

两难困境：增长方式转变与国际化

金祥荣

进入本世纪以来，浙江民营经济的实践，出现了普遍性的报酬递减和国际化倾向。确实，随着代表性民营企业资本原始积累、产品和过程升级的基本完成，保证经济可持续增长的核心问题，是如何克服报酬递减，构筑回报递增的一种内生机制。本文要陈述的问题或理论假设是，在现阶段政治市场上的国家机会主义和经济市场上机会主义盛行的条件下，浙江经济增长方式转变的不可能性；而制度化的机会主义推动的国际化，是一条对民营经济内生长期增长机制愈加伤害的不归之路。

改革开放以来，对浙江经济高速增长贡献最大的支持因素或效率来源有两个：一是体制先发优势，这已形成全国性的共识；二是 20 世纪 90 年代以后专业化产业区基础上分工的深化，带来了大量的，且是浅层次的递增报酬。包括形成了各类生产协作体系上的弹性生产体系、企业内外部超细密的专业化分工，灵活的外企网络，知识的溢出和转移，丰富的外部规模经济和范围经济等等。但这种递增报酬是浅层次的，本质上是短期不可持续的。首先是因为这种递增报酬依据的创新，是浅层次的、短期的创新；其次这种递增报酬以外部经济为主，是典型的马歇尔古典式的报酬递增。古典式企业之间的原子型竞争和浅层次、短平快创新支持的、间隔很小的产品差异，普遍的向下价格竞争倾向，使浅层次的递增报酬必定耗散殆尽。为什么浙江民

营经济没能走向深层次、长期的创新和内部经济为主支持的报酬递增的发展路子?在市场经济条件下,经济增长方式是市场主体选择的结果。如果市场的力量不足以推动增长方式的转变,我们就会依理来探求背后的约束条件。民营经济要追求深层长期的、以内部经济为主的报酬递增,面临的最大约束是产权得不到有效保护和契约得不到有效的实施。民营企业开放产权,面临控制权市场失灵 的约束;建立品牌为纽带的大规模营销网络,面临商标权侵犯、沉没成本损失的巨大风险约束;追求经营上的规模经济,面临多层次代理制中应收款等信用问题的约束;追求深层次、长期的创新,面临普遍仿冒、创新溢出的约束,等等。当然在浙江,也涌现出了一批追求这类深层次、内部经济为主的报酬递增的民营企业,他们或是与政治统治者合作,或是发明了一套自我保护、自我实施的制度方法。很高的交易费用和政治租金,这些企业是否能健康成长,有待进一步考察。因此,面对经济增长出现报酬递减的约束,民营经济主体选择新的增长方式,缺乏的是第三方政府提供产权保护和公正、降低交易费用的制度供给。

2000 年是改革开放以来浙江经济发展史上,具有非常重要经济意义的一年,该年浙江出口占 GDP 的比重首超全国平均水平,从此出口以 50%左右的递增速度增长,至 2004 年,浙江出口占 GDP 的比重已达 40%,5 年内上升了 20 个百分点,去年(2004)在出口 1 退税政策调整等不利条件下,出口 1 增幅也仍达 38%多。按此增速到“十一五”末,浙江出口占 GDP 的比重将达到 60~70%。当然,中国的劳动密集型产品,有很高的国际比较优势。但是,如果依照要素

禀赋从事专业化生产，出口占 GDP 的比重终究是一个内生变量。进入本世纪以来，浙江这种大规模的国际化倾向，显然是由比较优势内生因素引致和高交易费用的制度环境推动的二重性质。由于第三方的产权、契约保护与公正不能有效提供，浙江民营企业以出口贸易为导向的国际化，很大成分上是一种侵犯知识产权、假冒伪劣、不诚信交易等次品市场驱逐效应。“在市场上提供次品的人就像汽车市场上的‘柠檬’一样，会使整个市场瓦解。这种可能性构成了欺骗性交易的成本，即欺骗性交易将诚实的交易者逐出了市场”。民营企业用国际贸易替代国内贸易，实际上是从肮脏的市场走到干净的市场。

从世界上看，尤其是政府官员发展市场的一个思维定势是，“发展是硬道理”，国际化发展是更硬的道理。按照新古典经济增长理论，经济增长的主要原因是要素投入的增加和资源配置与使用效率的提高。而在新增长理论的逻辑下，将出口的影响、作用机制内生到自己的模型之中，构建起了一个将技术进步内生化的两国增长模型，其中贸易导致技术和知识的扩散推动经济增长。这样的国际化内生增长路径包含了很强的假定条件，就是技术扩散和学习吸收是非常畅通，没有任何约束的。在两国模型中，不仅企业这个“黑箱”没有打开，企业这个主体根本不存在。而技术的扩散和学习离开了企业及其企业家是不可能的。

从技术学习和吸收方面来说，民营企业的出口包括所谓自营出口贸易都为间接出口，利用外生的贸易中介代理出口，品牌商标、技术设计，甚至是外包装都是由国外战略经纪人提供的。这样的出口贸易

意味着民营企业的企业家选择了一个完全的贸易合约，在这个合约中，民营出口企业从此不需要承担任何市场风险、不确定性和创新，从熊彼得和奈特角度来说，这样的民营企业已经基本放弃了企业家的身分，这样的企业已经只是车间意义上的、没有企业家的企业。这种性质的企业怎会有学习能力，就连原有积累的创新能力也会逐步退化。因此，这种没有企业家的企业出口贸易国际化，会导致内源型的民营经济锁定于低技术含量的专业化生产，反而会伤害内源型民营经济的长期内生增长机制。

技术扩散与学习、吸收是正反馈互动的。从技术扩散角度来考察，如果把企业这个主体引入模型之中，学习效应是很低的，且低层次的。这是因为随着西方商业革命和产业组织的演变，基本上所有产业都被国际跨国公司纳入市场势力范围。品牌制造商、品牌大零售商、品牌经销商(批发商)三足鼎立瓜分了世界市场，形成了生产商和采购商驱动的国际价值链分工格局。由于如服装、鞋类、玩具、箱包等非耐用消费品在生产上没有很高的规模经济，依托生产或产业资本难以构筑市场势力。因此，国际大零售商、经销商驱动的价值链动力来自商业资本，他们通过构筑巨大的经营上(批发经销上)的规模经济和范围经济，来形成核心能力和进入壁垒，世界各地的中小生产企业只是给他们提供标准化的货源，获取价值链中不到 10% 的加工费用。而采购商驱动的价值链的利润，主要来自高价值的研发、设计、营销和金融服务等。许多国家的经验证明，发展中国家生产商参与国际化可以经历快速的产品和工艺流程的升级，但要改变自身在价值链各环节中所

处的位置也即功能升级是不可能的。因为一方面，全球价值链中高价值环节有着很高的进入壁垒；另一方面，当专业化出口供货企业触及采购商的核心能力如研发、设计、营销等时，就会被采购商甩掉扼杀。中国是一个大国经济，深化分工和获取规模经济并不会受市场范围的很大限制。在没有制度约束的条件下，民营企业完全可以依托国内市场追求高价值环节的报酬递增，并逐步把这种市场势力向国际化延伸，在与国际垄断势力的竞争学习中逐步提升。但是，在国内市场机会主义盛行和高交易费用的制度条件下，民营企业为了克服虽然是浅层次、低价值环节的报酬递增耗散的约束，试图通过国际化来找出路，可是这条路不仅走不通，也只能获取浅层次、低价值环节的报酬递增；而且随着创新能力的逐步退化，这条路很可能是一条夕阳之路。

（据《浙江社会科学》2005年7月第4期）