

第一章 对外贸易结构研究的理论基础

在相当长的一段时间里，对外贸易结构问题，尤其是对外贸易结构优化问题，是一个炙手可热的问题。一个国家应当出口什么产品，向哪些国家和地区出口，又应当进口何种产品，从哪些国家和地区进口，以增进本国的福利，促进本国的发展。从传统贸易理论到现代贸易理论，无论自由贸易理论还是保护贸易理论，都在为各国和地区间的贸易活动寻求适当的理论解释。

20 世纪 90 年代中期以后，中国对外贸易格局和政策发生了重大变化。面对变化了的新形势、新情况，如何运用贸易结构理论，指导中国对外贸易实践，使对外贸易能够起到国民经济持续、稳定发展的有力的“助推器”作用，已成为我国贸易理论界愈益关注的问题。下面将分别从理论和实践两个方面来探讨这一问题。

第一节 有关贸易结构的理论及其评析

一、传统贸易理论

传统贸易理论以比较优势理论和要素禀赋理论为主流。

（一）比较优势理论

英国古典经济学家亚当·斯密（Adam Smith）在其地域分工理论的基础上，于 1776 年出版的传世之作《国民财富的性质和

原因的研究》（简称《国富论》）一书中提出了绝对优势理论（Theory of Absolute Advantage），又称绝对成本理论（Theory of Absolute Cost）。他认为，一个国家应当生产和出口本国与别国相比具有绝对优势的产品，进口本国与别国相比处于绝对劣势的产品，以促进国际分工和贸易，并从中获利。在绝对优势条件下，对外贸易可引起一国国民价值的增加。这里所说的绝对优势，是指一个国家生产某种商品的国内社会必要劳动时间少于国际社会必要劳动时间，因而，商品的国别价值低于它的国际价值。在这种情况下，该商品若只在国内市场销售，国别价值作为衡量该商品的价值尺度，它的国别价值量不会因此而增加分毫。但是，如果这个商品在国际市场上出售，情况就不同了，从劳动时间上看，一个单位的国别社会必要劳动时间可以等于一个以上的国际社会必要劳动时间；从价值量上看，国别价值低于国际价值，在它们之间有一个级差。而国别价值在国际市场上不是现实价值，而是按国际价值出售。只要生产率高的国家没有因竞争而被迫把它们的商品出售价格降到与商品的国别价值相等的程度，那么高于国别价值而低于国际价值的那个“差额”，就作为超额价值或超额利润为这个国家所有，国别价值通过商品的国际交换的确是增加了。

英国古典经济学家大卫·李嘉图（David Ricardo）发展了斯密的观点，在 1817 年出版的代表作《政治经济学与赋税原理》一书中提出了比较优势理论（Theory of Comparative Advantage），亦称比较成本（或称相对成本）理论（Theory of Comparative Cost）。他认为，一个国家不一定要专门生产本国与别国相比具有绝对优势，即劳动成本绝对低的产品，而只要专门生产本国与别国相比具有相对优势，即劳动成本相对低的产品，便可进行对外贸易，并且同样能从中获利。在比较优势条件下，对外贸易也

可引起一国国民价值的增加。这里所说的比较优势，是指在绝对优势或绝对劣势的基础上，一国生产的商品序列的国内价值与国际价值之间比率的差距。假定 A 国生产 a、b 两种商品都处于绝对优势，即国别价值低于国际价值，但两者低于国际价值的差额不同，差额大的那个商品具有比较优势；反之，假定 B 国生产 a、b 两种商品的国别价值都高于国际价值，处于绝对劣势，但两个商品的国别价值高于国际价值的差额也不相同，差额小的那个商品具有比较优势。总之，按比较优势理论进行国际分工和对外贸易，在充分就业的条件下，的确可以节约社会劳动，增加经济效益。就我国来说，通过国际分工和实现国内专业化生产，提高劳动生产率，从而花费等量的劳动可以获得更多的财富或使用价值；通过出口可以带动出口企业的发展，而出口企业的发展的乘数效应具有可以推动其他产业的发展，从而起到经济增长的发动机的作用。可见，对外贸易不仅具有实现商品流通的功能，而且具有直接促进社会生产领域进步的功能。

（二）要素禀赋理论

瑞典经济学家伊利·赫克歇尔（Eli Filip Heckscher）和伯尔蒂尔·俄林（Bertil Gotthard Ohlin）凝聚了斯密和李嘉图的研究成果，于 20 世纪 30 年代共同创立了要素禀赋理论（Factor Endowment Theory）。要素禀赋是指一个国家拥有的生产资源。在新古典经济学中，对生产有重要影响的生产资源是土地、资本和劳动，称为生产要素。他们认为，由于不同的产品在生产过程中需要投入不同的资本和劳动数量，而不同的国家所拥有的这两种资源的相对数量也不一样，因此，在技术不变的情况下，资本充裕的国家必然在资本密集型产品的生产上具有比较优势，即生产成本相对低，而劳动充裕的国家必然在劳动密集型产品的生产上具有比较优势，即生产成本相对低。每个国家都应当出口密集地

使用本国较为充裕的生产要素生产的产品，而进口密集地使用本国相对稀缺的生产要素生产的商品。

根据比较优势理论和要素禀赋理论，各国应当充分利用其现有资源，积极参与国际分工，彼此生产本国具有优势的商品，互相交换，对于双方来说，都可以实现社会劳动的节约，都可以从中获利。例如，发展中国家劳动力资源丰富，故应生产和出口劳动密集型产品；而发达国家资本、技术资源充裕，则应生产并出口资本、技术密集型产品。这样，双方均能从国际分工和贸易中获利。但由此带来的问题是，若长期维持这种国际分工和贸易格局，发展中国家将永远处于低位次状态和依附地位。从理论上说，国际分工位次愈低的经济愈依赖国际分工位次高的市场，那么，发展中国家高度依存发达国家的市场则不可避免，发展中国家优化对外贸易结构也将无从谈起。

二、国际贸易新理论

有关贸易结构优化的国际贸易新理论主要有技术差距理论、产品生命周期理论、产业内贸易理论、战略性贸易政策理论和竞争优势理论等。

（一）技术差距理论

俄林是以各国或各地区的技术条件相同为前提来构建他的要素禀赋理论的。而美国经济学家波斯纳（M·A·Posner）认为，各国或各地区技术水平的差异，即技术差距是国际贸易中比较优势甚至出口垄断优势形成的重要原因。基于此，波斯纳于1961年在《国际贸易与技术变化》一文中提出了技术差距（又称技术缺口）理论（Technological Gap Theory）。该理论把国家间的贸易与技术差距的存在联系起来，认为当一国通过技术创新研究开发出新产品后，它可能凭借这种由技术差距所形成的比较优势向其

他国家出口这种产品，这种技术差距将持续到外国通过进口此新产品或技术合作等方式逐渐掌握了该先进技术，能够模仿生产从而减少进口后才逐步消失。而创新国由技术优势所获取的垄断利润的消失促使其不断地改进技术、工艺，开发出新产品，创造出新一轮的技术差距。这种技术差距表现为拥有新技术的国家能在一段时间垄断出口，这个时间段称为“仿效差距”，即新技术被外国仿效的时间。一种新产品出现后到被外国消费者所接受，也会有一段时间间隔，这叫做“需求差距”，从新产品进口到本国开始模仿生产，又有一段时间间隔，被称为“反应差距”。这两个差距之间的时间差异决定了国际贸易利益。需求差距越短，反应差距越长，技术创新国获得的贸易利益便越大。反之，则相反。技术差距理论证明了即使在要素禀赋和需求偏好相似的国家间，技术领先也会形成比较优势，从而产生国际贸易。这也较好地解释了技术先进国家与落后国家之间技术密集型产品的贸易周期。

技术差距理论将技术作为一种要素引入了国际贸易领域，强调了技术差距对国际分工和贸易的影响。一国若想改变其在国际分工和贸易中的落后地位，便应重视技术革新。但是，发展中国家在科技上远远落后于发达国家，而研究与开发（R & D）又需耗费大量的资金，使得资金本已稀缺的发展中国家的资金更加紧张，而技术革新带来的益处却又不能在短期内实现，静态的比较优势和动态的发展目标之间矛盾重重。如何取舍，这将不仅仅是单个企业的问题，更是政府部门与国家整体的问题。

（二）产品生命周期理论

产品生命周期理论（Product Life Cycle Theory）是由美国经济学家弗农（Raymond·Vernon）于1966年在其《产品生命周期中的国际投资与国际贸易》一文中首先提出，后经威尔斯

(Louis T·Wells) 等人加以补充并不断完善的。弗农从产品的技术创新的角度对工业先进国和落后国之间的产业结构调整 and 比较优势变化进而导致贸易结构发生变化做了论述。他认为，制成品和生物一样具有生命周期，先后经历五个不同的阶段，即产品新生期、产品成长期、产品成熟期、产品销售下降期和产品让与期。

产品新生期是指新产品的研究和开发阶段。在这一阶段，需要投入巨额的研究与开发费用和大量的高科技人才，由于生产技术尚不确定，产量较少，没有规模效益，成本很高。因此，拥有丰裕的物质资本和人力资本的高收入的发达国家具有比较优势。这一阶段产品主要供应生产国本国市场，满足本国高收入阶层的特殊需求。

经过一段时间以后，生产技术确定并趋于成熟，国内消费者普遍接受新产品，加之收入水平相近的国家开始模仿消费新产品，国外需求发展，生产规模随之扩大，新产品进入成长期。在此阶段，由于新技术尚未扩散到国外，创新国仍保持其比较优势，不但拥有国内市场，而且垄断并打开国际市场。

国际市场打开之后，经过一段时间的发展，生产技术已成熟，批量生产达到适度规模，产品进入成熟期。在成熟期，由于生产技术已扩散到国外，外国生产厂商模仿生产新产品，且生产者不断增加，竞争加剧；由于生产技术已经成熟，研究与开发要素已不重要，产品由智能型变成资本密集型，经营管理水平和销售技巧成为比较优势的重要条件。在这一阶段，一般的发达工业国都有比较优势。

当国外的生产能力增加到能满足本国的需求，产品进入到销售下降期，在这一时期，产品已高度标准化，国外生产者利用规模经济大批量生产，使其产品的生产成本降低，因而开始在第三国市场上以低于创新国的产品售价销售其产品，使创新国渐渐失

去竞争优势，出口量不断下降，品牌竞争让位于价格竞争。当模仿国在创新国市场上也低价销售其产品时，创新国的该产品生产急剧下降，产品进入让与期。该产品的生产和出口由创新国让位给其他国家。在这个阶段，不但研发要素不重要，甚至资本要素亦不甚重要，低工资的非熟练劳动成为比较优势的重要条件。具备这个条件的是有一定工业化基础的发展中国家。创新国因完全丧失比较优势而变为该产品的净进口者，产品生命周期在创新国结束。此时，创新国又利用物质资本和人力资本丰富的优势进行再创新，开发其他新产品。新产品研制出来后还会经历同样的阶段，从而表现为一个不断循环的过程。

在产品生命周期的不同阶段，由于生产要素投入比例的差异，产品在分工和贸易中的比较优势存在明显差别。在产品创新时期，需要投入大量的科研与开发费用，这一阶段产品的要素密集性表现为技术密集型；在产品成熟时期，技术知识的投入减少，资本和管理要素投入增加，高级的熟练劳动投入越来越重要，这一阶段产品的要素密集性表现为资本密集型；在产品标准化时期，产品的技术趋于稳定，技术投入更是微乎其微，资本要素投入虽然仍很重要，但非熟练劳动投入大幅度增加，产品要素密集性也将随之改变。在产品生命周期的各个阶段，由于要素密集性不同，产品所属类型不同、技术先进程度不同以及产品价格不同，因而使得不同国家或地区在产品处于不同时期所具有的比较优势不同，因而“比较优势也就从一个拥有大量熟练劳动力的国家转移到一个拥有大量非熟练劳动力的国家”。产品的出口国也随之转移。

产品生命周期理论从一个侧面解释了工业先进国与落后国之间比较优势的不断转化和产业结构的不断调整过程。工业先进国的产业转移不仅促进了工业落后国的工业化，同时也导致了彼此

之间比较优势和贸易结构的变化。从产品要素的密集性来看，在产品生命周期的不同时期，其生产要素的比例会发生规律性的变化；从不同国家来看，在产品生命周期的各个阶段，其比较优势将从某一国家转向另一国家。可见，产品生命周期理论是一种动态经济理论，不仅具有较大的实用价值，而且具有重要的理论意义。

（三）产业内贸易理论

产业内贸易理论（Intra-industry Trade Theory）是 20 世纪 60 年代以来在西方国际贸易理论中产生和发展起来的一种解释国际贸易分工格局的理论。其主要代表人物是美国经济学家格鲁贝尔（Herbert G. Grubel）和劳埃德（P. J. Loyd）及格雷（Gray）、戴维斯（Devies）、克鲁格曼（Paul Krugman）、兰卡斯特（K. Lancaster）等人。

他们认为，当代国际贸易从产品内容上看，大致可分为两种基本类型：一种是产业间贸易（Inter-industry Trade），亦称部门间贸易，即一国或地区出口和进口属于不同产业部门生产的完全不同的产品。例如，发展中国家向发达国家出口初级产品和劳动密集型的轻纺产品，从发达国家进口资本密集型和技术密集型产品；另一种是产业内贸易（Intra-industry Trade），也称部门内贸易，即一国或地区既出口同时又进口某种或某些同类产品，或者说，贸易双方交换的是同一产业部门所生产的差异产品及其中间产品。所谓同类产品，一般依据联合国《国际贸易标准分类》（Standard International Trade Classification, SITC）的前三位数来确定。SITC 将国际贸易中的商品分为 10 大类，大类以下分为 63 章，章以下又分为 223 组，组以下再分为 786 个分组，分组以下进一步分为 2000 个基本项目。这就是说属于同一“组”的产品即为同类产品。但也有人采用较为宽松的划分标准，即以

同一“章”的产品作同类产品。所谓差异产品，是指相似但不完全相同，也不能完全代替的产品。在存在差异产品的世界里，偏好结构比一般的多商品模型更加复杂，从而也间接推翻了传统贸易理论中消费者偏好相同的假设。例如，发达国家之间相互出口汽车、计算机等资本、技术密集型产品。

国家间要素禀赋的差异，从而比较成本的差异是产业间贸易发生的基础和原因。国家间的要素禀赋的差异愈大，产业间贸易量便愈大。这是传统的贸易理论对产业间贸易的解释。国际贸易中的产业内贸易现象显然不能用传统的贸易理论来解释，因为传统贸易理论有两个重要假定：一是假定生产各种产品需要不同密度的生产要素，而各国所拥有的生产要素禀赋是不同的，因此，贸易结构、贸易流向和比较优势是由各国不同的要素禀赋来决定的；二是假定市场竞争是完全的，在一个特定产业内的企业，生产同样的产品，拥有相似的生产条件。而这些假定与现实相差甚远。产业内贸易形成和发展的原因及主要制约因素比较复杂。纵观西方经济学界对产业内贸易的种种理论说明，笔者认为，产品差异论、规模经济或规模报酬递增与不完全竞争论及偏好相似论较好地解释了产业内贸易现象。

1. 产品差异性。

在每一个产业部门内部，由于产品的质量、性能、规格、商标、牌号、款式、包装装潢等方面的不同而被视为差异产品，即使实物形态相同，也可由于信贷条件、交货时间、售后服务和广告宣传等方面的不同而被视为差异产品。各国由于财力、物力、人力的约束和科学技术的差距，使它们不可能在具有比较利益的部门生产所有的差异产品，而必须有所取舍，着眼于某些差异产品的专业化生产，以获取规模经济利益。因此，每一产业内部的系列产品常常产自不同的国家。而消费多样化造成的需求多样

化，使各国对同种或同类产品产生相互需求，从而产生贸易。

与产业内差异产品贸易有关的是产品零部件贸易的增长。为了降低成本，一种产品的不同部分往往通过国际经济合作在不同国家生产，追求多国籍化的比较优势。例如，波音 777 飞机的 32 个构成部分，波音公司承担了 22%，美国制造商承担了 15%，日本供给商承担了 22%，其他国际供给商承担了 41%。飞机的总体设计在美国进行，美国公司承担发动机等主要部分的生产设计和制造，其他外国承包商在本国进行生产设计和制造有关部件，然后运到美国组装。显然，波音 777 飞机是多国籍化的产物。类似的跨国公司间的国际联盟、协作生产和零部件贸易，促进了各国经济的相互依赖和产业内贸易的发展与扩大。

2. 规模经济或规模报酬递增与不完全竞争。

规模经济或规模报酬递增与不完全竞争是产业内贸易的重要成因。规模经济或规模报酬递增是指厂商进行大规模生产，使成本降低，报酬递增。对一厂商而言，规模经济有外部的和内部的。前者不一定带来市场的不完全竞争，后者则将导致不完全竞争，如垄断性竞争（Monopolistic Competition）、寡占（Oligopoly）或独占（Monopoly）。这是因为国际贸易开展后，厂商面对广阔的市场，生产规模可以扩大，规模经济使扩大生产规模的厂商的生产成本和产品价格下降，生产相同产品而规模不变的其他国内外厂商将因此被淘汰。因此，在存在规模经济的某一产业部门内，各国将各自专于该产业部门的某些差异产品的发展，再相互交换，即开展产业内贸易，以满足彼此的多样化需求。

国家间的要素禀赋愈相似，经济技术水平愈接近，愈可能生产更多相同类型的产品，因而它们之间的产业内贸易量将愈大。例如，发达国家之间的要素禀赋相似、经济技术水平接近，它们之间的产业内贸易的比重日益增大。

3. 偏好相似。

传统贸易理论从供给角度探索国际贸易的成因。由于假定需求既定，因而很难解释要素禀赋相似、发展和收入水平相近的国家或地区间形成大规模贸易的现实。瑞典经济学家林德（S. B. Linder）另辟蹊径，从需求方面探讨国际贸易的根源，提出了偏好相似论（Theory of Preference Similarity）。

林德认为，一种工业品要成为潜在的出口产品，首先必须在国内形成消费需求。这是因为：（1）国内需求是技术创新的原动力，企业家是否愿意开发并生产某种新产品，首先取决于国内市场是否对该产品形成需求。一旦在国内形成某种产品的生产，当其规模扩大到国内市场饱和时，企业就开始进军国际市场。（2）新产品的开发首先源于国内需求及需求的变化，如果企业认为国内没有对某种产品形成需求，即使企业具有这种发明，也不会投资进行开发。（3）任何一种新产品要最终适合市场需求，必须根据消费者反馈的信息进行技术改进，而本地区或本国的消费者最容易与厂商进行信息的反馈与交流。因此，首先为满足本地区或本国消费者而开发和生产的产品，才能成为具有优势的产品。

林德指出，不同国家由于经济发展水平和人均收入水平不同，需求结构与需求偏好亦不同。两国的经济发展水平和人均收入水平越接近，需求结构与需求偏好越相似，相互间的贸易量便越大。相反，世界上国家或地区间经济发展水平和人均收入水平的参差不齐反而成了阻挡国际贸易的障碍。例如，一国根据本国国内需求开发生产出的产品，但由于别的国家或地区收入水平较低而对该产品缺乏需求，或者由于别的国家或地区收入水平过高而对此产品不屑一顾，彼此间的贸易自然无法进行。

偏好相似论得出的结论是：工业制成品的贸易在具有相同或

相近发展水平的国家或地区间更易于开展。

（四）战略性贸易政策理论

战略性贸易政策理论（Strategic Trade Policy Theory）是 20 世纪 70 年代末、80 年代初，加拿大不列颠哥伦比亚大学教授布兰德（James Brander）和斯潘塞（Barbara Spencer），美国斯坦福大学教授克鲁格曼等人分析和论述了在不完全竞争市场和规模经济条件下的国际经济与贸易格局及其成因，提出了战略性贸易政策理论。所谓战略性贸易，是指一国政府在不完全竞争和规模经济条件下，凭借生产补贴、出口补贴或关税保护等措施，来扶持本国特定产业的成长，以增强其国际竞争能力，从而谋取规模经济之类的额外收益，并借机劫掠他国的市场份额和分享他国企业的垄断利润，实现本国经济福利的最大化。简单地说，战略性贸易就是通过政府干预把市场竞争构造成市场博弈。^①

传统贸易理论认为，市场竞争是完全的，而且不存在规模经济。在这一理论假设基础上，传统贸易理论提出了政府不干预的自由贸易政策。战略性贸易政策理论则认为，市场不完全竞争和规模经济是现实经济中普遍存在的现象。在非完全竞争的现实社会中，在规模经济存在的情况下，要提高产业或企业在国际市场上的竞争力，首先必须扩大生产规模。而要扩大生产规模，仅仅依靠企业的自我积累是非常困难的，对经济落后的国家来说尤其如此，最有效的办法是政府选择具有发展前途的产业，对其进行保护，使之迅速扩大生产规模，降低生产成本，提高竞争能力。待这些产业成熟到足以与外国产业相抗衡后，政府再撤去保护。值得注意的是，具有规模经济效应特点的产业多为高科技产业，它们既具有外部性特征，又需付出巨额的研究与开发费用。这就

^① 罗肇鸿：《国际经济学概论》，华东师大出版社 2000 年第 1 版，第 41 页。

意味着，这些产业对于提高整个国民经济的技术素质起着重要作用，但它们的成本支出却又不能通过市场得到完全补偿。因此，从提高国家竞争优势的角度出发，政府必须以关税保护、生产补贴和出口补贴等多种方式，对这些战略性产业进行扶持。

与正统的自由贸易政策理论不同，战略性贸易政策理论精巧地论证了在现实经济与自由贸易理论相背离的情况下，政府干预对外贸易的必要性，并强化了政府干预的理论依据。它对发达国家与发展中国家的贸易和产业政策都产生了较大的影响，日本显然是运用这一贸易政策的成功例子，美国当代的对外贸易政策即是战略性贸易政策，许多发展中国家的贸易保护也从该理论中得到一定启示。

从这一理论出发，一国若想改变其对外贸易结构，便应选定一些对经济发展具有战略意义、能产生显著外部经济的战略性产业予以必要的扶持，通过产业政策和贸易政策的结合，提高该产业及其产品的国际竞争力。政府应通过各种渠道，促使外向型企业调整经营战略，鼓励企业适当的兼并和联合，加快企业集团化、国际化的进程，促进企业规模经济的形成，在更高的基础上参与国际分工和国际竞争。

在此，有必要明确指出的是：在实施战略性贸易政策的时候，应该同时回归传统贸易理论，即从本国的资源情况出发，选择有效的“战略贸易”目标，以便较早地取得成本优势与规模效应。

（五）竞争优势理论

美国哈佛大学商学院教授迈克尔·波特（Michael. E. Porter）在 20 世纪 80 年代先后出版了《竞争战略》（1980 年）、《竞争优势》（1985 年）、《国家竞争优势》（1990 年）三本书，提出了竞争优势理论（Theory of Competitive Advantage），从微观、中观

和宏观三个层次阐述了“竞争力问题”，向传统贸易理论提出了挑战。他指出，具有比较优势的国家未必具有竞争优势。在《国家竞争优势》一书中，波特站在国家的立场上，从全球范围和长远角度考虑如何将比较优势转化为竞争优势。

波特认为：国家的竞争优势就是企业、产业的竞争优势。没有任何一个国家能在所有产业或绝大多数产业上都有竞争力，各国至多能在一些特定的产业竞争中获胜，这些产业的国内环境往往最有动力和最富挑战性。一国在某一产业取得全球性成功的关键在于四个基本因素和两个辅助因素。

四个基本因素是：（1）生产要素。波特将生产要素划分为基本要素和高级要素。前者是指先天拥有或不需花费太大代价便能得到的要素，如自然资源、气候、地理位置和非熟练劳动力等。后者则指需要花费很大代价才能得到的要素，如基础设施、熟练劳动力和高科技等。波特指出，虽然“要素禀赋决定了比较优势”，但对于竞争优势而言，高级要素却是最为重要的。一国的基本要素不足可以通过高级要素获得补偿。例如，非熟练劳动力不足可以通过生产自动化来缓解。但是，如果在高级要素上处于劣势，就无法用其他方式来有效地弥补。而且，基本要素的劣势又可能对一国形成压力，刺激创新。在这方面，日本是一个很有说服力的例子。（2）国内需求。波特认为，一国的国内需求对于竞争优势的形成具有很大的作用。国内需求数量大有利于促进竞争，形成规模经济。而国内需求质量高更有利于促进创新，提高产品竞争力。如果国内的消费者善于挑剔、品位较高，就会迫使本国企业努力提高产品的质量、档次和服务水平，从而取得竞争优势。例如，荷兰人特别喜爱鲜花，并由此产生了庞大的花卉产业。正是由于国内对鲜花的强烈需求和高度挑剔，才使荷兰成为世界上最大的鲜花出口国。（3）相关与支撑产业。任何一个

产业都不能孤立地发展，发达、完善、高效的相关与支撑产业有利于提高产品质量、降低产品成本、提供产品信息，从而建立起竞争优势。例如，“瑞士制药行业的成功与瑞士早期染料行业的全球性成功密不可分”（波特语）。（4）企业的战略、结构与竞争。各企业皆有自己的规模、组织形式、产权结构与竞争目标，它们构成企业的管理机制。企业要在竞争中赢得优势，必须根据内部条件和外部环境做出合适的选择。国内市场的竞争程度对该国产业取得国际竞争优势有重大影响。波特强调，强大的本地、本国竞争对手的存在是企业竞争优势产生并得以长久保持的最强有力的刺激。他反对“国内竞争是一种浪费”的传统观念，认为国内企业之间的竞争在短期内可能会损失一些资源，但从长远看则是利大于弊的。激烈的国内竞争迫使国内企业不得不苦练内功，努力提高竞争能力。同时，还迫使它们走出国门参与国际竞争。

两个辅助因素是：（1）面临的机遇。包括重要发明、技术突破、生产要素供求状况的重大变动以及其他突发事件等。（2）政府的作用。即政府可以通过政策调节创造竞争优势。

90年代以来，波特进一步发展了其竞争优势理论，将该理论与区位论结合起来，提出了产业集聚（Cluster）这一新概念，并把它称为“新竞争经济学”。产业集聚是指经营同一产业的一群公司在地理上集中在一起，它是国际竞争优势产业的一个共同特征。如美国的硅谷、汽车城底特律、金融中心纽约等。通常在一个产业集聚集团内，既有主导产业企业，又有为主导产业提供配套服务的其他产业企业和机构。这些企业和机构共同组成一支立体作战集团，既激烈竞争，又相互合作，通过外部经济效应、空间交易成本的节约、学习与创新效应和品牌与广告效应，赢得企业与产业的国际竞争优势。

波特认为，上述六个因素构成一个系统，以整合的方式对国家竞争优势的形成产生影响。

一国竞争优势的强弱决定它在国际分工中的地位，因而优化对外贸易结构，提高在国际分工中的地位，先天因素——资源禀赋固然重要，后天优势——高级要素的决定作用却越来越明显。然而，如何培育高级要素，如何使消费者变成善于挑剔的、具有高品位的“信息提供者”，这不仅有历史的、传统的因素，更依赖于综合国力和国民素质的提高。因此，政府的作用便不可忽略。这不仅表现在实施国民教育方面，同时也表现在对其他几个因素的影响上。波特主张政府应当在经济发展中起到催化和激发企业创造欲的作用。政府应当加大基础设施投入，加快产品和生产要素市场的建立，完善政策法规，为企业竞争创造良好的外部环境。

三、贸易保护理论

（一）幼稚工业保护理论

19 世纪初，德国的纺织、采矿、冶金、机械制造业等都有所发展，但与当时处于“世界工厂”地位的英国相比还相当落后，受英国廉价工业品的冲击很大。为此，德国历史学派经济学家弗里德里希·李斯特（Friedrich List）于 1841 年出版了他的主要代表作《政治经济学的国民体系》，批判了古典学派的自由贸易理论，提出了幼稚工业保护理论。

李斯特反对“比较成本理论”关于当外国能用较低的成本生产并出口某种产品时，本国就不必生产该产品，而是通过对外贸易获得之，双方都能从贸易中获益的主张。因为贸易只是既定财富的再分配，它虽使一个国家获得了短期的贸易利益，但却丧失了长期的生产利益。从外国进口廉价商品，表面上看来是合算一

些，但实际上却影响了本国工业的发展，以致于长期处于落后和依附的地位。如果对幼稚工业实行保护关税政策，虽然一开始国产工业品的成本要高些，消费者要支付较高的价格，但经过一段时间，不但本国的产业可以得到充分发展，而且生产力将会提高，商品的成本将会降低，商品的价格也会下降，甚至会降到进口商品的价格以下。李斯特认为，“财富的生产力比之财富本身，不晓得要重要多少倍”。^① 古典学派的自由贸易理论只单纯追求当前财富交换的短期利益，而不考虑国家和民族的长远利益。正如他所说的：“保护关税如果使价值有所牺牲的话，它却使生产力有了增长，足以抵偿损失而有余。由此使国家不但在物质财富的量上获得无限增进，而且一旦发生战事，可以保有工业的独立地位。工业独立以及由此而来的国内发展，使国家获得了力量。”^② 在李斯特思想的影响下，通过保护政策的扶植，德国经济得到了迅速发展，在较短的时间内就赶上了英国。

在自由贸易成为当今世界主流的情况下，我们也应当看到，自由贸易存在许多负面效应，对于竞争力不强的发展中国家更是如此。由于国家利益的独立性和经济发展的不平衡性，使得一国出口贸易扩大带动本国经济增长的同时，往往损害了他国的利益，影响了他国的经济增长。尤其对发展中国家而言，自由贸易往往对本国产业造成冲击，一些新兴的工业往往会被外国产品“扼杀在襁褓中”，甚至根本就没有产生的可能。这就使得发展中国家难以摆脱对发达国家的依附，产业结构与贸易结构便也难以升级。德国的例子显示了贸易保护主义的魅力，也对发展中国家产业结构和贸易结构的改善提供了启示：一国不应只顾及眼前

李斯特：《政治经济学的国民体系》，商务印书馆 1961 年版，第 119 页。

② 李斯特：《政治经济学的国民体系》，商务印书馆 1961 年版，第 128 页。