构的企图。例如，如果生产在大企业内完成比在小企业更为廉价，则一个公司的经营可能比独有制更为廉价；如果在两个市场之间的价格差异极大，则通过组织第三市场将商品从低价市场运到高价市场可能是有利可图的；如果盗窃和掠夺盛行，则创造一种有效的监察力量将会提高私有财产的价值。如果一个企业家期望建立一个水坝以生产电力，这同时也减少了下游的洪水损害，建筑者可以通过事先购买下游的部分财产以占有这些收益的一份。另一方面，他可能要求政府对下游的受益者强制征税，以帮助补贴他的建筑成本。

至于制度安排的形式，从纯粹自愿的形式到完全由政府控制和经营的形式都有可能。在这两个极端之间存在着广泛的半自愿半政府结构。自愿的安排简单地说是相互同意的个人之间的合作性安排，任何人都可以合法地退出。这一能力当然暗含着决策必须是一致同意的，接受这一决定的成本低于由退出所带来的成本。另一方面，政府的安排并没有提供退出的选择权，因此，行动并不要求有一致的同意，而只要遵从一些决策规则就行了。例如，在一个民主社会，一个样本的大多数常常能决定行动的过程。

为了实现规模经济，从交易费用中获益，将外部性内在化，降低风险，进行收入的再分配，无论是自愿的还是政府的安排都将要被创新。例如，公司帮助实现规模经济的收益时就内含着大规模经营，TVA 从动力的形成与分配中产生了类似的收益。股票交易是一个自愿安排的创新降低了交易费用的例子，保险公司则是一个自愿安排用于降低风险的例子，同时，政府的就业交易和联邦储备保险公司则是类似的政府创新的例子。太平洋联盟对太阳谷的开发——这一开发将一原始的地区变成了一个主要的疗养胜地——就是一个自愿的合作团体有效地掌握了与一个复杂的分散经济活动的发展相联系的外部性的例子。一个住宅法案，一个政府方案的实施可能旨在实现一个已经建立的同体的同样目标。工会和美国医疗协会是自愿安排被用于再分配收入的例子，贸易壁垒和累进所得税是政府性安排的实例。哪些因素是在个人、自愿合作的和政府安排之间进行选择的基础？

选择依赖于各自的收益和成本以及受影响的团体的相对的市场与非市场权力。在个人安

排中，既没有与之相联系的组织成本，也没有强制成本，但是收益的增长只限于一个人。在另外两种形式的安排中，都要支付创新的组织成本，组织的总成本将随参加者的人数而增加。不过，在自愿的安排下，要达成一致性可能会进一步增加组织的成本，给定同样数量的参与者，在政府安排下的组织成本可能要低于自愿安排下的成本；在政府安排下内含着一个追加的成本要素。每个参加者都受制于政府的强制性权力，而不管他对政府的强制性方案有多大的不满意，他都不可能退出。不过，一个政府的强制性方案可能会产生极高的收益，因为政府可能利用其强制力，并强制实现一个由任何自愿的谈判都不可能实现的方案。

外部收益的来源

现在，让我们进一步具体地说明那些诱致人们去努力改变他们的制度安排的收益来源。从理论上讲，有许多外部事件能导致利润的形成。在现有的经济安排状态给定的情况下，这些利润是无法获得的，我们将这类收益称之为“外部利润”。在本文中我们的分析只限于四个方面：A、规模经济；B、外部性；C、风险；D、交易费用，因为它们在美国的发展中表现出最为重要的作用。如果一种安排性创新成功地将这些利润内部化，那么总收入就会增加，创新者可能在不损失任何人的情况下获取收益。

规模经济

生产中的规模经济是一种技术现象，它所反映的一个事实是，最有效（单位成本最低）的产出可能需要企业的规模很大，以致于要求有比单个所有者或合伙制形式能够负担的费用更大、组织更为复杂的企业。

用经济学的行话来说，一个企业在任何时刻都面临着技术的制约。在外行看来，这一表述必然意味着只有在给定的任何技术状态下，由现有技术对投入的组合所设定的限制方式才能形成产出。经济学家对物质投入与产出之间的技术关系的缩略语是“生产函数”，它常常表述为：

$O = P(L, K, T)$ 这里 O 是指产出， L 、 K 和 T 分别指劳动力、资本和土地， P 是指支配这些投入转变为产出的技术函数。对这一关系的形式没有事先的约束，因此，所有投入的加倍可能导致低于产出的加倍，或正好等于产出的加倍，甚或高于产出的加倍。如果前者能保持，生产函数就被说成是属于规模报酬递减（它所采取的方式是将更多的投入用来生产等量的产出）；如果第二个条件满足，就说成是规模报酬不变；在最后一个条件下，是规模报酬递增（在较高的生产水平下生产一个额外单位的产出要比在较低水平下生产它所需要的投入少）。进而，由于相互关系是不受限制的，相应于产出的一些部分或范围可能属于报酬递增，对另一种则为报酬不变，对第三种为报酬递减，尤其是如果生产流程需要有大量的投资，而且复杂的工厂必须选定在一个完全没有的基础上，则可望报酬递增直到该工厂达到其生产能力，在此以后又发生报酬递减。

例如，19 世纪 50 年代的石油精炼业的特征是在一定程度上接近于规模报酬不变，经营中所需要的就是一个蒸馏室（主要是一个冶钢锅炉和几百英寸的管道）。小企业有一个蒸馏室，较大的企业则不止一个，但产出的单位成本不是经营规模的函数。不过，在此后的 20 年，一种新的技术得到了创新，而且这一技术属于在一个较大范围的产出的报酬递增。新技术要求对一个复杂的精炼工厂进行巨额的投资，该技术生产了比在老技术下更大量的更为廉价的精炼石油。但是即使产出很小，它也需要一个整体工厂（即它是“不可分的”），其结果，大企业的生产比小企业便宜得多，这对小企业采用新技术，扩大规模以及获取内含于较低的生产成本中的利润产生了很大压力。企业的最有效规模和行业中的企业数当然是技术和相应的市场规模的函数。

如果所有企业能够等额地增加资本和技术，就无法预言哪些企业将发展，而哪些企业将

衰亡。不过在现实世界中，并不是所有企业都能等额地得到资本。企业自身的组织形式可能是它的可得资本供给量的很好的决定性要素。既然单独所有和合伙制的特征是有限的寿命和无限的责任，则对这类企业的长期外部融资的供给常常会受到很大限制，这类投资附着无限责任，等额融资一般是较少见的，而且，由于企业（与它的所有者）在破产时，资本仍然是它的余下寿命的一部分，负债经营将更为困难。后一个制约的约束力越强，资本就越专一。具有无限寿命和有限责任的公司的创新提高了对获取资本的限制，因而允许创新者获取内含于规模经济中的利润。

以美国的经验而论，19 世纪后半期的标志是需要大规模生产的获取最低单位成本的制造技术的大量发展，与此同时，传统的独有制和合伙制企业的资本的有限供给，阻止了这些组织形式扩张成大规模的企业，后者的先决条件是要利用新的技术。因此，技术使得在一个非常大规模的，但在传统的方式下组织的企业因不能获取资本，从而阻止了它们获取“有效的”生产水平从事更为经济的生产。公司能增加资本，它亦能获取全部的规模经济优势，它的创新允许在现有的新技术下获取外部利润。

外部性——外部成本与收益的变化

传统的微观经济理论可用于揭示一些外生性事件之间的相互关系（即一种事件对理论是外在的），一个决策单位对该事件的一些表现形式的反应，以及当体制向新的决策调整时一个新的均衡点的最终再确立。例如，在一个自由企业制度内，消费者嗜好的一种变化（一种外生的变化）可能会导致对有些日用品的需求量的增加。一个商人（一个决策单位）注意到该结果所导致的价格的上升，并试图通过增加他的产出来增加他的利润。因此，需求增加的结果使所供给的日用品数量增加——商人从这一增加认识到需求的增加会给予他获取更多利润的机会，如果他以正确的方式作出反应的话。因此，对利润的追求提供了将经济推向一个新的均衡的动力。

如果潜在利润（或增加产出的成本）不是由作产出决策的单位来获取（或承担）的，“外部性”一词就是指有些成本或收益对于决策单位是外在的事实。无论这些外部成本和收益何时存在，它们都无助于市场产生最有效的结果。如果情况就是如此，一些允许对所有成本与收益进行计算的（无论是私人的还是外部的，即社会的）新的制度安排将会增加社会的总净收益。

每一个家居所有者的财产价值的实现不仅反映在他自己的住宅、维修和决策的改进上，而且也反映在他的邻居的这些方面上。事实上，这些“邻里”效应是共同体改进车道，通过反杂乱法以及在种族杂居地区“禁止殴打”中获取潜在利润的基础。每个家居所有者不可能认识到的是，这些邻里效应只是一大批“外部性”中的一种情形，且当其他形式的外部性以同样的方式存在，从而一个共同体改进车道（一种制度创新）可能会增加每个家庭的价值时，制度的再组织可能会增加总收入。

暂且将经济学放在一边，让我们来考虑下述情况：一个大学教授发现他的研究成果与他同他秘书的相互影响的能力密切相联，尽管她仅被雇佣来打印文稿，但她的贡献很显然远远超过了她通过打字机所打出的页数。在这一情形下，由于研究过程中有一部分依赖于对决策者以外的控制，就存在一种外部性。既然秘书没有因她的额外贡献而承担追加的成本（如果她看到相互影响比打字更有意思，她的成本可能为负），就不会引起问题，而且系统的运作就如同它应该发生的那样。但是如果秘书的丈夫嫉妒了，并告诫她要中止她的工作，则问题就产生了。在教授的收益（职业声望，提升和加薪水）增加时，秘书就为此承担了成本（一个嫉妒的丈夫要独处每一个晚上）。面对她的辞职所致的非均衡，恰当的反应应该是增加她的薪水（一份奖金）。如果她接受了，则外部成本就被内在化了（即由决策单位所假定的），而且生产（尽管是较高成本的生产）仍能继续。新的均衡是帕累托有效的。如果教授所提供

的最高奖金低于她留下来继续工作所带来的成本，生产将会中止，不过其结果仍然是帕累托有效的。然而，如果在现有的制度安排下规定有些方面不得支付奖金——教授可能提供的一份奖金，而且如果支付了足够的量就能保持她继续工作——那么结果就是无效的。既然大学的规章禁止雇主之间的个人支付或如果由这类支付所引起的丑闻使教授失去了工作，则这一情形就有可能发生。在这些情形下，要使外部利润能再度实现，有些制度安排是必须的。正是对这些再安排的发明与创新的分析，构成了本文的一个很重要的部分。

当企业作出的生产决策没有承担内含于决策中的所有成本，或当从产出的销售的决策中所获取的全部收益不能增加时，生产中的外部性是存在的。类似地，当消费单位的效用不仅取决于该单位的消费，而且取决于其他单位的消费时，消费中的外部性也是存在的。在每种情形下所作的生产或消费决策都可能没有完全地评价相应的成本与收益，其结果，决策就不可能是帕累托有效的（即所作出的一个不同的决策可能至少使一个人的境况更好，同时并没有使任何人的境况变得更糟）。为了更好地描述从再组织中所获取的利润的潜在来源，让我们检验几个情形下的外部性。

回到制造业工厂的例子，它不仅生产了供销售的产品，而且也产生了大量的黑烟，假定烟尘是随产出的增加而增加的，人们当然愿意呼吸清新空气而不是污染的空气。根据假定，既然每个呼吸烟尘的人的效用受到相反的影响，则这一效用的减低肯定就是企业生产的总成本的一部分，此外，由于人们希望烟尘较少而不是较多，成本要素就会随企业产出的增加而上升。不过，效用的减低作为一个真实的成本项目，并不是由企业承担的，因此，它没有包括到企业在决定最有利的产出水平的计算中去。由于企业将选择一个使它的利润最大化的产出水平，则随着产出的增加，这些没有包括的成本项目可能会增加，这可能会造成企业选择的产出水平大于它们在被迫考虑所有成本时所选择的产出水平。有些诱致企业在计算中去包括所有的相关成本的再组织将增加社会的所有成员的总收益（尽管它可能会减低企业的增加部分）。现在让那些承担了烟尘成本从而创新了一些新的制度的人来支付补偿，这可能将诱致制造业工厂在其利润的计算中包括所有的成本项目。

尽管发展一个私人方面的市场常常有可能使一些团体获取潜在的外部利润成为可能（即使利润“外在化”），但这类私人创新的成本是被禁止的。在这一情形下，再组织可能发生于市场外部——通过政府的干预。当制度的再安排包括一些政府行动时，就不能再保证新的安排比旧有的安排优越，它可能正好是不同的。

在工厂的例子中，如果厂房还没有建立，所有者可能购买所有相邻的土地，并以一个低得足以补偿效用损失的成本来出售它。企业通过吸收土地价格的差异，被迫承担它的形成烟尘活动的成本。然而，如果产权已有归属，则解决方案就变得更为复杂。一方面，公司可能贿赂土地所有者以让他忍受烟尘。如果生产是依赖于协议的，那么每个财产所有者就有潜在的投票权，因而有权要求使所有的收入增加。既然每个土地所有者都有这种潜在的投票权，则在任何一个时刻都不止一个的受影响的财产所有者对利润的可能需求总量总是会超过分配所得的利润总量。在这些条件下，任何协议都是不可能达成的——至少没有一个长的延滞是不可能达成的。另一方面，如果法律允许一个企业污染空气，财产所有者可能会联合起来贿赂企业停止或减少污染。然而，由于工厂不可能只减少对某些财产所有者的污染，而是要减少对所有财产所有者的污染，就要向居住在外面的每个潜在联合体成员支付补偿，并从对其他人的支付中获取了一个“搭便车”的机会。这将再度使协议不可能达成，或至少是长期延滞。

当排他很困难时，或当一个联合体的任何潜在成员具有一个潜在的垄断投票权时，要组织私人方面的市场以将外部性有效地内在化是有成本的。在对雇员进行训练的情况下，企业可能会将培训与一些合约义务联结起来，但是这一方案不是没有费用的，而且不可能是非常

有效的。读者不应忘记再组织尽管是有潜在利润的，但也必须将它视为一种使用资源的活动。例如，在这一情形下，必须书写合约，然后还必须执行合约。

这类成本常常使得私人的再组织不经济。在这些情形下，它们的一个共同点是转向通过政府的强制力来影响一种制度的再安排。在工厂的例子中，可能会通过严格禁止污染的住宅法。在劳工培训情况下，教育体制可能会社会化或呼吁法院责令雇员将他们的技能投向竞争性的企业。最后，在军队和军火保护情况下，其功能倾向于社会化，它们的成本遍及于整个政府实体。

然而现在，在政府方案中，没有任何能形成组织的保证，尽管从有些方面来看是利可图的，使帕累托状态比旧有的安排优越。但是，它们只是在使其他人的境况更糟的条件下使有些人境况更好。住宅委员会禁止烟尘的决定和企业原来的决策一样远离最佳状态，如果不是离得更远的话；一个社会化的教育体制的存在不一定导致该产品的一个最优的产出。

制度的再组织旨在使外部性内在化，因而它可能增加社会的总收益，但它也可能使它们降低。这一事实应在整个分析中牢记记住。

克服对风险的厌恶

风险的盛行——有些形式在未来的交易中是不可能作出的——是另一个削减经济活动的因素。

我们可以断言大多数人都是厌恶风险的，在不存在厌恶风险时，一个人将愿意为了 100 万的可能报酬而用 1 美元去打赌，如果赌博使 1 美元的冒险能获取 100 万的潜在利润的结果是肯定的。事实上，除了非常贫穷的人而外，大多数人都表现为更喜欢大的赌博的某一不确定的结果。如果正如可能出现的情况那样，厌恶风险的程度随偶然性的增加而增强，这样就存在一种进一步偏向于有更为确定的结果的活动的倾向，而避开那些报酬变化很大的活动。很显然，由于利润的预期值在那些没有人从事的高变异活动中要高于低变异活动，如果有些能够克服厌恶风险倾向的机制被创新（如将这些人的风险集中于不厌恶风险的人），总利润就可能增加，或使得风险的结果相应于所获取的收益表现得更为确定。前一方案常常通过发展一些专门的市场来实现（在下面的“市场失败”一节中要考虑到），而后一方案往往要通过保险来实现。

并不是所有的风险都能保险，但是当它们能保险时，旨在创新一些保险方案的制度再组织常常能使总利润增加。不过，当保险是成功的时，就必须有一些能够准确地评价风险的根据，保险基金必须广泛到足以允许风险的普及。而且，保险并不能十分完全地使所有管理风险都能转移，其原因是这类保险将使管理者的决策变得迟钝，削弱保险所订立的根据。总之，如果一个很差的管理决策的唯一成本是集中保险公司而不是消费者的利润，则它们作出好的决策的激励就很低。

保险方案可能是企业间的，但是更为经常的是，创新会产生专门提供所需要的保险的企业。不过，为了使之有效率，有些人必须首先能评价风险。人寿保险的思想可以回溯到 17 世纪，它几乎在 19 世纪中叶以前就在美国被成功地创新了。在这一情形下，创新所期望的是建立一个适当的死亡率表——评定风险的根据。不过即使在那时，在南方的企业由于人口的子集合，它们没有计算比率的适当根据，这些企业仍拒绝出售保险。其次，保险的基金必须大到足以分散风险。例如，在 19 世纪后期和 20 世纪初，一些州通过了银行保险法，以保护银行破产时的存款人。遗憾的是，在农场的创新计划中州银行失败的主要原因是恶劣的天气。由于气候往往是地区性的，以州为单位还不足以提供必需的保险基金（差不多所有的银行在同时陷于困境），这一方案遭到了普遍性失败。30 年后，一种以国家为基础的类似方案的创新（联邦储备保险公司）使得保险计划成为可行。

单一安全的价格波动效应的保险，是潜在的投资者通过广泛的金融制度所提供的服务特征。“分散化”的目标在投资教科书中备受推崇，但是它除了作为保险的一个技术性词汇外一点意义也没有。一个分散的业务责任意味着，一种在广泛的活动中进行投资的制度不能为一般业务的失败保险（正如 30 年代的经验所证明的），它保护了个人（甚至是行业方面）的失败。

美国的发展是以在一些保险阶段专门化的企业的大量增长为标志的，几乎可以肯定的是，这些创新增加了总收入。不过，它们也并不是没有成本的。既有组织的成本，也有评定风险的成本，还有影响保险合约的成本。尽管有这些成本，创新仍然是有利可图的。

市场失败和不完善市场的发展

正交易费用的含义只是在近来才由经济学家所广泛揭示。相关的经济信息流的组织与增进（交易费用的许多形式中的一种）可能是安排创新的主要领域。如果获取信息是没有成本的，那么所有市场上的价格就只有因交通费用而产生差别。事实上，信息是有成本的，而且纯粹地方市场的普遍存在正好部分反映了关于在更远地区交易的获利机会的信息的缺乏。当关于不同地区的价格信息可以获得时，商人将他们的产品送往市场的净价格差（即对交通费用的调整）是最大的。

经济学家惯于假定所有市场都是完全的。根据定义，这一假定排除了由市场运作失败所引起的任何可能的潜在利润。不过，现实世界中，信息并不是免费的，因此完全的市场（它的存在取决于完全的知识）是不存在的。信息成本较低，市场的运作当然就更好。事实上，即便是在发达国家它们也远不是完全的，而在欠发达国家信息成本可能高得使市场无法运作。

一般来说，信息不仅是有成本的，而且是报酬递增的，即人们常常必须支付信息，但成本不会有很大变化，而不管这一信息是被用于影响一种、一百种或一千种交易。如果信息成本十分大，而且它们是属于成本递减的，则人们从使不确定性降低的信息流的递增中可能会获取巨额利润。最为经济的安排性创新可能是一种专门化的企业，因为它不仅供给了信息，而且也实现了潜在的规模经济。

即便市场只涉及一个地方或一个时区，我们也没有逻辑上的理由来假定较高的信息成本不可能导致市场失败。事实上，当市场必须通过空间或临时的壁垒而形成时，市场失败是经常发生的。在缺乏一个适当的信息网络（而其他方面相同）时，企业家必须为潜在收入而贴现，因为潜在的买者（或者在时间和空间上）离交易场所越远，不确定性往往越大。事实上，这些不确定性的贴现可能十分高，从而使贴现的均衡价格可能低于零，市场无法完全运作。

经济活动的空间或行业再分布包含着投入与产出的新市场的建立。大多数关于对外贸易的经济文献（长期以来人们认为世界的特征是每种日用品不只有一个市场）倾向于假定，只有交通成本会妨碍完全的市场间的套利。因此，他们常常论及同一日用品在两个市场间的价格差异，永远不会超过日用品从较低价格市场运到较高价格市场的交通成本。

由于这一阐述暗含着假定存在潜在的套利者，而且他们能准确地了解每一市场中通行的确切价格和市场间潜在的交通路线，因而它与经济增长进程的讨论是极不相干的。历史经验表明，在任何国家，经济发展水平越低，相关市场越新，则这些假定的真实性越差，潜在套利者的不确定性贴现就越大。进而由于不同的人与市场的关系不同，我们就不要期望同一不确定性能适用于所有的人。因此，贴现可能高到无法套利的程度（在市场失败的情况下），或者，如果一个套利者的资源是有限的，局部的套利可能会减低市场间的价格差，但是这些差异可能仍然要超过交通成本。

假定搜寻成本具有某种不可分性，市场缺乏完全的信息流，不同的人在与这些市场的关系中处于不同的地位时，我们可以预期不确定性水平在个人之间会有显著的差异。因此，可以预期，一个在空间或地理上更接近于新市场的交易场所的人，将更愿意从事一些套利关系。美国发展史上的情况就是如此。以资本而论，西部具有专门知识的人常常在其他没有资本时愿意出借，同样，与冶铁业相联系的人比银行家和其他“传统的”金融贷款者更愿意向早期的炼钢业出借资金。因此，一些不确定性贴现十分低的人可能认识到了从套利中所获得的潜在收益，尽管他们自己不能将足够的物品或要素运到完全套利的市场。

如果这类不完全市场存在，就有可能建立一些制度再安排来使它们能更容易地运作，而且这一创新通过允许投入和日用品被运到它们能获取最高报酬的市场增加了总收入。例如，如果一个人只愿意投资一个很小的量，他就不会向在远处积累了过时投资信息的人支付任何费用。由于成本会遍及大量的交易中，这确实要向经纪单位支付一笔费用，以作出这一开支。一个市场服务可能再度以非常低的成本提供从许多市场到大量消费者的价格信息，但是一个传播者自己获取该信息的任何努力可能都是代价极大的。

尽管实证问题可能较少，且对经济发展的意义较小，但在市场间的套利过程中确实出现了许多同样的问题，它们在空间上的移动也表现为一个时间方面的合约。正如一个远距离的市场价格在缺乏信息时贴现很大一样，类似的不确定性贴现也用于未来交易的价格。进而，正如制度变迁可能会缩短买者与卖者之间的有效空间距离一样，一个不同的制度集合可能会减少临时的距离。

通过在空间上将物品运到报酬最大的市场的活动可以使总收入增加，资源可以随时间再分配到增加产出或满意度的活动中去。不过在后一情况下，物品不是通过实物性移动，而是通过现在的竞争性活动之间的再分配而实现产出流量随时间的改变的。例如，假定一个商人具有在一个钢厂进行投资或消费一些资源存量的选择权。投资是一种长期的形式，则他将比较该投资的现期价值与他通过现在的消费所获得的满足。不过，钢厂的现期价值部分取决于他对他从钢厂未来所能获得的价格预期，由于未来是不确定的，他将要贴现他的价格预期，而且如果不确定性很大，贴现也将较大。其结果，他可能不会选择投资，尽管他的价格预期的“期望值”可能表明投资是一种有利可图的活动（我们又发现一个偏向于厌恶风险的例子）。不过在理论上，单边市场的创新（在这一情形下是一种未来的钢铁市场）可能会降低他的不确定性（至少与未来的钢铁价格相关），他可能发现投资是一种可行的活动。不过，为了发展这一市场，有些人（一个不厌恶风险者）必须愿意假定不确定性和不确定性本身是可以以一定的可信性评价的。这一市场没有发展起来的事实表明，单面市场的创新是无利可图的，但是问题在于为什么它是无利可图的，这仍是一个有意义的问题。

当钢的未来市场还没有发展时，这类市场确实表现为其他的临时的交易。在证券和农产品市场中，单面市场被用来克服一些暂时的市场失败问题。在这两种情形下的市场实质上是短期的（在这一方式下，它们避免了长期交易中的传统的不确定性），而且它们依赖于存在的一批观察者愿意承担临时交易中的不确定性的一面。观察者是一些对风险的厌恶低于平均程度的人，他们精于对交易的观察，因而能使这些市场间的交换成本低于农民或股东，正如一个专业的磨面者能使其磨碎小麦的成本比自种谷物的农民的成本更低一样。例如，对小麦的未来而言，一个磨面厂期望单独发挥生产和销售单位的功能，并能保证从小麦将来的价格变化中获取利润。因此，它的管理者愿意从以未来小麦的现期价格来为将来发货中获取利润。另一方面，“观察者”将冒险估计未来的小麦价格将低于现期定价，与他达成合约的发货者就能以这一较低的价格购买。市场仅仅是将风险集中到了那些愿意正视风险的人手中，而且这些还没有为服务支付“某种”费用。

市场没有在其他地方发展的事实表明，这些交易的不确定性导致了一个很大的贴现，从

而没有人愿意以厌恶风险者期望支付的价格来提供承担风险的服务。不过，暂时的不确定性正如空间的不确定性贴现一样，是信息成本的部分函数。因此可以预期，较廉价的信息将会降低不确定性，并允许一个单边市场的发展。不过，除非水晶球有很大的改进，临时性市场就不会像他们的空间方面一样有很大改进。商品和证券的未来市场的存在仍然表明，通过增进这些单面市场来改进经济活动的临时分布是有可能的。

结论

我们已看到，当在现有的制度结构下，由外部性、规模经济、风险和交易费用所引起的收入的潜在增加不能内在化时，一种新制度的创新可能允许获取这些潜在收入的增加。进而，我们已论证，制度水平（个人的，自愿合作的和政府的）之间的选择由与各种选择相联的成本收益来表示。

在这些潜在利润既定的条件下，要获取它们，就要向创新了一种新安排的某些人或团体支付费用。在每种情形下，成功的创新导致总收入的增加，而且在原则上可能没有人在这一过程中受损。

我们所概括的模型当能更准确地得到说明，并能与一系列同经济环境相关的初始条件相联系时，它可以用于“解释”如美国过去所发生的安排性创新那样的进程。

西南财经大学金融研究中心

黄迪摘自《财产权利与制度变迁》

1994年 中译本 上海三联出版社