

产权信念及其对公平偏好 与自利偏好的挤出

李建标^{1,2}, 庞荣辉¹, 王鹏程¹, 徐 赛¹

(1. 南开大学 公司治理研究中心, 天津 300071; 2. 南开大学 泽尔滕实验室, 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;通过对利他偏好、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利益。

关键词:产权信念;公平偏好;混合博弈;实验

中图分类号:F069.9 **文献标识码:**A **文章编号:**1001-9952(2012)05-0094-11

一、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随之出现。但近年来,不少富豪通过在海外注册公司、投资移民等方式向外转移资产,这种转移财富的行为有多方面的原因,其中富豪内心深处的“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个体行为的互动对完善中国私有产权保护有重要的现实意义。

产权是一种内生于人类族群的共同信念,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。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,Kahneman等(1986)发现公平偏好受框架效应影响,Hoffman等(1985)和Cherry等(2002)也发现,产权的不同获

收稿日期:2011-11-23

基金项目:国家自然科学基金资助项目(70972086, 71172068, 71132001);国家社会科学基金资助项目(10zd8-035);教育部人文社会科学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、南开大学泽尔滕实验室教授,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硕士研究生。

得方式会对个体的公平偏好产生重要影响。这种情形被 Camerer(2005)等人定义为公平偏好的状态依存性。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,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)。

作为外生的制度变量,产权发挥作用时必须通过制度规则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)和“共同意愿”(Hayek,1979),它依赖于人们达成尊重他人产权的约定程度(Kimbrough 等,2010),而不诉诸外部的和绝对的规范(Hume,1740);又如,产权不只是与法律相联系,更多的是与习俗、规范和文化等相联系(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(Schmid,1987)。Schmid(1987)还从利益团体和公平偏好的角度分析了产权认同问题,认为现实中有的人的产权得到认同,而有的人的产权却得不到认同,这是由于利益团体的存在,在利益团体内部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给内部人带来成本从而导致其产权无法获得认同。但即使是在一个相互依赖且共享利益的团体内部,产权有时候也不被认同,这可能又涉及公平问题。在这里,Schmid(1987)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互为因果关系。

二、理论基础与研究思路

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 等,2003),还是普林斯顿大学学生的 fMRI 脑成像实验(Sanfey 等,2003)都表明公平偏好具有普遍的生物学基础。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解决过度狩猎问题,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。

在厘清产权和偏好关系的研究中,已有的实验经济学研究在两人分配框架中做了诸多贡献。^①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“努力挣得”产权,则被试表现得更“自私”,而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 5 个独裁者博弈实验,其中 2 个分别是独裁者拥有 20 美元并决定给予接受者多少钱的实验(简称 GD)和接受者拥有 20 美元而独裁者决定拿走多少钱的实验(简称 TD)。按标准博弈论预测,两个实验结果应该是一样的,即独裁

者保留或拿走全部的钱。但实验却发现,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”、“拿钱”和“分钱”三个最后通牒博弈实验并结合不同信息水平进行研究,结果发现提议值在“拿钱”实验中最高,“给钱”实验中最低,而“分钱”实验介于两者之间。Leliveld等(2008)认为在“拿钱”和“给钱”实验中,正是由于被试的“所有权感知”导致了在“拿钱”实验中出于尊重回应者的产权而“拿”得较少,而在“给钱”实验中认为自己被“授权”而应该保留更多,这说明产权初始界定通过影响个体的权利意识和“公平感知”最终影响被试行为。

然而,上述实验都是在两人分配框架中进行的,可能较难反映产权“共同意愿”的社会属性,这一属性能够表征产权被认可的广泛性。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,不涉及自己对别人的态度而被第三方评价问题。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,但是这个独裁者受回应者评价。增加第三方会使被试决策行为更加复杂(Reuben 等,2008),尤其是涉及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^②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钱数,回应者是否具有公平偏好而拒绝不公平的提议,并且结合不同信息条件试图分离利他偏好、策略行为和第三方评价以及测度产权的认同信念。我们也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以剥削接受者,以及提议者是否会真的在意公平,还是只是一种策略反应——避免提议“看起来”公平的方案被拒绝。

三、实验设计和过程

(一)实验设计

本实验由分钱设置和拿钱设置组成。分钱是指提议者(被试 X)、回应者(被试 Y)和接受者(被试 Z)就一笔固定钱数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,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钱数,而提议者决定从其处拿走部分钱数,^③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,其余情况与分钱设置相

同。每个实验都在三种不同的信息条件 xyz 、 y 和 z 下进行,其中, 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 局共 108 名。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^①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 120 美元实验币(G\$)。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

(二)实验过程

实验是 2010 年 7 月至 8 月在某大学经济学实验室进行的,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,并让被试完成测试题,以确保被试完全理解实验。然后,每个被试都通过独立且相互隔离的计算机终端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。

四、实验结果分析

(一)提议者行为分析

1. 不同被试类型的提议值

实验共获得 324 个观察值,其中分钱和拿钱设置各 162 个。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。具体结果见表 2。

表 2 提议均值和标准差

info	分钱设置			拿钱设置		
	Z	X	Y	Z	X	Y
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)
reject	28			14		

注:括号内为标准差。大写字母为被试类型,info 为信息条件,reject 为拒绝次数,下表同。

2. 产权信念的分离与测度

(1)信息差异与产权认同。我们对提议值进行检验和回归分析发现(见表3和表4):^⑤第一,提议者在所有信息条件下都无显著实验设置差异,^⑥说明实验设置的变化没有导致提议者对自身产权要求的改变。第二,回应者在所有信息条件下都有显著实验设置差异。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(见表2)。这说明提议者对回应者有产权认同信念。第三,接受者在信息条件z下无显著实验设置差异,而在信息条件y下有显著差异,即与分钱设置相比,拿钱设置中接受者的提议值在信息条件y下显著增加,而在信息条件z下虽略微下降但不显著(见表2)。这说明实验设置的变化导致了提议者对接受者的产权认同信念,这与Swope等(2008)和Leliveld等(2008)的结论一致,即产权的初始界定可以使被试获得清晰的权利意识。

表3 不同设置的提议者行为检验

	ANOVA		Mann-Whitney U	
	F值	P值	Z值	P值
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表示信息xyz下提议者的提议值,Y-y表示信息y下回应者的提议值,以此类推,下表同。

表4 提议者行为的OLS回归结果

	X-xyz	Y-xyz	Z-xyz	X-y	Y-y	Z-y	X-z	Y-z	Z-z
实验设置	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 ²	-0.009	0.059	0.033	-0.009	0.119	0.094	0.02	0.09	-0.008
观测值	108	108	108	108	108	108	108	108	108

注:*、**和***分别表示在10%、5%和1%的水平上显著,下表同。

另外,根据表5和表6,分钱设置下,三个被试类型的提议值都有显著信息差异,^⑦而拿钱设置下,提议者和回应者的提议值有显著信息差异,而接受者无显著差异。不同被试类型在几乎所有信息条件下都具有显著的信息差异说明,提议者没有强烈的内在动机去追求公平偏好,其提议“看起来”公平的方案是为了避免回应者拒绝,他是通过在不同的信息条件下运用策略来最大化自身收益,而信息不对称加剧了不同被试类型的收益差异,这与Güth等(1998)的结论基本一致。

(2)产权信念的分离与测度。我们将利他偏好、策略行为和第三方评价分离,从而测度产权信念,即人们对产权的认同程度。具体来说,比较信息条件y和z,从回应者提议值中分离出提议者对回应者的利他偏好和策略行为;比较信息条件y和z,从接受者提议值中分离出提议者对接受者的利他偏好和

表 5 不同信息条件的提议者行为检验

实验设置	被试类型	ANOVA		Kruskal-Wallis		信息差异
		F 值	P 值	χ^2	P 值	
分钱 设置	X	95.56	0.000			显著
	Y			109.32	0.000	显著
	Z			33.61	0.000	显著
拿钱 设置	X	23.01	0.000			显著
	Y			58.13	0.000	显著
	Z			4.50	0.105	不显著

表 6 提议者行为信息差异的 OLS 回归结果

自变量/参数	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 ²	0.525	0.656	0.014	0.217	0.351	0.002
观测值	162	162	162	162	162	162

第三方评价,结果见表 7。

表 7 提议者的产权信念分离结果

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

注:括号内为均值与总分配额的比值,产权信念-y 为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,利他偏好与分配对象的身份地位无关。Camerer(2003)总结大部分两人分配框架实验发现,独裁者实验中利他偏好程度为 10%—20%,最后通牒实验中提议值范围是 30%—50%,据此计算的策略行为值范围为 20%—30%。我们的实验表明,分钱设置中提议者的利他偏好值低于已有实验的均值,而策略行为值与已有实验结果一致。另外,第三方评价值大于利他偏好程度,说明与利他偏好相比,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,利他偏好-y 和利他偏好-z 相比较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。

表 8 提议者的利他偏好、策略行为和
第三方评价的产权效应检验

	ANOVA		Mann-Whitney U	
	F 值	P 值	Z 值	P 值
利他偏好-y			-2.683	0.007
利他偏好-z			-3.604	0.000
策略行为	29.61	0.000		
第三方评价			-3.794	0.000

注:利他偏好-y 表示提议者对回应者的利他偏好值,利他偏好-z 表示提议者对接受者的利他偏好值。

(二)回应者公平偏好的挤出

回应者在分钱设置中有 28 次拒绝,拒绝率为 17.3%,在拿钱设置中有 14 次拒绝,拒绝率为 8.6%,比分钱设置下降了 8.7%。另外,无论是分钱还是拿钱,拒绝次数在信息条件 z 下最多:分钱为 19 次,占总拒绝次数的 67.9%;拿钱为 6 次,占总拒绝次数的 42.9%。具体结果见图 1 和表 2。

图 1、表 2 和表 10 表明,在信息条件 y 下,回应者的提议均值从分钱的 39.80(接近均等分配)显著减少到拿钱的 33.46,但拒绝却从 6 次减少到 1 次,即清晰界定的产权导致回应者不再强烈要求获得均等分配的钱数,而且面对更

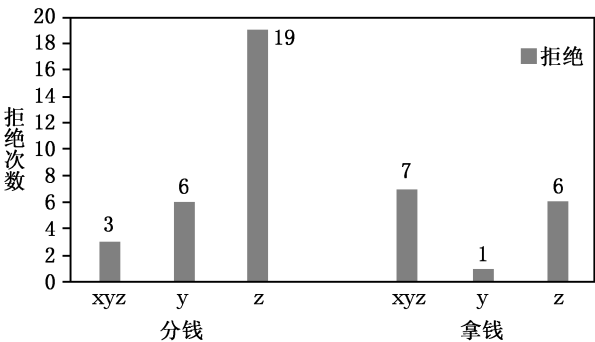


图 1 回应者不同信息条件下的拒绝次数

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

(三) 产权、公平与利益团体

1. 为何会形成利益团体: 产权效应

早在原始的狩猎和采集时代, 人类就已经形成了小团体(Hayek, 1988)。演化心理学也表明人类具备了偏好组成团体的互惠心智(Hoffman 等, 1998)。实验中, 有权利影响他人成本的人组成了利益团体, 而其他人则被排除在外。在回应者能够看到自己钱数时, 提议者分给回应者的钱数远高于接受者, 这是提议者拉拢回应者组成利益团体侵害接受者产权的表现。其实, 回应者也有组成利益团体的意愿, 因为在信息条件 z 下, 当面对无显著差异的提议值时, 拒绝次数从分钱的 19 次锐减到拿钱的 6 次(见图 1)。

为何在产权明晰时更容易形成利益团体? 这是由于在分钱设置中没有界定产权, 回应者认为产权是共有的, 因此有平均分配的强烈要求, 否则, 他会认为不公平, 并通过拒绝惩罚贪婪的提议者。而在拿钱设置中由于产权清晰界定, 回应者的公平偏好被挤出, 因此, 当提议者和回应者形成利益团体侵害接受者的产权时, 回应者倾向于接受较低的分配额。

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), 也是关于团体的选择问题。在团体内部, 成员之间共享利益, 并将交易成本内在化(本文指公平偏好), 从而实现团体收益最大化; 而在团体外部, 他们形成联盟与其他个人或团体竞争, 从而获得资源分配的优势。这样, 利益团体内部成员的产权得到了相互认同, 而团体外成员的产权却被团体侵害。这也证明了 Schmid(1987) 的观点, 即拥有权利就是拥有产权, 没有权利或拥有不多权利的人, 因不能对他人施加成本而将会是贫穷的人。

2. 为何利益团体内部既斗争又合作: 公平偏好

即使在利益团体内部, 成员的产权有时被认同, 而有时却不被认同。这又涉及公平问题。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, 人们倾向于社会比较(Grygolec, 2008), 从而激发公平感知, 导致团体内部谈判破裂; 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, 在无法与他人进行比较时, 回应者的公平偏好被挤出, 从而形成合作的利益团体。这是人们与生俱来的具有自利偏差的公平偏好(Konow, 2000)所致, 但总体而言, 由于回应者公平偏好的挤出, 利益团体倾向于合作。

这其实符合洛克的财产权理论, 即提议者通过“掠夺”这一过程向财产注入劳动, 而这一劳动成果需要在提议者和回应者这一团体内分配, 双方都认为提议者为团体“挣得”财产, 而回应者作为团体成员通过“选择接受”这一“劳动”协助提议者, 因此提议者理应获得至少一半甚至大部分财产, 而回应者不再要求均等分配。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钱数, 而回应者则倾向于

接受更低的钱数。这说明通过劳动获得产权是获取自我和他人认同的基础。

(四) 自利偏好、公平偏好与市场效率

李晓义等(2009)认为显性激励契约(制度安排)不但没有提高市场效率,反而挤出了个体的社会偏好(信任和互惠)。本文发现产权制度的安排导致提议者的自利偏好挤出,并提高了市场效率。例如,接受者的提议值在分钱中具有显著的信息差异($p=0.1$),而在拿钱中无显著差异。信息差异的消失表明提议者的自利偏好被挤出,即清晰的产权有助于个体对自身角色的明确定位,从而优化资源配置,最终提高经济制度的运行效率。另外,回应者公平偏好的挤出也提高了市场效率。在信息条件 y 下,由于回应者公平偏好的挤出,实际市场效率由88.9%提高到98.2%,^⑧这一结论也是对李晓义等(2009)研究的拓展。

总之,人们并不都是自利的,一部分人具有自利偏好,一部分人具有社会偏好。在不同制度的诱导下,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。

五、结论和展望

本文通过三人混合博弈的实验研究得到如下结论:第一,产权的清晰界定虽然导致提议者对回应者和接受者的产权具有认同信念,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,所以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被挤出,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,产权清晰时回应者倾向于接受提议。第二,通过对利他偏好、策略行为和第三方评价的分离,我们测度了产权信念。研究发现提议者对回应者和接受者的利他偏好一致,利他偏好与身份地位无关;混合博弈与两人框架博弈的策略行为值没有显著差异;第三方评价值大于利他偏好值说明,与利他偏好相比,人们更在意别人怎么看待自己;产权减少了提议者“第三方信念”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。

未来的研究方向有:第一,Hoffman等(1985)研究发现被试对待“初始给定”和“努力挣得”的产权存在区别。因此,未来有必要研究这两种不同产权来源方式下产权认同信念的差异。第二,本文虽然通过循环赛的模式尽量避免被试采用重复博弈的思维模式进行决策,但还是发现有部分被试试图建立声誉以避免提议被拒绝。我们有必要研究社会规范在产权博弈中的作用。社会规范作为外在因素影响产权的研究已经在许多国家开展,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研究产权是未来的一个重要方向(Chorvat 等, 2005)。

另外, 本文的政策涵义如下: 第一, 长期以来, 中国处在“均贫富”的所谓的公平理念指导下, 人们缺乏长期稳定的预期, 影响了财富累积和长期投资行为。政府应尽快从宪法层面上架构私有产权保护, 挤出“强占者”的部分自利偏好, 构建真正的公序良俗。第二, 在制定法律规范个人财产时, 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而秩序更少的社会(Ellickson, 1991)。

注释:

- ①Güth 等(1982)最早设计最后通牒实验, Forsythe 等(1994)最早设计独裁者实验。
- ②这一框架最早由 Güth 等(1998)采用。
- ③实验设定了最低分配额, 所以提议者无法拿走全部钱数。
- ④目的是确保每轮实验不同类型只有一次相遇。
- ⑤若未做特殊说明, 显著性水平为 5%。检验程序为: 首先进行 K-S 非参数检验, 然后用 ANOVA 处理正态分布数据; 否则用 M-W U 或 K-W 进行非参数检验。
- ⑥实验设置指分钱设置为零, 拿钱设置为 1, 然后进行数据回归分析。
- 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的差异性。
- ⑧实际市场效率为 (拒绝后的提议值总和/总分配额) $\times 100\%$, 即 $88.9\% = \frac{(54 \text{ 次提议} - 6 \text{ 次拒绝}) \times 120G\$}{54 \text{ 次提议} \times 120G\$}$, $98.2\% = \frac{(54 \text{ 次提议} - 1 \text{ 次拒绝}) \times 120G\$}{54 \text{ 次提议} \times 120G\$}$ 。

主要参考文献:

- [1] 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.
- [2] 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.
- [3] 汪丁丁. 产权博弈[J]. 经济研究, 1996, (10): 70—80.
- [4] Barzel Y. Economic analysis of property rights[M]. England: Cambridge University Press, 1989.
- [5] Camerer C F. Behavioral game theory[M]. Princeton: Princeton University Press, 2003.
- [6] Camerer C F, Loewenstein G, Prelec D. Neuroeconomics: How neuroscience can inform economics[J]. Journal of Economic Literature, 2005, (43): 9—64.
- [7] Demsetz H. Toward a theory of property rights[J]. American Economic Review, 1967, 57(2): 347—359.
- [8] Güth W, Eric van Damme. Information, strategic behavior and fairness in ultimatum bargaining: An experimental study[J]. Journal of Mathematical Psychology, 1998, (42): 227—247.

- [9] Kahneman D, Knetsch J L, Thaler R H. Fairness and the assumptions of economics[J]. Journal of Business, 1986, (59): 285—300.
- [10] 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.
- [11] Schmid A A. Property, power, and public choice: An inquiry into law and economics[M]. 2nd ed. New York: Praeger, 1987.
- [12] Swope K, Cadigan J, Schmitt P, et al. Social position and distributive justice: Experimental evidence[J]. Southern Economic Journal, 2008, 74(3): 811—818.

The Belief in Property Rights and Its Crowding-out Effects on Fairness and Self-interest Preference

LI Jian-biao^{1,2}, PANG Rong-hui¹,
WANG Peng-cheng¹, XU Sai¹

(1. *Research Center for Corporate Governance, Nankai University, Tianjin 300071, China*; 2. *Selten Laboratory, Nankai University, Tianjin 300071, China*)

Abstract: Traditional economic theories regard property rights as an exogenous variable of economic performance, but the evolutionary route of human society shows that property rights are the endogenous common belief of human population. The interaction between property rights and fairness preference built in human mind affects individual decision-making behavior. This paper studies the consent belief in property rights with different sources and its crowding-out effect on fairness preference by comparative-institution experimental methods. It finds that property rights result in not only proponents' recognition of respondents and recipients' belief in property rights, but also the crowding-out effects on proponents' self-interest preference and respondents' fairness preference; it measures the belief in property rights by the separation of altruism, strategic behavior and third-party evaluation; the proponents do not have a strong motive for fairness preference, but maximize their own gains by strategic behavior.

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

(责任编辑 金 澜)