

“新—新贸易理论”、企业异质性与外贸产业发展^{*}

马 颖 李 酣

提 要 | “新—新贸易理论”的基本逻辑起点是企业在生产率和组织形式等方面存在异质性,其研究重心放在对开放经济条件下企业能否参与经济全球化运行以及在全球范围内组织生产的模式进行分析。这一理论从微观层次上对外贸产业发展路径及其政府相应的配套政策进行了探讨,阐述了其重要的理论意义和政策借鉴意义。本文从企业异质性与产业平均生产率形成之间的关系、异质性企业的内生产品选择对产业发展的影响、企业组织形式差异与产业动态的关系以及差异化企业对产业集聚的效应等几个方面的最新研究成果作一总结,并且对“新—新贸易理论”的学术价值与政策含义作一评价。

关键词 | 微观企业异质性 产业 贸易 发展政策

中图分类号 | F710

作者信息 | 马颖,男,1954年生,武汉大学经济发展研究中心副主任、教授、博士生导师,430072。

李酣,男,1979年生,武汉大学经济发展研究中心博士研究生,430072。

一、引 言

无论是基于劳动生产率差异的李嘉图模型,还是基于资源禀赋差异的赫克歇尔-俄林(Heckscher-Olin)模型,还是以规模收益递增作为理论分析起点的“新贸易理论”,都将产业(industry)或部门(sector)作为研究对象,却忽略了处于微观层次上的企业在学习生产率和规模等方面存在着诸多差异。自20世纪90年代以来,从一系列基于企业层次的实证研究发现,上述几种理论模型与实际经济环境相去甚远,对不同国家出口企业的经验研究至少揭示了上述模型未作考察的两种现象:第一,在一个产业中通常只有小部分企业从事出口生产,而且这些出口企业的分布并不服从该产业中企业总体的随机抽样结果;第二,该产业中从事出口的企业通常规模更

大,生产率也更高。这两类现象显然在原有的国际贸易理论框架中无法得到解释,现有的国际贸易理论框架与当今世界贸易现实之间的巨大鸿沟,催生了对新型贸易理论的需求。

自21世纪初以来,国际经济学界有关微观层次上企业不同特征对国际贸易不同领域所产生效应的研究取得了突破性进展,这类研究无论在理论模型建构方面还是在利用企业层面数据做实证检验方面,都显示出对现实贸易状况具有很强的解释力。国际贸易学者理查德·鲍德温(Richard Baldwin)和弗里德里克·罗伯特-尼库德(Frédéric Robert-

^{*} 本文系教育部人文社科重点研究基地重大项目“发展经济学前沿理论研究”的结题成果,项目批准号:05JJD790079。

Nicoud) 将 21 世纪以来兴起的这一理论和实证研究文献称之为“新一新贸易理论”(New-New Trade Theory)。^①与先前几种贸易模型不同的是“新一新贸易理论”在其模型建构或实证检验中都引入了企业异质性(heterogeneities of firms)概念,并讨论异质性与企业出口或 FDI 之间的相互作用,同时对企业在为国际市场生产和贸易出口过程中对不同的企业内部组织形式的选择作了探讨。

近年来,国内一些学者也开始关注“新一新贸易理论”的研究文献,但他们把侧重点放在对企业异质性和组织形式异质性的分析上。本文则试图从企业异质性对贸易产业发展的影响这一视角对“新一新贸易理论”的文献作一概述。本文除引言之外,第二部分涉及企业异质性与产业平均生产率相关的研究;第三部分对企业组织形式的异质性如何影响产业发展和产业集聚的文献加以归纳和总结;最后,对“新一新贸易理论”作一个简要的评价。

二、企业间异质性生产率与产业平均生产率

1. 梅利兹的模型及其扩展

马克·梅利兹(Marc Melitz)的《贸易对产业内重新配置和产业总量生产率的影响》^②一文开启了“新一新贸易理论”的先河。他通过将雨果·霍本哈因(Hugo Hopenhayn)建立的动态产业模型与保罗·克鲁格曼(Paul Krugman)提出的垄断竞争模型相结合,在一般均衡的框架下分析了企业间存在生产率差异的情况下贸易对于资源再配置所发挥的作用,以及给产业生产率所带来的变化。在他看来,一个企业在作出是否进入一个有特色产业的决定时,对自身生产率的高低并不了解,而且进入新产业的投资具有不可逆性(irreversible)。于是,在生产率上存在差异的企业有可能共存于同一个产业之中,企业通常会在获得其生产率的信息之后才作出是否出口商品的决定。与此同

时,当企业进入出口市场时,也面临着如何在固定的出口成本约束下作出决策的难题。这是因为出口企业出口的产品在国外市场上需要支付流通和服务的成本,出口的数量与目的地越多,这种固定成本就越高。贸易开放就像是“催化剂”,当关税降低、运输成本下降或出口市场规模扩大之后,势必诱使更有效率的企业进入出口市场,而低效率的企业只能为国内市场生产产品,更次之的企业被迫退出。这样一来,不断提高的产业内贸易开放度将促使企业之间的资源再配置,而越来越有利于具有更高生产率的企业。在这种情况下,贸易措施将提高在本土或在出口市场上销售产品的企业的平均生产率,而资源的再配置将提升整个产业的生产率,进而带来福利的增长。梅利兹证明了在一个产业中贸易开放将提高工资和其他要素的价格,迫使生产率最低的企业退出出口市场,只有生产率最高的企业能承担海外营销的高固定成本并进入出口市场,生产率居中的企业将继续为本土市场而生产,其结果是,利益分配将有利于那些生产率较高的企业。随着生产率最低的企业退出出口市场,而更多的出口份额乃至市场总份额被高效率企业所获得,于是,整个产业的生产率因国际贸易而得到了提升。这种由贸易引诱的资源向更有效率的企业再配置的过程有助于解释贸易在何以能产生总量生产率收益(aggregate productivity gains)的同时不一定会改进单个企业生产效率的原因。在整个过程中,产生了一种在以往的贸易理论模型中从未提到过的通过贸易带来的收益现象,进而为贸易影响产业结构

^① Richard Baldwin & Frédéric Robert - Nicoud, The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity: A Comment, NBER Working Paper, No. 10718, 2004, p. 1.

^② Marc Melitz, The Impact of Trade on Intra-industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity, *Econometrica*, Vol. 71, No. 6, 2003, pp. 1695 ~ 1725.

的路径提供了一种新的解释。

尽管在梅利兹的模型中,贸易自由化导致了产业内部资源的重新配置,并提升了整个产业的总体生产率水平。然而,对于一个国家的不同产业来说,贸易产生的这种效应仍然具有大小之分。在拥有比较优势的产业中,生产率增长得更为迅猛,更多的出口机会使得高生产率的企业对要素的需求比那些位于比较劣势的产业中的企业有更高的增长,这就抬高了在比较优势产业中被密集地使用的要素的相对价格,从而导致了该产业中的低生产率企业大量退出。这种产业之间所显示的生产率增长差异也促成了不同产业之间平均生产率的差异,并由此进一步强化了那些以充裕要素为基础的产业的比较优势,进而对来自贸易的利益提供了新的解释。在梅利兹的模型中,企业生产率既是异质的也是外生的,但产业的平均生产率却被内生化了;此外,李嘉图式的比较优势将影响一国贸易流量在各种产业中的分布状况。

安德鲁·伯纳德(Andrew Bernard)、乔纳森·伊顿(Jonathan Eaton)、布拉德福德·詹森(Bradford Jensen)和萨缪尔·柯图姆(Samuel Kortum)^①采用伯特兰竞争而非垄断竞争的市场结构,也建立了一个异质企业贸易模型。该模型认为,由于出口企业占企业总数的比重较低,但出口企业规模更大且生产率更高,在同一产业内,更低的贸易成本以及存在产品差异将对企业产生不同影响:生产率最低的企业有可能倒闭,生产率相对较高的企业将选择出口,总量生产率将由于低生产率企业倒闭和高生产率企业扩大出口而得到提升。这一分析思路与梅利兹有关企业异质性对产业平均生产率影响路径的分析是一致的。

埃尔赫南·赫尔普曼(Elhanan Helpman)、梅利兹(Marc Melitz)和史蒂芬·耶普尔(Stephen Yeaple)^②建构了一个国际贸易和投资的模型,其中,企业在为国内市场服务、出口或从事 FDI 活动以便为国外市场

服务三者之间作出选择。他们的研究表明,企业究竟选择哪一种方式实际上是由企业生产率水平预先决定的。生产率最低的企业无论如何组织生产,其经营利润都为负数,所以,它们将离开现有行业;而其他低生产率的企业只为国内市场服务,剩下的生产率最高的企业才同时为国内和国外市场服务。此外,为国外市场服务的方式也取决于生产率的高低。在那些为国外市场服务的企业中,生产率较高的企业选择在国外进行直接投资时面对的是较低的可变成本,而生产率较低的企业选择出口时面对的是较低的固定成本。在贸易摩擦更小而规模经济程度又更高的情况下,出口所面临的可变成本较低且较为稳定,直接出口同与 FDI 相伴随的销售相比其比例更高;产业内生产率水平的异质性将导致企业规模的不均匀分布,这将促使在具有更大的企业异质性的产业中,与 FDI 相伴随的销售相对于出口的比重更大。总之,这种产业内异质性被认为对于国际贸易结构的形成具有重要影响。

鲍德温(Richard Baldwin)和罗伯特-尼库德(Frédéric Robert-Nicoud)指出,^③梅利兹在 2003 年的模型中显示,更大的贸易开放度通过选择效应和生产再配置效应将提高产业生产率,这表明,在静态和动态的效率收益之间存在着一种不可兼得的替代关系,也就是说,尽管更为自由的贸易从水平意义上来说

^① Andrew Bernard, Jonathan Eaton, Bradford Jensen and Samuel Kortum, Plants and Productivity in International Trade, *American Economic Review*, Vol. 93, No. 4, pp. 1268 ~ 1290.

^② Elhanan Helpman, Marc Melitz and Stephen Yeaple, Export versus FDI with Heterogeneous Firms, *American Economic Review*, Vol. 94, No. 1, 2004, pp. 300 ~ 316.

^③ Richard Baldwin and Frédéric Robert-Nicoud, The Impact of Trade on Intra-industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity: A Comment, NBER Working Paper, No. 10718, 2004.

改进了产业生产率,但从增长意义上来说却损害了产业生产率。通过把产业增长率内生化,他们证明了自由化将促使经济增长减速。

鲍德温和罗伯特·尼库德^①进一步探讨了当企业存在异质性同时面临市场准入沉没成本(sunk market-entry costs)时贸易对经济增长产生的效应。他们发现就贸易与增长关系而言,更为自由的贸易对增长产生的效应是含糊的;他们强调应当对贸易与知识传播两者之间的关联(尤其对创新部门效率的影响)展开更深入的实证研究,同样也发现了在静态和动态、水平和增长意义上相互冲突的生产率效应。

2. 企业异质性、产业禀赋和国家比较优势的结合

伯纳德(Andrew Bernard)、史蒂芬·雷丁(Stephen Redding)和皮特·K. 肖特(Peter K. Schott)^②在发表的《比较优势和异质性企业》一文中,用一般均衡模型考察了国家、产业和企业特征之间的相互关系,以确定各国对贸易自由化的反应。他们认为,当企业拥有异质生产率时,各国在要素相对充裕程度上有所不同,产业在要素密集程度上存在差别,致使贸易成本的下降诱使资源在产业内部和国家内部以及产业和国家之间进行再配置。其结果是,拥有比较优势的产业同拥有比较劣势的产业相比,拥有更多的熊彼特式“创造性破坏”(creative destruction)的特征。这意味着在贸易开放后,虽然不同产业的生产率都将上升,但尤以比较优势较大的部门升幅为最甚。这种内生的非中性的生产率收益的出现放大了事前比较优势(*ex ante* comparative advantage),并创造了追加的来自贸易的福利收益。在这种情况下,贸易不仅产生了总量福利收益,而且在各要素之间还具有不同收入分配含义。再配置引起所有部门中都发生了就业转换(job turnover),与此同时,由贸易自由化引起的产业平均生产率的提升驱使产品价格下降并使得两种要素均获利。但若生产率下降得足够大,则在贸易

自由化过程中,稀缺要素的实际工资甚至可能会上升,因而与著名的斯托尔帕-萨缪尔森定理相悖。但更为一般的情况是,由异质性企业的行为所诱发的生产率收益将对稀缺要素实际工资的下降起抑制作用。他们的结论是:第一,企业对贸易自由化所作出的反应导致了在产业层次上内生出了李嘉图式的比较优势;而当贸易成本下降,在一个国家内具有显著比较优势的产业中的企业更倾向于扩大出口。第二,贸易自由化促使要素在企业之间重新配置,进而促使要素分布在不同产业和国家之间发生变化。第三,贸易开放将提高各国的平均生产率,但在每个特定的国家中,具有比较优势产业的提升幅度将更大,因此,赫克歇尔-俄林式的比较优势将带来李嘉图式的比较优势,因为这两种比较优势成正相关关系。

3. 对异质性的进一步考察——产品和产品生产工序的差异化

伯纳德、雷丁和肖特^③进一步推进了前人的研究成果。他们指出,梅利兹等人通过深入到企业层次上探讨生产率异质性,这对于生产率研究来说迈出了关键性的一步,但还远远不够。如果忽略了企业针对不同产品的内生筛选机制对于生产率造成的影响,那么,对生产率的度量依然存在偏差。其原因在于,企业从带有异质性的几种可能的产品中选择其生产的品种的行为并不是随机的。在他们的模型中,企业在几种产品中选择哪一

① Richard Baldwin and Frédéric Robert-Nicoud, Trade and Growth with Heterogeneous Firms, *Journal of International Economics*, Vol. 74, No. 1, 2008, p. 33.

② Andrew Bernard, Stephen Redding and Peter Schott, Comparative Advantage and Heterogeneous Firms, *Review of Economic Studies*, Vol. 74, 2007, pp. 31 ~ 66.

③ Andrew Bernard, Stephen Redding and Peter Schott, Products and Productivity, *Scandinavian Journal of Economics*, Vol. 111, 2009, pp. 681 ~ 709.

种进行生产的行为被内生化了,技术和需求参数的变化带来了企业进入和退出行为的变化以及企业对不同产品的再筛选,由此产生了企业或产业层次上的总量生产率的内生变化。因此该模型可以用来检验对企业和总量生产率的测度可能存在的偏误的方向和程度。

伯纳德、雷丁和肖特^①扩展了上述模型,为新的产业动态理论提供了理论证明和实证上的证据。他们从企业内部内生的产品选择出发,建立起基于内生的产品选择机制的产业动态模型。在以前的异质性企业模型中,生产率不同的企业只生产单一产品,但在该模型中,企业是根据不断变化的企业和企业—产品特征作出反应,选择生产一个内生的产品序列,产品的增加和减少带来了企业层面上的巨大变化和企业之间资源的再配置,并促使产业动态变化的机制逐渐形成。

基恩·格罗斯曼(Gene Grossman)和埃斯特班·罗西-汉斯贝格(Esteban Rossi-Hansberg)^②指出,现代社会所发生的交通和通信技术的变革弱化了劳动专业化和地理集中之间的联系,使得生产每种产品的不同工序可以在不同的时间和空间上相分离。于是,人们就尝试发展生产工序以及其他商业行为的离岸外包(offshoring)业务。离岸外包成本的下降会对不同外贸产业产生不同的生产率效应,而且这种效应类似于一种要素增大的技术进步(factor-augmenting technological change),并且与离岸外包数量上的增长同步上升。在对劳动密集型产业实行离岸外包时,虽然这种外包带来的成本下降对不同产业都有益处,但是,就其与产业的要素禀赋的相关程度而言,劳动密集型产业获利能力的上升将大于技术密集型产业部门,这主要是因为企业成本的节约与其总成本中不同的要素禀赋比例呈正相关,反之亦然。

三、企业组织形式的异质性与产业发展

1. 博尔·安特拉斯(Pol Antras)的研究

新一新贸易理论模型的另一分支主要研究异质性企业的组织形式与产业发展的关系,具体而言,这一分支所讨论的是:通过外包还是一体化方式组织生产,在国内还是国外实行外包,在国内还是在海外按照一体化方式组织生产等等。安特拉斯^③撰写的文章便是这一分支文献的起点。

安特拉斯在文章中将赫尔普曼和克鲁格曼的新贸易理论模型和桑福德·格罗斯曼(Sanford Grossman)、奥利佛·哈特(Oliver Hart)、约翰·摩尔(John Moore)所创立的企业理论结合起来,建立了不完全合约背景下的企业边界产权模型,并将不完全竞争和产品差异化融入标准贸易模型中,从而解释了跨国公司选择不同的企业边界和选择不同的国际区位进行生产的原因,同时还对企业所选择的贸易模式作了预测。在他的模型中,跨国公司对资本密集型产品会选择在企业之内交易,而对劳动密集型产品则选择在企业之间交易;资本充裕的国家在其进口商品中资本密集程度高的产品的比重会较高,因此,一国具有比较优势的禀赋和力求使交易成本达到最小化的决策将对其贸易结构产生影响。在这一背景下,企业最容易在资本密集型产业中选择垂直一体化(vertical

^① Andrew Bernard, Stephen Redding and Peter Schott, Multiple-Product Firms and Product Switching, *American Economic Review*, Vol. 100, No. 1, 2010, pp. 70 ~ 97.

^② Gene Grossman and Esteban Rossi-Hansberg, Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring, *American Economic Review*, Vol. 98, No. 5, 2008, pp. 1978 ~ 1997.

^③ Pol Antras, Firms, Contracts, and Trade Structure, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 118, No. 4, 2003, pp. 1375 ~ 1418.

integration) 方式经营,而且在这些产业中,企业内贸易的比重相对较高。安特拉斯用一个多国模型证明了资本充足程度和企业内贸易之间的关系,即跨国要素禀赋的差异自然会导致跨国产业结构的不同。

在异质性企业贸易理论问世之前,人们常常用某个产业中的代表性产品来描述这个产业的运行,最为典型的例子是雷蒙德·弗农(Raymond Vernon,1966)^①利用他创立的产品生命周期理论来研究国际贸易中产业变迁的过程,他力主把产业变迁与跨国企业的FDI紧密联系起来进行研究。但后来的实证文献表明,跨国企业的FDI并不是在南北贸易中引起产业转移的惟一途径,还可以通过其他途径如特许经营和转包等方式进行。在弗农的模式中,形成周期循环或产业变迁的动力在于较低的需求价格弹性与中间产品供应商以及生产者之间的相互作用。

安特拉斯(Pol Antras,2005)在另一篇文章中^②建立了一个将内生产品周期同内生组织周期(endogenous organizational cycles)相结合的动态模型。他认为在国际贸易中起支配作用的合约具有不完全性特征(the incomplete nature of contracts),因而对生产过程被分解并且转移到他国在程度施加了限制。正由于存在合约所引起的磨擦,产品首先在被开发的国家制造,只有当产品达到足够的标准化程度时,其生产过程中的制造阶段才会转向劳动力低廉的其他国家,但仍然在其跨国公司的边界之内。在产品开发初期,北方企业中的产品开发管理者通过把制造过程控制在合约能更好地被履行的北方企业才能缓解合约磨擦。产品开发管理者总是面临在南方制造产品的低成本和与之相伴的合约不完全导致的高成本二者之间作出选择。安特拉斯认为,企业确定其边界并非基于对规模经济和运输成本等技术因素的考虑,交易成本最小化原则决定了某些产品的交易在跨国公司边界之内甚至比就近交易更有效率。只有当南方企业的工资低成本同不

完全合约造成的高扭曲成本相比发生了有利于在南方企业组织生产的变化时,管理者才会考虑将制造过程转移到南方企业,产品周期随之才会启动。初期,这一转移只是局限在跨国企业的边界之内,即通过内部渠道把生产过程转移到位于南方的本公司国外分支机构中。在产品周期的后续阶段,产品开发管理者发现放弃对剩余的控制权并把组装工序分派给南方分包商(subcontractor)是最优选择,就像是北方企业为进行授权生产(licensing)而签署协议的做法那样。作者还以韩国电子产业从20世纪60~80年代的演进过程为例,认为韩国电子产业的发展过程与他的理论分析及预测相吻合。

2. 梅利兹模型和安特拉斯模型的结合

安特拉斯和赫尔普曼(Elhanan Helpman)将梅利兹的异质性企业生产率贸易模型和安特拉斯的企业内生边界模型相结合,建立了一个研究全球采购战略(global sourcing strategies)的南北贸易模型。^③该模型讨论了异质性最终产品生产者所选择的组织形式,如对所有权结构以及对中间投入品生产区位的选择等。总部服务(headquarter services)由北方企业提供,中间投入品既可以在北方生产也可以在低工资的南方生产,而中间产品生产既可以由最终产品生产国拥有,也能为独立的供应商所拥有。一方面,最终产品生产商在选择零部件供应商时总是面临着在来自南方低可变成本带来的收益和来自北方低固定成本带来的收益之间作出权

① Raymond Vernon, International Investment and International Trade in the Product Life Cycle, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 80, No. 2, 1966, pp. 190 ~ 207.

② Pol Antras, Incomplete Contracts and the Product Cycle, *American Economic Review*, Vol. 95, No. 4, 2005, pp. 1054 ~ 1073.

③ Pol Antras and Elhanan Helpman, Global Sourcing, *Journal of Political Economy*, Vol. 112, No. 3, 2004, pp. 552 ~ 580.

衡;另一方面,在选择垂直一体化和外包(outsourcing)时又面临着在由垂直一体化所有权优势带来的收益和向独立的零部件供应商提供更好的激励带来的收益之间进行权衡。这两种选择诱使处于不同生产率水平的企业对不同的组织形式进行挑选。其结果是,高生产率企业在南方获得中间投入品,而低生产率企业在北方获得中间投入品。在那些在同一个国家采购投入品的企业当中,低生产率企业实行外包,而高生产率企业实行内包(insource)。在那些具有非常低的总部服务密集度的部门中,没有任何企业能够实现一体化,低生产率企业在本国实行外包,高生产率企业则在国外实行外包。作者得出了两点结论:第一,拥有更大的生产率扩散能力的部门更多地依赖于进口投入品,而在那些具有总部服务密集特征的部门聚集的区位,一体化在拥有更多的生产率扩散能力的部门中更为普遍;第二,一个部门的总部服务密集度越高,它对进口品的依赖越小;而在那些具有总部服务密集特征的部门聚集的区位,一体化在拥有更高的总部服务密集度的部门中更为普遍。

安特拉斯和赫尔普曼^①进而将全球采购战略模型进行一般化,以便适应不同程度的合约磨擦(contractual frictions)情况。他们认为,合同履行的程度(the degree of contractibility)在各国之间和各种投入品之间存在差异。他们的模型产生了多重均衡,其中,处于不同生产率水平的企业对不同的所有权结构和供应商区位进行选择。在生产率呈帕累托分布的背景下(a Pareto distribution of productivity),作者探讨了合同制度质量的变化对不同企业组织形式的普及所产生的效应。这表明,南方合约制度的改进有助于增加离岸外包,但如果该项改进分别不同程度地影响了有关总部服务或零部件供应的合同执行,则将导致FDI或离岸分包(offshore outsourcing)不那么有利。因此,不同组织形式普及的程度不仅取决于各国履行合同的差

异,而且取决于合同制度偏向于由最终产品生产或其他供应商所控制的投入品所达到的程度。

3. 企业差异性与产业区位集聚

近年来,一些贸易理论家尝试在克鲁格曼新经济地理模型中融入微观企业异质性的新元素,因而大大丰富了新经济地理模型的内容。鲍德温和大久保敏弘的观点认为,新问世的异质生产率贸易模型均假定生产在企业“出生国”进行,然而,一旦允许企业转换区位(delocation)亦即进行国际迁徙,如离岸外包,新的生产率效应将随之产生。这一追加的调节渠道意味着更自由的贸易将对平均生产率和不同规模企业的分布施加影响,由更为自由的贸易所创造的本国市场效应压力(home-market-effect pressure)导致更有效率的企业从小国向大国迁移。这反过来又意味着更自由的贸易在大国具有额外的前生产率的影响(pro-productivity impact),而在小国这种离开本国的区位迁徙会降低生产率,在某些场合还会产生反生产率效应(an anti-productivity effect)。它们还表现为,当贸易成本偏高时,在向外迁徙的企业当中包含小国的出口企业;而当成本足够低时,所有出口企业将从小国迁往大国,在随后发生的迁移中肯定包含只在当地销售的企业。在这种情况下,迁徙减少了在效果市场上销售产品的种类。总之,在允许企业迁徙的情况下,大国会得到最有效率的企业提供的“额外帮助”(extra helping),而小国的企业规模分布区间中的两极都将消失。这将强化大国的生产率收益并减少甚至导致小国的生产率收益发生逆转。

他们还指出,微观经济学有关同质企业的假设既非必要又无关痛痒,而新经济地理

^① Pol Antras and Elhanan Helpman, Contractual Frictions and Global Sourcing, NBER Working Papers, No. 12747, 2007.

学却仍然沿用了该假设。^①他们认为,企业层次上的异质性问题具有重要的经验研究和政策预测含义。一方面,他们通过模型证明了最有效率的企业是那些最先向大区域迁徙的企业。另一方面,旨在促进劣势地区(disadvantaged regions)产业发展的生产补贴会产生“筛选效应”(sorting effect),也就是说,补贴将导致生产率最高的企业不论其原先的区位在哪里都将选择向“中心”流动,而生产率最低的企业将选择向“外围”流动。这还表明,企业异质性将对本国市场效应的发挥起抑制作用。

大久保敏弘^②在他的异质性企业经济地理模型中探讨了当存在中间投入品链接、企业异质性和固定出口成本时,贸易成本下降对制造业区位集聚的影响。他通过对比分析证明当存在固定出口成本时,企业异质性会阻碍集聚过程。渐进的贸易自由化将导致与可能存在的不完全集聚结果相伴随的渐进的集聚过程,而不是如经济地理学模型所暗示的那样出现突变式的集聚过程。此外,贸易和贸易技术壁垒自由化会拉大“中心”与“外围”之间的福利差距;即使各国间存在自由贸易,这两类经济体也从来没有在福利上趋同,这是因为“外围”地区因贸易自由化而蒙受损失。这不仅意味着发展中国家政府应当通过产业政策与发展政策来吸引企业和形成集聚,而且意味着仍然存在政府实行干预的空间,以便对那些同贸易与技术贸易壁垒自由化相关的跨国企业的区位进行重新配置。

大久保敏弘、皮埃尔·皮卡德(Pierre Picard)和雅克-弗朗索瓦·蒂瑟(Jacques-Francois Thisse)^③建立了一个分析异质性企业对市场一体化作出反应的模型,并由此得出了如下结论:第一,高效率企业倾向于在大国选择其区位,而低效率企业却会选择小国;大规模而高效率的企业在分布上或多或少相对分散,而小规模和低效率的企业会聚集在外围地区;第二,不断下降的贸易成本使得更有效率的企业将在更大的市场上定位,因为

在这里可以有更多的消费者;当存在大量低效率的企业时,各种类型的企业都会在繁荣地区选址,而落后区域仅仅适合于低效率企业;第三,生产率差距并不是一体化程度的单调函数;第四,大国和小国之间的生产率差距同异质性企业在国家、地区和城市之间所作的选择有关,但生产率差距又不仅仅因为这类选择所引起;第五,国内市场效应总是能够成立,但该效应的量值是高(低)效率企业数目的非单调函数。

四、简要的评价

直到20世纪80年代中期,传统的国际贸易理论或是出于分析上的方便和简化的考虑,或是由于在理论演进过程中还没有找到合适的分析工具而有意识地回避了对企业在生产率、组织形式和行为等方面的种种差异进行探讨,还可能是由于受制于数据的可获得性或认识上的相对滞后而无意识地忽略了对这类问题进行考察。随着20世纪80年代中期“新贸易理论”的兴起,在引入规模收益递增假设的同时,贸易理论家们开始在承认产业之间存在规模经济差异的前提下讨论产业内贸易和产业间贸易及相关问题,但是,仍然没有取代传统的微观经济学和国际经济学中有关企业同质性(an assumption of homogeneous firms)的假设。进入新世纪以来,随着“新一新贸易理论”问世,这种忽略

^① Richard Baldwin and Toshihiro Okubo, Heterogeneous Firms, Agglomeration and Economic Geography: Spatial Selection and Sorting, *Journal of Economic Geography*, Vol. 6, 2006, pp. 323 ~ 346.

^② Toshihiro Okubo, Trade Liberalisation and Agglomeration with Firm Heterogeneity: Forward and Backward Linkages, *Regional Science and Urban Economics*, Vol. 39, No. 5, 2009, p. 320.

^③ Toshihiro Okubo, Pierre Picard and Jacques-Francois Thisse, The Spatial Selection of Heterogeneous Firms, *Journal of International Economics*, 2010, pp. 1 ~ 8.

了处于微观层次上的企业在生产率、规模即组织形式等方面存在诸多差异的状态开始发生改变,一批研究企业异质性与贸易产业发展相互关系的文献相继涌现,它们从微观层次上对企业与产业之间关联所展开的研究为一国制定和实施产业政策提出了更有针对性的理论和经验依据,这里,笔者就这些研究文献所具有的重要的理论意义与政策含义作一简要评价。

就“新一新贸易理论”的理论意义而言,笔者认为“新一新贸易理论”在两个方面作了颇有创新意义的理论突破:第一,突破了传统的“企业同质性”假设的藩篱,在“企业异质性”假设之下探讨具有不同生产率差异的企业行为及其生产的组织形式等一些以往从未探讨或探讨得不够深入的问题。众所周知,在传统的微观经济学完全竞争理论框架中,众多企业被假定生产同质产品,每一家企业在规模上都不大,它们可以自由进入或退出市场,但都不能影响价格。这些假设不仅确保完全竞争市场上的价格相同,而且实际上也确保了企业在行为方式和组织形式上也具有同质性。虽然20世纪30年代爱德华·张伯伦(Edward Chamberlain)和琼·罗宾逊(Joan Robinson)创立的垄断竞争理论为探寻企业异质性打开了一个小小的突破口,但由于30年代大危机的爆发以及后来经济学家们纷纷关注大危机问题并由此催生了以凯恩斯理论为中心的宏观经济学,西方主流经济学的学术兴趣随之发生了转移,致使在相当长一段时期内中断了对企业异质性问题的研究。新世纪涌现的探讨企业异质性的研究文献实际上构成了西方主流经济学对微观领域进行重新审视的整体潮流的一部分,所不同的是,企业异质性研究文献采用的是收益递增分析工具。第二,突破了以往抽象地研究产业的分析模式,推进了探讨包括外贸产业在内的具体产业组织形式的分析思路。西方主流经济学一直延续着某种研究传统,即把现实中的产业要么区分为完全竞争、完全垄

断和垄断竞争等几种标准的微观经济学市场模式,要么在国际经济学中对产业抽象地进行“贸易品部门”与“非贸易品部门”或“出口部门”与“进口部门”等分类。这种分类虽然有助于建立达到一定抽象层次的理论模型,但与现实中的产业组织形式及运行机制相去甚远。研究企业异质性的学者或者把着重点放在解释为什么有的企业会从事出口贸易而有的企业则不从事出口贸易上,或者通过建立企业内生边界模型,用以解释是哪些因素决定了企业将选择公司内贸易、国内市场贸易、FDI,或外包形式来从事生产等问题,进而探究企业微观差异及行为对产业结构的形成、变迁和外贸产业区位集聚所施加的影响。这批研究文献得出了一些以往贸易理论从未论及的新的结论。总之,异质性企业贸易模型在提出新的假设,运用既有的分析工具处理更为复杂的变量,进而得出了新的结论等方面作了具有创新意义的尝试,这无疑为进一步推进产业组织和国际贸易理论提供了重要的理论启示。

就“新一新贸易理论”的政策含义而言,我们认为,这些研究文献在如下两个方面尤其对发展中国家提供了重要的政策启示:第一,证明“贸易是增长引擎”的一般说法缺乏依据。自古典学派问世以来,西方主流经济学一味强调贸易具有促进经济增长的正向效应,虽然这一说法也曾遭遇非主流经济学家的质疑,但一直以来这一命题在主流经济学内部并未遇到挑战。创立“新一新贸易理论”模型的学者们使用的仍然是新古典主流分析工具,但由于他们从现实出发,选择以“异质性企业”作为切入点,通过对更为自由的贸易将从水平意义上改进产业生产率但却使经济增长减速的分析,有关企业异质性会抑制本国市场效应发挥的论证,以及允许企业迁徙在有助于提升大国生产率收益的同时将导致小国生产率收益发生逆转的推论等,进而证明了“贸易是增长引擎”的一般说法站不住脚。第二,在说明贸易开放可能给一

国落后地区带来负面冲击的同时,也讨论了如何消弭这类负面效应的手段。在贸易开放过程中,一国落后地区某些技术含量不高的产业将因外部高效率企业的进入而衰退,因此,在引进外部企业的同时,还应考虑对本地区相关产业的带动效应。此外,如同“新—新贸易理论”文献所指出的那样,由于总量生产率效应的作用,进入落后地区的产业有可能是生产率较低而环境成本较高的产业。因此,一国经济发展中所实施的贸易政策应与产业政策相配合,既要考虑国家层面上资源禀赋和产业结构方面的特征,也要考虑相关产业中的企业异质性,并进一步综合考虑不同企业的不同产品、不同产品的生产工序和在不同区域不同的生产组织形式等因素。若非如此,政策的实施效果可能会背离其初衷而大打折扣,甚至南辕北辙。

参考文献:

1. Andrew Bernard, Jonathan Eaton, Bradford Jensen and Samuel Kortum, Plants and Productivity in International Trade, *American Economic Review*, Vol. 93, No. 4, 2003.
2. Andrew Bernard, Stephen Redding and Peter Schott, Comparative Advantage and Heterogeneous Firms, *Review of Economic Studies*, Vol. 74, 2007.
3. Andrew Bernard, Stephen Redding and Peter Schott, Products and Productivity, *Scandinavian Journal of Economics*, Vol. 111, No. 4, 2009.
4. Andrew Bernard, Stephen Redding and Peter Schott, Multiple-Product Firms and Product Switching, *American Economic Review*, Vol. 100, No. 1, 2010.
5. Elhanan Helpman, Marc Melitz and Stephen Yeaple, Export versus FDI with Heterogeneous Firms, *American Economic Review*, Vol. 94, No. 1, 2004.
6. Marc Melitz, The Impact of Trade on Intra-

- industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity, *Econometrica*, Vol. 71, No. 6, 2003.
7. Pol Antras, Firms, Contracts, and Trade Structure, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 118, No. 4, 2003.
8. Pol Antras, Incomplete Contracts and the Product Cycle, *American Economic Review*, Vol. 95, No. 4, 2005.
9. Pol Antras and Elhanan Helpman, Global Sourcing, *Journal of Political Economy*, Vol. 112, No. 3, 2004.
10. Pol Antras and Elhanan Helpman, Contractual Frictions and Global Sourcing, NBER Working Papers, No. 12747, 2007.
11. Richard Baldwin and Frédéric Robert-Nicoud, The Impact of Trade on Intra-industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity: A Comment, NBER Working Papers, No. 10718, 2004.
12. Richard Baldwin and Toshihiro Okubo, Agglomeration, Offshoring, and the Heterogeneous Firms Trade Model, CEPR Discussion Paper, No. 5663, 2006.
13. Richard Baldwin and Toshihiro Okubo, Heterogeneous Firms, Agglomeration and Economic Geography: Spatial Selection and Sorting, *Journal of Economic Geography*, Vol. 6, 2006.
14. Toshihiro Okubo, Trade Liberalisation and Agglomeration with Firm Heterogeneity: Forward and Backward Linkages, *Regional Science and Urban Economics*, Vol. 39, No. 5, 2009.
15. Toshihiro Okubo, Pierre Picard and Jacques-Francois Thisse, The Spatial Selection of Heterogeneous Firms, *Journal of International Economics*, 2010.

(责任编辑:乔 燕)