

论企业空间扩张与区域经济一体化

安筱鹏

摘要: 政府、市场和跨区经营的企业都是区域经济一体化进程中生产要素在空间进行配置的制度安排,跨区经营企业的内部分工就是一种区域分工。企业具有不断扩张规模的内在动力,企业的空间扩张降低了区域分工的交易成本,推动区域要素市场、商品市场与服务市场体系的建立,加强了区域内地方政府间的合作。当前中国企业空间扩张步伐加快,但企业空间扩张面临着区域市场体系不完善、跨区交易成本较高及现代企业制度不完善等问题的影响和制约,在加快区域经济一体化进程中应从加快现代企业制度建设、界定及规范地方政府行为等四个方向进行企业空间扩张。

关键词: 区域经济一体化 交易成本 空间扩张

一、区域经济一体化与企业的空间

1. 区域经济一体化

区域经济一体化是不同地区经济主体之间为了生产、消费、贸易等利益的获取,产生的市场一体化过程,包括从产品市场、生产要素(劳动力、资本、技术、信息等)市场、服务市场到经济政策及管理的统一。区域经济一体化作为空间过程的基本特征是各种生产要素的空间流动,作为空间状态是生产要素流动所形成的经济集聚核心和经济扩散点。

分工是经济增长的主要动力,分工提高了人力资本,促进了技术创新,提高了生产力,区域经济一体化过程是建立统一的商品市场、要素市场和服务市场的过程,是产业区域分工的必然结果。区域分工与贸易的产生有两方面的原因:一是区域的比较优势。从斯密的绝对比较优势到李嘉图的相对比较优势都论述了比较优势产生了区域分工,区域分工促进了经济发展;二是规模经济。20世纪80年代以来,以克鲁格曼为代表的一批经济学家提出了新贸易理论,它指出区域分工及贸易的产生不仅在于区域的比较优势,而且在于产业(企业)的规模经济,规模经济是决定区域分工与区域贸易的重要因素。无论是比较优势理论还是规模经济理论都说明了区域分工是经济发展的必然结果,区域经济的协调发展应当建立合理的区域分工体系。

区域经济一体化过程本身也是一个不断的帕累托改进的过程。这是因为不合理的区际分工使得整个区域的收益递减。它表现在以下几个方面:一是无效率的生产依赖贸易壁垒维持,而贸易壁垒限制了市场范围,根据斯密“分工受市场范围的限制”这一观点,贸易壁垒无疑限制了分工的发展;二是如果限制区域分工,则区域分工的形成不是基于地区间的比较优势,这种分工格局就只能依赖排斥竞争和扭曲价格来维持。从企业来看,一方面,一些优势企业可能得不到足够的资金或优质的原料,另一方面,一些劣势企业又能够顺利地占用资金和优质原料生产出低劣产品,其结果是优质产品不足,而劣质产品供给过度,形成了资源配置非最优化;三是当地区间存在较高的贸易壁垒时,基于规模经济的区域分工效应也难以形成。从新贸易理论来看,区域贸易壁垒意味着由于市场规模有限而使区域内的企业无法实现规模经济,基于规模经济的报酬递增的分工机制也无法形成,整个区域

的福利也不能最大化,所以区域经济一体化是资源合理配置的必然结果。

2. 区域经济一体化与交易方式

区域经济一体化是社会空间分工的必然结果,有分工就有交易。在不同经济体制和不同发展阶段的区域,其交易方式是不同的。对交易活动研究有价值的一种分类,是由康芒斯提出来的。他将交易分为三类:(1)买卖的交易,表现为平等的人之间的自愿交换关系;(2)管理的交易,表现为长期契约规定的上下级之间的命令和服从关系;(3)配额的交易,表现为政府与公民之间的关系。这三种交易也可以分别称为市场交易、企业内交易和政府交易。它们分别对应于现代社会中的三种基本的制度安排:市场、企业和政府。市场(或称市场制度)是买卖的交易即市场交易集合;企业(或称企业组织)是管理的交易即企业内交易的集合;政府(或称政府体制)是配额交易的集合。这三种制度安排及其组合覆盖了现代经济体系。根据康芒斯的看法,这三种不同的交易即买卖的交易、管理的交易和配额的交易不同比例的组合,构成了不同的经济体系。例如,计划经济以配额的交易和管理的交易为主,市场经济以买卖的交易为主。

区域经济一体化的过程是形成合理的区域分工体系的过程,形成这一分工体系也面临着不同的分工方式及制度安排,即买卖的交易、管理的交易和配额的交易,不同的区域分工也是在不同的区域市场、跨区经营的企业及政府体制下形成。从制度经济学的观点来看,政府、市场和企业都是一种对生产要素在空间进行配置的一种制度,不同的制度本身也决定了产业区域分工的效率及交易成本(见表1)。

(1) 政府。在计划经济体制条件下,政府是对生产要素在空间配置的唯一制度。计划经济时期,各种生产要素的配置权都集中在各级政府中,不同级别的政府对要素在空间配置的范围取决于其行政区域。在从计划经济向市场经济转型的过程中,由于各级政府可以直接控制的资源及对资源调控的手段不断减少,政府对于生产要素的配置有所减弱,但是政府作为对资源及要素在空间配置的一种制度其作用仍是不可低估的。它的影响包括:制订吸引生产要素空间流动的规制;扶持地方企业发展的政策(如地方保护);通过完善地方公共基础设施体系吸引要素聚集;行政区域内的财政转移支付等。而跨地方行政区域的上一级政府或具有这种法

律地位的区域经济合作组织对于区域内要素的合理分工会影响影响到区域的分工。

(2) 市场。市场制度主要是通过一种价格机制调节各种生产要素及资源在空间配置,并实现均衡。市场机制发挥作用的前提是统一的区域市场体系的建立及与市场体制相适应的法律、条例等制度体系的建立和完善。

(3) 企业。企业是一种对生产要素及资源的组织方式,企业的存在是节约交易成本的结果。企业的本质是一种用劳动市场代替产品市场的分工协调组织,当劳动的交易效率足够高于中间产品的交易效率时,分工会通过劳动市场和企业进行组织。企业作为一种组织随着规模的扩大会实现跨区经营或多厂分布,跨区企业作为一种跨地域的组织是影响区域资源配置的重要方式。

表 1 区域资源配置的制度安排

配置资源方式	制度安排形式		
	跨区政府或协作组织	跨区经营的企业	区域市场
调节机制	计划	科层组织调节	价格机制
调节力量来源	权威	契约与隐合同	价格
主要的相对成本	计划、谈判	计划	供求
交易成本比较	中	中	大
组织成本比较	大	中	小
稳定性比较	中	强	小小
业务关联性	强	强	无
合作性	中	强	差
竞争性	中	弱	强

3. 企业的空间扩张与区域一体化

区域协作的政府组织、区域市场及跨区经营的企业都是影响区域分工的重要制度因素,但企业的跨区经营在推动区域分工及区域一体化的过程中起着越来越重要的作用。从世界经济一体化的角度来看,跨国公司通过投资、贸易等在全球范围内配置资源,利用全球统一的大市场,促使中间产品的交换以及分工的细化,在全球范围内进行资源的最优配置,促进全球经济一体化。跨国公司的内部分工就是国际分工,跨国公司的内部贸易也成为全球贸易的重要组成部分。从区域分工来看,企业通过跨区经营实现规模扩张的前提在于劳动的交易效率高于中间产品的交易效率。当企业的跨区经营达到一定程度之后,企业跨区域分工带来的专业化经济开始不足以弥补企业跨区经营所带来的内部组织成本的增加,企业的分工层次就此固定下来,企业无法进一步提高生产效率。因此,跨区经营的企业内部分工就是一种区域分工,跨区经营的企业是对区域市场的一种替代,是在区域内配置资源的一种方式。

二、企业的空间扩张及对区域经济发展的影响

1. 企业空间扩张的动因

实现利润最大化是企业的基本功能,无论是传统企业还是现代企业,生产企业还是服务企业都存在着规模经济和范围经济,这就决定了企业具有不断扩大其规模的基本动力。而企业在空间上的扩张,实现跨区经营是企业实现扩张的重要方式。企业空间扩张的基本动力在于:

(1) 成本的最小化。成本的最小化是企业市场上进行竞争的最核心的竞争力之一,降低企业的成本是企业永恒的主题。从企业的跨区经营来看,企业生产成本是由企业的要素成本所决定的,在不同的地域上,企业生产要素成本有所不同,它使得企业的成本也有所差异。概括起来,与区位相关的企业成本包括:一是企业的基础性成本。企业占用某一空间作为发展区位,就必须得支付一定的土地使用费,

其中包括土地本身的租金(基准地租和级差地租)及土地上既有建筑物的拆迁补偿费,以及场地进行必要的整治费用,相关各种基础设施建设费用;二是企业生产性成本。生产性成本主要体现在劳动力成本、土地成本(地租)和资金使用成本(利息)三个方面。不同区位成本的差异也决定了企业生产成本的差异。

(2) 市场的最大化。分工是经济持续发展的源泉,但是分工的细化一方面带来了交易成本的增长,另一方面也使企业面临着一个细化的、规模更小的市场空间,所以不断地开拓市场是企业永恒的主题。而企业的跨区经营是企业开拓新市场的重要途径,它可以从三个方面实现为企业的跨区经营开拓市场空间。一是降低运输成本,对于生产企业而言,运输问题主要存在于直接生产过程的前后两个阶段,即把原材料、燃料、机器等基本生产资料运至加工地点和把产品运往销售市场;二是企业在当地生产可以了解市场并做出积极的反应;三是绕开区域间的各种壁垒,为开拓市场创造条件。虽然国内的区域市场不同于存在关税的国际市场,但有些地区间的贸易壁垒仍是影响企业进入市场的重要因素。

(3) 跨区交易的内部化。有分工就有交易,有交易就存在交易成本,分工的细化会导致交易及其成本成几何级数的增加。交易活动包括度量 and 界定产权,寻找交易对象,获得有关交易活动的信息,签订契约,监督交易实施,而这些活动都是需要费用的,这些费用构成了交易成本。随着企业交易空间的扩张,交易成本会不断增长,而且影响跨区交易的因素更加不确定,尤其是在计划经济向市场经济转型的过程中,地方政府行为或直接或间接地影响到企业跨区交易的成本。所以,企业的跨区经营是对区域市场的替代,跨区经营企业的边界在于企业的组成成本与交易成本的均衡点上,其动力也在于降低企业的交易成本。

(4) 降低企业的风险。区域内的企业的要素供给与产品销售市场上的供求关系会受到特定区域利益左右而发生变化,这会导致一些企业成本增加。企业的跨区经营实现交易的内部化是解决外部市场不完全性所带来风险损失的一种有效途径。内部化是指企业外部市场内部化的过程,将相关企业间的外部市场通过企业空间扩张而转化为内部市场,从而解决区域市场所造成的供需不稳定问题,降低风险与损失。其作用在于:有助于区域企业之间供需协调,增强对市场的控制力;消除参与交易各方的交易成本;降低市场的波动;利用长期定价来有效配置公司内部资源。

2. 企业空间扩张的方式

企业在空间上的扩张可以采取多种方式,最终要形成由若干个独立的,有供应、生产和销售关系的企业联合起来的经济联合体。企业空间扩张有三种方式:实现纵向一体化、横向一体化及综合性的一体化方式。实现一体化的形式有许多:可以通过企业内部壮大而进入新的经营领域,通过兼并、合并其他领域的企业或控股、参股于其他领域的企业,可以通过与其他经营领域的企业实行契约式联合而实现等。

(1) 纵向一体化的空间扩张。纵向一体化扩张是指企业在实现跨区经营的过程中,通过跨区投资、联合、兼并(购并、并购、合并)等方式,把前后相继的产业或生产阶段从市场契约的关系转变为企业内部关系的过程。按物质流动的方向又可分为:前向一体化和后向一体化。采用后向一体化能保证企业产品生产所需的原材料、零部件供应渠道的稳定,获得供应质量、价格和时间上的优惠;或可以通过统一的技术措施、价格政策和物资分配体系,降低产品成本。采用前向一体化可以向具有更高附加值的产品领域拓展,改善和提高

企业的赢利能力,可以节省企业在销售渠道上的开支,减少促销、运输、仓储、包装等费用,从而降低成本。总之,纵向一体化可以实现范围经济和规模经济,降低经营成本和交易成本;稳定供求关系,规避价格波动;提高差异能力,树立经营特色。

(2) 横向一体化的空间扩张。横向一体化也叫水平一体化,即企业在空间上的扩张是在原有生产经营范围内,通过在异地兼并、联合同类企业或投资兴建新的生产经营单位,以扩大企业规模。企业的横向一体化可以扩张生产能力、接近消费市场、实现规模经济等。企业通过横向一体化实现跨区经营的操作相对简单,有利于企业发挥自身在品牌、管理等方面的优势。

(3) 混合一体化的空间扩张。企业实现跨区经营可以在采取纵向一体化的同时,也采用横向一体化,也就是混合一体化。混合一体化是为了集中纵向一体化与横向一体化的共同优势,如降低市场波动的风险、实现规模和范围经济、降低交易成本,但是混合一体化的空间扩张也面临着企业管理成本的提高等问题。

3. 企业空间扩张对区域经济一体化的影响

区域经济一体化是经济发展的必然结果,是一个不断的帕累托改进过程,政府、企业与市场作为三种不同的制度都会影响区域经济一体化。在从计划经济向市场经济转型的过程中,区域资源的配置方式也在从政府配额的交易向企业管理的交易及市场交易转变,企业空间扩张成为推动区域经济一体化的重要力量。

(1) 降低区域分工的交易成本。有分工就有交易,有交易就有交易成本。分工与交易的空间范围扩大在制度不变条件下造成交易成本的增大,从而阻碍了区域分工的进一步深化,这也是影响一个地区持续发展的原因所在。因此降低区域交易成本,推进区域分工是促进区域经济发展的重要途径。在制度规范统一、区域市场完善的前提下,跨区企业对通过市场关系的企业组织化,能有效地降低跨区活动的外部性与区域的信息不对称程度,降低契约签订的次数与监督检查契约的执行费用,化解地方政府的贸易壁垒,降低整个区域的交易成本。尤其在从计划经济向市场经济转型的过程中,在区域市场本身尚不完善,地方政府协作组织尚未建立的背景下,跨区企业经营对于降低区域交易成本,促进区域分工的意义就更大。

(2) 推动区域要素市场、商品市场与服务市场体系的建立。企业的空间扩张对于区域市场体系建立的作用表现在两个方面:一方面企业的空间扩张促进了人才、技术、资金、产品在空间的流动,推动了要素市场和商品市场的流动,同时支撑企业发展的相关服务业如银行、保险、展览业、物流等服务业市场的开放。例如台资企业大规模进入长江三角洲地区,并在上海、苏州、昆山、南京合理布局,极大地推动了整个地区统一的资金、人才、产品市场体系的建立,同时吸引了国际银行、物流、保险等跨国公司在区域的积极布局,推动了服务市场的一体化。另一方面,企业的空间扩张本身就要求建立统一的市场体系,地方政府从吸引资金、技术、人才等生产要素的角度出发,会不断规范政府行为,减少贸易壁垒,积极开放市场,从而推动整个区域统一的市场体系的建立。

(3) 推动了区域内地方政府间的合作。从传统的计划经济向市场经济过渡使得单一利益主体向多元主体格局不断演变,地方政府作为独立利益主体地位不断得到加强,所以尽管地区间的各种区域合作组织层出不穷,但是二十多年来地方政府间的合作机制一直未建立起来,其重要原因之一在

于区域间的合作缺乏共同的利益主体。企业的空间扩张成为不同地方利益联系的纽带,形成共荣共衰经济体。能够实现跨区经营的企业都是对整个区域发展有着深远影响的企业集团,企业集团本身的发展是整个区域利益的代表,跨区经营的企业规模越大,区域的共同利益就越大。跨区经营的企业作为区域共同利益的载体将会有力地推动区域内地方政府的协作,加快区域经济的一体化。

三、中国企业的扩张与区域经济一体化

企业空间扩张的前提是企业规模的扩张和大型企业集团的形成,中国企业空间扩张是在对外开放不断扩大,国有企业改革不断深化,民营经济不断发展的背景下形成的,企业的空间扩张、跨区经营也呈现出新的特点和问题。

(一) 中国企业空间扩张与跨区经营

1. 企业跨区经营方式多元化

企业的内部联系成为区域联系的重要组成部分,这种联系有以下几种方式:一是处于同一产业链上的不同区域企业以契约形式确定稳定的产供销关系而形成你中有我、我中有你的利益共同体;二是生产同类产品的不同区域企业,共同确定产品产量或价格,形成半紧密型行业组织;三是在不同区域进行直接生产投资的紧密型区域企业集团;四是总部或关键部件生产厂设在一区而分厂分布于众多其他区域的跨区域紧密型企业;五是跨区域的技工贸、农工商一体化组织;六是由企业或行业协会共同组成的服务业组织,如跨地区旅游、跨地区交通。其共同点在于在制度规范与区域市场不完善的前提下实现跨区域企业组织对区域市场的替代以节约交易费用,这是企业主导型城市区域的生命力所在。

2. 跨国公司、国有企业及民营企业跨区经营的规模不断扩张

中国成为吸引跨国投资的重点,多点分布成为企业投资的重要特点。以吸引外资最多的信息产业为例,摩托罗拉在华总投资额约30亿美元,跨区投资企业8家;IBM在华制造业企业有7家;诺基亚在全国有8家合资企业;飞利浦在华投资10亿美元,共有18家企业。尤其是大批的台商如宏基、广达、英业达等在长江三角洲地区投资,并形成了生产、研究、运营、服务合理布局的区域分工体系。

国有企业通过抓大放小,实现战略布局调整,在全国形成了一批跨区经营的大企业。一部分国有企业也通过纵向一体化或横向一体化扩大生产和经营的范围,通过兼并、联合在全国范围内形成合理的布局。在石化、汽车、电子等领域形成了一批实现跨区经营的大型企业及企业集团,如石化行业形成了中国石化、中国石油、中国海洋石化总公司等跨区经营的大企业集团;在汽车行业初步形成了一汽、二汽及上汽三家大型的跨区经营的企业集团;在电子信息产业形成了普天、海尔、CEC、中电集团等一批跨地区的企业集团。

随着民营企业的快速发展,民营企业从一个地方性的小企业向全国性及全球性企业的发展要求在更大的空间内配置资源,民营企业空间扩张的趋势进一步加快。民营企业的研发中心、运营中心及生产中心也呈现出了多厂分布特点。

3. 跨区经营的企业从制造业向服务业转型

生产企业的空间扩张一直是企业跨区经营的主体,随着中国加入世界贸易组织后服务市场的开放,以及制造业跨区经营规模的扩大,迫切需要相应的服务业进行配合。金融、保险、物流、零售等领域的企业跨区经营规模不断扩大,尤其是一批服务类的跨国公司进入中国市场后这一需要更显迫切。制造业与服务业的联合进一步加强了企业在区域经济

一体化进程中的作用。

(二) 我国企业的跨区经营面临的主要问题

跨区经营的企业是对区域市场的部分替代,是推动区域经济一体化的重要动力,但是在从计划经济向市场经济转型的过程中,企业的空间扩张仍面临着许多问题:

1. 区域市场体系

统一的市场体系是区域经济发展的客观要求,也是企业实现跨区经营的重要条件,但是与市场经济相适应的区域市场体系尚未形成,区际间合理的分工体系无法形成,区域产业结构趋同,企业的专业化分工、企业的规模经济及城市的规模经济难以形成。而地方政府行为是制约整个区域市场体系的重要因素。改革开放以来,计划、财政、金融、内外贸等方面的许多权力进一步由中央下放给地方,地方政府成为推动地方经济发展的主体。因此地方政府既有实现自身利益最大化的动机,也有实现自身利益最大化的手段,于是便有了一系列阻碍区际贸易的行为,阻碍企业的跨区经营。

2. 区域的交易成本

区域的交易成本是影响企业跨区经营及统一的市场体系建立的重要因素,而影响交易成本的因素既包括政府行为等制度因素,也包括了交易的技术、社会经济和交易方式。从制度因素来看,国有企业的管理制度、国家的税收制度等都影响企业跨区经营的交易成本。以税收制度为例,由于以前的分税制在确定企业所得税归属时,仍按行政隶属关系征收,将中央企业缴纳的所得税划归中央,将地方企业缴纳的所得税划归地方。在这种“隶属税”体制下,要素资源的流动必然会带来税收在不同地区间的转移,这样一些地方政府的税源和财政收入必然会下降,企业的空间扩张受阻。从技术要素来看,区域的基础设施体系是区域交易技术的重要组成部分。高效、完善、统一的区域基础设施体系是实现城市区域内各种生产要素在空间流动的必要保障,也是企业降低其交易成本的重要条件。改革开放以来,中国的城市区域内基础设施体系得到很大的改善,区域内高效的通讯及道路基础设施已初步形成,但从区域经济一体化的客观要求来看,现有的基础设施体系仍不能满足经济发展的要求。

3. 现代企业制度

企业的跨区经营是推动区域经济一体化的重要力量,大型跨国公司在中国投资都是以跨区经营为其基本特点,但是国有企业,在其现代企业制度没有建立起来之前,企业的空间扩张决策总会受到各方面因素的影响,尤其是地方政府会直接或间接影响企业的决策,从而影响企业的空间扩张。改革开放二十多年来,国有企业的改革一直处于不断的探索过程中。我国先后对国有企业实行放权让利、承包经营责任制、股份制等方面的改革,到20世纪90年代初明确提出建立社会主义市场经济体制改革目标,指明建立产权清晰、权责明确、政企分开、管理科学的现代企业制度为国有企业改革的方向。改革取得了一定的进展,单一的国有产权制度向多种产权制度并存过渡;国有企业的战略布局进行了调整;国有企业新的运营机制正在形成。但是二十多年来,国有企业一直未能成为市场经济条件所要求的独立决策的主体。

4. 国有企业的宏观管理体制

现代企业制度建立的前提是企业的产权明晰、权责明确,但是在现有的国有企业的管理体制下,地方政府仍然会直接或间接影响到企业的决策,这也使得在区域的资源配置当中,政府替代了跨区企业职能,使地方政府有动机和手段实现自身利益最大化,如通过贸易壁垒、地方保护、政策竞争等手段和方式促进本地企业的发展。

从国有企业管理来看,国有企业管理体制存在的问题表现在三个方面,一是政企分开的目标远没有实现。由于政府各部门、各级地方政府出于既得利益的考虑,不愿让出所辖范围内的国有资产的管理权,政企分开的改革举步维艰,这使得政府仍然可以影响自己所属企业的决策。二是政企分开和国有资产监管流于形式。国务院将国有资产所有权职能层层委托给各级政府部门及国有企业来代理行使所有权职能。只有政府职能转变到位、委托人和代理人间建立了良好的制衡关系,国有资产的管理才能顺畅。但在目前的国有资产管理体制下,这两个条件都不具备。这使国有资产在具体的运营过程中陷入产权不受约束与政府放权不到位同时并存的矛盾格局。三是中央的管理职能分散。中央政府作为国有资产出资人的唯一代表,由多个部门分割行使出资人职能。国家发展计划委员会负责立项,国家经贸委管理日常运营,劳动和社会保障部管理劳动与工资,财政部管理国有资产登记和处置,而组织人事部门和大企业工委管理经营者的任免。这样国有企业形成了资产管理、人事管理及运营管理相分割的体制,难以对全部国有资产有效行使出资人职能,也难以对国有资产进行全面监管。

四、区域经济一体化进程中企业空间扩张的思考

区域经济一体化是经济发展的必然结果,在区域经济一体化的过程中,政府、企业与市场三种不同的制度体系对于区域经济一体化会产生不同的影响。企业的空间扩张及跨区经营是对区域市场的替代,通过跨区企业的内部分工与交易取代区域市场分工与交易。在中国从计划经济向市场经济转型的过程中,在政府职能转变尚未到位、区域市场体系仍不完善的背景下,通过推动企业的空间扩张将是推动区域经济一体化的重要途径。

1. 加快现代企业制度的建立

在市场经济条件下从利润最大化的角度出发,企业必然会通过纵向一体化或横向一体化实现空间扩张,实现规模经济和范围经济,降低交易成本、生产成本,成为区域内配置资源的重要力量,但企业这一空间扩张的前提是建立现代企业制度。改革开放的二十多年是国有企业不断推进的二十多年,但与市场经济相适应的现代企业制度尚未完全建立起来。党的十六大报告为未来国有企业改革指明了新的方向:一方面从企业自身来看,要进一步探索公有制特别是国有制的多种有效实现形式,积极推行股份制,发展混合所有制经济,按照现代企业制度的要求,国有大中型企业继续实行规范的公司制改革,完善法人治理结构,加快现代企业制度的建立。另一方面,从国有企业的管理角度来看,一是建立中央和地方两级政府分别代表国家履行出资人职责,解决了所有者缺位问题;二是明确要求两级政府设立国有资产管理机构,实行权利、义务和责任相统一,管资产和管人、管事相结合;三是明确了中央和地方政府管理的国有企业、国有资产的类型,实行分类管理。新的管理形式将重新界定中央和地方在国有企业管理上的职能,并规范地方政府的行为。

2. 进一步界定、规范政府职能

建立市场经济体制的过程,也是中央与地方政府职能不断演变的过程。从区域经济一体化的角度来看,中央和地方政府的职能仍需要进一步转变。地方政府的职能在转移的过程中不断扩大,而且截流了中央政府向企业转移的权力,地方政府仍是经济领域配置资源的重要主体,而且直接或间接地影响本地区企业的经营行为。它表现在两个方面,一方面对于本地企业的跨区投资行为进行干预,阻碍资本、人才

等生产要素的跨区流动或跨区域的兼联合;另一方面,政府又通过无限度地提供优惠政策与其他地区展开竞争,吸引跨地区投资,形成了政府间的恶性政策竞争。在政府的职能改革没有到位之前,企业空间扩张并非是一种完全的市场行为,总会受到地方政府直接或间接的影响,从而阻碍区域经济一体化。因此政府职能的规范化与法律化,明确中央和地方政府的职权和关系,以立法的形式将改革所形成的中央地方政府各自的权力范围、权力运作方式、利益配置结构、责任和义务明确下来,并重新界定地方政府的“事权”及“财权”,对地方税的种类、项目、用途等作重新确定。避免地方保护企业和市场分割,为区域经济建立统一的市场体系创造条件。

3. 营造企业空间扩张的外部环境

在现代的制度体系内,企业的空间扩张受到外部环境因素的影响和制约,无论是从推进区域经济一体化的角度出发,还是从市场经济条件下企业利润最大化的角度出发,政府都需要为企业的空间扩张营造更好的外部环境。具体来说,需要做到三点:一是在推进国有经济战略性调整的过程中,通过制定政府扶持鼓励或限制、禁止发展的产业政策对企业资产重组进行引导。二是在国有企业进行跨地区、行业的兼并重组的过程中在税收、收费、信贷等方面给予必要的支持;尤其是现行的“隶属税”已成为影响企业空间扩张、跨区经营的阻力。因此,要合理调整增值税的征收范围,改变企业所得税按照行政隶属关系共享的做法,按国际惯例实行分率证征或比例共享。三是完善和发展资本市场。一个统一开放、平等竞争、规则健全的市场体系是降低企业空间扩张交易成本的重要条件。中国需要进一步完善资本市场,建立集中与分散相统一,全国性与区域性相协调,全国性证券交易所、区域性股权交易中心、柜台交易市场相结合的分层

股票市场结构体系。

4. 加快区域基础设施体系建设

区域间的基础设施影响着企业的空间扩张。企业的空间扩张面临着不断扩大的交易成本和空间成本,区域基础设施体系的建设可以降低企业的组织成本及市场的交易成本。但是目前区域基础设施处于各自为战的状态,区域内每个地方政府都在关注自己内部的公共管理及基础设施,对于跨地区的公共设施及基础设施供给缺乏必要的机制保障,从而阻碍了区域间人流、物流、信息流及资金流的畅通。因此需要加快基础设施跨地区的组织机构的建立,实现区域基础设施供给的组织保障和制度保障。

参考文献:

1. Becker, G. and Murphy, K., 1992. "The Division of Labor, Coordination Costs, and Knowledge." *Quarterly Journal of Economics*, 107, pp. 1 137 - 1 160.
2. 杨小凯、黄有光:《专业化与经济组织》,北京,经济科学出版社,1999。
3. 冯健:《1980年代以来我国小城镇研究的新进展》,载《城市规划汇刊》,2001(3)。
4. 赵燕青:《制度变迁、小城镇发展、中国城市化》,载《城市规划》,2001(8)。
5. 埃瑞克等:《新制度经济学》,中文版,上海,上海财经大学出版社,2001。
6. 柳新元:《利益冲突与制度变迁》,武汉,武汉大学出版社,2001。
7. 盛洪:《分工与交易:一个一般理论及其对中国非专业化问题的应用分析》,上海,上海三联书店,1995。
8. 胡书东:《经济发展中的中央与地方关系:中国财政制度变迁研究》,上海,上海三联书店,2001。

(作者单位:东北财经大学公共管理系 大连 116029)

(责任编辑:Q)

(上接第 28 页)态使每个参与者对剩余索取权的安排感到满意。满意的剩余分享有利于从主观上消除参与者的机会主义。

合约内部各参与者的替代成本的大小排序决定了各参与者在合约内部的价值地位排序,从而也决定了各参与者分享剩余的高低排序。替代均衡的状态依存特征能有效地激发人力资源参与者不断学习和进步的积极性,具有自动的奖勤惩懒的功能。同时,替代均衡也体现了强弱互让的协作效应。

由于货币资本参与者不可能因个人的努力而改变货币资本的替代成本,随着社会经济的发展和技术的进步,货币资本参与者在合约中的价值地位就随着人力资源参与者的价值地位的提升而逐渐下降,从而也推动着企业制度不断地从低级向高级演进。

注释:

英国幽默大师劳伦斯 J. 彼德曾发现:“在实行等级制度的组织里,每个人都崇尚爬到能力所不逮的层次,即每个人都有过高估计自己能力的欲望。”后来学者将此现象称之为“彼得现象”。

参考文献:

1. R. 科斯等:《财产权利与制度变迁》,中文版,上海,上海三联书店、上海人民出版社,1994。
2. 玛格丽特 M. 布莱尔:《所有权与控制:面向 21 世纪的公司治

理探索》,中文版,北京,中国社会科学出版社,1999。

3. 周其仁:《市场里的企业:一个人力资本与非人力资本的特别合约》,载《经济研究》,1996(6)。
4. 杨瑞龙、周业安:《企业的利益相关者理论及其应用》,北京,经济科学出版社,2000。
5. 杨其静:《合同与企业理论前沿综述》,载《经济研究》,2002(1)。
6. 周鹏、张宏志:《利益相关者间的谈判与企业治理结构》,载《经济研究》,2002(1)。
7. Aghion, Philippe and Bolton, Patrick, 1992. "An Incomplete Contracts Approach to Financial Contracting." *Review of Economic Studies*, Vol. 59, pp. 473 - 494.
8. Berglof, E. and Von Thadden, E. L., 1994. "Short - Term Versus Long - Term Interests." *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 109, pp. 1 055 - 1 084.
9. Cheung, Steven N. S., 1983. "The Contractual Nature of the Firm." *Journal of Law and Economics*, Vol. 109, pp. 1 027 - 1 054.
10. Grossman, S. and Hart, O., 1986. "The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration." *Journal of Political Economy*, Vol. 94, pp. 691 - 719.
11. Kreps, David, 1990. "Corporate Culture and Economic Theory," in James Alt and Kenneth Shepsle, ed., *Perspectives on Positive Political Economy*. Cambridge University Press, pp. 90 - 143.
12. Tadelis, Steven, 2001. "The Market for Reputations as an Incentive Mechanism." *Journal of Political Economy*, Forthcoming.

(作者单位:西南交通大学经济管理学院 成都 610031)

(责任编辑:Q)