

导 论

1995年底的法国工人罢工，以扭转政府按马斯特里赫特条约规定的标准调整其预算的努力为目标，结果把法国导向了1968年以来最严重的危机之中。大约与此同时，在美国，一位著名的共和党人正以其经济民族主义纲领开展强有力的总统竞选活动，号称要增加贸易壁垒并更严格地限制移民。在东欧国家和俄国，前共产党人已赢得了自柏林墙倒塌后开始举行的议会选举的大部分席位，并且俄共候选人久加诺夫（Gennady Zyuganov）在1996年7月举行的俄国第二轮总统选举中获得了40%的选票。

这些明显互不相同的事态发展有一个共同的因素：产品、服务和资本市场的国际一体化正在迫使社会改变其传统行为方式，结果是更广泛的社会阶层之间展开了斗争。^①变化的压力是可以感觉到的并且影响了所有的社会：在日本，大公司已开始放弃自二战后以来广泛使用的终生雇用制，这是日本最独特的一项社会制度。在德国，联邦政府一直在同反对削减养老金的工会作斗争，以便提高竞争力和平衡预算。在韩国，工会组织已经发起了全国性的罢工，以抗议让公司更易于裁员的立

参阅托马斯·弗里德曼富有洞察力的见解。感谢罗伯特·韦德的提醒，使我注意到弗里德曼的作品。

法。拉美的发展中国家一直在开放贸易、放松对经济的管制、使公有企业私有化方面展开竞争。当你问到企业执行经理或政府官员，为什么这些变化十分必要时，你就会重复地听到同样的说法：“我们需要在全球经济中保持（或具有）竞争力。”

对这些变化的反对并不少见，并且有时反对者之间相互不择伙伴。百万富翁罗斯·佩罗特（Ross Perot）和詹姆斯·戈德史密斯（James Goldsmith）这样的企业家加入到指责海外劳工不公平竞争的工会组织和环保主义者的行列，反对北美自由贸易协定（NAFTA）和世界贸易组织（WTO）。在美国这一也许是最具自由市场导向性的发达工业社会，古典自由国家的哲学基础不仅已经受到传统保护主义者的攻击，而且受到新的社群主义运动的攻击，该运动强调伦理及公民道德并且内在地怀疑市场的扩张。^①

已被称为“全球化”的这个进程，正在那些拥有从全球市场中受益的技能和流动性的群体，以及那些不是没有这些优势，就是视不受限制的市场的扩张为对社会稳定和既定准则的威胁的群体之间，划上深深的错误的分界线。其结果是市场与像工人、养老金领取者和环境主义者这样的社会群体之间关系严重紧张，而政府夹在其中左右两难。^②

本书认为，世界经济在今后的年代里面面临的最严重挑战在于，使全球化与国内社会和政治稳定相协调——或者更直接地说，在于保证国际经济一体化不导致国内社会分裂。

支持全球化一方的啦啦队有时也不择伙伴。比如，看看一个称之为“全球相互了解国际社团”的组织的哲学：“全球化使从前只有一个幻觉的东西成为了可能：我们这个世界上的人们在地球村的屋檐下连在了一起。”

^② 参阅开普斯坦恩和弗农的观点。开普斯坦恩认为除非政府在管理国家经济中发挥更积极的作用，来自工人的对抗性反应就是可能的。弗农认为我们也许处于一个全球性反应的开端，以反对跨国企业的普遍作用。

与选民们的不安相类似，先进工业国的政治家们十分清楚，并不是所有人都赞成全球化。1996年6月举行的莱恩七国首脑会议以全球化为中心议题，会后发表的公报标题是“使为所有人利益的全球化获得成功”。公报从讨论全球化的利益和挑战开始。首脑们认识到全球化给某些社会群体带来了困难，进而写道：“在一个日趋相互依赖的世界里，我们都必须认识到，在把经济增长的利益尽可能广泛地加以扩散方面，以及在减少把我们自己经济内某些个人和群体或某些国家和地区排除在全球化利益之外的风险方面，我们都有共同利益。”但如何才能达到这些目标呢？

充分的政策反应要求理解全球化所引致的冲突的来源。没有这种理解，其反应可能有两种：一种是膝反射型的，预定的治疗比疾病本身更难受。帕特里克·布坎南（Patrick Buchanan）的保护主义或詹姆士·戈登史密斯爵士废除世界贸易组织式的做法，都属这种情况。确实，许多对国际贸易的分析及随之而来的非难，是立足于错误的逻辑和误导的证据。^①要阐释萨缪尔森的观点，比较优势原理是最好的证明，因为在经济学中，长期以来人们对贸易的影响存在误解，而该原理是惟一比这些误解更符合实际、更重要的观点。实际存在的问题比争论中占主导地位的术语要微妙得多，比如“低工资竞争”、“使赛场更公平”、“竞相跑向低洼处”（race-to-the-bottom）等。因此，这些问题需要细微而富有想像力的解决办法。

另一种可能的反应，也许能最好地表明经济学家和政策制定者们的态度，是低估问题的严重性。经济学家对全球化的标

^① 贾格迪西·伯格沃蒂（Jagdish Bhagwati）和保罗·克鲁格曼（Paul Krugman）是两位不知疲倦地暴露关于国际贸易的讨论中存在的常识性错误的经济学家。

准研究方法，是强调商品、资本和观念自由流动的利益，而忽视他们引起的社会冲突。^① 一个共同的观点是，把非政府组织和劳工利益保护者的不满当做装有保护主义旧酒的新瓶子，而不是别的什么。最近一些关于贸易和工资关系的经验研究强调了这样的观点：贸易对发达工业国劳动力市场的不良变化的产生只起到很小的作用——这些不良变化是指美国劳动力收入差别扩大和西欧失业增加。^②

尽管我赞成这样的观点——大部分对贸易的反对是基于错误的假设，我仍然坚信经济学家们倾向于从过于狭窄的视角来看待所面临的问题。为了理解全球化对国内社会安排的影响，我们必须超出贸易如何影响非熟练劳动力的工资这一问题，并且即使我们仅关注贸易对劳动力市场的影响问题，仍然存在以前未进行过仔细的证据考察的途径，致使进一步的经济一体化不利于劳动力，尤其是那些非熟练劳动力。本书试图提供一个更广泛的视角。就像我们将要读到的，由这一视角看到的前景不像经济学家们经常使用的视角所得出的结论那么美好。这样做的一个额外收获是，将缩小大多数经济学家的观点与许多外行的直觉之间的差距。

冲突的来源

我集中考察全球市场与社会稳定之间冲突的三个来源，并在这里提供一个简短概览。

首先，贸易和投资壁垒的减少加重了能够跨越国际边界的

当然，我这里所说的“经济学家”是指由新古典经济学家（我自己也算其中一员）所代表的主流经济学家。

克莱因（Clair）提供了一个出色的对这方面文献的评论。

社会群体（不管是直接还是间接，如部件外包）与不能跨越国界的群体之间的不对称。前者如资本所有者、熟练劳动力和其他许多专业人士，他们能带着自己的资源自由地到最需要他们的地方去。后者如非熟练工人、大多数中层经理。用更技术性的词汇来描述这一点就是，全球化使得对后一类人所提供服务的需求更有弹性——也就是说，大部分劳动人口所提供的服务更易于由其他国家的劳动者所提供的服务替代。因此，全球化从根本上改变了雇用关系。

不同国家间的“工人”更易于互相替代的事实，降低了许多人称之为战后形成的工人和雇主之间社会契约的重要作用——正是这一契约保证了工人获得稳定增长的工资和津贴，换取了工人的和平相处。这是因为上述可替代性的增加带来了以下具体的结果：

▲ 工人现在必须承担更大部分改进工作条件和津贴的成本（换言之，他们更多地承担非工资成本）。

▲ 作为对劳动需求和劳动生产率冲击的反应，他们必须承受报酬和工作时间上的更大不稳定（换言之，易变性和不安全感增加）。

▲ 工人的讨价还价能力减弱，因此只要讨价还价是决定雇用条件的一个因素，工人们只能获得更低的成本和津贴。

上述问题在最近关于贸易和工资关系的学术文献中并未引起充分的注意，那些文献关注的是非熟练劳动力需求的向下移动，而不是这种需求的弹性上升。

其次，全球化引发一国之内及国家之间社会规范与体现这些规范的社会制度之间的冲突。当产品制造技术标准化并且在

外包（outsourcing）是指公司将部分生产工序——特别是劳动力最密集的部分和使用技能最少的部分——分包给其他成本更低国家企业的实践。

国际间扩散后，拥有不同价值、规范、制度和集体偏好的国家开始在市场上为相似的产品而展开面对面的竞争。并且全球化的扩展为处于不同发展水平的国家创造了相互间的贸易机会。

在世界贸易组织和关贸总协定（GATT）的传统多边贸易政策体系下，生产产品的“工艺流程”和“技术”是无所谓并且不重要的，贸易伙伴的社会制度也是如此。各国惯例间的差别被当成要素禀赋或其他任何比较优势决定因素之间的差别。然而，反省和经验证据都揭示出大多数人把价值和工序联系起来，就像和结果联系起来一样。这充分反映在决定和控制产品及服务国内生产环境的那些规范上——如工作准则、法规和社会安全网等。

当贸易释放出低估国内惯例中所隐含规范的重要意义的力量时，贸易就成为有争议的话题。发达工业国的居民通常对贸易的力量削弱国内制度的作用感到不安（比如，当洪都拉斯的童工替代了美国南卡罗莱纳州的工人时，或当欧洲国家根据马斯特里赫特条约的要求削减养老金时）。这种不安是对需要“公平贸易”的另一种解释。大多数围绕“新”贸易政策问题的讨论——即关于劳工标准、环保、竞争政策、腐败等——能从程序性公平的角度找到解决的线索。

直到我们认真对待个人对过程和包含这些过程的社会制度安排的偏好，才能理解在这些新贸易政策领域所发生的事件。特别地，这样做，我们才能够感受到人们对国际经济一体化后果的不安，并且避免自动地落入把所有相关群体都当成自私自利的保护主义者的陷阱。确实，由于贸易政策几乎总要对收入再分配产生影响（在部门之间，不同收入群体之间，不同个人之间），人们在不面对产生这些影响的惯例的公平性和合法性问题时，很难从原则上捍卫自由贸易。而且，当贸易涉及与当前国内社会安排相冲突的交换时，我们不能期望大众对贸易的

广泛支持。

第三，全球化已使政府更难于提供社会保障——而这是政府的核心功能之一，也是帮助战后以来一直进行着的自由化获得国内政治支持并保持社会凝聚力的重要原因。政府使用其财政政策，基本上使国内群体免受过度的市场风险，特别是那些外来风险的影响。事实上，各国经济的外贸依存度与国家福利开支的多少之间，存在明显的相关关系。正是在那些最开放的国家，如瑞典、丹麦和荷兰，政府收入转移支付上的开支扩张得最多。这并不是说只有政府才是惟一的或最好的社会保障提供者。家族、宗教群体和地方社区通常能起到同样的作用。我们的观点是，在发达国家，人们期待政府提供这种保障是战后以来的一个显著标志。

然而目前，国际经济一体化在政府不断退缩并减少其社会义务的背景下发生。20年来，福利国家一直受到攻击。并且，资本流动性的增加侵蚀了一部分重要税费，迫使政府采取不合适地提高劳动收入税率的措施。然而大多数非跨国流动人口对社会保障的需要并未减少。作为进一步一体化的结果，这种需要甚至可能更为强烈。因此，问题是全球化与风险社会化压力之间的冲突如何才能得以解决。如果这一冲突未被明智地和创造性地加以管理，危险就在于，对开放市场的国内支持将最终减弱，而保护主义很可能普遍地复活。

以上每一点，都指向了目前发达国家解决或准备解决全球化的后果方面存在的重要缺陷。总而言之，这些观点表明最大的危险是——在那些能从全球化经济中受益的人与不能从中受益的人之间，在那些愿意共享价值的人与不愿共享价值的人之间，在那些能分散其风险的人与那些不能分散其风险的人之间，上面所述冲突的累积后果将使新的阶层划分固定化。这不是令人愉快的前景，即使对于那些全球化过程中的赢家也是如此。

此。社会分裂并不是受欢迎的体育运动——场外的观众同样能被赛场上的泥浆溅污。最终，社会裂痕的扩大将伤害所有的人。

全球化：现在和过去

现在并不是我们第一次经历真正的全球市场。从许多指标看，世界经济在 19 世纪晚期的金本位时期甚至比现在更加一体化。图 1.1 描绘的是 1870 年以来美国、西欧和日本出口与国民收入的比率。在美国和欧洲，贸易量在第一次世界大战前达到高峰，然后在两次世界大战期间急剧下降。虽然 1950 年以后贸易量又迅速增加，但根据这一指标这三个地区目前没有一个比金本位时期更开放。事实上，目前日本出口与国内总产量的比率比两次大战期间的还要低。

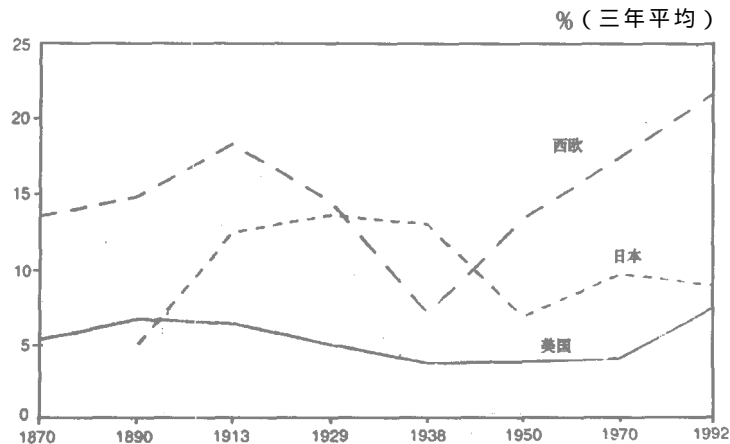


图 1.1 日本、美国和西欧：货物出口占国内生产总值的比重，1870 - 1992 年

资料来源：Bairoch and Kozul - Wright.

其他衡量全球经济一体化的指标得出了相似的结论。当

19世纪晚期铁路和轮船降低运输成本并且欧洲转向自由贸易后，发生了显著的商品价格趋同现象。当时劳动力的流动性也很高，成百上千万的人从“旧世界”移民到“新世界”[威廉姆森 (Williamson)]。在美国，在第一次世界大战前的40年里，移民占到新增劳动力的24% (威廉姆森)，就资本流动而言，英国金本位时期净资本流出占国民总产值的比重也比此后高得多。

早期的全球化对于我们目前的形势有什么启示呢？比如，有一些证据表明，贸易和移民对收入分配有显著影响。根据威廉姆森的研究，在第一次世界大战前，“全球化……可解释富裕的劳动力稀缺的国家（如美国、阿根廷、澳大利亚）不平等程度上升的一半多，并且能解释贫穷的、劳动力丰富的国家（如瑞典、丹麦和爱尔兰）不平等程度下降的1/4多一点”。他同样扼要地指出了这些变化的政治后果：

“将近一个世纪前有份文献指出，在1890年到第一次世界大战前，移民损害了美国劳动者的利益，并且要对不平等程度的上升负主要责任，以至于同情劳动者的国会通过了关于移民配额的法案。更早的一份文献指出，来自新世界的小麦进口导致欧洲地价大跌，以至于大陆国家地主主导的议会通过提高关税，帮助他们自己免受全球化的影响。”他总结道：“全球化引起的不平等趋势，至少应对两次世界大战期间，首先出现在富裕工业化贸易伙伴间的全球化向后退负部分责任。”

并且，与历史上的全球化相比，有一些主要的不同之处使今天的全球经济引起更多的争议。首先，19世纪对移民的限制并不常见，因此与资本相比劳动的跨国流动性更高。也就是说，流动的资本（包括物质和人力资本）与不流动的“自然”劳动力之间的不对称，作为目前形势的突出特点，是一个相对新的现象。其次，在上个世纪，很少有相同或相似产品间正面

的国际竞争，大部分贸易是非竞争产品间的交换，如初级产品与制成品的交换。19 世纪 90 年代总的贸易比率并不反映“可贸易品部门更大地暴露在国际竞争的压力之下”，而这正是目前所发生的情况。第三，也许更重要的是，政府并未被要求大规模地发挥社会福利方面的功能，如保证充分的就业水平、建立社会安全网、提供医疗和社会保障以及关心穷人。我们看到的政府作用的这一改变，也是相对近期的一种转型，它使身处今天相互依赖世界中的政策制定者们更加难以应付。

无论如何，历史的教训似乎是，持续的全球化不能被认为是当然的。如果全球化的后果未被明智地和创造性地加以管理，开放度下降无疑具有可能性。

含 义

如此看来，国际经济一体化是否走得太远了呢？如果政策制定者们采取了明智的和富有想像力的措施，回答便是否定的。

我们需要面对全球经济中已出现的许多变化的不可逆性。不管政策制定者们选择什么措施，通讯和交通工具的进步意味着大部分国家经济比以往任何时候更多地暴露在国际贸易和资本流动面前。政府政策制造差异的空间十分有限。此外，退回到保护主义将使那些从贸易中获利的群体受损，从而引致全球化所带来过的同样的社会冲突。我们必须认识到，设置贸易壁垒只会在有限的环境中才有帮助，并且贸易政策将很少是对付这里要讨论的问题的最好办法。一般而言转移支付和社会保险措施将占主导地位。简言之，已从瓶中释放出的恶魔不能再被塞进瓶子里去，即使这样做是人们所要求的。我们需要更加富有想像力和更细致的反应。在“结论及意义”那一章我将提出

一些指导原则。

即便如此，我在本书中的初始目的并不是指示性的。我的目的是，通过更深入地探讨未引起充分注意的某些方面和重新掀起争论，扩展对全球化的后果的认识，从而使不同利益主体和对立群体之间进行更富建设性的对话。只有更好地理解什么是利害攸关的，我们才能希望制定合适的公共政策。

最后一点介绍是，我希望读者很快意识到，本书不是一边倒地简单反对全球化。确实，理清并增加一些反对贸易的观点之严密性的主要好处在于，有助于我们区分哪些反对意见是站得住的（或至少是逻辑上一致的），哪些又是站不住的。由此看来，我最终所做的，或至少有时做的，是加强支持自由贸易的观点的武器。如果本书被认为是引起争论的，就达到了它的目的；如果被认为是好战的，我就失败了。

以下几章将详细阐述上面提出的全球化与社会相冲突的三个来源，并评论相关的经验证据。目标是以经济学家和一般民众都能懂得的词句进行讨论，整理表明所探讨冲突的意义的证据，并且在有需要认真对待的证据时，就可能的对策展开讨论。

贸易对劳动力和就业的影响

从 70 年代后半期开始，对熟练程度低的劳动者来说，美国和西欧劳动力市场一直不太景气。正如一位著名劳动经济学家所说的，“经济危机已降临到美国熟练程度低的劳动者身上了。”这场危机存在两方面的原因：一是熟练劳动力的工资奖金一直在增长，这一点可由高中退学者实际收入的降低来体现：在过去 20 年中，接受 12 年或 12 年以下学校教育的男性，其小时工资已降低了 20% 以上；二是劳动力市场的不稳定性和不安全性显著增强，这一点可由熟练劳动力的收入、工作时间的短期变动增强，以及熟练劳动力群体内部的不平等性增强来证明。熟练程度低的劳动者是不稳定的首当其冲的受害者。失业率在上升，但很明显，这种上升很少体现在收入分配方面。这些趋势所造成的焦虑不安也反映在民意测验中。^①与此同时，在欧洲大陆，以熟练程度为基础的实际工资已经上涨，但这是以失业的大幅增加为代价的，特别是在与美国相比时，这一点显得更为明显。简而言之，美国和欧洲都已无力创造更多的、稳定增长的“好工作”。

在发达的工业经济中，劳动力市场的混乱状态已经使社会

莱维 (Levy) 研究了一些最近的民意测验，发现回答者对其个人的状况比对整个经济的状况更为乐观。还发现人们对未来非常紧张和悲观。

中许多有影响的人（政策制定者、劳工辩护者、权威人士）将这些症状直接与全球化联系起来。这些人断言，低工资国家是发达国家商品进口的源头和外国投资者的东道国，来自这些低工资国家的不断加强的竞争应对发达国家非熟练劳动力不断恶化的处境负责。但另一方面，许多贸易经济学家认为，尽管与低工资国家的贸易可能是导致上述现象产生的原因之一，但是毕竟这种贸易的规模还很小，不会对北方劳动力市场产生如此大的影响。这些经济学家更愿意将责任归咎于技能主导型的技术进步，他们断言正是技术进步减少了对非熟练劳动力的需求。

具有讽刺意味的是，为免除贸易对发达国家劳动力市场的不景气应承担的责任，经济学家们采取了这样一种对策，就是勉强坚持对自由贸易利益的信念。传统贸易理论的基石在于，与劳动力丰富的国家所进行的贸易会降低富裕国家的实际工资，或者如果工资是人为规定的，失业会增加。实际上，在标准的要素禀赋模型中，通过改变国内生产要素如劳动力的相对稀缺程度，贸易会为国家创造收益。因此，在现实世界中，全球化对于发达国家劳动力市场的影响是非常小的，并且这种影响还被其他现象（如技术进步）所掩盖，这种说法与指出贸易利益实际上很小的说法没有什么不同。相反，如果相信扩大了贸易带来了发达工业国家过去几十年来所经历的许多好处的话，那么就会被迫假定贸易也带来了反贸易者所声称的种种消极的影响。

本章将集中研究全球化影响“北方”劳动力市场的两种途径。第一种途径在文献著作中曾被广泛研究过，就是对于熟练和非熟练劳动力的相对需求的影响。由于发展中国家趋向于出口那些密集地使用低熟练程度的劳动力生产出来的产品，因而与这些国家的贸易就会替代美国和西欧低熟练程度工人的劳动

密集型产品的生产，这就相对减少了这些国家对于低熟练程度劳动力的需求。用专业术语讲，贸易导致这些发达国家非熟练劳动力的需求曲线向内移动。

第二种途径是指，通过贸易或对外直接投资的方式，本国的工人，特别是低熟练程度劳动力，会轻而易举地被别国的劳动力所代替。再次用专业术语讲，贸易会使国内的劳动力需求曲线变平，并会提高劳动力的需求弹性，也就是说，通过外包或向国外投资的方式，贸易会增强就业对现行工资水平的反应程度。可以合起来理解，低熟练程度劳动者需求曲线的内移和变平会降低他们的平均收入水平，同时提高了收入在他们之间的分散程度，增强了小时工资的不稳定性。对于大多数的工薪群体而言，这一点可以解释为什么生活变得更危险，更不安全。

与拥有丰富的低熟练程度劳动力 国家之间贸易产生的影响

在全球化对劳动力市场产生的许多可能的影响中，与发展中国家的贸易和技能报酬的上升之间的关系始终是经济学家们最关注的研究课题。这些主要的研究包括博贾斯、弗里曼和卡茨 (Borjas, Freeman and Katz)；劳伦斯、斯劳特 (Lawrence and Slaughter)；伍德 (Wood)；萨克斯和沙特茨 (Sachs and Shatz)；利莫 (Leamer)] 此外，还有大量有价值的调查和书评。伍德、理查森 (Richardson)；弗里曼、克莱因]

这个问题受到如此关注的理由是，有可靠的理论方面的原因令人相信，与低收入国家贸易额的增长会提高发达国家的技能报酬。这一点直接遵循了国际贸易的经典理论：赫—俄—萨要素禀赋模型。这里，以一个有丰富的熟练劳动力的国家美国

为例。例如，中国是一个拥有丰富的低熟练程度劳动力的国家，其贸易体制的放松使其成为国际贸易中活跃的参与者，假设美国与中国开展贸易活动，自然，中国将会向美国出口技术含量低的产品，进口技术含量高的产品。根据要素禀赋理论，只要中国的出口产品替代了美国国内的一些生产，那么相对于对熟练劳动力的需求而言，美国对于低熟练程度劳动力的需求将会大大减少。接着，美国的技能报酬会提高（中国的技能报酬会降低）。每位学习贸易理论的学生都学习过这个基本原理。

因此，经验性的研究也集中在这个问题上，贸易使发达国家对低熟练程度劳动力的需求究竟减少到了什么程度？结论一般是“有一些但不是全部”。正如克鲁格曼所述：

“公平地说——在严肃的经济分析家中，大多数人认为国际贸易对工资仅产生有限的影响。对这种影响的怀疑主要基于这样的认识：尽管贸易在扩大，但是与发达国家的整体经济相比，贸易仅占很小的比例。特别是，从发展中国家进口的制成品仅占经济合作与发展组织国家国内生产总值的 2% 左右。为多数人所接受的观点是，如此有限的贸易量不能够对已发生的要素价格的大幅变动作出解释。尤其是 70 年代以来，美国受过大学教育的劳动者的工资已经增长了大约 30%。”

因此，经验模型之所以只产生了微弱的影响，原因在于相关的贸易流量太小。注意，克鲁格曼给出的 2% 这个数字仅指与发展中国家的贸易。在这一方面这是一个相关的数字，原因在于，根据赫—俄模型，只有与要素禀赋完全不同的国家开展贸易时（比如，低熟练程度劳动力相对于熟练劳动力），贸易才对相应的工资产生影响。因此，那些发生在有相似要素禀赋的工业化国家之间巨额的贸易量，被认为对劳动力市场毫无影响，因而并没有在任何意义上被纳入到经验分析当中。下文中我会详细陈述，目前的方法论低估了贸易对劳动力市场的影

响，重要原因就在于上述假定前提。

然而，即使在这种狭隘的方法的限制下，如果将移民（来自低熟练程度劳动力丰富的国家）发挥的作用以及贸易的因素考虑进去的话，可能会作出更大的估计。博贾斯、弗里曼和卡茨曾经按照这个方法就美国贸易的要素密集度以及移民作了计算，通过对熟练劳动力与低熟练程度劳动力之间替代弹性的合理估计，他们认为，高中退学生与其他员工之间工资差距的扩大部分中，约有 40% 可以归因于这两种力量的作用。

许多贸易经济学家低估了贸易的作用以及博贾斯、弗里曼和卡茨所做出的结论，其原因之二就在于上述机制必须通过产品价格来发挥作用。在经典的要素禀赋模型中，只有当低技术密集型产品的相对价格有相应的下降时，技能报酬才会上升。因为很难用资料证明 80 年代这种相对价格的大幅变化，而在这一时期，恰好工资的大部分影响也开始出现，因此结论是，无论是贸易还是移民都没有发挥显著的作用。

离开赫—俄理论的范围，可以找到其他通过与发展中国家的贸易从而扩大技能报酬的渠道。举例来说，在两个关键的假设条件下，伍德为贸易能发挥更大作用的观点提供了论据。假设之一是，进口竞争已经将低技术密集型活动驱逐出去，否则的话，这些低技术密集型活动在发达国家是非常活跃的。着眼于现有进口竞争活动中现存的要素比例，对于贸易中内在要素含量的计算，低估了贸易影响下的对低熟练程度劳动力需求的减少。假设之二是，来自“南方”的进口竞争已经引致了“北方”劳动节约型的技术进步。许多贸易经济学家将技能报酬的上升归功于技术进步，至少这些技术进步中有一些是由贸易本身引起的。

博贾斯和雷米（Remay）集中研究了某些非完全竞争行业中（如那些具有市场影响），劳动力成本占利润的比重。他们

认为，在不引起出口同步增加的情况下，耐用品工业的进口渗入会导致较高的技能报酬：

“耐用品制造业的大多数工人都是高中退学生或高中毕业生，这些工人倾向于以工资的形式分享其产业的利润；利润较高的产业中的工人可获得较高的报酬。当外国公司进入本国或外国的市场时，本国的公司总是有更强的市场力，而外国公司则获得了如果它们不进入将被本国公司所获得的利润。这种进入会以两种方式提高大学毕业生的相对工资：第一，因为本国的利润已经下降，留在那些公司中工人的工资也下降了；第二，在某种程度上，外国的竞争会减少集中性产业中的就业，因而许多工人必须转移到工资较低的竞争性部门中。此外，相对于大学毕业生，低教育水平的工人的工资降低了。”

博贾斯和雷米认为，这些产业的就业水平下降可能会解释工资差异变化的 23%。这个结论受到了劳伦斯的批驳，他认为，在高工资部门中，并没有工资差异缩小的迹象，而且实际上贸易可能促使工人进入高利润部门（在美国可能是出口部门）。

这场讨论的迂回曲折已经被克莱因很好地记录下来，他进行了调查并对所讨论的观点以及其他经验性研究进行了吹毛求疵的评价。由于我对这场讨论提不出什么新的观点，因此乐于采用克莱因的结论：“据我个人估计，国际性影响能解释 80 年代工资差异的 20%。”大多数贸易经济学家愿意接受 10%~20% 这个比例范围，而克莱因提出的恰是这一比例范围的上限。

然而，无论将 10% 还是 20% 看做更现实的数字，进行几点说明还是适当的。首先，正如我已经谈到的，这个数字是在采取一种很狭窄的切入点的研究方式下产生的，在以后的章节中，还将对此做出详细地说明。第二，在某种意义上，10% 或