



## 2019 年 4 月天则简讯

[天则观点](#)

[天则活动](#)

[天则消息](#)

[天则研究](#)

[未来活动](#)

[天则图书](#)

## 网站链接

[天则网](#)

[中评网](#)

## 订阅

订阅天则简讯, 请发邮件

[unirule@unirule.org](mailto:unirule@unirule.org)

## Unirule

“天则”语出《诗经》“天生烝民，有物有则”，取意为“合乎天道自然之制度规则”，其中的“制度”既包括企业、市场等经济制度，也包括政治、文化制度。

天则经济研究所由经济学家茅于軾、张曙光、盛洪、樊纲、唐寿宁与北京大象文化有限公司共同发起，于 1993 年 7 月创立。茅于軾为荣誉理事长，现任理事长为吴思，所长为盛洪，代理副所长

## 天则观点

吴思：在这个历史站点，我们可以期许什么？



我说三点。先勾勒位置地图，再说期许。

### 第一，历史的走势图

前些天给一个老人过生日，他 85 岁了，回顾自己的一生，分了三个阶段。1949 年之前是一个阶段，他有两个梦想，苏联式的计划经济加美国式的民主。第二个阶段是毛泽东时代，他用两个字概括：“恐怖”——阶级斗争和无产阶级专政。第三个阶段是邓小平时代，他也用两个字概括：“腐败”。

我听了有点愣神，改革开放那么大的成就，用“腐败”二字就能概括吗？他解释了一句：腐败是改革开放的润滑剂。

顺着这个思路说，腐败到底是什么交易？毛泽东时代的专政和阶级斗争，基调就是暴力和强制。邓小平时代改革开放，向市场经济让步，向民众的自由和权利让步。但是，很多手握大权的官员未必愿意让步，于是就有资本等民间力量掏钱赎买，造成改革开放的利益共同体。腐败，大体是民间对官方的暴力强制的私下赎买，这是新增利益的私下分配机制。由此看来，腐败就有了两面性。

顺着这个思路，我想到描绘股票走势的波浪图。以民众的自由权利为纵轴，以时间为横轴，

蒋豪。

天则经济研究所作为中国最有影响力的民间智库，其宗旨是支持和推进经济学理论和前沿性社会经济问题的高质量研究，为中国的改革实践提供制度创新的解决方案。

地址：北京市昌平区回龙观新龙城 18 号楼 3 单元 1001 室

电话：8610-82540480

传真：8610-82540480

改革开放 40 年，大概可以数出四大浪。

第一浪上升：从 1978 年开始的改革开放，大约走了十年，波动上升到了 1989 年，民众的自由从无到有、从少到多。

第二浪调整：从 1989 年调到 1992 年，回调了三年，可以看作一次小幅调整，时间长度不到上升浪的 30%。在此期间，管制加强，民众自由减少。

第三浪上升，而且是持续 20 年的主升浪，从 1992 年初邓小平南巡开始，波动上升到 2012 年，市场经济大发展，中国融入了世界贸易体系。

在这个过程中，一方面，人们觉得改革开放不错，经济发展了，生活改善了，可以“端起碗来吃肉”；另一方面，腐败了，两极分化了，分化得很不公平，又难免“放下筷子骂娘”。这是一个硬币的两面。不自由，就没有经济的发展繁荣。不赎买，又没有那么多的自由。

人们对富裕和腐败的感觉是有变化的。经济发展带来越来越多的物质满足，边际收益递减，大家有点钱了，对钱就不那么重视了。而腐败却越来越严重，越来越惊人，由此造成的不满，由此导致的不平等，让人们觉得越来越不像话，越来越觉得难以忍受，边际成本递增，仇官、仇富情绪遍及全国。

从这个角度，可以看到反腐败的民意基础和历史意义，还可以看出，在自由和强制之间做调整，回调的历史分寸并不难辨别，不跌破底线即可。

第四浪调整：2012 年之后，以大规模反腐为标志，又出现了一次回调。回调已持续了五年，尚未达到第二浪 30% 的时间长度，但各种管制全面加强，经济自由度徘徊不前，民营企业人心惶惶。

这次回调，到目前为止，还没跌破支撑线，最主要是经济改革方面的东西，整体上并没有明显倒退。但是，意识形态方面的回调幅度很大，很明显，很多毛泽东时代的东西再次浮现，超过了邓小平设定的边界。

我估计，四浪回调的幅度不会太深。和股市一样，回调幅度并不是少数人的意志所能决定的。这次回调，冲到支撑线附近就止步了。比如说 2016 年和 2017 年，连续出台了一批保护民企或鼓励企业家精神的文件，中央级的文件出了三个，部委一级的文件出了几十个。为什么？民营企业出走，民营企业家在境内投资的增长率急剧下降，一度出现负数。如此下去，经济上要出大事，政治稳定也会受影响，于是回调止步了——包括意识形态方面的某些回调。

这就是我对 1978 年至 2018 年这 40 年的历史走势图的大概想象。

第二，历史走势图起点站和终点站

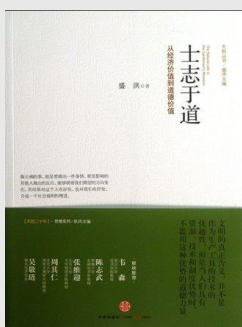
改革开放的起点站叫什么名字？按照官方的说法，文革时代是极左时代，现在则是有中国特色社会主义时代，这些表述方式大家都熟悉，我就不重复了。

按照西方学术界的说法，1978 年改革开放之前属于“极权社会”，又译为全能社会，全权社

## 天则图书



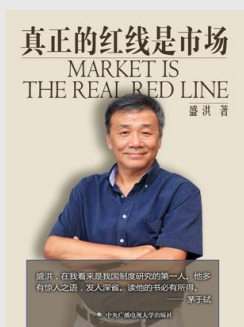
中国问题的经济学  
张曙光著



士志于道(从经济价值到道德  
价值)  
盛洪著



规则与繁荣  
冯兴元 / 著



真正的红线是市场  
盛洪 / 著



2011 年中国  
企业资本自由研究报告  
冯兴元、毛寿龙 / 著

会，这是高度一元化的社会。有人把华国锋时代称为后极权社会，也就是弱化的极权社会，性质差不多。

未来走向哪里？未来几年改革的阶段性终点在哪里？按照中共“十八大”和“十九大”的承诺，一方面要提高市场经济的纯度，另一方面要提高依法治国的水平。如果这两个目标实现了，社会就会近似于台湾或韩国转型前的样子，国际学术界称之为“威权社会”。威权社会是有限多元化的社会。

现在我们在哪儿呢？超越了毛泽东时代高度一元化的极权社会，但又没达到台湾和韩国转型前那种有限多元化的水平，我们处于极权社会和威权社会之间。仿照半殖民地半封建的命名，我就把这个位于转型半途的社会称为“半极权半威权社会”。

当然还有其他命名。有人把当代中国称为“新极权社会”，西方学术界还有人采用极权、后极权、威权、新威权等概念。有这么多不同的命名，我觉得很正常，因为这是正在形成的东西，出现未久，前无古人，还没到形成共识的时候。

总之，一浪起点是极权社会，未来几年可以看到的阶段性终点是威权社会。在极权和威权社会之间，从八十年代中后期至今，都属于半极权半威权社会，但是极权和威权的比重不同，也就是有限多元化的程度不同。

如果“十八大”的 60 项改革承诺大体兑现了，那就接近威权社会了，例如转型前的韩国和台湾，那时才会出现威权社会向民主法治社会的转型问题。当然，苏联和东欧那种极权或后极权社会，也可能直接向民主法治社会转型，只是“百废待兴”，转型的质量通常不如威权社会高，威权社会是“五十废待兴”。

这就是我想说的第二点，对历史走势图的几个位置的命名。换个说法，就是讲清楚我们从哪里来，往哪里去，现在到了什么地方，报几个站名。

第三，在这个历史站点，我们可以期许什么？

如果我们手里的股票今天是 52 块钱，通常不会期许下个月涨到 100 块钱。不是完全不可能，但是概率很低。如果你的期许是 54 块钱，58 块钱，该公司的基本状况最近也不错，那就有比较大的实现可能。我就在这个意义上谈我们可以期许什么。

国际学术界研究各国转型史，通常会从三个方面分析一个社会：政治、经济、社会。其中政治又会从三权分立的角度拆成行政、立法和司法，总共五个方面。极权社会通常是意识形态主导的，特别讲思想、讲政治。研究威权社会转型不关注意识形态问题不大，研究半极权社会则必须关注。于是应该关注的领域就从五个增加为六个。我就在这六个领域谈对于中国社会的期许。

行政领域。行政方面最近几年来的突出成绩就是反腐。我的期许是，反腐再往前走一步，建立制度化的反腐机制。比如说官员公布个人财产。未来几年是不是有这个可能，由某个领导人带头公布？以上率下，随后要求各级官员公布？如果很自信，走出这一步应该是可能的，



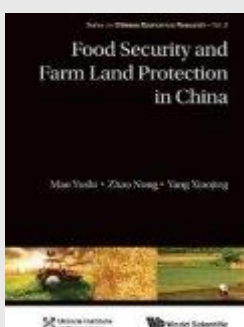
科斯与中国  
张曙光、盛洪/ 主编



中国人的焦虑从哪里来  
茅于軾/著



人文经济学：不用数学的经济学  
茅于軾/著



Food Security and Farm

这是我的一个期许。

行政方面的另一个期许是，既然有很多官员怠工怠政，不好好干活，我希望发展出一套行政方面严格规范的考核制度，将考核制度化，同时精简机构和官员，在行政方面进行一些基本的制度建设，以免像张居正改革那样人走茶凉。

我觉得这两个期许有点高，尤其是个人财产公布制度，顺着 52 块钱的比喻说，我的期许是 60 块。不过，发点狠，努努力，也未必不可能。

司法领域。“十八大”做的承诺，比如说司法文书要在网上公开，已经取得了一些成绩，据说公开率能达到 50%。我的期许是，能不能达到 60-70%？如果不公开，是不是应该有一个罚则？不公开的比例低到某个限度，责任人是否应该受到某种程度的惩罚？公开化很好，但要补一个罚则，否则很容易落空。这就是我对司法方面的一点期许。

现在各大区基本都建立了巡回法庭，我的期许是，巡回法庭起到更大的作用。如果现在的作用是 20%，能不能提高到 40%？我希望有人调查研究，总结经验教训，让巡回法庭发挥更大的作用，最终形成一种提供公共服务的竞争机制，像几百年前的英国那样，王室巡回法庭与地方法院竞争，看谁能提供更多的公正。

立法领域。刚才说到了，约束权力要有罚则。我们有很多规定，包括比如说律师为当事人辩护，法官如果不采信律师的东西，必须逐条反驳。这个要求很好，但法官就是不反驳，不予采信还不讲理，你怎么办？能不能补一个罚则，如果法官没有能力逐条反驳，写不好司法文书，这个法官就要降级甚至下台？这是我在立法方面的一个期许。

另一个期许就是合宪性审查。2017 年 12 月，全国人大法工委承诺，争取做到条条有回复。我希望他们尽快兑现承诺，让江平老师他们提出的合宪性审查申请，也就是审查北京市驱赶低端人口和拆除天际线是否合宪的申请，能够得到及时回复，最好还是公开回复。这是非常具体的期许。

以上是政治领域的三个方面：行政、司法和立法，下边谈经济、社会和意识形态。

经济领域。我查了一下美国传统基金会和《华尔街日报》对于世界各个经济体的经济自由度的打分。满分为 100 分，我在 2008 年第一次关注这个评估，当年的最高分是香港，90 分，最低分是朝鲜，3 分。世界平均水平是 62 分，中国大陆是 52.8 分。

我昨天想查 2017 年的，还没出来，2 月份才能发布。我查到的是 2016 年，中国大陆的自由经济度是 52 分。2009 年，因为 4 万亿投进去，政府的作用扩大，只得了 51 分。2016 年，我们比 2009 年进步了 1 分，比 2008 年退步了 0.8 分。

我的期待就是再往前走一步。2016 年越南是 54 分，我们十年徘徊不进，能不能小进一步，达到越南的水平？其实做到这一点并不难，经济自由度的评估，第一项就是产权保护，第二项就是政府的规模和作用，下边还有各种生产要素能否自由流动等等。重庆“唱红打黑”制造了很多冤假错案，很多企业家尚未平反，还有顾维军之类涉及民营企业家的案子，只要做好



Land Protection in China  
茅于軾、赵农、杨小静/著



中国民营企业  
生存环境报告  
冯兴元、何广文/著



博弈：地权的细分、  
实施和保护  
张曙光/著



长城与科斯定理  
盛洪/著

平反冤假错案的工作，就能够使产权保护水平提高一截，分数就能涨高一点。

能提高得分的另一个重要项目，就是给企业降税，让企业掌握的资金更多一点，政府少拿一点，政府干预市场的资源减少一点。美国已经降税了，中国政府能不能顺势而为，把增值税从 17% 降到 16%？降一个百分点就行。

土地问题、各种生产要素的自由流动问题，国有企业的特权问题，哪一项都可以提出一点期许，我就不一一展开了。

社会领域。我的期许不高，不继续打压公民社会就好。例如，让天则所正常运作，有一个稳定的办公场所，至少容许我们这个社会组织平安地度过 2018 年。

意识形态领域。我的期许也不高，回到邓小平时代的“不争论”就好。现在红色话语越来越多，在高校里宣扬一些未必适合中国现状的理论，我希望能够向邓小平的政策靠拢。

这就是我对 2018 年中国的几点期许。在我看来，这几点期许的共同特征是双赢，决策者和民间双赢。至少是多数赢，长期赢。一方短期受损，必有两方长期受益，在正当性方面，短期受损者也会认账。

【吴思 天则经济研究所理事长，著名历史学者，作家，前《炎黄春秋》杂志社总编辑。本文为作者 2018 年 1 月 9 日在天则经济研究所 | 中评网主办的 2018「新年期许」论坛的演讲修订稿。】

## 最新动态

### 天则重要公共报告选萃

国有企业的性质、表现与改革（第二版）

中国行政性垄断的原因、行为与破除（第二版）

土地法律制度的原则框架及相关研究

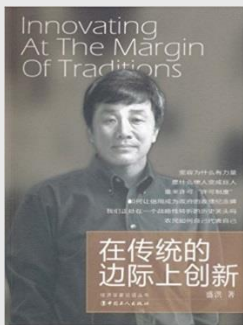
粮食安全与耕地保护

城市化背景下土地产权的实施和保护

中国原油与成品油市场放开的理论与改革方案

中国政府行政部门配置资源的效率与公正研究

非法集资类犯罪的立法反思与建议



在传统的边际上创新  
盛洪/著

探寻中国宪法审查的突破口

中国民营企业税负问题与税制改革研究报告

我国医疗制度的理论研究、效果评价和改革方案

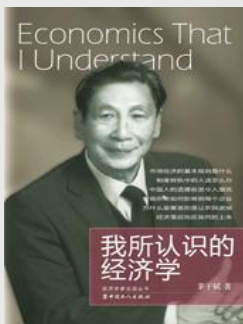
中国经济的市场竞争状况：评估及政策建议

中国民营企业生存发展环境指数报告(2016/2017)

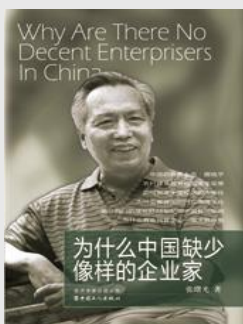
以喀什为重心的中亚-南亚经济圈的发展战略（缩略本）

非法集资类犯罪的立法反思与建议

（注：报告可在天则官网下载）



我所认识的经济学  
茅于軾/著

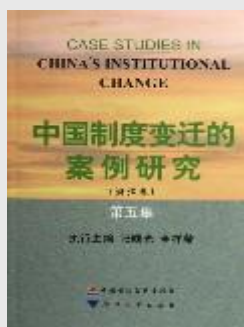


为什么中国缺少像样的企业  
家  
张曙光/著



中国的粮食安全靠什么？

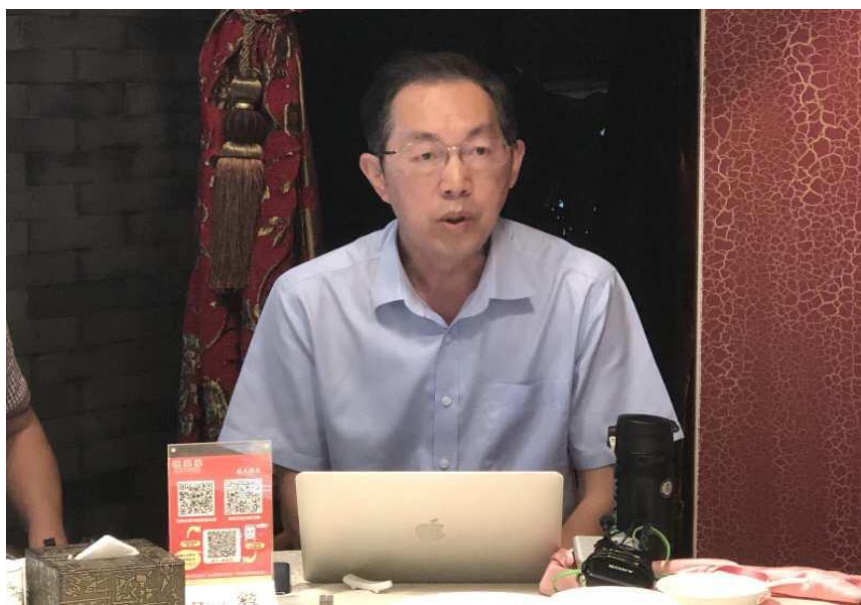
茅于軾、赵农著



中国制度变迁的案例研究

## 天则活动

天则经济研究所 | 第 600 期双周学术论坛



时间： 2018 年 7 月 16 日（星期五）下午 2 : 00 — 5 : 00 。

主题： 用网络解释网络

主讲： 姜奇平

评议： 陈禹、王俊秀、张曙光

## 天则消息

# 天则经济研究所在全球智库指数中位列 105 名

据宾夕法尼亚大学消息，全球智库指数报告近日由宾夕法尼亚大学“智库和公民社会项目”（TTCSP）发布。天则经济研究所在该指数“全球顶尖智库（美国和非美国）”排名中位列第 105 名。

阅读报告请访问：

[https://repository.upenn.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1017&context=think\\_tanks](https://repository.upenn.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1017&context=think_tanks)

---

## 天则双周学术论坛

---

天则经济研究所持续近二十年的传统学术活动,它是人文社科领域学者相互交流的平台,一个自由讨论的空间,这里可以无拘无束地发表意见,交流自己的研究成果,进而形成一种自由的学术氛围,建立一套科学的评价体系和学术规范,提升中国社会科学研究和实践的水平。“天则双周学术论坛”已经成为一个享誉国内外的学术品牌。

## 往期双周论坛

---

双周论坛第 593 期

23/03/2018



时间： 2018-03-23

主题：中间商、分工网络与服务经济：超边际分析

主讲： 庞春

主持：秦思道

评议：姜奇平、杨培芳、吴庆

主持人：今天是天则经济研究所第 593 期双学术论坛，有幸请到华南理工大学经济学教授



庞春，主讲的是《中间商、分工网络与服务经济：超边际分析》。这是有关新经济的话题，我们请了几位研究新经济的专家来一块讨论。大家欢迎！

**庞春：**今天的讲座，我将围绕交易服务中间商谈两个相关的问题：一是，为什么交易服务中间商存在？二是，从中间商提供交易服务的视角，谈服务经济的性质。这些研究是我长期思索和研究的结晶，它源于我早期的工作经历以及留学期间完成的博士论文的一部分。

为什么交易服务中间商存在？

间接的迂回交易为什么盛行？遗憾，这个问题难以在新古典经济学中找到有力的解答，因为它缺乏把专业化的交易，与专业化的生产和消费相融合的均衡分析。事实上，新古典贸易理论，隐含假定了贸易直接在生产者与消费者之间发生，忽视了专业贸易商的存在及其组织和协调市场的功能。而搜寻-议价和其它中介模型，又仅聚焦于交易，无关于生产活动。我们认为，如果一个模型没有把生产和交易同时内生化的，那么所讨论的中介就不是分工意义上的专业交易者。

我长期致力于从分工演进的视角探索中间商的经济性质。我的研究思路源于一系列逻辑关联的追问：为什么消费者不去厂家直购，而是到店面选购或上平台网购？为什么厂家不做物流运输，而是委托快递公司将货物送达目的地？为什么外贸商不自建船队，而是由代理商或船公司来收发货物？这类问题可归结为：为什么市场交易不由生产者与消费者直接完成，而通过中间商来迂回实现？中间商为何存在？

为接近研究目标，先思考另一个问题：什么是有效的生产？显然，生产的有效性，取决于产品能否实现从生产者向其消费者或用户的转移。这种转移就是市场交易，但交易的完成却离不开服务，它包括运输物流、信息服务、营销活动和售后服务等。这表明，交易服务是“连接”买卖双方的一种特殊“产品”。但接着的问题是：谁来提供交易服务？这就涉及专业化与分工。如果交易服务由买卖双方自己提供，那么生产专业化的水平就不会高、分工也不完全；而如果交易服务由专业中间商来提供，那么生产的充分专业化就可实现，从而生产与交易之间的完全分工就可形成。明显看出，要分析中间商的存在，除需考虑生产的专业化外，还需考虑交易的专业化。此外，还有一种极端情形，即生产者自产自销，没有市场，无需交易服务的自给自足状态。因此，若能在一个内在一致的模型中，找到这三类情形发生的条件，解释相互间的转变机理，就可为中间商的存在性提供一种解释。简言之，研究专业中间商的存在问题，实质上就是研究分工演进、交易费用与经济组织的问题。

欧洲在中世纪已有专业商人存在，而中国出现更早。互联网时代有三大类中间商：服务（或平台）中间商、加价（或经销）中间商、以及前两者的混合体，即半经销-半平台商。服务中间商为交易双方仅提供服务，赚取手续费（佣金）、信息费、广告费等。例如，快递公司提供物流运输服务，使货物在分工网络中有效传递，它向收货方或发货方收取运费；再如，房产中介提供房屋信息，向业主、买方或承租方收取费用。纯平台商，如早期的 e-Bay，以及票务、婚介、约车平台、促销商等都是这类中间商。

美国早期纽约港的掮客为货物收发方处理各类相关事务，赚取佣金。中国古代牙人也同为这

类中间人。欧洲早期承接“托运”(consignment)业务的佣金中间商，作为纯粹的服务提供者，以合约形式接受发货方的委托，按约定将货物送达目的地。而佣金，即服务价格，则按货值比率和行程距离计算。可看出，专业服务中间商不拥有其处理货物的所有权、使用权和交易权，仅通过所提供的服务把实际的交易双方在分工网络中连接起来。

与佣金中间商不同，加价经销商拥有货物的所有权和交易权，他们低价进货，然后高价对外批发或零售，从中获利。营销学称其为分销中间商或商人中间商，尽管他们不单独出售服务，但在其转卖的商品中内含了各类服务。例如，沃尔玛需要做采购、包装、存放、调配、统计、定价、营销和客服。我认为，经销商将其服务作为一种中间产品与转卖的商品捆绑，以一种复合商品的形式出售，所赚取的差价反映了转卖活动所带来的服务增值。批发零售业在美国 19 世纪后期已盛行，而商铺在英国和欧陆有更早的历史。如今的超市、百货店、便利店都是承担转卖“枢纽”角色的加价商，而外贸商则将市场范围扩展至海外。

此外，半经销-半平台商介于以上两类中间商之间。例如，亚马逊早期依托自有的网络平台，仅充当经销商买进、卖出商品，但后来它也为买家和其它卖家提供平台服务，目前，亚马逊经销为主，兼顾平台。而日本乐天则以平台为主，经销为辅。

我认为，组织和协调市场交易是各类中间商共有的经济特征。首要问题是：以中间商为枢纽的分工网络取代直销结构和自给自足的条件是什么？接着是：纯经销、纯平台或半经销-半平台相互转变的条件是什么？问题的解答，有助于从市场迂回程度、商业化程度和网络正反馈角度，去理解结构变迁与经济发展的内核。显然，超边际方法是一种合适的工具。

#### 制度效率决定服务经济

据经济统计史学家安格斯·麦迪森的数据，至 20 世纪末多数发达国家的服务业劳动力占比已超过 70%，而发展中国家却远低于这个比例。这一事实恰好印证了 17 世纪古典经济学先驱、英国学者威廉·配第的先见之明，即著名的“配第法则”——劳动力伴随经济进步，从农业向制造业，进而向服务业转移。可是，为什么劳动力随经济发展会向服务业转移？美国的服务业在 2000 年就贡献了 77% 的 GNP。为什么发达国家已转变为服务型经济体？

要回答这类问题，就不可回避农业、工业和服务业之间的分工。而对于分工现象，新古典边际方法“失效”，因而若追寻服务经济的问题本源，就可看出，现有文献有明显欠缺。事实上，新古典框架下的贸易理论，将贸易简化为生产者与消费者之间的直接交易，忽略了交易过程中的服务，而搜寻和议价框架下的中介模型仅聚焦于交易，又与生产活动无关，故二者都不可能解答发达国家为何变为服务型经济体的原因。

我先前发表了一篇有关服务中间商存在性与分工演进的论文，其中的模型刻画了交易服务的关键特征，引入了制度和服务效率参数，内生了生产和交易活动。若拓展这个模型的分析，就可探索服务经济的性质。尽管交易服务不代表所有类型的服务，但由“以小见大”的方式，把交易服务作为研究焦点，可超越服务经济这一宏大题目的困局，这有助于知识积累。我针对这个模型中的一个分工结构，通过一般均衡分析，得到了一系列结论。

第一，若服务业的学习成本越低，则服务业劳动力数量就越多、服务价格越低；反之，相反。例如航空运输的学习成本远高于路面运输，前者的运价远高于后者，而前者的从业人数远少

于后者；再如商业平台进入门槛不高，从业者众多，服务价格低廉甚至免费。

第二，提高制度效率，将促进服务业劳动力相对人数的增加、降低服务的相对价格；提高服务效率，将促进生产者相对人数的增加、降低产品的相对价格；人均真实收入将随制度和效率的改进而增加；而当制度效率比服务效率的改进速度更快时，从生产部门向服务部门的劳动力转移将增加，从而经济增长将以服务业发展为导向。这证实了诺奖得主诺斯及其合作者的洞见——改进的制度能提高商贸从业者的相对数量。制度优良的环境有利于交易顺利完成，更多人愿意经商、提供交易服务，因而服务价格就越低。而若消费者在产品消费中获得了质量较高的服务，则其效用就越高，从而更多的消费者愿意与商人打交道，购买产品。而消费者本身又是其它产品的生产者，其人数越多，因而其出售的产品的市价就相对越低。在制度和费用较低的国家，交易中可能遭受的损失越小，因而人均真实收入相对越高。因此，在优良的制度环境中，一国的经济发达程度与其服务业品质相互促进、共同提升。例如美、英和德国经济发达、服务业兴旺、国民富裕。

第三，制度效率的充分改进将使得服务网络的规模对人均真实收入的水平及市场一体化的程度产生正效应。制度效率较低导致服务业劳动力少、占总劳动力的比例低，而较少的服务从业者协调较多的生产者-消费者，交易关系系数就较大，因而市场松散、一体化程度低；而制度效率较高导致服务业劳动力多、占总劳动力的比例高，而较多的服务从业者协调较少的生产者-消费者，交易关系系数就较小，因而市场紧密、一体化程度高。简言之，服务网络规模较小不是最佳。所以，若一国服务业落后，则市场不会持久繁荣、国民不会真正富裕。

第四，服务技术进步可提高服务的生产率，进而导致服务的相对价格降低、人均真实收入提高。例如运输革命，尤其是 20 世纪中期随着“集装箱化”的普及，货物处理效率提高，运费降低，贸易大幅增长。再如互联网技术激发了平台式服务，降低了交易双方的搜寻费用，冲击了店面购物模式。

第五，制度效率的改进和服务生产率的提高，将扩大服务和产品的市场容量；而服务与产品的市场容量，又随制度效率的改进，在相互促进中得以提高。这表明，优良制度本身，就如同一种能产生网络正效应的“服务品”。

第六，若需扩大产品市场容量，则需增加服务从业者，而提高服务从业者数量又取决于制度效率的改进程度。需指出，尽管市场容量与人口规模有关，但唯有提高制度效率方可使一国市场容量不受其人口规模所限。如澳大利亚、荷兰和新加坡等人口不多的国家，凭其优良制度，通过对外贸易扩大了市场范围。

通过关于交易中间商的分工模型，探索了服务业随经济发展而兴盛的微观基础。该研究尤其证明了，改进制度效率才是发展一国经济的根本要务。

**主持人：**刚才庞教授讲了他的研究，总结了中间商怎么出现、中间商以后的服务经济，讲制度效率和服务交易效率之间的关系。中间商的出现讲了 40 多分钟，我看有 5 分钟就可以说清楚，因为搞经济学的人都知道怎么回事，时间花在那里太多了。没有讲两者的关系，讲了一些结论，在经济生活中有，理论上怎么去解释它，我觉得讲的过程中没有听到。

我看了题目，没看内容，以为讲有关新经济的问题，所以请了研究新经济的两位大家一起来

讨论。庞春也请了几位他认识的教授，一起就他的问题作进一步的讨论。



**姜奇平：**谢谢庞春教授！我想分七个方面谈谈感想：

第一，我非常赞赏把学派的观点切入经济，这是核心的，而且涉及到新经济对于范式改变涉及的影响。我的理解，林毅夫他们不断地说结构，刚才庞春说了一点，我们现在标准的经济学是在说分工结构既定，实际上把结构当成变量来讨论，也就是说，高度分工状态国家的国情性质和低度分工的角度不一样，不同性质不能照搬，之间有一个转变才能移植。尤其对于发展中国家和结构急剧变化的国家，建立经济学的顶层框架是有必要的，我认为新经济从某种意义上来说，就是经济的结构性变化，而不仅仅是数量的变化，总的方向我是赞成的。

第二，我在想结构问题的本质是什么，用杨老师的术语说，把多样化当作一种效率。我认为他提出了另类的问题，一种是多样化效率，一种是专业化效率，这两种效率提出的问题是反的，或者是两个不同纬度的问题，不具有还原性。杨老师说过一句话，多样化和专业化是分工的两个方面，这是对经济学巨大的修正主义，他认为是斯密的观点，我对照了斯密第二章的原文，应该说是不违反斯密的意思，但斯密实更看重的是专业化，也就是马歇尔的传统。

今天你多次提到了多样，我认为是结构问题的本质。你提中间商的作用，我感觉是提高了多样化的效率，它的途径在于，按照你的推理，如果说中间商多，它可以在不同种类的生产商之间协调，效率越高就可以促进种类更加多样，种类的多样化使结构不断地复杂化。在网络经济里叫聚集系数的提高，跟密度有关，这是对的。

你无形中提出一个新的问题，我们在提经济增长变化的时候，当时的语境跟我们不一样，它说的是专业化效率，不是多样化效率。至少是降低了专业化的成本，使人们有更多精力聚集到专业化效率的提高上。

第三，我想补充一点，张伯伦跟你是完全一模一样的思路。如果换算成杨老师的数据，把生

产成本和交易成本完全分开，生产成本是专业化成本，交易成本是多样化成本，跟你的思路、逻辑是完全一样的。用张伯伦的思想和你的对接，就可以补上你的基础理论部分。

由张伯伦的理论，我得出一个可以对你的理论进一步深化或者佐证的东西。如果按照生产成本，和马歇尔是一样的， $P=MC$ 。如果经济加上交易的成本，或者销售成本以后，它会导致均衡值移向  $P=AC$ ，垄断经济定价。如果中间商越多，中间这块成本越增加，对于整个经济提升方式越提升，差异化内生均衡，使产品生产多样化的成本降低，由此导致价格提高。还有一个推论，多样的提高会导致效应函数的提升，就会导致提价的效果，导致经济出现高附加值，甚至出现正的经济利润。

我相当于消化转述张伯伦的思想，从你这里是不是可以得出这样的结论。并没有涉及对均衡点的改变在什么地方，我曾经称这个东西叫广义均衡，不是我提出来的，叫内生品种的均衡。这如果成为经济常态，就涉及到新经济的本质。如果有旧经济的话，差异化较低，协调多样化较低的经济，就趋向于同质化。我们说的高附加值，有可能出现零经济利润之上的正经济利润。你的理论还可以往前在推，也可能推向这个方向。

第四，如果按照张伯伦和斯蒂格利茨的理论，他们认为多样化效率的提高会有一个提价的提升力，但成本一定是不合算的，会有成本的拖累。如果由于差异化提高价格，同时提升成本，平均成本减边际成本，你认为，如果中间商的效率提高，可以弥补这部分成本。他们的原意是怎么解决多样化成本提高的，价格提升了以后成本也在提升，把规模经济变为必要的条件，这时候出现均衡点。而你这里并没有涉及这个问题，你说通过中间商的效率提高，把多样化带来的成本提高解决了。和规模经济是什么关系，我希望有机会还可以进一步探讨。

你提到了网络效应，我特别赞成，相当于规模经济的作用。是不是你的结论可以引向正反两方面，比如说 3D 打印并没有提高规模，但可以支撑更多的品种，这点我认为还可以深入探讨。前面的结论是必须是规模经济，也就是它不承认小批量多品种，我认为你这个理论可能有两方面，它起的作用相当于均摊，中间商替代了生产商去做交易的时候，有一个物质投入，在交易的时候是替生产商完成的。

**庞春：**随着中间商的出现，它会使得资源困局、资源约束不那么紧了，使生产者在资源上的困局相对解脱出来。一方面生产使用资源，另一方面交易也要使用资源，通过分工，不用把资源用到交易商，也不用去搞生产。这个经济要联系起来，需要有一个网络效应。

**姜奇平：**在经济学上就一句话，就一个定义，固定成本在应用上的均摊，在这里全通了。

前面我都赞成，后面我有一些置疑。

第五，中间商的人数在增加，我认为是中间商的效率，中间商既可能增加，也可能减少。比如电子商务，批发了以后，中间商可能减少。中间商不管是增加还是减少，都是中间环节效率提升，这是问题的本质。我有一点上赞成中间商的说法，从历史长河来看中间环节的人数在增加，我觉得有道理，但它的背景一定是中间环节的效率，不管是中间商数量增加减少，都是在提高。中间商数量的增加或减少是表面现象，不同于专业化效率的问题。

第六，今天你没有重点谈，我之前看了你三篇论文，服务业的人口由于制度效率和交易效率



的提高，导致制造业的人口向服务业转移，这是需要进一步论证。

按照现在美国服务经济学的说法，服务业整体上低于制造业，所以服务业提高的过程一定是GDP增速下降的过程，这跟我们的经验也是非常相近，跟你的结论产生冲突。所以正面回应这个问题，这只是服务业内部的效率比较，如果说按照他的说法，制造业整体效率高于服务业，那就有矛盾了。

**庞春：**我没提到效率哪个高低，而是他们之间有网络效率，他们是相互促进的。

**姜奇平：**用你的语言说，生产效率和交易效率，之所以生产的效率要高于交易的效率，是因为机器提高了人的效率。信息技术的出现导致科学技术在服务业和人结合，大大提高了效率，这改变了美国现有经济学的底层结论。还有你说的网络效应问题，可能是来自于制度的效率，也可能来自于技术的效率，从而把人吸引过来。因为当时他的理论也解释了为什么吸引过来，但是由于满足差异化的需求（多样化的需求），是它提高价格的结果，这点不矛盾。

我们可以对传统经济学可以提出这样的举证，由于互联网的出现使得效率提高了，

第七，我跟你的观点有点差异，你在原文中提出制度效率和交易服务效率的关系，什么叫交易服务的提升？按照他们的观点，中国根本发展不了服务业，但这两年的数据大量地证伪了它的观点。他认为中国人的关系复杂，西方的制度完善，公共关系发达，导致服务业的效率，国外的制度更适合服务业，而中国只适合于制造业。但微信为什么出现？微信代表的是相反的事实，说明私人关系在什么情况下，从落后的制度设计变成先进的制度设计，而互联网恰恰具有这个特点。所以我们提出，制度效率有两种，既有正式制度或组织的效率问题，也有非正式制度或组织的效率问题。

我觉得，谈不上跟你的意见不一致，还有更多可以拓展的观点，像美国单一模式的问题。

第八，你提的网络效应，我完全赞成。从现在网络经济学前沿发展看，我们有没有把网络效应和外部性消除掉，我发现有一个办法可以解决他们平衡的问题，相当于商家对基础设施的投入。怎么获得回报呢？现在美国前沿的脸书、苹果、中国BAT的引领模式，配备这个就完全找平了，相当于服务商本身，不一定是买卖关系，服务商把这个租赁给社会了。

**庞春：**我认同，非常好，这里的关系非常奥妙。

**主持人：**我觉得有一个很重要的问题，杨老师的超边际分析，不是解决专业化效率的问题，而是要解决多样化效率的问题，所以从这一点上来说，新经济最重要的是在一致性的基础之上解决效率问题，很多问题都跟这个有关。中间商的出现，服务业的发展，原来各是各的，现在它把连起来，在这个基础之上，也促进了专业化的效率。



**杨培芳：**今天听了庞春教授的阐述，他是从主流经济导出了新经济的一些新问题。首先从专业分工理论，然后发展到多元化产品和个性化服务，很值得继续深入研究。我认为服务业可以细分为工业时代的传统服务业和信息时代的新型服务业。过去论述服务业的文献和专著大都以传统的服务业为基点，比如理发业、餐饮业，都是建立在这个基础上。现在的发展远远超出了工业时代服务业的概念，当前经济学出现的问题和矛盾，主要是因为用传统理论解释不了现代服务业。日本曾经把服务业从第三到第七产业，我认为还是要分为工业时代的服务业和信息时代的服务业比较好，这样就可以把旧经济和新经济区别对待。

我很早就开始研究通信服务的经济问题，当时杨小凯和茅先生也在研究交易渠道和运输服务经济，姜奇平是直接研究互联网经济。可以说我们都是从支流经济研究到新经济，而张老师和庞春教授你们是从主流经济研究到新经济，我们很可能会殊途同归。

提两点见解或者建议吧，仅供参考。

第一，对三次产业结构的演化规律还应该进一步分析。您讲的从自给自足、部分分工、再到完全分工，这三个阶段使服务业规模越来越大，最后会大到什么程度？可以建立演化模型做进一步分析。美国的服务业占 GDP 比重中不是 70%，已经是 80% 以上。美国 2014 年，工业增加值占 GDP 的 17%，农业不到 2%，剩下的都是服务业。我刚刚用手机查了国家统计局的资料，2016 年、2017 年中国服务业的占比都是 52% 左右，但就业人口 2016 年是 43%。

这就回答了刚才姜奇平提出的一个问题，就是发达国家服务业的效率为什么总是低于工业？

《后工业社会来临》的作者丹尼尔·贝尔很早就发现，随着人类经济活动从商品到服务的演变，经济效率越来越差，财政短缺很可能成为一个难以解决的问题。现在看来，也许美国 40 年前是这样，我们中国现在的数字不是这样，中国服务业的效率并不低，43% 的就业创造了 52% 的 GDP。很可能是因为中国作为后发国家，直接发展了大量的新兴服务业，比如信息通信业、互联网平台、还有互联网与许多生产型服务业相融合的产业，这些行业的经济效率都不低。

有位从通信服务业派到同样规模工业央企的高管，很有感触地说，原来没想过，通信服务业其实是旱涝保收的行业，每月都有稳定的通信费进账，虽然每年都在提速降费，但是总体经济效率还是高于许多行业。而工业企业真的很难，今年产品有市场，明年就不一定！我不知道美国现代服务业的效率如何，但基本可以肯定，发展新型服务业是实现规模和效益统一的主要途径。

（发言未经本人审定）



**吴庆：**拿美国的数据还靠谱，拿中国最近两年的数据就不靠谱了。

**杨培芳：**看问题一定要有历史眼光。我说过牛郎自己养牛种地是农业，牛郎的儿子造拖拉机是工业，牛郎的孙子在互联网平台上搞农业机械共享，就是现代服务业。过去的工厂内部自己办车队，办运输，办食堂，托儿所，都是工业。现在工业企业都在共享专业运输能力和其它社会化服务能力，既提高了内部效率，也提高了社会效率，这个趋势必须肯定。

据我所知，过去的软件产业是工业，后来改为服务业。这已经成为社会共识，因为软件即服务 **SaaS**；信息即服务 **IaaS**；将来在 3D 打印普及以后，制造即服务 **MaaS**。它直影响产业政策和经济理论，甚至会对社会未来产生颠覆性的作用。比如，现在许多学者都在呼吁要回归实体经济，他们想到的就是钢铁、机械、重化工业，似乎把服务业都当成虚拟经济。所以我讲过，回归实体经济是个伪命题。弄得马云也到处讲，互联网电子商务不是虚拟经济，而是新实体经济。

第二，庞教授讲服务业微观分析，我觉得还是中观分析。现在对新型服务企业的内在机理研究非常缺位。工业时代也有过一些服务经济学的专著，但是都很传统和肤浅，不成气候。如果您能采用杨小凯的超边际分析方法，深入研究现代服务业尤其是新型服务企业的内在机理和外部环境，善莫大焉。因为信息服务业的价值规律、成本收益规律与工业企业完全不同，甚至需要全新的政策环境。现在的互联网平台确实存在利用丛林法则垄断市场的倾向，但它又不同于传统工业时代的铁路、矿山等自然垄断和行政垄断。**2014** 年的经济学诺贝尔奖桂

冠由法国新管制经济学家梯诺尔独家摘取，说明新经济时代既不能放任市场无序发展，又不能依靠政府直接管制，需要新的社会协同治理模式。

如果说亚当·斯密通过分析早期工商业发现“看不见的手”，钱德勒通过分析铁路和电报的作用发现政府这只“看得见的手”，那么，是我们中国信息经济学者通过分析互联网的作用，首先提出了协同互利的“第三只手”和“挽在一起的手”的概念。张曙光老师最近在一篇重要文章中提出“用互利经济人代替理性经济人”的设想，认为新经济时代的微观机理可能既不是利他，也不是利己，而是互利共赢。这些都代表新经济理论的演化方向，应该吸引更多年轻的学者深入研究下去。

现在有人频频提出“互联网将使社会回归计划经济”，我看他们根本没搞懂互联网的真谛是什么。我讲过 N 遍：耕牛生产力的时代特征是独立分散，机器生产力的时代特征是集中垄断，信息生产力的时代特征是分布关联。在自由市场经济和集中计划经济之外，肯定有第三种模式，就是协同互利市场经济。其实计划经济时代也没有离开过市场，你去商店买东西，除了要粮票、布票之外，钱也是一分都不能少的。

工业时代的经济学者受科学家的影响较深，思维方法停留在一分为二的原子论阶段，认为社会只有个体和集体、私有和公有、市场和政府、利己和利他这两类元素。信息时代思维应该是量子思维，一分为三。除了个体和整体之外，还有一个非常重要的相互关联（纠缠）的“胶体”，也就是社会协同、互利共赢。

那么，面对越来越多的新型服务企业，比如阿里巴巴，腾讯，他们负有越来越多、越来越大的社会责任，同时又更具备行业垄断倾向，你怎么来管？需要什么样的政策环境和经济环境，这都需要进一步认真探索。

**姜奇平：**你这可以直接导出政策结论，反对在互联网上用传统规则反垄断，你正好解释的是平台，他是平台服务业。通过网络效应，把利益均摊给社会，是提升效率，不是降低效率。你可以反对电商的垄断，但这不是互联网的错。

**杨培芳：**传统服务业多存在自然垄断和行政垄断，而新型服务业多为市场竞争垄断，马云就很担心被别人搞差异竞争，很快超越阿里。

**主持人：**杨老师提的问题，讲的实体经济、虚拟经济，真是一个问题，现在还说不清楚，一笔糊涂账。服务业本身的范围很广，如果说把服务业全部分在实体经济以外，或者全部进去，恐怕概念都说不清楚。现在新经济互联网这一套，都是通过使用创造价值，你说它是虚拟吗？说不清楚，使用又是实在的。

**杨培芳：**钢铁厂 50%都是废钢，那才是虚拟经济，供给不平衡，出现很多泡沫，才是虚拟经济，供不应求的产品和服务都不是虚拟经济。

**听众：**为什么互联网的发展中国比美国快？淘宝里面的好多制度，就是小的自治体，每一个平台都是小的自治体，开展多种法律之间的竞争，制度成本就开始下降，这是原因，法律和政府之间的关系，最好政府别管，完全让它自治，这很重要。

**吴庆：**我对庞春教授的模型做三点评论。对于前面两位评论人也有一些不同的看法。评论之前，首先我要带给庞春教授一个问候，来自你的同门师兄张永生。他是我的前同事，上午我们还在一起。本来我请他来做评论，可惜来不了。下面我做的评论充作替代品。

第一，我们先从现实世界说起，你几次提到淘宝，用淘宝来做案例。淘宝跟京东是不一样的。我到现在为止还没有在淘宝上买过东西。在亚马逊、在当当我都是大买家。为什么？我发现当当和亚马逊是自己在卖东西，对卖的东西负责任。淘宝只是一个交易平台。这两种是不一样的。亚马逊、当当更像是你图上画的第三方。淘宝并不是交易的主体，是另一个语境下的第三方。当然，要细追究下去的话，淘宝也做了一些事情，它提供了信息，提供了展示，提供了别的服务，也成为中介，成为广告中介，并不是像当当、亚马逊那样的交易的中介。

第二，你在今天讲的内容中提出的基本问题，更像是在讲从没有中间商的自给自足的情况过渡到分工的情况，从没有中间商的情况过渡到有中间商的情况。你做的模型越来越复杂，你也说工作量大。我在想，如果是我这样一个理论模型，感觉很复杂，我可能就放弃了。为什么？一来是我比较笨，做不了复杂的模型，二来我认为理论就应该是简单的，我要做就做简单的。也许你也应该考虑如何简化它。

第三，也许你变换一下你的问题，这个模型就会简化很多。你现在提的问题是为什么要有中间商，你研究的是从自给自足的状态过渡到有中间商的状态。现在我们面临的情况是已经有很多中间商了，我们现在更关心的是，在有中间商的世界里，中间商为什么会越来越多。前两位评论人和你的分歧是中间商不一定越来越多，因为一个淘宝就替代了很多中间商。你们达成的共识是中间商的环节会越来越多，产业链变得越来越碎。如果是我站在你的角度，我可能会换一个问题研究，为什么产业链越来越碎，为什么会有越来越多中间商的环节。

换成这个问题，会有更简单的模型。设想市场上已经有不少的交易，这时候出现一个新的主体，它发现有一个交易的环节，我插入其中，我有利可图，别人也会有好处。现在好多创业的人并不是生产者，互联网时代的创业就是在做这样的事。

我关注金融市场更多一点，最近两年关注的事情是套利。市场上发生的产业链的细碎化，其实就是有更多的人参与到套利中。每一个成功的套利，就是打碎过去既有的产业链，自己插入其中，成为其中的一份子，让产业链变得更细碎，但更有效率了。这是我的想法。如果这样模型就简化了很多，不会有 8 种甚至更多种可能。这是市场上发生的事情。

公司也在被打碎。我们现在看到更多的是公司被打碎。公司自己说叫外包，本来公司内部做的事情，现在依靠市场做，外包给小公司做。大公司越来越小，小公司越来越多。为什么？因为大公司太大，效率就降低，竞争力就下降。当年日本输给美国，就是因为日本有太多大型株式会社。

我评论主讲人庞春教授的观点，跟评议人的想法有两点不一样，当然可能基础也不一样。

先说观点。大家都说了观点，没有说观点的来源，没说观点建立在什么基础之上。关于互联网领域的反垄断，要不要反对？我的看法很简单，要反。滴滴和快滴合并就是失败案例。对打车的人要价很高，对出租车司机要价也很高，跟很多城市的出租车公司做的事情是一样的，



两头榨取。究其原因，允许他们两家合并欠妥。

无论是互联网还是公路网、铁路网、电信网有一个共性，很可能存在着自然垄断。对自然垄断也要反垄断，但是否行动、如何行动需要技巧。有一些垄断我们不怕，比如电信的垄断，因为有别的网，相互之间存在不完全竞争。例如上网的网，英特网对电话网有明显的竞争，有一定的约束。

刚才说到滴滴和快滴的并购，如果允许它合并，一定要对他们公司加上附加的条件。我们允许垄断，但对垄断者作出约束，这就是行业规制。我在发展中心早年是做产业研究的，发过很长的文章，讲网络的自然垄断性。当然这个情况很复杂，很多案例有自己的个性，有的不需要第三方来插手，有的需要规则来约束。原则上来说，对于互联网，不应该束缚监管者看得见的手。

**姜奇平：**刚才说的滴滴，我想用一句话来概括，这里应该考虑政府干预，因为别人在垄断中都是降价甚至是免费。所以我认为并不是合并，一讲价实体出租车司机在降，按照政府的要求提价造成全行业的改革，这稍微有一些特殊性。

**主持人：**现在环节越来越多，越细，大家都在套利，这个问题值得思考，为什么，是套利还是创利。如果环节越来越多，它提供了新的服务，个性化、差异化，那应该是创利。

**吴庆：**张老师提的问题特别好，我刚才提到这个概念，是为了把理论的模型尽量地简化。用套利来思考金融领域发生的事情，和刚才讲中间商的问题，我们有一个假设前提，生产端没有发生变化，消费端也没有发生变化。我只关注中间商这一部分。把这个问题简化到这一程度，用套利来解释是最好的。

**主持人：**有一个问题，企业家是在创利，其他在套利，背后隐藏的是企业家个人能力之间的差异，这是专业化的问题还是多样化的问题，如果按照套利的说法。

**吴庆：**在金融学的领域当中，套利不带任何负面含义。在产业链起点和终点都不变的情况下，提高效率。这是创新，当不是创新的全部。比如乔布斯就不在我们今天讨论之列。乔布斯从来不做市场调查，不问消费者需要什么。他创造历史上没有过的一个产品，然后教育消费者说这就是你需要的。他把产业链延长。我们今天讨论的不是这个问题。我们今天讨论的是在两端都固定的情况之下，以更高的效率完成这件事，创造出一个剩余，一定会让原来的交易双方都获益。否则人家为什么会和你交易呢？

**主持人：**交易商多了，中间商多了，可能节省的一些交易费用，就成为利润。

**姜奇平：**过去认为套利是循环流转，创造价值的问题，在我看来是多样化的问题。我们的信息服务有一点比金融服务有一个创造价值，比如说体验，它是使用和得到良好体验，是创造新的类型的价值。除了节省交易费用，其实它还在创造价值，因为创造了良好体验。

举个例子，女孩子喜欢逛商场，不是简单节省成本，而是心情好就愿意掏钱。

**吴庆：**简化是最重要的。不能说研究互联网就说互联网好，说我们金融不好。金融业也是信

息产业。

**听众：**我是做企业的，中国互联网支付宝的垄断是政府垄断带来的，比如互联网许可，我们反垄断是要加强准入，不是要加强控制。

**吴庆：**你刚才说支付宝的垄断是政府的垄断，可是你知道市场上有多少支付牌照吗？去年注销了 19 张牌照，现在都还剩 243 张。

**听众：**问题是实际通过的。

**刘业进：**任何一本新古典经济学，大学主流教科书，没有交易费用，没有分工，没有企业家，根本就不涉及这些问题，这就是当今主流商学院经济学的特点。今天重新提起，对经济学的理论发展是很好的方向。

庞教授有一个问题没有涉及到，经济系统的动力机制是什么，比如产生一个新的分工，或者新的分工人数越来越大或者越来越少，动力机制是什么，我想有三个微观机制是它的动力机制：

第一，亚当斯密讲了分工的好处，有人想得到它；

第二，经济系统的经济核算问题，有多少人干这个，有多少人干那个，是奥地利学派一个中心概念。经济核算是资源配置和进化的过程，产业结构的调整、就业结构的调整、产出结构的调整、人们收入结构的调整，在这个微观基础上，每个人都在做利润核算。比如我去做专门化的运输，比种粮食的收入高，于是专业化厂商就出现了。每个人都会算，比如搞黑车不能挣钱，挣钱我就搞黑车，今天做淘宝有钱赚。给人最基本的假定，那么这个利润机会就会被有警觉的人发现。这个套利的过程就是专业化的出现和扩大化的过程，或者某个产业萎缩的过程。有利润机会、有套利行为、有创新行为。

我译的那本书，专门讲套利和创新，套利的过程是发现资源配置错误的过程，它是纠正资源配置不适当的行为，所以它是一个正面的理解。也可以讲有的错误，有的需要改进，现实中不用去区分，只是经济学学家去区分。

这个解释还是不够，如果达到均衡了，没有利润，那个行业还存在，这就转向一种功能性的解释，那个功能少不了，但没有经济利润可图，零利润，又有功能，所以是功能解释，为什么要存在。先要解释它为什么出现，还要解释为什么存在。

第三，市场主体的信息机制问题，市场机制是很节约信息的运作方式，企业家只需要根据局部去响应，而不是全局。任何一个企业家个体只需要局部，什么赚钱我就赶紧填补这个位置。

**杨培芳：**那是小老板，不是企业家。

**刘业进：**交易效率有时候是制度效率，到底是什么效率，有时两种，分不开。当事人根据能不能获得利润来选择，要区分理性模型和演化模型。服务业不是什么都往里面装，开餐饮也是服务业。我们明确了动力机制，演化过程就是一个解释结果。

所以总的来说，你的东西要加一点动力机制，驱动力是什么，就会更完美！

（发言未经本人审定）

**谷平：**庞教授的演讲从整体的思路来说，还是比较清晰的。我也赞同张老师的评论，前面时间花费过多，不一定每一种类型都要去讲，讲有这么几种可能性出现就可以了。

第一，文章没看，具体的模型也没读，但我有一种直觉，你从中间商的模型到服务业的模型，再到有意识地跨到平台上去，这样就来了一个三级跳（当然这第三步跨越我还不确认）。无论是理论上或经验上，都应该谨慎些为好。服务业中既有中间商的服务，但也有直接提供服务的厂商（诸如餐饮、理发等），重要的是后者并不是中间商。因此你突然把这个中间商模型用于整个服务业（甚至包括平台），内涵似乎没问题，但外延却出了大问题。尤其在经验研究上更要注意，即百分之多少是中间商，而百分之多少是直接提供服务的厂商呢？除非你对服务业内部的结构已经有所甄别了，否则并非是一个平滑的转变。

第二，模型适用边界拓展的特别大，并不能说明理论的强大。好的模型其结论往往非常具体。因为科学是不断积累，不断扬弃，不断发展的，我认为有原创性的贡献就很了不起了。你的模型的适用范围有这么大，我反而要怀疑它是否精致了。

理论有什么用呢？解释、评价、预测，理论有这三大功能。你原来做过经销、做过航运，这对你的理论研究有好处。到了你现在理论经济学这一步，是否要更加关注服务业的现状和新的变化呢？2016年，中国有600多家企业在A轮融资成功后，但在B轮融资的前夜死掉了。为什么？

中国的平台，医生有医疗的平台，律师也有律师的平台，如此等等。这样，亚当斯密的问题就来了，规模有如此之大，竟能容纳这么多的平台吗？平台经济具有两个基本特征：一是沉没成本巨大；二是边际成本几乎为零。假如市场规模不够大的话，所以烧钱到一定的时候就烧不动了，不得不死掉了。

讲到公共政策，反垄断和反不正当竞争是理所应当的。不要以为他是新经济，是移动互联，是平台，就用不着反垄断和反不正当竞争了。没这个逻辑。将两家出租车平台合并，本身就是一个巨大的错误。其既损害了司机也损害了消费者的利益。至于是否应当寻求更有效的监管方式，这是另一个话题。

我认为庞教授的研究是有价值的，但并不是无懈可击，还存在着精练和优化的可能性。

**盛洪：**听说庞教授是小凯的学生，我非常敬重，因为我敬重小凯。我当初做博士论文《分工与交易》时找文献，发现这方面的文献非常之少，但是有小凯的著作。这也说明长期以来分工理论不太发展，因为做起来比较难，做分工是在啃一个硬骨头。所以分工理论只是经济学的一个边缘理论。只是我与小凯的方法不一样，他的方法是一般均衡。如假定五个人进行分工，这就比较复杂。而我只假定有两个人就行了，这叫局部均衡。只要没有外部性，如果这两个人的分工有效率，就能推广到N个人的分工有效率。我感觉我的方法更简洁一些。小

凯的数学比较复杂，我看起来也很费劲。也许如五常教授所说，小凯算错了自己的天分，把大量的精力放在数学证明上了。当然他的贡献有目共睹。

讲到中间商，从社会角度来讲它的重要性也是需要的。不过我觉得经济学已经证明了中间商的有效性。在新古典经济学看来，它已经证明了一个交易就是有效率的。买者和卖者是谁无所谓，到底有多少中间商也不知道。但知道一点，只要是自愿平等地交易就够了，这是非常简单的、新古典的看法。有中间商但不介意要证明，认为它存在就够了。

用分工理论证明也非常简单，中间商只要服从一般分工理论，就能够证明其有效性，非常简单，特别朴素。第一，是比较优势理论。用它可以解释任何分工，干什么事无所谓，同时可以解释生产和交易的分工。因为这个人更善于交易，那个人更善于生产，就可以出现专门进行交易的分工，中间商的分工。如果出现了分工，就一定有分工的红利或交易的红利。

第二，是斯密定理，即“分工受市场范围的限制”。市场范围指的是市场规模。如果市场太小了，就不会有分工。如一个村子容不下一个专业的医生，因为没有那么多病人。随着市场规模的扩大，原来有比较优势的人就可以专门地从事某一职业，分工就真的出现了。把比较优势理论和斯密定理结合起来，就能很简单地证明分工的有效性，也就能证明中间商的有效性。

这样一个分工理论，特别容易和制度经济学结合起来，我指的是科斯和诺思的新制度经济学。很简单，什么是制度？制度就是一堆交易的集合。康芒斯说，交易就是研究制度的基本单位。交易由分工而来，不分工就没有交易。所以，分工理论加制度经济学是非常强大的解释方法，能够解释旧经济，也能解释新经济。

我们说网络的时候，其实市场就是网络，现在讲网络经常指的是狭义网络、互联网网络。其实人的关系就是网络。市场就有网络外部性。把这些理论拿过来，就能解释新经济。诺思怎么解释工业革命？一个就是斯密定理，分工受市场范围的限制。首先是市场范围扩大了。怎么扩大的？单位交易费用降低就扩大了。诺思说大规模生产的前提是大规模销售。单位交易费用为什么下降了？因为有通讯和交通技术的发展；还有法律的统一，如英国各个的领主的法庭变为国王的普通法庭；交易形式和交易组织的变化，专业商人、大型商场等。这样市场范围就扩大了，分工就细密了，生产规模就扩大了，商品单位生产成本就更低了，需求就更多了。

对互联网经济发展的解释，还是单位交易费用下降，这是非常显著的现象，毫无疑问的结果是分工更加细密。首先是市场更为巨大，分工不仅是过去的劳动分工，而且是大脑分工。多样化的发展一是设计成本大幅度降低，如模块化，如 3D 打印是不需要找一个工程师重新设计，软件一设置就打印出来了。为什么会有更高的价格？因为多样化的产品更贴近个性，也就有更高的效用。如果只有 T 型车，你也可以买，但不见得喜欢。多样化和个性化的商品就更贴近你的口味。如颜色和外形等，你不喜欢可以调整，更贴近个性价值就更高。二是由于交易费用下降，导致小众产品的需求变大，也会降低单位生产成本，使需求更多。

服务经济，我觉得要区分为两种。一种是你刚才提到的“交易服务”，还有一种是“非交易服务”，如理发等。交易服务是连接人和人进行商品或服务的交换，带来的是资源配置改善的效率，叫配置效率。有交易，就有商品的转移，商品从评价低的人的手里转到评价高的人的手里，就有一个交易红利。这就是配置效率的改善。不仅是现代互联网的交易服务，只要是

交易服务，哪怕是传统的交易，甚至信息、广告和金融都一样是交易服务，带来资源配置的效率提高。并且，通过交易会形成一个市场价格体系，这个体系会给个人或企业信号，告诉他们应该生产和投资于哪个商品或服务。这又带来了进一步的配置效率。所以为什么说交易服务会有较高的收入，就是因为交易服务带来了配置效率的提高。

最后，密度，有关理论也是一个边缘理论，新古典经济学不讲密度。为什么有密度就有效率呢？因为有密度就有交易。人与人隔着 1 公里就不会交易，互相挨着才可能有交易。这很重要。所以有空间经济学，解释为什么有些地方人口密集，有些地方很空旷。这个密度概念又可以用到互联网。在互联网中的密度跟物理世界的密度是不同的。互联网中，密度就是信息能够沟通，哪怕相隔 1000 公里，我们在网上能够相互知道彼此的需要，达成交易。所谓的密度，就是能够在网上碰到一起，就是能够信息沟通，物理距离多远没有关系。网络空间的某个点，只要有许多人的信息在这里交流，就有一定的集聚程度。所以密度概念也可以从实体的空间经济学走到互联网的新经济。

**观众：**我问一个问题，我从企业中来，做企业经营工作。关于中间商的问题，这三个字是你今天演讲的核心，从商品经济发展以后才有，2000 年前的地位重要还是现在的地位重要？从我自己的看法来讲，2000 年前的地位更重要，现在并不重要。你去看他们的财报，上市公司 80% 以上的销售都是直销的，铁路局、航空公司，包括水，我们企业每个月要买好多吨的水，也是直销的。从企业供应链的角度上来讲，几乎没有中间商的余地，为什么？技术非常复杂，包括提到苹果手机，里面没有中间商的中间，不如 B2B 整个环节的销售额度大。

顺带说一下，商学院甬说研究经济学，研究 B2B 都很少说到市场营销。实际上，企业对个人消费的最终形态甚至机理都是不一样的，因为我们和供应商之间、和用户之间根本就没法完成，因为有很复杂的技术在里面。历史上最富裕的人是叫苏拉的，垄断了地中海的贸易，是 2000 多年前的一个人。除了范围的广度之外，是不是跟技术发展的复杂性有关系？

第二个问题，我们总是讲新经济，就是把服务经济分交易服务、非交易服务。新经济的意思是我是 1981 年就学了，互联网这个词还没有，没什么特别的，只不过把过去传统电信的通信效率提高了。过去每秒 300 个字符，现在动不动多少兆，没有实质性的变化。再往前推，我到 2000 年之前就有通信，也是有加密办法，有纸可以书写。那么新以什么为标准去划分呢？就像银行业，只不过拿现有的设备做工具，根据技术进步一代代演进，每一代都有技术的引入，没有根本的改变。所以，我们在研究新经济的时候总是要有讨论的。

**主持人：**时间关系，我讲两句，呼应赵农提出的问题。中间商和服务经济角度不一样，服务同使用在一起，而中间商和使用不在一起，这两个概念之间能过渡，但之间的差异又是非常重要的。

**庞春：**第一，每一种产品、每个行业有不同的特点，比如你刚才讲的电子产品通过直销，如果通过中间商，对于这个产品的质量、性能没把握，可能要亲自去订购，亲自跟供应商打交道，这当然可能，也包含在刚才分析的模型里，那就是直销。这个模型是基础模型，可以有很大的发展空间，还可以引入很多新的变量和新的解释性参数进去。

你说的肯定会发生，都有可能，但还取决于其他条件，中间商的角色在变。举个例子，像以前我们去订火车票有一个实体的中间商，就在街上，不用到火车站去买，要交 5 块钱的火车



费。现在在手机上只要下载这个 APP，是不是中间商？从某种意义上讲是一种新的中间商，平台中间商取代了传统的中间商。至于它的效率提高不提高？这是相对的，没有绝对的，只要相对提高了，交易各方就能获益。所以很多概念在分析的时候不能绝对化，是相对的。

第二，刚才张老师提出的问题，中间商跟服务经济怎么挂上钩的，这篇论文在引言用了两三千字在叙述。这里讲的中间商是讲交易服务中间商，它是怎么演变出来的，跟分工的关系，它的焦点在这。第二篇论文讲交易服务的经济，那交易服务从哪里来呢？它本身是一个产品，总要有谁来提供。文章的标题可能会舞蹈，严格上讲交易服务的微观分析，当时题目太长。北大的一个教授说要短一点，我就把交易这两个字去掉了。既然讲交易服务的分析，从中间商的角度来分析经济可以以小见大。

我说 70%多是指人数，不是占 GDP 的，服务业的劳动力占总劳动力。你说套不上是对的，服务业有可能是修脚的、有可能是理发的，但它研究的策略是这样的，如果非要这样去研究，把方方面面在一篇文章所有事情都说完是不可能的，只能聚焦于一件事情上。

第三，回应盛老师提到分工的动力在于比较优势，我们不完全赞同，你说的是事前两个人已经有先天的，或者叫外伸的比较优势。但亚当斯密说的是，事前如果完全相同的人事后进行交易的话会产生比较优势。在我们看来，比较优势不是分工的动力，而比较优势的出现和分工的出现是两个共生的现象，还是在于交易效率的提高和单位交易费用的降低。与其说人们之间的差异是分工的起因，而不是说倒过来，就是分工比较的结果。我们认为，事前的两个人或者两个国家没有比较优势，基本上是相同的，美国和欧洲比较接近，美国和中国在不同的产品说有优势，通过贸易分工实现获利。

斯密原理讲的是取决于市场的容量，杨格是美国经济学家，这篇文章就倒过来了，不仅仅斯密讲的，这是鸡生蛋蛋生鸡的关系，这就涉及到演化。虽然我们的焦点是必须要抛弃一部分，在一篇文章和两篇文章来解决是不可能的。包括刚才那位老师讲的金融中介，银行是不一样的，银行起两种中介的功能：

一、银行可能把借贷双方拉扯在一起，赚取服务费。

二、把你的钱拿来借出去，赚这个差价，跟我们的零售是一回事。

讲到最后就是交易的问题，我希望在下次讲交易差价的中间商是另外一种模型，而且把数学整个展开看一下。买进、再卖出有一个差，这个差是交易和服务产生的。现在有一个问题，讲到交易费用，实际上地产业的交易费用，最后就简化到交易服务和非交易服务，交易服务就会产生整个国家的总交易费用，到底是好事还是坏事，要看它占商品交易的比值，这是相对的概念。如果比值越来越小，那单位交易费用降低了，有利于生产发展。所以从另外一个角度来看，交易费用不是坏事情。交易费用高，总量高或低不一定是坏事情，正好反映一个地区的活跃程度、兴旺程度。

动力在哪里呢？我很多东西不用数学，用逻辑推理。我们要分析这个经济现象很复杂的时候，要把抽象的变量，超过四个五个变量，会陷入逻辑怪圈，这要求文字功底非常高，时候就需要数学的工具。有很多的现象在这个事情一起发生的时候，通过数学的工具梳理这个关系是有用的，但得到这个关系的时候要抛开模型，模型只是起到从此岸到达彼岸的工具作用。现

实世界怎么能用一两个模型刻划的呢？刻划不了，关键通过变量，或者是图示或者数据，一流知识、二流知识有一个误解，并不是知识有三六九等。有一个基础知识、应用知识，分为上流知识等，整个市场有一个网络。

整个研究是从一般到特殊，特别到一般，整个循环往复的过程中来看。

**主持人：**今天庞春给我们做了很好的报告，大家的讨论我觉得非常精彩。感谢庞春教授，感谢评议人和参会的各位，今天的会就到这里，散会！

< 全文结束 >

责编：李冰

Comments? Questions? Email us at [unirule@unirule.org](mailto:unirule@unirule.org)

If you no longer wish to receive these emails, please reply to this message with "Unsubscribe" in the subject line

“天则”语出《诗经》“天生烝民，有物有则”，取意为“合乎天道自然之制度规则”，其中的“制度”既包括企业、市场等经济制度，也包括政治、文化制度。天则经济研究所是一个非营利、非政府和有着独立精神的民间智库。

北京天则所咨询有限公司，北京天则经济研究所(Unirule Institute of Economics)版权所有。

地址：[北京市昌平区回龙观新龙城 18 号楼 3 单元 1001 室](#) 邮编：102208

电话：8610-82540480 Email: [lijing@unirule.org](mailto:lijing@unirule.org)