

2002 · 4

经济学家

Teahouse For
Economists

茶座

总第十辑

- 吴承明 中国GDP的故事
- 蒲勇健 在香港为什么少见乞丐
- 梁小民 当年，我是这样读萨缪尔森的书
- 杨小凯 为什么比较优势可能错
- 张永生 在美国教洋鬼子国际贸易
- 许斌 经济学上的鲁宾逊
- 辛向阳 邹至庄：经济学界的普罗米修斯
- 李俊慧 对表与赶超
- 蔡昉 身价百万的棒球
- 张宇燕 从一桩古董案赔案谈起
- 卢周来 《学而优则贵》
- 朱荫贵



山东人民出版社



十辑志庆

●詹小洪

当初《茶座》开张时,有人预言,一年不关张就算成功。俗话说:“打铁没样,边打边像。”在没有现成模式参照的情况下,《茶座》试着办了几辑,不想还颇受读者待见,一不小心竟成了一块出版品牌,想来真有点无心插柳的感慨。国人喜欢遇五小贺逢十大庆,今天《茶座》问世两年多,出满整十辑。今儿个代表编者同仁躬身向众“茶友”报喜了。

市场走好。第一辑时开印只是 8000 册,后来加印四次超过 2 万。到第七辑后,第一次开印就是 1.5 万册,现在每辑基本能销 2 万本。《茶座》在北京几家主要人文社会科学书店如西单图书大厦、三联韬奋书店、国林风书店、风入松书店几乎辑辑都能上畅销书排行榜。不少省会城市的主流书店的排行榜上,都不难发现《茶座》的身影。作为《茶座》编者,没有什么比“上座率”高更令我们振奋的了。

作者扩军。记得开张时,本人曾悲观地估计国内能写《茶座》风格文章的经济学家不会超过 50 人,在第六辑的卷首语中,我曾感谢了数十个开张初期的撰稿人。随着《茶座》声誉日隆,十辑下来,有能力并且愿意为《茶座》撰稿的作者已有数百人。“茶座”海纳百川,不管是土生派,或是海归派,凡入得“茶座”,都是座上客;不管是铁观音,抑或是碧螺春,只要读者亲近,我们都愿意悉心采撷。《茶座》奉茶的唯一标准就是品优、味醇、颜色正。正是有了来自国内外的这么一支“右手能写论文,左手能写散文”的稳定的作者队伍,《茶座》不仅红遍国内士林,而且享誉海外华人经济学圈。

读者多元。国内高校经济院系的本科生、研究生、老师确实是我们的主要读者对象,但从大量的读者来信中获悉,经济类院校之外的读者也不乏其人,公司管理层、白领粉领、政府各级领导、公务员、军人中都有《茶座》的热心读者。

一介书生,能凭一《茶座》广结天下名士,何其幸运,吾愿足矣!



经济学家茶座

(第 10 辑)

编 委

(按姓氏笔画为序)

于光远 王东京

王振中 王瑞璞

冯兰瑞 刘 伟

刘方棫 刘国光

吴树青 汪丁丁

张卫国 杨瑞龙

林 岗 项启源

钟朋荣 洪远朋

洪银兴 胡培兆

赵 晓 顾海良

梁小民 程恩富

蔡继明

主 编

金明善

副主编

刘德久

执行主编

詹小洪

责任编辑

董新兴

陈丹丹

詹小洪 十辑志庆/1

【国是我见】

吴承明 中国 GDP 的故事/4

蒲勇健 在香港为什么少见乞丐/10

刘福寿 “第一生产力”与“第一保护力”/17

仲继银 公司治理运动的挫折与前景/22

【学问聊斋】

梁小民 当年,我是这样读萨缪尔森的书/28

杨小凯 为什么比较优势可能错/35

张永生 百年对垒:奥地利学派 VS 洛桑学派/45

徐唐龄 陪杨子墨子,嗑“傻子”瓜子/51

张世贤 经济学? 力学? /54

【学界万象】

党国英 反省六得/57

李文溥 芙蓉三变经济学/61

王 诚 美国学者劳动力市场分析/66

许 斌 在美国教洋鬼子国际贸易/71

辛向阳 经济学上的鲁宾逊/75

【经济学人】

李俊慧 邹至庄:经济学界的普罗米修斯/83

何 帆 谁还在拯救自我/91



- 韦 森 纳什与科斯/97
方 文 疏离的眷恋/101
陈 抗 流寇,坐寇,看不见的左手/107

【经济随笔】

- 蔡 防 对表与赶超/112
张宇燕 身价百万的棒球/116
赖德胜 “心灵的选择”背后/119
陈彩虹 路牌闲谈/123
赵春明 服务理念,何时让我亲吻你的脸/127

【经济科普】

- 卢周来 从一桩古董索赔案谈起/129
姚益龙 5000 元的旧车你敢买吗?/134
王玉霞 慎用诉辩交易/141
郭梓林 制度的彷徨/146
聂辉华 校园爱情:不完全竞争的市场/150
刘光谱

【经济史话】

- 朱荫贵 “学而优则贾”/156

【编读往来】

- 北京风入松书店销售排行榜
读者来信选登/160

图书在版编目(CIP)数据

经济学家茶座.第 10 辑

金明善主编

济南:山东人民出版社,2002.10

ISBN 7-209-03098-0

I.经… II.金… III.经济学—文集 IV.F0-53

中国版本图书馆 CIP 数据核字
(2002)第 078539 号

山东人民出版社出版发行

济南市胜利大街 39 号

邮编 250001

<http://www.sd-book.com.cn>

编辑部电话(0531)2060055-4901

E-mail:chazuo@eyou.com

发行部电话(0531)2060055-4903

山东新华印刷厂临沂厂印刷

2002 年 10 月第 1 版

1 次印刷

1/32 开

千字

邮发代号 24-180

定价:10.00 元



中国 GDP 的故事

●吴承明*

中国 GDP 的研究始于上世纪 40 年代。这以前,只有德国 Dresdner 银行 1930 年出版的《世界经济力量》一书笼统地说中国 1926 年的 GNP 为 250 亿马克(合 125 亿元)。后来英国人 Colin Clark 在《经济进步的条件》中估计 1925~1935 年中国的 GNP 为 43.5 亿英镑(合 690.4 亿元),他是按农业人口所得与非农业人口所得分别估计的,不过,其书出版已是 40 年代了。那时国民收入通称 GNP,60 年代才改用 GDP。当时中国甚少国外投资,故二词尽可通用。

抗日战争胜利,中国政府向美国申请一笔 20 亿美元的贷款,为战后工矿建设之用,由资源委员会负责与美方洽谈贷款运用计划。1946 年春,资源委员会聘请宾夕法尼亚大学的库兹涅茨(Simon S. Kuznets)教授(当时任职于美国战时生产局)为顾问,主要任务是为中国设计一套资源和工矿产业的调查统计方案,同时聘请在美学人张培刚、丁忱和我为专门委员,做库氏的助手。库氏是著名的国民收入专家,有“GNP 之父”之誉,他的《国民收入及其构成》一书已于 1941 年出版(库氏获得诺贝尔经济学奖则是 1971 年的事)。因而,他对中国 GNP 研究也颇感兴趣。

恰好,研究中国国民收入的刘大中先生和巫宝三先生两位大家都在这时出现成果。刘大中在康乃尔大学由习工程转入经济,在布鲁金斯研究所时开始研究 GNP,他的《1931~1936 中国国民所得》(英文)一书则是在任职中国驻美大使馆商务参处时完成的,1946 年出版。当时

* 作者系中国社会科学院经济所研究员。





我们所见的还是他的原稿,并有幸同他面谈。不过,后来流行的乃是他与叶孔嘉合著的《中国大陆经济:国民收入和经济的发展,1933~1959》(英文,1965年版)。巫宝三于1942年在重庆李庄中央研究院社会研究所开始研究中国GNP,在所长陶孟和的鼓励下和该所汪馥荪、章季宏、马黎元等先生的协作下,惨淡经营五年,完成《中国国民所得,一九三三年》上下册,于1947年出版。当时我们所见的乃是复写纸写的四大本手抄稿。那时还没有中文打字机,而在李庄的中央研究院似乎连日本人推行的誊写器也没有。不过,巫宝三曾对该书作了《修正》,文载于《社会科学杂志》1947年12月号,今人引用皆以修正文为准。从那时直到今天,这两家仍是研究中国GDP的权威,而两家数据互异,国内学者大多用巫宝三体系,国外学者则大多用刘大中、叶孔嘉体系。

库兹涅茨和我们在美国做了三个月准备工作,1946年夏来南京。资源委员会只提供库氏一人的飞机票,库氏夫人和我们三人都是乘美军运输舰改装的轮船,票价最便宜。在南京,库氏于公务之余,写了一篇《评巫先生中国国民所得的研究》,主要讲概念和方法论问题。这时巫宝三不在南京,库氏没有和他面谈,是个失误。后来巫宝三写了一篇《答复》,又在一篇文章中说库氏的评论,有些是“各有其是”,有些是“强人所难”。

当时中国尚未正式开征所得税,缺乏工资、租金、利润、利息等收入资料,估计GNP只能用价值增加法,即各经济部门的净产值和服务价值相加而成,这在库兹涅茨是明确了。巫宝三和刘大中都是用此法估计1933年的GNP(因只有这一年有刘大中主持的工业普查),然后用生产和价格指数推算1931~1936年的GNP。巫宝三估计1933年的GNP为199.5亿元,修正后为203.2亿元,而刘大中、叶孔嘉的估计是298.8亿元,与巫值相差47%~50%。其实,这个巨大差额主要不是由于概念和计算方法不同,而是由于占GNP60%以上的农业净产值不同。巫宝三估计1933年农业净产值为122.7亿元,修正后为125.9亿元,而刘、叶估计为187.5亿元,相差49%~53%。此差额又在很大程度上受中央农业实验所和卜凯对粮食尤其是水稻产量统计的影响,前者为25.1万担,后者达37.5万担。近代粮食尤其是水稻的产量问题





至今还未解决,GDP的问题也因此难以解决。

资本形成(capital formation)是 GDP 研究中一个重要问题。巫宝三是从消费方面确定资本形成的,即用 GNP 减去消费,从而得出资本形成。他在哈佛大学的博士论文即为《中国资本形成与消费支出》。在《中国国民所得》中,他估计 1931~1936 年间有四年资本形成为负数,六年合计为负 11 亿元,这很令人悲观。当时,已有用其他方法估计资本形成者,如卜凯关于农业资本形成的估计,谷春帆关于工业资本形成的估计。库兹涅茨主张用资本品的流过来估计,他的《商品流通与资本形成》已是名著。我曾用商品流通法于 1946 年冬发表《我国资本构成的初步估计》一文,估计 1931~1936 年资本形成共 13.9 亿元。事前,我曾向巫宝三请教。后来巫宝三的《修正》改为三年负、三年正,六年资本形成共为正 16.7 亿元。悲观气氛顿失。

50 年代以后,两位大家都不再研究 GDP 了。刘大中奔走于美国和台湾间,曾受台湾勋章,61 岁以自杀闻。巫宝三学识渊博,转而致力于中国经济思想史研究。1995 年为他庆祝 90 华诞,为学术界少有之盛会。上世纪 50 至 70 年代,学术界但知 NC(苏联式的国民收入),而 GDP 无人问津。

估算 GDP 需大量的系统的统计数据,故对中国 GDP 的研究大都限于 20 世纪。突破这一限制的是华盛顿大学的张仲礼教授。我同张仲礼是在他回国后认识的。他在 1962 年出版的《中国绅士的收入》一书中有一篇对 19 世纪 80 年代中国 GDP 的估计,总数是 27.8 亿两。密西根大学的费维恺(Albert Feuerwerker)教授认为张仲礼的农业部分估计过低,予以增加了 1/3,总值改为 33.4 亿两,并载于他的《中国经济,1871~1911》(1969)一书。后来他又用其他方法估计 1880 年中国的 GDP,总数略同而内容较详,以论文《早期工业化》提交 1984 年意大利召开的中国经济史讨论会,我也参加了这次讨论。不过,他“加 1/3”的结论已被编入《剑桥中国史》第 11 卷,由于此文名气大,流行广,他后来的估计反无人过问。

1987 年,刘瑞中发表了一篇《十八世纪人均国民收入的估计及其与英国的比较》。他估计了 1700 年、1750 年、1800 年的中国 GDP,而





几乎把全部力量都放在粮食尤其是水稻产量的考察上,可谓抓住了要害。另一方面,针对库兹涅茨所说工业革命以前不发达国家就比欧洲发达国家落后得多的论点,他比较了 18 世纪中英两国的人均 GDP,结果中国并不是很落后。他的比较是把两国人均 GDP 都按当地价格折成小麦和米,这实际是一种很现实的购买力平价法。

更大的突破来自世界经合组织发展中心的首席经济学家麦迪森(Augus Maddison)。他在《长时期内中国的经济成就》(1988)一书中,用购买力平价法(PPP)估算出,从汉光武到元忽必烈(公元 50~1280 年)人均 GDP 增长 35%,而同时期整个欧洲的人均 GDP 没有变化。直到鸦片战争前的 1820 年,中国的 GDP 都居世界各国之冠,1890 年才逊于美国居第二位,1952 年才少于苏联居第三位。按 1933 年币值计算,中国的 GDP 为:1890 年 212.8 亿元,1913 年 250.2 亿元,1933 年 299.8 亿元,1952 年 317 亿元。他的估计恐怕是所有中国 GDP 研究中最乐观的。麦迪森于 1987 年来北京演讲,我做评论员。当时他《长时期》一书尚未正式出版,我所见的是预印本。我没有评论他对 1820 年以后的估计和论点,而是对他高估宋代的经济成就、低估明代的经济发展,导致 1280 年的人均 GDP 几乎与 1820 年相等,提出了意见。

有了这些大家的论述,在上世纪 90 年代,对中国 GDP 的研究异常活跃。就我接触到的说,1998 年,南开大学刘巍的博士论文估计了 1927~1936 年逐年的 GDP;1999 年,北京大学骆毅的博士论文估计了 1700 年、1750 年、1800 年、1850 年的 GDP。我参加了他们的论文答辩。他们都在前人研究的基础上有所创新,表现出青年人的气概。

1993 年到 2000 年,刘佛丁和王玉茹在多篇著述中考证和讨论了前人对中国 GDP 的研究,并在 1997 年出版的《近代中国经济的发展》一书中系统地估计了 1850 年、1887 年、1914 年、1936 年、1949 年的 GDP,按 1936 年币值计算分别是:181.6 亿元、143.4 亿元、187.6 亿元、258.0 亿元、189.5 亿元。刘佛丁教授是我早年的合作者,王玉茹教授原是我的博士生。他们研究的一个特点是把 GDP 的增减和近代中国经济发展的周期性结合起来。原来库兹涅茨就是从研究美国市场的



周期变化进而考察美国的 GDP 的。我从 1995 年起注意 16 世纪中国市场的周期性,迄今还只考察到 19 世纪前期,并且没能与 GDP 的研究结合。实际上我从未真正研究过中国的 GDP,只是利用别人研究的成果。

新中国建国后,采用苏联的 MPS(物质生产)统计制度,其中的“国民收入”只计算物质生产和“生产的”服务的价值。如运输业只计货运,不计客运,因客运是“非生产”的;商业只计国家调拨,通讯只计公家邮电,因私人买卖、私人邮电都是“非生产”的。学校、医院更是消费单位,不创造价值。1978 年以后,国家统计局兼采国际通行的 SNA(国民账户)制度,在“国民收入”之外加计 GDP,1993 年后专用 GDP。这就出现一个将原来的“国民收入”转换为 GDP 的问题,然而,此事谈何容易,因除计入“非生产”服务和固定资产折旧外,原来生产中还有许多“非生产”的投入。学术界只好选取若干年份按一定比例转换。日本一桥大学受文部省资助,有一个重建亚洲历史经济统计的庞大计划,其中国部分的主持人久保亨曾来我家咨询,也涉及到这个 GDP 转换问题。1996 年国家统计局主管 GDP 的李强先生与一桥大学尾高煌之助教授协议合作,于次年完成了 1952~1978 年中国 GDP 的转换。从此,新中国有了一套完整的 GDP 统计。考察我国经济增长速度、经济结构变迁、资本形成等,都靠这套统计。

2001 年 12 月,匹兹堡大学的罗斯基(Thomas G. Rawski)教授在 China Economic Review 上发表一篇《中国 GDP 统计发生了什么事?》,指出国家统计局发表的 1998 年、1999 年 GDP 增长 7.8%、7.8% 是虚假的。他以民航客运增长 2.2% 为最高限,能源消耗减少 7.8% 为最低限,参考职工下岗、农民收入减少等因素,估计这两年 GDP 的增长最高不过 2%,低则达负 2%。国家统计局发表的 2000 年、2001 年 GDP 也有夸大。此文一出,举世轰动。半年多来,在美国和中国有大量文章回应或评论,网上的反应更是让人目不暇接。

我没有能力对此作出评论。我讲中国 GDP 的故事,只能回顾往事。罗斯基和他的夫人 Evelyn 教授,过去都是研究中国经济史的。80 年代我们常有往来,他们常来北京,并邀我到匹兹堡座谈。罗斯基对中





国经济史的主要贡献有巨著《战前中国经济增长》，于1989年出版（战前指1942年太平洋战争）。在该书中，也像在最近这篇文章中一样，他不是估计GDP本身，而是用不同方法估计各个部门的年均增长率，然后用各部门在GDP总数中的比重（权数），加权平均，取得GDP的年均增长率。

由于采用不同方法，这里常有惊人之笔。例如他用一些工矿产品估算1912~1936年中国工业的年均增长率为9.4%，高于同时期英国、日本甚至苏联的工业年均增长率（当时苏联因第一个五年计划轰动世界）。不过，在计算GDP时他把现代工业的年均增长率定为7.7%，手工业定为0.7%，而两者在GDP中的权数仅占8.7%。

关键问题仍在农业部门。历来都是用种植面积和亩产量估计粮食产量，从而研究农业净产值。这时候，已有柏金斯(Dwight H. Perkins)和许道夫两位农业史专家的估计，结论是农业增长大体与人口增长一致。罗斯基则从理论上推断，农业增长率必须超过人口增长率，才能提供工业发展的积累。因而他采用“间接的”估计方法，即从农业雇工工资的提高、纺纱女工和矿工工资的提高（这些工人都来自农村）、棉布消费量（以产量代替）的增长，以及农民生活的改善（据卜凯调查）等因素，给人口增长率加上一个0.4的升值，把农业年均增长率定为1.8%~2.1%，这就比柏金斯估计的1.0%、叶孔嘉估计的0.8%大得多了。而农业占GDP的权数达63%，其影响就更大了。

1975年，柏金斯发表《二十世纪中国经济的增长与结构变迁》，估计1914(1918)年到1933年中国GDP的年均增长率为1.4%。1977年叶孔嘉在台北提出《中国的国民所得，1931~1936》（英文），估计1914(1918)年到1931(1936)年中国GDP的年均增长率为1.1%。罗斯基估计1914(1918)年到1931(1936)年中国GDP的年均增长率：低值为1.3%~1.5%，高值为2.3%~2.5%，他倾向于采用中间值，但农业应取高值，故总是在2%以上。





到过各大城市旅游或工作的诸位可曾留意到乞丐现象？乞丐可谓自古有之，灾年则盛，丰年也有之；穷国泛滥，富国也不乏。一个有趣的现象是，乞丐多少并不与国家或地区的贫富成反比。在繁荣富庶的地区，抑或诸如伦敦、纽约之国际大都市，乞丐并不在少数。这是因为，乞丐分三种，一是真的天生无能力（身残、智障）挣钱糊口，或后天身心家庭遭受重创只此一条路了此残生，此乃传统意义上之乞丐；二是一些本身身强力壮却好逸恶劳，把当乞丐作为一种职业挣钱过日子的“职业丐帮”；三是由地方黑社会控制的并非出于自身情愿的“扮苦”乞丐。被黑社会弄来向公众“扮苦”的残障人甚至被黑社会故意人为致残的“苦命人”在车水马龙的大街上向行人乞来的金钱多被黑社会作为经营“收入”拿走。第一类乞丐古已有之，其多少与一个社会的社会保障状况有关。第二类乞丐近年来逐渐抬头，特别是一些大都市中已司空见惯。第三类乞丐尽管为数很少但也并非杜撰之物。

到过香港的人士，可能会有种感觉：香港作为一个国际大都市，却有其非常特别的一面，即很少见到乞丐（是很少，不是没有）。笔者前后5次到香港工作，每次也要呆上几个月，但细数起来，也仅有2次在街头上见到2位老年乞丐。这与其他大城市的地铁口、天桥和地下隧道中乞丐云集的现象形成对比。按理说，香港有钱人比比皆是，上街乞讨，不说发财就算稍有所得也会收获不小，这对乞丐来说，是相当有吸引力的。但是，你打算上街找到哪怕是一个乞丐也是十分困难的事，到底是什么原因呢？我对这个问题想了好一阵子了，拟给出的答案有好几个呢！一是香港与其他城市不同，它是一个人口“隔

在香港为什么少见乞丐

关于生存成本与产业结构的关系之猜想

● 蒲勇健 *

* 作者系重庆大学工商管理学院教授。





离区”，即任何人都不能随便进入香港，而其他的大城市通常在人口流动上是自由的，大城市周边甚至更远的地方的人可以自由进入城市，因而许多乞丐实际上是外来的，香港却没有这样的自由，它的入境管理排除了外地人到此作乞丐的可能性。但是，这只是排除了外来乞丐，当地人做乞丐为何又那么少呢？可能的答案是，香港法制健全，满街都是警察，想当乞丐还不容易呢。但是，美国、英国的法制不比香港差，为何伦敦、纽约的大街上却乞丐云集呢？我认为，前面提出的两个答案都正确，但还不完整。在香港鲜见乞丐还有另外一个原因，即香港的生存成本太高，使得做乞丐在香港基本上不是一个可以使人得以生存的方式。

我们知道，构成个人生存成本的主要部分是住宿、食物、交通等开支。在香港这个弹丸之地，聚集了几千万人口，土地价格被炒到全球最高，交通拥挤，出门就要坐车，食品价格也不菲，生存成本高居全球各大城市前列。

那么，高昂的生存成本又如何影响乞丐们的行为呢？这里，我们要分析的主要是第二类乞

丐，因为香港完整和发达的社保体系及政府雄厚的财力，将第一类乞丐的数量基本减少到零，而第三类乞丐又因香港良好的治安而排除至尽，所以，那些以乞讨为“职业”的第二类乞丐纯属经济行为，其数量多寡只能由经济分析而知。世上有以乞讨为“职业”的乞丐吗？答案是有的，不仅有，而且还居多数，这是香港科技大学一位社会学者告诉我的！据他的研究，就像人们以上班打工为职业挣钱养家一样，也有人以“扮苦”乞讨为职业养家糊口，其前提是能讨到足够多的钱。不仅是糊口，有人还发现白天当乞丐晚上上歌舞厅潇洒的“乞丐”也大有人在呢！按照经济学的道理，企业经营的目标是获取利润。利润者，收入超出成本之盈余也！至少，企业经营的收入不应小于成本，否则企业会难以为继直至破产倒闭。芝加哥的诺贝尔经济学奖得主加里·贝克尔将此道理推广至人类普遍行为，认为不论是企业抑或一般经济行为，甚至包括结婚离婚生小孩、偷盗贩毒直至结党营私、拉帮结派之广泛人类行为都为经济学原理所支配。依笔者看来，“扮苦”乞丐也多半





掺杂有类似的经济学道理。诸位下面且听笔者细细道来。

如果乞讨的预期收入大于或等于(不小于)生存成本,并且对于面子问题不太关注,那么,做乞丐当街要钱似乎是一个有利可图的营生。任何一个社会多少都有一些缺乏文化只重金钱而无廉耻的人,如果他们在社会上没有别的更为体面的方式挣得比生存成本还要高的收入,则做乞丐可能是一种难以抵挡的诱惑!在香港,生存成本固然高,但大众的收入也很高呀!有钱人不少,做乞丐当街要钱可能收获也不小吧?应当能抵挡高的生存成本,说不定还会有剩余头寸可供潇洒呢!但是,香港还有一个重要的区域经济特征是其高度竞争的自由经济。香港的经济模式好像是亚当·斯密撰写的《国富论》的维多利亚自由竞争时代的残留,其经济竞争的激烈程度为世间罕见。我们知道,在充分竞争的经济环境中,如果没有创新或者一定程度的品牌垄断,则在长期均衡时经济主体的利润趋于零。这就是教科书上所说的完全竞争经济长期均衡中的利润消散原理。所以,在香港这个高度竞争环境中,那

些没有创新或不能造成市场分割的品牌效应的完全竞争性企业是没有前途的,其下场通常是关门破产或被收购兼并。香港每天都有上百家企业关门或被其他企业“吞食”,它们就是这样的一些缺乏个性特点的“完全竞争”企业,其经营易被竞争对手模仿,操作程式化且没有个性,市场很快会被分割走,最后只有破产了事。为了阻止完全竞争下的利润消散,一种办法是人为避免经济走向长期均衡,譬如通过创新使本企业在一段时间内区别于别的竞争性企业。达成这一目标既可以通过创新降低自己的成本,又可以用创新的方法推出新产品或者双管齐下、两者并用。这样一来,至少在别的竞争对手模仿成功之前使自己与别的企业不同,从而打破完全竞争而走向垄断竞争(在完全竞争中,所有企业都是一样的,如成本函数、生产函数等都相同,在这样的假定下,长期均衡中才会出现利润消散)。经过一段时间后,别的企业会赶上来,它们或者模仿(创新的扩散),或者搞出自己的创新将这个企业甩在后面,而该企业为了避免出现这样的情形又必须赶在前面进行再





创新,因而只有不断创新才能立于不败之地,阻止利润消散。另一种办法是通过品牌效应形成市场分割性垄断而维持利润。如果一家企业拥有某种其竞争对手难以模仿的生产要素,使其成本低于其他企业并能在长期中有效维持这一态势,则其利润永不消散。或者这家企业的产品甚至企业本身(商标、信誉)拥有一种能吸引某些固定消费群体的特点,从而形成市场分割性垄断(不是行政垄断),其利润也不会消失。这样一来,经济就不会是完全竞争的了,而是呈现出垄断竞争的特征。

事实上,香港的自由经济经过多年来的演变,其形态已经是完全的垄断竞争而不是理论上描述的完全竞争。理论上的完全竞争不可能持久,即使开始有完全竞争的经济,经过竞争也会使其演变为垄断竞争。

在垄断竞争下,经济主体之间既有着仍然激烈的竞争,各主体自身也有着相对平稳的局部垄断区域。在香港,各个行业甚至每个人欲在竞争中生存下去,其前提就是各主体自身要具有竞争的比较优势。对于行业来说,要在区域(东南亚)抑或全球市场具

有比较优势,才能生存和发展。近几年香港经济下滑的原因就是其原有的比较优势,如垄断大陆与海外贸易中介业务和发达的金融体系开始因新加坡崛起,大陆各大城市如深圳、上海等地的贸易开放而消弱之缘故。对于企业来说,特别的创新理念和管理模式及品牌效应是生存与发展的保证;对于个人来说,具有厚重的人力资本积累是成功的关键。没有这些作为基本保证,无论是行业、企业还是个人,在香港是没有前途可言的。

在香港,即使通常被认为是完全竞争的行业如餐饮业,其实也是垄断竞争的。香港的餐馆几乎都有一定的市场分割,有的是凭地段位置,有的是通过菜品差别,也有的是靠服务竞争。在香港吃饭会感到不同的饭馆确实不一样,不像其他地方在一个城市有许多无论是服务、菜品还是价格都差不多的餐馆。

按照这种理论,可以直接得出的推论是:在香港,接近于完全竞争的行业可能无法生存下去。事实的确如此。由于完全竞争行业在长期均衡下利润趋于零,所以收入恰好被成本所抵消。如果





把乞讨作为一个“乞丐”行业的话,那么,这个行业永远也脱不了“完全竞争”的。因为“扮苦”是容易被竞争对手模仿的,哪一种可怜相会博得路人的怜悯,就马上有更多的其他乞丐模仿之,收入就会下降。乞丐的流动性也很强,一般不会形成地域垄断。这样,如果当乞丐成为一些人的生存方式,则这种行业会因完全竞争而使其收入等于成本。但是,在香港当乞丐的成本是很高的。为逃避警察干预需要不断变动乞讨地段,又因香港的法律严禁露宿街头,使得每天出门回家的交通费也很高。同样,相当高的食品价格也使上街混饭吃颇费开支。最后,香港的房租之高令人咋舌。这样,在香港当乞丐的前提就是必须能够讨到较多的钱补偿高成本。我们根据经济学中的一个基本定律即高收益伴随高风险,知道高收入只能来自高风险的经济活动。譬如,对乞丐来说,要讨到更多的钱,仅靠呆在冷僻街角边乞讨是不行的,必须要冒着被警察逮住的风险去大酒店、繁荣商业地段甚至如中环、尖沙咀等中央商务区才能有所收获,但这样一来就很可能被警察撞见

然后被罚款或监禁。经济学上有一个假定,是说人们对风险的态度随收入不同而不同。当人们的收入较低时,通常是厌恶风险的,因为马斯洛的需要层次论告诉我们,人在收入很低时首先需要的是生存和安全,而这种需要的前提之一就是收入的稳定性,从而不喜欢风险。当收入较高时,由于有了基本的收入保证,人们开始从厌恶风险转变成喜欢风险。因为高风险可能带来意外的高收益呢!所以有钱人会跑到拉斯维加斯去豪赌。但是,对于在香港当乞丐来说,由于颇高的生存成本,高风险的收入实际上与生存成本水平存在着区间交叉。这就是说,在香港当乞丐因生存成本较高要求有更高的稳定收入水平才行,但更高的稳定收入不会存在于低收入的“乞丐行业”,因而风险收入水平不会超过生存成本,所以乞丐们只能在风险厌恶的收入水平上获得风险收入,这将导致他们退出这一“行业”。因此,我们可以解释为什么在香港没有第二类(将乞讨作为一种经济行为)乞丐,能见到的少许乞丐多半是第一类的。这一推论实际上可以被另一种现象所印证。譬





如,为了降低成本,如果能从外地进入香港进行短期行乞,同时又能通过某种方式减少住宿费的话,去香港当乞丐看来是一种有利可图的事。事实正是如此,有一些人通过短期旅游签证或探亲签证(所谓双程证)进入香港,住在亲戚家中,然后扮成和尚上街“化缘”,这既解决了入港问题,又减少了住宿成本,扮成和尚化缘还避开了警察,简直就是一大发明!尽管这些人大多数在居住地并不是乞丐,但跑到香港去行乞,说明行乞的确可以是一种经济行为。

我们可以将以上的讨论上升到一种理论。作为一种猜想,我们认为一个地区的生存成本对于该地区的产业结构有着决定性的影响。通常,一些地区甚至国家都仅从其资源条件、历史背景甚至主观愿望出发构想其区域支柱产业,但试行下来往往事与愿违:实际成为支柱产业的产业并不是他们早先打算发展的行业,而一些未加重视的产业却以星星之火变成燎原之势,最终成为事实上的支柱产业。这种现象曾引起经济学家对产业政策的质疑甚至争论,以至于有人干脆完全否定产

业政策的有效性而鼓吹市场机制。我们认为,这类现象可以从上述理论猜想中得到解释。譬如,许多城市在 90 年代一窝蜂搞了许多高新技术开发区,结果后来高技术产业没有上去,开发区不是成了餐饮区、娱乐区就是改做其他用途。这是因为由于国内条件限制,留学生回来创业的生存成本较高而风险收入在较低水平就出现了。由于这些开发区没有国际学校,留学生回来后没有小孩上学的地方。同时,没有国际标准的图书馆和医院,留学生们回来后工作与生活都不方便,经常来回奔波于国内外费用又太高。又因创业乃风险投资,收入风险高,因而出现高生存成本与较低收入水平上的高风险并存的局面,这与在香港当乞丐的道理一样,是不划算的。因而许多开发区由于没有多少留学生回来创业而搁浅。又如,由于发达国家人均收入的提高和东南亚地区中产阶层的扩大,制造业工人的生存成本开始上升,而制造业本身又是低附加值行业,其较高收入区间已进入风险收入范围,因而最近才有全球制造业开始向中国大陆转移,中国将成为“世界工





厂”的说法(也是事实)。事实上,自工业革命以来,制造业中心是不断转移的,这种转移基本上是源于上述原因。从工业革命伊始的荷兰阿姆斯特丹,到英国的兰开夏郡、曼彻斯特,再到欧洲大陆的德累罗斯顿,然后跨过大西洋到美国的底特律、匹茨堡,再到东亚日本、韩国及东南亚诸国及地区,下一步就是中国大陆了。由于制造业(特别是来料加工制造)是竞争性很强的行业,工人的生存成本就是决定其是否有利可图的关键因素。因此,制造业中心必定是在全球范围内不断转移的,因为任何一个劳动力便宜的地方都会因经济发展而导致生存成本上升,使劳动力不再便宜,因而失去比较优势,制造业中心就会转移到别的地方去。从整个人类福利看来,这并非坏事,因为正是制造业中心所在地在全球范围内的不断移动,才使更多的人享有工业革命给人类带来的好处。

最近几年,香港因东南亚金融危机而出现经济滑坡,另外由

于周边地区的崛起而失去了以往的一些竞争优势。近一段时间以来,香港人总在探讨如何重新为香港定位的问题。早些时间,有人说香港应发展高新技术产业,但美国一家著名咨询公司的观点是:香港没有搞高新技术产业的优势,因为高新技术产业是风险投资行业,香港高昂的生存成本不可能吸引到大量的创业人员来香港创业。在美国,高新技术产业创业园都在地大人稀、生存成本相对较低的西部,东部新墨西哥地区人口密集,生存费用高,只适合风险收入出现在高收入区间的行业,如金融、房地产行业和风险较小的中介如律师、会计师等行业。现在,香港又有人提出将香港建成东亚培训中心。我看这个建议倒具有可行性,但我的看法是香港如果要建成东亚培训中心,应该定位于商业及旅游(如酒店管理)培训中心,因为香港有这方面的基础,更重要的是作为高生存成本的香港,其培训业务一定要有高收费才行,这只有商业及旅游行业的培训才有可能。

