

经济学研究前沿系列

International Economics:
Frontier Theory and the Direction of Development

国际经济学：

前沿理论和发展方向

■ 金祥荣 主编

教育部人文社会科学重点研究基地
浙江大学民营经济研究中心
国家“985工程”二期资助项目

F11-0/52

2008

International Economics:
Frontier Theory and the Direction of Development

国际经济学：

前沿理论和发展方向

■ 金祥荣 主编



ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS

浙江大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

国际经济学: 前沿理论和发展方向 / 金祥荣主编. —杭州: 浙江大学出版社, 2008. 3
(经济学研究前沿系列)
ISBN 978-7-308-05673-1

I. 国... II. 金... III. 国际经济学 IV. F11-0

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 179776 号

国际经济学: 前沿理论和发展方向

金祥荣 主编

责任编辑 田 华

封面设计 刘依群

出版发行 浙江大学出版社

(杭州天目山路 148 号 邮政编码 310028)

(E-mail: zupress@mail. hz. zj. cn)

(网址: <http://www.zjupress.com>

<http://www.press.zju.edu.cn>)

电话: 0571—88925592, 88273066(传真)

排 版 浙江大学出版社电脑排版中心

印 刷 杭州杭新印务有限公司

开 本 787mm×1092mm 1/16

印 张 19.5

字 数 330 千字

版 印 次 2008 年 3 月第 1 版 2008 年 3 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-308-05673-1

定 价 42.00 元

版权所有 翻印必究 印装差错 负责调换

浙江大学出版社发行部邮购电话 (0571)88072522

前 言

通常把国际贸易理论的产生和发展划分为三个阶段,也即亚当·斯密、大卫·李嘉图古典贸易理论,途径新古典主流贸易理论一直占据正统地位。20世纪七八十年代以来,保罗·克鲁格曼等经济学家把不完全竞争引入贸易理论的分析框架,形成了所谓现代贸易理论,但它仍然可以被包容于主流理论体系和分析框架之中。但近年来,同样是以克鲁格曼为代表的一批经济学家,包括鲍德温、藤田、维纳布尔斯、马丁、蒂斯和罗伯特·尼克德等,把规模经济 and 不完全竞争引入主流分析框架,创建了空间经济学的理论研究体系,从而全盘颠覆了新古典主流经济学的四大贸易定理,在贸易、区域和产业经济研究领域也可算是兴起了一场经济学“革命”。

本书基本涉及上述国际贸易基础理论的脉络,关注新制度经济学、新政治经济学等新兴学科在贸易领域的研究动向;关注一些新兴的国际贸易保护政策及其理论和实证研究动向;关注国际贸易、FDI中的技术溢出、知识产权保护等理论和经验研究的动向。近年来,在这些研究领域涌现出了大量有价值的经济学文献,同样体现了经济学家在贸易理论研究方面的巨大努力。这些努力不仅仅是对主流经济学的简单补充,在许多方面更是“挑战”,为我们今后的研究开辟了新的发展空间。例如,新古典贸易理论中一直没有“企业”这个主体的地位,而新制度经济学不仅在理论上把企业这个主体引入了新古典主流经济学的分析框架,而且逐步把企业这个黑箱打开,展示出经济学发展的巨大前景。本书很好地梳理了新制度经济学及其追随者在贸易理论研究领域中的这种努力。

本书由金祥荣教授主编统稿,全书作者均为在浙江大学经济学院

深造的经济学博士。撰稿的具体分工如下:茹玉骢,第1章;王恺伦,第1章、第2章;李有,第3章;陆菁,第4章;沈光明,第5章;田青,第6章;杨梦泓,第7章;严建苗,第8章;王元颖,第9章。在全书的编统稿过程中李婧协助主编做了大量工作。

金祥荣

2007年12月8日于浙江大学

目 录

第 1 章 国际贸易理论的制度与微观基础	(1)
1.1 引 言	(1)
1.2 非正式合约实施制度与国际贸易	(3)
1.3 正式合约实施制度与国际贸易	(7)
1.4 合约实施、产权与国际贸易	(11)
1.5 合约实施制度质量与比较优势的经验研究	(14)
1.6 小 结	(17)
参考文献	(18)
第 2 章 国际贸易理论视野中的企业组织	(24)
2.1 引 言	(24)
2.2 早期的研究:分立与融合	(25)
2.3 跨国公司被纳入国际贸易理论一般均衡分析	(27)
2.4 企业组织的效率边界:20 世纪 90 年代末以来的新进展	(33)
2.5 小 结	(46)
参考文献	(47)
第 3 章 国际贸易、FDI 与技术溢出	(58)
3.1 引 言	(58)
3.2 贸易与技术溢出	(60)
3.3 FDI 与技术溢出	(85)
3.4 贸易、FDI 与技术溢出	(99)
3.5 针对中国的研究	(100)
3.6 小 结	(101)

参考文献	(102)
第 4 章 贸易与环境的相互联系与作用	(109)
4.1 贸易与环境:研究的基本脉络	(109)
4.2 自由贸易与环境的相互影响	(112)
4.3 南北贸易模型在贸易与环境研究中的运用	(121)
4.4 贸易与环境的实证研究综述	(124)
4.5 小 结	(134)
参考文献	(136)
第 5 章 绿色贸易措施的政治经济学分析	(147)
5.1 引 言	(147)
5.2 绿色贸易措施概述	(149)
5.3 产生绿色贸易措施的经济根源	(157)
5.4 绿色贸易措施对贸易的影响分析	(163)
5.5 最优绿色贸易措施的性质	(168)
5.6 形成绿色贸易措施的政治经济学分析	(174)
5.7 小 结	(179)
参考文献	(180)
第 6 章 国际经济一体化的理论研究	(193)
6.1 引 言	(193)
6.2 国际经济一体化理论的体系构成	(194)
6.3 国际产品市场一体化理论	(196)
6.4 要素市场一体化理论	(203)
6.5 政策一体化理论	(208)
6.6 完全的经济一体化理论	(209)
6.7 经济一体化理论进一步研究的方向	(210)
6.8 小 结	(222)
参考文献	(222)
第 7 章 R&D、知识产权保护与经济增长	(229)
7.1 引 言	(229)

7.2 R&D 与经济增长	(230)
7.3 知识产权保护与经济增长	(238)
7.4 针对中国的研究	(245)
7.5 小 结	(246)
参考文献	(246)
第 8 章 WTO 框架下保障措施的政治经济学分析	(254)
8.1 引 言	(254)
8.2 保障措施的经济性质与理论分析框架	(255)
8.3 扭曲理论的应用	(261)
8.4 不完全竞争角度的贸易解释	(265)
8.5 新政治经济学视角的考察	(273)
8.6 实施保障措施的有效性与实证研究	(276)
8.7 小 结	(281)
参考文献	(282)
第 9 章 关税政策的政治经济学分析	(287)
9.1 引 言	(287)
9.2 有关关税贸易功能的几个争议	(289)
9.3 关税理论的拓展性研究	(293)
9.4 关税内生生化理论与关税博弈的政治经济学分析	(297)
9.5 小 结	(300)
参考文献	(301)

第 1 章

国际贸易理论的制度与微观基础

1.1 引 言

国际贸易对发展中国家的经济增长和发展意义重大^①,对于正处于制度变迁的发展中国家而言,如何为对外贸易发展提供良好的制度环境,促进本国经济发展具有十分重要的现实意义。国际贸易理论随经济学和国际贸易格局的变化而在不断发生变化,其研究的核心问题始终是两个:一是贸易模式(Trade Pattern)如何决定;二是贸易流量(Trade Volume)的问题^②。古典贸易理论和新古典贸易理论主要考虑技术、要素禀赋结构对比较优势和产业间贸易模式形成的影响^③。20 世纪 70 年代末发展的新贸易理论突破了古典贸易理论规模报酬递减和完全竞争市场的假设,把规模报酬递增和垄断竞争市场结构引入贸易理论^④,解释了战后的

① Keller(2004)对贸易与经济增长问题作了比较全面的综述。

② 国际贸易中的重力模型的很重要的功能就是测定哪些因素是决定双边贸易的重要因素。关于重力模型理论基础的开创性文献参见 Anderson(1979);理论综述参见 James(2001),他认为目前对于专业化和贸易量的理解仍然处于经验研究的幼稚阶段。

③ Grief(1992:128)就认为“对于贸易理论而言,贸易是由禀赋、技术和偏好决定的。历史制度分析表明,为了理解实际的而非潜在的决定因素,贸易需要制度的分析……在每一个时期,制度、禀赋、技术和偏好决定了实际的贸易”。

④ Tybout(1993)对内部规模报酬递增(increasing internal returns to scale, IIRS)的相关经验研究作了综述,基于 IIRS 的贸易比较优势讨论主要有三个方面:一是该理论建立了专业化收益的新基础,即便是贸易两国存在相同的技术和要素比率。二是该理论意味着具有更大的国内需求的生产者在国际市场上具有比较优势。三是在产品生产产业中运用 IIRS,明确了贸易、生产率和增长之间的某种新的联系。Antweiler 和 Trefler (2002)用产出、贸易流和要素禀赋的大样本数据,发现允许在生产中存在规模报酬明显地增加了对国际贸易流的解释力,特别是,运用贸易数据,他们发现了三分之一的制造产业具有规模报酬递增的特征,所以规模经济是一个可以量化的和重要的比较优势来源。

产业内贸易现象,从而使得产业组织与国际贸易相结合的研究蔚然成风。

上述贸易理论的一个重要隐含假设是完全信息,在该假设下只要存在技术的差异(李嘉图-托伦斯模型);或者在技术相同而要素禀赋结构不同的情况下(H-O模型);或者是有规模经济存在产品差异(基于垄断竞争假设的一系列新贸易理论模型)情况下,国际贸易就会自动实现,但实际上这些仅构成了国际贸易的必要条件,这些贸易理论缺乏一个更加明确的微观机制,也忽视了与国内交易相比,跨国交易更容易受到机会主义的干扰的事实。Rodrik(2000)认为,跨边界的贸易存在很多其他交易成本,而“其中最明显的就是合约实施问题……国家的主权就和合约实施纠葛在一起,使得国际交易受困于频增的机会主义行为的风险”。Anderson和Wincoop(2003)对贸易成本所作的综述中,强调签约成本和不安全障碍是引起跨国贸易边界障碍的五大原因之一。那么如何避免国际贸易中的机会主义行为,解决关系专用性投资带来的套牢问题呢?这正是本综述所关注的。通常有两类方法来解决此问题:(1)引入合约实施制度。国际贸易的合约实施制度有以下两类:一是非正式合约实施机制(informal contract enforcement institutions, ICEI),它涉及的是自我实施的合约;二是正式合约实施机制,它涉及由第三方实施的合约。(2)通过产权的方法,如纵向一体化,当然这种方法本质上是把市场第三方实施的不完全合约转化为组织内部的自我实施或第三方实施的不完全合约,只是实施成本和利益分配存在区别。

综观近现代国际贸易史,合约实施制度(正式和非正式合约实施制度)与贸易量的大小或贸易繁荣程度关系重大(North, 1990; Grief, 1992, 1993, 1994)。另外国际贸易也和组织问题紧密地联系,因为越来越多的贸易是发生在跨国公司内部,而不是发生在市场交易中。本综述主要目的是从新制度经济学的视角,对与合约实施制度、组织和国际贸易相互关系有关的文献进行梳理,主要涉及以下问题:一是在信息不对称和机会主义风险存在条件下,什么样的合约实施制度保证了国际贸易的开展,而这些制度(正式和非正式制度)如何影响国际贸易缔约效率、贸易模式和流量。二是产权和合约实施制度如何影响跨国生产组织的边界和贸易模式(市场内企业之间还是企业内部的交易模式)。三是合约实施制度质量如何影响一国的比较优势。

1.2 非正式合约实施制度^①与国际贸易

在现代正式合同实施法律形成以前,人类社会就形成了各种非正式实施制度(集体惩罚、声誉、习俗)来对付交易中的机会主义行为,使得承诺得到履行,资源得到更大范围的有效配置,交易利益得以实现。新制度经济学的分支——历史比较制度分析(Historical Comparative Institutional Analysis)对于ICEI对贸易的作用作了深入的研究。Grief(1997)调查发现,非正式合约实施制度不仅仅在前现代社会,即便是在近代、现代,发达和不发达经济中都有所反映,作为对“增进效益的机会的反映而自发出现,但它们是经济、文化、社会和政治进程的产物”。ICEI的基本的理论框架是采用了无限重复博弈分析工具,因为“当合约需要不断重复时,一种声誉机制就能在注重私利的个人之间形成了一个非正式合约实施的基础”(Grief, 2003),因此它是一种自我实施(self enforced)的机制。声誉制度被看作交易者重复博弈的子博弈精练均衡,这意味着,在自己行动和他人行动可能的反馈机制的推理能力上,每个交易者都赋予一种理性一致的形式,这种理论框架有助于理解制度是如何出现的。这些制度的产生,可以克服信息问题,减少交易中的机会行为,从而方便远途贸易。

Greif(1992)研究了在商业革命(11—14世纪)时期制度的作用,他认为正是由于商业革命所带来制度变迁才使得马格里布(Maghrib)和欧洲地区长距离贸易得以复兴,而不是技术进步或要素禀赋等条件导致新贸易获利出现所带来的结果。这实际上印证了North(1981, 1990)一贯强调的观点。在商业革命时期,海外代理商的出现降低了交易成本,促进了市场扩张和市场整合,那么当时是如何控制代理商可能的机会主义行为的呢? Grief(1989, 1993a, 1994)对11世纪地中海地区穆斯林地区支配的马格里布贸易商的制度进行考察,发现支配马格里布贸易商之间的代理

① Anderson 和 James (2001)对新制度经济学领域关于非正式制度对国际贸易影响的文献作了综述,并讨论了正式和非正式制度之间的关系。Grief(2005)主要讨论合约实施制度和强制力约束制度(coercion constraining institution)之间的关系,认为无论是私人或公共秩序的合约实施制度的有效供给都依赖于普遍的强制力约束制度的确立。“为了使市场运作,财产必须得到强权的保护,如若不然,人们易受掠夺,市场就会限制在基于私人秩序的交易中,强权威胁越小,合约实施制度就越能成功。”

关系是基于多边声誉机制的非匿名代理制度——“联盟”(Coalition),他们相互之间建立代理关系,并联合对欺骗了联盟成员的代理商进行集体惩罚。而热那亚人采用交流和实施的正式机制,依靠双边惩罚的个人组织。如 Grief 所指出的那样,不同组织的作用导致两个社会演化的显著差异。前者创造了一种协调装置,通过节约协商成本以提高效率,允许有弹性的水平型的代理关系,即马格里布商人只会雇佣马格里布商人作为他的代理人,并得到低的均衡诚实工资。相反,后者发展了基于垂直结构和正式实施制度的社会组织,尽管在短期中不太有效率(因为更高的诚实工资),但是能够在长期中获得效率,并能培育创新。而 Milgrom 等(1990)认为,12 世纪至 13 世纪香巴尼博览会(Champagne Fairs)跨越时间合约的实施,主要是依靠“合法的贸易商制度”,其中,法庭增补了一个多边声誉机制,法庭能通过控制具有适当激励作用的信息来激发一种多边声誉机制。这样,尽管没有可跨区域行使司法权的法律制度,但是非正式合约实施制度促进了跨区域的交易。

在近代和现代贸易非正式合约实施制度中依然是很常见的。尽管墨西哥加利福尼亚在 1830—1846 年之间,没有正式的法律制度的运作,但是当地商人中出现了复杂的贸易结构。历史材料表明,在中间商贸易中代理人的诚实归因于私人秩序制度、联盟的运作(Clay, 1997)。Rauch (2001)关于社会网络的综述中强调了国际贸易中商业和社会网络通过缓解合约实施问题和提供贸易机会信息而促进了贸易的发展。Rauch 和 Trindade(2002)也从网络的角度来阐述签约和实施成本,网络通过惩罚提供了另一类实施,从而替代了正式的合约实施。他们发现华人的网络对双边贸易有促进作用,而且对差异产品影响更大。

对于国际贸易中信任、声誉^①机制的研究中, Araujo 和 Ornelas

① Kreps 和 Wilson(1982), Milgrom 和 Roberts(1982),研究了信息不对称情况下,在位生产者向潜在进入者发出威胁信号的可信性,让潜在进入者树立如下信念:如果一旦他进入市场,在位者就会采取掠夺策略的。类似的, Araujo 和 Ornelas (2005)中的声誉也是指在出口商关于进口商类型信息不对称情况下,进口商通过每次交易都守约来让出口商树立起他是属于有耐性的进口商的信念,这种信念的确立让出口商相信他是属于耐性的进口商,出口商就对这样的进口商产生信任。最近的关于“声誉和不完全合约实施”问题的综述参见 W. Bentley Macleod(2005)哥伦比亚大学工作论文。他认为重复购买(重复博弈)所带来的合约自我实施并不能解决不完全合约问题,解决的方法与所要交易的产品或服务的特征很敏感,无论是重复购买还是效率工资(价格)在可能的关系合约集中都不可能是有效的。在许多情况中,通过运用绩效支付和改进法律质量来实现总产出提高。

(2005)首次发展了两个国家的不完全信息动态模型,研究正式合约实施制度与声誉这种非正式合约实施制度之间的关系。他们考虑的是生产者把产品卖给国外销售者的简单签约情况:假定国外销售者分成两类,一类是短视的(myopic),另一类是有耐性的(patient),前者所占的比重或概率是 θ 。有耐性的销售者一定是采取遵守合约的策略,而短视类型的销售者是否采取违约的策略,取决于他当期通过贿赂律师避免违约惩罚所获得的期望收益和不违约时的期望收益的比较,而不考虑未来收益贴现问题。国外市场合约实施的强度取决于销售商向律师行贿不成功的概率 λ , λ 越大说明合约实施力度就越大。只要当初始的 θ 大于某个值时,使得出口商的预期利润为正时,交易就会发生。当销售商履约时,由于出口商不能观察销售商的类型,他只能对销售商属于短视类型的比率作贝叶斯调整,如果前一次销售商没有违约,那么在做下一次贸易前,出口商会通过贝叶斯方法下调 θ ,当遵守合约的次数不断增加时, θ 就会趋向于零。但是只要对方出现违约,出口商就会认为销售商的类型是短视的。只要销售者不违约,那么出口者就会越来越相信对方是有耐性的类型,或者说形成了销售者是有耐性的声誉。模型表明出口量的大小是随 θ 减小而增加,由于 θ 随贝叶斯调整而不断下降,所以出口规模将由小变大,这种交易量随时间的变化而增大的过程符合许多经验研究。

他们的研究认为,弱的国际合约实施阻碍了国际贸易,但是也有助于声誉的形成,这一间接机制缓解了弱的合约实施对贸易的负面影响^①。因为声誉的建立需要时间,所以当合约较好实施时,国际贸易量和获得的声誉水平相关度低,说明声誉和充分合约实施是一种不完全的相互替代。更加严格的合约实施总是在短期中导致贸易伙伴之间更多的贸易,而它的长期影响依赖于它如何影响声誉的建立过程。在长期中,如果销售商足够有耐性的话,那么声誉机制只在伙伴关系层面上是完全相互替代的;但是声誉机制和合约实施机制在市场层面是不能相互替代的,因为如果没有合约实施,那么那些短视的销售商就没有遵守合约的动力。

通过放缓声誉建立的过程,他们的研究表明正式合约实施制度改进对已有贸易关系的影响很小,短期的影响是正的,但是未来的影响是否为

① 这个观点与 Acemoglu 和 Simon(2003)对合约实施与经济增长经验研究不显著的解释相一致。

正取决于该经济体是否已具有最低水平的合约实施机制。否则,经济可能面临所谓的“制度陷阱”,只有当未来的合约实施更加严厉,才能克服这种陷阱。而 λ 对已存在合作关系的贸易净流量影响取决于初始的合约实施,初始的合约实施力度越大,那么越是从紧的合约越会增加未来的贸易。这意味着存在合约实施的“报酬递增”:当期的水平越高,那么制度改善对贸易流的影响就越大。Araujo 和 Ornelas (2005)的模型预测是与 Johnson 等(2002)一致的:长期中,声誉已经很巩固,所以正式合约实施机制是没有意义的;相反,在短期情况中,由于不能确定分销商的类型,所以短期内更加严厉的合约实施会有正的影响。

另外,Den Butter 和 Mosch(2003)对信任和贸易的关系作了经验研究,认为两种信任^①都能够降低贸易双方的交易成本而促进贸易。他们的经验研究表明,信任程度越高,那么贸易量就越大,所以“贸易消失”现象可以归结由于文化差异、产品质量的信息不充分所造成的信任缺乏。他们用重力方程对 25 个国家作了估计,结果显示,正式和非正式信任都能解释双边的贸易量。柯武刚、史漫飞(2000)也强调了非正式制度的重要性:“现实的国际交易处于一种复杂的自发秩序之中……甚至经常没有成文契约,而仅仅依靠一个特殊专业圈子内非正式制度的信任和不依赖任何政府支持的强制执行制度”,从而试图解释为什么跨国贸易和要素流动存在额外交易成本情况下,还会出现国际贸易以相当于世界生产增速的两倍持续增长。

在转轨国家,制度的变迁会带来严重的合约实施问题,那么这些国家又是如何保证在制度变迁过程中最大限度地保证贸易合约得到实施呢?Schuler(2002)验证了在共产主义向市场经济转型的过程中,市场制度特别是合约实施的重要性,他拓展了 Blanchard 和 Kremer(1997)生产和供给关系的模型,并把它放到一个开放经济的一般均衡模型中。社会主义转轨过程中,复杂产品遭受套牢问题,资源转移到那些能够自我实施协议的生产中。计量检验发现,这种重新配置反映在国际贸易变化的商品构

① 即正式信任和非正式信任,前面一种是指重复博弈和经过特定合约设计导致的相互信任,它是一种工具的、理性的和计算的信任;后面一种是基于本能冲动的信任,是一种社会的、道德的、人际的和血缘的信任,甚至是利他主义的信任。在检验中,他们用两个国家的法律制度相似性来作为“正式信任”的虚拟变量,而关于“非正式信任”变量的衡量则采用了 Euro Barometer(EB)的调查数据。有关两种信任的比较参见 Butter 和 Mosch(2003)。

成上,统计支持了 Kremer 的观点,即合约实施制度的缺乏可以解释向市场经济转轨过程中总产出的下降。另外,Marin 和 Schnitzer(2002)研究了国际贸易中的合约实施问题和前共产主义国内企业交易的合约实施问题,和通常的观点不同,他们认为互换贸易(counter-trade)和易货贸易的出现并不是由外汇短缺、出口促进和市场扭曲、技术转移造成的。而把它看成是贸易信用的抵押,以弥补通常的不支付信用被动问题,乌克兰的数据很好地验证了他们的模型假设。

如果说非正式合约实施制度主要是一种自我实施机制,那么正式合约实施制度通常是由中立的第三方实施,当然这两种机制是相互联系的。而且在人类经济发展史随市场交易规模的变化,交易所依赖的主要实施机制也在发生变化^①,这种变化同样适合于国际贸易。

1.3 正式合约实施制度与国际贸易

通常认为国际贸易比国内贸易的市场交易成本更高,这种交易成本并不仅仅包括外生的交易成本(运输成本),还涉及制度差异造成的内生性签约成本,因此“即便是没有语言和交通的障碍,但是贸易量或一体化程度仍然比模型预测的要低得多”(Rodrik,2000)。随着贸易和通讯技术的发展,使得许多正式制度的供给成为可能,有关的正式制度和机构包括各种国际商业仲裁机构、信用证制度、国际民事法庭等。国际商业仲裁提供了争端的私人解决途径,而信用证使得交易方能够把商业信用风险转嫁给发证行,并允许买方在验货以后再付款。诺斯(1994:161)强调了正式制度的发展对贸易的促进作用:“标准度量衡以及计量单位、交易手段、公证员、领事、商事、法院以及通过外国王储来保护国外飞地以获取收益等等,所有这些方面的发展以及这些组织、制度与手段,使得交易和从事长距离贸易成为可能。自愿的和半强制性的组织的组合,以及那些能有效地驱逐违约商人的组织使得长距离贸易得以发生。”Berkowitz, Moenius 和 Pistor (2006)认为,正式制度(法院、征税机构和官僚机构)实施合

^① North(1994:161)对于人类经济史的不同阶段的交易模式进行了分析,检验了“要使得交易与转化的成本所达到的水平能允许日益专业化和劳动分工的发生,必须要有什么样的制度形式”。

约并保护产权,能为出口商和进口商提供恰当的保证,从而培育互惠贸易。他们还认为,“进出口商协商的合约包括信用证、互换贸易协议和预付款,它们在国际贸易中广泛而有效地得到应用,以抵消得不到付款的风险。然而,相似的合约不太有效率,并不被广泛用来抵消进口商风险,因此,进口商主要依靠正式制度,例如法院和仲裁机构来寻求补偿”。

Ranjan 和 Lee (2005)主要研究了制度的特定方面——合约实施对不同类型产品的国际贸易量产生不同影响的问题。按照 Rauch(1999)的分类,他们将国际贸易产品归为差异化产品、拥有参考价格的产品,而差异化产品对合约实施更加敏感,计量结果证明合约实施会同时影响这两类产品的贸易量,但是对于差异化产品的影响更大些,可靠的制度在国际贸易中扮演了重要的作用。由于制度因国而异,他们的结果对于 McCal-lum(1995)所发现的边界对于决定贸易量的重要性,以及 Trefler(1993)提出的“贸易消失之谜”提供一种解释。结果也对 North(1990)的洞见提供经验支持,即越复杂的产品越需要可靠的制度。

他们首先拓展了 Grossman(1981)的框架说明合约实施是如何影响产品质量比较重要的产品贸易。产品质量通过 π 来描述, $\pi \in [\pi_L, \pi_H]$ 。买卖前交易双方对于产品质量的信息是不对称的,卖方知道产品质量是 π ,而买方只知道 π 的分布,如 Grossman(1981)所显示的那样,信息不对称情况下的最优合约和买卖双方都知道 π 的情况下的合约是相同的。但是,因为卖者是风险中性的,而买者是风险规避的,卖者可以通过向买者保证以增加利润,比如通过一份保证合约,以便在产品缺损情况下向买者支付赔偿 w 。在不完全合约环境中,假定卖方违约情况下,有 φ 的概率法院会强迫卖方遵守合约,而有 $1-\varphi$ 的概率卖方不用遵守合约,因此 φ 可以表示在某个特定社会中合约实施的程度。由于该模型是考虑卖方违约的概率,因此合约实施是偏向于卖方的(biased in favor of sellers)。买方卖方分别求最优,于是可以得到 $\left. \frac{dR}{d\varphi} \right|_{\pi} > 0$, $\left. \frac{dR}{d\pi} \right|_{\varphi} > 0$,这说明当产品的质量一定时,合约实施的力度越大,卖方的收益就越大。这是因为,当保证不是很有效的时候,买方必须承担风险,由于买方是风险规避,而卖方是风险中性的,因此为了满足买方的参与约束,卖方必须接受更低的价格,于是他的收益下降了。 $\left. \frac{dR}{d\varphi} \right|_{\pi} > 0$ 也表示存在一个分离的质量水平 π^* ,只有那些 $\pi \geq \pi^*$ 的卖方才能出售产品。因此,由于合约的不完全实施,使得贸易量从 1 下

降到 $1 - F(\pi^*)$ 。反过来也可以这样说,合约的不完全实施(imperfect enforcement of contracts)会降低那些质量重要的产品的贸易量。

Anderson 和 Marcuiller(2002)构造了进口需求结构模型,运用世界经济论坛的数据验证腐败和不完全履约如何减少国际贸易量。他们认为交易不安全扮演了隐性关税一样的价格加成的作用,法律制度不执行,商业合同的实施不力和经济政策缺乏公平公正性所导致的价格加成显著制约了贸易。他们还发现对制度的忽略使得典型的中立模型估计出现偏差,导致国际贸易和人均收入以及总支出中用于贸易产品的比例之间出现负相关。他们认为制度有效性的跨国变动和贸易产品价格的波动结果,为高收入资本要素丰裕国家贸易相互不成比例提供了简单的解释。模型估计发现国家的透明指数每提高 10%,导致 5% 的进口量的增加。既然可贸易产品的价格加成依赖于出口和进口国家的不安全程度,那么富裕国家之间的贸易就不会由于安全相关交易成本而受到妨碍,而贫穷国家之间的贸易不利就会倍增。

另外一个需要着重讨论的问题就是非正式合约实施制度和正式合约实施制度之间的关系。Grief(1994, 1997)的研究主要是比较了马格里布商人和热那亚商人不同的合约实施方式,但是对于为什么他们会采用不同的方式,对此,并没有给出特别信服的解释^①。在交易群体比较固定且规模比较小的时候,信息传递相对较快,集体惩罚的实施成本相对较低,声誉机制可以实现交易合约的自我实施,因为当事人违约的当期收入不及未来交易困难所造成的损失。但是,“贸易扩张在一段时间后减少了集体负责体系的经济效率和团体内的政治可行性”^②,因为一旦交易群体内成员数量增加,信息传递和集体惩罚机制功能将会受到削弱,这种情况下,如何才能使得合约继续得到实施呢? Li(1999)对自我实施“基于关系”的治理和“基于规则”的治理进行了比较研究,认为前者面临递增的边际成本,成员增加将使得信息交流和惩罚的参与更困难,而后者有很高的建立法律系统和信息机制的固定成本。但是一旦建立以后,由于规模经济,和陌生人交易的平均成本较低。而在规则治理中多数交易是基于非

① 阿维纳·格雷夫是从文化、社会和政治环境的差异等方面对此进行解释的。例如,他认为马格里布商人作为犹太人的一部分具有担负集体责任的文化传统。具体参见《新帕尔格雷夫法经济学大辞典》(卷 2),“非正式合约实施制度(ICE)”词条,法律出版社 2003 年版,第 323—325 页。

② 《新帕尔格雷夫法经济学大辞典》(卷 2),法律出版社 2003 年版,第 325 页。