

设租与寻租行为的经济学分析

陈裔金

(福建省社会主义学院)

自80年代中期以来,我国经济学家日益重视现代经济学的寻租理论,并用这一理论分析我国的腐败现象,从而在寻租和设租的基本性质、社会条件、社会后果等方面已有许多共识。例如:认为双轨差价、平等竞争规则缺失或不完善等等是出现寻租和设租现象的现实原因。这方面的探讨和共识的总结(吴敬琏,1993),形成了许多理论成果,但设租和寻租的机理仍有待进一步分析。本文试图基于人们普遍认同的理论基础概念,对权力个体(简称权人)的设租和寻租行为做出新的分析。

“设租”(rent setting)是权人利用权力在政府对经济活动的干预和行政管理过程中阻止供给增加,形成某种生产要素的人为的供给弹性不足,造成权人获取非生产性利润(unproductive profit,简称DUP)的环境和条件(DUP即为“租金”(rent))。“寻租”活动是个体利用合法或非法手段获得特权以占有租金的活动。在“权—钱”交易过程中,设租是从“权”到“钱”,寻租则往往是“钱—权—钱的增量”(表示为“G—H—G”)。实际上设租和寻租是一个过程的两个方面,权人既然参与了整个过程,对这两方面就始终都起作用。因此,在分析权人设租行为时也不能不论及它所引致的寻租活动。

一、权力效用和权人剩余

个体一旦拥有权力就可以带来一种利益或好处,我们把它叫做“权力效用”(用 U 表示)。它包括权人使用权力而产生的对社会的“好处”和对权人自身的“好处”,前者为“权力利他效用”(用 U_1 表示),后者为“权力利己效用”(用 U_2 表示)。在建立市场经济体制的过程中, U_2 的膨胀因对政治体制改革的滞后等原因而有了条件。权人权责不明晰,便于权人越权擅权;监督机制的缺失,便于权人以权谋私;政企未脱钩,便于“官商”获益,等等,都构成 U_2 的膨胀条件。 U_2 膨胀的基本含义是权人直接获取其职薪以外的最终产品和货币的超额收入。职薪虽然也是权力个体获取的高于非权人的“好处”即“利己效用”,但它不是直接由权力的行使带来的“权力利己效用”,不属于 U_2 。它只是政府给权人的服务的报酬,也是权人行使权力的基本物质保障之一。因此,职薪是独立于 U_2 之外的因素(用 U_3 表示)。

“高薪养廉”的经济学含义是职薪大于“利己效用”,小于“权力利他效用”。使“权力利己效用”没有刺激力和诱惑力。可用公式表示:

$$U_2 < U_3 < U_1 \quad (1)$$

但在权人能力平庸或低下的情况下,由于无论职薪多高,它都只能与 U_2 进行“比赛”,进而“压倒” U_2 ,而刺激不了 U_1 的明显增大,甚至完全不能增大。因此,即使是“高薪养廉”,也会出现职薪大于“权力利己效用”也大于“权力利他效用”的情况,即:

$$U_2 < U_3 > U_1 \quad (2)$$

在权人品质恶劣,不思正当用权的情况下,由于权人欲壑难填,职薪再高也无法改变其增大“权力利己效用”的个体偏好。因此,便会出现职薪小于“权力利己效用”,却大于“权力利他效用”的情况,即:

$$U_2 > U_3 > U_1 \quad (3)$$

权人若身在其位不谋其政,秘书为其服务,代劳一切,即使这权人不谋私,他的“权力利己效用”也趋于增大。因为在他所享受的非权人没有的衣、食、住、行等待遇大幅度提高的情况下,他的行为与之极不相称。这样,会出现职薪小于“权力利己效用”,也小于“权力利他效用”的情况,即:

$$U_2 > U_3 < U_1 \quad (4)$$

(1)式为 U_1 最大化(但 U_2 和 U_3 也会随之增大);(2)式为 U_3 最大化(U_2 会随之增大);(3)式为 U_2 最大化(U_3 既定, U_1 只会减小不会增大);(4)式为 U_3 最小化(但既可能出现 U_2 偏大,也可能出现 U_1 偏大的情况,后者是权人与秘书关系所构成综合效用的特殊情况)。这四种情况都可出现“权力利他效用”加上“权力利己效用”之和大于权人职薪的情形,即:

$$U_1 + U_2 > U_3 \quad (5)$$

由(5)式可推导出如下公式:

$$(U_1 + U_2) - U_3 > 0 \quad (6)$$

(6)式大于0的数,我们称之为“权人剩余”,用“ m_u ”表示。公式为:

$$m_u = (U_1 + U_2) - U_3 \quad (7)$$

“权人剩余”的存在,意味着权人在使用权力的过程中存在自动或被诱发产生追求更大的“权人剩余”的冲动的条件。“权人剩余”扩张的冲动化为行动时,权人会在利己偏好的作用下,增大“权人剩余”中的“利己效用”,减少“权人剩余”中的“权力利他效用”。由于设租和寻租恰好有这种“增”“减”并存并用的效果,且在“增”、“减”的过程中还有从表面上掩饰这两个不同效用的边界的虚饰性,这使权人易于由此受诱而进行设租或寻租。

我们知道,“高薪养廉”在国家较穷、经济实力较低的情况下,无力“养”;在权人素质低劣的情况下,无可“养”;在社会对权人的“公仆”角色的期待甚殷的情况下,无处“养”。从中国本土实际情况来看,倡廉从制度经济学而言,只能在 U_3 既定(定于社会对权人的“公仆”角色期待的心理界限内)的情况下,力求 U_1 最大化。最直接的设想是权人在行使权力时,全部精力用于为人民服务,“权力总效用”等于“权力利他效用”,这是理想状态:

$$U = U_1 \quad (8)$$

在这种情况下, $U_2 = 0$ 。但考虑到如果 U_2 小于零,则会因权人物质条件处于萎顿状态而使“权力总效用”下降,从而“权力利他效用”下降。因此,在理想状态中, $U_2 = 0$,而不要其呈负数的情况成为常态。

由于“高薪养廉”不可能在短期内实行,个体一旦成为权人,政府立即在安排住房、配专车、配秘书等方面予以特殊供给。这些供给几乎涉及了衣食住行等一切方面,且不要权人以同时提高的职薪偿付,其职薪也无法全部偿付,甚至部分偿付都难。这些超出职薪部分的效用,即为“权力利己效用”。因此,“权力利己效用”为零的情况,是纯理论假设,现实情况是,权人一一开始掌握权力,其“权力利己效用”(严格地说是“拟权力利己效用”,因权人未行使权力)就大于零。即:

$$U_2 > 0 \quad (9)$$

因此,现实中的权人只要做到“权力利他效用”的实现优于对“权力利己效用”的追求,“权力利他效用”大于职薪,即为廉洁。其公式是:

$$\begin{cases} U_1 / U_2 > 1 \\ U_1 > U_3 \end{cases} \quad (10)$$

U_1 和 U_2 都有赖于权力的行使才能得以进一步实现,并且二者往往是实现于同一个时域,不可能在过程性上分开来,这使 U_1 和 U_2 易于混淆。权人可以在增大 U_1 的口号下增大 U_2 ,其设租和寻租具有隐蔽性。在体制不顺的情况下,“权力利他效用”的评估有时会失实和扭曲,上一级权人作为“评估者”,其意见有时有决定性作用。这易于使权人为保持权位或提高权位将“权力利他效用”中的“利他”的本真涵义:“利全社会”,变为“利上级评估者”,亦即间接地利权人自身。因此,形成(10)式的颠倒状态: $U_2 / U_3 > 1; U_1 < U_3$ 。权人这时利用权力寻租和利用权力设租的现象往往并存。因为“权力利他效用”的评估失真,使权人看到自身权力增大的途径不在于增大“权力利他效用”,它即使归零也可以被评估为“无限大”。权人要获得“权力利他效用”的“最佳评估”,就要以一种特殊方法使“评估者”的意向商业化。为此,用寻租的方式获取上级“评估权人”的“看得见的手”的庇护是见效最快的使权力增大的途径。这种商业化途径一旦打开,权人有限的职薪无力维持这“途径”的畅通,他就要利用权力设租。权人以权力换取钱,再通过“钱—权”交换获取更大的权力(即: $H \rightarrow G \rightarrow H$)。在这个过程中, U_2 不断膨胀, U_1 不断缩小,二者逆相关。

二、权人设租和寻租的博弈模型

		乙	
		S _乙	R _乙
甲	S _甲	A 50 / 50	B - 30 / 80
	R _甲	C 80 / - 30	D 0 / 0

权人设租时,他与寻租者之间的关系构成如下图的典型博弈态势。设租权人为甲,寻租个体为乙。S 代表甲、乙双方讨价还价过程中的最低竞租价,为 50(千元)。R 代表甲、乙双方讨价还价过程中的最高竞租价,为 100(千元)。在博弈过程中,甲方可以选择一个博弈局作为其设租策略。乙方同样力图以一个对其有利的博弈局的选取为其寻租策略。在

A、B、C、D 四个博弈局中,左下方的数字表示甲方在设租过程中在不同竞租价下所能取得的“租金”,右上方的数字则表示乙方所能取得的“租金”。在博弈局 A 中、甲、乙双方均获得 50(千元)“租金”。甲方是通过“权—钱”(H—G)交易获得。乙方通过“钱—权—钱的增量”(G—H—G)交易获得。即乙方扣除支付给甲方的 50(千元)后净获 50(千元)“租金”。但如果甲方事先估计到乙方由寻租可产生非生产利润总额在 100(千元)左右,甲会恃其权力的“稀缺性”,而移至 C 局,选择 R_甲 的策略,甲方在这里就可获取 80(千元)“租金”。乙方则得 20(千元)“租金”,即:50(千元) - 30(千元)。

但乙方寻租目的也是“租金”的最大化,他一开始就力图往 B 局中移动。在甲方不知乙方可产生 100(千元)非生产利润的情况下,甲方会同意移至 B 局。但在 B 局中,乙方存在的风险较大,一旦甲方知道乙方获益情况,会另寻竞租对象。而在 C 局中,甲方存在风险较大,因其

获益太大,乙方可能告发。而乙方要回到 A 局,甲方除了由于上述原因而不愿意移回去外,乙方还顾虑其他竞租者入局将其位子挤掉。因此,在 A、B、C 三局中,甲、乙双方之间的关系都会处于非均衡状态。只有移至 D 局时,甲、乙双方处于相互“威胁点”或相互“狡诈点”上,任何一方采取既定策略,另一方都无法寻出更好策略。甲方采取 $R_{甲}$ 策略,乙方无法寻出更好策略。反之亦然。这时,排除甲、乙双方对抗性因素,可以设定双方的租金的常量为零。只有在 D 局里,双方才处于均衡状态。这是纳什均衡,其均衡局为 $(R_{甲}, R_{乙})$ 。设常量为 0,是因为甲方的设租本来就是“无本万利”的。乙方虽然表面上看对甲方支付了“寻租成本”,但乙方并不是从自己的固有的资金中支出。他的所谓“寻租成本”都是计入“寻租”成功后必定要收回冲抵的部分中,也就是在乙方的帐上,“寻租成本”只是“寻租”所获“租金”中扣除的一个份额而已。在现实中,甚至连这一份额都可能是“预先许诺”,在乙方获取“租金”后才付给甲方。在过程性上看,如果乙方先付“租金”给甲方,则它通常是乙方上一次“寻租”所得。在 A 局中,甲方所得假设为 r_1 ,则 r_1 是乙方“寻租”后所得项目获利总金额(设为 P)减去生产性利润(设为 M)再乘以 $\frac{1}{2}$ (即双方平分),再乘以风险系数加常数之和(设二者分别为 L 和 N),风险系数在 1 与 0 之间。即:

$$r_{甲} = (P - M) / 2 \times (L + N) \quad (11)$$

乙方所得以此类推。在 D 局中,风险系数 L 和常数 N 一样为零。纳什均衡的条件是:

$$r_{甲} = r_{乙} = 0 \quad (12)$$

在甲、乙双方讨价还价而相持不下时,甲方如果没有另寻竞租者而没撇开乙方,则甲方可能会中止与乙方的勾结,而采取“公事公办”的办法,在这种情况下,呈现均衡状态。

在现实中,甲、乙双方移到 C 局或 B 局中,也有形成暗中协议从而寻租成功的情况。在 C 局中,乙方会感到很“亏”,就必然会在其所获取的特权的使用过程中寻回“补偿”。如果乙方在 C 局中获取的特权是包揽一个城建项目,乙方就会在这项目中以偷工减料等手段寻回“补偿”。在 B 局中,甲方如果感到“亏”,一则可能会在事后再向乙方讨些“好处”,这种事后的讨价,在乙方不准备再与甲方勾结的情况下会被乙方拒绝或敷衍了事。在乙方拟与甲方再行勾结的情况下,则乙方会投甲方所“好”,给甲方较多“好处”,作为下一轮寻租的“铺垫”。二则,甲方可能加快设租速度,缩短“设—寻”周期,以“薄利多销”的办法出卖权力,扩张“权力利己效用”。但这一办法对甲方来说风险很大,不但被人发现的机会增多,而且勾结的对象也增多,从而被告发的机率增大。所以甲方往往竭力寻求在 C 局“交割”。因此加大“租金”是博弈的一个可能性最大的结局。

“租金”的增大是“寻租需求”和“设租需求”共同作用的最终结果。由于权力稀缺,加上“设租”风险的存在,单个“寻租”主体的寻租需求和单个设租主体的设租需求不可能对设租总次数的增多构成明显拉动作用。但二者会对“租金”增大构成拉动作用。博弈局的非均衡性会引致两种结果:一是设租权人一次性博弈了结。这会使他追求高额“租金”,心里虽然可能忐忑不安,但有侥幸心理,打算“过关”后“金盆洗手”,一次获益终生受用,再也不干了。一是设租权人既紧张又刺激又陶醉,一发而不可收拾,不断“博弈”,设租—寻租不止。这种“博弈”增多会引发社会寻租需求和设租需求总体上的增大。这二者不仅可以对“租金”增大起拉动作用,而且对设租和寻租次数的增多有拉动作用。这种拉动主要是通过寻租个体和设租个体的增加以及

设租和寻租过程的缩短亦即“设—寻”的时间成本的缩小来实现的。这种“缩短”或“缩小”，使“设—寻”的一个周期与另一个周期呈现衔接现象，即为“连环设寻”。有时这种“设—寻”周期可连环多次才终了。假设“设—寻”周期的个数为 W ，它与单个“设—寻”周期的时间（设为 T_n ）成反比，与单个“设—寻”周期的“租金”（设为 R_n ）成正比。即：

$$W = R_n / T_n \quad (13)$$

		乙	
		不洗手	洗手
甲	不洗手	A 10年	B 1年
	洗手	C 1年	D 0

但实际上起作用的还有设租个体和寻租个体的偏好因素，以及法制健全因素和社会心理因素等。这些在本文范围之外，此不赘述。这里须分析的是甲、乙双方“洗手”与否的博弈。（如左图）甲、乙双方一次性博弈后，在没有外在因素干扰的情况下，如果乙不“洗手”，甲也不“洗手”，甲、乙双方可继续“博弈”10年。这是A局内的情况。移至B局，乙“洗手”，但甲坚决“不洗手”并极力拉住乙继续“博弈”，则乙勉强与之“合作”一年。一年后甲继续与其他寻租者“博弈”，其时间可延长至20年。移至C局，甲“洗手”，乙“不洗手”，把甲“拖”住一年才作罢。乙另寻“设租者”，继续“博弈”，也延至20年。只有移至D局，甲、乙双方均“洗手”不干，双方“博弈”年数才归零。

上述博弈局是最简单的情况。比较复杂的情况要将“洗手”不干的乙方（或甲方）是否坦白并检举对方，以及检举后的情况加以考虑。这样会构成“检举有效”和“检举无效”的博弈，以及“检举危及自身利益”和“检举不危及自身利益”的博弈。从目前经济运行过程的实际情况来看，“检举有效”但“危及自身利益”和“检举无效”且“危及自身利益”的情况仍然存在。此点虽无具体数字可资参考，但通过随机调查方式即可得以了解。更复杂一些的情况是设租权人与政府的“博弈”，其中有“政府能规制权人”、“权人无法钻政策空子”和“政府不能规制权人”、“权人可钻政策空子”之间的“博弈”。政府的因素虽是外在的，但它即使在设租个体和寻租个体双方“博弈”时也要对双方产生影响作用，有时甚至是决定作用。同时，双方中任何一方在对方“洗手”时，另寻“寻租”或“设租”的“博弈者”，都产生“外溢”效应。这是一种二向性的“外溢”，一个方向是“溢”向政府，使政府必须费时费力进行整治。另一个方向是“溢”向另一权人，产生新的“设租权人”，或“溢”向另一非权人，产生新的“寻租”个体。

三、权人设租和寻租的“外溢”效应

严格地说，在以上分析中，未正面论及权人“寻租”情况，只是将权人“设租”所引致的“寻租”连带加以分析。从逻辑上和“设—寻”相连的实际情况上看，将“寻租”实现的原因及直接后果首先归结到“设租”权人头上，是无可置疑的。但实际上，权人自身对更高级权人或其他权人实施“寻租”的现象成为其“设租”的“补充”或“背景条件”的情况并非理论假设，而是现实。由此构成的“外溢”效应是我们不能不加以分析的。

权人设租获益后，如果他不再继续设租，是因其有“东窗事发”的担忧、恐惧等心理压力作用或一次性设租或若干次设租后所获收益使之满足等因素使然。这时，寻租个体如果也因故

中止寻租,则不存在“外溢”问题。但他若继续寻租则必然“外溢”:寻求或“造成”其他设租个体。原设租人若不甘心看着寻租者去寻求其他设租个体,就要继续设租,则“外溢”效应不会产生。但长期设租权人的风险成本问题比较突出。风险成本包括设租人未露“马脚”时,用于防止露“马脚”的费用,以及露“马脚”后收拾“败局”的费用等。由于设租人如果失去权位,凭他个人能力去从事其他职业,最高收益也较其在权位上的职薪为低,因此,他要将在设租所得租金的一部分资金用于社会活动,构筑“关系网”,以留“后手”。这部分费用也是风险成本。这种营造“关系网”的活动是隐性的“设租外溢”,它看上去似无目的,实际上会不断增强设租权人的“安全感”。在这种“外溢”达到一定程度(例如“外溢”对象与设租人成为“至交”的程度),设租人可以辞去权位而去和“外溢”对象一起经商或从事别的职业。在“设租外溢”的过程中,设租人的风险成本始终小于设租所获租金。设风险成本为 F ,租金为 R ,其公式是:

$$F < R \quad (14)$$

在这个条件下,设租人才会继续设租,如果反过来, $F > R$,则设租人会困难以为继而停止设租。设租人在没有造足“舆论”,没有更高级权人庇护等情况下不会贸然辞去其职而离开权位,以免引起人们怀疑、议论和查究。在这种情况下,设租人会产生对更高级权人实施“寻租”的“外溢”动机。这对设租人来说,是可使风险成本最小化的事。因为权力虽然稀缺,但在权人之间的设租和寻租活动的竞租价的“初始点”可以最小化。因为权人之间原有的非商业化气氛使“初始价”太高往往反而会超过初行设租的上一级权人当时的心理承受力。

更重要的是,在设租过程中,权人的风险成本、时间成本等构成的设租“投资”与设租所获“租金”之间并没有正相关的关系。通常在无意外因素干扰时,风险成本和时间成本等越大,“租金”相对地显得越小。这使“投资”与设租所获“租金”之间关系的函数曲线从较高起点向右下方斜降,(如图1)。与此相反,寻租的“投资”与“租金”的函数曲线通常可以向右上方斜升,(如图2)。

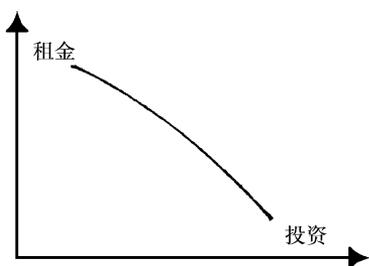


图1 设租“投资”与“租金”

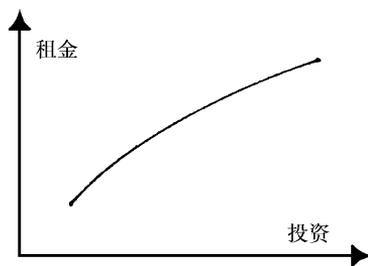


图2 寻租“投资”与“租金”

其一,权人设租是“权—钱”交易,时间越长,风险越大,单位时间内的“租金”越小。权人寻租往往不是一次“交割”,对上一级设租权人的投资是一个过程,在这过程中可边“投资”边受益,“投资”越多,往往“租金”越大。其二,权人设租时间越长,意味着寻租个体支付租金的时间越久,或是久拖未付,或是一笔“租金”分多次支付,随着物价的上升和权人风险成本的加大,“租金”实际价值越来越小。权人寻租时间越长,意味着他得到上一级设租权人的“权力支付”的时间也越长,对寻租人来说,权力就是金钱,他得到的“租金”只会越来越多。其三,权人设租而获租金的时间越长,它用于寻租的“周转率”越低,其所获“租金”实际价值越低。权人寻租时间越

长,“风险成本”的来源保持越久,而且为寻租创造的条件越好,“租金”越高。

这两条函数曲线若要构成“互补”关系,使权人得到一条平稳上升的函数曲线,他就要在设租的同时或其后进行寻租,使其利益最大化。这样,设租权人的寻租“投资”实际上直接构成其设租的“风险成本”。这种“权力寻租”的隐蔽性很强,因在其过程中通常可不直接涉及具体工程项目之类的有形因素,而是表现为所谓“感情投资”、“印象投资”之类的无形因素。

权人设租和寻租最直接“外溢效应”在于,使政治体制在某些环节变形,使权人的晋级和非权人转变为权人,与他们的能力和工作效率无直接的正相关的关系,而与他们“权力寻租”中“感情投资”等有直接关系。在上一级设租权人眼中,德行、能力和工作效率之类成为“仅供参考”的可有可无的因素。甚至能力“倒置”或“变形”,无能的寻租者可以成为“能者”。这使下一级寻租权人与上一级设租权人的超经济的依附和被依附关系的形成有了所谓“信任”等心理条件。这种关系的形成伴随着权力效用“转移链”的形成,即上级设租权人和下级寻租权人之间定向的权力移交、效用转移如同铁链一样不可轻易扯断。上一级设租权人在位时可向上推荐下级寻租权人,让其任更高职务。上一级设租权人退休前则有提拔下级寻租权人或提议让其接替自己权位的偏好。

总之,权人设租和寻租的“外溢效应”意味着“经济性”的活动,最终会“外化”为或“溢出”经济范围而成为“政治性”活动,这是腐败病的机理所在。

四、“设—寻一体和两种“租金”

权人既设租又向更高权人寻租,虽然可获得较高“租金”,而且实际上可使“风险成本”直接成为寻租“投资”,但他毕竟接触的对象增多,“投资”也须增加或减少地变动。对象增多会使“双人博弈”变成“多人博弈”。权人A设租时的寻租者B在一定条件下会越过A与上一级权人C打交道,如果C是A寻租时的设租者,就存在C发现A的设租行为的机会。而B在结识C并与之打交道之后,B增加了在与A打交道时讨价还价的“筹码”,构成对A的威胁因素。这样,A在设租和寻租时,陷入“三角博弈局”或“多角博弈局”后,会出现既受制于C,又受制于B的尴尬局面。因此,A在设租时会力求有一个可以受制于A的寻租者,以建立一种依附和被依附的关系。A要建立这样的关系,比较方便的办法是物色一个至亲或好友充当“寻租者”,这至亲或好友出于感情、家庭或血缘等原因,一切听从A的指挥。同时这至亲或好友的“文化程度”仅够办好A吩咐的事,既不会打听和思考个中奥秘,更不会与A讨价还价,这个人实际上成为A的“影子”。这是A的理想情况。A一旦在设租中有了这“影子”,就构成“设—寻一体”的局面,也就是设租获益全归A,寻租的获益也归A。利益主体实质上只有一个。

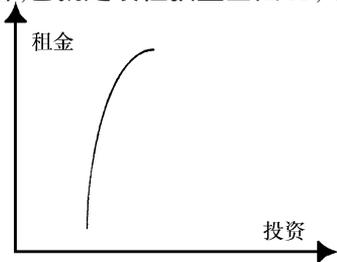


图3 “设—寻一体”的“投资”与“租金”

在“设—寻一体”的情况下,A的“投资”和其所得“租金”的函数线既非向右上方斜升,也非向右下方斜降,而是陡峭或笔直上升(如图3)。因为他的“投资”量可以基本不变或完全不变。而且也不存在被寻租者认为竞价过高的问题,初始阶段一切都取决于A的需要、偏好和判断。在“设—寻”周期多次循环后,A可视“影子”的情绪,稍给他一点“利益”增额即可,但幅度不会提高太大,总体上看这函数线趋于笔直。

设租权人对于“影子”式的“拙”的寻租者的偏好心理,会“迁移”到他自己作为“权力寻租者”的情境中,使他对上一级设租权人做出一副“拙”相。他这种“拙”当然是投上级权人所好的“伪拙”。而他在下级权人或非权人面前则要表现出“大智”、“大巧”,力求使下级权人、非权人对他的钦佩、恭敬。这种现象可以使设租权人以拥有“天赋租金”的假象来掩饰其通过设租来追求“非天赋租金”(设租所获“租金”均为“非天赋租金”)的获取的真相。这是设租权人在其行使权力而产生的“权力效用”分裂为“权力利他效用”和“权力利己效用”的基础上扩张后者,无限缩小前者的需要使然。一句话,“权力效用”的分裂引起权人人格的最终分裂。正是设租权人人格的分裂,使之在欺骗他人的同时也需要欺骗自己,把自己想象成或真的当作仅获取职薪而远未得到自己应得的“天赋租金”的受“委屈”者的形象。这样,设租权人在设租过程中就多了一道自我平衡的心理“屏障”。

五、结论和政策建议

以上对设租与寻租的经济学分析,至少可以得出以下结论和政策建议:

1. “权力利己效用”的存在是“权力效用”分裂的原因。它是否引致权人一心追求“权力效用”中的“权力利己效用”的扩张,取决于权人偏好、权人“天赋”、权人剩余、权职薪、社会心理、法律制度等综合因素。因此,只有进行综合治理,才能防止权人设租和寻租的“冲动”。

2. 所有的权人,在未有设租和寻租的“念头”之前,都不会讨厌“权力利他效用”的正确评估。对这评估的认识是权人自我认识的基点之一,这评估失之过高,权人会忘乎所以,这评估过低,权人会怨怒不平,两种情绪会引发不健康的偏好,由此可能步入设租和寻租歧途。因此,评估权人——任用权人——监督权人,三个环节要从第一个抓起,第三个毫不放松,控制好第二个环节。这可简称为“攻头,保尾,控中间”。

3. 权人设租和非权人寻租的“博弈局”一旦败露,可视情对前者依法从严惩处或组织处理从严,对后者可依法从宽处理或组织处理从宽。这一“严”——“宽”,是从加剧“博弈局”的不平衡来考虑的。因为“博弈局”中的双方在经济上是“命运攸关”的,打破这种关系才会有“博弈局”的有关各局的不均衡。如果造成经济和非经济的各种条件均不平衡,其中一方易于告发,则另一方风险成本加大,便不易或不敢勾结成“局”。

4. 权力的“稀缺性”被权人所利用才会引致设租和寻租。权力的“稀缺性”要为政府或社会所利用,就不会引致设租和寻租。其一,权人要在类似的权位上多移动,使之不易构成设租局面。其二,权人的聘用要面向社会,公平竞争,在位权人参与竞争,适时淘汰能力低下的权人。使在位权人时时感到竞争的压力。其三,权人能力难胜任某一职务时,要及时降职降薪使用,体现权人“价值”与“职薪”相对称原则,防止出现这二者不对称引致权人寻租以求依附上一级权人的现象。

参考文献

吴敬琏,1993,《腐败:权力与金钱的交换》,经济出版社。

劳埃德·雷诺兹,1993,《微观经济学》,商务印书馆。

郑也夫,1995,《代价论——一个社会学的新视角》,生活·读书·新知三联书店。

(责任编辑:裴 边)(校对:世 纪)