

# 产权信念及其对公平偏好与自利偏好的挤出

李建标, 庞荣辉, 王鹏程, 徐赛

(南开大学公司治理研究中心, 天津 300071)

**摘要:** 传统经济理论将产权作为经济绩效的外生变量, 但是人类社会的演化路径表明产权是内生于人类族群的共同信念, 它与内置于人类心智的公平偏好交互作用影响个体的决策行为。文章运用比较制度的实验方法针对不同来源的产权考察其认同信念及其对公平偏好的影响。实验发现, 产权不仅导致提议者对回应者和接受者有产权认同信念, 也导致提议者的自利偏好和回应者的公平偏好被挤出; 通过对利他、策略行为和第三方评价的分离, 测度了产权信念; 提议者没有强烈的公平偏好动机, 而是通过策略行为来最大化自身收益; 信息结构加剧收益分配的差异。

**关键词:** 产权信念; 公平偏好; 混合博弈; 实验

**中图分类号:** F    **文献标识码:** A

## 1 引言

中国 30 年的改革开放, 经济、社会发展迅速, 一个较为庞大的富裕阶层也随之出现。在这一过程中, 产权的保护并没有与经济社会的发展相适应, 因此, 富豪们只能千方百计地自我保护, 如在海外注册公司、投资移民等。中国银行私人银行<sup>①</sup>与胡润研究院发布的《2011 年中国私人财富管理白皮书》显示, 六成内地千万级富豪已经或正在考虑投资移民。另据 2012 年 2 月 14 日的《法制晚报》报道, 近年来投资移民海外的中国人暴增。据不完全统计, 从 2009 年起, 每年随中国内地富豪流向海外的财富达到 100 亿元以上。中国人这种转移财富的行为可能有多方面的原因, 其中富豪们内心深处的“产权保护”恐惧可能是根深蒂固的, 他们没有稳定的产权预期。因此, 把握产权信念及其与人们行为的互动、完善中国私有产权保护有着重要的现实意义。

产权是一种内生于人类族群的共同信念, 它是建立在人们一致同意规则基础上的公共选择产物, 产权信念是主观见之于客观的稳定的结构框架, 而这一结构框架又会反过来影响人们的偏好和行为。那么, 产权作为强有力的激励机制, 它能在多大程度上对内生于人类自身演化过程的公平偏好产生影响? 传统经济学一直假定偏好是人类行为的起点并在此基础上构建经济学的理论大厦。然而, 1986 年 Kahneman 等人发现公平偏好受框架效应影响, Hoffman 和 Spitzer(1985)以及 Cherry 等(2002)的实验也发现, 产权的不同获得方式会对个体的公平偏好产生重要影响, 这种情形被 Colin F. Camerer 等人定义为公平偏好的

状态依存性(state-contingent), 这样的定义具有颠覆性意义, 因为它不仅否定了“偏好是起点”的观念(Camerer 等, 2005), 而且认为偏好是不稳定的。这也解释了为何大多数遵纪守法的公民在飓风过后或者发生政治动乱时沦为了机会主义的抢劫者(Kimbrough 等, 2010)。

产权作为外生的制度变量发挥作用时, 必须通过制度规则过程中当事人内在的偏好、信念和行为来表现, 这就需要我们认知产权的内生过程, 一些学者有过类似的论述, 如将产权界定为一种社会约定(Hume, 1740; Young, 1998; Kimbrough 等, 2010)和“共同意愿(common will)”(Hayek, 1988), 它依赖于人们达成尊重他人产权的约定的程度(Kimbrough 等, 2010), 而不诉诸于外部的和绝对的规范(Hume, 1740); 产权不只是与法律相联系, 更多的是与社会习俗、规范和文化等相联系(Schmid, 1987; Demsetz, 1967)。因此, 产权是在博弈过程中形成的(汪丁丁, 1996), 它需要获得认可, 不仅是自我的认可, 也是他人的认可。例如, A 的权利是 B 认可 A 在其权利范围内索取利益的一种义务(Schmid, 1987)。Schmid 还从利益团体和公平偏好的角度分析了产权认同问题, 他认为现实生活中有的人的产权得到认同, 而有的人的产权却得不到认同是由于利益团体的存在, 在利益团体内部由于人们共享利益从而导致相互之间认同产权, 而在利益团体外部由于外部人无法造成内部人的成本从而导致其产权无法获得认同。但即使是在一个具有相互依赖并共享利益的团体内部, 产权有时候也不被认同, 这可能又涉及到公平问题。在这里 Schmid 将公平(平等)作为产权被认可的原因, 也就是说产权和公平偏好有互为因果的关系。

## 2 理论基础与研究思路

在厘清产权和公平偏好关系的研究中, 已有的实验经济学研究在两人分配框架中做了诸多贡献。在两人分配框架中, 已有的实验研究<sup>②</sup>涉及了产权界定与认可对个体公平偏好和讨价还价行为的影响(Hoffman 等, 1994; Ruffle, 1998; Hoffman 和 Spitzer, 1985; Smith, 1998; Cherry 等, 2002; Gächter 和 Riedl, 2005; Oxoby 和 Spraggon, 2008)。这类实验结果表明: 在产权没有清晰界定时, 谈判结果偏离子博弈精炼纳什均衡; 但改变实验设置使被试通过自己“努力挣得”产权, 则行为个体表现得更“自私”, 且在获得较低钱数时也很少拒绝提议, 交易双方都认可产权, 实验结果也更加接近子博弈精炼纳什均衡。

当然, 获得产权的方式是多样的, Swope 等(2008)在两人分配框架中设计了 5 个独裁者博弈实验, 其中 2 个是独裁者拥有 20\$并决定给予接受者多少钱的实验(简称 GD)和接受者拥有 20\$而独裁者决定拿走多少钱的实验(简称 TD)。按照标准博弈论预测, 两个实验的结果应该是一样的, 即独裁者保留或拿走全部的钱。但实验结果却发现: 独裁者自己要求的值 TD 显著低于 GD, 均等分配的频率 TD 也明显高于 GD, 独裁者保留或拿走全部钱数的频率 TD 也显著低于 GD, 这意味着“初始给定”的产权对被试的分配行为产生了重要影响。类似地, Leliveld 等(2008)也在两人分配框架中设计了“给钱(giving)”、“拿钱(taking)”和“分钱(splitting)”三个最后通牒博弈的实验并结合不同的信息水平进行研

究，结果却发现提议值(offer)在“拿钱”实验最高，“给钱”实验最低，而“分钱”实验介于两者之间。Leliveld 等人认为在“拿钱”和“给钱”实验中，正是由于被试的“所有权感知(perceived ownership)”导致了在“拿钱”实验中出于尊重回应者的产权而“拿”的较少，而在“给钱”实验中认为自己被“授权(entitlement)”应该保留的更多，这说明产权的初始界定通过影响个体的权利意识和“公平感知(perceived fairness)”最终影响了被试的行为。

然而上述实验都是在两人分配框架中进行，该实验框架可能较难反映产权“共同意愿”的社会属性，这一属性能够表征它被认可的广泛性。两人博弈中，先动者权衡的只是对方可能的同意和自己可能的最大化利益，涉及不到自己对别人的态度而被第三方评价。三人分配框架中的混合博弈实验是将最后通牒博弈和独裁者博弈统一于一个框架——提议者对于回应者而言是一个最后通牒博弈，对接受者而言则是一个独裁者博弈，但是这个独裁者受到回应者的评价。增加第三方会使被试的决策行为变得更加复杂(Reuben 和 van Winden, 2008)，尤其是涉及了提议者对别人态度的被评价，在这样一个三人混合博弈实验中嵌入产权，探讨其与公平偏好的关系，更能帮助我们观察产权这一社会约定的内生性。

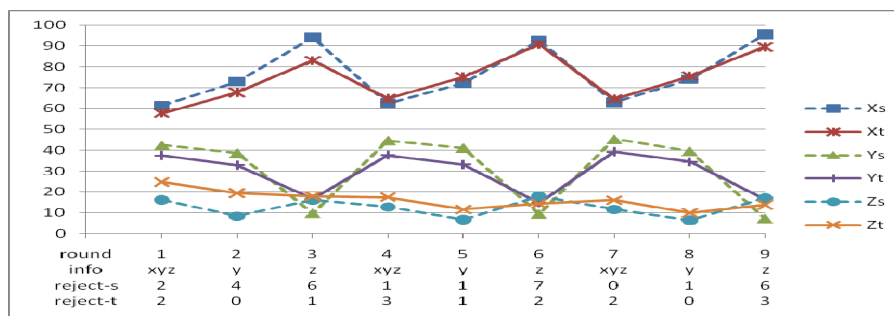
本文首次将产权变量嵌入三人混合博弈框架③来考察其与公平偏好的关系，这一框架能够充分展现产权的社会属性及其对公平偏好的影响。因此，我们特别关注三人混合博弈框架中产权的界定和认可以及公平偏好的变化，如提议者是否会认同接受者的产权而留给他较多的金钱，回应者是否具有公平偏好而拒绝不公平的提议，并且结合不同的信息条件试图分离利他、策略行为和第三方评价以及测度产权的认同信念；我们也同样关注中国情境下提议者和回应者是否会形成具有相互依赖性的利益团体来剥削接受者，以及提议者是否会在意的公平，还是只是一种策略反应——即提议是“看起来”公平的方案以免提议被拒绝。

论文接下来的安排是：第三部分刻画实验设计和过程，第四部分分析和解释实验结果，第五部分是结论与展望。

### 3 实验设计和过程

#### 3.1 实验设计

本实验由分钱设置和拿钱设置组成，其中分钱设置是基础组实验，拿钱设置是对比组实验。分钱是指提议者、回应者和接受者就一笔固定额度的金钱在他们三人之间进行分配，提议者提议一个分配方案，回应者选择接受或者拒绝提议，接受者没有决策权。若接受，则三人得到相应的分配额；若拒绝，三人收益均为零。拿钱是指接受者拥有一笔固定额度的金钱，而提议者决定从接受者处拿走部分金钱④并在他自己和回应者之间提出分配方案，然后回应者选择拒绝或者接受，接受者没有决策权。若接受，则三人得到相应的分配额；若拒绝，三人收益均为零。每个实验都在三种不同的信息条件——xyz、y 和 z——下进行，xyz 表示回应者能看到全部三人的分配额；y 表示回应者仅看到提议者分给回应者自己的数额；z 表示回应者仅看到提议者分给接受者的数额；



每个设置进行 2 局实验，共 4 局，每局进行 9 轮。每局实验有 27 名被试，4 局实验共 108 名被试。实验开始时，首先将被试随机分为上述三种类型并编号，每一类型 9 人。然后，计算机以循环赛模式⑤从每一类型的 9 人中各抽取 1 人组成一个 3 人组，共 9 组。实验中被试的类型和编号保持不变，每轮实验开始时每一配对组有 120G\$。具体设置见表 1。

表 1 实验设置

实验局	轮数								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
分钱设置(2局)	xyz	y	z	xyz	y	z	xyz	y	z
拿钱设置(2局)	xyz	y	z	xyz	y	z	xyz	y	z

### 3.2 实验过程

整个实验是 2010 年 7 月至 8 月分四次在 xx 大学专业的经济学/管理学实验室进行，实验通过 Z-tree 平台编程并在计算机局域网上完成。被试由高年级本科生和研究生通过网上自愿报名组成，其中研究生 67 人（62%）。所有被试以前均未参加过类似的实验，正式实验（不包括预实验）共有 108 人，其中女性 60 人（56%）。

实验开始时，主持人当众宣读实验说明，并让被试完成实验测试题，以确保被试完全理解实验结构和程序。然后，每个被试都通过独立且相互隔离的计算机终端登陆到实验服务器，使用实验程序提供的界面进行决策。所有被试都是相互匿名的，实验中也禁止相互交流。实验结束后，我们根据被试在实验中获得总收益按照 25:1 的比例支付现金。每局实验约 1 小时，每个被试平均获得 15 元人民币的支付。

## 4 实验结果分析

### 4.1 提议者行为分析

实验共获得 324 个观察值，其中分钱设置和拿钱设置各 162 个。图 1 为提议均值和拒绝次数比较图，表 2 给出了提议均值和标准差。

#### 4.1.1 不同被试类型的提议值

总体而言，提议者的提议均值在信息条件 z 下最高，信息条件 xyz 下最低；回应者的提议均值在信息条件 xyz 下最高，信息条件 z 下最低；而接受者的提议均值在分钱设置

中，信息条件 z 下最高，信息条件 y 下最低；在拿钱设置中，信息条件 xyz 下最高，信息条件 y 下最低。具体结果见图 1 和表 2。

注：Xs 表示分钱设置中提议者的提议值，Yt 表示拿钱设置中回应者的提议值，以此类推。Round 表示轮数，info 表示信息条件，reject-s 表示分钱设置的拒绝次数，reject-t 表示拿钱设置的拒绝次数，纵轴表示提议均值的具体数值。

图 1 不同设置的提议均值

表 2 提议均值和标准差

信息条件	分钱设置			拿钱设置		
	X	Y	Z	X	Y	Z
xyz	62.24	44.20	13.56	62.41	38.15	19.44
	(13.14)	(9.49)	(10.68)	(19.54)	(12.87)	(17.01)
y	73.06	39.80	7.15	72.83	33.46	13.70
	(8.49)	(8.15)	(4.29)	(16.40)	(8.57)	(13.15)
z	94.13	8.82	17.06	87.78	16.02	16.20
	(14.18)	(7.45)	(11.26)	(22.23)	(13.66)	(12.09)
拒绝次数	28			14		

注：括号内数值为标准差，大写字母表示提议均值，小写字母表示信息条件，例如 X 表示提议者的提议值，xyz 表示信息条件 xyz 以此类推，下文类同。

#### 4.1.2 产权信念的分离与测度

##### 4.1.2.1 信息差异与产权认同

我们对提议值的检验<sup>®</sup>发现在不同的实验设置下：提议者的提议值在所有信息条件下都没有显著差异；回应者的提议值在所有信息条件下都有显著差异；而接受者的提议值在信息条件 xyz 和 z 下无显著差异，在信息条件 y 下有显著差异。另外，分钱设置下，三个被试类型的提议值都表现出了显著的信息差异<sup>®</sup>；拿钱设置下，提议者和回应者的提议值表现出了显著的信息差异，而接受者的提议值信息差异不显著。具体结果见表 3 和表 4。

表 3 不同设置的提议值检验

	ANOVA		Mann-Whitney U	
	F值	Sig.	Z值	Sig.
X-xyz	0.003	0.959		
X-y	0.008	0.930		
X-z	3.134	0.080		

Y-xyz	-2.299	0.021
Y-y	-3.364	0.001
Y-z	-2.683	0.007
Z-xyz	-1.668	0.095
Z-y	-3.604	0.000
Z-z	-0.532	0.595

注：X-xyz 表示在信息条件 xyz 下的提议者的提议值，Y-y 表示在信息条件 y 下的回应者的提议值，以此类推，下文类同。

表 4 不同信息条件的提议值检验

实验设置	ANOVA		Kruskal-Wallis		信息差异
	F值	Sig.	Chi-square	Sig.	
X	95.56	0.000			显著
分钱	Y		109.32	0.000	显著
	Z		33.61	0.000	显著
X	23.01	0.000			显著
拿钱	Y		58.13	0.000	显著
	Z		4.50	0.105	不显著

虽然实验也观察到少数绝对公平的分配方案（分钱设置有 5 个，占 3.1%；拿钱设置有 11 个，占 6.8%），但是不同被试类型在几乎所有信息条件下具有显著的信息差异说明提议者并没有强烈的内在动机去追求公平偏好，其提议“看起来”公平的方案以免回应者拒绝，并在不同的信息条件下运用策略来最大化自身收益，而信息结构加剧了不同被试类型的收益差异，这与 Güth 和 van Damme 的结论基本一致。

表 5 和表 6 为提议者行为的 OLS 模型回归，结果表明：

第一，提议者的提议值在所有信息条件下都没有显著的实验设置差异，这表明实验设置的变化并没有导致他对自身产权要求的改变。

第二，回应者的提议值在所有信息条件下都有显著的实验设置差异，具体来说，在回应者能看到自己钱数的信息条件 xyz 和 y 下，他所获得的钱数在拿钱设置中显著降低；而在只能看到接受者钱数的信息条件 z 下，他所获得的钱数在拿钱设置中却显著增加，这说明提议者有对回应者的产权认同信念（具体数值见表 7）。

第三，相比较于分钱设置，拿钱设置中接受者的提议值在信息条件 xyz 和 y 下显著增加，而在信息条件 z 下虽然略微下降，但不显著。这说明实验设置的变化导致了提议者对

接受者有产权认同信念（具体数值见表 7），这与 Swope 等(2008)和 Leliveld 等(2008)的结论是一致的，即产权的初始界定可以使被试获得清晰的权利意识。

表 5 提议者行为的 OLS 回归结果

自变量	因变量								
	X-xyz	Y-xyz	Z-xyz	X-y	Y-y	Z-y	X-z	Y-z	Z-z
treatment	0.167 (3.205)	-6.056*** (2.176)	5.889** (2.733)	-2.222 (2.513)	-6.333*** (1.609)	6.556*** (1.882)	-6.352* (3.588)	7.204*** (2.117)	-0.852 (2.248)
constant	62.07*** (5.067)	50.26*** (3.44)	7.667* (4.322)	73.28*** (3.974)	46.13*** (2.544)	0.593 (2.976)	100.48*** (5.674)	1.611 (3.374)	17.91*** (3.554)
Adj R <sup>2</sup>	-0.009	0.059	0.033	-0.009	0.119	0.094	0.02	0.09	-0.008
obs	108	108	108	108	108	108	108	108	108

注：\*表示在 0.1 水平上显著，\*\*表示在 0.05 水平上显著，\*\*\*表示在 0.01 水平上显著，以下类同。

表 6 信息差异的 OLS 回归结果

自变量	因变量					
	分钱设置			拿钱设置		
	X	Y	Z	X	Y	Z
info	15.94*** (1.193)	-17.69*** (1.009)	1.75* (0.966)	12.69*** (1.877)	-11.07*** (1.179)	-1.62 (1.379)
constant	44.59*** (2.576)	66.33*** (2.179)	9.086*** (2.088)	48.97*** (4.055)	51.34*** (2.547)	19.69*** (2.979)
Adj R <sup>2</sup>	0.525	0.656	0.014	0.217	0.351	0.002
obs	162	162	162	162	162	162

#### 4.1.2.2 产权信念的分离与测度

通过比较信息条件 y 和 z 下的回应者提议值可以分离出提议者对回应者的利他偏好和策略行为，而通过比较信息条件 y 和 z 下的接受者提议值可以分离出提议者对接受者的利他偏好和第三方评价；最后，通过将利他偏好、策略行为和第三方评价进行分离从而实现隐藏在人们决策行为背后的产权信念价值的测度。产权信念是人们通过权利感知表现为对自己和他人的产权的一致认同信念，它在本文表现为人们对产权的认同程度，并且是一种可计算的价值。具体结果见表 7。

表 7 产权信念的分离结果

	利他	策略行为	第三方评价	产权信念 <sub>-Y</sub>	产权信念 <sub>-Z</sub>
分钱设置	Y	8.82 (7.4%)	30.98 (25.8%)		
	Z	7.15 (6.0%)	9.91 (8.3%)	7.2 (6.0%)	6.55 (5.5%)
拿钱设置	Y	16.02 (13.4%)	17.44 (14.5%)		
	Z	13.7 (11.4%)	2.5 (2.1%)		

注：括号内数值是均值与总分配额的比值，产权信念<sub>-Y</sub>表示提议者对回应者的产权认同度，以此类推。

无论是分钱设置还是拿钱设置，提议者对回应者和接受者的利他程度虽有轻微差异，但统计意义上并不显著，这说明不管是面对拥有决策权的回应者还是没有任何权力的接受者，提议者的利他偏好程度都是一样的，利他与身份地位无关<sup>⑥</sup>。

Camerer 通过总结大部分实验发现：在独裁者实验中的利他程度为 10%~20%，而在最后通牒实验中的提议值范围为 30%~50%(Camerer, 2003)，那么其策略行为值范围就是 20%~30%。但这些都是两人在框架下的结果，无法体现实际中的决策是要被第三方评价的现实。本文研究表明提议者的利他值低于大多数两人框架实验的均值；而策略行为比值为 25.8%，与大多数实验结果一致；第三方评价比值为 8.3%，大于利他程度，这说明相比较于内置在人类自身的利他偏好，人们更在意别人怎么看待自己。

表 8 和表 9 检验了提议者的利他偏好、策略行为和第三方评价的产权效应。拿钱设置中，利他<sub>-Y</sub>和利他<sub>-Z</sub>相比较于分钱设置都有显著差异，分别增加了 7.2 和 6.55，这实际上就是提议者分别对回应者和接受者的产权信念值（见表 7）；另外，策略行为值和第三方评价值都显著的下降了 13.54 和 7.41，这表明在产权明晰的情况下，提议者似乎减少了“第二方信念”（Camerer 等，2005）的运用并且也更少在意别人的评价了。

表 8 利他、策略行为和第三方评价的产权效应检验

	ANOVA		Mann-Whitney U	
	F值	Sig.	Z值	Sig.
利他 <sub>-Y</sub>			-2.683	0.007
利他 <sub>-Z</sub>			-3.604	0.000



策略行为	29.61	0.000
第三方评价	-3.794	0.000

注：利他<sub>-y</sub>表示提议者对回应者的利他值，利他<sub>-z</sub>表示提议者对接受者的利他值。

表 9 利他、策略行为和第三方评价的 OLS 回归结果

自变量	因变量			
	利他 <sub>-y</sub>	利他 <sub>-z</sub>	策略行为	第三方评价
treatment	7.204*** (2.117)	6.556*** (1.882)	-13.54*** (2.488)	-7.407*** (1.986)
constant	8.815*** (1.497)	7.148*** (1.331)	30.98*** (1.759)	9.907*** 1.404
Adj R <sup>2</sup>	0.090	0.094	0.211	0.108
obs	108	108	108	108

#### 4.2 回应者公平偏好的挤出

回应者在分钱设置有 28 次拒绝，拒绝率为 17.3%，这比 1998 年 Güth 和 van Damme 的实验结果高 10.5%（Güth 和 van Damme 的拒绝率为 6.8%）。在拿钱设置有 14 次拒绝，拒绝率为 8.6%，比分钱设置下降 8.7%。另外，无论是分钱设置还是拿钱设置，相比较于其他信息条件，拒绝次数在信息条件 z 下最多：分钱设置为 19 次，占总拒绝次数的 67.9%；拿钱设置为 6 次，拒绝率为 42.9%，具体结果见图 2。

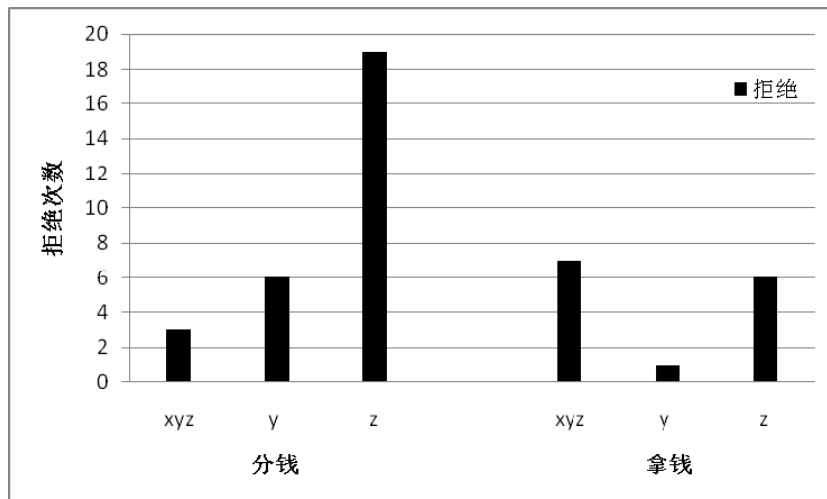


图 2 不同信息条件下的拒绝次数

这样，图 2 和表 10 的数据表明，在信息条件 y 下，回应者的提议均值从分钱设置的 39.80（接近于均等分配的数值）显著地减少到拿钱设置的 33.46，但拒绝次数却从 6 次减少到 1 次。也就是说，产权的清晰界定导致回应者不再强烈要求获得大约三分之一的

均等数额，而且面对更低的分配额时也倾向于接受提议，这说明回应者的公平偏好被挤出。

表 10 回应者行为的 probit 回归结果

自变量	因变量				
	rej.-xyz	rej.-xyz	rej.-xyz	rej.-y	rej.-z
Y-xyz	0.087 <sup>***</sup> (0.022)	0.064 <sup>**</sup> (0.028)	0.09 <sup>***</sup> (0.023)		
X-xyz		-0.026 (0.017)			
Z-xyz			0.026 (0.017)		
Y-y				0.06 <sup>**</sup> (0.028)	
Z-z					-0.001 (0.012)
treatment	0.169 (0.482)	-0.015 (0.503)	-0.015 (0.503)	1.43 <sup>**</sup> (0.612)	0.835 <sup>***</sup> (0.286)
constant	-1.892 (1.183)	0.975 (2.249)	-2.117 <sup>*</sup> (1.228)	-2.475 (1.527)	-0.344 (0.467)
Log likelihood	-19.61	-17.89	-17.89	-21.11	-53.71
Pseudo R <sup>2</sup>	0.412	0.463	0.463	0.186	0.081
obs	108	108	108	108	108

### 4.3 产权、公平与利益团体

#### 4.3.1 为何会形成利益团体：产权效应

在原始的狩猎和野果采集时期，人类就已经形成了小团体(Hayek, 1988)，因此，演化心理学的研究表明人类具备了偏好组成团体的互惠心智模型(Hoffman 等, 1998)。本实验中，那些有权利影响他人成本的人会组成利益团体，而其他人则被排除在这一团体之外。在回应者能够看到自己钱数的情况下，提议者分给回应者的钱数远远多于接受者，这是提议者倾向于“拉拢”回应者组成利益团体以共同“侵害”接受者产权的表现。那么回应者

是否又具有这种意愿呢？实验结果发现不仅回应者的公平偏好被挤出，而且在信息条件  $z$  下，当面对没有显著差异的提议值时，回应者的拒绝次数却显著下降，从分钱设置的 19 次锐减到拿钱设置的 6 次，即在产权明晰时，回应者确实存在组成利益团体的意愿。

那么为何在产权明晰时更容易形成利益团体呢？这是由于在分钱设置中并没有清晰的界定产权，因此回应者会认为产权处于一种共有的状态，在这种状态下，他有强烈的公平偏好要求均等的分配额（本实验中为 40G\$），如果无法满足这一最低的产权要求，那么他会认为不公平并且通过拒绝来惩罚那些贪婪的提议者<sup>⑥</sup>。而在拿钱设置中由于清晰的界定了产权导致回应者的公平偏好被挤出，这样当提议者和回应者形成利益团体“侵害”接受者的产权时，回应者对较低的分配额倾向于接受。

显然，产权不仅是人们关于获得，保持和放弃权利的选择问题(Barzel, 1989)，而且是关于利益团体的选择问题。在团体内部，成员之间共享利益，并将交易成本内在化（本文是指公平偏好），从而实现团体的最大化收益；而在团体外部，他们形成联盟与其他个人甚至利益团体进行竞争，从而获得资源分配的有利优势。这样，利益团体内成员的产权得到相互认同，而团体外成员的产权却被团体“侵害”。这也再一次证明了 Schmid(1987)的观点，即拥有权利就是拥有产权，而那些没有权利或拥有不多权利的人，由于不能给他人带来成本将会是贫穷的人。

#### 4.3.2 为何利益团体内部既斗争又合作：公平偏好

即使是在利益团体内部，成员的产权有时会被认同，而有时却不被认同。这可能又涉及到公平的问题。在信息条件  $xyz$  下，回应者的提议值从 44.20 减少到 38.15（见表 2），这导致了拒绝次数增加，在能够观察到别人钱数时，人们倾向于进行社会比较 Grygolec(2008)，从而激发公平感知，导致团体内部谈判破裂；然而在信息条件  $y$  下，虽然提议值也显著下降，但拒绝次数也显著下降，在无法进行与他人比较时，回应者的公平偏好被挤出，这样合作的利益团体形成。

这显然是人们与生俱来的具有自利偏差(self-serving)的公平偏好(Konow, 2000)所致，但是总体而言，由于回应者公平偏好的挤出，利益团体倾向于合作。我们用洛克的财产权理论可以解释这一现象，提议者通过“掠夺”这一过程向财产注入了劳动，而这一劳动成果是要在提议者和回应者这一利益团体内进行分配，双方都认为提议者为团体“挣得”了财产，而回应者作为团体成员通过“选择接受”这一“劳动”来协助提议者，因此提议者理应获得至少一半甚至大部分的财产（类似于原始狩猎部落，成功的狩猎者往往要求得到大部分的猎物），而回应者不再要求至少三分之一的分配额。这样在博弈过程中，提议者和回应者对于这一“共同掠夺”的财产权的信念发生了变化，提议者要求获得大部分的钱数，而回应者倾向于接受更低的钱数。例如，在信息条件  $xyz$  和  $y$  下，回应者低于 40G\$的提议值在分钱实验中有 31 个，而在拿钱实验中增加到了 45 个，但拒绝次数却显著降低了，这也说明通过努力劳动<sup>⑥</sup>获得产权不仅是自我认同的基础，也是获得他人认同的重要手段。

#### 4.4 自利偏好、公平偏好与市场效率

李晓义和李建标(2009)的实验发现具有显性激励的契约(制度安排)不但没有提高市场效率,反而对行为个体的社会偏好(信任和互惠)产生了挤出效应。本文的研究发现产权制度的安排导致提议者的自利偏好和回应者的公平偏好挤出并提高了市场效率。例如在表 11 中的分钱设置,信息条件从 z 到 xyz 的变化对提议者的自利偏好产生了挤出,其提议均值从 94.13 减少到 62.24(见表 2),而实际市场效率由 64.8%上升到 94.4%。另外,接受者的提议值在分钱设置中具有显著的信息差异( $p=0.1$ ),而在拿钱实验却无显著信息差异。信息差异的消失也表明提议者的自利偏好被挤出,这一结论与 Gächter 和 Riedl(2005)的实验结果是一致的,即产权的清晰界定有助于个体对自身角色的明确定位,从而优化市场交易当中的资源配置,最终提高经济制度的运行效率(Coase, 1960)。

但回应者公平偏好的挤出与市场效率的关系并非单调一致。例如,在信息条件 y 和 z 下,实际的市场效率分别由 88.9%和 64.8%提高到了 98.2%和 88.9%,但是在信息条件 xyz 下的实际市场效率由分钱实验的 94.4%减少到了 87%,这也说明由于不同的产权制度安排和信息结构的影响,回应者公平偏好的挤出效应对市场效率的作用是不一致的,这一实验结论也是对李晓义和李建标(2009)的拓展,具体结果见表 11。

表 11 市场效率

信息条件	分钱设置			拿钱设置			变量名称
	X	Y	Z	X	Y	Z	
xyz	51.9%	36.8%	11.3%	52%	31.8%	16.2%	名义市场效率(100%)
	94.4%			87%			实际市场效率
y	60.9%	33.2%	5.9%	60.7%	27.9%	11.4%	名义市场效率(100%)
	88.9%			98.2%			实际市场效率
z	78.4%	7.4%	14.2%	73.1%	13.4%	13.5%	名义市场效率(100%)
	64.8%			88.9%			实际市场效率

注:实际市场效率为(拒绝后的提议值总和/帕累托最优市场剩余) $\times 100\%$ ,名义市场效率为(提议值的总和/帕累托最优市场剩余) $\times 100\%$ 。

总之,由于人群中并不是所有的人都是自利偏好的,一部分人具有自利偏好,一部分人具有社会偏好,因此在不同的制度诱导下,自利偏好的个体会学习和模仿社会偏好个体的行为,同样,社会偏好的个体也会转向自利偏好个体的行为模式,从而对市场效率产生不同的影响。

## 5 结论与展望

公平偏好是重要的，无论是棕色卷尾猴用石头交换食物的例子(Brosnan 和 de Waal, 2003)还是普林斯顿大学生的 fMRI 脑成像实验(Sanfey 等, 2003)都表明公平偏好具有普遍的生物基础。同样，产权也是重要的，18 世纪初，美国印第安人的土地由共有产权向私有产权演化说明产权的清晰界定能够有效的解决过度狩猎并引导人类有节制的经济行为(Demsetz, 1967)。但是这样的案例无法向我们提供更加详细的解释，即经济行为中存在自利偏好和社会偏好的人群是如何与产权制度交互作用并影响市场效率的。

本文通过三人混合博弈的实验研究，得出如下结论：第一，产权的清晰界定虽然导致提议者对回应者和接受者有产权认同信念，但是产权认同度有差异，由于回应者具有将产权的成本强加到他人身上的“权力”，因而提议者对回应者的产权认同度高于接受者。另外，产权不仅导致提议者的部分自利偏好挤出从而提高了市场效率，也导致回应者的公平偏好被挤出，在面对无差异甚至更低的提议值时，产权清晰下的回应者倾向于接受提议。第二，通过对利他、策略行为和第三方评价的分离，产权信念得到测度。研究发现提议者对回应者和接受者的利他偏好一致，利他与身份地位无关；混合博弈与两人框架博弈的策略行为值并没有显著差异；第三方评价值大于利他值说明相比较于内置在人类自身的利他偏好，人们更在意别人怎么看待自己；产权减少了提议者“第二方信念”的运用并使其更少在意别人的评价。第三，提议者没有强烈的公平偏好动机，而是通过策略行为来最大化自身收益；回应者更多的是与提议者形成利益团体来“侵害”接受者的产权。第四，信息结构加剧收益分配的差异，不同的信息条件导致不同的被试类型具有不同的信息优势。

未来的研究方向：第一，Hoffman 和 Spitzer(1985)研究发现被试对待“初始给定”和“努力挣得”的产权是存在区别的。因此，未来的实验有必要研究这两种不同产权来源方式下的产权认同信念的稳定程度。第二，本文虽然通过循环赛的模式来尽量避免被试采用重复博弈的思维模式进行决策，但是实验研究还是发现有部分被试试图建立声誉来避免提议被拒绝(Güth 和 van Damme 的研究也发现这一现象)。这就使我们有必要研究社会规范在产权博弈过程中的作用，社会规范作为外在因素影响产权的研究已经在世界许多国家做过，实验结果发现文化和习俗等社会规范确实存在一定的影响(Camerer, 2003)，而产权作为一种信念却很少从内置于人类本身的心智角度被研究，因此，通过神经元实验的方法来研究产权是未来的一个主要方向(Chorvat 等, 2005)。

另外，本文研究的政策涵义启示如下：第一，目前我国形成稳定的产权信念、架构可以预期的行为结构才能促进改革开放的进一步发展。长期以来，中国在一个“均贫富”的所谓的公平理念的主导下，使人们缺乏长期稳定的预期，影响了财富的累积和长期投资行为。政策当局应尽快从宪法层面上架构私有产权保护、挤出现有的所谓“公平偏好”，同时，也挤出“强占者”的部分自利偏好，构建真正的公序良俗。第二，拥有权力者更能倾向于结成同盟来“掠夺”他人财产，因此，当制定众多的法律来规范个人财产时，政府更应该提供一个能够对权力滥用进行监督和惩罚的制度环境，否则我们只会造就一个法律更多但秩序更少<sup>1</sup>的社会(Ellickson, 1991)。

注释:

- ①2007年, 中国银行在上海开设内地首家私人银行, 服务对象是金融资产超过100万美元的富人阶层。
- ②主要是最后通牒实验和独裁者实验。最后通牒实验包括两个被试, 即提议者(proposer)和回应者(responder)。实验开始时, 他们被告知有一笔钱数  $M$  要在两人之间进行分配。首先, 提议者提出一个分配方案( $M-M_0, M_0$ ); 然后, 回应者决定是接受还是拒绝这一分配方案。若接受, 提议者得到  $M-M_0$ , 回应者得到  $M_0$ ; 若拒绝, 两人所得为零。独裁者实验类似于最后通牒实验, 唯一区别是提议者换成了独裁者(dictator), 而回应者换成了接受者(recipient), 接受者对于独裁者的任何分配方案只能接受, 没有拒绝的权利。
- ③这一框架最早由 Güth 和 van Damme(1998)采用, 它结合三种不同的信息条件来研究被试的公平偏好对决策行为的影响。
- ④由于本实验设定了每人最低的分配额, 所以被试  $X$  无法保留或者拿走全部钱数。同时, 为了避免引起被试不必要的情绪反应, 在实验中, 我们用被试  $X$  代替提议者、被试  $Y$  代替回应者和被试  $Z$  代替接受者。具体的实验说明可以向作者索取。
- ⑤在第  $t$  轮, 提议者  $X_k$  与回应者  $Y_{k+t-1}$  匹配, 这样可以确保每轮实验中的被试类型  $X$ 、 $Y$  和  $Z$  相互遇到的次数只有一次。
- ⑥本文如未做特殊说明, 显著性水平指的是 0.05。数据检验程序如下: 首先进行 K-S 非参检验以确定是否服从正态分布。其次, 对于正态分布的数据, 我们用 ANOVA 方差分析; 否则我们用 Mann-Whitney U 或者 Kruskal-Wallis 非参检验进行分析。
- ⑦信息差异是指不同被试类型的提议值在不同的信息条件下表现出的差异性。
- ⑧有趣的是夏纪军(2005)研究发现城市化显著地降低了被试的利他偏好。
- ⑨Sanfey 等(2003)通过对神经元的测试已经验证了这一事实。
- ⑩Schmid(1987)批判洛克没有对劳动作出清晰的界定, 他认为洛克的财产权理论无法区分“在森林中采集坚果的劳动与随后把坚果偷走的行窃劳动”。

## 参考文献

- [1]BARZEL, YORAM. Economic analysis of property rights[M]. England: Cambridge University Press, 1989.
- [2]BROSNAN, SARAH F., DE WAAL FRANS B M. Monkeys reject unequal pay[J]. Nature, 2003, 425(6955): 297-299.
- [3]CAMERER, COLIN F. Behavioral game theory[M]. Princeton: Princeton University Press, 2003.
- [4]CAMERER, COLIN F., GEORGE LOEWENSTEIN., DRAZEN PRELEC. Neuroeconomics: how neuroscience can inform economics[J]. Journal of Economic Literature, 2005, (43): 9-64.
- [5]CHERRY, TODD., PETER FRYKBLOM., JASON F SHOGREN. HARDNOSE the dictator[J]. American Economic Review, 2002, 92(4): 1218-1221.
- [6]CHORVAT, TERRENCE., KEVIN MCCABE., VERNON L SMITH. Law and neuroeconomics[J]. Supreme Court Economic Review, 2005, (13): 35-62.
- [7]COASE, R., The problem of social cost[J]. Journal of Law and Economics, 1960, (3): 1-44.
- [8]DEMSETZ, HAROLD., Toward a theory of property rights[J]. American Economic Review, 1967,

57(2): 347-359.

[9] ELLICKSON, ROBERT C. Order without law: how neighbors settle disputes[M]. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1991.

[10] GÄCHTER, S., A. RIEDL. Moral property rights in bargaining[J], Management Science, 2005, (51): 249-263.

[11] GRYGOLEC, JAROSLAW. Neuroeconomics of social decisions[D]. Minnesota : University of Minnesota, 2008.

[12] GÜTH, WERNER., ERIC VAN DAMME. Information, strategic behavior and fairness in ultimatum bargaining: an experimental study[J]. Journal of Mathematical Psychology, 1998, (42):227-247.

[13] HAYEK, F. THE FATAL CONCEIT: The errors of socialism[M]. Chicago: University of Chicago Press, 1988.

[14] HOFFMAN, ELIZABETH., MATTHEW SPITZER. Entitlements, rights, and fairness: an experimental examination of subjects' concepts of distributive justice[J]. Journal of Legal Studies, 1985, 14(2): 259-297.

[15] HOFFMAN, ELIZABETH., MCCABE, KEVIN., SHACHAT, KEITH., SMITH, VERNON L. Preferences, property rights and anonymity in bargaining games[J]. Games and Economic Behavior, 1994, 7(3): 346-380.

[16] HOFFMAN, ELIZABETH., MCCABE, KEVIN., SMITH, VERNON L. Behavioral foundations of reciprocity: experimental economics and evolutionary psychology[J]. Economic Inquiry, 1998, (36):335–52.

[17] HUME, D. A Treatise of human nature[M]. 1740, New York: Oxford University Press. 2000.

[18] KAHNEMAN, D., J. L. KNETSCH., R. H. THALER. Fairness and the assumptions of economics[J]. Journal of Business, 1986, (59): 285-300.

[19] Kimbrough, Erik O., Vernon L. Smith., Bart J. Wilson. Exchange, Theft, and the social formation of property[J]. Journal of Economic Behavior and Organization, 2010, 74(3): 206-229.

[20] KONOW, J. Fair shares: accountability and cognitive dissonance in allocation decisions[J]. American Economic Review, 2000, (90): 1072–1091.

[21] LELIVELD M.C., VAN DIJK E., VAN BEEST I. Initial ownership in bargaining: introducing the giving, splitting, and taking ultimatum bargaining game[J]. Personality & Social Psychology Bulletin, 2008, (34):1214-1225.

[22] OXOBY, R.J., SPRAGGON, J. Mine and yours: property rights in dictator games[J]. Journal of

Economic Behavior and Organization, 2008, (65): 703-713.

[23]REUBEN, E., VAN WINDEN, F. Social ties and coordination on negative reciprocity: the role of affect[J]. Journal of Public Economics, 2008, (92): 34-53.

[24]RUFFLE, B.J. More is better, but fair is fair: tipping in dictator and ultimatum games[J]. Games and Economic Behavior. 1998, 23 (2): 247-265.

[25]SANFEY, ALAN G., JAMES K. RILLING., JESSICA A. AARONSON., LEIGH E. NYSTROM., JONATHAN D. COHEN. The neural basis of economic decision-making in the ultimatum game[J]. Science, 2003, 300(5626): 1755-1758.

[26]SCHMID, A. ALLAN. Property, power, and public choice: an inquiry into law and economics[M]. 2nd ed. Praeger, New York, 1987.

[27]SMITH, VERNON. L. The two faces of Adam Smith[J]. Southern Economic Journal, 1998, (65):1-19.

[28]SWOPE, K., CADIGAN, J., SCHMITT, P., SHUPP, R. Social position and distributive justice[J]. Southern Economic Journal, 2008, 74(3): 811-818.

[29]YOUNG, H.P. Social norms and economic welfare[J]. European Economic Review, 1998, (42): 821-830.

[30]李晓义, 李建标. 互惠、信任与治理效率——基于比较制度实验的研究[J]. 南开经济研究, 2009, (1):101-121.

[31]夏纪军. 中国的信任结构及其决定——基于一组实验的分析[J]. 财经研究, 2005, (6):39-51.

[32]汪丁丁. 产权博弈[J]. 经济研究, 1996, (10):70-80.

## **The Belief in Property Rights and Its Crowding-out Effect on Fairness and Self-interest Preference**

LI Jian-biao, PANG Rong-hui, WANG Peng-cheng, XU Sai

(Center for Studies of Corporate Governance Nankai University, Tianjin, 300071)

**Abstract:** The standard economic theory regards property rights as an exogenous variable of economic performance, but the evolutionary path of human society shows that property rights is a common belief which built-in to humans, and its interaction with fairness preferences which also built-in to human mind affects the decision behavior of individual. We study the consent belief in property rights which from different sources and its crowding-out effect on fairness preference by comparative



institutional experimental approach. The experiment results argue that property rights not only leads to proposer consent to the property of responder and receiver, but also crowds out the self-interest preference of proposer and the fairness preference of responder. We measure the belief in property rights by separating altruism, strategic behavior and third-party judgment. We also find evidence that proposers do not have a strong intrinsic motivation for fairness, and maximize their own payoffs through strategic behavior. Information structure increases the gap of income distribution.

**Key words :** The belief in property rights; fairness preference; mixed game; experiment

**收稿日期:** 2012-03-19;

**基金项目:** 国家自然科学基金项目 (70972086, 71172068, 71132001); 国家社会科学基金项目 (10zd&035); 教育部人文社科重点研究基地重大项目 (10JJD630002)。

**作者简介:** 李建标(1965-), 男, 山东潍坊人, 南开大学公司治理研究中心教授, 博士生导师;

庞荣辉(1981-), 男, 浙江杭州人, 南开大学公司治理研究中心博士研究生;

王鹏程(1988-), 男, 山东潍坊人, 南开大学公司治理研究中心博士研究生;

徐 赛(1988-), 男, 山东潍坊人, 南开大学公司治理研究中心博士研究生。