

论产业内贸易与企业内贸易的关系

李俊

产业内贸易 (Intra-industry Trade) 是指一个国家既出口、又进口同一产业商品的交易行为。企业内贸易 (Intra-firm Trade) 是指跨国公司母公司与子公司、子公司与子公司之间的商品进出口行为。以往人们大都将企业内贸易纳入跨国公司理论框架加以研究。在产业内贸易文献中, 产业内贸易与企业内贸易的关系鲜有论及。正统产业内贸易理论认为, 产业内贸易的主要原因是规模经济、产品差异及非完全竞争市场。而正统跨国公司理论则认为, 企业内贸易是跨国公司全球战略的产物。然而, 事实证明, 产业内贸易与企业内贸易并非风马牛不相及, 二者的发展及其运行机制有许多相似之处。发现二者之间的内在联系很可能成为改变国际贸易理论与跨国公司理论之间的割裂状态, 使二者实现有机融合的一个突破口。

一、产业内贸易与企业内贸易的相似之处

大量统计数据和经验分析表明, 产业内贸易与企业内贸易有三大相似之处:

第一, 产业内贸易和企业内贸易都主要发生在资源禀赋、生产技术水平、人均收入水平等方面比较接近的发达国家之间, 而且一个国家的人均国民生产总值越高, 该国产业内贸易和企业内贸易水平也就越高 (见表 1 和表 2)。

表 1 1985 年不同国家之间的产业内贸易水平

	发达国家	新兴工业化国家和地区	第二代新兴工业化国家和地区	其他发展中国家
发达国家 (6 个)	52.8	30.8	19.1	14.3
新兴工业化国家和地区 (6 个)	30.4	32.7	29	24
第二代新兴工业化国家和地区 (9 个)	11.9	18.2	11.5	13.5
其他发展中国家 (10 个)	0.7	3.8	7.5	15.5

资料来源: UNIDO, Competing in a global economy: an empirical study on specialization and trade in manufacture, Forstner and Helmut, Published by the Academic Division of U n w in H y m a n L t d

第二, 产业内贸易和企业内贸易的产业阶梯分布极其相似。首先, 二者都主要发生在制造业; 其次, 二者都遵循共同的规律: 一个产业的技术密集程度越高, 该产业的产业内贸易和企业内贸易的比重越大。例如根据费斯特纳和海尔穆特 (Forstner and Helmut) 的研究, 1985 年 22 个发达国家之间产业内贸易比重最大的产业分别是塑料原料 (74.3%)、电力机械 (66.2%)、航空 (64.8%)、有机化学 (64.3%)、办公机械 (62.3%)、医药化工 (62.3%) 等。有人对 1987 年 32 个国家不

同行业跨国公司内部贸易进行调查的结果表明: 母公司内部出口贸易在其总出口中的比重, 计算机 91.3%、汽车 62.4%、机械 52.6%、石油 51%、电子 36.5%、医药化工 35%、纺织 12.8%、食品 9.8%、造船 8.79%。

表 2 1992 年美国与不同人均国民收入水平国家之间的企业内贸易比重 (%)

	国家数目	美国跨国公司的企业内贸易		外国跨国公司在美国子公司的企业内贸易	
		占美国向贸易伙伴出口的比重	占美国从贸易伙伴进口的比重	占美国向贸易伙伴出口的比重	占美国从贸易伙伴进口的比重
所有国家	59	13	10.8	6.2	14.5
人均 GNP (美元)					
≥ 20 000	14	22.6	10.7	9.9	35.1
10 000-19 999	9	22.1	21.7	4.5	13.4
2 000-9 999	15	9.6	10.5	7.9	12.9
1 000-1 999	10	5.9	6.8	1.2	2.3
≤ 1 000	11	4.3	6.1	5.3	2.6

资料来源: 美国国家经济分析局。

网址: <http://www.bea.doc.gov/>

第三, 产业内贸易和企业内贸易都与跨国公司有关。目前, 跨国公司已经控制了世界贸易的 3/5, 而 20 世纪 90 年代全球跨国公司内部贸易占世界贸易总额的比重已经达到 33%, 其中美国跨国公司内部贸易达到 36%, 日本和德国分别达到 23% 和 33%。产业内贸易的主体是垄断竞争厂商、寡头厂商及垄断厂商。企业内贸易的主体则是跨国公司, 跨国公司的市场力量可能非常强大, 也可能比较弱小, 但它们都具有一定的垄断实力。总之, 二者的主体都是非完全竞争厂商。

二、产业内贸易与企业内贸易是相互促进还是相互抵消

由于详细的企业内贸易数据涉及到企业的商业秘密, 要知道企业内贸易的多大比重属于产业内贸易, 以及企业内贸易的多大比重属于水平产业内贸易, 多大比重属于垂直产业内贸易并非易事。然而, 发达国家之间的相互直接投资主要是技术水平近似的水平型投资, 而发达国家对发展中国家的直接投资的技术水平通常要低得多。企业内贸易对产业内贸易的影响方向是可以推测的。根据日本学者江猪太郎博士的研究, 制造业的对外直接投资可以影响投资国的贸易方向和贸易流量。他认为

为, 跨国公司的企业内贸易可以产生四种贸易收支效果, 即“输出替代效应”、“逆输入效应”、“输出诱发效应”和“输入转换效应”。国外子公司在东道国销售其产品或向第三国出口其产品, 从而起到替代投资国出口的效果, 这便是“输出替代效应”。这种效应可以降低投资国的产业内贸易水平, 然而并不能因此得出对世界产业内贸易水平也起到抵消作用的结论。结果跨国公司在海外建立主要面向第三国的商品出口基地, 则这种国外直接投资起到一种“迂回出口效应”。如果第三国是发达国家, 则“迂回出口效应”很可能超过“输出替代效应”, 因而不但不降低反而可能提高发达国家之间的产业内贸易水平。

国外子公司在东道国生产的产品可能返销投资国, 这种返销即“逆输入效应”。一般来说, 如果东道国是发展中国家, 对外直接投资的主要目的可能是获取廉价稳定的原料来源, 则这种“逆输入效应”可能降低投资国与东道国之间的产业内贸易水平; 如果对外直接投资的主要目的是利用发展中国家的廉价生产要素, 从而生产国内不再生产的标准化制成品, 则“逆输入效应”很可能提高发达国家与发展中国家之间的产业内贸易水平。如果东道国是发达国家, 对外直接投资的主要目的可能是获取更加质优价廉的中间投入品, 则“逆输入效应”可以提高发达国家之间中间产品的产业内贸易水平。

国外子公司为了在东道国生产产品, 可能需要从母国输入资本货物、中间产品和零部件等, 这种效应即“输出诱发效应”。如果东道国是发展中国家, 则“输出诱发效应”可能降低发达国家与发展中国家之间的产业内贸易水平。由于发达国家与发展中国家之间相互出口产品结构的原因, 双方之间的产业内贸易水平主要取决于发展中国家出口制成品的多寡与结构, 而与发达国家向发展中国家出口产品的多寡与结构关系不大。如果东道国是发达国家, 则“输出诱发效应”可能降低双方之间最终产品的产业内贸易水平, 但与此同时却提高了双方之间资本货物、中间产品及零部件的产业内贸易水平, 这实际上是一种以资本货物、中间产品和零部件的产业内贸易替代最终产品的产业内贸易, 最终结果如何取决于二者量度变化的大小。

在本国生产时母公司需要从国外进口原材料, 由于国外直接投资在原料来源国布局, 跨国公司国外子公司就地取材, 因此投资国原材料进口减少, 这种效应即“输入转换效应”。在其他条件不变的情况下, 这种效应可能提高投资国与东道国之间的产业内贸易水平。

对外直接投资也可能与贸易收支差额有关, 为了缓解逆差国与顺差国之间的贸易冲突, 顺差国可能增加对逆差国的直接投资, 与对外直接投资相伴而生的企业内贸易可能会减少东道国与投资国之间的贸易失衡。我们知道, 按照克鲁伯—洛依德产业内贸易指标, 贸易差额既不属于产业间贸易, 也不属于产业内贸易。但发达国家之间的贸易大多是相似产品的贸易, 因此, 它们彼此之间的贸易差额越小, 产业内贸易水平可能越高; 反之可能越低。从这个角度看, 发达国家之间的相互直接投资及相伴而生的企业内贸易可能提高彼此间的产业内贸易水平。

国际贸易是国际分工的表象, 国际分工的形式与内容决定了国际贸易的形式与内容。从技术层面上讲, 产业内分工(贸易)分为水平产业内分工(贸易)和垂直产业内分工(贸易); 从企业层面上讲产业内分工(贸易)分为企业内分工(贸易)和企业外分工(贸易)。产业内分工(贸易)结构图如下:



将上述四种效应与产业内分工(贸易)结构图置于一起考察可以得出以下结论: 发达国家之间的产业内分工(贸易)主要是水平产业内分工(贸易), 从某种程度上说, 企业内分工(贸易)与企业外分工(贸易)存在一定的替代性, 是一种此消彼长的关系。如果发达国家之间的企业内分工(贸易)的“输出替代效应”被“迂回出口效应”抵消而有余, 则企业内贸易可能提高发达国家之间的产业内贸易水平, 反之可能降低发达国家之间的产业内贸易水平; 如果发达国家之间的企业内分工(贸易)主要发生“输出诱发效应”, 则发达国家之间的最终产品的产业内贸易水平可能下降, 但资本货物、中间产品及零部件的产业内贸易水平可能上升, 产业内分工(贸易)的最终效应要看二者量度关系的对比程度; 如果发达国家之间的企业内分工(贸易)主要发生“逆输入效应”, 一般来说可以提高彼此之间的产业内贸易水平。从美国 1977 年以来有关企业内贸易的数据可以看出, 二十年来, 美国的企业内贸易水平在平稳上升, 但其占美国总贸易的比重基本未变, 而美国的产业内贸易指标却在一直上升。因此, 发达国家的企业内贸易和产业内贸易似乎是一种齐头并进的格局, 企业内贸易对产业内贸易的替代并不明显。发达国家与发展中国家之间的产业内分工(贸易)主要是垂直产业内分工(贸易), 企业内分工(贸易)的四种效应都起作用, 但总的来说, 发达国家与发展中国家之间的企业内贸易对发达国家之间的产业内贸易水平没有什么显著的影响。

三、关于产业内贸易与企业内贸易关系的深层思考

经过进一步的思考, 我们发现研究产业内贸易与企业内贸易关系的重大理论意义与政策意义在于如下几个方面:

第一, 在已有的产业内贸易模型中, “需求多样化”是产业内贸易的一个至关重要的决定因素。所谓“需求多样化”实际上是指最终消费的需求, 而不是资本品的需求。费斯特纳和海尔姆特的实证研究表明, 资本品、消费品和中间货物的产业内贸易指数并没有什么明显的高低之分。产业内贸易理论可以自动适用于资本货物还是产业内贸易理论存在致命的缺陷? 一般认为, 随着国际经济一体化的发展, 资本品的标准化程度高于消费品。资本品的高度差异不但不利于国际化的推广实施, 而且也不利于资本品规模效应的充分发挥, 并增加了厂商的生产成本。产业内贸易理论对资本品产业内贸易解释的苍白无力缘于其不现实的假设条件, 即生产要素不能跨国流动。从上面的分析中我们看到, 发达国家相互对外直接投资以及相伴而生的企业内贸易可能降低相互之间最终产品的产业内贸易水平, 但与此同时却提高了彼此之间资本品的产业内贸易水平。新古典经济学贸易理论关于贸易与对外直接投资相互替代的结论值得质疑, 对企业内贸易的深入研究很可能找到一种弥和国际贸易理论与国际直接投资及跨国公司理论长期割裂的行之有效的的方法和途径, 使国际贸易理论与跨国公司理论在统一的逻辑和理论框架内实现有机的融合, 从而促进国际贸易的理论创新。

第二,战后世界经济的一切现象都与科技进步有关,国际分工和国际贸易概莫能外。科技进步使技术密集型产业趋于大型化、复杂化和精密化,而这种趋势又对科技进步提出更高的要求。由于发达国家产业发展的趋同性,任何一个国家及企业要想掌握全部最先进的技术都决非易事。这就对发达国家产业内分工提出了客观要求。由于科技发展不平衡规律的作用,战后,日本、西欧的整体科技水平基本上已与美国并驾齐驱,这是三方科技发展的“面”。“面”的基本平衡并不意味着科技发展“点”的平衡,也就是说,发达国家科技优势各有侧重,这种侧重可能表现在同一个产业不同的部门上,也可能表现在同一个部门不同的产品上。充分利用国际分工对这些“点”重新排列组合,优势互补,可以在现有科技存量的基础上形成更优化的“面”。企业外产业内分工(贸易)与企业内产业内分工(贸易)在某种程度上说都是这种“排列组合”的结果。不同的是,前者是一种静态的“排列组合”,而后者是一种动态的“排列组合”。从充分利用世界最先进的科学技术的角度讲,产业内贸易与企业内贸易的动机是一致的。

第三,产业内贸易与企业内贸易的发展说明国际分工日益向内部化、封闭化方向发展的基本事实。发达国家通过产业内分工可以实现生产上的规模经济和消费上的产品多样化,并在一定程度上弱化了发达国家与发展中国家之间的国际分工;发达国家之间通过企业内分工同样可以实现规模经济和消费上的产品多样化。不同的是,前者的规模经济是指生产一种产品的企业内规模经济,而后者指的是跨国公司不同子公司生产不同的水平或垂直产品所带来的一种跨国公司内规模经济,对单个子公司来说,这种规模经济相当于外部规模经济。此外,前者所指的产品多样化是消费品的多样化,而后者所指的产品多样化是资本品的多样化。跨国公司根据不同国家的生产成本、生产技术、贸易投资政策等进行全球专业化生产布局,从而保证在生产成本相同的情况下获取生产技术更优的资本品,或在生产技术相同的情况下获取生产成本更低的资本品。从生产成本和生产技术的角度说,不同区位的子公司生产的资本品实际上是一种异质产品。此外,消费品的多样化主要对消费者有利,而资本品的多样化则主要对生产者有利,因此,跨国公司的企业内贸易可能使贸易利益更多地向生产者倾斜。

从前面的分析中我们知道,产业内贸易模型中的贸易主体实际上是不同的企业,尽管这些企业具有一定的市场垄断力量,但这种企业外产业内贸易仍然遵循基本的市场供求规律;然而,企业内产业内贸易则不一定如此。跨国公司通过企业内贸易不但可以实现企业外产业内贸易的一般利益,还可以得到额外的利益,这些利益包括资源技术共享、防止技术泄露、回避市场公开交易的不确定性及风险、用转移定价谋取不正当利益、回避特定的贸易政策(如关税升级、由于贸易失衡引发的贸易保护等)。因此,只要有可能,跨国公司无疑将优先选择企业内产业内贸易而非企业外产业内贸易,跨国公司企业内贸易的不断扩大大可能是上述判断的一种证明。

最后,一个国家只要参加国际分工,其生产资源的重新调整与配置就不可避免,并因此发生资源重置代价。产业内贸易理论认为,发达国家资源禀赋、技术水平、消费模式均比较接近,它们之间的分工以水平产业内分工为主,不同水平异质产品的生产函数近似,因此,产业内贸易既不会带来贸易利益分

配的过度不公,也不会带来贸易国家内剧烈的资源重置,贸易引发的资源调整代价自然也很小。据此有人认为,发达国家之间产业内贸易的迅速发展是战后以来国际贸易自由化的重要推动因素。然而,我们也要看到,尽管发达国家之间相互提供市场使各自的水平异质产品在一定程度上可以实现规模经营,但规模经济与市场容量之间的矛盾并未消除,伴随科技进步制造业规模的更大膨胀加剧了这一矛盾。此其一。其二,水平异质产品之间的交叉弹性高,替代性强,因此厂商之间对市场的争夺更加激烈。20世纪70年代中期以来贸易自由化和贸易保护主义平行发展的事实便反映了这两种相互交织的倾向。

20世纪80年代以来,随着美国贸易保护主义的升级和欧洲统一市场步伐的加快,美、日、欧之间三角对外直接投资发展迅速。跨国公司的对外直接投资及企业内贸易需要一个更加开放的市场。这也是关税与贸易总协定第八轮多边贸易谈判将对外直接投资问题列为主要议题的重要原因。但也要看到,跨国公司及其内部贸易的利益在一定程度上来源于一个非完全公开的市场。如果各国市场完全对等开放,各国贸易投资政策趋于统一,技术市场机制健全,那么跨国公司的对外直接投资及企业内贸易的利益可能变得相当有限。从这个角度看,跨国公司及其内部贸易又同保护贸易有着一致的利害关系。

总而言之,在对自由贸易与保护贸易的要求上,产业内贸易又与企业内贸易达成了高度的一致。现实世界既没有完全的自由贸易,也没有完全的保护贸易,有的只是自由贸易与保护贸易的一种均衡罢了。产业内贸易和企业内贸易客观上都需要一种这样的均衡。

注释:

此处使用克鲁伯-洛依德指标测量产业内贸易水平的高低,该指标介于0-100之间,越接近0,产业内贸易水平越低,越接近100,产业内贸易水平越高。一个国家的企业内贸易可以用四个指标测量,即本国母公司向国外子公司出口占母公司出口总值的比重,本国母公司从国外子公司进口占母公司进口总值的比重,外国跨国公司在本国的子公司向国外母公司及其他子公司出口占其出口总值的比重以及外国跨国公司在本国的子公司从国外母公司及其他子公司进口占其进口总值的比重,四个指标均介于0-100之间,越接近0,企业内贸易水平越低,越接近100,企业内贸易水平越高。

Competing in a global economy: an empirical study on specialization and trade in manufacture, Forstner and Helmut, Published by the Academic Division of U n w in H y m a n L t d

张碧琼:《国际资本流动与对外贸易竞争优势》,北京,中国发展出版社,1999。

International Settlement Bank, June 9, 1997.

林彩梅:《MNE 国际分工与地主国国际产业结构之变化》,载《台湾经济研究月刊》,1994(12)。

如克鲁格曼的规模经济模型、H-O-R 模型及双向倾销模型中的产品实际上都是消费品;林达的需求偏好相似理论、布兰德的消费“核心属性说”中的产品也是消费品。读者可参见下列著作和论文, Paul R. Krugman, Rethinking international trade, Massachusetts Institution of Technology, 1990. Neilsen, Jorgen U l f f M o l l e r, Wealth of open nations, International economics, Published by M c G R A W - H I L L Book Company. Davis, Intra-industry trade: A Heckscher-Ohlin-Ricardo approach, Journal of International Economics, No. 39, 1995.

(作者单位:武汉大学世界经济系博士生 武汉 430072)

(责任编辑:陈永清)