



国际贸易理论

案 例

1

关于比较优势
理论的注释^①

国家间为什么要进行贸易，以及何时进行贸易？这个带有两面性的问题使经济学家们困惑了几个世纪。直到 1776 年亚当·斯密(Adam Smith)提出了自己的理论，他认为如果一个国家专门从事于它的出口部门的生产而进口那些其他国家以较低成本生产的产品，则该国的国民收入即能得到最大化。如果能比其他国家更廉价地生产某种商品，^②这个国家对该商品的生产就有绝对利益。一个国家应该专门从事于它有绝对利益商品的生产，然后将其剩余产品出口如果一国在生产所有的产品方面都有绝对利益，那它就根本不用进行贸易

斯密的理论于 1817 年受到大卫·李嘉图(David Ricardo)以及他的比较利益学说的挑战。^③根据李嘉图的学说，即使一个国家在生产所有产品方面均有绝对成本优势，贸易动因仍然存在。如果英国生产布匹的成本是葡萄牙生产布匹成本的 $1/3$ ，生产酒的成本是葡萄牙生产成本的 $1/2$ ，那么英国应该专门

^① This note was prepared by Research Assistant John J. Coleman, under the supervision of Associate Professor David B. Yoffie, as the basis for class discussion.

Copyright © 1986 by the President and Fellows of Harvard College. Harvard Business School case 9-387-023.

^② *The Wealth of Nations*, Book 4, Chapter 2.

^③ David Ricardo, "The Principles of Political Economy and Taxation," Chapter 7 in P. Sraffa (ed.), *The Works and Correspondence of David Ricardo*, Vol. 1. (New York: Cambridge University Press, 1953).

从事于布匹的生产，因为在这方面英国的相对优势更大。^① 根据绝对成本理论，英国应该出口布匹和酒这两种商品；但根据比较成本理论，英国却应该出口布匹而进口酒，而葡萄牙应该专门从事于酒的生产，因为对该商品的生产具有比较优势。李嘉图论证说分工可以使每个贸易国家得到最多的财富。英国的布匹在葡萄牙的价格（以酒为单位）要比在其本国高，但英国的布匹在葡萄牙的价格仍然比葡萄牙的布匹要便宜。两个国家都从贸易中得到了好处。这种情况也可以用以下类似的例子进行解释：华尔街的投资银行家同时也恰好是这座城市里最优秀的打字员，银行家不是去同时从事两项职业而是专门从事银行业务，因为她在银行业务方面比较利益更大，收益潜力更高。另外一个人被雇来从事打字业务，即使这位打字员的打字水平还不如这位银行家。

李嘉图的理论依赖于几个重要的假设条件：贸易前的价格是由相关的劳动生产率决定的，而不是由需求决定的；贸易格局完全由两国间的技术水平差异决定。当生产产品面向国际市场时，生产要素（土地、劳动力以及资本——所有产品最基本的要素）只在一国国境之内进行竞争。李嘉图把所有这些生产要素归结为一种单位，每种产业都被假设使用同一种基本的要素组合并需要类似质量的生产要素。这些生产要素实际上被认为是在各部门间无成本流动。在这一理论条件下，当公司把资源从一个部门转到另一个部门时，它们遇到的是不变的而不是增加的成本。这样，符合逻辑的结果则是一个国家为了专门从事于某一种产品（布匹）的生产而停止生产另一种产品（酒）。

由斯密创立并由李嘉图发展的古典贸易理论给人们的启示是，国家间应自由地进行贸易。^② 如图表 1 所示，如果没有规模经济，没有研究与开发以及技术发明，没有交易成本以及市场的不完全竞争，关税对财富的影响将是负面的。

在自由贸易的条件下，消费者享有一种大三角形 ACE 所代表的剩余。在需求曲线上，所有落在 A 点以上的消费者都愿意对此产品支付高于现存的世界价格的价格，但却能够以世界价格购买。事实上，他们节约了他们所愿意支付的价格与世界价格之间的差额，这一差额乘以那些愿意购买的单位个数就是总消费者剩余。在关税被征收以后，国内价格上涨，并且总消费者剩余降至三角形 BCD ，于是消费者损失就是 $a + b + c + d$ 所表示的面积。

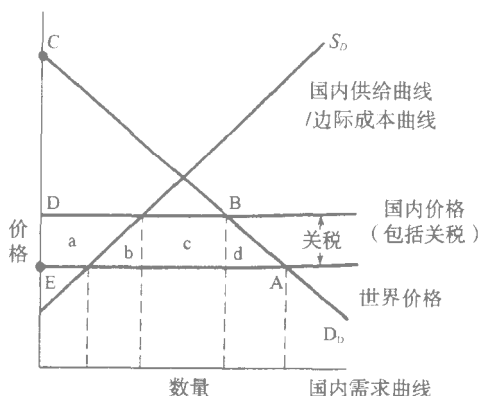
对国内的生产者来说， S_0 曲线代表边际成本曲线以及供给曲线。生产者

^① 比较成本是指英国为多生产一个单位的葡萄酒必须放弃的生产布匹的数量，或相反。英国的绝对成本可能高于葡萄牙的绝对成本，但实际进行比较的是两国间布匹与酒的交换比率。也就是说，哪个国家必须交换较少的布匹来生产更多的葡萄酒。

^② This discussion of the treatment of tariffs in classic trade theory draws heavily on Chapters 6 and 7 of Peter H. Lindhert and Charles P. Kindleberger, *International Economics*, 7th ed. (Homewood, Ill: Richard D. Irwin, 1982).

的收益为价格和在这一价格条件下所供应数量的延长线的交叉点组成的长方形利润可以用边际成本曲线以上的面积来表示，在那条曲线以下的收益支付代表可变成本。当关税被征收以及国内价格上涨时，国内生产者得到了新的由 a 和 b 所代表的面积的收益，由于面积 b 落在边际成本曲线以下并支付可变成本，所以面积 a 代表了国内生产者从实施关税中获得的收益

图表 1



政府从征收关税中所得的好处由 C 所代表的面积表示。在国内供给曲线和国内需求曲线之间的面积等于进入这一国家来满足消费者需求的进口量。在政府征收关税以后，国内生产者的供给增加并且进口的供给减少。在新的较高价位上的产品需求也下降。长方形面积 C 表示关税乘以新的减少了的对进口需求的数量。

考察这些收益与损失，古典理论可以使人们得出这样的结论，即关税的影响是负面的。消费者的损失($a + b + c + d$ 面积)可以由生产者的收益(分别为 a 面积和 c 面积)来抵消,但 b 和 d 面积却无法由任何收益来补偿。这些损失相当于净国民损失或关税所导致的无谓损失。这使古典经济学家们得出了两个关于关税影响方面尤其重要的结论。首先，关税通常减少世界财富；其次，关税通常降低那些有关国家的福利，包括那些征收关税的国家。但是，对第二条结论却有两个例外的情况：一种情况是当一国具有天然的独家买主垄断地位并且能够影响外国供货价格时可征收“国家理想”关税。在这种情况下，全社会作为一个整体能够购买进口产品的边际成本小于任何个人或公司在没有关税的情况下单独购买所支付的价格。另一个例外情况涉及把关税视为一种

消除国内经济中的欠缺或‘扭曲’的有效方法的‘次佳’争论。^①最后,这两种例外情况依赖于古典贸易理论的某些变更。

李嘉图以后的经济学家们通常接受比较利益的思想并把自由贸易视为有根据的。实际上,关税与贸易总协定(图表 2)这个规定国际贸易指南的国际贸易组织在制定各项条款时也考虑李嘉图的理论。尽管对李嘉图理论深信不疑,经济学家们还是不断地用放宽李嘉图理论中假设条件的方法来对李嘉图模式进行发展。^②对李嘉图模式的最重要的发展要算赫克舍和俄林。^③赫克舍和俄林主要研究的是两种生产因素或要素—劳动力和资本。赫克舍—俄林理论又被称为“要素比例说”或“要素禀赋论”。这一理论以两个先决条件为基础:(1)产品依它所需要的劳动与资本的多少而区别,也就是说产品具有可区别的要素密集程度;(2)国家依它们对劳动力和资本供给的不同而区别,也就是说国家有可能区别的要素充裕程度。这一理论假设所有的国家都拥有同样的技术,所以劳动生产率也被认为是等同的。这一理论排除了由于市场规模所引起的规模经济并且也不考虑各国家对产品偏好的差异。生产某种给定商品所需要的资本与劳动力的比例被假定在各国间完全一样,并且这些生产要素被认为在各国间的质量也是相同的。因为劳动力和资本被假定具有递减的边际生产率,因而把所有的生产资源都投入一种商品的生产缺乏经济意义。其他产品完全停止生产是不可能的。最后,赫克舍—俄林理论假设:“完全竞争的市场、自由贸易、没有运输成本以及生产要素在国际间完全不流动。”^④

根据这一理论,一国应出口那些它最适合生产的产品。^⑤资本供应的充裕表示一国在生产资本密集型产品方面具有比较利益。所以资本充裕的国家应该生产并出口资本密集型产品,而进口相对来说劳动密集型的产品。

批评家们指出,上述的一些假设条件似乎并没有反映国际经济的现实。例如,由于规模经济的原因,一国可能已决定坚持生产某一特殊产品直到其产量累积到足以体现规模经济效益。相关的规模经济可能是对国内的某一工厂而言,也可能是对外部的规模经济而言,如某一产业的规模经济或相互依赖的

^① See Case 15, “Note on Free Trade and Protectionism,” for discussion on second-best arguments.

^② See, for example, Richard E. Caves and Ronald W. Jones, *World Trade and Payments: An Introduction*, 3rd ed. (Boston: Little, Brown, 1981); and Peter B. Kenen, *The International Economy*, (Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1985).

^③ Eli Heckscher, “The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income,” originally published in Swedish in 1919. Reprinted in American Economic Association, *Readings in the Theory of International Trade* (Philadelphia: Blackiston, 1949), Chapter 13. Bertil Ohlin, *Interregional and International Trade* (Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1933).

^④ Robert E. Baldwin, “Determinants of the Commodity Structure of U.S. Trade,” in Robert E. Baldwin and J. David Richardson, *International Trade and Finance: Readings*, 2nd ed. (Boston: Little, Brown, 1981), p. 5.

^⑤ The other major conclusion was that commodity trade tended generally (but perhaps only partially) to eradicate international differences in wages, rents, and other factor returns. Free trade in commodities could, therefore, completely substitute for international mobility of capital and labor by driving wages and rents to equality for countries sharing the same technology. See Caves and Jones, 1981.

某些产业的规模经济。这一理论所暗指的国家间经验与技术的基本等同意思是，在一个国家可能发生的经验与技术方面的发明创新在另一个国家也同样可能发生。但雷蒙德·弗农(Raymond Vernon)和路易斯·T.威尔士(Louis T. Wells)坚持认为发明创新在确定贸易格局方面起着重要作用。弗农和威尔士坚定地断言对某些产品的发明创新在一些国家往往会发生而在另一些国家则不然，这些发明创新至少在短时间里为一些国家产生比较利益。^①

对赫克舍—俄林理论的另一种指责认为这一理论是静态的。导致这种批评的是赫—俄理论的两个假设条件：对递增成本规律的接受以及暗指生产资源是在当地被发现而不是被创造出来的。根据这一观点，一些国家如果坚持它们的“天然”优势，那么这些国家就会被次佳和二等的经济所迷惑。此外，贸易调整被该理论认为在边际上运转顺利；由于经济结构的重大变化所导致的调整没有被这一理论包括进来。^②赫克舍—俄林理论主张，一国应充分利用它现有的资源而不是在即将到来的经济结构的变化之前抢先行动并在新的即将出现的产业中建立竞争实力，而许多政府产业政策正是特别地瞄准于这些目标

对赫克舍—俄林理论最值得注意的以经验为依据的挑战是诺贝尔奖金的获得者瓦西里·列昂捷夫(Wassily Leontief)。列昂捷夫一篇具有重大影响的文章发现了与赫克舍—俄林理论所预料的正好相反的结果，美国出口产品按平均值计算不如其进口产品的资本密集程度高。^③这一后来被人们称为“列昂捷夫悖论”的发现激励了许多人对比较利益根源可选的理解方法进行研究。尽管如此，赫克舍—俄林理论到 20 世纪 80 年代都一直是国际贸易的基石。理查德·凯夫和罗纳德·琼斯认为，尽管这一理论的假设条件和预言存在着问题，但“赫克舍—俄林理论的精神”表明两国间诸如资本和劳动力生产要素方面综合门类禀赋的差别将反映出两国间生产与贸易格局的差别。

图表 2 关税与贸易总协定 关键性条款

序言

缔约各国政府认为，在处理它们的贸易和经济事务的关系方面应以提高生活水平、保证充分就业、保证实际收入和有效需求的巨大持续增长、促进世界资源的充分利用以及发展商品的生产与交换为目的。

为了达成互惠互利协议，就要大幅度地削减关税和其他贸易障碍，取消国际贸易中的

^① Raymond Vernon and Louis T. Wells, Jr., *The Economic Environment of International Business*, 4th ed. (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1986), pp. 85-87.

^② Bruce Scott, "U.S. Competitiveness: Concepts, Performance, and Implications," in Bruce R. Scott and George C. Lodge, eds., *U.S. Competitiveness in World Economy* (Boston: Harvard Business School Press, 1985).

^③ Wassily W. Leontief, "Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Reexamined," *Economic International*, 7(1954): 3-32.

歧视待遇。

经各国代表谈判达成如下协议：

第一条 一般最惠国待遇

在征收关税方面……在输出和输入的规章和手续方面，一缔约国对来自或运往其他国家的产品所给予的利益、优待、特权或豁免，应立即无条件地给予来自或运往其他缔约国的相同产品。

第三条 国内税与国内规章的国民待遇

各缔约国认为：国内税和其他国内费用，影响产品国内销售的法令、条例和规定……在对进口产品或国内产品实施时，不应用来对国内生产提供保护。

第六条 反倾销税和反补贴税

各缔约国认为：用倾销手段将一国产品以低于正常价值的办法打入另一国贸易内，如因此对某一缔约国领土已建立起的某项工业造成重大损害或产生重大威胁，……这种倾销应该受到谴责。本条所说的产品以低于它的正常价值打入进口国的贸易内，是指从一国向另一国出口的产品价格。

(a) 低于相同产品在出口国用于国内消费的正常情况下的可比价格；或

(b) 如果没有这种国内价格，低于：

(1) 相同产品在正常贸易情况下向第三国出口的最高可比价格；或

(2) 产品在原产国的生产成本加合理的推销费用和利润。

第十条 贸易条例的公布和实施

缔约国有效实施的关于海关对产品的分类或估价，关于税捐和其他费用的征收率，关于对进出口货物及其支付转账的规定、限制和禁止……的法令，条例与一般援用的司法判决及行政决定，都应迅速公布，以便各国政府及贸易商对它们熟悉……但本条的规定并不要求缔约国公开的那些妨碍法令的贯彻执行、会违反公共利益或损害某一公私企业的正当商业利益的机密资料。

第十一条 数量限制的普遍取消

任何缔约国除征收税捐或其他费用以外，不得设立配额、进出口许可证或采取其他措施以限制或禁止其他缔约国领土的产品的输入，或向其他缔约国领土输出或销售出口产品。

第十九条 对某种产品的进口的紧急措施

如因意外情况的发生或因一缔约国承担本协议义务（包括关税减让）而产生的影响，使某一产品输入到这一缔约国领土的数量大为增加，对这一领土内相同产品或与它直接竞争的产品的国内生产者造成重大的损害或产生重大的威胁时，这一缔约国在防止或纠正这种危害所必需的时间内，可以对上述产品全部或部分地暂停实施其所承担的义务，或者撤销或修改减让……

资料来源：The contracting Parties to the G. A. T. T. . *Basic Instruments and Selected Documents*. vol. I (Geneva 1969).

案 例

2

关于比较优势
来源的注释^①

赫克舍一俄林关于国际贸易要素比例的理论阐明了那些拥有充裕资本但劳动力稀缺的国家，将会主要出口资本密集型产品而进口劳动密集型产品。列昂捷夫公布的美国 20 世纪 50 年代的数据表明美国出口产品的资本密集程度要小于美国进口产品的密集程度。从此，赫克舍一俄林的理论引起人们的怀疑。到 60 年代末期，一些学者已经形成了一些对比较利益的他择性的解释，以试图说明“列昂捷夫悖论”。本注释将纵览这些解释的一些内容。贸易与生产格局，如果不是由要素比例决定的，那么是由什么决定的呢？^②

^① This note was prepared by Research Assistant John J. Coleman and Associate Professor David B. Yoffie as the basis for class discussion.

Copyright © 1986 by the President and Fellows of Harvard College. Harvard Business School case 9-387-024.

^② For overviews of the alternative theories, see Herbert, G. Grubel, *International Economics*, 2nd ed. (Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1981), chap. 4; and Robert E. Baldwin “Determinants of the Commodity Structure of U.S. Trade,” in Robert E. Baldwin and J. David Richardson, *International Trade and Finance: Readings*, 2nd ed. (Boston: Little, Brown, 1981), pp. 4-27.

2.1

熟练劳动说

一种很有影响的对列昂捷夫悖论的反应是强调熟练劳动在美国出口产品中的重要性。最初由列昂捷夫和克拉维斯提出的关于熟练劳动的假设得到许多学者的探索。最引人注目的要数凯辛 (Keesing)。^① 这些学者们的研究结果表明,美国十分强调通过教育、在职培训以及保健等措施培养熟练劳动力,这些强调措施提高了由劳动力、管理阶层人员、专业人员和官员们所提供的服务质量与决策水平。因为美国有相对来说比较充裕的熟练劳动力的供给,特别是在科学和技术领域里,所以美国出口商品中的熟练劳动含量要较进口商品的熟练劳动含量多。

为熟练劳动说辩护的人提出种种度量方法以指出美国在其出口商品方面比在其进口商品方面更好地利用了熟练劳动力。所有这些度量方法都假设单一产品是在各个国家大致使用同一种方法、类似的劳动数量、熟练劳动力和资本^②的条件下生产出来的。而且,这些学者们还估计,如果教育和培训的价值(又称人力资本)被加在实物资本的价值上,美国的出口就会是资本密集型,列昂捷夫悖论就会被改变或推翻。一般说来,这一研究结果支持了赫克舍一俄林的看法,即一个国家应该生产并出口那些用该国大量拥有的生产要素制成的产品,不管这些要素是劳动力,土地或资本。像凯辛这样的经济学家的争论点就是,应放弃简单的两种要素(资本与劳动力)说而赞成要素比例方法,这种方法根据熟练程度的不同而把劳动力区分为不同的种类。

^① Donald B. Keesing, "Labor Skills and Comparative Advantage," in Baldwin and Richardson, eds., *International Trade and Finance: Readings*, 1st ed. (Boston: Little, Brown, 1974), pp. 4-15; Irving Kravis, "Wages and Foreign Trade," *Review of Economics and Statistics* 38 (February 1956): 14-30; R. Bharadwaj and Jagdish Bhagwati, "Human Capital and the pattern of Foreign Trade: The Indian Case," *Indian Economic Review*, 2 (October 1967): 117-142; Helen Waehrer, "Wage Rates, Labor Skills, and United States Foreign Trade," in Peter B. Kenen and Robert Lawrence, eds., *The Open Economy: Essays on International Trade and Finance* (New York: Columbia University Press, 1968).

^② 有一种未使用该假设的方法叫“要素密集逆转”法。简单说来,这种方法认为当生产要素的价格不同时,当前属于资本密集型生产的产品可能会变成劳动密集型产品。美国可以进口那些在国内属于资本密集型生产,而在国外则属于劳动密集型生产的产品。敏哈斯 (Minhas) 收集了 19 个国家 24 个不同行业中的生产技术数据,他发现有 5 个行业存在要素逆转现象。格魯拜尔的结论尽管看起来的确有要素逆转情况发生,但这似乎还不能充分解释列昂捷夫悖论 see B.S. Minhas, "The Homohypallagic Production Function, Factor Intensity Reversals and the Heckscher-Ohlin Theorem," *Journal of Political Economy*, April 1962.

2.2

以研究与开发为目的产业说

由凯辛、格鲁伯(Gruber)、弗农(Vernon)以及梅达(Mehta)提出并发展的这一论述强调美国从那些以研究与开发为目的产业①中获得了效率优势。按这种理论解释,研究与开发的费用支出导致了制造产品所使用的机器与技术工序的改善,提高了产品的质量以及有关的服务质量,提高了在组织商业企业时所使用的管理技术水平。这种“知识资本”导致了更有效的生产。

格鲁伯、梅达和弗农发现美国大多数以研究为目的的产业都具有大型企业中高度集中就业的特点和受大企业经济统治的特点。然而,使人感到惊奇的是这些大规模高度集中的企业却不是高度资本密集型企业。资本密集并不能解释规模经济的出现和进入这些产业的壁垒。相反,成功的产品创新和产品营销要求能引起对研究与开发的高度重视并导致规模经济和贸易壁垒。一个能够把研究风险平摊于数项努力之中的企业能够更好地把握成功的机会。另外,这些企业能以更好的定位以使其在销售、供应零件、为保持产品具有竞争力而进行研究等方面利用规模经济。研究表明,随着研发费用在产品销售额中所占比例的增加,美国的出口额②也在增加。高水准的研究与大量的美国贸易顺差相互联系。由于这些产业不是资本密集型产业,这就解释了为什么美国的出口比进口资本密集程度要小。

2.3

自然资源产业说

瓦耐克(Vanek)和迪埃伯(Diab)坚持认为美国的贸易格局可以通过深入分析自然资源③产业结构来得到解释。这一方法是假设美国是自然资源禀赋

① Keesing, "The Impact of Research and Development on United States Trade," in Kenen and Lawrence, pp. 175 - 189; William Gruber, Dileep Mehta, and Raymond Vernon, "The R&D Factor in International Trade and International Investment of United States Industries," in Baldwin and Richardson, 1st ed., pp. 16 - 33.

② 为说明这些产业的重要性,就要考虑到 1982 年美国最大的五种以研究与开发为主导的产业占到美国制成品出口的 72% 美国制成品销售总额的 39.1% 美国研究与开发总支出的 89.4% 以及公司自筹研究与开发资金的 74.6% 这五种产业是交通、电动机械、仪表、化工以及非电动机械。

③ Jaroslav Vanek, "The Natural Resource Content of Foreign Trade, 1870 - 1955, and the Relative Abundance of Natural Resources in the United States," *Review of Economics and Statistics*, May 1959.

相对贫乏的国家，包括采矿和初级加工业在内的自然资源产业在美国都是高度资本密集型企业。由于自然资源在美国的稀缺，所以用不出口自然资源产品的办法来保存自然资源和资本。美国需要进口那些用美国方法衡量是高度资本密集型的自然资源产品。瓦耐克发现，平均说来，美国进口产品中的自然资源产品是出口产品的两倍之多。列昂捷夫再次审查他的原始数据并发现，如果从他的分析中把自然资源产业排除在外的话，他会取消他的著名的“列昂捷夫悖论”。

2.4

国内需求说

林德(Linder)对制成品断言，“可出口产品的范围是由国内需求决定的。一种产品在国内被消费（或被投资），对于这种产品成为潜在的出口产品^①是一个必要但不充分的条件。’国内需求必须是一国需求的‘代表’，这意思是说一个国家应该专门于那些为绝大多数人所需求的产品的生产与出口。（在美国，这些产品是指那些迎合中产阶级和中上层社会收入的人们所需求的产品。在沙特阿拉伯，尽管有些人拥有卡迪莱克汽车，但这种车并不包括在具有代表性的产品中。）在这一争论背后的推理是企业家们追求这样的一些获利机会，即生产他们所最了解的，代表国内需求的产品。对发明创造的开发利用被首先自动地用来迎合国内市场需求。在国内市场上，消费者与生产者之间的关键性信息容易沟通。当某种产品进入开发与改进阶段时，这种信息实际上对任何产品的推出都是必要的。没有国内的实验品，企业家们要付出巨大的代价到国外去获得这一信息。

当本地的市场潜力不足，企业家们意识到可以从国外获利时，他们开始出口产品。根据林德的理论，“出口是在一条典型的市场扩展小路的尽头，而不是这条小路的开端。”^②如果获得国外的需求很容易，如果这种产品的利用不依靠创造性的努力，如果很少或完全不需要开发工作，那么，这条‘典型的’小路可能会被改变。林德的结论是，贸易将在具有相似需求结构的国家之间大量地进行，并且由于这些需求结构取决于收入，所以那些人均收入和收入分配方式相对接近的国家将会成为特别牢固的贸易伙伴。

^① Staffan Burenstam Linder, “Causes of Trade in Primary Products versus Manufactures,” in Baldwin and Richardson, 1st ed., pp. 43 - 54.

^② Linder, p. 45.

2.5

产品生命周期说

贸易周期理论，作为研究与开发说和国内需求说的结合与延伸，是继列昂捷夫悖论之后出现的为数不多的“动态”理论中的一种。这一理论的主要提出者弗农和韦尔斯(Wells)坚持认为，美国商品经历了一个一般性的美国渐渐失去其对外国竞争^①优势的周期。在这一周期的最后阶段，外国竞争者获得了在美国的市场份额。

美国的出口实力在周期的开始阶段得力于美国市场的性质——高人均收入，高劳动力成本，而且美国相对充裕的资本促使进了美国对省工产品和奢侈品的投资、创新、研究与开发。贸易周期理论家们争辩说，不必惊奇美国生产者对省工产品或高收入产品的开发费用支出的比率比外国生产者支出的比率要高。从某种意义上说，发明家和企业家们对国内需求很敏感，而他们对国外需求的敏感程度却并非如此。并且，由于美国市场的规模，从长远看，美国生产者占有效率上的优势。

随着其他国家逐渐富裕起来，美国的产品将被销售到国外，并且美国公司会在开始时拥有巨大的优势。美国生产者拥有产品在生产过程所需的投入，而这对国外生产厂商来说却是不易得到的——知识可能因为其能够提高效率和“从实际中学习”的昂贵代价而被保护起来。美国生产者面临的问题是，有关加工方法的知识或产品的知识趋向贬值并被传播开来。随着产业进入成熟阶段，技术稳定下来，美国的市场份额就会被那些劳动力成本低廉并且拥有较新生产设备的国家夺走。然而，随着美国对这些产品的优势日渐消失，新产品、新部门以及新产业又涌现出来以取代它们。贸易周期说的理论家们争辩说，美国出口商品一般比进口商品的劳动密集程度要高，这是因为这些美国产品具有创新的性质，这些产品产生于大量的劳动密集型研究与开发，研究与开发本身就证明这一点。所以，产品在其生命周期的初期往往是劳动密集型，在这一阶段美国占据贸易优势。随着日益增多的生产者成为有力的竞争者，通过自动化或机械化来削减成本变得越来越重要。

^① See Raymond Vernon, "International Investment and International Trade in the Product Cycle," in Baldwin and Richardson, 2nd ed., pp.27-40; Louis T. Wells, Jr., "A Product Life Cycle for International Trade," in Baldwin and Richardson, 1st ed., pp.34-43; and Wells, ed., *The Product Life Cycle and International Trade* (Boston:Harvard University Graduate School of Business, 1972).

2.6

产业内部贸易说

到 70 年代中期,产业内部贸易已成为工业化国家间的一项日益增长的贸易组成部分。赫克舍—俄林的理论解释不了为什么像美国这样的国家会进口那些它自己也能出口的产品。赫克舍—俄林理论的这一缺陷导致格鲁拜尔 (Grubel) 发展了一种关于国际贸易的另一种解释。^①格鲁拜尔坚持认为最重要的产业生产出‘差异产品’,仅仅是由于产品风格、质量、使用特点上的细微变化或品牌名称上存在差异,但性能却十分相似的替代品(如汽车、香烟品牌),根据赫克舍—俄林理论,拥有相同产业的国家之间,不会有进行贸易的动因。但是,在现实的世界,这种贸易却实实在在地发生在发展水平相近的国家之间。

格鲁拜尔争辩道,这一谜底的解开就是要丢弃赫克舍—俄林理论中对生产规模不变收益的假设。按格鲁拜尔的观点,规模经济不仅仅来自较大的工厂,也来自生产差异性产品的同一个生产厂家。工厂生产出的差异性产品数量越少,单位生产成本就越低,因为机器可以被特别安装以保证其长时间高速运转,劳动者不必学习更多的完成任务的技巧。对公司来说,减少它所生产的差异性产品的数量意义重大。不同的国家将专门从事于一个可选的差异性产品,这一产品种类的选择取决于实际的环境,即这个国家的历史与文化,其大多数居民对产品质量的需求,以及尖端技术品的市场规模。例如,瑞典高度发达的公共住房补贴计划使瑞典的小房子很适合一种后来被人们称做“斯堪的纳维亚风格”的新式家具的特点。另一方面,在美国的创业阶段,由于空间和木材充足,出现了笨重的“殖民地风格”的家具。由于每个国家总有这样一些人,他们不趋同于本地大多数人的口味,这就使相似产品存在着进口与出口的动因。一个国家越是富裕,这些国家中拥有个人爱好的人就越可能有发言权并得到满足。美国的相对富有意味着美国尤其可能进口大量的已经在美国国内生产的类似商品。

^① See Grubel, *International Economics*, chap. 4; and “The Theory of Intra-Industry Trade,” in Baldwin and Richardson, 2nd ed., pp. 51–60.

2.7

超越比较利益说

20世纪70年代,关于为什么国家间在某些特定部门存在比较利益,以及为什么它们出口特定产品的争论一直在激烈地进行。回顾这些争论,两位贸易经济学家罗伯特·鲍德温(Robert Baldwin)和大卫·理查森(David Richardson)以下面的论述对关于比较利益争论的观点做出了总结。

人们不应得出结论说相关的要素比例在影响贸易格局方面不重要,而作为人力资本和自然资源的生产要素必须融入到传统的模式中去。另外,暂时的技术上的差别,规模经济的差别,政府贸易政策方面的差别很明显在决定世界贸易的商品结构上也起着至关重要的作用。现在重要的任务是确定在不同的时间里,这些可变因素从一个国家到另一个国家相对的重要性。^①

然而,到80年代初期,经济学家们对现代的贸易理论日益不满,特别是对方法论和实证研究。许多对于赫克舍一俄林理论的修正,例如,产品生命周期说或林德关于国内需求的假设实质上都是定性分析并很难用数学的方法进行公式化。对许多实证研究的测试也显得无力。但是,最值得注意的问题是一些学者开始对贸易理论家们是否提出了正确的问题表示怀疑。如果比较利益理论是富有意义的概念,那贸易应该最多发生在两个不同种类的国家之间。然而,第二次世界大战以来,大部分国际贸易发生在工业化国家之间,并且这些国家变得日益趋同。另外,古典国际贸易理论中的完美市场的假设看起来越来越站不住脚。在跨国公司存在的世界上,巨大的规模经济,公司战略的不同,使得公司战略和政府政策影响全球市场和贸易格局成为可能。

基于对这些事实的考虑,学术界出现了一个新的国际贸易理论群体。经济学家们,如克鲁格曼(Krugman)、迪克斯特(Dixit)、布兰德(Brander)以及斯潘塞(Spencer)把不完全竞争模型和博弈论以数学方式纳入到国际贸易的研究中。^②商学院的研究者,诸如迈克尔·波特(Michael Porter)和布鲁斯·斯科特(Bruce Scott),也开始提出新理论,强调产业结构的作用与政府政策的作用(分

^① Baldwin and Richardson, "Introduction; Theories of International Trade," 2nd edition, pp.3-4.

^② For the most accessible review of this body of work, see Paul Krugman, ed., *Strategic Trade Policy and the New International Economics* (Cambridge: MIT Press, 1986).

别地)。^①尽管比较利益理论和要素比例说的影响在 80 年代末期还远没有消除，李嘉图模式却出现了越来越大的漏洞。

^① See Michael E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations* (New York: Free Press, 1990); and Bruce Scott and George Lodge, eds., *U. S. Competitiveness and the World Economy* (Boston: Harvard Business School Press, 1985).

案 例

3

国际贸易“新”理论^①

20 世纪 80 年代，出现了一个新的国际贸易理论群体。这一理论的基础就是市场竞争是不完全的，并且公司和政府在影响贸易流向和国家财富方面具有战略性作用。在许多经济学家看来，这一理论的发展意味着对原先的学术成就的背离。向古典比较利益理论精髓提出质疑的精确的数学模型被开发出来后，一些颇具影响的经济学家开始对无条件的自由贸易到底是否为一国的最佳政策选择提出疑问。

本案例重新审视这些被称做‘战略贸易政策理论’的‘新’理论，探索为什么许多经济学家和政策制定者认为选择性的方法是必要的，产业组织对这些新理论的贡献是什么，以及 20 世纪 80 年代的一些试验性结果是什么。本案例最后概述迈克尔·波特的著作——《国家间的比较利益》。波特和其他的战略贸易理论家一样，对古典比较利益的价值问题、公司的作用问题以及在决定谁在国际贸易竞争中取胜的产业水平变量问题提出新的质疑。

^① Dr. Heather A. Hazard prepared this case in collaboration with Associate Professor David B. Yoffie as the basis for class discussion rather than to illustrate either effective or ineffective handling of an administrative situation.
Copyright © 1989 by the President and Fellows of Harvard College. Harvard Business School case 9-390-001.