



Munich Personal RePEc Archive

**Industrial Specific Resource Allocation,
Incentive Differentiation and Industrial
Development Order: the Function
Evolution of Jiangsu Laver Association
in Anti-Trade Barrier Litigation**

Zheng, Jianghuai and Jiang, Jing

August 2006

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/200/>

MPRA Paper No. 200, posted 07 Oct 2006 UTC

CYESD RESEARCH PAPER SERIES

Industrial Specific Resource Allocation, Incentive Differentiation and
Industrial Development Order: the Function Evolvement of Jiangsu
Laver Association in Anti-Trade Barrier Litigation

Jianghuai Zheng Jing Jiang

August 2006



Center for the Yangtze-river-delta's Economic and Social Development of
Nanjing University
22 Hankou Road, Nanjing, China,210093

©2006 by Jianghuai Zheng and Jing Jiang. All rights reserved. Short sections of text, not to exceed two paragraphs, may be quoted without explicit permission provided that full credit, including © notice, is given to the source.

Industrial Specific Resource Allocation, Incentive Differentiation and Industrial Development Order: the Function Evolvement of Jiangsu Laver Association in Anti-Trade Barrier Litigation

CYESD Research Paper Series
August 2006

JEL L31 P23 Q13

ABSTRACT

For sake of actualizing anti-trade barrier and changing the situation of price war after China's taking part in WTO, Jiangsu laver association was founded. By using the Bayesian Cournot model, this paper analyzes the basis of trade association's foundation is the ability of improving product quality and technique which is distributed heterogeneously in the firm of the industry. The paper defines this kind of ability as industrial specific resources which are formed during the process of industrial competition and development. Actually they are potential rents and laver firms can acquire them selectively by laver association's enforcement of transaction rules in laver exchange office. It changes the industrial competition from reducing quality and price to upgrading quality and price and forms the basis of association's existence. Whether the function is strong or not depends on association's understanding of industrial specific resources and incentive benefits which is given to the member firms. It is not that association comes into being by the appearance of industrial specific resources and dies because of disappearance of industrial specific resources, but that association uses industrial specific resource into firms and it can reach a kind of separated equilibrium during the competition of improving quality and raising price. Association improves the quality of transaction governance continually and keeps the separated equilibrium maintained steadily. It makes the whole industry in good development order.

Key Words: trade association; industrial specific resources; selective incentive

Jianghuai Zheng

Department of Economics, Nanjing University
Center for the Yangtze-river-delta's Economic and Social Development of Nanjing University
Hankoulu22,Nanjing, China , 210093
Email: zhengjh@nju.edu.cn
Homepage: <http://202.119.62.9/soc/home.php?nicker=zjh>

Jing Jiang

Department of Economics, Nanjing University
Hankoulu22,Nanjing, China , 210093
Email: jj@nju.edu.cn

CYESD 研究论文系列

行业特质性资源配置、激励差别化和行业发展秩序

——反贸易壁垒诉讼中江苏省紫菜协会运行和功能演变

郑江淮 江静

2006-8-25



南京大学长江三角洲经济社会发展研究中心

中国南京市汉口路 22 号，邮编 210093

版权所有© 郑江淮，江静，2006。本文任何两段文字以下的引用或转载无须授权，但须标明出处。

行业特质性资源配置、激励差别化和行业发展秩序¹

——反贸易壁垒诉讼中江苏省紫菜协会运行和功能演变

南京大学长江三角洲经济社会发展研究中心（CYESD）研究论文系列

2006-8-25

JEL L31 P23 Q13

内容摘要 江苏省紫菜协会是中国加入 WTO 之后对外提出反贸易壁垒诉讼的第一家协会。本文对该协会成功地反日贸易壁垒和改变价格战的实践为案例，进一步探讨了行业协会产生基础和演变机制。本文运用贝叶斯古诺模型论证了该行业协会产生的基础是非均质分布于行业企业中的产品质量和技术提升能力，本文将这种能力定义为行业特质性资源，它实际上是一种潜在租金，可以由紫菜企业在行业协会实施的交易所和交易规则下选择性地获取，使行业竞争从“压级压价”转变为“升级升价”局面，是行业协会存在的经济基础。行业协会的功能强弱就取决于协会对行业特质性资源的认识和给会员企业的激励水平。协会功能的演变是将行业特质性资源实施到企业在“升级升价”竞争中的分离均衡，从而使行业获得一个良性发展的秩序。

关键词 行业协会 行业特质性资源 选择性激励

郑江淮

南京大学商学院经济系
南京大学长江三角洲经济社会发展研究中心
中国 南京市汉口路 22 号，邮编 210093
电子邮件：zhengjh@nju.edu.cn
个人主页：<http://202.119.62.9/soc/home.php?nicker=zjh>

江静

南京大学商学院经济系
中国 南京市汉口路 22 号，邮编 210093
电子邮件：jj@nju.edu.cn

¹本文写作过程中多次对江苏省紫菜协会进行了调研，端木怡燕秘书长热情而又不厌其烦地介绍协会的实践情况，初稿完成后，盛洪、程练、余晖研究员提出了许多宝贵中肯的意见，对本文修改最终定稿给予了很大的帮助，在此一道对他们表示衷心地感谢。本中的错误或不当之处，由作者负责。此外，本文写作还得到了教育部人文社科研究项目（03JB790020）《行业中介组织演化机制和行业治理结构转型》课题、教育部人文社会科学重点研究基地重大项目（05JJD790083）和教育部新世纪优秀人才支持计划（NGET-04-0467）的支持。

1. 导言

中国加入 WTO 之后，中国企业面临着如何因其产品价廉物美而易遭受反倾销诉讼的问题，企业面临着如何打破某些国家的贸易壁垒，进入国际市场的问题，最终实现中国产品国内与国际市场统一。这要求政府运用和执行 WTO 规则，积极应对和满足国内产品生产者的集体利益要求和该行业发展。由于政府没有足够的行业信息收集和协调能力，也没有恰当的身份来代理行使各行业的集体利益，所以，需要行业协会的发展，来满足行业的要求。

然而，中国转型过程中行业协会的发展不是一帆风顺的，有的协会因受政府干预而缺乏行业代表性，这种行业协会的发展依赖于制度供给者——政府对变迁中利益得失的权衡。目前政府将专业经济管理职能名义上过渡给大量的行业协会，仍掌握着实际控制权。虽然行政审批制度改革在不断深入，由于行政控制权租金难以耗散，政府迟迟不对协会名义上的行业协调、监督发展职能给予正式赋权，使得行业发展、协调和监督上存在行业协会不作为和大量的市场失灵。有的行业协会则是行业企业在长期的合作博弈中自发组织，自愿入会，自筹经费，自理会务，自聘人员，政府基本上不干预协会的运行和治理。由于这种行业协会拥有独立的行业协调、监督等控制权，所以，基本上不存在不作为问题，市场失灵问题也得到较好的解决。总体上，这种类型行业协会产生与发展，依赖于企业利益得失的权衡。

江苏省紫菜协会就是上述第二种协会的代表。简单地说，在 2003 年 2 月江苏省紫菜协会成立之前，江苏省紫菜生产和销售中，垄断和恶性竞争并存、市场无序和组织化程度低下，行业效益逐年下降，而且在加入 WTO 之后有继续恶化趋势。但同时也还有一些骨干紫菜企业希望结束这种混乱情况。在江苏省海洋与渔业局和体改委等部门支持和指导下，这些紫菜骨干企业牵头发起同业经济组织——江苏省紫菜协会。协会之后，首先在连云港、南通等地组建了紫菜交易所，建立一整套有利于“升级升价”的交易规则，并在不同类型企业之间实现了激励差别化，然后又代表行业向日本提出反贸易壁垒诉讼，获得出口配额。协会运行一段时间后，行业内紫菜种植、加工企业从以前“压级压价”式竞争转变为“升

级升价”式竞争，从企业间同质化的混同转变成异质化的分离均衡。本文试图通过描述和解释江苏省紫菜协会的产生、运行和功能演化，提出行业特质性资源作为行业协会产生的基础，为研究中国经济转型过程中行业协会改革发展提供一个理论基础。

本文第二部分首先对江苏省紫菜行业发展过程以及协会形成与治理过程进行历史描述，然后将之与相关协会研究文献对照，对江苏省紫菜协会产生条件和功能述评，提出进一步研究的问题，即行业特质性资源是行业协会产生的基础。本文第三部分运用贝叶斯古诺竞争模型分析，论证江苏省紫菜协会的形成实际上是抓住了行业运行和发展中在企业之间非均质分布的产品质量和技术提升能力。这是该行业特质性资源，在行业竞争中是一种潜在的生产性租金。行业协会一旦通过将其整合并配置到行业中，将在企业之间产生选择性激励，从而促进行业的发展和竞争秩序的改善。本文第四部分分析江苏省紫菜协会进行差别化激励及其对行业发展秩序的含义，揭示了协会功能演变的方向不是单纯地追求会员企业数量增长，而是通过完善交易治理，稳定地实施行业特质性资源，维持企业在“升级升价”局面中的分离均衡。最后对该案例的启示意义作一个总结。

2. 江苏紫菜行业困境与紫菜协会的形成：简单的历史分析

2. 1 江苏省紫菜行业变迁与发展困境

江苏省所处纬度最适合于条斑紫菜的生长养殖，每年生产 20 亿张左右，占到了全国的 95% 以上。近年来我国已经发展成世界最大的条斑紫菜栽培生产国，目前 85% 以上产品出口到国外，远销 20 多个国家和地区，¹有“中国紫菜看江苏”的美誉和“江苏紫菜”的品牌。但是，这个品牌的形成却经历了一个起伏变化过程，经历了同行相互倾轧到同行共赢变化。如果没有江苏紫菜协会的诞生和运行，“江苏紫菜”可能就变成“同行是冤家”的著名品牌。

具体来说，江苏省从二十世纪七十年代初开始进行条斑紫菜的栽培生产，主产区分布在连云港和南通两个地区。从七十年代到八十年代末，紫菜行业在计划

¹ 江苏条斑紫菜外销比例如此之高的主要原因是中国人食品结构几乎没有紫菜。世界上紫菜消费国有美国、加拿大、澳大利亚及东南亚等 20 多个国家，其中日本是紫菜消费大国，年市场需求量约 100 亿张。

计划经济体制下运行，企业的生产销售基本上按照计划安排进行，企业数量和生产规模较小，而且主要从事紫菜养殖生产，紫菜加工业不发达。紫菜销售由外贸粮油公司独家收购外销，紫菜价格完全受外贸粮油公司控制。政府相关业务主管部门负责紫菜行业生产、销售、技术研发和培训等行业管理职能。紫菜行业总体上呈现出生产和销售受国有部门垄断、非国有企业发育不充分、企业之间没有竞争和冲突、紫菜生产总量缓慢增长的状况。尽管如此，紫菜企业生产技术和产品质量已达到一定的水平，为后来紫菜行业出现的激烈竞争和快速发展奠定了基础。正如日本高岗屋株式会社的高岗则夫副社长评价，中国自 1980 年就有能力生产品质优良且具有国际竞争能力的海苔。

到了二十世纪九十年代，经济改革开放为紫菜行业发展提供了一次机遇，不仅大量的非国有企业进入紫菜行业，还吸引了许多日本紫菜加工企业组建中外合资企业，占据了大量的市场份额，¹而且外销体制改革，实现了自营出口和一般贸易出口双轨制，这就使得紫菜价格实现了自主定价。但是，这并没有给紫菜企业带来更多的利润。原因有三，一是低价竞争。江苏省紫菜企业主要分布于连云港和南通两个地区，它们所处的纬度是养殖的最佳区域。由于地理上的距离和交易技术等因素，两地的紫菜交易信息对紫菜企业是不对称的，而对紫菜的采购方却是对称的。所以，紫菜采购方经常利用紫菜交易价格在买者之间不对称，尽可能压低两地企业的紫菜报价。二是经销商垄断。江苏紫菜主要是外销，原来的经销商掌握了大量的客户资源，而且也有许多国外采购商进来直接采购，它们本身就具有强大的采购能力，在紫菜交易中对于江苏紫菜企业来说，有较强的价格定价势力。三是紫菜加工企业处于一种垄断竞争市场结构。由于紫菜企业在栽培、加工技术和各地区经济环境上的差异，紫菜市场形成了少数大厂商和大量小厂商并存的产业组织形态，大厂商在竞争中往往具有较强的谈判能力和价格承受能力，让小厂商承担更大的生存压力，在价格竞争中处于劣势，不得不走低端市场，即降低紫菜的等级。

结果不仅是企业正常的利润空间被挤压，而且使得紫菜栽培和加工企业没有能力、没有动机改善产品质量，改良品种，进行技术工艺创新，出现了“劣币驱逐良币”现象，紫菜价格偏低，使得大部分企业几乎只赚得经济利润，部分企业

¹ 仅雅玛珂、高岗屋和永井海苔这三家日资企业的紫菜养殖加工量就占江苏干紫菜总产量的 1/3 强，其中高岗屋株式会社 1992 年就与如东县水产养殖公司合资成立了中日南通海达水产食品有限公司。

退出市场，同时现存企业为了进一步的竞争还要花大钱从国外进口效率更高的加工装备。¹真是一年忙到头，只多收了三五斗。

值得注意的是，江苏紫菜行业中还有一个非市场主体——江苏省海洋水产研究所，在紫菜行业发展和紫菜协会成立中扮演了一个特殊的角色。该研究所于1978年5月在原江苏省水产科学研究所海洋室的基础上组建而成。研究所现址江苏省南通市，有一幢2300m²的科研办公楼，一幢2204m²的国家级江苏紫菜良种场，其核心任务是保护、保存我国紫菜种质资源，推广应用紫菜优良种质。迄今研究所在紫菜栽培技术、病烂防治、细胞技术育种、分子生物学与海洋生物技术的应用等方面的研究工作都有较大进展，取得了“紫菜细胞技术育种”、“条斑紫菜新品系”等多项科研成果，被称为条斑紫菜产业的“助跑器”。但是我们注意到，从1999年12月该项目通过国家验收到行业协会成立之前，该研究所的行业基础作用在紫菜行业“压级压价”的竞争中并没有得到充分的发挥。事实上，在行业协会成立时被选为会长单位时才对行业资源整合和提升才发挥作用。

2. 2 江苏省紫菜行业协会的诞生

到2003年之前，处在“压级压价”竞争煎熬中的企业家们意识到，自由放任的市场竞争并没有给企业生存和发展带来多少实惠，也不有利于行业的长期发展。行业内竞争虽然应得到有序的协调，但是真正使企业家们痛定思痛并触发从恶性竞争走向在追求行业发展中共赢的灵感的，是企业家意料之外的两件事。

一是中国在1996年成为《联合国海洋法公约》的缔约国之后，为了有效履行《公约》中的有关规定，中国与日韩两国先后签署了专属经济区渔业资源管理的协定。受此影响，江苏省近几年大力度减船转产，有4000多艘渔船自发或政策性撤出了传统渔场，3万多渔民转向紫菜养殖业。这就意味着，江苏紫菜市场将有一大批的进入者。这必将使原来的“压级压价”竞争变本加厉，生存危机陡升。

另外一件事是2001年12月中国加入WTO有让企业家们充满了希望，原来江苏紫菜多年来外销中一直被禁入日本市场，而原产于韩国的干紫菜和调味紫菜

¹江苏省许多紫菜企业所使用的紫菜加工设备、零配件和二次加工调料基本都从日本引进。在启东的南通福子海苔专业生产厂，公司总经理杨剑华说：“从日本进口了生产线，我们花200万元”。转引自如东在线(www.rdzx.com/news.asp?offset=120&id=34328K 2005-5-23)：“紫菜客商要向日本讨说法”

却能享有日本政府给予的进口配额。不仅如此，日本是世界上条斑紫菜消费第一大国，日本市场上紫菜价格又是江苏紫菜市场价格的3倍。中国加入WTO使企业家们充分认识到日本市场是紫菜行业发展的重大战略性资源，具有巨大的租金，而广泛分散在连云港和南通两地的企业家们又难以自身分享到这块蛋糕。因此，在他们的强烈呼吁和江苏省政府有关部门的支持下，2003年2月，一个由100多家紫菜养殖加工企业和个人自愿加入的非盈利性社团组织——江苏省紫菜行业协会正式成立。

但是，协会成立不是一帆风顺的，遇到谁做会长单位的问题。原来江苏紫菜养殖和加工主要分布于连云港和南通两地，如果让一个地区企业来组建行业协会，或者占有行业协会理事会大部分席位，甚至是会长单位，都难以获得公正的代表性，也就是说，两地紫菜企业“谁也不服谁”，结果还是陷入非合作境地。事实上也是如此。在组建行业协会时，政府主管部门——江苏省海洋渔业局和协调部门——江苏省体制改革委员会行业与市场处的工作重点和难点就是怎样让连云港和南通两地（龙头）紫菜企业愿意坐到一起来，找出一个让两地企业都承认的代表，牵头组建行业协会。结果是大家共同选择了江苏省海洋渔业研究所作为会长单位，研究所所长作为会长，秘书长由原来江苏省海洋渔业局一个退休的在行业有威望的处长担任。究其原因，我们不难发现，江苏省海洋渔业研究所到上世纪九十年代末在紫菜栽培、加工产业化上取得了一系列突破性成果，为紫菜行业发展奠定了技术基础。而且每个企业在紫菜栽培、加工中，当产量扩大到一定规模以后，将受生物技术和加工技术的限制，会出现成本递增。紫菜栽培、加工技术等研究成果及其导致的产品质量升级能力客观上成了行业发展的一种特殊资源，能够给使用它的企业在竞争中带来租金。海洋渔业研究所正是凭借它提供这种行业特殊资源的能力，能满足企业的需要，从而坐上了会长单位的位置。

2.3 江苏省紫菜行业协会的主要活动

协会成立后，主要活动有两个，一是下设了紫菜交易管理委员会，专门制定了《江苏省紫菜交易市场交易规则》和《干紫菜规格等级标准》，牵头组建连云港、海安南黄海、如东天一、启东吕四四家紫菜交易所，基本实现了“公平、公开、公正”的竞争机制，为实现紫菜“升级升价”打下了良好的基础。二是组团

赴日本、韩国考察调研，自聘律师，于当年 12 月份，该协会向商务部提交了《贸易壁垒调查申请书》，正是对日提起反贸易壁垒诉讼。2004 年 2 月 25 日，商务部正式受理。4 月 22 日，商务部发布公告，正式立案，对日本紫菜进口管理措施进行贸易壁垒调查。2005 年 4 月 14 日，江苏省紫菜协会与日本紫菜协会就中日紫菜贸易具体办法，在南京举行第四轮磋商，谈判双方达成共识：日本紫菜协会 2005 年从中国进口 8000 万张，中方安排 1.2 亿张干紫菜进场交易。进场交易份额按在国内交易市场成交实绩所占比重进行分配，其中的 30% 直接分配给四家紫菜交易市场组织进场交易，其余 70% 份额在国内交易市场有交易实绩的买方中间进行分配。

根据江苏省四大紫菜交易市场统计，2004 年初，紫菜价格在 0.19 元/张的低谷徘徊，到 2005 年六场交易会的平均交易价格已上升到 0.37 元/张，对日紫菜贸易的启动和紫菜交易所的建立和完善对紫菜产业的拉动作用已经开始显现。

下一步，紫菜协会和商务部还将就二次加工成的烤紫菜出口问题与日方进行磋商，期望附加值更高的中国烤紫菜能够在明年进入日本市场。¹

3. 基于相关文献的述评

从上述江苏省紫菜行业变化来看，江苏省紫菜协会的诞生和实践实际上是实现了企业在市场竞争中紫菜“升级升价”的愿望。这在已有相关文献中可以得到一些解释：

(1) 曼库·奥尔森 (1980, 1982) 的集体行动理论指出，由于搭便车行为存在，利益当事人除非获得一种选择性激励，否则没有动机采取集体行动，组建利益集团。对于首批 117 家作为会员单位的江苏紫菜企业来说，他们之所以采取集体行动组建一个利益集团去争取能让别的企业搭便车的集体物品——出口日本的配额，表面上看是因为出口配额的获得给这 117 家紫菜企业带来的收益增加要远远大于他们付出的成本，同时 117 家以外的紫菜企业（是一些生产规模相对偏小的企业）也免费分享到出口配额的好处。而且这种搭便车行为不会使得这些企

¹ 以上实际情况和数据来源于我们对江苏省紫菜协会秘书长端木怡燕先生的访谈和他提供的有关材料，以及商务部南京特派办：“中国对外贸易壁垒调查第一案-----江苏省紫菜案”，<http://njtb.mofcom.gov.cn/aarticle/zhuantdy/200506/20050600114435.html>。

业多到是使原来 117 家企业分享的收益降为零配额时的水平。

但是我们只能说获得出口配额是协会成立的一个诱因，不是根本动因。原因是，如果以前的压级压价竞争局面没有改变的话，出口配额所蕴含的利益迟早会消失殆尽的。因此，协会要成立，必须满足奥尔森给出的利益集团产生的一个关键条件，即存在“一种既能创造集体利益又能增进个人收益的活动方式”。这在紫菜协会中则体现为协会能够确定和实施能够带来“升级升价”的交易规则，保证了在获得出口配额的情况下，117 家会员企业能够从中获得有一个较高的选择性激励水平。

但是，我们注意到，交易规则的建立对所有企业并不都是集体物品 (collective goods)，总有些愿意在场外交易的企业，对他们来说，经常因场外交易受到谴责，交易规则实际上变成了一种集体损害品 (collective bads)。因此，根据奥尔森的理论，我们还不能完全解释为什么有的企业愿接受交易规则，主动进场交易？企业为了进场交易获得“升级升价”的结果，纷纷要求提升紫菜种植加工技术、质量等级和产品技术标准，这对行业协会成立起到了什么意义上的作用？

(2) 基于交易成本理论的一些研究文献指出，当交易不确定性增加，市场需求出现较大幅度的下降，或者行业内结构发生变化导致无法预期的激烈竞争时，企业倾向于组建行业协会，进行行业前景预测，并组织协调内部竞争，使之有序发展 (Lamoreaux, 1985; Pierenkemper, 1988)。交易频率的增加有助于行业协会长期存在下去，协会能够通过专业化的治理，并且雇佣专业化人才，使交易治理成本大大减少 (Galambos, 1965; Van Waarden, 1987)。

这些观点对江苏省紫菜协会来说，在总体上，通过制定交易规则和交易所，有助于降低紫菜交易成本。但是，我们注意到，交易成本理论对行业协会的研究主要是以交易为出发点的，而紫菜协会成立主要是通过交易规则和技术标准来约束交易一方的，即紫菜生产企业，而对买方来说，则是给予尽可能多的优惠条件吸引他们来交易。¹这正是Schneiberg和Hollingsworth (1990)所说的，同一行业

¹这可以从连云港和海安等地紫菜交易所交易规则中的实质性规定得到证实：(1)“市场按照《江苏省紫菜交易市场交易规则》要求，对进场参加交易的干紫菜制订统一的规格等级划分标准，并对包装辅料、标识、报价单、交易合同等制订统一标准”；(2)对于卖方会员，交易规则要求具有法人资格，从事干紫菜加工、获得国家论证认可监督管理委员会核发的卫生注册证书的单位；向交易市场提供不少于 3 万元/台机组的股本金，作为固定资产投资和入会保证金；参加交易会商品成交后，按成交金额的 1.5-3% 向市场缴纳交易手续费，等等(3)对于买方会员，可以向交易会投入股本金，享受股东待遇；免缴交易手续费；到市场参加交易会或到市场考察时，可代理预约机(车)票、申请签证、预约饭店、机场(车站)迎、接送等

内非交易关系的企业来所，它们组建协会，关注的是同行竞争，而不是相互交易来节约交易费用。¹因此，紫菜协会成立后首先建立交易规则 and 产品质量等级技术标准对行业发展的意义值得进一步研究。

(3) 有关经济治理方式的研究文献指出，行业协会是一种治理形式，是某一行业企业集中到一起，授权于一个中心实体来促进共同收益，治理行业内的关系、以及理顺成员与那些战略和行为会对行业会产生很大影响的经济主体之间的关系（Pfeffer and Salancik,1978; Staber and Aldrich,1983; Grant and Coleman,1987）。而 Streeck 和 Schmitter（1985）明确地指出，行业协会的形成，就是从市场治理到集体的自我治理的转变，实施了组织化的协调，不同于社区的自发团结、市场的分散竞争和政府的等级控制。Perstoff（1987）则进一步指出，这种经济治理方式是与一定的治理成本相联系的。只有当行业协会与法律、政府管制等其他治理方式相比具有明显的治理成本优势时，行业协会才有可能产生，并且作为一种经济治理方式稳定存在。对江苏紫菜市场 and 行业的协调来说，江苏省紫菜协会正是一种相对于政府、市场、社区来说的有效治理方式。

总之，我们需要进一步解释的关键问题，不是出口配额这一集体物品如何诱致紫菜企业采取集体行动的问题，而是紫菜种植加工技术、产品质量和技术标准如何在交易规则的作用下成为行业会员实现“升级升价”愿望的重要手段。

4. 行业特质性资源的性质与配置：模型分析

4. 1 行业特质性资源：行业协会产生的基础

从行业变迁历史来看，当紫菜企业处于恶性价格竞争中时，所有企业势必在

服务；可以获得市场定期提供的紫菜产地产况的书面情况报告；提出申请，市场可以邮寄反映紫菜产品质量情况的参考样品；为防止商品质量索赔的发生，可以申请于交易会前预先检查准备交易的商品质量，等等。更详细的条款参见附录。

¹如果按照上述两种实施类型来汇总的话，我们认为行业协会应当至少具备以下一项Schneiberg和Hollingsworth（1990）所归纳的职能：（1）通过建立标准合同、制定价格目录、组织联合的买卖，并管理和参与与工人的集体谈判，建立了一种让经济行为人达成协议和建立交易条款的程序；（2）通过创立许可程序并设定安全、质量和竞争的标准，建立治理市场行为的规范。（3）通过检查和测试服务、行为监督以及传递有关发明、成本、价格、经济形势和政治发展的信息；通过设立消费者投诉办、建立仲裁和日常谈判制度；通过设、组织禁运、有选择地供应市场、政治表意以及其他的部门公共商品，工商协会能够发挥监督和实施规则、减少冲突和促进成员的选择能力。（4）通过分割区域和市场份额、联络买卖双方、开展能够使成员独享和分享利润、研究、专利、劳动和剩余产出，发挥多种配置功能。（5）展开游说，联合政府管理者制定和实施政策、并协助政府管制经济和实施援助计划。

“压级压价”上达到非合作博弈均衡。但是，这种均衡对于那些长期在行业中积累了较高技术能力的企业来说，是不利的，或者说，不利于激励行业中有较高技术能力或有眼光的企业提高产品技术和质量，也不利于产业技术水平整体上的升级，从而也就难以进入对紫菜品质有较高要求的日本市场。这也就是说，在这种情形下，产品技术和质量提升能在市场上形成一个潜在租金，这时，就会使得那些有一定技术能力的企业产生提升产品质量等级的需求，或者诱使企业向海洋渔业研究所求援，获得技术支持、或者直接向国外企业购买更先进的设备，获得潜在租金，从而改善自己非合作博弈均衡下的支付水平。

对于江苏省紫菜行业来说，我们将这些产品技术和质量提升能力定义为行业特质性（*industrial-specific*）资源¹。之所以说产品技术和质量提升能力是行业特质性的，是因为（1）它是紫菜行业发展中长期积累而成的，蕴含着大量的潜在租金，企业有动力去获取或分享这种租金，（2）它对紫菜行业规模和市场范围扩大起着重要的作用，（3）它在不同企业之间非均质化分布，但是在一种特定的能力显示机制将掌握它的企业与其他企业区分开来中，获得相应的租金。基于这种认识，可以说，江苏省海洋与渔业研究所所拥有的优质品种和种植技术成果在一度上也与企业拥有的产品技术和质量提升能力一道具有行业特质性。但是，在行业协会成立之前，由于价格战，企业无心去实施产品技术和质量的提升，企业基本上选择了同质化的技术和产品等级。

从这个意义上，我们就不难理解江苏省紫菜协会成立后就着手建立紫菜交易所和交易规则这项工作，如一些条款规定²（1）交易所采取股份制公司法人制度，协会会员优先凭借各自拥有的紫菜加工机组数量入股，成为交易所会员；（2）会员单位需交易的干紫菜均应在交易市场成交，任何单位都不得通过交易市场直接进行私下交易；（3）市场实行属地管理，建有市场地区的单位不得异地入会，其他地区的单位需申请，经交易市场董事会同意后方可进入市场；等等。这些规定实际上使得掌握行业特质性资源的企业能够通过竞价交易卖出较高的价格。事

¹ 行业特质性资源这个说法实际上是受组织资本和企业特质性资本等概念的启发。Prescott and Visscher（1980）指出，组织资本是企业的组织中借助经验而逐渐积累起来的，而这些经验通常是行业专属经验，即是与某特定行业的生产与营销特点相关的特殊管理能力。当雇员获得这种组织资本时，就无法通过劳动力市场自由转移到其他企业中。青木昌彦（1984）和布莱尔（1995）等学者则用企业特质性资本来界定上述情况，并以此为依据，进一步研究指出，要有效地激励雇员掌握的企业特质性资本或能力，就要改变企业剩余收益（组织租）分配的支付结构，让雇员集团参与企业剩余收益分享和剩余控制权的配置。

² 具体的交易规则参见附录。

实就如此，目前入股会员已经充分享受到了“升级升价”的好处，而且已有许多当地企业纷纷要求成为协会会员和加入股份。¹

因此，本质上说，行业特质性资源本身并不是行业协会提供的可以免费享受的集体物品，而是在每个企业之间可以明晰分割和分享的私人品。交易规则实际上成了行业特质性资源得以实施的媒介。在这个意义上说，行业协会产生的基础是行业竞争和发展中形成的行业特质性资源。

4. 2 模型分析

为了进一步验证行业特质性资源的性质及其实施方式，我们利用贝叶斯古诺模型来解释，²将连云港和南通地区企业抽象成两个寡头企业，比较这两个寡头企业通过组建行业协会共同实施和不组建行业协会各自独立实施行业特质性资源两种状态下的利润，确定两个寡头企业愿意组建行业协会的条件，并与经验对照。

为此，我们作出一些假设：（1）假设两地各有一个代表性企业，为古诺竞争式寡头企业，初始的生产技术和成本情况相同，考虑到紫菜生产受到气候和海洋自然因素的影响较大，在技术一定的条件下，有一个规模报酬递减的特征，所以成本函数设为 $C(q_i) = cq_i^2, i=1,2$ 。每个企业面临的需求函数为 $P = a - (q_1 + q_2)$ ， a 是一个随机变量，服从均值为 μ （ $\mu > 0$ ）、方差为 σ 的正态分布，这是不仅因为紫菜生产波动性大，而且国际市场需求和采购商行为的影响也较为不确定。

（2）如果两地企业选择不组建行业协会，独自实施行业特质性资源，即独自提升产品技术和质量，在市场上努力达到“升级升价”的效果，那么假设每个

¹ 根据江苏省紫菜协会的介绍，交易规则和程序的主要特点是：（1）交易产品公开透明，所有进场交易的干紫菜都有样品在交易厅陈列，而且在标签上注明了产地、生产日期、等级标准和生产企业；（2）交易方法公平、公正、公开，买方看样出价投标，并有交易所主持签订成交合同；（3）交易时间相对集中，节省了买卖双方的时间和精力，降低了有形的交易成本；（4）交易所提供了资金结算、仓储和运输等服务，方便了买卖双方；（5）交易市场的运作，有效地制止了无序竞争，特别是为一些中小企业提供了销售平台和信息交流的场所；（6）促进了紫菜生产企业进一步提高产品质量意识。

² 需要指出的是，二次函数和需求函数的正态分布这两个假设在研究寡头竞争中合谋的文献非常普遍，如 Kirby（1988）、Vives（1984，1990）等，这两篇文献研究了在行业协会具有向企业发布市场供求、行业技术等信息功能时，行业中企业是否愿意将自己的生产、需求和技术等信息向行业协会提供，让同行分享。为便于模型分析，简单地对成本函数和相关假设（如企业愿意让别的企业分享的信息会产生的收益方差）作出设定。这些假设在经验上是否存在，他们并没有给予更多的解释。而本文研究的江苏紫菜协会所提供的信息分享功能与其对交易所和交易规则实施的功能相比较，可以说微不足道。所以，本文根据这些文献，为这些假设提供了经验证据，但是本文侧重于解释行业特质性资源实施方式，即企业自己独立实施还是由协会组织实施之间的差异。

企业实施的行业特质性资源水平都为 η_i 。假设 η_i 给企业带来的收益也服从一个均值为 $\bar{\eta}$ ($\bar{\eta} > 0$) 和方差为 θ ，这是因为根据连云港和南通两地企业实际情况，可以假设两地企业在生产、销售、技术和市场认识上是同质的。如果两地企业选择组建行业协会来共同实施行业特质性资源，那么实施的行业特质性资源水平设为 η ，假设 η 给企业带来的收益服从一个均值为 $\bar{\eta}$ 和方差为 $\frac{\theta}{k}$ ，这是因为行业协会有较强的能力来实施行业特质性资源，¹

(3) 行业协会要组建，必须要使得主要会员对协会所预期的 $\bar{\eta}$ 认同，也就是至少和主要会员的预期水平相等，所以，我们假设两地代表性企业在独立和共同组建协会来实施行业特质性资源时，所实施的行业特质性资源给它们带来的收益均值相等，都为 $\bar{\eta}$ 。

在上述假设条件下，两地企业之间面临这样一种博弈，即在面临的一个共同的市场条件下，企业有两个战略可供选择，一是对独立实施的行业特质性资源 η_i ，另一个由组建协会共同实施的行业特质性资源 η ，在每个战略下，每个企业选择相应的产出水平 $q_i^I(\eta_i)$ 和 $q_i^D(\eta)$ 以最大化其预期利润水平 $\pi_i^I(q_i)$ 和 $\pi_i^D(q_i)$ (其中 I 和 D 分别表示独立和共同实施行业特质性资源)。在两个实施状态下，两个企业都表现出一个古诺竞争特征，并有相应的古诺—纳什均衡。下面分两步考虑。

首先，根据古诺均衡求解过程，在企业选择独立实施行业特质性资源 η_i 时，企业的预期利润最大化问题为：

$$\max_{q_i} \pi_i^I(q_i) = E\left[\left(a - \sum_i q_i^I(\eta_i)\right)q_i^I(\eta_i) - (cq_i^I(\eta_i))^2 \mid \eta_i\right] \quad i=1,2 \quad (1)$$

对于企业 1 的一阶条件为

$$E[a \mid \eta_1] - 2q_1^I(\eta_1) - q_2^I(\eta_2) - 2cq_1^I(\eta_2) = 0 \quad (2)$$

同理可得企业 2 的最优化一阶条件。

这里 $E[a \mid \eta_i]$ 成为决定企业最优产量的重要因素，它的含义是在企业选择独自实

¹如建立和管理交易所的交易规则，能够有效地借助行政手段（如积极配合工商部门加强市场管理）严格要求所有国内外紫菜采购商必须一律进入紫菜交易市场进行交易；能够比单个企业提供更好的服务，尤其是通过集体行动争取市场开放、组织行业专家（如研究专家和外贸代理）进行市场分析和销售服务，从而降低收益波动程度。

施行业特质性资源 η_i 时的 a 的预期值。由于 a 和 η_i 本身是一个随机变量, $E[a | \eta_i]$ 实际上是考虑到了企业独自实施的行业特质性资源 η_i 对 a 的可能影响, 这就是说, 企业采取的改善产品技术和质量的策略在市场上有可能对企业市场需求预期产生影响, 影响的概率或程度设为 $e_i = \frac{\sigma}{\sigma + \theta}$, 那么就有 $E[a | \eta_i] = e_i \eta_i + (1 - e_i) \mu$ 。因此, 当 $\eta_1 = \eta_2 = \bar{\eta}$, 且两地企业达到古诺-纳什均衡时, 根据一阶条件, 最优产量之和为:

$$q^{I*}(\eta_i) = q_1^{I*}(\eta_1) + q_2^{I*}(\eta_2) = \frac{2(e_i \bar{\eta} + (1 - e_i) \mu)}{3 + 2c} \quad (3)$$

其次, 根据古诺均衡求解过程, 在企业共同组建协会来实行业特质性资源 η 时, 企业的预期利润最大化问题为:

$$\max_{q_i} \pi_i^D(q_i) = E[(a - \sum_i q_i^D(\eta)) q_i^D(\eta) - (c q_i^D(\eta))^2 | \eta_i] \quad i = 1, 2 \quad (4)$$

企业 1 的一阶条件为

$$E[a | \eta] - 2q_1^D(\eta) - q_2^D(\eta) - 2c q_1^D(\eta) = 0 \quad (5)$$

同理可得企业 2 的最优化一阶条件。

不过 (5) 式中的 $E[a | \eta]$ 虽然含义与 (2) 式中的类似, 但是企业共同组建协会来实行业特质性资源 η 对 a 的可能影响要不同, 因为 η 的方差较小, 或者说, 影响的概率或程度设为 $e_D = \frac{\sigma}{\sigma + \theta/k}$, k 表示行业协会在实行业特质性资源对行业和市场风险的调节和控制能力, 并且假设这种能力要比单个企业强, 即 $k > 1$ 。同理, 当两地企业达到古诺-纳什均衡时, 根据一阶条件, 最优产量之和为:

$$q^{D*}(\eta) = q_1^{D*}(\eta_1) + q_2^{D*}(\eta_2) = \frac{2(e_D \bar{\eta} + (1 - e_D) \mu)}{3 + 2c} \quad (6)$$

将 e_i 和 e_D 代入 (3) 和 (5), 化简得出,

$$\Delta q = q^{D*}(\eta) - q^{I*}(\eta_i) = \frac{2}{3 + 2c} \frac{(k - 1) \sigma \theta}{(k \sigma + \theta)(\theta + \sigma)} (\bar{\eta} - \mu)$$

(7)

从而有如下结论:

命题 1: 在 $\sigma > 0$ 、 $\theta > 0$ 、 $k > 1$ 、 $c > 0$ 的情况下, 当 $\bar{\eta} \geq \mu$ 时, 有 $q^{D^*}(\eta) \geq q^{I^*}(\eta_i)$, 且 $\sum_i \pi_i^D(q_i) \geq \sum_i \pi_i^I(q_i)$ 。

证明略。对于江苏紫菜行业来说, 该命题的含义是, 在行业协会实施和紫菜生产技术条件一定的情况下, 如果企业或行业协会对紫菜市场需求的预期达到一个较高水平的话, 两地企业就有动机组建行业协会, 因为组建行业协会后的收益较高。

推论 1: 在 $\sigma > 0$ 、 $\theta > 0$ 、 $k > 1$ 、 $c > 0$ 的情况下, 当 $\sigma > \theta$ 时, $\frac{\partial \Delta q}{\partial k} > 0$ 。

由于 k 表示行业协会在实行业特质性资源对行业和市场风险的调节和控制能力, 所以, 该推论意味着, 在企业对市场需求及其变化有较准确的认识情况下, 当行业协会在实行业特质性资源时拥有的组织手段和工具越多越有效, 企业越容易自发组织起来组建行业协会来实行业特质性资源。

推论 2: 在 $\sigma > 0$ 、 $\theta > 0$ 、 $k > 1$ 、 $c > 0$ 的情况下, $\frac{\partial \Delta q}{\partial c} < 0$ 。

由于系数 c 和企业生产的边际成本或平均成本呈现出单调递增的关系, 即 $c = \frac{MC}{2q}$ 或 $c = \frac{AC}{q}$, 所以, 我们可以说, 在产量一定的情况, 如果紫菜养殖加工技术改良使得企业平均成本或边际成本下降的话, 那么企业越愿意组建行业协会, 通过协会来展开技术培训和升级工作。

4. 3 行业特质性资源的配置

这里再进一步解释江苏省紫菜协会成立过程中连云港和南通两地企业之间利益平衡使得会长单位一直难以落实, 尽管最终由江苏省海洋渔业研究所承担。

首先, 对于两地企业的内心考虑来说, 会长单位由江苏省海洋渔业研究所担任, 这对于两地企业来说, 是一种利益平衡, 不仅是因为研究所在提高行业生产技术、改善企业对市场需求变化适应能力方面是行业协会本身能够组建的重要因素, 而且也是一个中性的第三方, 避免了某个地方企业成为会长单位后对另外一个地方企业产生利益损害倾向, 导致行业协会不公正地履行行业利益代表。

其次, 根据上述“心理”分析, 我们可以区分可供企业选择的企业两个战略, 一是会长单位由研究所来担任, 在这种情况下, 两地企业之间博弈实际上就是古诺竞争模型, 双方在行业协会组建后, 获得协会信息、培训等服务以及相应的规则约束都是相互平等的, 双方的均衡产量可以用 (3)、(6)、(7) 式表示。二是由某地企业来担任。这种情况下, 我们认为两地企业之间博弈实际上是斯塔克尔伯格竞争模型, 因为如果让某地企业作为会长单位, 那么会出现这样的情况, 即让另外一地企业认为它的代表性不够, 即使这个会长单位能够像研究所作为会长单位一样组织好行业特质性资源的实施, 但是总是有可能让另一地企业认为在某些情况下优先照顾会长单位所在地企业, 然后再将好处让另一地企业分享。¹ 这样的话, 另外一地企业可能在竞争当中变得更加富有攻击性, 以保护自己。为此, 假设会长单位企业作为一个先行者, 例如在对市场和行业变化先作出反应之后, 再让另一地企业进行调整。假设仍然按照上文的模型, 在组建协会后, 按照斯塔克尔伯格竞争模型, 确定双方最大化预期利润 $\pi_i^{SD}(q_i)$ 和最优产量 $q_i^{SD*}(\eta)$ 条件, 再与古诺模型中的结果相比。

根据上文假设, 在企业 1 首先选择独立实施行业特质性资源 η_1 时, 企业 1 的预期利润最大化问题为:

$$\max_{q_1} \pi_1^{SD}(q_1) = E\left[\left(a - \sum_i q_i^{SD}(\eta)\right)q_1^{SD}(\eta) - (cq_1^{SD}(\eta))^2\right] \mid \eta \quad i=1,2 \quad (8)$$

得出企业 1 对企业 2 的反应函数:

$$q_1^{SD}(\eta) = R(q_2^{SD}) = \frac{1}{2+2c} (E[a \mid \eta] - q_2^{SD}(\eta)) \quad (9)$$

企业 2 的预期利润最大化问题为:

$$\max_{q_2} \pi_2^{SD}(q_2) = E\left[\left(a - R(q_2) - q_2^{SD}(\eta)\right)q_2^{SD}(\eta) - (cq_2^{SD}(\eta))^2\right] \mid \eta \quad (10)$$

通过计算分别就两个企业最优产量、以及两个企业产量之和与古诺竞争模型情况比较, 得出:

$$q_2^{SD*}(\eta) - q_2^{D*}(\eta) = \frac{(e_D \bar{\eta} + (1 - e_D)\mu)}{(2c+3)((2c+2)^2 - 2)} > 0 \quad (11)$$

¹ 从目前紫菜协会开展的针对日本市场紫菜技术要求展开的技术和质量管理培训活动看, 每次活动都是在连云港和南通两个地方分别举办一次。如果由某地企业充当会长单位的话, 就有可能只在一地举办。

$$q_1^{SD^*}(\eta) - q_1^{D^*}(\eta) = -\frac{(e_D \bar{\eta} + (1 - e_D)\mu)}{(2c+2)(2c+3)((2c+2)^2 - 2)} < 0 \quad (12)$$

$$q^{SD^*}(\eta) - q^{D^*}(\eta) = \frac{(2c+1)(e_D \bar{\eta} + (1 - e_D)\mu)}{(2c+2)(2c+3)((2c+2)^2 - 2)} > 0 \quad (13)$$

从式 (11)、(12)、(13)，我们可以得出：

命题 2：相对于有第三方中立者作为会长单位来说，由企业作会长单位来组建协会，会使得行业整体利益增进，但是由于作为会长单位的企业最优产量和利润的降低，而没有动力去做会长单位。由第三方中立者作为会长单位来组建行业协会是行业特质性资源配置的均衡结果。

这就解释了江苏紫菜协会成立过程中，只有当会长单位选定为江苏海洋渔业研究所时，两地企业才愿意握手言和。

5. 激励差别化与行业发展秩序

当行业特质性资源发展到一定程度时，企业就有动力采取集体行动，让行业协会来实施行业特质性资源，以改善会员企业的支付水平，打破原来的支付结构。因此，行业协会的功能强弱就取决于协会对行业特质性资源的认识和给会员企业的激励水平。行业协会实施行业特质性资源能力越强，行业特质性资源对行业企业的吸引力就越强，行业协会对行业发展的协调作用效果就越显著，从而行业整体利益帕累托改善程度越高。

江苏省紫菜协会成立 2 年多来，紧紧抓住交易所交易规则和紫菜产品技术和质量改善这个关键环节，将其作为行业特质性资源，进行一系列制度设计和手段创新，在很大程度上改变了原先压级压价均衡下的行业支付结构的手段。从交易所统计情况来看，两年间，共成功举办了 40 个场次（包括中日紫菜贸易投标会）的交易活动，累计成交干紫菜 34.99 万箱，占全省两年干紫菜总量的 51.1%，成交金额 4.455 亿元，约占全省两年干紫菜总销售额的 60%。之所以出现如此发展势头，是因为紫菜协会组织了一系列实施行业特质性资源的手段，采取了差别化激励方式，具体来说有如下手段：

1. 对交易所卖方会员权力上给予诱人的待遇，如（1）可以参加交易所举办

的招投标交易会；（2）可以获得符合国际市场要求的加工、规格检验等技术指导；（3）可以获得国际市场行情的信息资料；（4）可以获得特殊优惠的外贸代理服务；（5）可以获得协助借贷资金的服务。在这5项待遇中，第(2)、(3)项最能体现出紫菜行业的特质性资源。就拿进入日本市场来说，由于日本市场对紫菜加工技术水平要求很高，而且技术提高秘诀要通过自己摸索获得，成本太高，所以，紫菜协会可以运用自身的名义和组织力量，就很容易组织到相关专业技术研究人员来指导和培训。其他权利的行使虽然与行业特质性资源性质关系不明显，但是体现了行业协会和作为股份公司的交易所的声誉力量，这是单个企业难以获得的。

2. 在产品生产技术和质量管理培训上进行差别对待。如日本市场大门打开后，为了扩大紫菜产品对日出口和进一步拓展国际紫菜市场，江苏省紫菜协会与江苏日网紫菜机械有限公司联合举办干紫菜加工机操作技术研讨班，会员单位负责人和加工车间技术主管1~2人，凭会员企业介绍信报到。不是协会会员单位如要求参加培训需交纳费用每人600元。再如，江苏省紫菜协会举办“针对日本市场，提高紫菜产品质量”技术讲座，特邀请日本渔网株式会社和渡边机械株式会社技术人员讲课。虽然要求各紫菜养殖、加工（一次加工）企业、县市紫菜协（商）会及紫菜交易市场主要负责人派1人，并没有出现会员和非会员收费上的差别，但是再通知上却让各紫菜交易市场协助通知所属会员企业的负责人准时参加，也就是说，会员企业比非会员企业更容易获得会议信息和相关技术信息。¹

这些差别化激励手段不仅让会员企业享受到入会的好处，而且让更多的企业希望加入行业协会。但是，紫菜协会也不一味地扩大会员数量，而是让行业特质性资源在协会会员和非会员之间配置和收益分享保持一种均衡状态。

有人会感觉到，似乎非会员单位在行业协会的一系列活动中始终没有受到重视，甚至是在一定程度上受到歧视或约束。比如，江苏省紫菜协会提起对日反贸易壁垒诉讼并获得成功，这件事确实对所有会员单位和非会员单位都是有利的。但是在针对日本市场的紫菜技术要求培训和指导上，却让非会员单位处于一个不对称的地位。这似乎与行业协会作为行业整体利益代表的角色不相一致？也就是说，如果紫菜协会是代表江苏紫菜行业利益的话，那么非会员企业是否应当得到

¹ 资料来源于江苏省紫菜协会网站<http://www.jslover.com/xhgk.htm>公布的各种会议通知。

行业协会的利益代表服务，或者在多大程度上得到利益代表？目前差别化激励是否降低了社会福利水平？

一个可能的回应是，根据曼库·奥尔森的集体行动逻辑分析，每个企业在享受集体利益时都有搭便车动机，如果不对搭便车动机和行为采取措施的话，那么行业协会就难以形成或发挥作用。紫菜协会目前的差别化激励实际上就是对那些不参加协会或不缴纳会费的非会员企业搭便车动机的约束。所以，这种差别化激励保护了会员企业的利益，是合理的。

这种以搭便车动机和选择性激励为基础的分析是有一定道理的，但是这有赖于行业协会所发布的行业信息和实施的行业特质性资源的性质。比如，对日贸易出口配额的获得这首先是一种非排他性的信息，但是为了推动反贸易壁垒谈判，协会会员自筹了 40 万元聘请律师和取证。这些投入的目的是要获得更高的回报，而回报多少又取决于上文分析的行业特质性资源实施情况，即这些会员利用协会组织的性质和力量来组建交易所，制定交易规则，展开技术和质量管理培训等等。由于这些会员企业基本上是行业中的大企业或有行业代表性的企业，通过它们实施行业特质性资源，在很大程度上起到了影响市场价格的作用，如表 1 所示，实现了“升级升价”的预期效果，这种效果甚至诱惑了少数企业从韩国进口紫菜来参加交易和少数企业将紫菜混级等现象发生。

表 1 交易所五次紫菜交易价格情况（2004. 1. 8—2005. 4. 10）

	最高单价（元 / 每张）	最低单价（元 / 每张）	平均售价（元 / 每 100 张）	成交率
连云港	0.35	0.11	17.78	92.10%
如东	0.38	0.11	19.41	80.48%
海安	0.31	0.11	19.72	71.75%

资料来源：根据江苏省紫菜协会网站（<http://www.jslaver.com/xhgg.htm>）公布的交易数据整理而得。

但是对于非会员企业来说，在对日出口配额分享上是否存在搭便车嫌疑呢？有，但不完全如此。按照上文分析，在协会组建之前，行业竞争处于伯川德价格均衡中，当协会组建后，企业出现了分化，一部分进入交易所交易，实现升级升价，另一部分仍然在场外交易，但难以改变压级压价的局面。这就是意味着，非会员企业仍然是同质同价的企业，只有当场外交易的净收益低于交易所内交易净

收益(即场外交易的净收益=行业特质性资源实施中的最低收益-付给交易所的费用)时,非会员企业才会进场交易,也才有动力加入协会。否则,非会员企业没有动力进入交易所交易,这在本质上是对行业特质性资源没有需求,没有动力去借助协会来追逐行业特质性资源。

因此,从这个意义上说,紫菜行业协会的发展不简单地追求协会会员和交易所会员的数量增长,协会功能的演变也就不只是随着行业特质性资源产生而产生,随着行业特质性资源的消失而消失,而是在将实施行业特质性资源到行业出现“升级升价”并达到一个分离均衡的程度,不断完善交易所对交易的治理,使得分离均衡一直稳定地维持下去。

6. 结论

江苏省紫菜协会作为行业利益代表向日本提起反贸易壁垒诉讼,获得干紫菜出口配额,为我们研究行业协会的产生和演变提供了丰富的经验。综上所述,我们可以得出两方面的结论和启示:

首先,部分紫菜企业存在的提高紫菜加工技术和产品质量的产品差异化能力与价格差别化的能力,作为紫菜行业特质性资源,在行业协会组织实施下能够改变全行业处于压级压价的伯川德竞争均衡,能够使少数企业形成升级升价的古诺竞争均衡,获得较高利润的预期。这意味着,行业特质性资源的存在是行业协会产生的基础,当行业协会自身的组织能力能比单个企业更有效地实施行业特质性资源,行业协会就会形成。这个结论使我们不再停留在行业协会产生是为了一种共同利益和共同需要,它将研究注意力转移到对具体的行业事务上,为评价现实中各种行业协会的差异提供了概念性框架和基础。

其次,改变了我们对行业协会功能演化的认识,即行业协会的功能演化不是简单地获得越来越多的增进集体利益手段,而是将行业特质性资源实施到在行业中使企业间竞争在新的支付结构下实现均衡,并且为了维持这个均衡而对交易规则和竞争秩序的维护。这个结论实际上回答了行业协会成立后对行业发展和协调的作用,以及如何稳定会员和扩大会员的问题。从中我们可以得出,行业协会规模的扩张及其对行业秩序的作用实际上取决于行业协会对行业特质性资源的实

施手段、方式和技术等因素。

参考文献

- Aoki, Masahiko, 1984, *The Co-operative game theory of the firm*, Oxford University Press, 中译本, 中国人民大学出版社即出。
- Bennett, Robert J. (1996), *The logic of Local Business Association: An Analysis of Voluntary Chambers of Commerce*, *Journal of Public Policy*, Vol.15.
- Blair, Magareter M., 1995, *Ownership and Control: Rethinking Corporate Governance For the 21st Century*, Washington D.C.: The Brookings Institution, 中译本, 中国社会科学出版社 1999 年版。
- Galambos, Louis (1965), *Competition and Cooperation: The Emergence of a National Trade Association*. Baltimore: Johns Hopkins University Press
- Grant, Wyn and William Coleman (1987), "Conclusions", in Wyn Grant (ed) (1987), *Business Interests, Organizational Development and Private Interest Government*, Berlin: De Gruyter.
- Greif, Avner, Paul Milgrom, and Barry R. Weingast (1994), "Coordination, Commitment, and Enforcement: The Case of the Merchant Guild", *Journal of Political Economy*, Vol.102, No.4.
- Henry J. Jacek, (1987), *Business Interest Associations as Private Interest Governments*, in Wyn Grant (1987), *Business Interests, Organizational Development and Private Interest Government*, Berlin: de Gruyter.
- Hollingsworth, J.R., Lindberg, Leon, (1985), "The Role of Market, Clan, Hierarchies and Associative Behavior", In Streeck, W. and Schmitter, Philippe (1985), *Private Interest Government: Beyond Market and State*, Sage Publications Ltd.
- Kirby, Alison J (1988), *Trade associations as information exchange mechanisms*, *Rand Journal of Economics*, Vol19, No1.
- Lamoreaux, Naomi, R. (1985), *The Great Merger Movement in American Business*, Cambridge: Cambridge university press.
- Pfeffer Jeffrey and Gerald R. Salanick, (1978), *The External Control of Organizations*, New York: Harper and Row.
- Pierenkemper, Toni (1988), "Trade Associations in Germany in the Late Nineteenth and Early Twentieth Century", in Hiroaki Yamazaki and Matao Miyamoto, *Trade Associations in Business History*. Tokyo: Tokyo University Press, pp.233-261
- Prescott, E. C. and M. Visscher, 1980, *Organization capital*, *Journal of Political Economy*, 88(3): 366-382.
- Recanatini, Francesca and Randi Ryterman, (2000), "Disorganization or self-organization", http://papers.ssrn.com/so13/papers.cfm?abstract_id=219268.
- Richard, F, Doner, Ben Ross Schneider, (2000), "Business Association and Economic Development: Why Some Associations Contribute More than Others", *Business and Politics*, Volume 2, Issue, 3.
- Schneiberg, Marc, and Hollingsworth, J. Rogers (1990). "Can Transaction Cost Economics Explain Trade Associations?" In Masahiko Aoki, Bo Gustaffaon, and Oliver Williamson (eds), *The Firm as a Nexus of Treaties*. London and Beverly Hills: Sage Publications, pp.320-346.
- Silva, Eduardo, (1998), "Organized Business, Neoliberal Economic Restructuring, and Redemocratization in Chile" In *Organized Business, Economic Change and Democracy in Latin America*, edited by Durand, Francisco and Eduardo Silva. North-South Center Press: University of Miami.

- Staber, Udo and Howard, Aldrich (1983), "Trade Associations Stability and Public Policy", in R.H. Hall and R.E.Quinn (eds), *Organizational and Theory and Public Policy*, London, Sage Publications.
- Streeck.W, Schmitter.P.C.(1985).Community, Market, State and Associations? The Prospective Contribution of Interest Government to Social Order in Streeck. W, Schmitter, P.C. *Private Interest Government, Beyond Market and State*, Beverly Hills, SAGE Publications Ltd
- Van Waarden, Frans (1987), "Sector Structure, Interests and Associative Action in the Food Processing Industry" in Wyn Grant, *Business Interests, Organizational Development and Private Interest Government*, Berlin: de Gruyter.
- Xavier Vives, (1990), "Trade Associations Disclosure Rules, Incentives to Share Information, and Welfare", *the RAND Journal of Economics*, Vol.21, No.3 (Autumn).
- 曼库·奥尔森, 1980,《集体行动的逻辑》, 中译本, 上海三联书店。
- 曼库·奥尔森, 1982,《国家兴衰的探源》, 中译本, 商务印书馆。
- 青木昌彦, 1984,《企业的合作博弈理论》, 中译本, 中国人民大学出版社。
- 玛格丽特·布莱尔, 1995,《所有权与控制》, 中译本, 中国社会科学出版社。
- 江静, 郑江淮, "行业特质性资源、联盟博弈和第一方实施——以江苏省紫菜协会对日反贸易壁垒为例", 第五届中国经济学年会入选论文, 2005。
- 郑江淮, "行业协会职能配置与政策创新", 国家自然科学基金 2003 年度应急项目课题报告, 香港中文大学中国研究论文库。