

引 言

20 世纪 80 年代以后，发展中国家出现了市场取向改革的浪潮。然而，这场改革的成效，从总体上说并不能让人满意。一些国家在经受了許多挫折、付出了沉重的代价后，仍未有效地解决市场经济形成的问题。其所以如此，一个重要的原因在于，这些国家仅仅重视经济自由化而忽视了市场规则建设的问题。实际上，市场经济形成既是一个自由化的过程，又是一个规则化即市场规则形成的过程。在市场经济形成中，自由化和规则化是相互作用、相互影响的，它们犹如一枚钱币的两面，须臾之不能分离。对于发展中国家来说，只有建立起市场规则，才能降低交易成本，提高市场效能，才能加速工业化的进程，推动经济持续稳定增长。值得注意的是，如同发展中国家市场规则形成的状况一样，学术界对发展中国家市场规则形成问题的研究，也是不能让人满意的。时至今日，发展中国家市场规则形成不同于西方发达国家历史上市场规则形成的特点是什么，市场规则形成与工业化和经济增长之间是什么关系，市场规则形成有哪些类型，市场规则形成的阻碍因素有哪些，市场规则形成的动力系统何在，如此等等，对于这些问题，学术界虽从某些角度和层面作过一些分析，但总的来说显得不够系统深入，尚未出现扎实的有分量的研究成果。这样，发展中国家市场规则的形成确立，也就成为发展

经济学中亟待探讨的一个问题。本书拟在总结不发达国家市场规则形成的经验教训的基础上，探寻发展中国家市场规则形成的特点和规律，并试图建立较系统的市场规则形成理论，以服务于发展中国家的经济建设和市场取向改革事业。

第一章 导 论

人的行为是在规则的指导下进行的，人总是生活在一定规则的制约之中。如布罗姆利（Bromley, D.）所说：“人类的所有活动都需要一定的有利于社会活动的标准化准则”，“在任何社会环境中都需要有一套行为标准为全体成员规定能为人接受的行为”^①。然而，在不同的历史条件下，人们所要遵循的行为规则的内容是不尽相同的。近现代社会人类经历的重大变革之一，是由传统规则向市场规则的转变。所谓市场规则形成，就是一个由传统规则向市场规则转化的过程。市场规则形成是社会经济发展的普遍趋势和潮流。一个国家、一个民族，要想在世界上生存和发展，就必须解决市场规则形成的问题。本章主要是从一般的理论层次上，考察市场规则及其构成要素，论述市场规则形成的基本过程和主要特点，说明市场规则形成在经济发展中的重大意义，并就市场规则形成方面的研究状况，作一简要的评述。

^① [美]丹尼尔·W. 布罗姆利：《经济利益与经济制度——公共政策的理论基础》，上海三联书店、上海人民出版社 1996 年版，第 46 页。

第一节 市场规则界说

一、市场规则的含义及特征

市场规则是市场经济中用以约束市场主体行为的一系列规范和准则的总和。市场规则的特点在于：首先，它是人为设定的关于市场交易的行为规范，这种规范不同于其他方面的人类行为规范，更不同于那些体现为自然法则的规范。其次，市场规则在一定范围内总是以公共物品的形式存在的，由于人人皆欲得享其益而不愿为其建立付费，因而市场规则的形成确立远非一件容易的事情。再次，市场规则要发挥作用意味着要对违规行为实施某种惩罚，没有强制性惩罚措施的规则是无用的。市场规则虽然是无形的，但它像地心引力一样无时无刻不在发挥作用，强烈地影响着人们的经济行为。

当今盛行于世的新制度经济学，一般将制度定义为管束人们行为的一系列规则。诺思（North, D.）认为：“制度是一个社会的游戏规则，更规范地说，它们是为决定人们的相互关系而人为设定的一些制约。”^①一些新制度经济学家在其论著中，则交替使用“制度”和“规则”这两个名词。^②就此而言，市场规则和市场制度二词似可在相同的意义上加以使用。然而，自舒尔茨（Schultz, T. W.）在其著名论文中将制度分为货币、期货市场、

① [美]道格拉斯·C. 诺思：《制度、制度变迁与经济绩效》，上海三联书店1994年版，第3页。

② [德]柯武刚、史漫飞：《制度经济学——社会秩序与公共政策》商务印书馆2000年版，第35页。

合约、分成制、合作社、公司、保险、财产等类别以来^①，人们往往将市场制度（如合同、商品和要素市场等）作为一种特定的制度安排而与各种非市场制度（如家庭、厂商、社区等）安排区分开来。而市场规则作为市场经济中（包括各种市场制度安排和非市场制度安排）约束人们的行为规范，则有其不同于这种市场制度的特定含义。因而，在分析市场经济中约束人们的行为规范时，我们使用的主要是市场规则而非市场制度一词。需要指出的是，我们所说的市场规则，既包括正式规则也包括非正式规则。如果说正式的市场规则指的是由人们有意识创造的、由国家认可的约束市场主体经济活动的政策法规的话，那么，非正式市场规则则是指由社会共同认可的、不成文的关于市场主体的行为规范，其中包括风俗习惯、伦理规范、道德观念、意识形态等。

二、市场规则的基本内容

市场规则是由一系列行为规范构成的一个整体。人们曾尝试从不同的角度对其加以分类。例如，国内学术界通常把市场规则分为市场进出规则、市场竞争规则和市场仲裁规则^②，另有一些人则将市场规则分为企业行为规则、政府行为规则、消费者行为规则和市场要素规则^③。在我们看来，对市场规则进行分类是一项很有意义的工作，但在划分市场规则的具体类别之前，更有必要明确市场规则的主要内容或构成要素。而到目前为止，尚未见到学术界有关于市场规则的主要内容或构成要素的分析和讨论。

① [美] T. W. 舒尔茨：《制度与人的经济价值的不断提高》见 [美] R. 科斯等：《财产权利与制度变迁——产权学派与新制度学派译文集》，上海三联书店、上海人民出版社 1994 年版，第 253 页。

② 吴树青、谷书堂、吴宣恭主编：《政治经济学》（社会主义部分）中国经济出版社 1993 年版，第 127 页。

③ 彭星闻、叶全良等：《建立市场新秩序——中国市场经济规则研究》中国财政经济出版社 1997 年版，第 26 页。

这不能不说是市场规则研究方面的一个缺憾。本书试图说明市场规则是一个有机的整体，其内容包括产权规则、合同规则、竞争规则、企业规则和劳资规则，它们构成了市场规则的五大要素或支柱。^①

在我们看来，市场规则的基本内容主要是由以下几个方面构成的。一是关于产权界定和保护的规则（即产权规则）。产权规则是市场规则中极为重要的内容之一。经过新制度经济学的论证，产权的极端重要性已渐为人所知。按照阿尔钦（Alchian, A.）的看法，“产权是一个社会所强制实施的选择一种经济品使用的权利”。^②这里所说的产权，不是一般意义上的物质实体，而是指由人们对物的使用所引起的相互认可的行为关系，它可用于界定人们在经济活动中的得失及其补偿原则。一个产权的基本内容包括人们对资源的使用权、转让权以及收入的享用权。产权是否完整，可以根据其是否具有排他性和可转让性来衡量。一种产权结构只有在它能为它所支配下的人们提供将外部性较大地内在化的激励，才是有效率的。在私有产权下，人们在作出决策时会考虑未来的收益和成本，并选择能使其私有权利的现期价值最大化的方式，来作出使用资源的安排；而且他们为获取收益所产生的成本也只能由自己来承担，因此，共有产权和国有产权下的许多外部性在私有产权下被内在化了，从而产生了更有效地利用资源的激励。然而，在这个充满稀缺和竞争的世界里，由于人们有效处置其经济物品的能力是不确定的，因而必须要有界定和保

① 参见周军：《论市场规则及其构成要素》载《武汉理工大学学报》（社会科学版）2004年第2期。

② [美] A. A. 阿尔钦：《产权：一个经典注释》见[美] R. 科斯等：《财产权利与制度变迁——产权学派与新制度学派译文集》，上海三联书店、上海人民出版社1994年版，第166页。

护产权的规则。

二是关于合同制订和维护的规则（即合同规则）。合同（或契约），在法律上是指能够强制执行的协议。^①而经济学中所说的合同，与法律意义上的合同涵义并不一致。应当说，经济学中的合同概念，比法律上使用的合同概念要宽泛一些。现代经济学中的合同概念，实际上是将所有的市场交易都看作是一种合同关系。

在市场经济条件下，交易不仅有许多对象，而且交易者之间的信息是不完全、不对称的。由于交易一般不是不断地发生，而且不一定重复往来，因而交易中的机会主义行为易于出现。在这种情况下，为了促使交易顺利进行，除必须明确所交换物品的产权外，还必须订立和执行合同，明确合同规则。合同规则包括许多具体的行为规范，如订约规则、效力规则、履行规则、担保规则、变更规则、终止规则、责任规则，等等。这些规则，为合同当事人从事交易活动提供了基本规范。合同规则的一个重要作用是促使有关交易的预定计划能付诸实施，并对将来可能发生的意外事件作出规定。越是复杂的交易越需要这种计划，且应作出的规定就越要详细。在新制度经济学中，合同理论具有十分重要的地位。在新制度经济学看来，当交易成本允许签订和实施合同时，由于产权要通过合同进行让渡，因而合同十分重要。新制度

^① 对合同的理解，大陆法和英美法不尽一致。大陆法认为合同是一种“协议”，即采取协议说解释合同；英美法传统理论则认为合同是一种“允诺”，即采取允诺说解释合同。不过，许多英美法学者对允诺说提出了批评，并采取“协议说”界定合同的概念。因此，在英美法中，另一个通行的定义是：合同是法律上能强制执行的协议。这一定义将重心放在合同当事人双方的表示上，采用“协议”一词来表明这种双方表示，而“允诺”一词仅指立约人单方面的表示。（参见〔美〕A. L. 科宾：《科宾论合同》中国大百科全书出版社1997年版，第9—10页。）可见，英美法和大陆法对合同概念的理解在不断接近。

经济学中的合同，可以说是一个合法的双边交易，在这一交易中，双方就某些相互义务达成协议。

三是关于竞争正当有序开展规则（即竞争规则）。竞争是市场经济中的重要机制，但没有秩序的竞争只能导致混乱。历史表明，有效的竞争秩序是市场运行的基础，而竞争秩序的形成和维系，又有赖于竞争规则的建立和确定。“当竞争没有规则时，由于竞争者都想用最小的代价取得尽可能多的竞争收益，这样，就势必会为所欲为，任意采用各种竞争战术，甚至不惜利用欺诈、暴力等手段，从而导致不正当竞争、野蛮竞争的发生。社会竞争在缺乏控制的状态下，不仅会导致野蛮竞争，而且由于得不到及时的控制和制止，野蛮竞争就会愈演愈烈，并最终导致垄断”。^①

竞争规则主要包括两个方面的内容：其一是保护正当竞争；其二是反对或禁止不正当竞争（这里所说的是广义上的情况，包括垄断和限制竞争方面的行为）。不过，竞争规则对正当竞争的保护通常只是作一些原则上的说明，对不正当竞争行为却有许多具体规定。这方面的规则，主要体现在三个方面：第一，反不正当竞争（狭义上的）的规则。按照《保护工业产权巴黎公约》1900年布鲁塞尔修订本的经典定义，“在工商业领域任何与诚实惯例相悖的行为，均构成不正当竞争”。举凡欺诈性市场交易行为、商业贿赂行为、侵犯商业秘密行为、引人误解的虚假宣传行为、不正当的价格竞争行为、诋毁竞争对手的行为等，均属此列。第二，反垄断的规则。垄断是垄断主体对市场的运行过程进行排他性控制或对市场竞争进行实质性的限制，从而妨碍公平竞争秩序的一种行为或状态。具体来说，垄断有市场独占和行政垄

^① 冯必扬：《现代竞争》中国发展出版社 1996年版，第 128 页。

断等不同的形式。垄断对市场经济的危害十分明显，它抑制竞争机制，阻碍技术进步和经济发展，因此，对垄断的规制，就成为竞争规则中的一个重要内容。第三，反限制竞争的规则。限制竞争行为是指企业滥用优势地位，通过订立协议、团体决定以及其他方式排斥或限制市场竞争的行为。如差别对待、限制专售价格、搭售等行为，企业之间通过订立协议的形式限制自由贸易和竞争，如共同划分市场、联合定价、抵制交易等。在垄断受到严厉制裁的情况下，限制竞争往往成为经济生活中的常见现象。对限制竞争行为的规制，也就成为竞争规则中的重要组成部分之一。

四是关于企业建立和运转的规则（即企业规则）。从制度的角度看，企业是一种组织经济活动的方式，而不仅仅只是一个把投入品转化为产出品以获得最大利润的基本生产单位。按照科斯（Coase, R.）的分析，企业是为了节省交易成本而以市场的代替物的形式出现的。新制度经济学认为，交易具有激励和应变能力较强的优点，但也有难以协调和合作的缺陷。相比之下，企业的合作性较强，当市场上的非合作性导致的信息成本、监督成本、谈判成本等过高时，企业便作为一种替代性的组织而出现了。在新制度经济学看来，交易越是复杂，资产专用性越强，对协调和合作的要求就越高，越是需要建立起各类组织。但是，企业组织也是有成本的。企业规模越大，其管理成本就越高，因而企业不会无限膨胀。根据成本和收益的权衡，企业与市场、大型企业与小企业会达成一个均衡。

在现代市场经济中，企业发挥着十分重要的作用。它是市场经济活动中极为重要的主体之一，是创造物质财富的重要源泉，是推动经济发展和进步的主导力量。企业有权为了追求自身的经济利益，以自己的名义实施各种活动，从而为自己创设一定的权

利、设置一定的义务，但其前提是在法律规定和公序良俗容忍的范围之内，因而企业作为一种市场主体，在其运转中要按照相应的规则来行动。这些规则主要有：进入市场的规则，包括企业法人登记、经营登记、合并登记等；企业治理的规则，在“现代”企业中，主要指的是有关公司治理的规则^①；退出市场的规则，如对企业破产或撤销的规定，等等。

五是关于劳资关系建立和协调的规则（即劳资规则）。在现代市场经济中，资本和劳动作为最基本的生产要素，二者之间存在着既对立又统一的关系。其所以是统一的，是由于只有二者结合在一起，才能有效地生产财富，并给各自带来好处。其所以是对立的，是由于对每一笔已创造出来的社会财富来说，在分配上存在着利益冲突。如能处理好劳资关系，则能有效地推动企业运转和经济发展；若不能处理好两者的关系，则会严重地妨碍社会经济的运行，甚至有可能导致市场交换制度的倾覆。

劳动与资本的交换是在劳动力市场上进行的。而劳动力市场是一种较为特殊的市场。劳动者是非标准化的，每个劳动者都有

^① 世界银行的一份报告给企业治理机制下过一个定义，认为“它是一种组织形式和原则，可以影响人们对企业资源控制权使用的预期”。该报告还提出：“好的企业治理机制可以使得企业家投资并创造价值，这种价值被企业的投资者、管理者和雇员所共同享有，也被企业家和管理人员所享有。因此，这些制度决定着企业中所投资资源的预期收益。如果企业治理机制不佳，那么新企业的建立和增长就会受到阻碍。”（世界银行：《2002年世界发展报告：建立市场机制》，中国财政经济出版社2002年版，第55页。）凯斯特 Kester, C.）则从一般的意义上给公司治理下了一个定义，认为它是“用来规范公司各类利益相关者活动的一整套激励、保护和争端解决程序，每一个利益相关者都试图通过与其他人合作从事经济活动来增加自己的福利”（Kester, Carl. 1996. “American and Japanese Corporate Governance: Convergence to Best Practice?” In Suzanne Berger and Ronald Dore (eds.), *Nation Diversity and Global Capitalism*. Ithaca, N. Y.: Cornell University Press. P. 109.）。在现代市场经济中，关于公司治理结构，有一整套法律或法律化的标准来约束交易各方的行为。

着独特的外在形式和内在品质，所从事的每项工作的要求和条件也不尽相同。这样，劳动力商品看起来缺乏其他商品所具有的标准化和同类性特征。^①同时，劳动力商品的人类性还会以其他形式表现出来，如劳动者本身可以通过接受教育等手段对劳动力质量作出自我改善，他们可以对工作质量进行自我控制。与其他生产要素不同，劳动者还会因受到激励而出色地工作，也会因为愤怒而消极怠工，从而影响工作效果。希克斯曾指出，劳动力市场是“一种非常特殊的市场，一种能促进‘社会的’和纯经济方面发展的市场。做到这一点的条件是：（1）工人应能自由地变换其雇主，不受任何形式的半农奴制的束缚；（2）就业应是固定的，即非临时的，这样才能假设雇主至少和大部分雇员之间的关系是一种持续关系”。^②

就企业内部来看，也存在一个劳资关系协调的问题。企业作为共同参与生产过程的人的一种组织，其内部存在着分工：一些人进行指挥和监督，另一些人则从事具体的劳动并接受监督。企业内的劳动分工，意味着资本对劳动的权力。^③在这种情况下，

① 诚然，如一些经济学家指出，尽管劳动者在很多方面各不相同，但是在“技术上的相似足以把他们联系到一条劳动力供给曲线上”。而在交易的另一方，大量的企业需要劳动者完成各种劳动，这些劳动在内容上各不相同，但却需要类似的技术。从集合的意义上讲，这些企业作为具有某类技术的劳动力的需求者，技术上的相似性足以把他们联系到一条劳动力需求曲线上。（参见萨尔·霍夫曼：《劳动力市场经济学》，上海三联书店1989年版，第7页。）这样，一个由供求双方相互作用的劳动力市场概念就基本成立了。

② 转引自〔美〕理查德·B·弗里曼：《劳动经济学》，商务印书馆1987年版，第17页。

③ 马克思认为：“工场手工业分工以资本家对人的绝对权威为前提”（《资本论》人民出版社1975年版，第1卷（上），第394页）。科斯虽不认为雇主的权力是绝对的，但他同样强调了雇佣关系中的权力，‘并把它看作是企业的特征’（Coase, R. 1937, “The Nature of the Firm”, *Economica*, Vol. 4, Nov. ）。

要处理好企业中劳动与资本的关系，一方面，劳动要在某种限度内遵守资本（所有者或代理人）的指挥，另一方面，要明确资本权力的界限，确定资本在何种限度内能指导劳动的活动。由于劳动者和资本的所有者与代理人都是有生命有尊严的人，要处理好两者的关系，并非易事。

劳资关系的协调是社会经济和企业本身正常有效运转的重要保障，而在现实中，两者的关系往往是不平衡的。其主要表现，一是与资本相比，劳动者往往居于明显的劣势地位。在劳资关系中，一般来说，劳动者的地位是相对软弱的。劳动力作为一种交易对象，具有其他商品所没有的一些特点。如劳动者不能将劳动力从自身分离出去，不能将劳动贮存起来，但为了维持生活又必须不间断地向市场提供劳动力，因而在需求不足、信息不充分的条件下，会在交易中处于不利的地位。此外，劳动力往往是分散的，而其购买者——企业则相对集中，这也加剧了劳动者在交易中的不利地位。二是与劳动者相比，资方有时居于较为不利的地位。就劳资双方来说，劳动者毕竟人数众多，他们如果组织起来，为自己的利益而斗争，往往会给资方带来极大的压力。而且，在自身要求得不到满足的情况下，劳动者完全可以消极怠工，从而给资方造成损失。在这种情况下，只有建立起合理有效的劳资规则，才能协调两者的关系，使劳资之间的协作力能充分地发挥出来。第二次世界大战后，西方国家雇主与雇员之间已在一般就业条件（工作时间和休息时间）、工资、女工和未成年工的保护、工会、就业与培训、职业安全和卫生、社会保障、集体谈判和集体协议等方面达成广泛的共识。可以说，在西方发达国家，劳资之间已建立起一种“社会伙伴关系”，即在政府发挥中间作用条件下雇工与雇主之间的协商关系。社会伙伴关系机制能保证尊重劳资双方的权利，考虑双方的利益，促进劳资之间冲突

的解决。^①按这种原则和要求形成的劳资规则，可以使劳资双方把共同利益和寻求妥协的方针置于优先地位，避免劳资冲突转化为雇主与雇工之间的严重对抗，稳定社会经济局势。

现代市场经济条件下雇主与雇工之间的“社会伙伴关系”，可以说是劳资双方长期博弈的结果。下面我们首先从一个微观企业的角度，以一个博弈模型对此加以说明。^②

假设企业中雇主与雇工的行动不是同时进行的，先行动的一方预想一下对方可能采取的行动，然后根据预想决定自己的行动。在这个模型中，如果雇工能够认真工作，雇主也能顺利支付报酬，那么二者的得益都是 5 个单位。但是雇主事后可能压低报酬 (0, 10)，雇工首先可能怠工 (3, 0) (括号内的数字分别表示雇工和雇主的得益)。具体来说，如果雇工首先认真工作，雇主随后将报酬压低将会得到好处，因而必然会采取这种做法。另一方面，由于预想到“即便认真工作也只能得到低报酬”，雇工从一开始就会消极怠工，领取低报酬。因此，在这次博弈中，二者的行动是怠工、低报酬。作为二者都非常期望的协调关系 (认真工作、高报酬) 并没有出现。

上述预想形成的方法一般称为后向归纳法，以此为基础的二者的战略均衡称为部分博弈完全均衡。实际上，上述分析也适合重复 3 次、4 次的情况，同样也难以得到协调。但是，如果博弈无限制地重复下去，由于博弈没有结束，向后的推理无法使用，最后常常可以得到雇工认真工作、雇主支付较高报酬的均衡。例如，再考虑一下雇工的策略为“最初虽然认真工作了，但雇主没

① 参阅 [俄] Л. Я. 科萨尔斯、Р. В. 雷芙金娜：《俄罗斯：转型时期的经济与社会》经济科学出版社 2000 年版，第 291 页。

② 模型的建立受到青木昌彦、奥野正宽《经济体制的比较制度分析》一书的启发。见该书中译本（中国发展出版社 1999 年版），第 105—106 页。

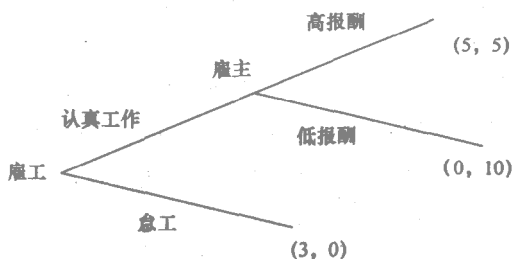


图 1-1 雇主与雇工间协调关系出现的博弈模型

有支付过较高报酬，以后再也不认真工作了”（即触发器战略）。这样，如果雇主不支付报酬，在此期间的得益为 10，下期以后的得益则始终为 0。如果支付报酬则每期得益为 5。如果设雇主将来的得益比率（即雇工得益与雇主得益之比）为 δ ，本期雇主支付高报酬时的总收益要超过不支付高报酬时的总收益，则必须满足下列条件：

$$10 < 5 + 5 \cdot \delta + 5 \cdot \delta^2 + 5 \cdot \delta^3 + \dots \Leftrightarrow 10 < \frac{5}{(1-\delta)} \Leftrightarrow \delta > 1/2$$

根据这样的条件，雇主如果充分考虑到未来，博弈也无限地持续下去，则即使存在验证不可能性的问题，根据触发器战略，也能够实现雇工始终认真工作，雇主始终支付高报酬的协调关系。以上分析的虽然只是一个微观企业中的情况，但所得出的结论是可以推广的，即对于整个社会来说，劳资双方经过长期博弈，可以形成一种对双方都最为有利的关系。

产权、合同、竞争、企业及劳资规则，构成了市场规则的五大支柱。它们相互作用、相互渗透，共同支撑起市场规则的整个体系。这里有必要指出的是：第一，市场规则是一个复杂的整体，其内容具有多向性。在市场经济条件下，除上述五个方面的内容外，举凡担保、保险、票据、海事等，都有相应的行为规

则。把市场规则的主要内容概括为上述五个方面，只是一种近似的做法。第二，市场规则是在不断发展和演进的，本书考虑的只是其形成和发展中几项主要的规则；至于其他许多规则则没有提及。第三，市场规则应是简约明晰的，并能高效率的实施。繁琐复杂的规则非但不能降低交易成本，反而会降低经济活动的效率。

三、产权、合同理论与市场规则体系

值得注意的是，新制度经济学在分析制度和制度变迁时，着重考察的是产权和合同问题，从某种意义上说，新制度经济学也就是产权理论和合同理论。然而，不能由于新制度经济学着力研究的是产权和合同方面的问题，就认为市场规则仅仅只有产权规则和合同规则方面的内容。

新制度经济学把产权和合同作为市场经济活动中行为规范分析的核心，很大程度上是由于他们通常把市场交换的本质视为实现产权让渡的合同。在人类行为规则上，新制度经济学研究的真正核心是产权问题。如人所说，“现代制度经济学的研究中心是产权制度和治理产权的获得或转让的规范体系”。^①新制度经济学认为，产权制度的任何变化都将对资源配置产生重大影响。在新制度经济学研究中，合同理论也具有十分重要的地位。新制度经济学认为，当交易成本允许签订和实施合同时，由于产权要通过合同进行让渡，因而合同十分重要。新制度经济学着力研究的固然是产权和合同方面的问题，然而，这并不意味着市场规则只包括产权规则和合同规则。在我们看来，产权规则和合同规则对

^① 埃瑞克·G. 菲吕博顿、鲁道夫·瑞切特：《新制度经济学：一个评价》见 [德]埃瑞克·G. 菲吕博顿、鲁道夫·瑞切特编：《新制度经济学》，上海财经大学出版社 1998 年版，第 3 页。

于市场运转来说尽管极为重要，但它们并不足以支撑起市场规则的整个体系。

首先，现实中大量的机会主义和不正当竞争行为，很难完全用产权规则和合同规则加以说明。威廉姆森 (Williamson, O.) 对机会主义 (即投机) 行为进行过分析。他所说的投机“指的是损人利己；包括那种典型的损人利己，如撒谎、偷窃和欺骗，但往往还包括其他形式。在多数情况下，投机都是一种机敏的欺骗，既包括主动去骗人，也包括不得已去骗人，还有事前及事后骗人……从更一般的意义上说，投机指不充分揭示有关信息，或者歪曲信息，特别是指那些精心策划的误导、歪曲、颠倒或者其他种种混淆视听的行为。”^① 在存在机会主义的情况下，产权是难以真正得到保障的。巴泽尔 (Barzel, Y.) 曾就此进行过分析。他说，盗贼对赃物并无合法的所有权，但他们有能力消费它，独吞它，靠它得到收入，还能卖掉它换钱，这些能力都具有所有权的味道。他还指出，盗贼对赃物拥有产权这一事实意味着：如果所有者的财产被盗，那么他对“自己”的财产就不会享有充分的权利。所有者就无法确保自己将来还能使用这些财产^②。在这种情况下，产权规则难以起到抑制机会主义行为的作用。

此外，产权规则涉及到的主要是将外部性内在化的激励和约束问题。科斯所举糖果制造商的机器引起的噪声和震动干扰了医生的工作，养牛者的牛闯入了农夫的麦田，一幢房子在毗邻的旅店的光浴场、游泳池和帐篷上投下阴影，以及各种法院判决的外部侵害的例子中，导致外部性的行为主体在主观上并没有侵害

① [美] 奥利弗·E. 威廉姆森：《资本主义经济制度——论企业签约与市场签约》商务印书馆 2002 年版，第 71—72 页。

② [美] Y. 巴泽尔：《产权的经济分析》上海三联书店、上海人民出版社 1997 年版，第 152—153 页。

他人的意图。这类活动，大多可通过当事人的谈判加以解决。而在现实生活中，存在着大量主观上具有侵害他人动因的机会主义和不正当竞争问题。由于机会主义和不正当竞争行为具有主观上侵害他人的动因，因而，这类活动及由此引起的后果很难通过权利的界定和当事人之间的谈判来加以解决。可以说，由机会主义和不正当竞争行为引起的，主要不是一个通过协商而使外部性内在化的问题，而是一个需要通过竞争规则强制性加以抑制的问题。一个人对自己拥有的生产要素具有产权，但如果他用这些生产要素制售假冒伪劣商品，则他对生产要素的权利不应当受到尊重而应受到剥夺。

在存在机会主义的情况下，合同规则有时也难以真正发挥作用。威廉姆森在此问题上曾表示过乐观的态度。他说，签约后即使出现不可意料的情况“，只要事先坚持下列一般性条款就能避免合同执行中出现的问题：我同意随时通报所有有关信息，因此在合同执行阶段，愿意为争取最大的共同利益而提出建议并进行合作，且完全同意按照事先约定的比率分享由此取得的收益”^①。然而，不幸的是，合同却存在着不完全性的问题，^②在机会主义行为发生的情况下，合同的不完全性就更为突出了。实际上，威廉姆森也承认“人类本性具有机会主义的特点”这样“，在合同履行

① [美] 奥利弗·E. 威廉姆森：《资本主义经济制度——论企业签约与市场签约》商务印书馆 2002 年版，第 73 页。

② 完全的合同，意味着签约双方都能完全预见到合同期内可能发生的重要事件，愿意遵守合同条款，当签约方对合同条款产生争议时，第三方能强制地加以执行。不完全合同则正好相反。由于个人的有限理性，外在环境的复杂性、不确定性，信息的不对称和不完全性，合同当事人或合同的仲裁者无法证实或观察一切，往往造成合同条款是不完全的（参阅 Grossman, G. and Hart, O. 1986. “The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration”, *Journal of Political Economy*, Vol. 94, P. 691-719.）。