

金祥荣文集

金祥荣
JINXIANGRONG
WENJI

著



ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS

浙江大学出版社

金祥荣文集

金祥荣 著

JINXIANGRONG
WENJI



ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS

浙江大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

金祥荣文集 / 金祥荣著. — 杭州: 浙江大学出版社, 2016.9

ISBN 978-7-308-16101-5

I. ①金… II. ①金… III. ①经济—文集 IV.
①F-53

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 181887 号

金祥荣文集

金祥荣 著

策划编辑 陈丽霞

责任编辑 杨利军

文字编辑 沈巧华

责任校对 丁沛岚

封面设计 湖南润江文化传媒有限公司

出版发行 浙江大学出版社

(杭州市天目山路 148 号 邮政编码 310007)

(网址: <http://www.zjupress.com>)

排 版 杭州中大图文设计有限公司

印 刷 浙江海虹彩色印务有限公司

开 本 710mm×1000mm 1/16

印 张 28.75

字 数 371 千

版 印 次 2016 年 9 月第 1 版 2016 年 9 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-308-16101-5

定 价 68.00 元

版权所有 翻印必究 印装差错 负责调换

浙江大学出版社发行中心联系方式: 0571-88925591; <http://zjdxcs.tmall.com>

自序

今年是我在浙江大学从教 30 周年,也正恰年近 60,以此鼓励自己整理出版这本文集。文集收录了我或与业师、同事和门下攻读博士学位弟子们合著的主要中文论文,这本文集基本展现了我 30 多年来人生和学术追求的足迹。

我出生于江苏无锡一个当时政治上不能入党、参军的农村家庭,1975 年高中毕业后,进了当地的公社机关工作;恢复高考头两年没有什么动力参加高考,直到受公社领导的打压,才毅然辞职,于 1979 年考入兰州大学经济系政治经济学专业,开启了我的人生征程。在我人生学业路上,有三个人生坐标很重要,值得回味,想起来都与“9”有关系,那就是“1979”、“1989”和“1999”。与我的同辈们一样,在改革开放之初,考上大学是震动当地远近的大事,自然也是人生的最大拐点。考入兰州大学经济系后,我倍加珍惜机会,是当时在班上出名的“认真”读书的学生,四年认真修读了《资本论》为主的马克思主义经济学,基本领会并掌握了如何通过“引经据典”的逻辑来解释世界。当时,凭着一定要回南方的意志,于 1983 年又考入原杭州大学经济系,师从蒋自强教授攻读外国经济思想史硕士学位。正是由于导师和专业的业缘,我有机会接触西方经济学,开始感悟到主流经济学对真实世界的解释力,受“报酬递增”的理性驱使,我走上了开始学术

转型的路途。1990年,在没有参加排队和外语考试的情形下,学校安排我出国访学。在德国基尔大学经济系学习的一年,是我学业路上的又一重要转折点,真的看到了他们的“月亮”比我们的圆!他们的“草”比我们的长得好!眼见为实,这是对我难以言语的心灵和认知的冲击。作为职业学者,当然会进行深层思考。在基尔大学,我较系统地研读了一大批有关经济学著作文献,令我沮丧地发现主流经济学积累形成了十分完美且逻辑性很强的理论体系,中国式学者动不动就要创建新体系的想法简直是痴人说梦,即使是边际创新也是很难。1999年是浙江大学原四校真正开始融合的年头,也是我从业路上的另一个重要环节,在中国这样一个行政化主导的体制背景下,可拥有触角和伸张能力更强的教学科研平台;后不久,我与史晋川教授合作创建了浙江大学民营经济研究中心,开始依托浙江这块中国经济转型故事多的“学术沃土”,从事大规模的社会调查,尝试转向“真实世界经济”的研究范式;寻找中国经济问题的“真相”。我的人生和走向学术追求的这种“变迁”,也基本上是中国“文化大革命”前出生的一代经济学家学术转型的一个缩影,这种转型的部分性质是身不由己的,部分是靠个人的悟性和内省自发展开的;这种转型是有阻力的,从批判为主到边批边用,再到只用不批,从官方到身边是有实实在在阻力的;这印证了一个道理:路是靠人(很多人)走出来的。

如果有人生格言的话,我给自己的为人概括为三个守:守信、守心、守业。做一个诚实的人一直是我做人的准则;守住善良的心是做人的基本底线,我相信好人驱逐坏人是人类社会演化的不变定律;手中无招,心中一定要有招,用一生去守住和追求心中的那“一招”一定是值得的,其乐融融。

金祥荣

于杭州浙江大学经济学院

2016年6月

目 录

第一部分 区域与产业经济

对专业市场的一种交易费用经济学解释 / 3

专业化产业区的起源与演化

——一个历史与理论视角的考察 / 14

宏观冲击、融资约束与公司资本结构动态调整 / 31

中国幼稚工业及其保护机制的选择 / 64

环境政策差异与区域产业转移

——一个新经济地理学视角的理论分析 / 78

不完全竞争、破产与企业资本结构选择 / 94

创新效率、产业特征与区域经济增长 / 112

中介组织在经验品质量信号传递中的功能 / 130

知识交易 / 143

正式制度与企业融资:前沿理论述评 / 159

基础设施、产业集聚与区域协调 / 176

第二部分 开放型经济

发展外向型经济的必要条件 / 201

国内市场分割与中国的出口贸易扩张 / 212

企业出口之动态效应研究

——来自中国制造业企业的经验:2001—2007 / 229

关贸总协定与新保护主义 / 252

关贸总协定的“灰色区域”

——自愿出口限制的保护机制及其经济效应 / 266

论出口贸易中的规模与效益问题 / 279

对中国历次关税调整及其有效保护结构的实证研究 / 287

第三部分 中国改革问题

对现代土地租佃制度的实证分析和政策思考 / 303

政治关联和融资约束:信息效应与资源效应 / 317

制度、企业生产效率与中国地区间出口差异 / 347

多种制度变迁方式并存和渐进转换的改革道路

——“温州模式”及浙江改革经验 / 378

第四部分 马克思主义问题

试论约翰·穆勒的折衷主义经济理论体系 / 393

简论亚当·斯密经济理论体系中“看不见的手”的性质与作用 / 419

布阿吉尔贝尔宏观经济均衡思想的探讨 / 431

用经济学的方法研究经济思想的演化

——评蒋自强、张旭昆等著《经济思想通史》 / 445

第一部分

区域与产业经济

对专业市场的一种交易费用经济学解释^{*}

根据科斯交易费用的经典理论,通过企业组织对市场组织的替代,使原料阶段到顾客(消费者)阶段的流通渠道伸向企业内部,形成内部组织化,由此可以减少交易上的种种浪费和不确定性,以降低交易费用。科斯理论的经典意义在于包含内部组织化在内的企业组织,比起互不协调的、相互竞争的独立经济主体之间的市场交易,具有更明显的效益。

因此,从科斯的立场看,产品销售并不是关于市场中的独立主体之间的交换过程问题。而是把其交换过程内部组织化,并转换为一个更有效的内部交易过程的企业一般活动体系的问题。这里销售管理的制度前提是企业的存在。目的是通过形成外延组织,节省交易费用。这种外延组织既包括选择形成流通渠道这种企业狭义的外延组织,也包括到消费阶段为止的广义的外延组织,即扩大企业的知名度、开发各种新产品,对固定客户提供服务等。但是,专业市场(典型是第一代专业市场或农村专业市场)降低交易费用的途径却是把上述交换过程或两类(两层)外延组织外部化,

^{*} 本文原发表于《经济研究》1997年第4期,是本书作者与柯荣住合作所著。

而不是内部化；不是通过内部化过程来实现企业对市场的替代，而是通过外部化过程来实现“前店后厂”式的市场对企业的“倒替代”，形成一个可供共同享用的销售网络。因此进入专业市场的企业大多不通过或不靠自己的商标、品牌、厂牌来扩大企业知名度进而拓展市场；而是依靠专业市场的知名度，通过专业市场搜索、集中和反馈各种信息，这不仅能增加交易量，而且可以大大节省单位交易量的市场交易费用。

那么，究竟是什么决定企业采取这种降低交易费用途径的呢？我们将先建立一个市场交易方式演变的抽象模型，然后以此为基础，探讨现实中市场交易方式和组织选择的决定因素。

一、交易方式或交易组织演变的一般理论

只有当一种交易方式和市场组织能给交易各方带来交易费用的节约时，它才有可能被创新。在这里，我们要先舍象掉产品的技术特征，只对买卖双方的构成和交易方式的演变进行抽象分析。

假定存在 n 个卖方和 m 个买方，它们进行一种 n 对 m 的交易。我们假定发生交易所要搜索的关系次数就是交易成本高低的指标，那么在 n 对 m 的交易中，互相搜索信息所要发生的关系次数为 $k(n, m) = n \cdot m$ ，这便是 n 对 m 个人的交易在没有市场组织下的交易费用的度量。这种交易的成本极高，属于一种最原始的交易方式。如果各交易方为了节约交易费用发展了一个有形的古典式市场，例如一个集市，那么交易费用便可大大降低， n 个卖方和 m 个买方不必直接地搜索对方的信息。通过市场，买卖双方可以集中地获取对方的信息，只需搜索市场上的信息便可，这里发生的关系次数便降为 $k(n, m) = m + n$ 。

从 n 对 m 个人的直接交易发展到以市场为中介的交易，是一场伟大的变革过程，这无疑大大地降低了交易成本，集市这种市场组织正是在这

种背景下产生的。但是这种交易组织的交易费用并非是最底的,这就发展成一种通过订货或长期契约来建立一种长期稳定的供货关系的交易(假定 $n > m$)。

n 个卖方中有 m 个卖方和 m 个买方订立了长期的供货关系,它们无须通过市场搜索其他主顾的信息。剩下 $n-m$ 个卖方,如果剩余的 $n-m$ 个人只对 m 个买方中的唯一一个发生交易,则有 $k(n, m) = n$,如果是和 m 个买方中任何一个都发生交易,则 $k(n, m) = m(n-m+1)$ 。这第三种交易方式关系数目介于 n 和 $m(n-m+1)$ 之间。第三种交易方式还可以有所发展,而形成第四种情形。这里出现了一个规模较小的调剂产品余缺的市场,因为已经有 m 个卖方和它的大宗买方订立合约,剩下的 $n-m$ 个卖方,可以通过一个小规模的市场和 m 个买主发生交易。在这种情况下,关系数目 $k(n, m) = n+m$ 。这与第二种的交易方式的交易费用相同,但和第二种相比其市场规模已大大缩小。

如果我们选择一个度量市场交易相对于 n 对 m 的直接交易的相对效率的量度 $F(n, m) = \frac{n \cdot m}{n+m}$,我们可以得到以下结论:

(1) 当 $n=1$ 或 $m=1$,即存在买方或卖方独家垄断的情况下, $F(n, m) < 1$,这时,古典式市场组织的存在将失去意义,实际上也不会出现。

(2) 当 $n=2, m=2$,即买卖双方都是双寡头垄断时, $F(n, m) = 1$,这时古典市场组织的存在对交易费用并无影响。

(3) 在不满足上述条件的任何情况下, $F(n, m) > 1$,这表示这时的古典市场组织或交易方式是有效率的,而且交易者越多市场带来的交易费用的节约也越明显($\frac{\partial F}{\partial n} > 0, \frac{\partial F}{\partial m} > 0$),但相对效率的增加却是递减的($\frac{\partial^2 F}{\partial n^2} < 0, \frac{\partial^2 F}{\partial m^2} < 0$)。而且对于给定的相对交易费用节约程度 [$F(n, m)$ 固定], m 对 n 或 n 对 m 边际替代率是递减的($\frac{\partial m}{\partial n} < 0$),这说明了古典式市场交易方式降

低交易费用的途径来自众多交易方的“原子式”竞争,竞争越充分(即 n 越多, m 也越多),则市场的效率越能得到体现,充分的竞争是古典式市场存在的充分条件,但非必要条件。

二、现实中交易方式和交易组织选择的决定因素

现实中,商品的供求可分为两方面,一种是经典文献所分析的数量上的供求,另一种是商品多样性下关于商品种类的^①供求,这两方面是不同的。

假定市场上一个代表性厂商的供给为

$$G^s = \{Q_1^s, Q_2^s, \dots, Q_n^s\}$$

G^s 便是一个商品供给的集合或可称商品空间,商品的种类 n 即是空间 G^s 的维数,一般受其资产专用性程度的影响; $Q_i^s (i=1, 2, \dots, n)$ 则为空间 G^s 在各个维度上的坐标(或分量),受其规模经济性的影响。产量和产品种类生产都受其投资总量的约束,生产者的最优化选择往往是选择 n 和 $Q_i^s (i=1, 2, \dots, n)$ 的恰当组合。

同样,对于市场上的消费者(买方)他的商品需求便为

$$G^d = \{Q_1^d, Q_2^d, \dots, Q_m^d\}$$

则他的商品量的需求 $Q_i^d (i=1, 2, \dots, m)$ 受其预算约束的影响,而同时他对产品种类的需求 m 还要受其偏好的多样性的影响。每一个理性的消费者也追求 $Q_i^d (i=1, 2, \dots, m)$ 和 m 的恰当组合,市场上的一般均衡是所有厂商的总供给的集合 $G^s = [G_1^s, G_2^s, \dots, G_i^s]^T$ 能由消费者(买方)的商品需求的集合 $G^d = [G_1^d, G_2^d, \dots, G_p^d]^T$ 和非负参数向量 $\lambda = (\lambda_1, \lambda_2, \dots, \lambda_p) (\forall i^{②} \text{ 有 } \lambda_i > 0)$ 线性表示,即 $G^s = \lambda \times G^d$ 。

① 这里的商品分类涉及目录级别的选择问题,选择哪一级目录应由商品间互补程度的大小来决定。

② $\forall i$ 表示“对于任意的 i , 有……”,下同。

但是对于个别生产者(卖方)和消费者(买方), n 和 m 及 Q_i^d 和 Q_i^s 不一定完全相等,这就可以组合成多种不同的情况,每一种情况对应的交易方式会有所不同,下面我们对此逐一分析。

(1) $n < m$, G^s 中至少有一个 i , 使 $Q_i^s > Q_i^d$ 。这类产品供给的多样性程度比需求的多样性程度小,对于一个厂家来说,它无法也不可能生产各种各样、品种齐全的产品,但是它却可以大批量生产某一类商品(例如某一款式的西服,某一种式样的纽扣);而同时,对于一个买方(消费者、中间商)来说它的需求往往是多样的,它所想知道的产品的种类往往要超过一个厂商所能供给的产品种类,一个厂家在产品种类上的供给满足不了买方的需求($n < m$),但是它对一种商品的量上的需求却不会很大,如个人消费服装,它不可能购买某一厂家的某款式的所有服装而只能买一两件,这时,消费者在某种商品量上的需求又小于供方的供给(G^s 中至少有一个 $Q_i^s > Q_i^d$)。在这种情况下,卖方必须同时搜索多个买方的信息以便发生交易时使它的产品数量余额为零,买方也必须同时搜索多个卖方的信息以便满足它的多样性的需求。服装类商品便是典型的例子。在这里,一般说由大商场来代替专业市场也是不合算的,大商场不可能搜索到像专业市场所能达到的这么多种类产品的信息^①,它更大程度上只能充当类似于一个服装店(批发商)这样的功能。而且更进一步说,如果 n 比 m 大出越多, Q_i^d 比 Q_i^s 大出越多,这时专业市场的作用越明显。这在浙江经济事实中很容易得到证明,大量由家庭工厂分散生产的经济模式,要由大商场去搜索产品信息承担交易的成本是极为高昂的。这正是诸如义乌小商品市场、桥头纽扣市场特别发达的重要原因。

(2) $n > m$, G^d 中至少存在一个 i 使 $Q_i^s < Q_i^d$ 。这类产品看起来似乎有可能与第一种情形相类似,可以通过外部化的组织进行交易。但是这和第

^① 义乌小商品市场有摊位 23000 个、面积几十万平方米、产品 10000 多种,而杭州最大的商场的柜台只有几千多平方米、商品几百种。

一种情况主要的不同是:①有些产品,由买者去搜索卖方的种类信息和由卖方去搜索买方的种类信息的难易程度(搜索成本)是不同的。同样由买方去搜索卖方的数量信息和由卖方去搜索买方的数量信息的难易程度(搜索成本)也不一样,例如服装和汽车配件两种商品,对于前者,由卖方去搜索买方的种类信息是较难的;对于后者,由卖方去搜索买方的种类信息却是较易的(因为汽车零件一般都有一定的标准)。这就会导致同样是 n 对 m 的直接交易,由于它的信息搜索的方向和性质不同,它的交易费用也不一样。这会影响专业市场的形成和规模。②和第一种情况的另一重要区别是,如果买方的种类需求很单一,也即说它的资产的专用性程度很强而量上的需求经常不能被满足时,长期的订货关系甚至垂直一体化更为可能,通过市场交易不是最节约的。当然这也受到契约的监督和实施费用的影响。

总的来说,这类产品的组织外部化的要求不会比第一种产品强烈,这是由于资产专用性程度的影响使这类产品更有可能采用垂直一体化的交易,它是符合威廉姆逊分析范式的。

(3) $\forall i$ 有 $Q_i^s > Q_i^d, n > m (i=1, 2, \dots, m)$; $\forall i$ 有 $Q_i^s < Q_i^d, n < m (i=1, 2, \dots, n)$ 。对于这两类产品,完全可通过建立一种长期契约关系来进行交易。前者,如笨重的能源产品和轻小螺钉、螺帽、变压器等^①,宜由多个买方向一个卖方进货,发生的关系数目 $k(n, m) = m$; 后者如腈纶、棉纱、棉花等产品^②,可通过多个卖方向一个买主供货的方式进行交易,发生的关系数目为 $k(n, m) = n$ 。它们都比建立一个专业市场的关系数目 $k(n, m) = n + m$ 少。这些产品甚至也可能不需要建立诸如那样的市场。这类产品的

① 现实中如标准化系列的变压器、低压电器的专业市场便是一例。温州柳市的电器市场以后有可能走这样的路子。

② 这可以在温州苍南宜山的腈纶和棉纱专业市场的发展历程中找到证实,那里的专业市场和义乌小商品市场有很大不同,那里已产生了“中间商”、“代理商”等销售方式来替代专业市场的现象,大量的棉花、棉纱交易是通过场外进行的。

专业市场的形成是由于后面所要分析的交易技术(工具)和制度因素造成的,它将随着制度的规范而萎缩,也将在较短时间内被第三种或第四种交易方式所替代。

(4) $\forall i: Q_i^s = Q_i^d, n \geq m$; 或 $\forall i: Q_i^s \leq Q_i^d, n = m$ 。在这几种情况下,建立长期的合约关系都是可能而且有效的。对于这几类产品,在初期虽然可以通过有形市场如集贸市场等形式来进行交易以达到交易费用的节约,但却不是最优的,其必然会被具有更低的交易费用的交易方式所代替。

综合起来,前面各种不同类型产品的适宜的交易方式可由下表给出:

不同类型产品的适宜的交易方式

$\frac{n}{m} > 1$	$\frac{n}{m} = 1$	$\frac{n}{m} < 1$
$\forall i: Q_i^s > Q_i^d$ 多个买方对一个卖方的长期契约	$\forall i: Q_i^s > Q_i^d$ 多个买方对一个卖方的长期契约	至少有一个 i 使 $Q_i^s > Q_i^d$ 外部化的市场交易,如专业市场等
$\forall i: Q_i^s = Q_i^d$ 多个买方对一个卖方的长期契约	$\forall i: Q_i^s = Q_i^d$ 单个买方和单个卖方的长期契约	$\forall i: Q_i^s = Q_i^d$ 多个卖方对一个买方的长期契约
至少有一个 i 使 $Q_i^s < Q_i^d$ 垂直一体化	$\forall i: Q_i^s < Q_i^d$ 多个卖方对一个买方的长期契约	$\forall i: Q_i^s < Q_i^d$ 多个卖方对一个买方的长期契约

说明:当 $n \geq m$ 时, $i = 1, 2, \dots, m$; 当 $n \leq m$ 时, $i = 1, 2, \dots, n$ 。

从上表可以看到,除右上角那种情况外,其他的所有情况都不宜采用如专业市场或旅行社这种市场交易外延组织外部化交易方式,而通过建立第四种市场如商店、百货公司进行交易,更大程度上符合科斯意义上的组织内部化的交易。这是我们对什么样的产品适宜建立诸如专业市场这样的外部化组织的销售形式的详尽说明。这可以从历史和现实中得到证明。当然,这里也应考虑浙江省经济中的小批量、小规模的分散式经营对形成右上角这种市场交易制度的重要作用。它主要是影响了即使不必采用组织外部化进行销售的产品也加入采用组织外部化销售的行列,这使实际进

入专业市场的产品类型的外延比由一般意义上所确定的产品类型的外延要大。这也是专业市场大量产生于以小规模企业为主的浙江省的原因。由此,也可以做这样的判断,专业市场是使浙江省的“轻、小、集、加”经济发展模式能向全国市场伸展的重要制度前提,也是这一模式具有竞争力的重要效率来源。

三、我国专业市场形成的因素分析

在我国特殊的体制背景下,主要与在城市的国合商业交易制度形成对比,专业市场还有另一种降低交易费用的因素,主要包括以下几方面:

(1)专业市场是面对国合销售渠道的“体制壁垒”而诱发的制度创新。我国拥有一系列规模庞大、体系复杂的国合销售渠道,但它主要为城市国有大中型企业所独占,主要适用于计划体制下的产品供销体制,乡镇企业、个体、私营企业很难进入。又因为最初被“拒之门外”的这些小企业,难以直接动用现代化的传播媒介、公关手段等营销方式,所以它们只能选择简单的人员购销方式来采购原材料和推销产品,形成成千上万的农民购销大军。由于缺乏规模经济效益和市场的秩序性,这种交易形式具有较高的交易成本,而专业市场把大量的卖者集中在某一固定地点,使具有信息优势的卖主的摊位固定下来;采用较为标准化的交易和企业经营形式,有利于抑制各交易主体的机会主义倾向。这既有利于卖者,也有利于买者。从这个角度讲,专业市场是成千上万农民在无法进入国合销售渠道时被“逼”出来的制度创新,它是一种迫不得已的选择。但是一旦选择,就有了“路径依赖”性。

(2)专业市场管理中“体制灰区”的存在。不可否认,专业市场交易中存在着体制灰区,这体现在税收和租金方面,专业市场的税负较低,很多地方政府为了吸引客商,采取低税等优惠条件。如采取一次性征税、包税等