

学校打印社的经济逻辑

当我需要处理掉没必要的书籍、纸张时，发现从大一到现在，所有累计的打印、复印文本已经达到上万页。瞬间，那种不公正待遇的感觉涌上心头，毕竟人民币不是日元、新台币，更不是民国时的法币，而是购买力强劲的纸币。在一个拥有 2.8 万人，想建设成为一个高水平的研究性大学的校园里，打印社仅仅只有 2 个。这意味着什么？一个打印社服务的学生域为 1.4 万人，倘若平均每人每天打印 0.1 张，结果是每个打印社能够获得 1400 张的打印收入，那么收入为 420 元（每张 0.3 元），年收入多达 10 万（一学年共计 240 天）。如果你觉得这样的收入规模是不现实的，那我们打个 8 折，也即是 8 万元，这样的收入在该地区（整个地区的 GDP 总量仅仅 600 多亿，沪京广深 GDP 总量平均计算为 1.5 万亿）已经算是很高的了。

况且两个打印店还进行相关链条的延伸，经营起了如网线、扫描、传真等系列业务，使得其营收远远大于上面的数字。我不打算去考虑他们的营业成本，那无关我们的讨论。在学校 05 年才搬迁过来时，学校的打印室有 7、8 个之多，那时候的打印有效价格也是最低的（考虑到中国的经济发展以及货币投放导致的通货膨胀因素）。尽管我没有机会去观察当时的打印场面，但根据经济学常识，我们可以推测当时每个学生的打印数量绝对是现在的几倍。自愿打印材料是一种弹性相对高的需求，若价格过高，学生很少能够自愿地去打印非必要的材料，更多的是去打印被要求打印的材料（如期末选修课的论文）。针对这种状况，学校的某些领导却为了自己的私利，将非亲属关系的打印户主清除了校园，使得仅仅剩下了两个寡头垄断了学校的打印市场。

你会说如果学校里的打印社过多，而学生的打印需求在人数固定的前提下也有一定的域，因此，造成现在的这种市场状态是完全竞争使得某些打印社被迫退出，而非学校使然。你继续说，打印社市场其实本来就不是完全竞争的市场，它的门槛就在于其前期的固定资本投入，那可是一笔可观的沉没成本；再者，打印社的市场退出

也不是如完全竞争市场里的参与者那样容易，它们的那些剩余资产可不能轻而易举地转做他用。事实上，打印市场就是一个垄断竞争市场，它最大的本质就在于其所谓的资产专用型(资产一旦投入到某一用途,就很难或者需要很高成本去转做他用)。因此考虑到这种情况，我们可以确信的是，打印市场的供给方——打印社户主要么是一个以打印业务为其终身事业的个体（不绝对，因为在一定时间域内他可以到其他更赚钱的行业），要么他是在某个固定区域服务固定人群的个体。

前者的情况是市场中的情况，你到某一个城市中，有很多站点都有专业的打印机构，他们服务的人群不固定，谁愿意来打印，他们就满足那些群体的需求；后者的情况就更多地是在诸如校园、大企业、事业单位等内部，他们服务的人群相对固定，收入也就相对稳定。前者面对的是其他打印社竞争主体，这些打印社往往是那些专门以打印为事业的个体所创立。因为他们如果规模过小（虽然其投入成本也就较少），则服务区域就必定有限，也很难通过所谓的规模经济而获得成本少的减少，因此在定价上就不可能比其他打印社更具竞争力。

这样一来，则打印社的市场进入门槛就被限定在与市场中的中等规模的打印社相当。那么根据前面的资产专用型特质，我们可以大致推断出这些个体，很难以低成本的方式转移到其他行业；因此较合理的判断是，他们是真正的所谓的愿意以打印为事业的个体。后者面对的竞争主体，更多的被局限在所谓组织内部，而非这个区域外的所有市场主体。之所以他们愿意承担学生可能打印数量有限而遭受损失的风险，就在于他们在进入这个组织内时，已经考虑到资产专用性特质。

面对这种状况，有效的合约组织结构能够解决这个问题，而他们也的确是这样实践的。既然在组织内部建立打印社，资产专用性的特质使得这些并非以打印为事业的个体在进入时，与此组织达成了一个有效的合约治理结构。说来也简单，那些打印社开始与学校谈判时，就要求学校将打印社的数量限定在他们能够在不长的一段时间内将所取得的收入补偿所有的前期固定资产投资。不然，他们这些短视的投机型主体，根本不愿意来到一个收入固定，不能稳步扩大其营收的组织内。既然如此，

谁不愿意承担较大的市场风险，谁就可以来此与学校签订一个合作协议，他当然也就会以诸如较高房租的形式进行回扣学校。此种双赢的模式，在市场中也是最常见的。

现在的问题是，这样的罕见的好商机，谁才能够获得呢？如果你知道当前大学的本位制——官，那你也就知道谁才能够主宰限额的分配。“一人当官，鸡犬升天”，校领导的亲朋好友必定是潜在的打印社创办者。那很多愿意以较低打印价格来投标此项目的打印社为什么没有获得此种权利呢？那还是回到上面的回答中，那些能够以比如 0.1 元甚至 0.05 元的价格给学生打印材料的打印社在与学校签订合同时，也必定要求学校进一步控制学校内部的打印社数量，以达到规模经济的效果；或者要求学校降低房租，以便获得成本方面的优势。

这两种形式，学校的领导根本无法应诺。控制学校内部的打印数量，只准一家打印社存在，那学校的寻租未成所致的经济损失使得学校实则是在以牺牲自己利益的方式来补贴学生的打印费用，这种情形至今没有发生在我的母校；再者校领导的利益不能均衡满足，每个领导都有亲朋好友，这块肥肉岂能某人独吞（或许他们会将这个经营权授予某个独立的第三方，然后将第三方所贡献的利益以权力位阶进行分割。但这种做法相对于括号外面的做法更不稳定，设想如果某个领导被调离开校园，那他的那份蛋糕就失去主体了，剩下的校领导必定存在机会主义倾向隐瞒既有的协定事实而独自分割离开的校领导的那份利益——此所谓的共谋）。至于降低房租，那更是天荒夜谈，打印社群体的房租降价风暴必然导致照相馆、眼镜店、二手书店等实体经营店面对学校房租降价的诉求，学校可不希望出现这样的局面；而且照此做法学校后勤集团那一帮群体靠什么生活（后勤集团的那些高干个个都开着豪车，比辛苦的老师可要气派多了），不免又会出现状告国有产权倒卖、国有资产流失系列的事件。