

# 公海捕鱼—租值是“消散”还是“转移”？

崔晓林

## 一、引言

“公海捕鱼”的故事是租值消散理论的滥觞之地。由于海洋相对于渔民的捕鱼活动来讲，在经验上几乎可以认为是无穷大的，尽管文章作了“优质海域”与“劣质海域”的区分假定，所推出的租值消散理论在经验上理解起来仍然不甚清楚。浩瀚无边的海洋，鱼群在其中毫无遮挡地游动，哪里对它们都没有什么不同，如何能分出优质和劣质的海呢？<sup>①</sup>。如果将故事放到一个边界明显的场所进行演绎，则比较有助于人们理解<sup>②</sup>。当一个地主拥有一千亩土地的时候，他不会选择将这一千亩土地租给一个佃农耕种。他选择出租的佃农数量要受到租值最大化的约束。如果不考虑产权关系和行为目的，则政府收税与地主收租对于经营效果的激励与约束作用是等效的。这样，在地球表面被主权国家瓜分完毕的当今世界，可以捕鱼的公海已经不存在了。然而，当一个产品-市场<sup>③</sup>的进入没有任何障碍、允许自由竞争的时候，它同允许自由捕鱼的公海在含义上几乎是可以等同的<sup>④</sup>。租值消散理论认为，在这种无主的公海中捕鱼，由于无人可以收租，租值会被捕鱼者竞争而消散至零。根据这一理论，无主是导致租值消散悲剧的根源。因而，任何类似于渔场的可资利用的资源都应该有主。任何产品-市场也一样，只有“有主”，经由主人对租值加以主张，对进入者的数量加以限制，才能够保证取得最大化的租值，租值消散的悲剧才可以避免。

租值消散理论可以解释政府的行业管制政策和行为吗？即使是市场化程度最高的国家政府也或多或少有对行业进行管制的行为，特别是在应对经济危机的时候，政府对行业和企业进行的管制就会加强。中国历代政府都有对行业进行管制的传统<sup>⑤</sup>。从共和国建立到改革开放前，中国对经济的管制更达到空前的程度，所有产业都建立起了政府绝对控制的体制和机制，甚至几乎所有的个人都失去了支配自己劳动力的自由而接受政府的安排。然而，绝对管制的结果并没有使任何一个产业或社会经济领域保持住“租值”。“租值”与其说没有消散，倒不如说从未产生。但是，为了保持近乎绝对的政府管制，维持强有力管制经济和居民的体制和制度，人们被规定、鼓励或诱导消耗大量的时间和精力参与政治活动<sup>⑥</sup>。结果，不管是政

---

<sup>①</sup> S. H. Gordon 在其经典论文中将海分成“优质海域”与“劣质海域”，想来应该是延续了亚当·斯密“地租”概念的原始传统。A. C. Pigou 在其福利经济学中举“优路”和“劣路”之例说明政府通过税收调节道路利用的合理性；F. H. 奈特则对此指出，优路若是私产，路主收费同样可以调节道路利用至最佳状态，政府插一手是不必要的。这是经济学史上颇具代表意义的通过政府干预解决私人成本与社会成本分离主张与通过产权私有途径解决此类问题的主张之间争论的案例之一。

<sup>②</sup> 张五常意识到这一点，在其《经济解释》中将故事的情景从公海搬到了大湖。参见张五常（《经济解释》卷三：制度的选择）pp39。

<sup>③</sup> 某类产品的供给与需求的总和，也称“行业”市场。比如家电市场、冰箱市场、汽车市场、移动通讯市场等。

<sup>④</sup> 本文经常把“公海”与“竞争性的产品-市场”两个概念互换使用，含义着对两者排除任何形式的进入障碍，也不考虑任何形式的租值或税费。或者假定这些都不存在或者它们对所有经济活动的影响是相同的。

<sup>⑤</sup> 中国历史上主张政府对行业进行管制的学说早在春秋战国时代即已出现并继续，管子的“国蓄”、“官山海”，桑弘羊的“盐铁官营”等是 2000 多年前政府管制经济与产业的理论与实践。虽然只从经济学的视角谈论政府管制不够全面，但限于篇幅，本文仍然尽可能少地涉及历史与政治。

<sup>⑥</sup> 意犹未尽的是，那些了解计划体制下政治经济关系的人参与政治活动的目的是要通过这种方式获取想要的权利和地位，从而能够支配更多的资源。这些人应该属于少数。

府还是个人倒是真正走向了贫穷<sup>①</sup>。改革开放的经历，一定意义上讲，是政府行业管制逐步放松的过程。三十年中，大量的产业领域成了自由竞争的“公海”。管制放松或取消的结果是竞争性行业领域的繁荣。事实证明，行业管制放松的程度与行业的繁荣呈正相关，放松愈多，繁荣愈甚，彻底取消，彻底繁荣。正是这些竞争性的产品-市场为中国人带来了公平公正的福利。这似乎与租值消散理论“无主公海会因竞争性捕鱼导致租值消散至零”的结论不符。当理论不能解释现实的时候，理论的扬弃和改进在所难免。

## 二、专用性、行业准租值与企业

竞争性的产品-市场，如同不属于任何一个在其中捕鱼的捕鱼者的公海。由于不能够阻止任何一个捕鱼者的进入，捕鱼者捕鱼的边际收益会下降至与整个市场的平均工资相等，继续进入的收益会低于机会成本。但如果进入者瞄准边际内收益，进入将不会停止，直到所有捕鱼者的收益都低于机会成本，租值会消散干净。这是在交易成本为零的假设下公海捕鱼的故事。然而，实际情况是，即使在一个足够传统的产品-市场上，竞争性进入可以毫无障碍地发生，也仍然能够看到有若干从大到小的企业巍然屹立，有的甚至成为百年老店。行业不仅不会消失，反而因竞争而繁荣。“公海”并未像租值消散理论预示的那样因竞争而成为不毛之地。

公海捕鱼的收益受其中可资利用的鱼资源的约束。过去的经济学理论所关心的主要是捕鱼者在公海捕鱼的收益问题。由于是公海，鱼资源在被捕获以前没有任何人对其有专有权，对鱼本身投入的绩效又难以监测，因而捕鱼者只关心自己的投入资产的利用与收益，并不关心捕捞对象鱼资源的再生与增长。由于假定鱼资源是均一的和无限循环利用的<sup>②</sup>，研究者就能够建立一个完整优美的模型，仅仅将劳动投入作为内生变量，得出竞争导致捕鱼租值消散的结论<sup>③</sup>。然而，这样得出的模型与公海捕鱼的真实世界并不一致。因此，当把鱼资源作为约束条件加以考虑的时候，公海捕鱼的经济学理论必须加以修改。

我们所称之为的产品-市场，其含义在于某种类型的市场需求和满足这种需求的产品供给，也含义着满足该种需求的供给方式。需求存在于人们的欲望之中，是一个不可观察的变量。既然不可观察，它也就只能是研究者或决策者的假设范畴。而供给方式则是完全可观察、也是可控制的。如果我们以管制的方式来满足这种需求，市场的出清不存在问题，供给者就总是能够获得超过其当期投入之外的所得。也就是说，收入不仅能够涵盖所有的可变成本，只要假以时日，也一定能够涵盖所有的不变成本，直至获得类似于土地的租值。行业管制的秘密正在于此。管制者只要考虑向右下方倾斜的需求曲线，将价格控制在平均可变成本之上即可。市场出清的价格即是“均衡价格”，当然这价格不一定是竞争下的均衡价格，而往往是管制下的“均衡价格”。

显然，行业管制具备减少特定产品-市场租值消散的功能。正如一个拥有大量土地的地主，为了获取最大化数量的租值，绝不会放任无数的佃农竞争性毫无限制地租用自己的土地一样。但在管制下人们为了获得准许参与供给的权利会大量进行寻租活动，这些寻租活动大量消耗资源却不直接增加供给，是一种形式的租值消散。管制减小的租值消散的数量与当事者为了获得准许进行寻租活动的消耗以及机会成本孰大孰小，是一个难以确定的问题。此外，在行

---

<sup>①</sup> 1970年代中期所经历的贫穷和生活困难，相信是当时身处青春期的我们这一代人不会忘记的。

<sup>②</sup> 斯科特 H. 戈登在其经典论文中使用不小的篇幅，说明即使蒸汽驱动的捕鱼船投入使用，也不会影响鱼类资源的自然循环与再生。

<sup>③</sup> 参见张五常“合约结构与非专有资源理论”，载《经济解释》81-109页，商务印书馆2000年第一版。

业管制形成的价格大于充分竞争形成的均衡价格的条件下，消费者的福利水平必然降低。正因如此，长期以来，行业管制一直受到诟病。

另一种满足需求的方式是在供给者之间存在竞争的条件下运行的，这是非管制的竞争性产品-市场。本文将重点讨论在非管制的产品-市场上，供给是如何运作的以及供给者如何才能长期存在。

非管制的产品-市场，完全类似于无专有收益权的人人可以捕鱼的公海。公海捕鱼的租值消散理论有两个假定前提。一是假定公海鱼资源可以永续利用。如同人的血液总量不会因为每年抽取一定数量而枯竭，相反，适当地抽取一定量的血液反倒有利于人的肝脏造出更多更好的血液一样，公海捕鱼对于鱼资源再生的影响几乎可以忽略不计<sup>①</sup>。这样就可以避开鱼资源的再生问题。所有参与捕鱼的人，只关心与自己的投入相关的资产的收益，直到充分竞争状态，每一个捕鱼者的边际收益趋向于市场的平均工资率。二是假定所有参与捕鱼的人具有相同的作业能力，他们捕鱼投入可以无障碍地获得，且能够在瞬间达到最佳状态。这是典型的交易成本为零的状态假定。

正如一些学者所论述的，捕鱼者的作业能力不可能是均一的，一些人比其他具有更强的作业能力<sup>②</sup>。捕鱼的投入不可能无障碍地获得，特别是不可能瞬间同时达到最佳的状态。正是这些被假定排除在外的原因，使得公海捕鱼的租值消散实际上对应着一个过程：捕鱼者一定会设法通过提高自己的作业技能，使自己捕鱼的效率与众不同。捕鱼者也会尽力通过隐藏获取更好的捕鱼投入方面的信息试图使自己在较长时间内保持捕鱼的优势<sup>③</sup>。这意味着公海短期内的租值不会彻底消散干净，刚好能够获取与市场平均工资率相同收益的最后一个进入者进入之前，先期进入公海的捕鱼者的租值不为零。即使有无穷多个捕鱼者进入，也不会出现所有捕鱼者捕鱼收入都低于市场工资率的事情发生。这是在交易成本局限下进入公海的捕鱼者相互竞争并力图获取更大“租值”的逻辑推断。

实际上，在非管制的产品-市场上，产品的供给者正是通过类似于提高自己的捕鱼技能，寻求独特的捕鱼投入，获取并保持信息优势的方式与对手进行竞争的。我们把这几个方面合起来称为“专用性”的追寻。通过专用性的追寻和保持获取的租值是专用性租值。

### （一）捕鱼技能与企业效率

公海捕鱼中，捕鱼者的作业技能是指捕鱼者下网时机的把握、下网的速度、下网的深浅以及收网的稳定性和熟练程度等，它无疑影响到捕鱼的效率。这些因素会带来一个捕鱼者不同于其他捕鱼者捕鱼效果的差异。技能与作业经验有较高的相关性。一个拥有较多经验的捕鱼者一般要比一个捕鱼新手有更高的作业技能，在相同条件下能够捕得更多的鱼。在竞争的产品-市场中经营的企业，如果具备较高的生产技能，就如同一个具备更多作业技能的捕鱼者，在相同投入的情况下，能够获得更多的产出。在 market 价格的约束下，较高的产出效率意味着较低的平均成本和较高的毛利润收益。主张学习效应、经验效应与转换协作效应的分工理论与科学管理理论作为企业管理长期实践的总结，直接针对的无疑是提高企业生产效率的问题。从静态视角看，企业之间的效率永远处于不均等的状态。而从动态的视角看，企业追求效率高于他人也是一种永恒的状态。尽管工业化过程使处于竞争状态的企业之间生产效率差异能

<sup>①</sup> H. Scott Gordon, the Economic Theory of a Common-property Resource: The fishery. *The Journal of Political Economy* 62(April):124-142,1954.

<sup>②</sup> 参见张五常“合约结构与非专有资源收入”，经济解释 2000 年版

<sup>③</sup> 经济学文献中恐怕没有任何一个假定与实际情况的距离能够超过“完美资本市场”的假定。参见张维迎《企业的企业家-契约理论》。

够明显保持的时间越来越短<sup>①</sup>，但生产效率的差异无疑将长期成为竞争约束下优势企业和劣势企业之间的重要分野之一。

## （二）生产投入

公海捕鱼中，为了在竞争中胜出，捕鱼者会在渔船和捕鱼工具方面进行竞争性投入。捕鱼者的生产投入，主要用于获得能够灵活运行的渔船，以便于迅速地赶往鱼较多的海域并有效地跟踪鱼群；捕鱼者也会设法获取能够快速高效地进行捕捞的捕鱼工具。因为公海捕鱼者无需为鱼本身的品质进行任何投入，也极少有办法对于能够捕获的鱼的种类和质量加以控制，因而只能设法提高自己的捕捞速度和效率，通过比竞争对手实现更高的单位时间捕捞量取胜。受此约束，捕鱼者捕鱼的租值消散出现差异，边际上的收获等于市场平均工资率的最后一个进入，不一定导致其他先期进入的捕鱼者的租值消散至零。也就是说，由于在渔船和捕鱼工具上投入的差异，即使公海捕鱼不存在进入的专有权力，也会出现拥有较高生产投入独特性的捕鱼者能够较长时间拥有租值收入。正如捕鱼投入是捕鱼者之间进行竞争的必不可少的要素一样，生产投入是企业获得专用性的重要途径。企业投入是否能够导致获得超出竞争对手的有效优势，取决于投入的数量、投入的方向以及旨在构建较高效率生产技术手段的独特性。

### 1. 投入的数量

在一定的技术条件下，所有行业的企业投入在数量上都存在一定的初始门槛要求。这是与技术条件相关的规模经济要求决定的。规模经济要求产生的门槛本身构成投资者的专用性。规模经济要求越高，越能够对投资者构成进入障碍，也就越能够对已经进入的人形成有效的专用性。这样，在拥有较高投资规模专用性的行业，已经进入的企业租值将会保持一个相对较长的时期。投资规模初看起来是一个数量问题，实际上包含着相应的交易成本，包括融资成本、信息搜寻成本、签约成本、组织创立及业务运行成本。这些方面的成本在规模要求高的行业中投资经营，比在规模要求低的行业中投资经营要高。因此，即使拥有健全而发达的资金市场，也并不意味着人人可以很容易地在具有较高规模要求的行业中获取相同的专用性。规模要求越高的行业，在其中投资经营的专用性越难以获得。当然，已经获得的专用性租值就将保持越长的时间。

### 2. 投入的方向

规模要求的高低是租值消散速度的重要相关因素。投入方向的选择则既是潜在租值的预期和选择，也是在为创造租值下赌注。行业的先行者企业无疑是该行业租值的开拓者和创造者。行业的公海是由先行者创造的。在竞争条件下，虽然他们对自己创造的公海没有捕鱼的专有权，但他们有权也有激励保持自己在自己创造的公海中捕鱼的优势。由于不可能获得公海捕鱼的专有权，先行者保持自己捕鱼优势的手段是无可奈何的：他们需要建造大量的船只，尽可能多地占据公海的空间，为新的进入者闯入设置空间障碍；他们也需要引入大量的代理者，在为新的进入者闯入设置障碍的同时，自我消耗公海捕鱼单位投入的租值，使其接近市场平均工资率，从而有效地阻止新的进入者。悖论出现了：为了保持租值收益并有效阻止新的进入者，先期进入者需要提供尽可能多的产出并以此方式降低租值率；而降低租值率则又

---

<sup>①</sup>二十世纪九十年代以来，一些新兴行业的技术发明速度加快，商业化的周期也大为缩短。比如 IT 行业，硬件和软件的新发明都在以一年或数月的速度更新。有些新发明在不到一年的时间内就完成从发明到商业化、再到退出市场的全过程。

无可避免地消散自己的单位投入的租值收益。这正是竞争能够为消费者提供福利的逻辑。

### 3. 技术手段

技术的功能一方面在于提高捕鱼效率，这在前面已有所论述。另一个方面则更为重要，涉及到行业需求的创造。有一则创造需求的故事是这样的：一家制鞋公司的老板派两个推销员到一个荒岛去推销鞋子。第一个回来后愁眉苦脸，告诉老板说那里的居民都不穿鞋子，在那里没有做生意的机会。另一个回来后眉开眼笑，说那里的居民还没开始穿鞋子，公司在那里做生意的机会大得很。只是需要首先引导那里的居民穿鞋子，只要他们明白穿鞋子的好处即可大功告成。公海捕鱼的故事中，海里的鱼是天生的，捕鱼的人无需为鱼的生长进行任何投入。而在竞争性的产品-市场中，购买者的需求不完全是天生的。经济学中有一个长期存在争议的问题，即是需求创造供给，还是供给创造需求？商业实践告诉我们，在任何一个行业，需求都是经由行业中的企业创造出来的。特别是在众多的企业进入一个行业形成竞争后，要想在这个行业中长期生存，必须具备创造新的需求的能力：制造具备新的功能的产品，引导新的需求满足方向和方式，通过广告告诉购买者新产品、新功能信息<sup>①</sup>。在竞争性的产品-市场中经营的企业，很难有现成的“鱼”供你捕捞。鱼不是天生的，是由“捕鱼”者自己培育并喂养出来的。不排除有一些企业采用“跟进者”的策略捞得一点现成的鱼，但长远看来，那些不具有“生鱼”和养鱼能力的企业，只能够捕得他人的“漏网之鱼”。

通过技术创新创造出新的需求，是企业能够长久不衰的根本之道。创造出新的需求，实际上就是创造出了新的准租值和利润。

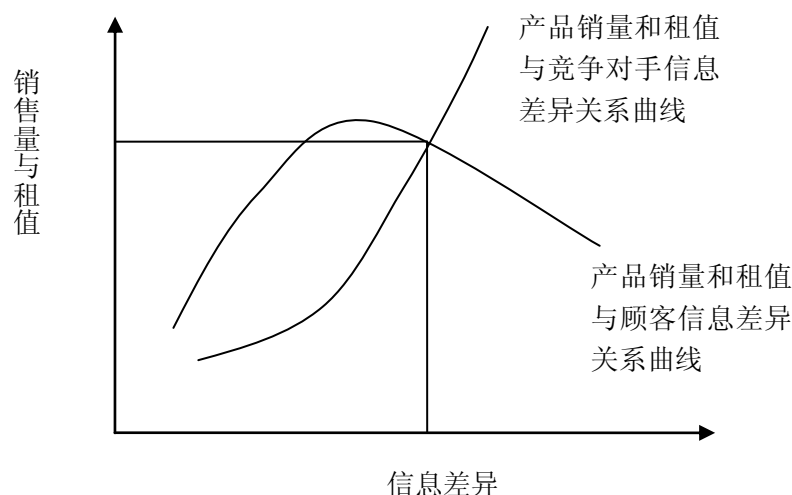
## （二）信息优势

交易中，参与交易的各方都力图对交易进行控制。在现代商品经济中，交易过程的控制早已将暴力与武力方式排除在外，控制交易唯一有效的方式与途径是控制信息。竞争者在与行业已有的竞争对手、潜在的行业进入者、替代产品的进入者以及供应商的竞争中，拥有和控制较多的信息是唯一合理、合法而有效的竞争手段。技术研发、产品设计、制造工艺、营销创意以及经营管理都在不断地进行创新。从信息经济学的角度讲，经济组织进行的创新活动，是在创造信息差异。而创造信息差异的动机无疑是获取信息租值。创新程度是差异化的递增函数，差异化是租值的递增函数。企业之间的竞争表现为在对交易有效的维度上制造与竞争对手之间的信息差异，或者填补与先行者之间的信息差异。

企业与客户之间的竞争主要是争夺直接交易利益。在一定条件下，与市场谈判相关的信息差异是直接交易利益的增函数。但是，企业的产品（服务）在企业与客户之间存在的信息差异对交易可能造成的影响就比较复杂了。企业的产品（服务）与竞争对手的差异越大，与客户之间的信息不对称就越严重，这种信息的不对称很可能成为交易的障碍。企业需要以市场通讯的方式对其与客户之间的信息差异加以克服，从而为交易的顺利进行扫清障碍。又一个悖论立即显现：企业为了获取超过竞争对手的信息租值需要通过创新在自己与竞争对手之间制造信息差异；而为了交易顺利又需要主动地通过市场通讯消弥与客户之间的信息差异。企业愈是努力消弥与客户之间的信息差异，通过创新所获取的与竞争对手之间的信息差异消失得愈迅速，租值能够保持的时间愈短。

---

<sup>①</sup>索尼公司发明微缩技术、生产出“随身听”的时候，真正了解这种产品的消费者不多。索尼公司为了销售“随身听”，曾经雇人在美国纽约时代广场脚穿滑轮、身佩“随身听”，以展示一种新的生活方式来宣传自己的产品。



如图所示，具体产品与竞争对手产品之间的信息差异越大，销量愈大，租值越高。信息差异与租值总量成正比。租值是信息差异的增函数；相反，随着产品与顾客之间的信息差异的增大，在一定范围内可能导致销量和租值的增加，但超过该范围，可能导致销量和租值减低。租值是销量的先增后减的函数。

假定广告信息与企业的产品（服务）的属性一致（提供虚假信息误导市场不可能成为长期获取并保持竞争优势与信息租值的有效手段），则在以差异化信息创造信息租值的动机下，广告信息将成为信息租值消散的直接因素。根据差异化经营的基本原理，任何企业通常都选择对自己有利的信息向市场“广告”，同时不主动涉及甚至隐藏对自己不利或自己不擅长属性方面的信息。具体企业隐藏或不擅长的信息又可能恰是竞争对手能够形成专用性的利基。这样，对于同一类产品或服务，差异化产品的不同提供者向市场沟通的信息总和起来将完全消除任何一个提供者（竞争者）所可能拥有的信息差异。于是，企业在一个回合中创造的产品（服务）的信息租值趋向于零。必须以创造出新的、有信息差异的产品（服务）进入下一个回合的竞争。在信息传播速率大为提高的当今时代，许多产业、特别是新兴产业的企业创新的速度也相应地加快，新的发明创造能够保持商业优势的周期也比从前大大地缩短了。

### 三、企业与租值创造

渔场的租值是通过其中可利用的鱼资源来承载和实现的。公海捕鱼的故事意味着“只捕不养”的生意。那所谓租值消散，主要指的是捕鱼者之间的竞争会导致边际上的最后一个进入者捕鱼所获等于市场平均工资率。更有甚者，无穷多的进入者会进一步导致所有的捕鱼者的所获都会下降，直至低于市场工资率。如果所有的渔场都这样“只捕不养”，那么，渔场很快就成为不毛之地了，所有的渔场都避免不了消亡的命运。

然而事实上，人类历史创造出了无数个产品-市场，它们至今仍然存在，大部分都在不断地焕发生机，消亡者倒属少数。而且，消亡并非因为竞争，而往往是技术进步和使用方式变化演进所致<sup>①</sup>。

<sup>①</sup>黑白电视机市场因为模拟彩色电视机的应用而消亡；数码技术的应用导致彩色胶卷产品市场的衰微是因为在电脑普遍应用的条件下数码摄影摄像比胶片记录要方便的多。

经济理论对此的解释是：一方面，由于竞争导致的租值消散无可避免；另一方面，当事者为了自身的利益，会极力阻止租值消散，使租值消散最小化<sup>①</sup>。那么，有效阻止租值消散、使其消散最小化的具体途径又是什么呢？通过寻求生产或使用物品的替代办法；通过形成另外的决定物品使用或生产的合约安排使交易成本增加最少；当事者自治<sup>②</sup>等，是实现租值消散最小化的途径。这些观点仍然属于产权非专有约束条件下的选择。按照租值消散极小化理论的逻辑，竞争性领域的租值消散可以在一定程度上得到阻止，这与现实世界观察一致。但该理论观点却无法说明几乎所有竞争性领域都在走向繁荣的事实。

已如前述，一个进入竞争性领域的企业所面临的约束当然是只能获得与自己的投入相关的收获，既不能获得与自己资产无关的收益，也无法阻止其他进入者获取与其投入相关的收益。这样，任何企业都需要通过扩大自己的投入来获取更大的收益。企业扩大自己的投入虽然会受到边际收益递减规律的约束，但一方面可以保护先期投入的边际内的收益，另一方面能够有效地阻止新的进入者。因此，现实世界中经常观察到边际收益为零、甚至为负的企业投入发生<sup>③</sup>。这样，在任何竞争性的产品-市场中，经过一定时期的竞争，就会形成若干个“寡头”并存的局面，整个市场维持相对稳定。在这样的“寡头”竞争中，能够存活下来的企业程度不同都会有“租值”可以获取。显然，竞争使得“公海”中的租值发生了转移，转移到以企业形式表现的专用性之下。

“寡头”的形成说明行业的经营租值已经集中到数量有限的竞争性企业之下。在行业内存活下来的“寡头”之中，每一个都具有自己的经营特色，在专用性方面都具备他人无法取代之处。这种各具特色的专用性是维持“寡头”竞争均衡的必要条件。

产品-市场结构演变分为“自发性演变”和“诱发性演变”。某个产品-市场在整个人类历史上从无到有的生发过程是自发性演变，其演变过程符合产品生命周期模型，分为引入期、成长期、成熟期和衰退期。产品生命周期理论深刻地揭示出自发性演变中产品提供者创造市场、自己养鱼、自己捕获的过程，无人怀疑这些企业承担自己养、自己获得事实。而诱发性演变的产品-市场的最初需求来自于外部世界的引诱和示范，主要见于后发国家对外开放的初期阶段。长期关闭的国门一经打开，外部世界已有的产品信息在极短时间内即可诱导出旺盛的需求。而在这个阶段，由于资金、技术等因素的约束，供给短缺，不能完全满足这种需求，市场处于“卖方市场”状态。甚至在一定阶段需要采用进口方式来满足这种需求。这种情况容易让人形成“市场既定”的感觉，似乎存在一个充满了鱼资源的渔场，只要能够进入，就能捕到鱼。只有到产品-市场形成供给大于需求的局面，市场处于供大于求的“买方市场”，新的进入者才会有市场饱和的感觉。所有企业都需要自己通过开发产品创造需求，自己先养鱼，才得以捕获。

在后发国家的市场从“卖方市场”向“买方市场”的迅速演进中，“市场既定”的短期存在经常诱导后发国家采用“进口替代”策略。当供给方的产权易于控制，或者具有较高的行业进入门槛，或者具备较强的网络经济效应的时候，“进口替代”很容易与行业管制方式结合起来对行业形成垄断。中国在改革开放中形成的管制和垄断，原因更为复杂。除本文分析的原因以外，更主要的是中国政府在国民经济的发展中，始终作为微观经济的主体参与市场运

---

<sup>①</sup>参见张五常：《价格管制理论》，经济解释 2000 年版

<sup>②</sup>伊利诺 奥斯特诺姆著，余逊达，陈旭东译：《公共事物的治理之道——集体行动制度的演进》，上海三联书店 2000 年 6 月出版。

<sup>③</sup>企业管理理论经常从战略经营的角度对这种现象进行解释，认为这种不符合“投入-产出”规律现象的发生是出于“战略需要”。中国企业改革中出现的低层次竞争、重复建设导致竞争性领域的产能过剩则被认为与不同层级的政府直接参与市场竞争、预算软约束有关。

作与竞争。管制与垄断实际上等于用栅栏将海围起来，自己在栅栏内“捞鱼”。租值虽不会消散但也无法转移。缺乏竞争所造成的种种低效率或无效率难以避免。当他们在自己的“领地”内养鱼比游说政府给他们圈围新的或更大范围的渔场成本低的时候，他们也会自己“养鱼”。但由于他们始终在政府为他们圈定的范围内作业，少了应有的竞争，他们没有足够的积极性和动力改良品种并为消费者让渡价值。他们所在市场的消费者福利遭受损失在所难免。更有甚者，当他们无风险地在自己的“领地”中捞得盆满钵满的时候，大量在竞争领域捞生活的人们心理失衡也就成了题中应有之义。

## 四、结语

经过三十年的改革开放，中国的市场经济已经有了相当大的发展。今天的中国经济版图可以用“一块块尿布拼起来的坐褥”来比喻：国企、民企、外企、个体企业共同构成国民经济体系。在国企中，又可以分为“央企”和地方国企。地方国企大多处于与其他类型企业的有效竞争之中<sup>①</sup>；而“央企”则在中央政府的行业管制政策之下在各自的领域中垄断经营或“有限度竞争”。一场席卷全球的金融和经济危机使“央企”和国企获得了迅速扩张的机遇，“国进民退”成为经济危机以来经济领域中的滔滔洪流。“央企”和地方国企们似乎不再记得起改革开放之初它们曾经经历的衰微和尴尬<sup>②</sup>，毫无顾忌地利用政府应对经济危机的政策和财政资源“攻城掠地”或“收复失地”。民营经济则在“一地鸡毛”的惨淡经营和尴尬窘境中急于寻求献出自己的“水泊梁山”而走向“招安”。中国正在经历的“国进民退”似乎并非仅仅限于市场交易和产权范畴，而是已经涉及到全民价值取向和社会意识形态领域。

---

<sup>①</sup>说“有效竞争”只具有相对意义。地方国企的身份，决定它们在预算约束方面比不上央企那样“软”，其“软”的程度取决于所属的政府级别和政府经济实力等因素。经济危机期间，虽然地方国企没有“央企”那样容易获得财政与金融支持，但它们却比其他成分的经济体，比如民营企业或个体企业获得政府财政和金融支持要容易很多。非危机条件下情况也相似。

<sup>②</sup>国企改革构成中国经济改革的主要内容。三十年间国企改革先后经历了放权让利、承包、拨改贷、税制改革以及抓大放小等战略过程。大量的国企在“市场化”改革中被推向市场，数以万计的工人“下岗”失业，与此同时，整个经济出现了持续十余年的快速增长。近几年、特别是金融与经济危机以来，国有经济在整个经济中的比例有所回升。历史的洪流在奔腾中转向回流，是奔腾的方向正确、抑或回流是大势，难以确定。