

价格加成、生产率与企业进出口状态

李卓 赵军*

摘要: 本文基于中国工业企业数据库和海关数据库的匹配数据,运用LP法测算了不同进出口状态企业的价格加成,发现不同进出口状态企业的价格加成存在巨大差异。只出口企业的价格加成普遍偏低,加工贸易大量存在是这类企业价格加成偏低的一个重要原因;只进口企业价格加成偏高是因为中央及省级国有企业在只进口企业中占比较高,这类企业普遍是规模较大的资本密集型企业且大多处于行政垄断行业。进一步的研究发现,不同类型企业价格加成的巨大差异无法完全归结于生产率因素,非生产率因素如市场结构的不同、企业所面临的需求端差异、行政性进入壁垒等也是形成这种差异的重要因素,并由此导致市场低效率和社会总福利损失。因此,加快市场化体制改革,提高国有企业经营效率,转变出口贸易发展思路,是构建“新常态经济”的必由之路。

关键词: 价格加成;全要素生产率;加工贸易;中央及省级国有企业

一、引言

价格加成^①(Markups)的测算一直是工业经济和国际贸易学的一个重要议题(De Loecker and Warzynski, 2012),它综合反映了企业生产效率和市场势力的变化,能够较好度量 and 反映外部冲击对企业绩效和盈利能力的影响。利用价格加成,已有大量研究分析了市场环境或经济政策剧变对企业的影响(Waldmann, 1991; Norrbin, 1993; Roeger, 1995; Basu and Fernald, 1997; 盛丹, 2013)。自实施对外开放战略以来,尤其在2001年加入WTO之后,中国制造业企业的出口和进口增长迅速,2013年中国已成为全球第一大货物贸易出口国和第二大进口国。那么出口或进口如何影响企业价格加成,不同进出口状态企业价格加成是否存在差异,其背后的原因是什么?本文试图就上述问题展开研究。

目前有关价格加成的研究主要集中在两个方面:一是从供给层面,主要从生产效率角度

*李卓,武汉大学经济发展研究中心、武汉大学经济与管理学院,邮政编码:430072,电子信箱:lizhuo@whu.edu.cn;赵军,武汉大学经济与管理学院,邮政编码:430072,电子信箱:yuanzhe2013@sina.com。

本文获得教育部哲学社会科学重大课题招标项目“后金融危机时期我国经济发展方式研究”(批准号:10JZD0016)和教育部人文社会科学重点研究基地重大项目“工业化中期阶段典型国家经济发展模式比较分析及对中国的启示”(批准号:11JJD790030)。作者由衷感谢编辑部和审稿专家的宝贵意见与无私帮助,文责自负。

①有些文献将 markups 翻译为企业加成率、企业成本价格加成或市场势力溢价等,见任曙明和张静(2013)、盛丹和王永进(2012)、周末和王璐(2012)等。

分析企业价格加成变化。企业投入一定的要素组合获得产出,生产效率越高意味着企业可以通过较少的投入获得较高的产出,因此边际成本较低,当面临相同的市场环境,企业产品价格一致,那么生产率越高的企业价格加成越大。Melitz 和 Ottaviano(2008)从企业异质性角度构建了一个垄断竞争模型,其研究发现价格加成是企业边际成本与行业进入成本之差的函数,出口企业的生产率更高,价格加成也更大,价格加成是企业异质性的一个表现。De Loecker 和 Warzynshi(2012)使用转型时期斯洛文尼亚企业数据分析出口对企业价格加成的影响,实证结果表明出口企业的价格加成大于非出口企业,且随着企业进入、退出出口市场,价格加成也会发生相应的变化;De Loecker 等(2012)还使用印度贸易自由化时期的企业数据分析了进口对价格加成的影响,发现伴随贸易自由化和进口关税的降低,企业通过进口中间品降低了边际成本并促进效率改善,从而在短期内提高了价格加成。

二是从需求层面,集中讨论需求冲击如何影响价格加成变动,并利用价格加成衡量企业市场势力(陈甬军、周末,2009;陈甬军、杨振,2012;黄枫、吴纯杰,2013)。盛丹和王永进(2012)用会计法测算了中国出口企业与非出口企业的价格加成,发现出口企业价格加成在不同地区、不同行业 and 不同所有制企业类型中普遍低于非出口企业,进一步的检验表明,出口企业价格加成偏低的原因主要来自需求因素:长期的出口退税、出口补贴政策,以及出口企业行业内过度竞争。此外,盛丹(2013)从价格加成角度分析了国有企业改制对处于不同竞争程度的国有企业绩效的影响;任曙明和张静(2013)利用价格加成衡量补贴政策对中国装备制造业的影响。

本文的研究结果主要包括:

首先,不同进出口状态企业^①价格加成存在巨大差异,出口企业的价格加成总体上低于非出口企业,加工贸易企业价格加成尤其低下,针对价格加成的回归结果显示,加工贸易对价格加成的影响显著为负。剔除加工贸易之后,出口对企业价格加成的贡献增大 1.7 个百分点,这说明加工贸易是导致出口企业价格加成偏低的一个重要原因。

其次,只进口企业的价格加成偏高,这与中央及省级国有企业在只进口企业占比很高具有较强的关联性。针对价格加成的回归结果显示,中央及省级国有企业对价格加成的影响显著为正。中央及省级国有企业价格加成偏高主要有以下三点解释:第一,中央及省级国有企业大多处于行政垄断行业,例如石油、电力等行业存在行政性进入壁垒,依靠这些壁垒优势中央及省级国有企业可以制定较高的价格加成。第二, Li 等(2012)基于上下游产业链,认为中央及省级国有企业处于产业链上游并控制了大多数基础要素资源的供给,而下游行业则开放竞争。随着中国成为世界性制造业中心,下游竞争性行业对上游国有企业控制的基础要素产生巨大需求,这使得上游垄断国有企业可以维持较高的价格加成。最后,作为“赶超战略”的战略实施者,中央及省级国有企业通常需要进口大量成套设备和资本品以获取必要的技术,而这些技术属于资本偏向型,因此资本收入份额上升而劳动收入份额下降,由此造成通过劳动要素计算的企业价格加成偏大。

^①按进出口状态的不同,本文将样本企业先划分为四大类:只出口企业、只进口企业、进出口企业和完全本土企业;其中只出口企业为只有出口没有进口的企业,只进口企业为只有进口没有出口的企业,进出口企业为既有出口又有进口的企业,完全本土企业为既无出口又无进口的企业。

最后,本文研究发现:一方面生产率与价格加成存在密切关联性,生产率越高价格加成越大;另一方面,不同类型企业之间价格加成的差异无法完全归结为生产率因素,非生产率因素如企业面临不同的需求环境、市场结构差异、行业壁垒以及行政性垄断等也是导致这种差异的重要原因。

二、关于企业价格加成的实证分析

不完全市场条件下,计算价格加成主要有两种方法:一种是会计法,即利用企业工业增加值、总工资支出及中间要素投入等企业数据直接计算价格加成^①。会计法计算企业价格加成简单易行,Domowitz 等(1988)、盛丹和王永进(2012)均采用会计法。另一种方法是在不完全市场条件下基于企业利润最大化通过生产函数得出企业价格加成的表达式(Hall, 1986)。De Loecker 和 Warzynski(2012)对 Hall(1986,1988)的方法进行了改进^②,弱化了企业规模报酬不变的假设,将未观察到的生产率冲击引入分析框架。De Loecker 等(2012)、Basu 和 Fernald(1997)、任曙明和张静(2013)、盛丹(2013)、黄枫和吴纯杰(2013)等均采用了类似方法,本文也使用这种方法计算企业价格加成。

假定企业生产函数为:

$$Q_{it} = F(X_{it}, K_{it}) \exp(\omega_{it}) \quad (1)$$

为简化分析,我们假定企业只生产一种产品。其中, Q_{it} 表示企业*i*在*t*时的实际产量; X_{it} 表示企业可变要素投入, $X_{it} = (x_{1t}, x_{2t}, x_{3t}, \dots, x_{nt})$; K_{it} 代表企业动态要素投入, $K_{it} = (k_{1t}, k_{2t}, k_{3t}, \dots, k_{it})$,任何面临调整成本的要素均可归入这一类型,如资本; ω_{it} 代表企业生产率。

根据企业生产成本最小化条件构建拉格朗日函数:

$$L(X_{it}, K_{it}, \lambda_{it}) = P_{it}' X_{it} + r_{it}' K_{it} + \lambda_{it} (\bar{Q}_{it} - F(X_{it}, K_{it}) \exp(\omega_{it})) \quad (2)$$

(2)式中: P_{it} 表示可变要素投入的价格, r_{it} 表示动态投入要素的价格。可变投入要素 X_{it} 关于 $L(X_{it}, K_{it}, \lambda_{it})$ 的一阶条件是:

$$\frac{\partial L_{it}}{\partial X_{it}} = P_{it} - \lambda_{it} \cdot \frac{\partial Q_{it}}{\partial X_{it}} = 0 \quad (3)$$

由拉格朗日方程(2)可知,在目标产量水平下企业的边际成本是 λ_{it} :

$$\frac{\partial L_{it}}{\partial Q_{it}} = \lambda_{it} \quad (4)$$

将等式(3)两边移项,在两边同时乘以 X_{it}/Q_{it} , 变换得到:

$$\frac{\partial Q_{it}}{\partial X_{it}} \cdot \frac{X_{it}}{Q_{it}} = \frac{p_{it}}{\lambda_{it}} \cdot \frac{P_{it} X_{it}}{P_{it} Q_{it}} \quad (5)$$

^①使用会计法计算价格加成的公式为: $\left(\frac{p-c}{p}\right)_{it} = 1 - \frac{1}{mkp_{it}} = \left(\frac{va-pr}{va+ncm}\right)_{it}$, 其中 mkp_{it} 为企业价格加成, p 为企业产品价格, c 为边际成本; va 表示工业增加值, pr 为总工资, ncm 为净的中间投入要素成本。

^②首先将模型框架中的价值量指标替换为数量指标,例如用价格指数平减企业历年销售额获得实际产出,用企业总工人数代替应付总工资,其目的是尽量避免因价格水平和工资水平变动导致价格加成的计算结果不准;其次,将规模经济纳入分析框架中;最后,将未观察到的生产率冲击引入生产函数中。

(5)式中: p_{it} 表示企业的产品价格;等式左边为可变要素投入 X_{it} 的产出弹性 θ_{it} ,等式右边第二部分为可变要素支出在产出价值中的份额 α_{it} 。定义价格加成为: $mkp_{it} = \frac{P_{it}}{\lambda_{it}}$ 。

则企业价格加成 mkp_{it} 最终可表示为:

$$mkp_{it} = \frac{\theta_{it}}{\alpha_{it}} \quad (6)$$

(6)式表明,价格加成由可变要素的产出弹性与该类要素占产出价值的份额之比来衡量。份额 α_{it} 可以从企业生产和销售数据直接获得:

$$\alpha_{it} = \frac{P_{it} X_{it}}{P_{it} Q_{it}} \quad (7)$$

本文所用数据来源于2000-2005年中国工业企业数据库和中国海关数据库,这两个数据库中包含了详细的企业生产经营和进出口信息,但也存在明显缺陷,需要进行适当处理(聂辉华等,2012)。本文实证分析剔除了以下三类样本:(1)缺少重要金融指标的企业;(2)总人数少于20人的企业;(3)数据信息不符合国际会计准则的企业^①(Jefferson et al., 2000)。为控制价格因素影响,我们使用2000-2005年《中国统计年鉴》中分行业的工业生产者出厂价格指数平减企业微观价值量数据以获得企业的实际产值^②。实证数据按照不同进出口类型和是否隶属于中央及省级国有企业将企业划分为七类,不同类型企业的基本信息如表1所示:

表1 不同类型企业主要指标的描述性统计

企业分类	mkp	规模	职工人数	资本密集度	人均增加值	平均工资(元/人)	占比
完全本土企业	1.1	17.21	480.87	10.96	10.45	11 644.34	74.30%
只出口企业	0.86	17.36	589.2	10.78	10.39	11 859.85	6.41%
只进口企业	1.39	18.51	858.35	12.11	11.26	21 463.12	2.98%
进出口企业	0.88	18.16	816.05	11.38	10.83	18 442.88	16.31%
其中:加工贸易企业	0.7	17.46	538.45	10.83	10.43	14 909.41	5.57%
进出口企业	0.96	18.4	913.52	11.58	10.98	19 742.5	11.50%
中央及省级国有企业	1.5	18.91	950.23	12.69	11.5	24 055.99	3.45%
全部企业	1.06	17.41	553.76	11.05	10.534	13 060.22	100%

说明:进出口企业是剔除了加工贸易企业后的进出口企业;规模、资本密集度和人均增加值都为取对数的值。

^①缺少重要的金融指标,如总资产、固定资产净值、营业额、应付总工资等;谢千里等(2008)处理中国工业企业数据库时剔除职工人数小于8人的企业,本文为进一步提高企业数据质量,剔除职工人数小于20人的企业。如果数据出现以下问题,即认为不符合国际会计准则:一是流动资产大于总资产;二是固定资产大于总资产;三是固定资产净值大于总资产;四是企业标识号缺失;五是建立时间模糊。

^②由于细分行业的工业生产者出厂价格指数是从2002年开始的,因此2000年和2001年我们用采掘、原材料、加工、食品、衣着、一般日用品、生产资料、生活资料和耐用消费品替代。详细分类参见相应年份的《中国统计年鉴》。

由表1可以看出,出口企业的价格加成普遍偏小,加工贸易企业价格加成尤其低下,中央及省级国有企业的价格加成最大,只进口企业次之。只出口企业和加工贸易企业的规模、职工人数以及资本密集度都较低,相比其他类型企业,这类企业普遍是规模较小的劳动密集型企业;剔除掉加工贸易后的进出口企业价格加成明显增大,比包含加工贸易的进出口企业价格加成高出8个百分点,因此,加工贸易可能是出口企业价格加成偏低的一个因素。中央及省级国有企业在规模、资本密集度以及人均工业增加值等方面都占优势。如图1、图2所示,企业规模和资本密集度显著影响价格加成的分布。^①

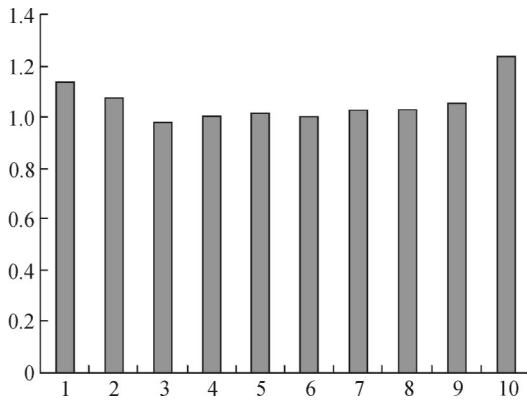


图1 不同规模企业的价格加成比较

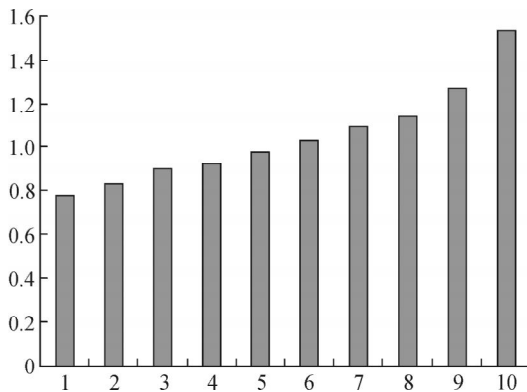


图2 不同资本密集度价格加成比较

在回归分析中我们重点考察出口、进口以及是否加工贸易和是否中央及地方国有企业对企业价格加成的影响,同时控制企业规模、要素禀赋以及生产效率差异对价格加成的影响。各变量定义如下:

Export 为企业出口密集度, *Import* 为企业进口密集度, 进出口为 *Export* 和 *Import* 的交叉变量; 加工贸易和 *SOEs* 为企业是否是加工贸易企业或中央及省级国有企业的虚拟变量。

企业规模为价格指数平减后对数化的企业总资产; 对数化的资本密集度作为分析中的控制变量反映企业的要素禀赋结构。

^①横坐标为规模,图1是从1到10规模从小到大,图2是从1到10资本密集度逐渐提高。

此外,我们计算了不同行业的赫芬达尔指数以控制市场结构对企业价格加成的影响。

我们还在回归分析中考虑生产率对企业价格加成的影响, TFP 为LP法计算的企业全要素生产率。回归结果见表2:

表2 回归估计结果比较

变量	模型(1)	模型(2)	模型(3)	模型(4)
<i>Export</i>	-0.100 *** (-5.35)	-0.101 *** (-5.38)	-0.083 *** (-3.71)	-0.097 *** (-5.22)
<i>Import</i>	0.067 *** (-3.01)	0.062 ** (2.59)	0.062 *** (2.73)	0.063 *** (2.81)
进出口		0.0004 * (1.94)		
加工贸易			-0.035 ** (-2.09)	
<i>SOEs</i>				0.08 ** (3.61)
规模	-0.261 *** (-21.12)	-0.260 *** (-21.10)	-0.261 *** (-21.11)	-0.261 *** (-21.14)
资本密集度	0.175 *** (24.15)	0.174 *** (24.15)	0.175 * (24.15)	0.174 *** (24.06)
市场结构	0.260 (1.12)	0.259 (1.24)	0.259 (1.12)	0.257 (1.11)
<i>TFP</i>	0.705 *** (59.38)	0.705 *** (59.33)	0.705 *** (59.37)	0.705 *** (59.39)
常数项	-6.207 *** (-31.24)	-6.206 *** (-31.24)	-6.206 *** (-31.24)	-6.193 *** (-31.20)
<i>F</i> 统计量	634.54	544.59	548.10	544.56
Corr(u_i , X_b)	0.059	0.058	0.059	0.057
p 值	0.00	0.00	0.00	0.00
Rho	0.586	0.586	0.586	0.586

注:***表示在1%的置信水平上显著,**表示在5%的置信水平上显著,*表示在10%的置信水平上显著。

回归模型(1)表明:只考虑出口和进口时,出口对价格加成的系数为负,进口的系数为正,说明企业可以通过进口中间品和资本品提高企业价格加成。引入进出口变量后,进出口对企业价格加成的作用为正,但系数很小;如前所述,表1描述性统计中加工贸易企业价格加成偏低,模型(3)引入加工贸易变量后,加工贸易的系数显著为负,且出口的系数相比模型(1)增加1.7个百分点,表明加工贸易可能是导致出口企业价格加成偏低的重要因素;模型(4)引入 $SOEs$,回归结果显示,中央及省级国有企业对企业价格加成的影响显著为正,表明中央及省级国有企业的价格加成显著大于非中央及省级国有企业。

本文使用LP法估算要素产出弹性,进而计算出价格加成,作为稳健性对比,本文也利用OLS估计C-D生产函数的要素产出弹性来计算价格加成进行对比,回归结果见表3。

稳健性检验结果显示,即使采用 OLS,大部分解释变量仍然在 5% 及以上的置信水平上显著。

表 3 稳健性检验

变量	模型(1)	模型(2)	模型(3)	模型(4)
<i>Export</i>	-0.127*** (-5.35)	-0.129*** (-5.38)	-0.106*** (-3.71)	-0.123*** (-5.22)
<i>Import</i>	0.086*** (3.01)	0.080** (2.59)	0.079** (2.73)	0.080** (2.81)
进出口		0.0005 (1.24)		
加工贸易			-0.045** (-2.09)	
<i>SOEs</i>				0.102** (3.61)
规模	-0.333*** (-21.12)	-0.332*** (-21.10)	-0.333*** (-21.11)	-0.333*** (-21.14)
资本密集度	0.223*** (24.15)	0.222*** (24.15)	0.223*** (24.15)	0.221*** (24.06)
市场结构	0.331 (1.12)	0.330 (1.24)	0.330 (1.12)	0.328(1.11)
<i>TFP</i>	0.899*** (59.38)	0.898*** (59.33)	0.899*** (59.37)	0.899*** (59.39)
常数项	-7.91*** (-31.24)	-7.91*** (-31.24)	-7.91*** (-31.24)	-7.89*** (-31.20)
<i>F</i> 统计量	634.54	544.59	548.10	544.56
Corr(<i>u_i</i> , <i>X_b</i>)	0.059	0.058	0.059	0.057
p 值	0.00	0.00	0.00	0.00
Rho	0.586	0.586	0.586	0.586

注:*** 表示在 1% 的置信水平上显著,** 表示在 5% 的置信水平上显著。

生产率与价格加成存在正向关联性,如前所述,Melitz 和 Ottaviano(2008)、De Loecker 和 Warzynshi(2012)的研究结果表明生产率较高的企业价格加成通常也较高。我们感兴趣的是价格加成的差异在多大程度上可以由企业生产率因素予以解释?为此,我们定义以下两个指标:

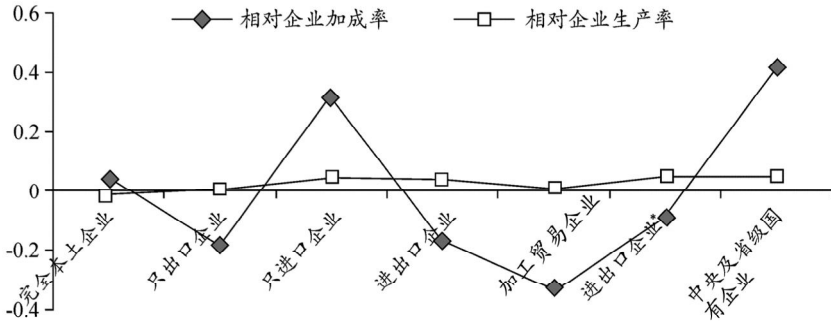
$$Relative\ TFP_n = (TFP_n - TFP) / TFP \times 100\% \quad (8)$$

(8)式中: TFP_n 为企业全要素生产率, TFP 为所有企业全要素生产率平均水平, $Relative\ TFP_n$ 衡量的是不同类型的企业的相对生产效率水平。

$$Relative\ mkp_n = (mkp_n - mkp) / mkp \times 100\% \quad (9)$$

(9)式中: mkp_n 为企业的价格加成, mkp 是所有企业的平均价格加成, $Relative\ mkp_n$ 衡量的是不同类型的企业的相对价格加成水平。

之所以使用企业相对生产率和相对价格加成指标,是因为不同类型企业的价格加成和生产率绝对值存在差异,无法在同一水平上进行比较。不同类型企业相对价格加成和生产率对比效果见图3。



注:进出口企业*为剔除掉加工贸易之后的进出口企业。

图3 不同类型企业相对价格加成与相对生产率比较

由图3可以看出,只进口企业、剔除掉加工贸易之后的进出口企业和中央及省级国有企业相对于所有企业生产率水平较高,加工贸易企业和完全本土企业的相对生产率水平较低,但是这7类企业的相对生产率水平差异并不大。价格加成方面,只进口企业和中央及省级国有企业的相对价格加成很高,分别达到0.321和0.418;只出口企业、进出口企业和加工贸易企业的相对价格加成偏低,相对所有企业其相对价格加成都为负,分别是-0.185、-0.164和-0.337,加工贸易企业的价格加成最低。显然不同类型企业相对价格加成的差异远大于相对生产率的差异,其中相对生产率差异最大不到0.065,而相对企业价格加成差异最大却高达0.755,不同类型企业之间价格加成的差异难以归结于生产率因素。因此,价格加成由企业供给面和需求面因素共同决定。

由于生产率无法完全解释不同类型企业价格加成的巨大差异,那么需求面因素也是影响企业价格加成的重要原因。中央及省级国有企业能够维持较高的价格加成并非其生产效率高,除供给面因素之外其企业价格加成较高也源于以下几方面因素:第一,Li等(2012)发现中国存在较为特殊的上下游产业链关系:自国有企业改制以来,处于竞争行业的国有企业不断被淘汰,到20世纪90年代末,幸存下来的国有企业大多处于垄断性较强的行业,这类国有企业处于产业链上游,垄断了经济中关键性的行业^①以此控制了大多数基础资源的供给,而下游行业则开放竞争。对外开放战略的实施使中国逐渐成为世界性制造业中心,下游竞争性行业对上游企业控制的基础要素供给如能源、原材料等有巨大需求,这使得上游垄断国有企业可以保持一个较高的价格加成。其次,如表1所示,中央及省级国有企业的规模和资本密集度是所有类型企业中最大的,说明这类企业普遍是规模巨大的资本密集型企业,其

^①国有资本逐步向关系国家安全和国民经济命脉的重要行业和关键领域集中,影响力、控制力不断提升。目前中央企业80%以上的资产集中在国防、能源、通信、冶金、机械等行业,承担着我国近乎全部的石油、天然气和乙烯生产,提供了所有的基础电信服务,发电量占全国的50%多,生产了全国超过60%的高附加值钢材、70%的水电设备、75%的火电设备。资料来源:北京市中国特色社会主义理论体系研究中心,2013:《国企改革的成就与经验》,《经济日报(理论版)》5月30日。

他企业进入该行业时有一个较高的进入门槛,且这类企业大多处于行政垄断行业,其他企业进入存在行政性进入壁垒。最后,作为“赶超战略”的主要承担者,国有企业需要进口大量成套设备和资本品以获取必要的技术,而这些技术属于资本偏向型,从而导致资本收入份额上升而劳动收入份额下降,因此用劳动要素计算的企业价格加成偏大。此外,中央及省级国有企业的产品大多集中供应国内市场,或者缺乏国际竞争力、无法进入国际市场。由表4可以看出中央及省级国有企业中只进口企业占比达78.44%,这也佐证了为何只进口企业的价格加成偏大。

表4 中央及省级国有企业不同进出口状态分析

	企业数	占比
所有中央及省级国有企业	5 648	100%
其中: 完全本土企业	1 051	18.61%
只出口企业	0	0.00%
只进口企业	4 430	78.44%
进出口企业	167	2.96%

至于出口企业价格加成普遍偏低的原因,可能有以下几个方面:第一,中国出口制造业企业大多处于世界产业链分工的低端,更多承担了加工装配的角色。虽然表面上很多出口品的技术复杂度较高,但承担的角色仅仅是代工、加工装配,企业没有自己的核心技术,在生产时需要大量进口关键零部件或专利设计,企业利润一方面受上游研发设计的挤压,另一方面受下游品牌、营销的挤压,价格加成自然很低(唐东波,2012;林玲、余娟娟,2012);第二,只出口企业的规模和资本密集度偏低,说明只出口企业更多的是规模较小的劳动密集型企业,依靠廉价的劳动力获取价格优势,并且出口企业同质化竞争激烈(梁静波,2007),价格加成难以提高;第三,为鼓励出口,中国政府对出口企业给予大量的出口退税、出口补贴等优惠措施,因此即使一些出口企业通过制定一个较低的价格加成抢占海外市场,通过出口退税和补贴依然是盈利的(盛丹、王永进,2012)。

三、结论与政策建议

本文通过实证分析发现不同进出口状态企业价格加成存在巨大差异,出口企业的价格加成普遍偏低,加工贸易的大量存在是出口企业价格加成偏低的重要因素,剔除加工贸易后进出口企业价格加成明显增大。中央及省级国有企业在只进口企业占比较高,这与只进口企业价格加成偏高有密切关联性。尽管相关理论及实证结果都显示生产率和价格加成存在紧密的关联性,但不同类型企业之间价格加成的差异无法完全归结为生产率因素,非生产率因素如企业面临的需求环境、市场结构、行业壁垒以及行政性垄断等也是导致这种差异的重要原因。

中央及省级国有企业的价格加成偏大并非源于其生产效率高。始于20世纪90年代的国有企业改革,“抓大放小”成为国有企业改制的既定战略,国有企业逐渐退出竞争性行业而集中于控制关键要素资源供给的具有垄断特性的上游行业,这其中中央及省级国有企业尤

甚。行政性的垄断措施、优惠的国家信贷金融政策又给予这类企业额外的优惠和优势地位。此外,对外开放战略、出口鼓励措施及近乎无限的廉价劳动力供给极大地刺激了下游制造业企业的繁荣,并催生了对大型垄断国有企业所控制的关键要素的巨大需求。因此,中央及省级国有企业可以维持一个较大的价格加成,并向下游企业攫取较多的租金,这显然是生产效率和社会总福利的净损失。随着中国人口结构的老龄化和劳动力成本的上升,国有企业的这一优势地位并不具备可持续性。因此,进一步深化市场经济体制改革,在特定行业适度削弱大型国有企业的行政垄断地位,鼓励竞争和创新以真正提高国有企业的生产绩效和竞争优势,是下一步中国继续进行结构化改革和构筑“新常态经济”的必由之路。

出口企业价格加成偏低不利于中国贸易条件的改善和企业竞争力的提高。自实施对外开放战略以来,中国的出口规模与日俱增,然而出口企业的竞争力和价格加成却普遍偏低。中国出口的迅猛增长更多得益于以廉价的劳动力优势融入世界产业链条,承接了大量的劳动密集型产业和加工装配角色。然而出口企业大多并没有生产的关键技术和品牌优势,利润在上游受外国研发设计的挤压,在生产中受国有企业垄断资源要素的挤压,在下游受外国品牌、营销渠道的挤压,价格加成自然不可能太高。为鼓励出口,国家层面给予出口企业大量的出口补贴和出口退税优惠措施,出口厂商即使制定较低的价格加成也能盈利。另外,加工贸易在出口中占比很大,这也是出口企业价格加成偏低的一个重要因素。出口企业价格加成偏低既不利于出口收益的增加,也不利于企业竞争力的提升和技术革新,更使出口企业频频遭遇外国的反补贴、反倾销调查。随着中国要素禀赋优势的变化,依靠制定较低的价格加成增加出口也不再可取。因此,应转变中国的出口战略思路,着力提升出口企业的技术优势和品牌优势,审慎给予出口企业补贴及退税优惠,客观看待加工贸易对出口的带动作用,在顺应中国比较优势的前提下构建新层次的贸易开放战略。

参考文献:

- 1.陈甬军、周末,2009:《市场势力与规模效率的直接测度——运用新产业组织实证方法对中国钢铁行业的研究》,《中国工业经济》第11期。
- 2.陈甬军、杨振,2012:《制造业外资进入与市场势力波动:竞争还是垄断》,《中国工业经济》第10期。
- 3.黄枫、吴纯杰,2013:《市场势力测度与影响因素分析——基于我国化学药品制造业研究》,《经济学(季刊)》第2期。
- 4.梁静波,2007:《企业出口贸易低价竞争的现实根源及影响》,《经济管理》第7期。
- 5.林玲、余娟娟,2012:《全球要素分工与中国出口贸易利益研究》,《国际经贸探索》第6期。
- 6.聂辉华、江艇、杨汝岱,2012:《中国工业企业数据库的使用现状和潜在问题》,《世界经济》第5期。
- 7.任曙明、张静,2013:《补贴、寻租成本与加成率——基于中国装备制造企业的实证研究》,《管理世界》第10期。
- 8.盛丹、王永进,2012:《中国企业低价出口之谜——基于企业加成率的视角》,《管理世界》第5期。
- 9.盛丹,2013:《国有企业改制、竞争程度与社会福利——基于企业成本加成率的考察》,《经济学(季刊)》第4期。
- 10.唐东波,2012:《贸易政策与产业发展:基于全球价值链视角的分析》,《管理世界》第12期。
- 11.谢千里、罗斯基、张轶凡,2008:《中国工业生产率的增长与收敛》,《经济学(季刊)》第3期。
- 12.周末、王璐,2012:《产品异质性条件下市场势力估计与垄断损失测度——运用新实证产业组织方法对白葡萄酒制造业的研究》,《中国工业经济》第6期。
- 13.Basu,Susanto, and John G.Fernald. 1997. "Returns to Scale in U.S. Production: Estimates and Implications."

- Journal of Political Economy* 105(2):249-83.
14. De Loecker, J., and F. Warzynski. 2012. "Markups and Firm-level Export Status." *American Economic Review* 102(6):2437-2471.
15. De Loecker, J., K.G. Pinelopi, K. Amit, and P. Nina. 2012. "Prices, Markups and Trade Reform." NBER Working Paper Series 17925.
16. Domowitz, Ian, R. Glenn Hubbard, and Bruce C. Petersen. 1988. "Market Structure and Cyclical Fluctuations in U.S. Manufacturing." *Review of Economics and Statistics* 70(1):55-66.
17. Hall, R.E. 1986. "Market Structure and Macroeconomic Fluctuations." *Brookings Papers on Economic Activity* 2:285-322.
18. Hall, R.E. 1988. "The Relation between Price and Marginal Cost in U.S. Industry." *Journal of Political Economy* 96(5):921-947.
19. Jefferson, G., G.R. Thomas, Wang Li and Yuwin Zheng. 2000. "Ownership Productivity Change and Financial Performance in Chinese Industry." *Journal of Comparative Economics* 28(3):786-813.
20. Li, Xi, Xuewen Liu, and Yong Wang. 2012. "A Model of China's State Capitalism." Unpublished.
21. Melitz, M., and G. Ottaviano. 2008. "Market Size, Trade and Productivity." *Review of Economic Studies* 75(1):295-316.
22. Norrbin, Stefan C. 1993. "The Relation between Price and Marginal Cost in U.S. Industry: A Contradiction." *Journal of Political Economy* 101(6):381-93.
23. Roeger, Werner. 1995. "Can Imperfect Competition Explain the Difference between Primal and Dual Productivity Measures, Estimates for U.S. Manufacturing." *Journal of Political Economy* 103(2):316-30.
24. Wadmann, Robert J. 1991. "Implausible Results or Implausible Data, Anomalies in the Construction of Value-Added Data and Implications for Estimates of Price-Cost Markups." *Journal of Political Economy* 99(6):1315-1328.

Markups, Productivity and Firm's Import and Export Status

Li Zhuo^{1,2} and Zhao Jun²

(1: Center for Economic Development Research, Wuhan University;

2: School of Economics and Management, Wuhan University)

Abstract: Using the data from China's industrial enterprise database and the customs database, we estimate markups of different kind of firms by LP, finding that there are huge differences in different kinds of export and import firms' markup. Exporters' markup is less than other firms as processing trade is an important reason. Importers without export has a higher markup because CSOEs have a larger proportion in these firms, CSOEs are usually bigger and capital intensive and are administrative monopoly industries. Thirdly, productivity cannot explain why different kinds of firms' markup vary greatly, and non-productivity factors such as market structure, consumer demand difference, and industry barriers are also important factors to lead such a big markup difference, this leads to market inefficiency and losses of the social welfare. Therefore, it is necessary to accelerate market-oriented reform, and improve SOEs' operating efficiency as well as change exporting development strategy when building "New normal economy".

Keywords: Markups; TFP; Processing Trade; CSOEs

JEL Classification: D24, D52, F14

(责任编辑:彭爽)