

经济学前沿理论

与中国对外经济贸易

徐海宁 著

JINGJIXUE

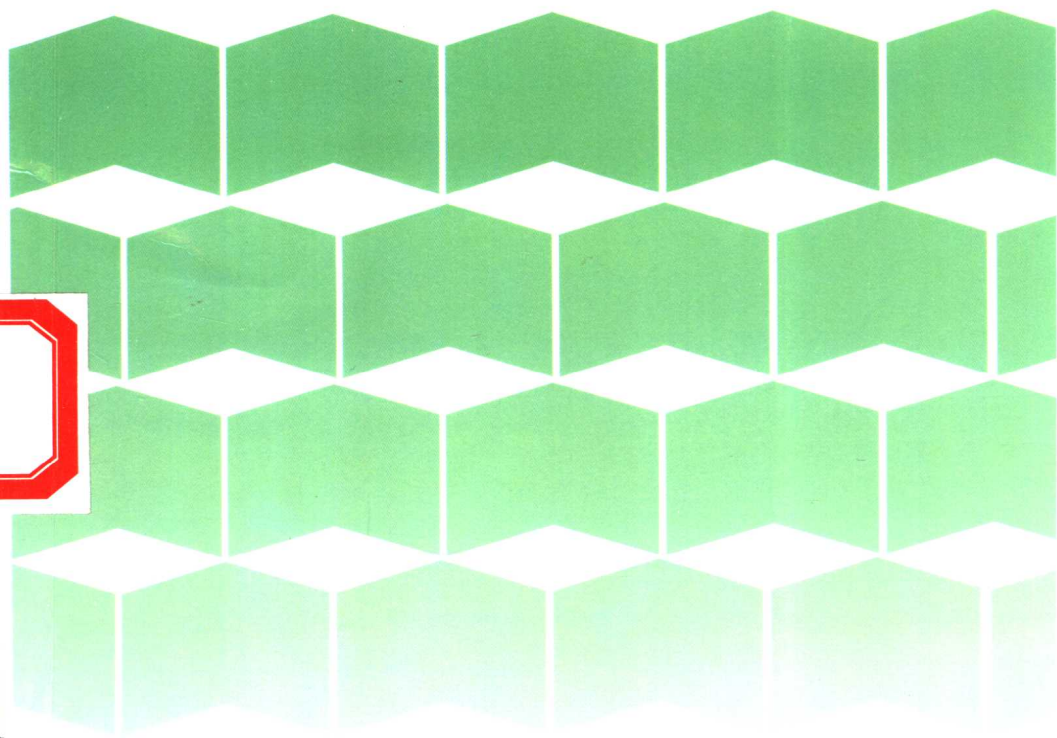
QIANYAN LILUN

YU

ZHONGGUO DUIWAI

JINGJI MAOYI

中国对外经济贸易出版社



经济学前沿理论 与中国对外经济贸易

徐海宁 著

中国对外经济贸易出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

经济学前沿理论与中国对外经济贸易 / 徐海宁著 .
北京: 中国对外经济贸易出版社, 2003.6
ISBN 7-80181-131-3

I. 经… II. 徐… III. 对外贸易—研究—中国
IV. F752

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 038316 号

经济学前沿理论与中国

对外经济贸易

徐海宁 著

中国对外经济贸易出版社出版

(北京市安定门外大街东后巷 28 号)

邮政编码: 100710

电话: 010—64269744 (编辑室)

010—64220120 (发行部)

Email: cfertph@caitec.org.cn

网址: www.cfertph.com

新华书店北京发行所发行

北京松源印刷有限公司印刷

850×1168 毫米 32 开本

8.875 印张 221 千字

2003 年 7 月 第 1 版

2003 年 7 月 第 1 次印刷

印数: 4000 册

ISBN 7-80181-131-3

F·642

定价: 17.00 元

前 言

这是一本针对中国对外经济贸易发展现状的专题论著，内容包括了对外贸易、外商投资以及对外经济合作三个方面。这三个方面基本对应于原中国对外贸易经济合作部管辖的三大业务领域。尽管根据我国的行政机构改革，原外经贸部现已撤销并入新成立的商务部，但我国外经贸的基本业务仍然是这三大领域。当然，这三个领域的业务客观上也存在着一定的相互交叉，特别是从微观企业的角度来看，就更是如此。但从另一个方面，即从宏观的角度来看，它们又都是相对独立的业务领域。因此，将这三个方面分别立题研究，对了解我国外经贸发展的总体情况，是十分合适的。

本书共有八个专题。前四个专题是关于我国外贸方面的，包括总体战略、宏观分析、加工贸易以及一个行业性研究（中国服装业研究）。接下来的三个专题是关于外资方面的，正好是世界加工中心、跨国采购中心和研究开发中心这三个专题，其中包括一个外资并购的内容，我把它放在世界加工中心专题中一并讨论。最后一个专题是关于对外经济合作方面的。外经业务目前在我国外经贸领域中相对较少，“走出去”战略也还刚刚提上议事日程，因此本书用一个专题来加以讨论。

本书的所有讨论，除了传统的理论研究方法以外，一个显著的特点是结合了当代经济学的前沿理论，主要涉及新制度经济学和博弈论的内容。其中，新制度经济学是问题导向的，而博弈论则是方法导向的，它们的基本共同点是信息不对称。由于信息的不对称，导致了市场中行为人的策略博弈；由于信息的不对称，

也导致了交易成本等新制度经济学命题的产生。同时，研究交易成本等问题的最好方法恰恰正是博弈分析。

在传统的主流经济学中，市场信息被假定为总是充分的，人们在理性决策的状态下进行交易，市场交易的成本为零，也就是说，市场是在无摩擦的状态下执行着它的功能。但是，这种主流经济学分析的基本假定已经被突破了。在作为经济学前沿理论的新制度经济学中，人们引进了利用市场制度的交易成本概念，并以此作为经济学分析的一个基本范畴和基本出发点。这是经济学领域的一个革命性变化。生产成本的讨论是主流经济学的基本范畴，而交易成本的考察是当代经济学前沿理论的研究对象。经济学对于交易成本的分析有着十分广泛的运用。

一般认为，科斯（Coase R.）是交易成本经济学分析的奠基人。科斯在《企业的性质》中指出，倘若价格机制能够有效地配置资源，那为何在公司内仍需对资源配置进行计划和指导。科斯认为，“创建公司成为有利可图之事的主要原因似乎在于：存在着利用价格机制的成本。”正是出于对通过市场进行交易的过高成本的规避，被称为企业的组织才取代了市场。这一交易成本可以归纳为许多因素：获得价格等相关信息的成本，讨价还价和作出决策的成本，以及控制和执行合同的成本等等。那么，交易成本到底又是如何形成的呢？新制度经济学对交易成本范畴的研究主要沿着两条思路展开：一是从不确定性出发，加深对信息成本的分析；二是从机会主义出发，加深对监督和执行成本的分析。

奈特（Knight F.）最早在《风险、不确定性与利润》一书中提出了不确定性问题，这一命题随即引起了广泛的关注。阿罗（Arrow K.J.）从信息不对称和信息不完全出发，指出交易成本是“运作经济体系的成本”，这种成本“妨碍了（在特定情形下则完全阻挠了）市场的形成”。在此基础上，达尔曼（Darman K.）又进一步指出，寻求信息成本、协调和决策成本以及监督

和执行成本的共同点是都与信息有关。人们之所以需要协调和决策，是因为对有关商品及其供求情况的信息不充分；人们之所以需要监督和执行成本，是因为对合同各方是否守约缺乏了解。因此，所有形式的交易成本都可以简化为一种信息成本。这样，多维的问题就简化为单维的了，交易成本甚至可以表述为所交换物品的某个比例，与常规的运输成本“没有显著区别”。斯蒂格勒 (Stigler G.) 则更为形象地说，“交易成本是人们从无知到无所不知的运输成本。”他指出，在信息不完全情况下，与经济活动当事人之间的权力交换及交易相关的许多活动都将发生交易成本。这些活动包括：(1) 收集有关价格、产品质量与劳动投入的信息，寻找潜在的买主和卖主，了解他们的行为和所处的环境；(2) 价格变动时的讨价还价；(3) 签订契约；(4) 监督契约执行；(5) 当契约签订者不承担其义务时，强制执行契约；(6) 保护产权以防第三者的侵犯。由此可见，市场交易中的各种活动都体现为减少不确定性，以使交易当事人的行为具有可预见性。因此，市场的交易成本在很大程度上就是信息成本。

交易成本的另一个发展方向是对机会主义的分析。交易成本分析中对机会主义行为研究的代表人物是威廉姆森 (Williamson O.)。关于经济行为中的机会主义，威廉姆森认为，“在逐渐得到公认的因素中有：(1) 机会主义是研究交易成本的核心概念；(2) 机会主义对那些涉及人力、物质资本特定投入的经济行为具有特别重要的意义；(3) 信息的有效处理是一个重要的相关的概念；(4) 对交易成本的评价要进行制度上的比较。”看来，按照威廉姆森的观点，机会主义是交易成本分析中的核心概念，它包含了经济行为、信息以及制度等一系列规定性的内容。这也正如杨小凯和张永生所说的那样，“机会主义行为是指一个参与者的利益是以损害其他人的利益为代价的。这种对策行为是内生交易费用（等同于交易成本——作者注）产生的根源，也是威廉姆森交易费用理论研究的重点。”这里说的机会主义是专指“千方百

计地谋求自身利益”这一特殊行为主义的概念。虽然威廉姆森也认为，并非所有的人都依机会主义行事，但关键的是确有某些人这样行事，并且把这些人区分出来的成本十分昂贵。因此，人的机会主义倾向直接影响市场效率。市场上的交易双方不但要保护自己的利益，还要随时提防对方的机会主义行为。这样，就平添了许多契约监督和执行的成本。当然，这种机会主义行为的产生和相关交易成本的增加，也都是与信息的不对称和不充分直接有关的。由于信息的不对称和不充分的缘故，在合同签订前，交易当事人可能产生“隐瞒信息”（Hidden Information）的机会主义行为；在合同签订后，交易当事人可能产生“隐瞒行动”（Hidden Action）的机会主义行为，甚至发生“敲竹杠”的行为。

由此可见，无论是从信息角度还是从机会主义角度来分析交易成本，都反映了人们对客观市场环境、交易对手的行为动机的不甚了解，以及自己认识水平的限制。这些也都反映了信息的不对称和不完全的问题。因而，信息仍然是一个更为基础的核心问题。要解决信息的缺陷，人们就需要花费成本。从狭义上看，交易成本是指一项交易所需花费的时间和精力；从广义上看，交易成本涉及一系列制度成本，包括寻找和发现价格的成本、谈判和签约的成本、监督和执行合同的成本、产权界定和控制的成本以及制度结构变迁的成本等等。总之，包括了一切不直接发生在物质生产过程中的成本。

另外，杨小凯和张永生又把交易费用分为内生的和外生的两种，认为机会主义行为引起的是内生的交易费用。并且认为，“既然它是内生的，就有可能通过制度的创新和改进，习惯的形成而加以减少，是人类大有可为的一个领域。”与内生交易费用相对的是外生交易费用，指的是在交易过程中直接或间接发生的那些费用。例如，商品运输过程中所耗费的资源就是一种直接的外生交易费用，而计算机、信用卡等交易设施则是一种间接的交易费用。

以博弈论为方法论基础的新制度经济学研究，其主要应用领域是基于企业的微观经济学研究。尤其是关于我国外商投资企业及其在华业务的研究，就更是如此。皮特利斯和萨格顿（1991年）指出：“在跨国公司的理论中，可以认为交易成本分析已经取得了支配地位，而且是相当迅速地做到这一点的。”在这方面，本书的研究有较多的讨论。

在我国的服装加工贸易中，为什么更多采用的是OEM定单方式，而不是企业的投资方式？为什么在石化、汽车等行业一般都采取企业投资的方式而不见OEM呢？答案在于，前者的资产专用性程度低，而后的资产专用性程度高。纵向一体化的关键在于“资产专用性”。资产的专用性实际上是用来测定某种资产对市场的依赖程度。资产专用性的程度越高，市场的交易成本就越大，因而纵向一体化的可能性也就越大；反之亦然。这是因为资产专用性的程度越高，也就意味着对市场的依赖程度越深，而在市场交易中被对手实施机会主义“敲竹杠”的可能性也就越大。

OEM或是企业投资，实质上是外商企业与中国服装加工企业之间的一种契约选择和合同安排。其中，交易成本（Transaction Cost）的考虑是一个基本的因素。当市场交易成本低于企业组织成本时，交易当事人倾向于选择OEM方式；而当市场交易成本高于企业组织成本时，交易当事人则趋向于选择企业投资的方式。

我们知道，服装的生产加工在中国已经成为十分成熟的产业，而且服装生产设备的通用性程度很高，即资产专用性程度较低，这就造成了我国服装加工贸易较为普遍地采用了OEM的商业形式。更何况我国在对外加工贸易中已经具备了运用国际商业惯例的良好环境，这更进一步强化了OEM在我国的采用。

我国服装出口加工的另一个主要问题是加工贸易与品牌经营的关系问题。我们之所以强调品牌经营的重要性，跟市场的信息

不对称和交易者的策略博弈不无关系。

我们知道，在市场交易中，客观上存在着买方与卖方的博弈关系。一般说来，买卖双方的信息是不对称的。在买卖双方订立合同前，存在着一个逆向选择问题，即买方在不掌握信息的情况下倾向于出较低的价格购买商品，即使这种商品具有很好的品质；另一方面，在买卖双方订立合同后，存在着一个道德风险问题，即卖方在买方不掌握信息的情况下有可能采取机会主义行为，用质量较次的商品来出售给顾客。品牌是一种商业上的制度安排。在市场博弈中，品牌具有强大的信息功能。企业通过品牌将自己的产品与其他产品加以区分，从而起到了向买方和消费者“信号传递”（Signaling）的作用；另一方面，买方和消费者在市场购买时也凭借着品牌起到了对卖方进行“信息甄别”（Screening）的作用。于是，通过品牌，市场买卖双方的信息不对称问题得到了很好的解决。从理论上讲，品牌在市场博弈中的作用期限是无穷大的，这是一种期限为无穷大的重复博弈，因而采取机会主义行为的预期损失将是十分巨大的，这就在极大的程度上遏制了这种行为的发生。

目前，在世界范围内正在经历一场新的产业结构的调整。20世纪90年代以来，以跨国公司为代表的世界制造业逐步转向了中国。在我国引进的外国直接投资中，超过三分之二是投向了制造业。低成本的劳动力供应、良好的工业配套能力以及有效的外资政策是我国吸引外资的主要动力。

目前我国尚处在工业化的过程之中，我国正处在产业结构从以轻纺工业为主向以重化工业为主的转变过程之中。就目前的情况而言，我国只能是世界消费品加工制造中心。只有当我国的产业结构顺利地实现从以轻纺工业为主向以重化工业为主的转变之后，我国才能同时实现从世界消费品加工制造中心向世界机器设备制造中心的转变，从而成为真正意义上的世界工厂。世界工厂或是世界加工厂对一个发展中国家来讲，无疑具有十分重大的

意义。

在外国对华投资中，外国投资者有三个需要关心的基本问题，那就是盈利性、安全性和流动性。现在，外国在华投资的盈利性和安全性都是良好的，惟独在流动性方面还存在着较大的问题。从产权经济学的理论来看，资产的价值直接与其产权的特征有关。而如果一种资产的产权是残缺的，那么，它的市场价值或者说实际价值就会比较低。如果一种资产缺乏流动性，那就意味着它的变现能力受到了限制，从而有可能失去其他的投资机会，这就是它的机会成本。这种因缺乏流动性而引起的机会成本有时可能是十分巨大的。

影响外商在华投资资产流动性的制度性障碍主要有两个：一是资本项目的不可兑换；二是投资方式的限制。第一个限制条件是关系到投资资产的国内外流动问题，这是目前所不能解决的问题。第二个限制条件还关系到资产的国内流动问题。我国目前外商投资的主要形式是建立外商投资企业，这就使资产的流动性受到了很大的限制。这种状况有可能通过允许外资在华实施并购投资的制度性安排而得到解决。

如果说，对中国成为世界工厂的讨论重心是生产成本 (Production Cost)；那么，对在华建立跨国采购中心的考察焦点则是交易成本 (Transaction Cost)。交易成本的分析对于跨国采购中心问题具有很强的解释力。

由于信息的不对称和不充分的缘故，在合同签订前，交易当事人可能产生“隐瞒信息” (Hidden Information) 的机会主义行为；在合同签订后，交易当事人可能产生“隐瞒行动” (Hidden Action) 的机会主义行为，甚至发生“敲竹杠”的行为。要解决信息的缺陷，人们就需要花费成本。从狭义上看，交易成本是指一项交易所需花费的时间和精力；从广义上看，交易成本涉及一系列制度成本，包括寻找和发现价格的成本、谈判和签约的成本、监督和执行合同的成本、产权界定和控制的成本以及制度结

构变迁的成本等等。总之，包括了一切不直接发生在物质生产过程中的成本。

据此，我们得出一个基本的分析框架：在大的概念上来讲，交易成本包含着硬件设施和制度环境这两个基本方面。中国要成为跨国采购中心，其根本的任务是要设法有效地降低跨国采购的交易成本，硬件设施的建设是用于降低外生交易成本，制度环境的改善是用于降低内生交易成本，并且这是一个更为重要的方面。

外资研发中心在华的建立是近期外商在华投资的一个热点问题。外资研发中心在华的建立，大多经历了从先设立外商办事处，再进行试探性生产项目投资，然后大规模投资，直到最后设立研发中心这样一条进入中国市场的路线。跨国公司进入中国市场的这种路线，也就是企业纵向一体化的战略选择问题。用纵向一体化来克服由信息不对称和机会主义引起的交易成本，特别是机会主义引起的交易成本，是理解跨国公司研发投资的关键。

跨国公司研发投资的产出是无形的知识产品，知识产品的占有和使用并不具有排他性。正因为知识产品具有极大的经济外在性，所以比物质产品的交易更容易引起市场的机会主义行为。知识产品的市场交易之所以容易引起机会主义行为的另一个原因是市场交易中的信息不对称。即便要靠完善的法律体制和详尽的契约条款来制约相关的机会主义行为，也不可避免地会产生巨大的交易成本。因此，企业通过纵向一体化战略将知识产品的使用内在化，是一个降低风险和减少交易成本的合理选择。

跨国公司对华投资的纵向一体化战略与企业的产权结构具有直接的联系，外商投资企业中外方的股权比例越高，其纵向一体化的程度也就越深；而纵向一体化的程度越深，其建立研发机构的可能性也就越大。在这个意义上，合资企业要优于合作经营，独资企业又要优于合资企业。

本书的其他专题涉及的是一些宏观的或较为宏观的内容，包

括外贸战略和“走出去”战略，以及外贸宏观分析和加工贸易方式的研究。

在这些方面，本书虽也涉及一些经济学前沿理论，例如在分析加工贸易中的走私问题时，运用了博弈矩阵的分析思路，但总体上还是采用了传统的主流经济学理论。新制度经济学的重要代表人物威廉姆森（1995年）指出：“新制度经济学家认为，他们正在做的乃是对常规分析的补充，而不是对它的取代。”

发展中国家对贸易战略的选择对其工业化和经济发展来说是至关重要的。在一国的经济发展中，政府并不是无能为力，而是可以有所作为的。政府可以采取一定的发展战略，并以此制定相应的宏观经济政策和形成一定的制度环境，从而影响国民经济活动和经济的发展。从历史上来看，早期英国关于“谷物法”的废存和李嘉图比较优势问题的争论，为其产业选择以及后来成为世界工厂奠定了思想基础和战略方向；当年德国围绕李斯特生产力理论的争论和美国对财政部长汉密尔顿“关于制造业的报告”的讨论，也都为它们的战略确定以及日后成为世界强国打下了基础；战后以日本及“四小”为代表的东亚发展模式 and “东亚奇迹”，更是直接源于这些国家的“赶超”和外向型的发展战略。从反面来看，1997年亚洲金融危机的爆发也是根源于东亚“赶超”战略中的一些内在缺陷。恰恰也是处在同一金融风暴中的中国，由于采取了较为正确的发展战略和宏观政策而使自己独善其身。为此，曾经预言“亚洲经济危机”的美国著名经济学家保罗·克鲁格曼写到，“中国居然能够从世界性的金融危机中奇迹般地逃脱。为什么这个作为亚洲奇迹重要组成部分的世界第一人口大国，可以幸免于金融危机？难道中国的政策比其邻居都高明吗？与其邻居不同，能够挽救中国的原因在于，它的货币是不可‘兑换’的。”当然，我们需要补充的是，中国的成功不仅仅在于资本项目尚未放开的宏观经济政策的正确选择，而且还在于中国总体发展战略的正确制定。总之，无论各种战略的是非得失如

何，一国的战略问题对其经济发展的重大影响是不争的事实。

发展中国家贸易战略选择的决定性因素取决于本国工业化的初始条件和发展路径。早期发达国家的工业化路径，现在成了一种世界性的轨迹，由某种必然性也把战后发展中国家的工业化路径纳入到这个轨道上来。发达国家和发展中国家之间形成了一种相继为补的世界产业结构。这种产业结构的有序性表现为产业发展的阶段性。阶段的顺序性是一种内在的规律，它反映了物质生产和经济发展的客观规律。

我国工业化发展阶段的并存性与交错性决定了我国外贸战略的综合性质。我国外贸战略的综合性表现在：一是出口导向与进口替代在产业间的并存；二是出口导向与进口替代在地区间的并存。总体上，我国的轻纺产品早已进入出口导向的阶段，但我国的重化工业却还处在进口替代的阶段。与此同时，我国的高新技术产业也已经开始了进口替代的阶段，并且，无论是重化工业还是高新技术产业，都已经开始有制成品的加工出口。

我国外贸战略的综合性，除了产业之间出口导向和进口替代的并存性以外，还表现为地区之间出口导向与进口替代的并存性。我国的东部和南方经济发达地区已经有了相当比例出口导向的成分，甚至于开始了对外投资的进程，但在相对落后的中西部地区却还需要大量的进口替代来建立和发展自己的工业基础。正是这种不同发展阶段的地区 and 不同发展阶段的产业交错在一起，汇成了我国外贸战略的综合性特征。

我国的开放型贸易战略比较接近于世界银行所称的一般外向性贸易战略，其政策特征是贸易的逐步自由化和人民币汇率的实际贬值。贸易自由化的趋向说明了我国贸易政策的逐步中性化，人民币实际汇率的贬值则说明了我国汇率政策的出口导向特征。在我国的总体贸易政策中，出口导向还是占据着主导地位，其要点是“有效的进口替代和适度的出口扩张结合起来”。

与此同时，我国又开始了向海外的投资扩展，就是所谓的

“走出去”战略。这更进一步加深了我国外贸战略的综合程度。从宏观上看，我国实施对外投资战略的条件和时机已经成熟，这主要体现在世界贸易大国和世界外汇储备大国这两个基本方面。大量产品的出口是一国对外投资的产业基础。从微观的跨国公司经营战略来看，当企业在国外市场发展到一定程度以后，通过对外投资实行企业纵向一体化经营的战略往往就成为一种合理的选择。另一个方面是，充足的外汇储备是一国对外投资的资金基础，中国大量的外汇储备使我国有能力在实施对外投资战略时承受国际收支的宏观风险。

作为一种战略性安排，我们应当把中国外经贸的“走出去”战略问题放到中国外经贸的总体战略中来考察；与此同时，中国外经贸的总体战略又要放到中国的工业化与现代化的大背景下来考察。我国的现代化建设还处在工业化的过程中，我国目前还处在工业化的中期阶段。根据在开放条件下发展中国家工业化的一般规律，我国在工业化的初级阶段实际上实行的是进口替代的外贸战略。然后，到了20世纪80年代后期，才逐渐地转到出口替代或称为出口导向战略的轨道上来。到了世纪之交，我国又适时地提出了外经贸“走出去”战略。这三种外贸战略是根据一国工业化的不同发展阶段而逐渐形成和发展起来的，有一个大体上的阶段性特征。

另一方面，中国的情况还是有所不同的。这主要是因为中国是一个发展中大国，其经济发展和对外开放在地区之间呈现出相当的不平衡性；另一方面，即使在各产业之间发展和对外开放也呈现出相当的不平衡性。这就使得我国的外经贸战略并不是简单的单一模式，而是采取了综合的发展模式。具体来说，我国经济发达的一些省市和地区，其外经贸发展战略应当实行出口导向战略与“走出去”战略相结合的总体战略，也就是说，可以在出口导向的基础上，积极地实行“走出去”战略；而我国经济发展落后的一些省市和地区，则还应适当地采用进口替代的战略，以建

立地区的工业基础和促进经济发展。同时，从产业的角度来说，我国的轻纺工业和一些机电产品可以开始实行“走出去”战略；而我国的重化工业和高新技术产业则总体上还处在进口替代阶段。这种情况使得我国外经贸战略的发展在呈现阶段性的同时，又具有一定的并存性。

目前，中国已跻身世界贸易大国之列，但还远不是世界贸易强国，与属于世界发达国家的贸易强国还存在很大的差距。我国的实际外贸依存度并不如名义上的那么高，我国外贸出口所占世界出口的比重还远低于发达国家中的贸易大国，再加上我国外贸出口的一半以上属于加工贸易，出口增值和创汇的能力都还比较低。

在对外贸易的结构方面，我国工业制成品在整个出口总额中的比重逐年上升，并且已经达到了发达国家和新兴工业化国家的程度；我国的纺织品与服装的出口比重大大高于发达国家，也高于新兴工业化国家，但却大大低于那些后起的发展中国家；我国的机械和运输设备的出口比重仍然低于发达国家和新兴工业化国家，但却大大高于后起的发展中国家，并且，这一比重呈逐年稳步上升的趋势。我国对外贸易出口商品结构优化的主要任务，是以初加工为主向深加工为主的转变和出口产品产业结构的升级。

我国对外贸易结构分析的另一个方面是地理分布或称地理方向，这涉及我国对外贸易的市场分布和贸易伙伴关系。我国对外贸易的地理分布是高度集中的，尤其是集中于主要的发达国家。这客观上反映了我国对外经济贸易对这些国家的依赖程度，这种状况在我国对外贸易的地理分布中还会长时期存在。世界主要发达国家不仅是我国的主要贸易伙伴，而且是我国贸易顺差的主要来源地。其中，香港地区起到了举足轻重的作用。香港不仅是我国与这些发达国家贸易的重要桥梁，而且是我国出口创汇和贸易顺差的主要来源地。韩国、东盟和台湾地区在我国的贸易份额正在逐年呈上升趋势，但这些国家和地区却是我国贸易逆差的主要

来源地。

当前，国际贸易方式正在发生重大改变，即由过去主要使用本国相对便宜的要素资源直接出口最终产品的方式逐渐向大量进口资本品、中间产品和原材料，然后再加工成制成品出口的加工贸易方式转变。从某种程度上讲，加工贸易将成为未来国际贸易的主要方式。随着经济全球化的发展，国际间的要素转移迅速增加，特别是国际经济中产业内贸易（Intra-industry Trade）比重迅速上升和大量产生的跨国公司（Transnational Corporation）经营活动对国际间的加工贸易活动产生了决定性的作用。

在贸易方式的决定上，产业内贸易不同于传统的产业间贸易。产业间贸易是各国之间制成品的贸易，因此传统的一般贸易方式是其自然的形式。产业内贸易的基础是产业内的分工，制成品不再在一个国家之内完成，因此，制成品跨国界的加工贸易也就自然产生了。产业间贸易是以商品的国际流动为特征，产业内贸易却是以要素的国际流动为主要特征。

国际贸易中的比较利益同样也存在于国际间的加工贸易之中，并且具有另外一些特征。因为，比较利益并不来源于国际贸易本身，而是来源于国际分工，来源于在国际范围内对生产要素的优化配置。国际贸易的进行可以在一定程度上替代生产要素的国际流动，国际贸易只不过是比较好利益得以实现的一种方式而已。同样的道理，国际间的加工贸易更多基于生产要素的直接流动，因而可以更好地实现生产要素的国际流动，从而更好地实现要素资源在国际间的优化配置，以实现国际专业化分工所带来的比较好利益。在这个意义上，我们可以说，要素流动优于商品流动。

随着经济全球化的推进和我国对外开放程度的提高，特别是我国政府对中国入世承诺的进一步兑现，可以预见，我国的对外经济贸易已经开始进入一个前所未有的新阶段。在这样一个对外开放的大潮流中，我们应当摒弃“狼来了”的狭隘心理，抱着

“有朋自远方来，不亦乐乎”的宽大胸怀，积极地融入到世界经济中去。中国的对外开放也好，入世也罢，所谓的冲击，其制度性影响要大于产业性影响。正如世界银行在 1997 年《世界发展报告》中所指出的那样，经济发展的主要障碍是由于政府的机会主义行为引起的交易费用。在经济发展中，政府失灵对经济发展的阻碍要大于所谓的市场失灵，国家机会主义行为及其制度性缺陷所引起的巨大交易费用是发展中国家经济发展的最大障碍。中国在融入世界经济大潮中赢得的将是机遇和财富，失去的只是落后的传统和精神枷锁。

徐海宁

2003 年 3 月 28 日于上海外贸学院