

经济权力结构与生产要素最优配置*

张屹山 于维生

内容提要:人们进行经济活动的根本目的是追求利益的最大化,而利益要通过分配来获得。利益分配机制的形成是各种权力博弈的结果,权力的格局决定分配的格局,分配体系与权力体系是同构的。为了达到资源的充分利用和最优配置,进而实现社会利益和社会福利优化,在同一层级内对于不同的经济主体要求权力对等,同时确保每一经济主体权力和责任对称,是达到这一目标的基本途径。本文借用博弈论思想,通过一系列的数学推导,论证了上述观点。

关键词:权力 责任 契约 经济效率 最优配置

一、引言

权力在社会经济发展中具有至关重要的作用,所以越来越被人们所重视。以康芒斯(1997)为代表的制度学派认为,资源配置的决定因素不是市场,而是社会制度安排中的权力结构。加尔布雷斯(1992)甚至认为,不考虑权力作用的经济学,是毫无意义和不切实际的,现代人的经济行为不仅是一种财富的追求,同时也是一种权力的追求,忽视了社会制度结构问题的经济学根本不可能说明资本主义的现实。加尔布雷斯(1992)和马克思的观点非常接近,在马克思看来,从来没有脱离权力制度的纯粹的经济科学和社会科学,资源配置只能在特定的权力关系下进行,这种权力的基础可以归结为生产资料所有制。Acemoglu 和 Robinson(2000,2001)则建立了经济制度变迁的一个完整框架,在他们的框架中,制度和资源配置是两个主要的内生变量,而不同集团的权力是制度变迁中的主要因素,其中权力的来源包括政治制度下的合法政治权力和资源配置状态下的实际政治权力,本质上就是经济权力。正是权力的分配决定了经济制度、资源分配和经济增长率。张屹山和王广亮(2008)对经济学研究的权力范式进行了初步的探讨。

我们认为,人们进行经济活动的根本目的是追求利益的最大化,但由于经济活动具有群体性,所以利益要靠分配得到。利益分配机制的形成是各种权力博弈的结果,权力的格局决定分配的格局,分配体系与权力体系是同构的。制度的本质就是一种利益分配机制,任何制度无不直接或间接地与利益相关,与利益无关的制度没人对它感兴趣,因此也就不称其为制度。制度所以发生变迁,其根本原因在于权力结构发生了重大变化,要求分配体系即制度必须做相应的调整,以满足新的强权者的利益诉求。利益分配是否公平,既影响各种要素的投入量,又影响各种要素积极性的发挥。为了达到资源的充分利用和最优配置,进而实现社会利益和社会福利的优化,在同一层次内对于不同经济主体要求权力对等,同时确保每一经济主体权力与责任对称,是达到这一目的的基本途径。我们借用博弈论思想,通过一系列的数学推导,论证了上述观点。本文以下的结构为:第二部分是经济权力与要素配置;第三部分是权责对称与经济效率;第四部分是结论。

* 张屹山、于维生,吉林大学数量经济研究中心,吉林大学商学院,邮政编码:130012,电子信箱:yishan@jlu.edu.cn, weisheng@jlu.edu.cn。作者特别感谢匿名审稿人的修改建议。当然,文责自负。

二、经济权力与要素配置

这里所说的经济权力,正如理论界所普遍认可的,系指经济主体凭借所掌握的资源而形成的对其它经济主体的影响力和控制力。讨价还价力只不过是经济权力在谈判过程中的一种外在表现,所以又称为谈判力。而所谓资源最优配置,正如大家所熟知的是指各种资源或称生产要素都被用在能够产生相对最大经济价值的地方,若用数学语言可这样描述:

设企业 i 的生产函数为 $Q_i = Q_i(X_1, X_2, \dots, X_m)$, $i = 1, 2, \dots, n$; 相应的生产产值为 $G_i = p_i Q_i(X_1, X_2, \dots, X_m)$, 其中 p_i 为产品价格。所谓生产要素最优配置,即

$$\frac{\partial G_1}{\partial X_k} = \frac{\partial G_2}{\partial X_k} = \dots = \frac{\partial G_n}{\partial X_k}, \text{ 亦即 } p_1 \frac{\partial Q_1}{\partial X_k} = p_2 \frac{\partial Q_2}{\partial X_k} = \dots = p_n \frac{\partial Q_n}{\partial X_k}, k = 1, 2, \dots, m$$

在市场经济条件下,要素配置完全是企业的自发行为,而企业在短期内通常是追求利润最大化的。为此,每个厂商在要素市场购入生产要素,在产品市场出售产品。不管是要素还是产品其成交价都是买卖双方通过讨价还价达成的,至于价格为多少,那完全是由双方的谈判力所决定的。根据市场的实际情况,我们做如下设定:

(1) 企业 i ($i = 1, 2, \dots, n$) 在产品市场上出售的产品价格为 $p_i = P(R_i)$, 在生产要素市场上购入的要素 X_k 的价格为 $W_{ki} = W_k(R_i)$, 其中 R_i 是企业 i 在出售产品和购入生产要素过程中的谈判力,即其所拥有的经济权力。

(2) 企业 i 实现了内部优化,即对任何的投入组合都可以得到相应的最大产出,亦即生产函数 $Q_i = Q_i(X_1, X_2, \dots, X_m)$ 存在。

(3) 生产要素市场出清,即 $X_{11} + X_{12} + \dots + X_{1n} = X_1, X_{21} + X_{22} + \dots + X_{2n} = X_2, \dots, X_{m1} + X_{m2} + \dots + X_{mn} = X_m$ 。在上述设定下,企业 i 的优化问题可表述为

$\max \pi_i = p(R_i) Q_i(X_1, \dots, X_m) - W_1(R_i) X_1 - W_2(R_i) X_2 - \dots - W_k(R_i) X_k - \dots - W_m(R_i) X_m$
达到此优化目标需要满足一阶条件 $\partial \pi_i / \partial X_k = 0$, 即

$$P(R_i) \frac{\partial Q_i}{\partial X_k} = W_k(R_i), i = 1, 2, \dots, n; k = 1, 2, \dots, m$$

同样,对企业 j ($j = 1, 2, \dots, n; j \neq i$), 其一阶条件为

$$P(R_j) \frac{\partial Q_j}{\partial X_k} = W_k(R_j), j = 1, 2, \dots, n; k = 1, 2, \dots, m$$

可见,只要有 $W_k(R_i) = W_k(R_j)$, 就一定会

$$P(R_i) \frac{\partial Q_i}{\partial X_k} = P(R_j) \frac{\partial Q_j}{\partial X_k} \quad (1)$$

即可以实现生产要素的最优配置。

在等式 $W_k(R_i) = W_k(R_j)$ 中, R_i 和 R_j 分别表示企业 i 和企业 j 在购买生产要素 X_k 时对价格确定的讨价还价能力,即谈判力。谈判力实际上是经济主体凭借自己所掌握的资源包括资金、信息、品牌、信誉、规模等所形成的对其他经济主体的影响力和控制力即经济权力的一种外在表现。因此,只要企业 i 和企业 j 的经济权力相等,即 $R_i = R_j$, (1) 式就成立。也就是说,在上述三个假定下,当且仅当各个参与经济活动的企业的经济权力相等,就可以实现生产要素的最优配置。

在现有的市场结构即完全垄断、寡头垄断、垄断竞争和完全竞争的划分下,只有完全竞争市场才能实现资源或称生产要素的最优配置。因为按照定义,只有完全竞争的市场才是要素出清、信息完全、买卖双方人数众多、产品无差异、进出自由的市场,即只有完全竞争市场才是各个经济主体资

源相当、影响相同亦即经济权力相等的市场。

三、权责对称与经济效率

在上述关于资源最优配置的讨论中有一个基本假设或前提条件,那就是一定量的投入一定会得到最大产出(否则生产函数就不是单值的,因此也就不是通常意义上的函数了)。然而,在现实经济活动中,一定量的投入并非总能得到最大产出。那么如何才能实现这种经济效率最大化呢?我们认为达到这一目的的根本途径就是各个经济主体权力和责任必须对称,这就是下面所要讨论的基本内容。

(一)经济权力与经济利益分配

设 (q, t) 是经济主体A和经济主体B通过讨价还价后所达成的契约,其中 q 是经济主体B的投入所带来的产出, t 是经济主体A对经济主体B投入的转移支付,即报酬。产出 q 的价值为 $s(q)$,由于经济主体A是其他要素的代表者,故 $s(q)$ 归经济主体A所有。 $s(q)$ 是 q 的严格递增、严格凹的函数。由参与人的理性假设知,经济主体A追求的是剩余 $V(q, t) = s(q) - t$ 的最大化,而经济主体B所追求的则是利益 $U(q, t) = t - c(q)$ 的最大化,其中 $c(q)$ 是经济主体B的总投入,即为获取利益 t 所必须承担的责任, $c(q)$ 是严格递增、严格凸的。

因为契约 (q, t) 是由经济主体A和经济主体B讨价还价决定的,所以根据纳什讨价还价理论[6]可知,契约 (q, t) 应使纳什积最大化,即

$$\max_{(q, t)} N = (s(q) - t)^\tau (t - c(q))^{1-\tau}$$

式中, τ 和 $1 - \tau$ 分别表示经济主体A和经济主体B讨价还价的能力,即经济权力,其大小是由生产要素的重要性及其稀缺程度和可替代性等因素所决定的。为使问题有意义,设 $s(q) - t > 0, t - c(q) > 0$,由一阶条件 $\frac{\partial N}{\partial q} = 0, \frac{\partial N}{\partial t} = 0$,可得

$$\begin{aligned} \tau s'(q)(t - c(q)) &= (1 - \tau)c'(q)(s(q) - t) \\ \tau(t - c(q)) &= (1 - \tau)(s(q) - t) \end{aligned} \quad (2)$$

为确保契约的可执行性,需引入第三方(通常为政府的行政执法部门)。第三方会严惩参与人的违规行为,原因在于其追求社会福利 $W = V(q, t) + U(q, t) = s(q) - c(q)$ 最大化。

经济主体A和经济主体B的利益分配差距为 $V(q, t) - U(q, t) = s(q) + c(q) - 2t$,由(2)式可知,转移支付

$$t = (1 - \tau)s(q) + \tau c(q)$$

于是便有

$$V(q, t) - U(q, t) = (2\tau - 1)W \quad (3)$$

由(3)式可以看出,若 $\tau < 1/2$,即经济主体B的经济权力的外在表现谈判力大于经济主体A时,在该项经济活动中,经济主体B能够获得比经济主体A更多的利益。若 $\tau > 1/2$,即经济主体A的经济权力的外在表现谈判力大于经济主体B时,在该项经济活动中,经济主体A能够获得比经济主体B更多的利益。而当 $\tau = 1/2$ 时,即经济主体A和经济主体B的经济权力相等时,双方在此项经济活动中所得到的经济利益也是相等的。

(二)管理者对于委托人的权责对称与经济效率

若委托人(厂商)首先向代理人(管理者)提出一个契约 (q, t) ,其中 q 为代理人应完成的产出, t 为代理人的相应报酬即权益,产出 q 的价值为 $s(q)$,由于委托人占有生产资料,所以 $s(q)$ 本应全部归委托人所有,但由于信息不对称等原因,使委托人实际只得到 $\rho s(q)$, $\rho \in [0, 1]$ 为委托人的知情度。当 $\rho = 1$ 时,说明委托人是完全知情的,即信息完全对称;当 $\rho = 0$ 时,则意味委托人是完全

不知情的。

$s(q)$ 是 q 的严格递增、严格凹的函数，因而满足 $s'(q) > 0, s''(q) < 0$ ，委托人提供契约 (q, t) 的目的，在于追求剩余 $V(q, t) = \rho s(q) - t$ 最大化。代理人为完成产出 q 所必须付出的代价即成本为 $c(q)$ ， $c(q)$ 是 q 的严格递增、严格凸的函数。 R 是代理人的机会收益，或称保留权益，并且一定有代理人的显性净收益 $U(q, t) = t - c(q) \geq R$ ，否则代理人不会接受契约 (q, t) ，尽管其实际净收益可能是 $\bar{U}(q, t) = t + (1 - \rho)s(q) - c(q)$ 。

为了保证契约 (q, t) 的执行，需引入政府的有关行政执法部门作为第三方，而政府的目标是实现社会福利最大化。显然，实现社会福利最大化的一阶条件为 $s'(q) = c'(q)$ 。

$$W = V(q, t) + U(q, t) = s(q) - c(q) \quad (4)$$

在委托人与代理人进行的契约决定博弈中，为使交易能够进行，委托人必须在代理人认可的条件下来达到自己的目的，亦即契约 (q, t) 是以下优化问题的解：

$$\max V(q, t) = \rho s(q) - t \quad \text{s.t.} \quad t - c(q) \geq R$$

因 t 越小， $V(q, t)$ 越大，故 (q, t) 应满足 $t = c(q) + R$ ，将其代入目标函数，得无约束优化问题：

$$\max V(q, t) = \rho s(q) - c(q) - R \quad (5)$$

其最大值所应满足的一阶条件为 $\rho s'(q) = c'(q)$ 。我们已知满足社会福利最大化的一阶条件是 $s'(q) = c'(q)$ ，因此，要想使(5)的最优解同时也是(4)的最优解，必须 $\rho = 1$ 。当 $\rho = 1$ 时

$$\bar{U}(q, t) = t + (1 - \rho)s(q) - c(q) = t - c(q) = U(q, t) \quad (6)$$

(6)式说明，在委托人完全知情的条件下，代理人只能按着契约的规定承担必要的责任(成本)，并收获相应的利益，即利益与责任是对称的。前面我们已经证明，有多大的经济权力，就可以获得多大的经济利益，所以利益与责任对称的实质就是权力与责任的对称。可见，权责对称是(5)、(4)两式同时取得最优解的充要条件。设其最优解为 $q = q^*, t = t^*$ ，由于 $W^* = V(q^*, t^*) + U(q^*, t^*)$ ，最大的社会福利 W^* 被参与人完全分配，因而经济配置 (q^*, t^*) 是 Pareto 最优配置。于是我们论证了只要代理人是权责对称的，经济配置就会处于 Pareto 最优状态。

(三)管理者对于团队的权责对称与经济效率

设经济活动由 1 个委托人与 n 个代理人组成的团队完成。委托人首先提出一个契约 (q, t) ，即让团队产出 q ，委托人对团队转移支付 t ，产出 q 的价值为 $s(q)$ ，由于委托人占有生产资料，故 $s(q)$ 归委托人所有。 $s(q)$ 是 q 的严格递增、严格凹的函数，因而满足 $s'(q) > 0, s''(q) < 0$ ，即边际价值 $s'(q)$ 严格递减。由参与人的理性假设知，委托人提供的契约 (q, t) 的目的在于追求剩余 $V(q, t) = s(q) - t$ 最大化。

不妨设团队的固定成本为 0，边际成本为 c ，则团队生产成本为 cq ，团队收益为 $t - cq$ 。团队中 n 个成员分别具有保留收益(机会收益) R_1, R_2, \dots, R_n ，它们由代理人的基本权利或起码权利外生给定，也称之为保留权益。

当 n 个代理人一致同意接受契约 (q, t) 后，便开始了关于转移支付 t 的获取份额 r_1, r_2, \dots, r_n ，($r_i \in (0, 1]$) 与关于生产成本 cq 的分担份额 d_1, d_2, \dots, d_n ，($d_i \in [0, 1]$) 的博弈。 n 个代理人的净收益分别为

$$U_i = r_i t - d_i c q, \quad i = 1, 2, \dots, n$$

在 $r_1 + r_2 + \dots + r_n \leq 1, d_1 + d_2 + \dots + d_n \geq 1$ 的条件下，满足 $r_1 + r_2 + \dots + r_n = 1, d_1 + d_2 + \dots + d_n = 1$ 的 n 个代理人的策略组合 $((r_1, d_1), (r_2, d_2), \dots, (r_n, d_n))$ 为纳什均衡。在这 n 个代理人的博弈中， $r_i \in (0, 1]$ 为代理人 i ($i = 1, 2, \dots, n$) 对转移支付的获取权益， $d_i \in [0, 1]$ 为代理人 i 对团队成本所承担的责任。前面我们已经证明权力与利益是对称的，亦即能够获得多少利益，一定有多大权力

在后面支撑,因而该阶段上的博弈可称为团队内部的权责博弈。

如果委托人所提出的契约 (q, t) 与权责博弈的纳什均衡中的 $r_i, d_i, i = 1, 2, \dots, n$ 满足 n 个代理人的个人理性条件或参与条件:

$$U_i = r_i t - d_i c q \geq R_i, i = 1, 2, \dots, n$$

则代理团队接受契约 (q, t) ,否则拒绝这个契约。这一委托人与代理人之间的博弈可称为契约决定博弈。

在权责博弈均衡中,如果 $r_i = d_i$,称代理人 $i (i = 1, 2, \dots, n)$ 权责对等,否则代理人 i 权责扭曲。特别,若 $r_i > d_i$,称代理人 i 权益过度。 $r_i < d_i$,称代理人 i 权益不足。代理人 i 的保留收益 R_i 与支付获取权 r_i 之比 R_i/r_i 称为相对保留收益。保留收益是代理人与委托人讨价还价的资本,是形成经济权力的一种资源。保留收益越大,经济权力越大,代理人获取转移支付的能力越大。

为说明契约 (q, t) 的可执行性或委托人承诺的可置信性,需要引入第三方。第三方会严惩参与人违规行为,其原因在于他追求社会福利最大化。

$$W = V + \sum_{i=1}^n U_i = s(q) - cq$$

显然,使社会福利最大化的产出 q^* 应满足一阶条件, $s'(q^*) = c$ 。当 $q = q^*$ 时,社会福利最大值 $W^* = s(q^*) - cq^*$ 。

在实际问题中,第三方一般为行政执法部门。在机制设计理论中,设计者通过机制—博弈规则的设计,以博弈均衡来实施设计者的社会选择目标,利用机制设计理论研究权力经济具有十分可观的前景。

1. 权责对称条件下的经济配置

设团队中每个代理人都是权责对称的,即权责博弈均衡满足 $r_i = d_i, i = 1, 2, \dots, n$ 。委托人所提供的契约应在代理人参与条件下,最大化剩余 $V(q, t) = s(q) - t$ 。可将代理人 i 的参与条件 $r_i t - d_i c q \geq R_i$ 改写为 $t \geq cq + \frac{R_i}{r_i}, i = 1, 2, \dots, n$ 。设代理人 k 为相对保留收益最大者,即

$\max_{i=1,2,\dots,n} \left\{ \frac{R_i}{r_i} \right\} = \frac{R_k}{r_k}$ 。易见,若 k 的参与条件成立,其余代理人的参与条件必然成立。因而委托人提供契约 (q, t) 仅需考虑 k 的参与条件。故契约 (q, t) 是以下优化问题的解:

$$\max_{(q,t)} V(q, t) = s(q) - t \quad \text{s.t.} \quad t \geq cq + R_k/r_k$$

因 t 越小, $V(q, t)$ 越大。故 (q, t) 应满足 $t = cq + R_k/r_k$,将其代入目标函数,得无约束优化问题:

$$\max_q V = s(q) - cq - R_k/r_k$$

其最优解 q^* 满足社会福利最大化一阶条件 $s'(q^*) = c$ 。故它使社会福利 W 达到最大值 $W^* = s(q^*) - cq^*$,相应的转移支付为 $t^* = cq^* + R_k/r_k$ 。此处 $r_k = 1 - \sum_{i \neq k} r_i$,因而 r_k 越小, $r_i (i \neq k)$ 越大, t^* 越大,剩余 $V(q^*, t^*)$ 越小。

在契约 (q^*, t^*) 之下,委托人与代理人可分别获得收益:

$$V^* = s(q^*) - cq^* - R_k/r_k, U_i^* = \frac{r_i}{r_k} R_k, i = 1, 2, \dots, n$$

契约 (q^*, t^*) 使相对保留收益为 R_k/r_k 的代理人保持了保留收益,其余的代理人增加了收益。由于 $W^* = V^* + \sum_{i=1}^n U_i^*$,最大的社会福利 W^* 被参与人完全分配,因而经济配置 (q^*, t^*) 是 Pareto 最优配置,于是我们论证了:无论代理人保留收益 $R_i, i = 1, 2, \dots, n$ 取何值,在完全信息条件下,只

要每个代理人都权责对称,经济配置就会处于 Pareto 最优状态。

Pareto 最优状态从经济效率和经济公平角度看是合理的(埃塞姆格鲁,2007),但未必满足参与人对收入分配的社会公平性的要求,代理团队内部收入分配差别可能很大。如果还可使代理人的权力对等,即 $r_1 = d_1 = r_2 = d_2 = \dots = r_n = d_n = \frac{1}{n}$,这时团队内部收入分配均等, $U_1^* = U_2^* = \dots = U_n^* = R_k$ 。

2. 权责扭曲条件下的经济配置

信息经济学不考虑经济权力问题,因而其中一个隐含的假设是参与人是权责对称的。从而信息经济学认为在完全信息条件下,委托人提供的契约是社会最优的。本节我们说明,如果代理人权责扭曲,这个结论不再成立。

考虑一个企业,代理人 1 是企业经理人,即管理者,代理人 2,3, ..., n 为企业员工。代理人 1 有很大的控制权收益,但却没有付出相应的成本,承担相应的责任。从而委托人所提供的契约可从优化问题解得。

$$\max_{(q,t)} V(q,t) = s(q) - t$$

$$\text{s.t. } U_1 = r_1 t - d_1 c q \geq R_1, U_2 = r_2 t - d_2 c q \geq R_2, \dots, U_n = r_n t - d_n c q \geq R_n$$

假设企业员工是权力对等的,从而有 $r_i = r_2, d_i = d_2, R_i = R_2, i = 2, 3, \dots, n$ 。于是上述优化问题仅需考虑两个条件:

$$U_1 = r_1 t - d_1 c q \geq R_1, U_2 = r_2 t - d_2 c q \geq R_2$$

且可把它们改写为

$$t \geq \zeta_1 c q + \frac{R_1}{r_1}, t \geq \zeta_2 c q + \frac{R_2}{r_2}$$

其中, $\zeta_1 = \frac{d_1}{r_1}, \zeta_2 = \frac{d_2}{r_2}$ 。该问题的背景使我们有理由假设: $r_1 > d_1, \frac{R_1}{r_1} < \frac{R_2}{r_2}$,因而 $\zeta_1 < 1$ 。由于 $\zeta_1 = \frac{d_1}{r_1} = \frac{1 - (n-1)d_2}{1 - (n-1)r_2}$,故 $d_2 > r_2$,从而 $\zeta_2 > 1$ 。 $\zeta_1 < 1$ 表示代理人 1(管理者)具有权益过度性权责扭曲。 $\zeta_2 > 1$ 表示代理人 2(员工)具有权益不足性权责扭曲,由代理人 1 的权益过度性权责扭曲可引发代理人 2 权益不足性权责扭曲。这样,我们又可以省略第 1 个参与条件,于是委托人契约提供问题可归结为求解最大化问题:

$$\max_{(q,t)} V(q,t) = s(q) - t \quad \text{s.t. } t \geq \zeta_2 c q + \frac{R_2}{r_2}$$

(q,t) 应满足 $t = \zeta_2 c q + \frac{R_2}{r_2}$ 。代入目标函数,得无约束最优化问题

$$\max_q V = s(q) - \zeta_2 c q - \frac{R_2}{r_2}$$

最优解 q^N 满足一阶条件: $s'(q^N) = \zeta_2 c$,从而可决定出 $q^N = q(\zeta_2)$,相应的转移支付为 $t^N = \zeta_2 c q^N + \frac{R_2}{r_2}$ 。这样,我们得出了代理人 1 权益过度、代理人 2 权益不足时的契约 (q^N, t^N) ,该契约的下述 6 条性质反应了权责扭曲对经济的影响。

(1) 因 $s'(q^N) = \zeta_2 c > c = s'(q^*)$, s' 严格递减,故 $q^N < q^*$,即权责扭曲降低了产出。

(2) 注意到 $q^N = q(\zeta_2)$,由一阶条件 $s'(q) - \zeta_2 c = 0$ 所决定,由隐函数求导法, $q'(\zeta_2) = \frac{c}{s''} < 0$,

即权益不足性扭曲度越大,产出越小。

(3)由于 $s(q)$ 严格凹,故不等式 $s(q^N) - s(q^*) < s'(q^*)(q^N - q^*)$ 成立。扭曲性契约下的社会福利 W^N 与最大化福利之差

$$\begin{aligned} W^N - W^* &= s(q^N) - cq^N - (s(q^*) - cq^*) = s(q^N) - s(q^*) - c(q^N - q^*) \\ &< s'(q^*)(q^N - q^*) - c(q^N - q^*) = (q^N - q^*)(s'(q^*) - c) = 0 \end{aligned}$$

故 $W^N < W^*$, 即契约 (q^N, t^N) 使社会福利下降。

(4)因为 $W(\zeta_2) = s(q(\zeta_2)) - cq(\zeta_2)$, 所以

$$W'(\zeta_2) = s'(q(\zeta_2))q'(\zeta_2) - cq'(\zeta_2) = q'(\zeta_2)(s'(q(\zeta_2)) - c) = q'(\zeta_2)(\zeta_2 c - c) < 0$$

扭曲性契约下的社会福利 $W^N = W^N(\zeta_2)$ 关于 ζ_2 严格递减, 即权益不足性扭曲程度越大, 社会福利越低。

$$(5) \text{在契约 } (q^N, t^N) \text{ 下, 委托人可得收益 } V^N = s(q^N) - t^N = s(q^N) - \zeta_2 cq^N - \frac{R_2}{r_2}$$

代理人 1 可得收益

$$U_1^N = r_1(t^N - \zeta_1 cq^N) = r_1(\zeta_2 - \zeta_1)cq^N + \frac{R_2}{r_2} = \frac{r_1 - d_1}{1 - r_1}cq^N + \frac{r_1}{r_2}R_2$$

其他代理人可得收益 $U_2^N = U_3^N = \dots = U_n^N = R_2$, 若要求代理团队产出为 q^* , 分配给委托人与代理人 1 的收益仍为 V^N, U_1^N , 则其余代理人可获收益

$$W^* - V^N - U_1^N = W^* - W^N + (n-1)U_2^N > (n-1)U_2^N$$

因其余代理人收益可以提高, 所以扭曲性契约 (q^N, t^N) 下的经济配置不是 Pareto 最优的。

(6)在同样的背景下, 如果权责对称, 团队内部的收入分配为

$$U_1^* = \frac{r_1}{r_2}R_2, \quad U_2^* = U_3^* = \dots = U_n^* = R_2$$

而契约 (q^N, t^N) 下的团队内部收入分配为

$$U_1^N = \frac{r_1 - d_1}{1 - r_1}cq^N + \frac{r_1}{r_2}R_2, \quad U_2^N = U_3^N = \dots = U_n^N = R_2$$

显然收入分配差距被扩大, 且 r_1 越大, d_1 越小, 这种差距就越大。即扭曲性契约 (q^N, t^N) 下的团队内部分配差距增大。

综合上述性质, 我们可以看出: 要实现 Pareto 改进以及缩小收入分配差距, 一个有效的途径是增加职工的经济权力, 从而增大他们与管理层讨价还价的能力。但这必须依靠整体力量, 单个职工与管理层不属同一层级, 因而是无能为力的, 这也是发达国家要组建企业和行业工会的原因。

四、结 论

在本文结束时, 我们不再重复本文所得到的结论及它包含的意义, 只简单说明一下权力经济学的必要性及其融入主流经济学的可能性。

在传统及现代经济学的经典教科书中, 都没有把“权力”在经济中的地位提升到应有的高度。针对这种情况, 加尔布雷斯(1992)认为, 不考虑权力作用的经济学, 是毫无意义和不切实际的。因而对于权力经济学的构建, 理论上可以增进经济学的理论与实际意义, 弥补传统与现代经济学中关于权力与经济之间关系的研究不足。特别是, 基于权力范式的经济理论对于我国目前改革开放中所遇到的分配不公、“三农”、医改、教改、社保、腐败、寻租、可持续发展等一系列问题都具有极强的解释力, 对于实现和谐社会中的公平正义、民主法制、安定有序、人与自然和谐相处等目标具有积极的促进作用。

在基于权力范式的经济理论融入主流问题上,杨小凯(1998)的观点会对我们有所启发,他认为:再好的经济思想,如果不能变为经济模型,就会被人遗忘。再简单的经济思想,一旦变为数学模型,就会有进入主流学派而可能流传下去。令人欣喜的是美国 2005 年度克拉克奖(素有小诺贝尔奖之称)获得者,美国麻省理工学院经济学家埃塞姆格鲁等(2007)在权力与经济的关系研究方面已做出了富有启发性的工作。在本文中,我们已经说明了基于权力范式的经济理论研究可应用博弈论、机制设计理论、委托代理模型等方法加以研究,充分具有融入主流经济学的条件,只是现在人们对其研究还不充分而已。

参考文献

- 达仁·埃塞姆格鲁、西蒙·约翰逊、詹姆斯·罗宾逊,2007:《制度:长期增长的根本原因》,《南大商学评论》第 10 辑,南京大学出版社。
- 加尔布雷斯,1992:《权力的剖析》,时代文化出版社。
- 康芒斯,1997:《制度经济学》,商务印书馆。
- 杨小凯,1998:《经济学原理》,中国社会科学出版社。
- 张屹山、王广亮,2008:《经济学研究的权力范式导论》,《学习与探索》第 1 期。
- Acemoglu, D. and Robinson J. A., 2000, "Political Loses as a Barrier to Economic Development", *American Economic Review*, 90(2), 126—130.
- Acemoglu, D. and Robinson J. A., 2001, "A Theory of Political Transitions", *American Economic Review*, 91(4), 938—963.

Economic Power Structure and Optimal Allocation of Productive Factors

Zhang Yishan and Yu Weisheng

(Quantitative Research Center of Economics, Jilin University; Business College, Jilin University)

Abstract: The basic objective of people's economic activities is to maximize interests while such interests are obtained through distribution. Emergence of interest distribution mechanism is in turn the result of power games, and the setup of power determines that of distribution, both the distribution system and the power system are identical. To attain full utilization and optimal allocation of resources so that social interests and welfare are optimized, the basic way is to realize, at the same hierarchy level, power reciprocity among different economic agents and meanwhile to make sure that power and responsibility are symmetric for the same economic agent. Borrowing the game theories, this paper proves the above arguments, with mathematical derivation.

Key Words: Power; Responsibility; Contract; Economic Efficiency; Optimal Allocation

JEL Classification: P16, P48

(责任编辑:成 言)(校对:梅 子)