

# 制度质量对国际贸易的影响：新制度经济学的视角\*

郑辛迎 聂辉华

摘要：新贸易理论无法解释企业内贸易的出现，以及企业国际化过程中所采取的复杂的一体化或外包形式。为此，最近的国际贸易理论通过将制度质量融入贸易模型，从微观层面解释了企业的投资行为、产权安排和地区的贸易模式。基于国内外的最新文献，本文主要从交易费用、契约不完全和总体制度质量这三种角度，介绍了制度质量对国际贸易和 FDI 的影响及其实证检验方式，梳理了“新新国际贸易理论”和新制度经济学的最新进展，并指出了这些理论进展对中国企业“走出去”的重要启示。

关键词：制度质量，交易费用，不完全契约，国际贸易

作者郑辛迎，中国人民大学经济学院博士研究生（北京，100872）；聂辉华，中国人民大学经济学院教授（北京，100872）。

## 一、导论：贸易理论面临新挑战

在全球化时代，国际贸易的重要性不言而喻，而国际贸易理论的发展也日新月异。传统的国际贸易理论以李嘉图的比较优势理论为基础，强调资源禀赋差异对国家和产业间贸易模式的影响。但传统贸易理论无法解释产业内贸易的出现，也无法解释禀赋相似的国家之间的贸易。于是，自 1980 年以来，以 Krugman<sup>①</sup> 的经典工作为代表，经济学家们发展了一个“新贸易理论”。新贸易理论在古典贸易理论的基础上，加入了规模经济和垄断竞争，从而有力地解释了产业内贸易的产生和发展。

但是，随着全球国际贸易的进一步发展，国际贸易出现了一些新的、重要的变化。无论是古典贸易理论还是新贸易理论，它们在解释一些国际贸易的特征事实方面都存在一些明显的缺陷。第一，因为过去的贸易理论主要基于地区或者产业层面，所以它们无法解释单个跨国公司的微观行为，例如一个跨国公司是否进入某个国家，进入后是持有大部分股份还是小部分股份。第二，过去的贸易理论无法解释跨国公司内部的贸易（企业内贸易），但是大约三分之一的国际贸易都发生在跨国企业内部<sup>②</sup>，这一重要特征显然不可忽视。第三，过去的贸易理论无法解释跨国公司日益复杂的组织形式，包括本地一体化、本地外包、海外一体化和海外外包。很显然，要解释上述现象，国际贸易理论必须构建一个全新的微观基础，并且将宏观的制度环境和微观的企业动机结合起来。

幸运的是，以 Henisz 和 Williamson<sup>③</sup> 为代表的文献从交易费用的角度引入了制度质量，分

---

\* 郑辛迎感谢中国人民大学研究生科研基金项目（42316070），聂辉华感谢教育部人文社科青年项目“中国地区制度质量对企业行为和绩效的影响”（12YJC790143）和教育部全国优秀博士学位论文作者专项课题（200903）的资助。文责自负。

<sup>①</sup> Krugman, Paul, 1980, “Scale Economics, Product Differentiation, and the Pattern of Trade”, *American Economic Review*, 70(5): 950-959; Krugman, Paul, 1981, “Intraindustry Specialization and the Gains from Trade”, *Journal of Political Economy*, 89(5): 959-973.

<sup>②</sup> Antràs, Pol, 2003, “Firms, Contracts, and Trade Structure”, *Quarterly Journal of Economics*, 118(4): 1375-1418.

<sup>③</sup> Henisz, Witold, Oliver Williamson, 1999, “Comparative Economic Organization-Within and Between

析了东道国的契约风险和政治风险对跨国公司治理模式的影响,从而开创了国际交易费用经济学的先河。另一方面,以Antras<sup>①</sup>为代表的文献从不完全契约的角度引入制度质量,使用企业的产权理论框架研究了敲竹杠风险对企业边界、贸易模式和FDI(外国直接投资)的影响。第二类文献与Melitz<sup>②</sup>的企业异质性文献共同奠定了第三代国际贸易理论——新新国际贸易理论(“New” new trade theory<sup>③</sup>)的基础。此外,以Du等<sup>④</sup>为代表的另一类文献,通过构建制度质量指标的方式,研究了总体制度质量对FDI选择和组织形式的影响。上述三类文献分别从交易费用、契约不完全(contractual incompleteness)和总体制度质量这三个角度,从理论上和实证上分析了制度质量对国际贸易的影响,在不同程度上回答了过去的贸易理论无法解释的国际贸易特征事实,推进了第三代国际贸易理论的进展。与此同时,无论是交易费用经济学的视角,还是产权理论的视角,它们都是新制度经济学(new institutional economics)的重要组成部分。因此,基于制度质量的新新国际贸易理论的进展,也可以看作是新制度经济学的重要应用。

在现有文献中,Helpman<sup>⑤</sup>侧重从理论上介绍了基于企业异质性和不完全契约的新新贸易理论的进展。与此不同,本文将在新制度经济学的框架下,从交易费用、契约不完全和总体制度质量三个角度,侧重从经验上介绍基于制度质量的贸易理论的最新进展。总体上,新新国际贸易理论主要“新”在两个方面:第一,构建了国际贸易的微观基础,从企业层面分析跨国公司的投资行为、治理结构和企业边界。而经典贸易理论和新国际贸易理论侧重于从产业或地区的角度分析贸易模式和贸易特征。第二,强调了制度环境的重要性,在交易费用经济学和产权理论的分析框架下,将制度质量嵌入企业的约束条件。同样是强调比较优势,过去的理论认为比较优势源于要素禀赋或规模经济,而新新国际贸易理论认为制度质量决定了比较优势,比较优势决定了贸易模式。

本文其余部分的结构安排如下:第二部分介绍了国际交易费用经济学的文献,从契约风险和政治风险的角度分析了交易费用对跨国公司的市场进入和治理结构的影响;第三部分介绍了产权理论与国际贸易结合的文献,从契约不完全的角度分析了制度质量对企业边界、贸易模式和市场范围的影响;第四部分从总体制度质量的角度,介绍了一个地区的制度质量对FDI选址的影响;最后是对全文的总结以及未来的研究方向。

## 二、交易费用对跨国公司治理模式的影响

新制度经济学的核心概念是交易费用。根据交易费用经济学的基本思想<sup>⑥</sup>,由于当事人

---

Countries”, *Business and Politics*, 1(3): 261-277.

<sup>①</sup> Antràs, Pol, 2003, “Firms, Contracts, and Trade Structure”, *Quarterly Journal of Economics*, 118(4): 1375-1418; Antràs, Pol, 2005, “Incomplete Contracts and the Product Cycle”, *American Economic Review*, 95(4): 1054-1073.

<sup>②</sup> Melitz, Marc, 2003, “The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity”, *Econometrica*, 71(6):1695-1725.

<sup>③</sup> 关于交易费用经济学的发展,可参考聂辉华(2004)。

<sup>④</sup> Du Julan, Yi Lu and Zhigangtao, 2008, “Economic institutions and FDI location choice: Evidence from US multinationals in China”, *Journal of Comparative Economics*, 36: 412-429

<sup>⑤</sup> Helpman, Elhanan, 2006, “Trade, FDI, and the Organization of Firms”, *Journal of Economic Literature*, 44(3): 589-630.

<sup>⑥</sup> Williamson, Oliver, 1985, *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, New York: Free Press; Williamson, Oliver, 1996, *The Mechanism of Governance*, New York: Oxford University

的有限理性，契约是不完全的，当存在资产专用性时，这会导致事后的机会主义行为——敲竹杠（holdup）。为了减少敲竹杠带来的交易费用，当事人应该选择能够最小化敲竹杠风险的治理模式（governance mode）。概括起来，制度环境决定交易费用，交易费用决定治理模式。因此，要理解跨国公司这种企业的治理模式，必须理解跨国公司所处国家或地区的制度环境及其交易费用。Henisz和Williamson<sup>①</sup>认为，跨国公司在东道国面临两种风险：政治风险和契约风险（contractual hazard）。政治风险是指，一旦跨国公司在东道国做出了具有沉没性质的专用性投资时，由于制度本身不完备，可能会面临当地政府的敲竹杠风险，例如在税收优惠、产权保护和雇佣方面违背之前的承诺。为了减少政治风险，跨国公司可以与当地企业组建合资公司，因为当地企业在规避政府规制和获取优惠政策方面具有优势。但与当地企业合作又会带来契约风险，即当地企业可能利用所掌握的股权对跨国公司做出敲竹杠行为，例如转移利润和隐瞒收入。因此，跨国公司必须在规避政治风险和规避契约风险这两者之间进行权衡取舍，这决定了最优的治理模式。

Gatignon和Anderson<sup>②</sup>最早从交易费用经济学的角度检验了跨国公司对海外分支机构控制权安排。他们使用了 180 个最大的美国跨国公司在 1960—1975 年间建立的 1267 个海外分支（不含中国）的数据，并将控制权看作是一个连续统，发现跨国公司资产专用性的提高会显著提高其对海外分支的控制权，而国家风险的提高会降低其控制权。有趣的是，他们还发现，与美国的文化差距越大，那么美国跨国公司就越是容易减少其对海外分支的控制权。

对国际交易费用经济学更直接的检验来自Henisz<sup>③</sup>。他利用 1992 年美国 1250 家销售额超过 1000 万美元的制造业上市公司的数据考察了政治风险和契约风险对跨国公司治理模式的影响。在估计策略上，Henisz采取两阶段Probit模型，首先估计一个跨国公司是否进入一个特定国家的市场，然后估计该跨国公司在当地合资企业中是持有大股还是持有小股（是否控股），这两个决策都是企业特征和国家特征的函数。作者使用了两类指标度量政治风险，一是政策变动性，即政府分支机构（行政、立法和司法）的数量，二是腐败感受指数（来自ICRG）。度量契约风险的主要指标是资产专用性，包括固定资产投资密集度、研发密集度和广告密集度。Henisz证明，契约风险越大，跨国公司就越是倾向于持有大股；政治风险越大，跨国公司就越是倾向于持有小股；政治风险的存在放大了契约风险。这些结论与Henisz和Williamson<sup>④</sup>的理论预测基本一致。

进一步，Delios和Henisz<sup>⑤</sup>以 665 家日本制造业企业在 1980—1998 年的海外扩张为例，分析了政治风险与其它制度变量对跨国公司“走出去”的影响。他们发现，循序渐进的扩张策略带来的学习效应，可以部分地抵消东道国政治风险的影响；文化、社会和市场制度的完

---

Press.

<sup>①</sup> Henisz, Witold, Oliver Williamson, 1999, “Comparative Economic Organization-Within and Between Countries”, *Business and Politics*, 1(3): 261-277.

<sup>②</sup> Gatignon, Hubert, Erin Anderson, 1988, “The Multinational Corporation’s Degree of Control over Foreign Subsidiaries: An Empirical Test of a Transaction Cost Explanation”, *Journal of Law, Economics, & Organization*, 4(2): 305-336.

<sup>③</sup> Henisz, Witold, 2000, “The Institutional Environment for Multinational Investment”, *Journal of Law, Economics, and Organization*, 16(2):334-364.

<sup>④</sup> Delios, Andrew, Witold Henisz, 2003, “Political Hazards, Experience, and Sequential Entry Strategies: the International Expansion of Japanese Firms, 1980–1998”, *Strategic Management Journal*, 24(11): 1153–1164.

<sup>⑤</sup> Delios, Andrew, Witold Henisz, 2003, “Political Hazards, Experience, and Sequential Entry Strategies: the International Expansion of Japanese Firms, 1980–1998”, *Strategic Management Journal*, 24(11): 1153–1164.

善也可以部分地抵消政治风险的负面效应。

最近，聂辉华和江艇<sup>①</sup>利用中国制造业企业的数据，首次分析了中国各个省级地区的制度质量和企业自身的契约风险对FDI在中国持股模式的影响。他们使用腐败程度和缔约效率衡量地区制度质量，使用研发密集度和广告密集度衡量资产专用性导致的契约风险，发现地区制度质量越低，FDI企业越是倾向于持有少数股份，而且政治风险比契约风险的负面影响更大。

### 三、契约不完全对跨国公司组织形式和贸易模式的影响

伴随全球化的发展，跨国公司的组织形式日益复杂。一家跨国公司可以选择本国一体化，也可以选择海外一体化（此时为FDI企业）；既可以选择本国外包，也可以选择海外外包。如何解释跨国公司这些多样化的组织形式？基于产业或地区分析的经典贸易理论和新贸易理论无法回答这一问题，而新新贸易理论通过构建基于产权理论的微观基础对此提供了解释。

产权理论的基本思想是：由于存在预见成本、缔约成本以及证实成本，当事人签订的契约是不完全的。当存在关系专用性投资时，会出现事后的敲竹杠问题，这会导致事前专用性投资水平的扭曲。为了减少这种扭曲，应当在事前设计最优的产权结构，并且产权应该安排给投资重要的一方<sup>②</sup>。相对于交易费用经济学，产权理论对当代国际贸易理论的冲击更大，并且已经构成了第三代国际贸易理论的主流分析框架。尽管同样是新制度经济学的主要分支，同样坚持契约不完全的假设，但是产权理论（PRT）与交易费用经济学（TCE）仍然存在显著的区别<sup>③</sup>：产权理论强调通过设计最优的产权安排来减少敲竹杠导致的事前专用性投资水平的扭曲，而交易费用经济学强调通过事后的适应性治理来减少敲竹杠导致的事后交易费用；反映在国际贸易理论上，交易费用经济学用政治风险和契约风险这两种交易费用的高低衡量制度质量，而产权理论用契约不完全的程度（主要是契约密集度）衡量制度质量。这一差别在计量经济学上具有重要意义。

#### （一）对跨国公司组织形式的解释

经典的产权理论解释了企业“购买还是制造”（make-or-buy）的决策，界定了企业和市场以及混合组织的边界，但是并没有专门分析跨国公司的边界。这一空白为新新国际贸易理论的发展提供了发展前景。

Antras<sup>④</sup>最早将产权理论引入国际贸易模型，基于企业边界解释了企业内贸易。当代国际贸易的一个重要特征事实是，大约三分之一的国际贸易是企业内贸易，并且企业内贸易主要集中在资本密集的行业以及资本丰裕的国家。为了解释这一现象，Antras在Helpman和

<sup>①</sup> Nie, Huihua, and Ting Jiang, 2012, “The Impact of Regional Institutional Quality and Contractual Hazard on FDI Entry Mode: Evidence from China”, working paper

<sup>②</sup> 关于不完全契约理论的发展，可参见杨瑞龙和聂辉华（2006）。Grossman, Sanford, and Oliver Hart, 1986, “The costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration,” *Journal of Political Economy*, 94: 691-719; Hart, Oliver and John Moore, 1990, “Property Rights and Nature of the Firm”, *Journal of Political Economy*, 98(6): 1119-1158; Hart, Oliver, 1995, *Firm, Contract and Financial Structure*, Oxford University Press.

<sup>③</sup> 聂辉华，2005，《新制度经济学中不完全契约理论的分歧与融合》，《中国人民大学学报》，第1期。

<sup>④</sup> Antras, Pol, 2003, “Firms, Contracts, and Trade Structure”, *Quarterly Journal of Economics*, 118(4): 1375-1418.

Krugman<sup>①</sup>的国际贸易框架内加入不完全契约，构建了一个理论模型来解释这一现象。他考虑了一个不完全契约的环境，最终品生产者需要从供应商手中购买中间品，这些中间品的生产需要关系专用性投资。由于最终品生产者和供应商之间的契约是不完全的，因此如果由供应商承担全部的投资（外包形式），他们会因担心敲竹杠风险而投资不足。反之，如果最终品生产者拥有中间品的所有权（一体化形式），虽然最终品生产者的激励得到保证，但中间品供应商的激励被降低了。因此，最优的产权安排和企业边界存在一种权衡取舍：如果最终品生产者的投资更重要（即资本密集度超过一定程度），那么跨国公司应该实行一体化，此时跨国贸易在跨国公司的母公司和子公司之间进行，企业内贸易出现了；反之，跨国公司应该将中间品外包出去。这一结论可以扩展到多个国家和多个行业，有力地解释了企业内贸易主要发生在资本密集型的国家或产业之间的事实。作者使用 1987、1989、1992 和 1994 年美国 23 个制造业行业的企业内进口和全部进口数据对此进行了验证，其中资本密集度以该行业的人均资本存货来度量。

从某种意义上讲，Antras<sup>②</sup>仅仅解释了封闭经济下企业在一体化和外包这两种组织形式之间的选择。Antras 和 Helpman<sup>③</sup>进一步考虑了开放经济条件下跨国公司在本国和海外的-体化或外包选择。他们假设，跨国公司选择国内供应商，可以获得低固定成本的好处，而选择海外供应商可以获得低工资的好处。另一方面，在外包和一体化这两种选择中，最终品生产者选择外包会给独立的供应商更多激励，而选择一体化会给自己带来所有权的优势。不同生产率的企业在各种方式之间进行权衡，这决定了最佳的组织形式。高生产率的企业所需要的中间品多在国外生产，此时低成本的优势更大。低生产率的企业则会选择国内生产的中间品。此外，企业的组织形式也会因中间品和最终品部门在产品生产中重要性的不同而有所改变。当中间品部门相对重要时，企业选择在本国或国外实行外包；当最终品部门更重要时，企业在国内或国外实行一体化。

上述两个模型均为静态模型，Antras<sup>④</sup>建立了一个包含产品周期的动态模型。他依然假设贸易在两个国家（南方和北方）之间进行，南方的劳动力工资低于北方，而北方的制度更完善，契约不完全的程度更低。产品生产是在不完全契约环境下进行的，专用性投资会面临敲竹杠问题。跨国公司一开始将新产品放在北方生产，因为北方的制度相对更完善，这会一定程度上减少不完全契约带来的投资扭曲。当跨国公司需要在国内和国外生产两种方式之间进行选择时，生产者既面临南方的低成本优势，又面临南方由于制度不完善带来的较高的投资扭曲。这一投资主导了产品周期的出现：当产品是新的且非标准化时，南方不会进行生产，因为它承担了不完全契约带来的所有成本，并且从南方的低工资中所得收益几乎为零。但是，当产品发展成熟时，低成本带来的收益大于扭曲带来的成本。如果南方工资足够低，则产品会在南方进行生产，此时北方企业成为一体化的跨国公司。随后，跨国公司将产权以及加工转移给南方的独立企业是最优的，此时外包出现了。当产品更为成熟时，模型预测向南方的转移将会以市场交易的形式存在，跨国公司将不复存在。

---

<sup>①</sup> Helpman, Elhanan, and Paul R. Krugman, 1985, *Market Structure and Foreign Trade*, MA: MIT Press

<sup>②</sup> Antràs, Pol, 2003, "Firms, Contracts, and Trade Structure", *Quarterly Journal of Economics*, 118(4): 1375-1418.

<sup>③</sup> Antràs, Pol, and Elhanan Helpman, 2004, "Global Sourcing", *Journal of Political Economy*, 112(3): 552-580.

<sup>④</sup> Antràs, Pol, 2005, "Incomplete Contracts and the Product Cycle", *American Economic Review*, 95(4): 1054-1073.

跨国公司组织形式的变化反映了生产中产权分配的不同。Feenstra和Hanson<sup>①</sup>使用中国海关总署1997—2002年的贸易数据对跨国公司的组织形式进行了检验。他们发现，中国加工贸易企业的所有权和对投入品的控制权（input control）归于外方的形式（即集权）在内陆和北方省份较为盛行；在南方省份，所有权与控制权则分别归于外方和中方（即分权）。因为相对于内陆和北方地区，南方制度质量相对更好，表现为市场更“厚”（thick）、缔约成本更低，所以中方的努力更重要，应该拥有控制权。这印证了产权理论的基本观点，即产权应配置给投资重要的一方。

后来者的研究放松了经典产权理论的假设，得到了一些新的洞见。<sup>②</sup> 第一，经典的产权理论假设契约是不完全的，关系专用性投资的收益和成本都是完全不可证实的，这个假设似乎过于苛刻。Antras和 Helpman<sup>③</sup>放松了这个假设，假定投资是部分可证实的，此时发现一体化决策不仅依赖于投资本身的重要性，而且依赖于投资的可缔约程度。给定其他不变，投资越是可缔约的，该种投资就越是可能在市场上找到替代者，从而投资方就越是相对不重要。因此，如果最终品的投资是部分可缔约的，那么一体化的概率就会下降；反之，如果供应商的投资是部分可缔约的，那么外包的概率就会下降。

第二，经典产权理论假设当事人不存在财富约束，但这显然不符合实际情况。因为发展中国家的资本市场不发达，存在融资约束，这导致南方国家的供应商可能缺乏购买所有权的融资能力。Carluccio和Fally<sup>④</sup>证明，在不完全契约环境下，资本市场越是发达，企业就越是倾向于外包；反之则倾向于一体化，因为融资约束降低了供应商的投资重要性。Conconi等<sup>⑤</sup>也证明了类似的观点，即要素市场自由化会影响跨国公司的一体化决策。Basco<sup>⑥</sup>在Antras<sup>⑦</sup>的基础上，将南方国家的融资约束作为契约不完全的代理变量，发现越是非标准化的产品，越是不可能南方生产，因为南方的低工资优势会被其融资约束的劣势所抵消。使用1999—2001年美国与145个国家的国际贸易数据，用R&D的密集度衡量产品标准化程度，用私人部门信贷占GDP的比重衡量金融发展，他发现金融发展与产品标准化的共同作用显著地减少了其他国家对美国的出口额。

第三，经典产权理论通常假设上游企业只面对一个下游企业，而且两者同时做出投资，这无法解释供应链现象。Antras和Chor<sup>⑧</sup>考虑了一个最终品企业面对由上游供应商和下游供应商组成的供应链时的一体化决策。他们发现，最终品企业对上游供应商的一体化激励是否多于对下游供应商的激励，取决于最终品的需求弹性。当中间投入品之间互补性很强时，最优的选择是将上游阶段外包出去，同时对下游阶段实行一体化。

## （二）对贸易模式的重新解释

<sup>①</sup> Feenstra and Hanson, 2005, "Ownership and Control in Outsourcing to China: Estimating the Property-Rights Theory of the Firm", *Quarterly of Journal of Economics*, 120(2): 729-761.

<sup>②</sup> Antras (2011) 在一个统一的框架内讨论了扩展的产权理论对国际贸易理论的影响。

<sup>③</sup> Antràs, Pol, and Elhanan Helpman, 2008, "Contractual Frictions and Global Sourcing," in E. Helpman, D. Marin, and T. Verdier (eds.), *The Organization of Firms in a Global Economy*, Harvard University Press

<sup>④</sup> Carluccio, Juan, and Thibault Fally, 2012, "Global Sourcing under Imperfect Capital Markets," *Review of Economics and Statistics*, 94(3): 740-763.

<sup>⑤</sup> Conconi, Paola, Patrick Legros, and Andrew Newman, 2011, "Trade Liberalization and Organizational Change", *Journal of International Economics*, 86(2): 197-208.

<sup>⑥</sup> Basco, Sergi, 2010, "Financial Development and the Product Cycle", working paper

<sup>⑦</sup> Antràs, Pol, 2005, "Incomplete Contracts and the Product Cycle", *American Economic Review*, 95(4): 1054-1073.

<sup>⑧</sup> Antràs, Pol, and Davin Chor, 2011, "Organizing the Global Value Chain," mimeo, Harvard University.

经典贸易理论认为，要素禀赋决定比较优势，比较优势决定贸易模式。除了要素禀赋，是否存在其他因素决定了比较优势？一个自然的考虑是制度，因为南方国家和北方国家不仅在贸易模式上差别很大，在制度质量上同样差别很大。Levchenko<sup>①</sup>假设南方和北方存在制度质量的差异，这种差异表现为资产专用性的程度。假设一种产品是资本和劳动的组合，其中资本相对于劳动有更多的资产专用性。北方国家制度<sup>②</sup>质量更好，因此资产专用性更低，资本的成本更低，导致产品的总成本更低。因此，在开放贸易下，只有北方国家生产资本密集型产品，南方国家只能生产劳动密集型产品。进一步分析贸易福利时发现，开放贸易导致要素回报发生分歧，南方的劳动可能受损；改善北方的制度会增进南方的贸易收益，但是却可能减少北方自己的贸易收益。作者使用 1998 年美国四位数行业的进口数据，包括 177 个国家和 389 个行业，对制度质量与比较优势的关系进行了实证检验。他用世界银行治理指数中的法治指数衡量一个国家的制度质量，用中间投入品的HHI（赫芬达尔指数）衡量一个产业对制度质量的依赖程度，结果发现在那些制度依赖的行业里，制度质量高的国家出口更多。

Nunn<sup>③</sup>进行了更翔实的检验。如果制度是比较优势的来源，那么那些具有较高制度质量（或契约实施）的国家就会倾向于出口那些更依赖于制度质量的产品。这就形成了基于制度质量的新贸易模式。Nunn同样用世界银行的法治指数度量一国的制度质量，但关键的差别在于如何度量一个产业对制度质量的依赖程度。他假设一个行业的资产专用性程度越高，就越是容易发生敲竹杠风险，从而越是依赖于制度，他将这一指标称之为“契约密集度”（contractual intensity）。利用美国 1997 年投入—产出表及贸易数据，Nunn建立了衡量契约密集度的两个指标，它们反映了一个行业以非市场价格获取中间投入的比例。实证结果显示，具有较高制度质量的国家会在契约密集度较高的行业有相对较多的出口。为缓解模型的内生性问题，他还采用了工具变量（IV）和倾向评分匹配法进行回归。

制度是比较优势的来源，而生产率也是比较优势的来源，那么生产率是否受制度的影响呢？Acemoglu等<sup>④</sup>考察了制度对生产率的影响。他们根据企业所使用的中间投入品的数目来衡量企业技术水平的高低。企业采取的中间投入品数目越多，说明专业化程度越高，企业的技术就越先进。在选择技术时，企业如果选择先进技术，会拥有较高的生产率，但同时需要与更多的中间品供应商签约，在不完全契约下这会导致更多的敲竹杠风险。这决定了最终品生产者的技术选择。另一方面，中间品供应商对收益的预期决定了其专用性投资的多少。制度质量越差，契约的不完全程度越高，中间品供应商由于不具有产品的剩余索取权，其面临的敲竹杠风险也越高，因此他们会投资不足，这反过来导致最终品生产者采用先进技术的收益下降。因此，企业在制度质量较差的国家不会采用先进技术。此外，如果供应商所提供的中间品之间有很强的互补性，不完全契约的存在，会进一步减少采用先进技术的激励。总之，制度质量会通过影响企业的技术选择，导致企业生产率的差异，从而使得制度质量较好的国家在技术密集型产品的生产方面具有比较优势，并最终影响了不同国家的贸易模式。这

<sup>①</sup> Levchenko, 2007, “Institutional Quality and International Trade”, *Review of Economic Studies*, 74(3):791-819.

<sup>②</sup> Acemoglu 和 Johnson (2005) 将制度分为产权制度 (property rights institutions) 和缔约制度 (contracting institutions), 这里的制度主要指缔约制度。

<sup>③</sup> Nunn, Nathan, 2007, “Relationship-specificity, Incomplete Contracts and the Pattern of Trade”, *Quarterly Journal of Economics*, 122(2): 569-600.

<sup>④</sup> Acemoglu, Antras and Helpman, 2007, “Contracts and Technology Adoption”, *American Economic Review*, 97(3): 916-943.

反过来又印证了Levchenko<sup>①</sup>和Nunn<sup>②</sup>的观点。

Costinot<sup>③</sup>从劳动分工的角度得到了类似的结论。在他的模型中，专业化分工会导致规模报酬递增，但是也会导致契约实施成本提高，这一权衡取舍决定不同国家的产业规模和劳动分工。他推断，制度质量更高和人力资本更丰富的国家将在生产复杂产品方面具有比较优势。

李坤望和王永进<sup>④</sup>使用中国数据验证了制度质量影响贸易模式的观点。他们用世界银行的司法效率衡量中国 28 个省级地区的制度质量，用契约密集度衡量一个行业对制度质量的依赖程度，发现制度质量高的地区更倾向于生产和出口契约密集度较高的产品。

#### 四、总体制度质量对 FDI 的影响

新制度经济学强调制度的作用，主要是通过强调交易费用和契约不完全对企业投资、并购和贸易的影响。除了上述两类文献，还有一些文献并不具体强调交易费用或契约不完全的成本，而是对总体制度质量进行度量，并研究总体制度质量对 FDI 的选址、产权结构和企业出口方式的影响。

Du等<sup>⑤</sup>考察了经济制度对FDI选址的影响。他们构建了一个衡量中国各个省份的总体制度质量的指标，包括当地的产权保护程度（人均专利批准数、政府对企业的干预程度和腐败程度）和契约实施程度（企业通过法院解决纠纷的意愿）。使用 13270 家美国跨国公司在中国的投资企业作为样本，通过分析它们在中国各个地区的选址可以发现，在那些总体制度质量更高的地区，跨国公司在当地投资的概率更大。

衡量制度质量的另一个常用指标是腐败程度，它与产权制度紧密相关，但也会影响缔约制度。Smarzynska和Wei<sup>⑥</sup>考察了东道国的腐败程度对FDI选址及产权形式的影响。一方面，腐败使本地的官僚机构不够透明，从而FDI企业倾向于采用合资形式；另一方面，拥有复杂技术的外国投资者担心，采用合资形式会使技术外泄，因此这会降低FDI企业采取合资形式的收益。他们建立了一个关于腐败水平与不同产权形式下企业收益的简单模型。模型预测，当腐败水平相当高时，任何产权形式的FDI都不会发生；当FDI已经发生时，如果企业的技术是复杂的，那么它倾向于采取独资形式；给定企业的技术复杂度，腐败水平越高，外国投资者越倾向于采取合资形式。他们用欧洲复兴银行的企业问卷调查数据进行了实证检验。

Feenstra等<sup>⑦</sup>利用中国 1997—2008 年省级数据以及贸易数据，考察了中国省级地区的制度质量对FDI企业出口方式的影响。他们用司法质量作为制度质量的代理变量，它包括法院排名（省会城市法律的有效性）、法院时间（处理案件所用时间）以及法院成本（法律程序

<sup>①</sup> Levchenko, 2007, "Institutional Quality and International Trade", *Review of Economic Studies*, 74(3):791-819.

<sup>②</sup> Nunn, Nathan, 2007, "Relationship-specificity, Incomplete Contracts and the Pattern of Trade", *Quarterly Journal of Economics*, 122(2): 569-600.

<sup>③</sup> Costinot, Arnaud, 2009, "On the Origins of Comparative Advantage", *Journal of International Economics*, 77(2): 255-264

<sup>④</sup> 李坤望、王永进，2010，《契约执行效率与地区出口绩效差异——基于行业特征的经验分析》，《经济学季刊》，第9卷，第3期。

<sup>⑤</sup> Du Julan, Yi Lu and Zhigangtao, 2008, "Economic institutions and FDI location choice: Evidence from US multinationals in China", *Journal of Comparative Economics*, 36: 412-429

<sup>⑥</sup> Smarzynska and Shang-Jin Wei, 2012, "Corruption and Composition of Foreign Direct Investment: Firm-Level Evidence", working paper.

<sup>⑦</sup> Feenstra, Robert, Chang Hong, Hong Ma, and Barbara Spencer, 2012, "Contractual versus Non-contractual Trade: the Role of Institutions in China", working paper.

的办公成本)这三个变量。他们发现,相对于一般贸易,在来料加工和进料加工这两种贸易模式中,制度质量的改善对FDI企业的出口影响更大。而在不同的所有制类型中,制度质量对FDI企业的出口影响最大,其次是合资企业,最后是本土企业。除此之外,经济特区促进了FDI企业的出口,它与制度质量之间存在替代关系。这意味着,对于FDI企业而言,在经济特区进行生产和管理,相当于处于较好的法律体系之下。

聂辉华和贾瑞雪<sup>①</sup>更细致地考察了总体制度质量对FDI企业所有权形式的影响。他们用腐败水平和契约效率度量中国各个省级地区的总体制度质量,分析地区制度质量对FDI企业选择合资、合作和独资形式的影响。他们发现,制度质量越差的地区,FDI企业越是不可能选择合作形式,因为相对于合资或独资企业,合作企业的契约更加不完全,因此需要更好的产权保护和缔约效率。

以上文献主要关注正式制度——产权制度和缔约制度,但非正式制度作为制度的一部分同样非常重要。最近,Du等<sup>②</sup>考虑了非正式制度的影响。他们从文化距离(cultural distance)的角度研究制度质量对FDI选址的影响。以Hofstede<sup>③</sup>的文化价值观指数为基础,用不同国家或地区与中国大陆数值的差异大小,代表其与中国大陆的文化距离。他们发现,在控制了产权保护和政府干预等正式制度之后,当源自不同国家或地区的企业与中国的文化差距较远时,相对于那些文化差距较近的来源国企业,它们更不可能向那些制度质量较差的地区投资。另外,当FDI企业采取独资形式时,相对于合资企业,它们更倾向于减少在那些制度质量较差的地区投资。

## 五、总结性评论

当代国际贸易理论的发展日新月异。古典贸易理论以要素禀赋为切入点,分析了国家或地区的比较优势对贸易的影响;新贸易理论以规模经济和垄断竞争为切入点,解释了产业内贸易;新新贸易理论以企业异质性和制度质量为切入点,研究了跨国公司复杂的组织形式和贸易模式。总体上,国际贸易理论的分析视角从宏观趋于微观,理论基础更加坚实。我们从交易费用、契约不完全和总体制度质量三个角度,介绍了新制度经济学和新新国际贸易理论的结合。限于篇幅,我们没有讨论制度质量对市场范围的影响<sup>④</sup>。

从制度质量的角度研究国际贸易和跨国公司的行为,对于当前中国的对外直接投资具有重要的理论指导和政策含义。根据最新发布的《2011年度中国对外直接投资统计公报》,2002—2011年中国对外直接投资净额(流量)实现了连续十年的增长,年均增长率高达44.6%。2011年对外直接投资净额为746.5亿美元,为历史最高点。截至2011年底,中国对外直接投资累计净额(存量)为4247.8亿美元,居全球第13位。这些投资广泛分布在全球177个国家或地区的多个行业,包括制造业、服务业、金融业、采矿业、批发和零售业等。当“走

<sup>①</sup> Nie, Huihua, and Ruixue Jia, 2011, "Institutional Quality and the Ownerships of Foreign Direct Investment in China", working paper

<sup>②</sup> Du Julan, Yi Lu and Zhigangtao, 2012, "Institutions and FDI Location Choice: The Role of Culture Distances", *Journal of Asian Economics*, 23: 210-223.

<sup>③</sup> Hofstede, Geert, 1997, *Cultures and organizations*, New York: McGraw-Hill.

<sup>④</sup> Grossman, Gene, and Elhanan Helpman, 2003, "Outsourcing versus FDI in industry equilibrium", *Journal of European Economic Association*, 1(2/3): 317-327; Grossman, Gene, and Elhanan Helpman, 2005, "Outsourcing in a Global Economy", *Review of Economic Studies*, 72(1):135-159.

出去”已经成为中国企业和产业发展的重要战略时，企业家和政策制定者必须了解东道国的制度质量和文化背景，因为它们会影响跨国公司的交易费用和治理结构。事实上，相当多的中国企业在海外并购时遭遇失败<sup>①</sup>，各种原因与中国企业对东道国的产权制度和缔约制度缺乏了解或难以匹配不无关系。

新制度经济学与国际贸易理论的结合，进一步丰富了国际贸易理论，深化了我们对当代复杂的国际贸易形式的理解。尽管现有的文献已取得较多的成果，但它还存在不足之处。第一，从纯理论角度来看，它并未形成一个完整的理论体系。企业异质性和制度质量都是第三代新贸易理论的基础，如何将这两条线索纳入统一的分析框架，这是新贸易理论所面临的一个基础性问题（Antras和Helpman<sup>②</sup>做了一个有益的尝试）。另外，从局部均衡到一般均衡，现有文献对企业需求和成本函数的假设相当严格，而放松这些假设可能会对模型的结果产生重要的影响。例如，有些文献甚至仅分析了封闭经济下的企业行为。第二，从实证角度来讲，虽然已有的经验研究支持了理论模型的结果，但实证文章的数量相对较少，尤其是关于开放条件下的外包与一体化的实证研究更是稀缺。第三，对制度质量的度量尚未达成共识。尽管产权制度和缔约制度是主要的制度形式，但非正式制度也不可忽视。目前，还没有一个对各国制度质量进行度量的统一的指标体系，更不用说对地区制度质量的度量了。第四，现有的实证研究往往以发达国家为样本，而没有考虑到发展中国家的特殊情况。以中国为例，企业的所有权形式多种多样，除了普通的合资和独资，还有中外合作企业以及港澳台企业。另外，地方政府对外资的优惠政策以及背后的官员升迁机制同样会对跨国公司和FDI的行为产生重要的影响。而且，中国的非正式制度尤其重要，包括信任、习俗和社会规范等。如何将一般理论与中国的实际情况结合起来，构建适于解释中国吸引FDI和中国企业“走出去”现象的应用理论，显然是一个很有前景的研究方向。

本文发表于《政治经济学评论》，2013年，第3期。

---

<sup>①</sup> 凤凰网提供了一些案例，<http://finance.ifeng.com/roll/20110406/3818437.shtml>。

<sup>②</sup> Antràs, Pol, and Elhanan Helpman, 2004, “Global Sourcing”, *Journal of Political Economy*, 112(3): 552-580.