

中国公共经济与政策研究

区域竞争： 中国式增长的微观基础

QUYU JINGZHENG:
ZHONGGUOSHI ZENGZHANG DE WEIGUAN JICHU

周敏◎著



北京师范大学出版集团
BEIJING NORMAL UNIVERSITY PUBLISHING GROUP
安徽大学出版社

中国公共经济与政策研究

区域竞争： 中国式增长的微观基础

OUYU JINGZHENG:
ZHONGGUOSHI ZENGZHANG DE WEIGUAN JICHU

周敏◎著



北京师范大学出版集团
BEIJING NORMAL UNIVERSITY PUBLISHING GROUP
安徽大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

区域竞争:中国式增长的微观基础/周敏著. —合肥:安徽大学出版社,2017.11
ISBN 978-7-5664-1441-0

I. ①区… II. ①周… III. ①区域经济—经济竞争—研究—中国 IV. ①F127

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2017)第 186366 号

区域竞争:中国式增长的微观基础

周敏 著

出版发行: 北京师范大学出版集团
安徽大学出版社
(安徽省合肥市肥西路3号 邮编 230039)
www.bnupg.com.cn
www.ahupress.com.cn

印 刷: 合肥华星印务有限责任公司
经 销: 全国新华书店
开 本: 170mm×240mm
印 张: 9.5
字 数: 141 千字
版 次: 2017 年 11 月第 1 版
印 次: 2017 年 11 月第 1 次印刷
定 价: 29.00 元
ISBN 978-7-5664-1441-0

策划编辑:李 君
责任编辑:李 君
责任印制:陈 如



版权所有 侵权必究

反盗版、侵权举报电话:0551-65106311

外埠邮购电话:0551-65107716

本书如有印装质量问题,请与印制管理部联系调换。

印制管理部电话:0551-65106311

目 录

绪 论	1
第一章 相关文献评述	7
一、央地分权和辖区竞争	7
二、区位—价格竞争	13
三、相对绩效评估	16
四、重复建设与恶性竞争	19
五、进入阻挠	22
第二章 多重目标下的央地分权合约	24
一、引言	24
二、模型	27
(一) 完全信息且地方政府保留效用为零	29
(二) 地方政府外部保留效用为正	34
(三) 引入非对称信息	42
三、本章小结	45
第三章 区域同质产品数量竞争	46
一、引言	46
二、基于利润的相对绩效评估	48
(一) 古诺博弈	48
(二) 斯塔科尔伯格博弈	49



三、基于产量的相对绩效评估	57
(一)古诺博弈	58
(二)斯塔科尔伯格博弈	64
四、本章小结	71

第四章 区域差异化产品竞争 73

一、引言	73
二、基于利润的相对绩效评估与重复建设	74
(一)价格竞争	76
(二)选址竞争	81
三、基于产量的相对绩效评估与恶性竞争	87
(一)价格竞争	87
(二)区位竞争	88
四、本章小结	93
附录	95

第五章 经营城市视角下的招商引资和房产开发 97

一、引言	97
二、模型	98
(一)房地产市场的生产函数和房屋供给量	98
(二)开发商的自由进入和土地价格的决定	99
(三)消费者选择和房地产需求的确定	99
(四)招商引资和居民收入的决定	99
(五)房地产市场出清	100
(六)房产用地和工业用地比率的确定	101
(七)数值模拟结果	105
三、本章小结	106
附录	108

第六章 区域招商引资竞争

——基于中国省级面板数据的实证检验 118

一、引言 118

二、模型与数据 119

 (一) 指标选取 120

 (二) 计量模型 122

 (三) 数据说明 123

三、计量结果与分析 124

 (一) 相对绩效 124

 (二) 财政分权 126

 (三) 公共品供给 126

 (四) 经济发展水平 127

四、稳健性检验 128

 (一) 相对绩效 130

 (二) 财政分权 130

 (三) 公共品供给 131

 (四) 经济发展水平 131

五、本章小结 132

第七章 结论及政策含义 133

参考文献 138

绪 论

改革开放以来,中国经济经历了三十多年的高速增长,创造了举世瞩目的“中国奇迹”。在此过程中,央地分权和由此产生的地方竞争扮演了非常重要的角色。在原有的计划体制下,中央政府高度集权,极大地压制和束缚了地方发展经济的主动性和积极性,造成了巨大的效率损失。通过央地分权,地方政府获得了前所未有的决策自主权,能够根据当地的条件“因地制宜”地选择合适的发展方略,极大地提高了经济系统的运行效率。

人们通常从委托—代理角度来探讨央地分权的经济影响。中央政府是合同的提供者,即委托人,地方政府是合同的接受者,即代理人。委托代理关系有两个显著特征:第一,委托人与代理人具有目标差异;第二,委托人与代理人之间具有非对称信息。如果委托人与代理人目标一致,委托代理就不会产生任何效率问题;同样,如果没有信息不对称(以及有限责任约束等),委托人也总是可以实施最优效率的。

按照哪一方处于信息劣势,委托—代理关系可以分为两大类。第一种,委托人具有信息优势,而代理人处于信息劣势,这即是知情委托人(Informed Principal)模型。此时的核心问题是信号传递(Signaling),委托人往往需要通过提供不同的合同来显示自己的类型。第二种,代理人具有信息优势,而委托人处于信息劣势,这即是非知情委托人(Uninformed Principal)模型。此时的核心问题是甄别(Screening),委托人往往需要通过提供不同的合同菜单来甄别代理人的类型。

对照现实,在绝大多数情况下,地方政府对中央政府制定各项政策的动机是清楚的,而中央政府对地方政府在落实各项政策措施的能力和态度上则是不确定的。也就是说,中央政府通常处于信息劣势。

因此,为了使地方政府切实有效的落实各项政策,中央政府还要充分考虑地方政府的逆向选择(Adverse Selection)和道德风险(Moral Hazard)问题。

在原有计划体制统收统支的财政管理制度下,地方政府既不对投入负责,也不对产出负责。这相当于地方面临的是一种“弱力合同”(Low-Powered Contract),必然造成地方激励不足。

央地分权是提高地方积极性的关键举措。改革初期,中央政府对地方实施了“放权让利”和“承包制”等政策改革。其主旨是,地方向中央缴纳固定数量的利润或税收,其余的收益则归地方所有。这相当于中央政府将原有的“弱力合同”改成了“强力合同”(High-Powered Contract),极大地提高了地方从事生产的积极性。^①

然而,事物总有两面性,一些新的问题应运而生。第一,由于地方政府只上缴固定份额的利润,使得中央财政占整个财政的比例逐年下降,中央政府难以分享经济增长带来的巨大好处,^②这极大地削弱了中央政府对整个经济的宏观调控能力。第二,在强力合同下,中央收取固定收益,而地方却承担了所有风险。为了避免风险,地方往往不愿意开展那些预期收益高但风险大的项目。因为一旦地方开展了高风险项目结果却失败了,地方将无法上缴固定收益。基于此,地方出现了“负盈不负亏”的现象。第三,相对而言,中央政府比地方政府的目标更加多元化,简单的央地分权会导致地方政府过度关注某些有利可图的项目,忽视那些重要但无利可图或者难以在短期内产生收益的项目,因此带来“短期化”和“偏向化”问题。

① 家庭联产承包制就是一种典型的“强力合同”。人们对此合同下农民的收益有一个朴素而形象的描述,“交够国家的,留足集体的,剩下的都是自己的”。正因如此,农民从事生产的积极性极大地提高了,很快就解决了原有体制下粮食极端短缺的困境。作为对比,在“人民公社”的“大锅饭”下,干多干少一个样,人们从事农业生产的积极性非常低下。

② 基于同样的道理,当中央政府向地方“放权让利”和实施“承包制”时,中央政府也难以分享到经济增长的好处,进而造成了财政占GDP的比重也逐年下降的结果。值得一提的是,“两个比重”下降是促成1994年分税制改革的重要原因。



委托代理理论为上述问题提供了一些针对性的解决方案。

针对强力合同下代理人过度承担风险的问题,委托人可以通过提供分成合同来解决。利润分成合同实质上是激励与风险之间的博弈。利润分成必然会降低对代理人的激励,但也会降低代理人所承担的风险。而对委托人来说,利润分成有助于分享经济增长带来的好处。我们认为,1994年中国政府推行的分税制改革就有这样的动因。

事实上,合同的激励强度,取决于代理人努力程度与其所得之间的依赖关系。任何合同都必须签订在那些可以公开观测并为第三方验证的变量上。很显然,在可观测变量与不可观测的代理人努力之间必然不能存在一一对应的关系,否则委托人就可以通过可观测变量而反推出代理人的努力。换句话说,可观测变量必然是代理人努力与某个委托人也无法观测的随机冲击共同作用的结果。这样,分成合同的激励强度,就依赖于可观测变量与努力之间的相关关系。如果可观测变量主要是由随机冲击决定的,分成合同的激励强度就大打折扣了。在此情况下,如果委托人能够找到某种合同“过滤”掉随机冲击的作用,这种合同对代理人的激励程度就会大幅增加。

锦标赛或相对绩效评估就是这样一种激励合同。其作用机理是,一个委托人面临多个代理人,而所有代理人的“产出”都受某个共同冲击的影响。但是,如果将某个代理人的产出与所有代理人的平均产出相减,其差值就与这个共同冲击无关。正因如此,如果委托人向代理人提供的激励合同签订在这个差值上面,代理人的努力程度就会提高。

1994年分税制改革,制定了央地之间的利润分成合同,让中央与地方共担经济发展中存在的风险,也共享经济发展带来的好处。但是,与之前的“放权让利”或“承包制”合同相比,对地方政府的激励强度有所下降。为了解决激励不足的问题,中央政府对地方政府又实行了以GDP锦标赛为特征的相对绩效考核。

然而,锦标赛制度也有其两面性。为了提高自己的绩效水平,地方政府努力提高自己的GDP表现,这与中央政府的目标是一致的,因而是“好”的激励;但地方政府的行为是尽力降低竞争对手的GDP表现,这与中央政府的目标是相悖的,因而是“坏”的激励。



由 GDP 锦标赛所引发的“好”的和“坏”的激励,在中国经济发展过程中表现得淋漓尽致。一方面,为了提高本地的 GDP 水平,各地方政府都不遗余力地改善基础设施,大张旗鼓地招商引资;另一方面,各地方为了降低其他地方的 GDP 绩效,也毫不吝啬地采取一些“以邻为壑”的竞争战略,带来重复建设和恶性竞争的发展桎梏。

如前所述,中央政府的目标是多元化的,但在 GDP 锦标赛考核体系下,地方政府官员的升迁主要与可以观测的 GDP 指标相关,而与民生等一些“难以度量”的指标没有明显的关系。由此,GDP 锦标赛导致的一个直接后果就是,尽管社会目标是多任务的,但各地方过度关注 GDP,而忽略民生指标,使得近年来在中国经济高速增长的同时,各种民生问题却日益严重。

对于多任务下的激励扭曲问题,既有理论给出的解决方案大致有两种。第一种是提高被忽视的目标的考核权重。比如说,为了改善民生,中央政府对地方政府的考核中就应该增加民生指标的权重。当然,这种方案有一个基本的前提,即被忽视的指标在本质上是可以观测和度量的。如果这个基本条件不满足,中央政府就要考虑采取第二种解决方案,即降低对可观测指标的激励强度。

上面,我们从合同理论的角度,对央地分权与相对绩效评估下区域竞争作了一个简要的梳理,本章将循此思路对其中的一些问题进行更加深入的研究。我们在第一章对相关文献作了回顾和评述。第二章、第三章、第四章、第五章和第六章是本书的主体部分。第七章对本书的相关内容进行了总结,并提出对应的政策建议。

第二、三、四章的研究框架如图 0.1 所示。

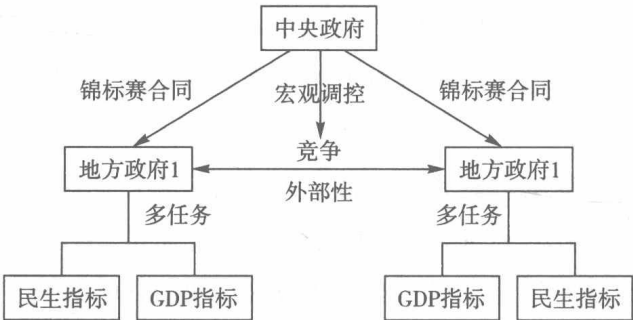


图 0.1 央地分权与地方竞争



在第二章中,我们从“纵向”的视角讨论了央地目标差异对分权合同中利润分成的影响。从委托代理角度看,中央与地方政府的目标必然存在差异,这必然会影响央地分权合同的制定和实施。具体来说,中央政府关注多个目标之间的协调发展,而地方政府在施政过程中却有积极性通过非协调发展来获得一些“额外收益”。基于此,中央向地方提供分权合同时,就需要解决两方面的激励问题:第一,对地方政府要有充分的整体激励;第二,地方政府要在多任务之间有合理的激励分配。

在第三章和第四章,我们从“横向”视角考察了以 GDP 锦标赛为特征的央地分权对区域竞争的影响。很显然,面临相对绩效评估体系,各地方的决策必然是策略相关的;也就是说,一个地方的决策必然会对另一个地方施加或正或负的外部性。在这一部分,我们主要关注了“恶性竞争”和“重复建设”问题。我们假设每个地方都有一个企业,而它们之间的竞争就代表了地区之间的竞争。因为在财政分权体系下,每个地方政府都对当地企业,尤其是国有企业具有很强的实际影响力甚至控制力,所以各地方企业的决策很大程度上反映了各地地方政府的意志。加之,国有企业的老总本身就是由政府任命的,所以,我们的假设有其合理性。

在第三章,我们将相对绩效评估引入同质产品博弈。按照博弈时序,我们考虑了古诺博弈和斯塔克尔伯格博弈;按照相对绩效的考核方式,我们区分了基于利润和基于产量的两种相对绩效。我们发现,不管是哪种相对绩效,相对绩效考核强度的增加都会激化区域间竞争。如果相对绩效评估强度超过一定的临界值,地区之间就会出现恶性竞争。

在第四章,我们又将相对绩效评估引入差异化产品博弈,在此框架下,我们不但考虑了恶性竞争,还考虑了重复建设问题。从概念上,项目建设的“重复性”可以理解为产品选择的同质性。我们发现,不管是哪种相对绩效,相对绩效考核强度的增加都会激化区域间竞争。如果相对绩效评估强度超过一定的临界值,地区之间就会出现重复建设。

第五章构建了一个简单的模型,从经营城市的视角分析了城市的土地政策。土地财政实际上包括两个相互关联的部分,一是土地引资,二是房产开发。城市政府无法从土地引资中获得直接的收益,但增加工业用地(如用

于基础设施建设)能够提高企业雇佣劳动的边际产出,因而在给定劳动工资的情况下,这会提高劳动雇佣量和居民的劳动所得,进而提高市场的房产需求;此外,增加工业用地意味着减少用于商住房产开发的土地,进而房产供给减少。总之,将需求面和供给面综合起来看,增加工业用地必然会提高房产价格,也就会提高住宅用地的拍卖价格。然而,高房产价格却不一定意味着高土地财政,因为城市政府的土地出让金收入是单位住宅用地的拍卖价格和住宅用地的乘积。因此,从土地财政的视角看,城市政府需要选择合适的工业用地比例来最大化土地出让金收入。

第六章利用全国范围内省份和东部、中部、西部三大区域范围内省份的面板数据,对 GDP 相对绩效、央地财政分权程度、公共品供给、经济发展水平如何影响外商直接投资进行了实证检验。研究发现:(1)在全国、东部、西部省份,GDP 相对绩效对吸引外商直接投资具有正向的激励作用,而在中部省份则不明显。(2)在全国、东部、中部省份,财政分权程度越高越有利于当地招商引资竞争,而在西部省份则不明显,甚至可能存在抑制作用。(3)在全国、东部、西部省份,交通类生产性公共品对吸引外商直接投资具有正向的影响效应,而教育和医疗类消费性公共品则表现出抑制作用,中部省份则相反。(4)经济发展水平越高的省份对外商直接投资具有更大的吸引力。最后,我们指出地方政府为了赢得地区间招商引资竞争要注重 GDP 相对绩效以及公共品供给结构的差异。

第七章对本书前面的分析进行了简单的总结,讨论了其中可能蕴含的一些政策含义以及本书分析的不足和有待进一步拓展的地方。



第一章

相关文献评述

央地分权是影响中国经济增长的非常关键的一个因素。如绪论所述,本文分别从纵向和横向两个维度考察了分权的形式和影响。首先,我们考虑了央地目标差异对央地分权合同运行的影响。然后,我们考虑了央地分权的横向影响,即考察相对绩效评估体系下的区域竞争,其中重点关注的是长期困扰中国经济发展的“恶性竞争”和“重复建设”。

与本文分析内容相对应,我们从以下几个方面综述和评价相关文献:第一,央地分权与辖区竞争;第二,区位—价格竞争;第三,相对绩效评估;第四,重复建设与恶性竞争;第五,进入阻挠。

一、央地分权和辖区竞争

改革开放以来,央地分权是促进中国经济高速增长的重要的制度基础。但是,央地分权并不是改革开放以后才出现的。实际上,即便是在原有的计划体制下,中央政府也深刻认识到向地方分权的必要性,也曾多次尝试对地方进行分权。对于央地分权的必要性,毛泽东主席在著名的《论十大关系》中就有过精辟的论述:

中央和地方的关系也是一个矛盾。解决这个矛盾,目前要注意的是,应当在巩固中央统一领导的前提下,扩大一点地方的权



力,给地方更多的独立性,让地方办更多的事情。这对我们建设强大的社会主义国家比较有利。我们的国家这样大,人口这样多,情况这样复杂,有中央和地方两个积极性,比只有一个积极性好得多。我们不能像苏联那样,把什么都集中到中央,把地方卡得死死的,一点机动权也没有。

毛泽东:《论十大关系》^①

但实践表明,在原有的计划体制下,央地分权或集权最终都陷入了“一抓就死,一放就乱”的怪圈,而改革开放以来的央地分权却极大地促进了中国经济的发展。

同样是央地分权,为什么在结果上却会形成如此之大的差异?回过头来看,其本质原因或许就在于微观经济基础的不同。在计划体制下,央地分权只是决策权在中央与地方之间的分配,其结果不过是形成了多个控制范围较小的“中央政府”而已,经济体系的运行机制并没有发生本质上的改变。与此相对,改革开放以来中国经济逐步实现了从计划体制向市场体制的转轨,在央地纵向分权的同时,还有政府向市场的横向分权。正是这种纵向分权与横向分权的结合,才真正推动了中国经济的高速发展。

在央地分权中,占有核心地位的是财政分权。就财政分权与经济增长之间的关系来看,既有文献主要是与财政联邦主义(Fiscal Federalism)理论相关。而财政联邦主义有两个版本。

首先是第一代财政联邦主义,主要是由 Tiebout(1956)、Musgrave(1959)以及 Oates(1972)等人所提出和发展的。该理论关注公共部门职能和财政在不同层级政府之间的划分,其中主要涉及 Musgrave 提出的三大财政职能(资源配置职能、分配职能、稳定职能)在各级政府级次的划分。

关于财政分权的合理性,第一代财政联邦主义认为,公共品包括全局公

^① 这十大关系分别是:一,重工业和轻工业、农业的关系;二,沿海工业和内地工业的关系;三,经济建设和国防建设的关系;四,国家、生产单位和生产者个人的关系;五,中央和地方的关系;六,汉族和少数民族的关系;七,党和非党的关系;八,革命和反革命的关系;九,是非关系;十,中国和外国关系。不难发现,其中的一些关系,至今仍然是中国社会面临的基本重大问题。



共品和地方公共品两种(前者如国防,后者如中小学教育)。尽管中央政府在提供全局公共品上具有规模经济,但地方政府在提供局部公共品上则有明显的效率和信息优势。首先,居民具有多样化偏好。受制于信息约束的限制,中央集权政府按照统一标准提供的公共产品很难满足居民多样化的偏好,而地方政府在公共支出决策过程中,能够根据本地偏好选择合适的局部公共品。其次,地方政府在提供当地化公共品方面也具有效率优势。这背后有两种不同的作用机制。一是“用手投票”机制,即通过选民合法选举产生的地方政府在地方公共产品需求方面,比中央政府更具信息优势,而且选举机制本身对政府官员的行为构成了约束和激励,要求地方政府提供最适量的公共产品以满足居民需求。二是 Tiebout 提出的“用脚投票”机制,即各个辖区政府提供各不相同的税负和公共产品组合,居民可以根据自己的偏好选择不同的辖区居住,从而实现公共产品的最优配置和社会福利最大化。

第一代财政联邦主义的结论依赖于一系列严格的假设条件,主要包括:仁慈政府(Benevolent Government)、人口流动不受限制、存在大量辖区政府、各辖区政府税收体制相同、地方公共产品无外溢性等。各地方政府提供的公共支出和税负组合不尽相同,因而各地居民可以根据各地方政府提供的公共支出和税负组合,自由选择那些最能满足自己偏好的地方定居。

但是,上述假设条件在现实中,尤其是在中国这样的发展中转轨国家很难满足。比如说,与“仁慈政府”的假设相对,由自私个人所组成的政府也应该是自私的,它向市场个体伸出的不必然是“援助之手”,也有可能是“掠夺之手”。再比如,在许多国家,地方政府是向上负责而不是向下负责,因而选民对地方政府决策的约束机制大打折扣。

鉴于第一代财政联邦主义理论的不足,钱颖一和温格斯特(Qian and Weingast, 1997)提出了“第二代联邦制理论”。在他们看来,财政联邦制不必然是好的,它既可以是市场维护型的(market preserving federalism)、市场创造型的;也可以是市场扭曲型的(market distorting federalism)、市场抑制型的(market suppressing federalism)。改革开放以来的中国是前一种情况的代表,而苏联解体之后的俄罗斯则是后一种情况的代表。



与“第一代联邦制理论”相比，“第二代联邦制理论”放弃了“仁慈政府”的假设，强调政治和财政激励对政府行为的重要性，其研究内容也不再局限于财政问题，扩大到开始研究政府和经济主体之间的一般关系。

这种理论的发展与人们对转轨国家的研究是紧密相连的，而人们关注的其中一个焦点是中国与俄罗斯以及东欧国家在经济转轨上的巨大绩效差异。人们普遍认为，两个国家在经济组织结构上的巨大差异是非常重要的一个原因。按照钱颖一等人的解释，即便同样是在计划体制年代，中国的“计划”水平要远远低于苏联，因而中国社会更多地带有 M 型管理结构的特性，其中经济资源主要是按照“块块”来配置的，而苏联更多地带有 U 型管理结构的特性，其中经济资源主要是按照“条条”来配置的。

认识到“条条”和“块块”的差别，对于认识分权的可能性和有效性是非常关键的。在“条条”配置下，中央政府的作用至关重要，只有它才能协调各“条条”（职能部门或产业部委）之间的关系。正因如此，在此情形下的央地分权，实际上只是决策权力在各“条条”内部、上下级之间的重新分配，这不会改变“条条”之间的分割问题。所以，一旦中央政府失灵，地方政府就难以协调各职能部门之间的关系，进而整个经济体系会迅速崩溃。这正是前苏联解体之后，在原各加盟共和国内发生的事情。

中国当然也存在“条条”分割，这或许也正是导致计划体制下央地分权难以奏效的重要原因。但与俄罗斯相比，中国的“块块”要强大得多，除了中央政府，各地方政府也具有领导和支配地方资源的权力。^①一旦中央向地方分权，地方政府就可以支配和动员当地的各种资源来进行各种可能的政策实验。由于地方政府更加熟悉并容易收集当地的分散化信息，因而更有可能制定和实施因地制宜的政策措施，这无疑会极大地提高经济体系的运行效率。

计划体制的一个重要弊端是无所不在的预算软约束问题。与之对应，

^① 中国“块块”比较强大，与中国共产党早年建立革命根据地的经验是有一定联系的。那时候，尽管有中央苏区，但各根据地之间的是相互孤立和分割的，因而必须自力更生才能存活下来。在中苏关系交恶之后，中国政府为“备战备荒”而进行的一系列政治经济安排，进一步强化了“块块”的作用。



财政分权的一个好处就是硬化了中央政府对国有企业的预算约束,有助于提高它们的经济效率(Qian and Roland,1998)。

鉴于中国经济的 M 型特征,央地分权之后每个地方都能够形成相对独立的经济体。与之对应,中央政府就可以通过比较各地方的运行绩效来对地方政府进行考核,从而促成有效的区域竞争。周黎安(2004,2007)把改革开放以后的中国政府间关系看成一个类似企业内部的承包制,通过政府逐级实施公共职能外包,并辅之以锦标赛的考核方式,不仅使得地方政府拥有了可观的自由处置权,而且大大激励了地方政府促进市场的行为。

对于区域竞争与效率之间的关系,第二代财政联邦主义同样强调了前面提到的“用脚投票”机制。具体来说,财政分权形成了地方的多中心利益格局,地方为追求自身利益最大化必然对流动要素展开竞争,而要素的流动性意味着,如果某个地方政府提供的硬件(如基础设施)或软件(如经营环境)不好,流动要素(主要是资本)就会逃离这个地区。这种“用脚投票”机制约束了“列维坦”,不但可以硬化地方政府预算约束,还可以减少地方政府的寻租行为。

尽管财政分权有诸多好处,但也会造成严重的不利后果。首先,它会导致严重的区域分割,阻碍区域之间的合作与协调发展。尽管每个地方都有积极性提供当地化的公共品,但却会忽视那些具有外部效应的公共品。典型的例子就是教育和医疗,每个地方都希望其他地方提供这些公共品而自己可以免费“搭车”。其次,区域竞争往往会加剧区域不平等,而“恶性竞争”(race to bottom)会导致对流动要素和固定要素的歧视性税收。典型的例子就是招商引资,各地方为了提高 GDP,对外商伸出“援助之手”,提供超国民待遇,而对本地企业则伸出“掠夺之手”,经常进行“乱摊派”等。

基于上述正反两个方面的考虑,Breuss and Eller(2004)认为,分权和经济增长之间实际上存在一个倒 U 型关系,存在一个最优财政分权程度,分权不足与分权过度都是不好的。

那么,在中国是否也存在一个最优的财政分权程度呢?就此问题,许多学者研究了财政分权,尤其是 1994 年分税制改革对中国经济增长的影响。Jin,Qian and Weingast(2005)基于 1982—1992 年省级面板数据的实证研究

