

中国经济增长模式的新挑战与创新发展逻辑

■ 杨汝岱

数字经济发展如何与统一大市场相结合，促进经济增长？

首先简要回顾一下宏观经济框架，即宏观增长模型中的 Y-AF（KL）。在这个模型中，Y 代表总产出，K 和 L 分别代表资本和劳动，A 代表全要素生产率水平。

数字经济时代和新经济时代对这个宏观经济框架又有哪些影响呢？

经济增长的基本理论与中国经验

根据现有框架，经济增长可以通过三种模式实现。

一是传统要素投入型增长，即强调资本和劳动力等传统要素的投入。在过去几十年中，我们更加依赖这种模式，特别是劳动力资源的投入优势。

二是效率增进型增长。效率指资源的有效利用程度。在区域维度上，不同地方拥有不同的资本和劳动力资源。如果这些要素能够自由流动于全国各地，就能实现人均产出更高水平的均衡，从而达到效率增进。

三是创新驱动型增长。现在经常提到的创新驱动型发展，即最终实现技术创新来驱动经济增长。

过去几十年，中国的经济增长模式可以概括为以下几个方面。

首先是高储蓄率，这是对比世界各国发展，总结中国过去四十多年的增长经验得出的结论。为什么会有高储蓄率？这是一个值得研究的问题。从文化上，中国人“家文化”很盛，普遍喜欢储蓄，比如，经济学的生命周期理论在中国就不太适用。从制度上，我们的社保体系不够完善，人们必须通过私人储蓄来弥补。

其次，中国的高储蓄能够转化为高投资和高产能。这与城乡二元体制有很大关系，这个制度安排使得发达地区可以不用承担外来务工者的教育、医疗等社会保障性支出，从而有大量财政结余用于基础设施建设等公共品提供。

最后，高产能能够被消化，可能是中国市场，也可能是全球市场，也就是高产能没有变成全面的产能过剩。

中国改革开放之前的三十年，特点是闭关锁国、城乡二元与计划体制。其中，闭关锁国是关键，这有主观客观等多方面的原因。闭关锁国导致中国无法与外界进行正常的交换，为了实现重工业产品的生产，就必须将人们分成城市和农村两个群体，让一部分劳动力与资本结合生产产出。这种情况下就人为压低了投入要素价格，也压低了产出品价格，必然得选择价格管制，体制配套就会优选计划经济，以人为控制资源的流动、控制价格。因此，即便短期的高储蓄能够转化为高投资和高产能，但人民的消费能力不足，也无法外销，经济不能正常循环，因此只有新中国工业化初期才有相对好看的经济增速，但很快不可持续。

改革开放后，中国实行对外开放，外需旺盛，收入增加后中国内部的消费能力也有明显上升，这意味着产能可以被消化。一旦产能得到消化，高储蓄就能转化为高投资和高产能。

总结来说，在这个框架下，就是以外需为基础，逐步推进要素市场一体化，以低生产要素价格形成核心竞争力，持续地实现储蓄转化为产能，产能带来新储蓄和外汇，如此循环多年。

经济增长新阶段的困境

在过去四十多年里，以劳动力市场一体化带来的低生产要素成本为基础，高外需结合高储蓄、高投资，经济发展取得了巨大的成就。但随着经济规模扩大，开始面临很多问题。现在，我们的



制造业增加值已接近全球的 30%，进出口已接近全球的 17%，外需维持和扩张的难度非常大，而高储蓄高投资率使得内需也严重不足。

这种要素投入型发展模式会引发不同维度的失衡问题。例如，国际分工带来的各国之间的贸易利得分配问题；各国内部不同群体之间从全球化中获益程度差异问题；中国内部各地区之间发展不均衡问题和不同群体收入不均等问题等等。这些失衡现象在不同程度上对我们现有的模式构成了挑战。

如今，我们都更明显地感受到了过去发展模式形成的一些压力。

一是要素成本上升。过去我们依靠低廉的要素成本来推动发展，但现在这种方式已经不再可行。

二是需求不足。过去我们主要依靠外需拉动经济增长，但随着市场的相对饱和，外需的拉动作用减弱。现在，我们正在努力通过供给侧改革推动市场一体化以降低成本。一体化可以降低生产成本，因为生产规模和技术水平的不同会影响产品的成本。特别想提的一点是，我们宏观上可能过度关注供给侧，而忽略需求侧了。供给侧的成本降得再低，也需要需求方有消费能力和消费环境，扩大内需应该从这些方面着手。

三是创新不足。在经济学中，我更倾向于将创新理解作为一种内生行为。如果要素市场一体化、产品市场一体化和法制健全，企业就有动力进行创新。如果政策频繁变动，没有长期稳定向好的预期，企业自然不会投入创新。因此，为解决创新不足的问题，我们需要确保政策的稳定性和可预期性，为企业提供良好的创新环境。

走出困境的思考

面对当前的问题，我们应该如何应对？未来的发展依靠什么？按照经济学的分析框架，一个产品或产业的竞争力来源于三个方面：生产要素成本、生产销售规模、技术水平。低生产要素成本是过去的核心竞争力，如果创新是企业内生的长期行为，那发挥中国超大规模经济优势就成为我们现阶段最重要的战略选择了。

当传统要素积累的边际收益不断递减，当企业内生的创新在短期内难以突破，数字经济、数据要素的发展，也许是未来降低交易成本、发挥超大规模经济优势的希望所在。

数字经济是什么？

首先，数字经济是一场交易成本的革命。如果交易成本大幅降低，就会产生统一大市场效应——扩大市场范围并实现更有效的分工。

其次，数字经济是一场外部性革命。我们在消费的同时，产生的信息也可以为生产赋能。比如在美团上点外卖，这个消费行为对生产也具有积极影响。这

种情况下就会出现外部性效应。中国发展研究院执行院长陆铭老师曾说：“消费产生数据，数据赋能生产。”这句话很好地解释了数字经济的外部性。数字经济不仅为经济增长提升了新的生产要素，而且是改变了生产组织模式。如果消费同时也是一种生产行为，那未来经济增长的空间当然就无限打开了。

未来，我们还需要对数字经济、数据要素的发展做更深入的理论探讨。我非常赞同陆铭老师提到的一句话，尽管我们不断强调“大国经济学”，但经济学的普遍原理是不变的。我们不要过度追求所谓“中国模式”。理论创新是在现有理论体系的基础上进行的，只是我们需要结合中国的特点来解释现有的理论体系。实际上，数字经济并没有超越现有的经济学理论体系，它是交易成本理论和外部性理论的继承和发展。

创新的底层

中国经济未来必须走向以创新为主要驱动力的高质量发展。要实现这种转型，在法治和良好营商环境的前提下，要素和产品市场的一体化建设是基础，数字经济将为这种统一大市场建设提供基础。

因为数字经济天生就能穿越传统市场的边界，没有太多的省际约束和地域层面的物理约束。从理论上来说，数字经济通过改变交易成本和外部性，推动统一大市场建设进程。

从交易成本角度看，许多研究结果都表明我国存在较高的贸易壁垒。在大航海时代，运输成本的降低是第一次划时代的交易成本革命。这种成本下降使得市场范围迅速扩大，促进了分工和技术扩散，大幅度提升了全球福利水平。中国也是同样受益于这种全球化的分工，过去四十多年的成功就是因为融入了全球分工体系。但是，值得深思的是，这种深度的全球化参与并没有带来中国国内市场的大统一。我们还有一项研究结果指出，在过去几十年，我国实际上形成了一个东部地区独立外循环的体系。例如，上海生产的产品可能更容易卖到美国，而不是卖到国内其他省份。这是一个需要反思的问题，说明国内贸易成本还很高。

这其实是一个很有意思的现象，工业革命时期，很多发达国家都是先有一个大体上统一的国内市场，形成了较好的竞争力，再发展国际市场。例如，美国的南北战争，德国普鲁士的统一，日本中央集权后的明治维新，通常是先实现国内市场的统一和竞争力提升，再对外开放参与全球化，对外扩张。然而，中国却是先对外开放，再逐步推动国内市场的一体化。可以想象，在上世纪七八十年代，中国的城乡、地区等分际之严格。如果要推动国内市场的一体化，所面临的难度很大。一体化市场是技术、

法治、政府组织架构等诸多因素共同决定的。现阶段，我们要推全国一体化市场，难度也是非常大的。

现在，数字经济的发展能大幅度降低交易成本，这对推动中国内部大市场建设会有好处。如今外需不足，要素成本不断上升，这种情况也会倒逼国内大市场一体化。

为什么国内形成了如此高的贸易壁垒？我认为这与经济转型速度和路径有关。渐进式改革模式会导致不同地区之间产生贸易壁垒。改革开放前期，在不断摸索过程中，试点、包干制、承包制、双轨制、试验区等政策不断尝试，这很容易使得地方政府采取本地保护的政策。当年，财政联邦制的实践和研究非常火爆，也是这种地方政府竞争现象的一个缩影。在这种情况下，人们通常会想办法设置壁垒来保护自己的既得利益。

地方保护这个问题非常复杂，渐进式改革如何产生影响是一个需要深入思考的问题。竞争是市场的核心理念，地方政府竞争对中国过去取得的成绩有很大贡献，但过度的竞争容易造成地方保护，不利统一大市场形成。对于地方过度竞争，很早之前我就强调过我们需要从块块竞争走向“条条打通”，但这并不容易实现。在没有相应的产业规制来规范“条条打通”时，省省竞争甚至县县竞争仍然是最好的选择，至少它是最不糟糕的选择。尽管竞争带来了许多问题，如产能过剩、重复建设、要素和产品无法自由流动等，但在没有更好的解决办法之前，保持竞争仍然是必要的。

我认为，对统一大市场本质的理解不应该仅仅局限于产业和税收等方面。统一大市场的本质应该是人的大市场。如果政策能够引导人的流动和相关的价值创造与社会保障的流动是统一的，只要实现了人这个要素的大市场，其他方面的发展也会随之而来，因为这个时候产业和税收都可以随着人的流动而变化。

过去的发展，我们都是重视物质资本的积累，二元体制其实是在降低一部分人的福利，实现高储蓄高投资，在国际市场发挥低劳动力成本比较优势。在二元体制下，人口流动大进大出，发达地区只需要关注劳动力创造的价值和纳税情况，而不需要负责他们的医疗、教育等社会保障性支出。这样才给先行先试的地区腾出了财政盈余空间，去提供基础设施等公共品，进一步促进经济增长。二元体制结合特定的财税制度、政治晋升制度，使得地方政府都在关注产业、关注税收、关注人的价值创造，而忽视人的社会保障与人的发展。这样就形成了壁垒，也没有真正形成人的大市场。

为了衡量地区之间过度竞争和贸易壁垒的问题，我们可以进行一些度量。例如，可以通过计算省际贸易的规模和流量来评估情况。举个极端的例子，如

果全国各地的分工足够专业化，流动也足够自由化，那么每个地方的 GDP 在国家 GDP 总量中的占比应该和本地自给自足的产业比例相同（除去本地化服务业）。然而，我们看到，各省的自给自足率通常都在 80% 以上，但怎么可能有哪个省份的 GDP 能占到国家 GDP 总量的 80% 以上呢？因此，我们可以使用这样的指标来衡量统一大市场的建设程度。在这个计算的基础上，我们看到了东部地区独立外循环。

为什么东部地区能实现独立的外循环？为什么东部地区的国际贸易成本低于国内贸易成本，因为这就是市场的现实选择，说明国内市场的交易成本更高。

当前的状况虽然正在改变，但推动力并没有使全国统一大市场取得明显进展、国内贸易成本明显降低，而是国际贸易成本的快速上升，使国内交易成本相对变低。

回到后续的统一大市场建设，还是那个观点，这是个多方面制度综合的问题，非常复杂。需要法治、需要央地关系的明确、需要财税制度的配合等等。最后再提一点，统一大市场包括要素大市场、产品大市场等维度。我认为最核心的还是人的大市场，只有真正以人为本，比如，国家的投资从投“物”到投“人”，地方政府竞争从争“物”到争“人”，物随人走，才能真正实现统一大市场与共享发展的结合。

数字经济与大国效应

无论是降低交易成本还是外部性效应，最自然的结合都是在一个超大规模的经济体中。如果这个经济体规模不够大，即便数字经济有外部性和降低交易成本的作用也无法充分发挥。

为什么我们在讲述经济学时不过度突出中国模式，而要尊重现有经济学理论？就是因为大国效应不是因为中国大，而是数字经济本身需要的经济体量大。这也是为什么我们的书叫做《大国经济学》，而不是《中国经济学》的原因，在改革开放之前，中国只是人口大国，不是严格意义上的经济大国。

从经济理论上来说，产业链的集聚和溢出效应的出现与经济体的规模密切相关，这也很好地解释了大国经济与小国经济的根本不同。否则，为什么在中国卖农夫山泉能成为亚洲首富，而在新加坡卖农夫山泉却无法成为亚洲首富。市场规模就是如此重要。

因此，我们接下来要做的事情就是结合这一特点，充分发挥大国背景下的溢出效应。

当然，我们必须强调一点，大国经济和统一大市场并不能解决所有问题。过去我们的发展模式是，高储蓄，高储蓄转换成高投资高产能，高产能能够被消化。我们现在面临的问题是高产能难以被消化。统一大市场可以降低生产要素成本，但并不能解决需求不足的问题。而且，统一大市场在产生强大增长效应的时候，还会有很强的分配效应，技术进步并不会天然促进市场整合，这也是现在地方保护还较多、地方化的电商平台还较多的重要原因。如果没有足够的机制来调节这种分配，地方政府可能会对此持反对或不太热情的态度。因此，我们需要思考统一大市场能否解决问题。

过去，我国的政策一直偏向供给侧。未来，我们应该转向需求侧，关注人的需求，尤其是人口大市场的发展，同时做好分配效应和增长效应的再平衡。■

（本文根据北大博雅特聘教授、经济学院教授、教育部长江学者杨汝岱在北大承泽一蔚来 seeds 讲堂第 4 期上的演讲整理。文章来源：北大国发院）