

诺/贝/尔/经/济/学/奖/获/得/者/丛/书

Library of Nobel Laureates in Economic Sciences

私有化 成功与失败

Privatization

Successes and Failures



约瑟夫·E·斯蒂格利茨 (Joseph E. Stiglitz) 作序

热拉尔·罗兰 (Gérard Roland) 主编

 中国人民大学出版社



诺 / 贝 / 尔 / 经 / 济 / 学 / 奖 / 获 / 得 / 者 / 丛 / 书

Library of Nobel Laureates in Economic Sciences



私有化 成功与失败

Privatization
Successes and Failures



约瑟夫·E·斯蒂格利茨 (Joseph E. Stiglitz) 作序

热拉尔·罗兰 (Gérard Roland) 主编

张宏胜 于森 孙琪 等译

卢昌崇 审校

中国人民大学出版社
· 北京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

私有化：成功与失败 / (美) 罗兰主编；张宏胜等译.
—北京：中国人民大学出版社，2013.1
(诺贝尔经济学奖获得者丛书)
ISBN 978-7-300-16913-2

I. ①私… II. ①罗… ②张… III. ①私有化-研究 IV. ①F113.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 306923 号

诺贝尔经济学奖获得者丛书

私有化：成功与失败

约瑟夫·E·斯蒂格利茨 作序

热拉尔·罗兰 主编

张宏胜于森孙琪等译

卢昌崇 审校

Siyohua: Chenggong yu Shibai

出版发行	中国人民大学出版社		
社 址	北京中关村大街 31 号	邮政编码	100080
电 话	010-62511242 (总编室)		010-62511398 (质管部)
	010-82501766 (邮购部)		010-62514148 (门市部)
	010-62515195 (发行公司)		010-62515275 (盗版举报)
网 址	http://www.crup.com.cn http://www.ttrnet.com (人大教研网)		
经 销	新华书店		
印 刷	北京中印联印务有限公司		
规 格	160 mm×235 mm 16 开本	版 次	2013 年 1 月第 1 版
印 张	14.25 插页 1	印 次	2013 年 1 月第 1 次印刷
字 数	210 000	定 价	38.00 元

版权所有 侵权必究 印装差错 负责调换

中文版序

热拉尔·罗兰 (Gérard Roland)

本书是斯蒂格里茨发起的“哥伦比亚政策自发对话体”私有化工作的组成部分，初刊于2008年。如今，它的中文版也将面世，我很高兴。本书以宽宏的视角向读者介绍了20世纪末叶世界多数地区的私有化政策，展示了经济学理论对这一问题责无旁贷的解释，也记录了私有化政策的结果。

20世纪80~90年代，人们对私有化的热情盛极一时；如今，这种热情已经消失殆尽，人们更倾向于谈论它的累累败绩。在多数国家，私有化的效率改进并不像预期地那般显著，贪腐行为与大宗私有相伴而生，再分配的政策效应也与日退化。例如，拉丁美洲国家供水行业私有化之后，水价飞涨，令穷人难以企及。

私有化令人沮丧。那当初为什么还要这样干？是因为全世界范围内的国有制也同样令人失望。20世纪很多国家经历了中央集权计划体制，这种体制弊害很多。现在人们已经充分地认识到，发展经济和提升福利离不开生机勃勃的市场（尽管单靠这些市场还不够）。这些市场能为资源配置提供一种不可或缺的机制，而私有化正是这些市场有效运作的基础；它可以推出新产品，以低成本的方式从事既有产品的生产并开发新用户。尽管这是一个不言自明的道理，但实现私有制却并不是一件易

事，好多因素使之与初衷相背离。

私有化成功的要件有两个：一是使资产流向贤能所有者；二是政府要获取足够的收入。

选贤举能并不容易。有时，贤能者在企业内部，是国有企业的现任经营者；有时，贤能者在企业外部，要放眼社会寻觅。那么，怎样才能优胜劣汰、物归其主呢？国际经验表明，最佳方式是在私有化过程中采用竞争机制。换言之，就是要像爱沙尼亚和其他国家那样，在企业私有化过程中实施竞争性的拍卖机制。在此类机制中，长于经营企业的贤能者出价最高，价高则可得。然而，说起来容易做起来难。比如，现任的国企经营者为人贤能，能为私有化的企业创造最大的价值，可他们资金匮乏，在拍卖出价过程中往往不敌那些资质平平却腰缠万贯的富商巨贾。此类问题也并非没有破解之道，例如，可以允许其分期付款，或是政府为其放贷。匈牙利就因循此道并获得了成功。

贤能者出价最高，能使政府在私有化过程中收入最大化。然而，很多东欧国家，如俄罗斯和斯洛伐克，却放弃了资产所有权，因而失去了获取私有化收益的机会。此举还繁衍了大量的寻租活动，有些经济代理人摇身而成为企业财产的所有者，一夜暴富。

尽管经济学逻辑表明，竞争机制是私有化的最佳方式，可在实践中这个原理经常行不通。原因是，私有化为腐败行为提供了巨大的诱惑。为了胜出，潜在的买主经常在拍卖过程中贿赂政府官员。而政府官员也意识到，他们正面临着运用腐败而实现暴富的机会，这种机会此后绝无仅有。由于腐败作祟，企业资产最终并未落入贤能者的手中。可是，腐败并没有就此止步，它还继续为私有化的企业获取垄断地位“大开绿灯”。因为私有化生成的潜在收益实在是太大了，况且机会难得，一去不再，腐败的诱惑力格外强劲。一旦这种腐败行为渗透到政府机构中，根除就变得尤为困难。

存在腐败的几率并不意味着就应当回避对国有企业的私有化。如上所述的种种寻租行为（获取垄断地位，贤能者未能占据管理职位）在国有企业里也比比皆是，同样为祸不浅。经验表明，私有化过程必须严谨审慎：要确保买主之间具有真正的竞争性；私有化的过程要透明；要设

置防腐止贪的监察机构；要确保监察机构不屈服于腐败诱惑。透明与制衡在成功的私有化过程中具有十分重要的作用。但遗憾的是，很多国家的政府部门并没有将此置于优先考虑的地位。

总而言之，20世纪90年代的私有化实践表明，仅仅将所有权从政府转移到私人所有者的手中是不够的。建立起一种竞争机制将企业资产转移到贤能者的手中从而实现收益最大化，是十分重要的；拒绝腐败，勿使其染指私有化过程，也是十分重要的。此外，就打造富有活力的私有经济部门而言，私有化也并不是唯一的选择方式，甚至连首选都谈不上。由于在竞争性的市场环境中始终面临着生死存亡的挑战，创业精神和新生的私有企业才是私有经济部门的中枢或脊梁。物竞天择，适者生存。将国有企业私有化并不能替代这些生生不息私有企业的动态演化网络和发展历程。

2011年5月

关于哥伦比亚大学政策自发对话体

何塞·安东尼奥 (Jose Antonio)

约瑟夫·E·斯蒂格利茨 (Joseph E. Stiglitz)

莎丽·施皮格尔 (Shari Spiegel)

哥伦比亚大学政策自发对话体 (The Initiative for Policy Dialogue, IPD) 由发达国家和发展中国家的学术界、决策层和实业界人士组成, 主要探讨当前经济政策中最急迫的问题。IPD是哥伦比亚大学关于发展与全球化这个庞大项目的重要组成部分。IPD关于发展与全球化挑战的话题, 在较大的范围内针对发展问题展示了学术界的最新思路, 也勾勒出了政策选项及利弊权衡。白纸黑字, 决策层可以看得到, 学生们也触手可及。它建构了学术研究的日程表, 也深化了经济政策的争论, 从而促进了发展政策的自由讨论。因此说, 这本书是独一无二的。

私有化, 换言之, 国有企业向私有企业转制, 自20世纪70年代中期以来一直是最激进、最有争议的经济政策之一。私有化浪潮是20世纪80年代由西方国家启动的, 初衷是为了解决国有企业效率低下问题; 其后, 亚洲、拉丁美洲和非洲等发展中国家以及中欧、东欧等转轨国家也把它作为整改经济的灵丹妙药, 卷入了这一浪潮中。私有化成功的案例不是没有, 但更通常的情形是, 绩效更差, 令倡导者大跌眼镜, 在有些地方还引发了巨大的社会动乱。

私有化：成功与失败

本书作者都是私有化研究领域的国际知名学者。书中涉猎内容广泛：既有私有化问题的综合概览，亦不乏洲际私有化个案的全貌介绍，分析手法精到，利弊权衡全面。本书的读者群颇为广泛：适合于学术界、决策者、探悉私有化争论各流派的读者，也适合于那些志在投身私有化过程，探索私有化方式，提升私有化成功概率并寻求发展中国家经济可持续发展的同仁。

欢迎访问网站 www.policydialogue.org，从中可了解更多 IPD 活动及新著问世等信息。

序

约瑟夫·E·斯蒂格利茨

私有化指国有资产向私有资产的转制。本书将反映这个领域的经验、思路及争议等论文结集出版。尤其是里根在美国、撒切尔夫人在英国主政以来，私有制及管理在一定程度上比公有制更优越的传统理念得以发扬光大，因为私有制企业运作得更有效率，腐败的机会较少。世界银行和国际货币基金组织（IMF）也敦促各国尽快并尽可能地推行私有化。私有化不仅成为“华盛顿共识”（Washington Consensus）的重要组成部分，而且也成为各国申请受援的前提条件。

过去 15 年的历程给脱缰野马般的私有化热情投去了苍白的一瞥。一如本书中的论文所示，一种新的、更注重实际的共识正在形成。这种新的共识与经济学家常规表述的“两手”（看得见的手和看不见的手——译者注）态势更加吻合。有些私有化获得了成功，但也有一些却铩羽而归，令人沮丧。而在公有制中，有的企业好得出奇，有的却一团糟。我们现在面临的问题是：私有化何时才能获得成功？我们怎样做才能提高私有化成功的概率？

也许，任何一个讨论主题都不会像私有化这样能激发双方的热情。私有化过程被滥用，很多国家的一少部分人为了些许的薪酬而对原国有资产巧取豪夺，成了百万甚至亿万富翁。才几年功夫，俄罗斯成为一个

贫富差距巨大的国家，基尼系数的恶化程度与很多拉丁美洲国家并无二致。据估算，约有1.5万亿美元的资产被侵吞。一面是：在世界最时髦的旅游胜地常能听到俄罗斯富豪的欢声笑语；而另一面是：工薪阶层正日益地变得不名一文；教育制度曾一度全球领先，可现在却江河日下；国民经济与日衰退；人均期望寿命日渐缩短，而其他地区（除有些非洲国家因感染艾滋病之外）的人却益寿延年。¹

我曾经在别处解释过，为什么说这些结果当在预料之中。²对国有企业（SOE）持批评意见的人认为腐败是元凶，就是说，负责管理国有企业的政府官员并没有为他们的服务对象（即公众）谋利益。这是经典的委托—代理问题的一个例证。然而，私有化过程本身的委托—代理问题却更为严重。不仅利润流（租）有风险，这些租的折现值风险更大。结果是挥霍滥用更富有刺激性。此外，在管理国有企业的过程中，挥霍滥用的程度是可能被监督和控制的（例如设定基数），而且监控的方式也很多。不过经验表明，在私有化过程中要调控滥用行为却显得更为困难。标准的校正方法一直将重点集中在拍卖过程上，但俄罗斯等国家的经验显示，凭借制定规则（如竞标资质），拍卖被人为操纵的空间是十分巨大的。

在管制和反垄断体系还未付诸实施前就对垄断企业（尤其是自然垄断企业）进行私有化，是私有化失败的另一个缘由。私有部门比政府更擅长玩弄垄断权势，结果是总体经济效率并未提升。由于设计粗糙，墨西哥电信业的垄断企业在私有化过程中曾使世界首富群体增加了一名新贵。同时电信价格居高不下，是印度的若干倍，对墨西哥的经济发展并无助益。

私有化招致批评固然是“罪”有应得，但国有企业也一样。多数国有企业效率低下，亏损严重，给政府增加负担，而这些钱本来是可以用于教育或实现其他发展目标的。腐败行为司空见惯。即使是国有化的倡导者，如希腊首相——一个社会主义者——安德烈·帕潘德里欧（Andrea Papandreou），也谈到了国有企业社会化问题的挑战³，认为国有企业应当与全社会的目标保持一致，而不应当只为管理者和工人谋利益。

恰恰是挥霍滥用激活了私有化的进程，这似乎是不言自明的道理。

可这种看法是错误的。原因是，即使在国有企业持续高效运营时，私有化的推动工作也一直在进行。韩国的国有钢铁企业比好多美国的私有企业同行还有效率，但国际货币基金组织照样敦促韩国将其私有化。美国社会保险基金（养老金）项目的交易费用比任何一家私有企业都低很多，可共和党还是要将其私有化。⁴ 欧洲也不例外，如法国的国营电气公司就面临着私有化的压力，尽管其私有化的前景并不看好，因为成本不会降低，质量（可靠性）也难能提高。

头脑单纯的意识形态是推动私有化的动因之一。这些意识形态偏见既无理论根基，又缺乏经验数据支持；而将这些偏见抖出来，恰是哥伦比亚大学政策自发对话体（IPD）的目的之一。推动私有化的另一个动因是特殊利益（贪婪）——私有化能为一小撮人创造一笔极大的财富。美国金融市场曾作过预测，运作几万亿美元的社会保险基金项目，赚取的佣金极为可观。交易费用上升，养老金持有者的利益受到了损害，但华尔街却赚了。

经济理论

傻瓜式的经济理论暗示，私有制比国有企业更有效率。私有制毕竟俱足激励，而公有制却做不到。好多年以前，诺贝尔奖得主西蒙（Herbert Simon）曾对这个逻辑谬在何处做过解释⁵：大型现代企业都不是由所有者来管理的。⁶ 用现代术语说就是，都存在委托—代理问题。但这与政府激励受托经营国有企业的经营者们所面临的委托—代理问题并无二致。⁷

其实，这个过于简单的逻辑推理的谬误还埋在更深层。依据该逻辑推理所做出的预期，离不开以下三个假设：（1）企业的利润最大化（股票市值最大化）行为能导致帕累托最优；（2）所有股东均要求企业股票市值最大化；（3）市场竞争能确保企业按利润最大化的方式组织生产，背离了这一原则就会被其他企业兼并或接管，就会有人收购企业并改变战略，从而坐收资本利得。但事实上，这三点假设通常（例如，当信息不完全或风险市场不完备时）是难以满足的。

当然，第一个假设就是亚当·斯密的看不见的手的推测。阿罗和德

布勒（Arrow and Debreu, 1954）证实了它的正确性，但成立的条件却极为苛刻。格林沃尔德和斯蒂格利茨（Greenwald and Stiglitz, 1986）的研究表明，只要信息或市场是不完备的，市场通常不会趋近于帕累托最优（即使考虑了信息成本和交易费用）。股东最大化行为尤其不能生成（帕累托）效率。⁸ 格罗斯曼和斯蒂格利茨（Grossman and Stiglitz, 1980）的研究表明，当（市场）不能提供一套完整序列的证券时，不同的证券所有者就会要求企业追逐不同的目标。例如，有的股东可能要求企业追逐现期股票市值最大化，而另一些股东（尤其是那些想长期持有股票的股东）也许认为，股票市场上的投资者大多目光短浅，企业应注重长期谋利。

最后，接管机制远非完善⁹，是不是选择被接管取决于管理者的利益。管理者可以制造信息不对称或为接管者设置障碍。¹⁰ 大量证据表明，企业可以也确实实施了非价值最大化策略（通过几个延展期）。¹¹

萨平顿和斯蒂格利茨（Sappington and Stiglitz, 1987）以一个非常接近的推论证实了上述结果。两人的研究表明，确保私有化卓有成效地实现社会目标的条件与市场趋于帕累托最优的条件完全相同：不存在市场失灵问题，包括格林沃尔德和斯蒂格利茨所讨论的信息不对称或其他形式的市场不完备等问题。

简而言之，满足私有化的假想状态是极其脆弱的，或者说根本就不存在。钢铁、纺织以及传统产业是最适于私有化的领域，因为市场失灵问题在这些领域症候较轻。迄今为止，人们已经就此达成一个广泛的共识。不过，也恰恰是出于同样的原因，在这些行业里，挥霍滥用最容易控制，适度激励最容易设计，参照其他企业的比较基数也最容易确立。

例 证

而在其他领域，好多例证说明，私有部门业主要想设计一套适度的激励来服务于社会利益，是很困难的。例如，美国军队通过签约方式实行了部分私有化，但费用极其高昂，而且事实证明好多方面并未达到预期目的。签约人关注的是成本最小化，而不是博取伊拉克的民心；博取民心这一目标是不能换算成金钱激励的。战争初期，伊拉克的失业率高

达60%，扩大就业无疑是首要任务，可签约人为了降低成本，反而从尼泊尔和菲律宾招募工人。

机场管理是可以考虑的另一个例证。从目前的体制看，私有者的利润来自机场店铺的销售提成。乘客在机场逗留的时间越长，私有者的利润才会越多。机场内的随机安全检查迫使乘客早早地来到机场以确保按时登机，但这对私有者来说，是利润；而对乘客和航班来说，却是巨额的成本。两者的激励不甚吻合。

近来关于主权基金（外国政府所有的基金）的担忧即使对自由的发达国家来说，也彰显了所有权问题的重要性。有关的批评可以解释为什么所有者是外国人就令人担心，而换成本国人就可以高枕无忧。例如，美国政府将美国炼铀公司（United States Enrichment Corporation, USEC）私有化，这个公司的主业是铀提炼或浓缩。低集铀用于核电站，富集铀用于原子弹；同一个工厂既可以提炼低集铀，也以提炼富集铀。私有者有动力将浓缩铀卖给出价最高的买主，而这显然是与国家限制核扩散的利益相背离的。如果将美国炼铀公司卖给伊朗或其他有意获取富集铀的外国政府，这显然存在着利害冲突。而卖给国内私有企业，问题就不会那么严重。¹²

如上所示，私有企业“不胜其任”的例子很多，而国有企业做得好的例子却屡见不鲜。我在前面已经提到了几个（韩国钢铁、法国电气），但远不止这些。马来西亚宣称，与私有企业相比，国有石油公司向大众提供的自然资源价值所占的份额是比较大的。私有石油企业开采资源，付给国家的费用越少，利润才会越多，而政府的目标是石油企业支付的越多越好。不无遗憾的是，设计并履行合同是非常困难的，要设计一个能将私有石油企业支付费用最大化且极富竞争的拍卖过程，也同样不容易。合同条款往往对石油公司有利；签约后付费时又经常“做手脚”；即使像阿拉斯加那般精明老道的州政府，也不能免于被“捉弄”。¹³

私有企业与国有企业的比较

从总体上说，私有企业的盈利能力强于国有企业。这是事实。但这

并非绝对地意味着私有企业就更有效率。例如，国有企业也许要面对某些约束，而这些约束对私有企业来说是不存在的；私有化不是问题的答案，答案在于改变这些约束。最重要的是，很多国有企业投资预算严苛。原因在于，很多发展中国家的政府预算较紧，而国际货币基金组织又“人为地”要求国有企业的预算与政府其他科目预算相统一（而对发达的工业化国家来说，则不存在这一问题）。预算约束意味着国有企业投资不足；国有企业绩效差是投资不足的结果。

此外，很多国有企业还被赋予了分配职能。人人皆有饮用清水的权力，穷人也不例外。这就使得水费有可能低于平均成本，甚至低于边际成本。交叉补贴现象是存在的，但向高收入群体所征收的“水税”却不足以抵补来自低收入群体的亏蚀。与此形成鲜明对照的是，那些追求利润最大化的私营供水公司，却可以只对那些有能力支付高额水费的群体供水。如果净化水的能力达到了极限，那么，私营供水公司首先就会不向穷人供水；若水费低于边际成本，就会对所有人停供。

由此看来，供水公司私有化这个话题一直备受争议，也就不足为奇了。供水公司应当向全体公众供水，提供此类投资也是正当的，这是基本判断，但人们感觉到的事实却并非如此。

司法争议

当然，有些政府一直担心私有化对上述分配职能的影响，也一直致力于通过强制性的服务条款来弱化此类逆向反应。也有一些政府做出一定的让步，以换取石油或天然气公司承担有限的投资义务。但由于私有企业的动力与政府（社会）的追求并不一致，企业往往巧妙地绕开这些条款，从而引起了法律争议。例如，就投资义务而言，外国企业可以通过“转移定价”方案来应对，即企业采用加成定价法（甚至包括公司总部临时收取的费用）。有时，私有企业还会宣称，政府并没有履行让步时所答应的显性或隐性优惠条件。例如在玻利维亚，某些油气公司就坚称，由于民众骚扰，企业无法进行必要的投资。

在特许授权或私有化过程中存在事实受贿或涉嫌受贿时（之所以涉嫌受贿，是因为条款明显地不利于国家，很难使人相信仅仅是谈判能力问题），继任政府在批准此类协议时，就会面临政治压力。有时，拒绝批准的法律基础十分坚实，例如，协议不符合国家宪法的某些条款。¹⁴

合约都是不完全的。¹⁵ 政府总是有权势对私有企业施加管制或采取其他不利于私有企业运作的行动。它们或许施行或强行制定极为严苛的环境法规。如果政府垄断了电力行业，它就可以基于管制条例停止向企业供电，或者制定较高的用电价格。简而言之，政府总是能够利用某些杠杆强制企业进行重新谈判。强势政府，如俄罗斯，就一直在玩弄这一强权。

近年来，很多国家签署了双边投资协议，规定了此类政府投资争议的裁决。但这些投资协议本身又引发了新的争议。按现代民主制度来衡量，这些裁决过程的司法尺度极不完备（例如，程序甚至是裁定都可能偷偷摸摸地进行；没有上诉程序，没有明晰的判例制度）。¹⁶

私有化过程

即使能够证明私有制比公有制更有效率，也并不能说私有化就是可取的。理由很简单：私有化很难搞。最让人担心的是，私有化对政府来说意味着收入减少。此外，容易导致不公平，市场化运作本身也存在着不确定性（民主政治进程也有不确定性）。市场要想顺畅地运作，产权须有法律保障。如果人们普遍地认为，私有财富是非法获取的，那么，被再度国有化的压力就会很大；如果认为这些财富是巧取于社会，那么，就会以某种方式被再度收缴。如果投资者认为财富被收缴的风险很高（通过征税或是其他方式），投资动力就会减弱，财富被剥夺的担忧就会与日俱增。这就意味着社会不能获取私有化倡导者所述的种种好处。果真如此的话，对私有化的支持就会打折扣，市场体系也终将会崩溃。

一笔赋税

新的问题是，如果私有化按优惠券的方式进行，也就是说，政府将财富基本还之于民，这非但不能最大化政府的收入，而且还会产生一笔赋税。

政府运作离不开钱，政府主要是通过税收变通来筹集经费。如果政府得以继续经营这些国有资产（而且经营良好的话），那么收益就落进了政府的腰包，政府课征的税收就会减少。私有化之后，政府必须提高税收，从而降低了国民经济的效率。

次序问题

适当的管制框架尚未构建就贸然地推进私有化，是我前面已经提及的一个问题。私有化的倡导者之所以贸然地推进私有化，是因为在他们看来，即使良好的法律框架尚未建构，私有化也会创造出一批乐于遵循法规的群体。¹⁷但事实表明，他们错了：这种观点既无理论支撑，也缺乏史料验证。事实恰恰相反，垄断企业被私有化之后，尽其所能地维护其垄断地位才最符合垄断者的利益；这意味着垄断者会拿出一部分利润“投资”于政治过程，以确保维护其垄断地位。基于同样的原因，那些在角逐企业资产过程中，巧妙地利用公司治理法规缺失现状的胜出者，通常恰恰不是确立新法规群体的组成部分。他们反而是公司治理法规缺失的受益者，在资本市场自由化的体制下，他们受益尤深。因为在资本市场自由化的体制下，他们得以将资产脱手，将钞票席卷境外，美滋滋地在其他国家享有产权保护，尽管在母国时他们侵害过其他主体的权益。¹⁸

私有化问题远比十多年前所形成的意识形态思维要复杂得多，也比华盛顿共识支持者们的预想更为纷繁。说得好听一点儿，其理论假定远比当初的思维更脆弱；而私有化过程中的理论和实际问题，却比他们的想象更为严重。

政府失灵问题由来已久，这是私有化浪潮迭起的缘由。可私有化又引发了市场失灵问题，在那些市场与社会目标迥然不同的行业，市场失灵问题可能更为严重。在这些行业，要确保私有部门与社会需要及期望相吻合，看来并不是一件易事。

注 释

1. 关于人均期望寿命的讨论，请参见：斯蒂格利茨（1991b, 2000a, 2000b），埃勒曼和斯蒂格利茨（Ellerman and Stiglitz, 2001）。

2. 参见斯蒂格利茨（2002）以及汉弗莱斯、萨克斯和斯蒂格利茨（Humphreys, Sachs and Stiglitz, 2007）。

3. 是在1983年就任首相不久后的一次私人谈话中提及的。

4. 参见奥萨格和斯蒂格利茨（Orszag and Stiglitz, 2001）及其文中的引语。

5. 参见西蒙（1991）。

6. 早前，伯利和米恩斯（Berle and Means, 1932）曾指出过所有权与控制权分离问题，其后引发了公司治理的一般问题。参见斯蒂格利茨（1985）。

7. 关于这个理论更深入的讨论，参见斯蒂格利茨（1991a, 1995）。

8. 例如，参见斯蒂格利茨（1982a）以及格罗斯曼和哈特（Grossman and Hart, 1979）。

9. 例如，参见斯蒂格利茨（1972）以及格罗斯曼和哈特（1980）。

10. 例如，参见埃德林和斯蒂格利茨（Edlin and Stiglitz, 1995）。

11. 例如，参见斯蒂格利茨（1982b）。

12. 当然，利益并不一致也是显而易见的，如USEC尽量不介入俄罗斯裁撤弹头的脱铀作业市场，显然存在很大的核扩散的风险。参见斯蒂格利茨（2002）。

13. 参见斯蒂格利茨（2006）。

14. 例如，许多国家（如墨西哥）的宪法不允许出卖国有资产；在有些国家（如玻利维亚），某些资产的转让是可以的，但必须事先经过司法部门的同意。在玻利维亚的例证中，问题在于，某些私有化或让步条款是否与这些宪法规定相吻合。

15. 认识到合约的不完全及其后果，是现代经济理论的一个重要进步。

16. 我已经另外行文以较大的篇幅谈及这些协议的欠缺。参见斯蒂格利茨（待发表）。

17. 例如，参见斯莱费尔和维什尼（Shleifer and Vishny, 1999）。