

没有考虑国际化或者说全球化的影响,特别是全球价值链下国际分工安排的情形,是学者们使用 Melitz 的理论和模型解释中国现象出现差异的最大原因之一。

以来料加工贸易出口为例。这类企业出口的特征是,订单、生产原料、设计等都来自采购方,加工好的产品也被采购方全部收购。从事这类加工活动的企业,实际上并没有进行产品的设计和开发。这里的“出口”活动,本质上是一种生产和加工活动。这类企业没有从事出口贸易活动,也就谈不上 Melitz(2003)论文中所论及的“出口固定成本”问题。与这类加工贸易活动相类似的是进料加工贸易出口。还有一种出口是国际产业转移下的出口活动。这类出口也由外国采购方直接购买。2013 年来料加工贸易出口占中国总出口的 4.19%,进料加工贸易出口占到了 34.77%;10 年前的 2004 年,这两者的比例分别为 11.56% 和 43.72%。正是这类全球价值链形式以及国际产业转移类贸易活动的存在,使得中国的出口与众不同。

第二,中国企业“出口-生产率悖论”现象,实际上是中国参与国际经济并参与全球价值链贸易活动或者中国对外开放的一个侧影。在贸易上,它表现为一种生产率悖论,而在生产上则表现为外资企业与国内企业之间的巨大差异,尤其是外资企业所表现出来的“低效”。由于加工贸易活动主要由外资企业推动和实施,并且在 1995~2004 年非常活跃,因此,这种现象很早就通过“引进外资与民族工业”的争论被人们所关注和认识。比如,在上世纪 90 年代中期国内有关“引进外资与民族工业”的争论中,就有研究指出三资企业相对于国内企业的惊人“低效”现象(宋泓和柴瑜,1998)。为什么会出现这种情形?因为从 80 年代中期开始,通过积极的引进外资政策,中国成功地吸引了大量来自亚洲“四小龙”以及日本的劳动密集型投资。这类投资的特征是规模小。在很长一段时间内,由于这类投资的大量存在,中国引进外资的平均规模只有一二百万美元。

第三,中国企业“出口-生产率悖论”是不是一个特例?哪些国家也有可能出现类似情形?中国式悖论的出现需要具备两个条件:其一,一个国家要比较充分参与全球化,或者更具体地讲,是全球价值链贸易活动吸引大量出口导向型外国投资。其二,从事全球价值链贸易的当地企业(外资企业和本国企业),与从事内销的当地企业之间,从规模和数量上要有个适当的平衡。因为这种悖论是出口企业而非出口企业相互比较后产生的。在全部是出口企业或者全部是内销企业的情形下,都不大会出现这种悖论(有可能更符合 Melitz 的假设(2))。

《中国企业“出口-生产率悖论”研究综述》一文中提及的、出现类似悖论现象的瑞士以及(80 年代的)韩国就符合这种条件。最近的案例有可能是越南以及 1994 年加入北美自由贸易区之后的墨西哥。

## 对《中国企业“出口-生产率悖论”研究综述》的评论

余森杰\*

“新-新国际贸易理论”发现企业的出口模式与企业的生产率紧密相关:低生产率的企业只能在

\* 余森杰:北京大学国家发展研究院 中国经济研究中心 100871 电子信箱:mjyu@nsd.pku.edu.cn。

限于篇幅和知识,本评论提及的文献多以笔者相关研究为主,当然,这并不代表其他学者的研究缺失或不重要。

国内市场上销售,较高生产率的企业可以在国内市场销售并出口。更高生产率的企业既可以在国内市场销售和出口,还可以“走出去”进行对外直接投资(Melitz, 2003; Helpman 等, 2004)。有趣的是,基于中国工业企业微观数据的经验研究却发现这个结论值得商榷。近期的研究发现在劳动密集型产业,中国主要是低生产率的企业在出口。因此,研究者通常把这种现象称为“生产率悖论”(李春顶和尹翔硕, 2009)或“中国企业生产率之谜”(余森杰, 2013)。笔者从以下三个方面强调研究出口企业低生产率之谜(或悖论)的意义。

首先,准确衡量企业全要素生产率(TFP)是理解出口企业低生产率之谜的前提和基石。早期的研究(李春顶和尹翔硕, 2009)发现了出口企业生产率较低现象,但是,该现象并没有在学术界得到充分的重视。一个主要的原因就是早期的研究对生产率的衡量比较粗糙,其主要的研究方法大致有两类:或受数据可得性限制,直接采用劳动力生产率来衡量企业的生产绩效;或是采用最小二乘法(OLS)通过估算“索洛余值”来计算企业的全要素生产率。前一种方法因忽略了资本、中间品对生产的作用而受学者诟病;后一种方法用“索洛余值”来估算并没有问题,但是用OLS来估计则会产生自我选择和瞬时偏差两个问题并导致估算有误。目前产业组织经济学已广泛采用Olley和Pakes(1996)、Levinsohn和Petrin(2003)的半参估计法克服了OLS估算TFP的偏误。余森杰(2010)也根据中国的实际情况用了修改版的Olley和Pakes(1996)法估算出中国制造业企业的全要素生产率,并指出相对于Levinsohn-Petrin法,Olley和Pakes(1996)的估算法更为科学准确。Yu(2014)更进一步地考虑了加工贸易企业和一般贸易企业不同的特征,分别估算了它们的全要素生产率,进一步确认了3个重要特征:(1)新世纪以来制造业企业生产率不断提升;(2)出口企业生产率相对于非出口企业生产率较低;(3)加工贸易企业生产率低于一般贸易企业。

其次,探索中国出口企业生产率相对非出口企业生产率为什么反而比较低是关键。如《中国企业“出口-生产率悖论”研究综述》中所列举的,目前国内外学者对企业低生产率之谜(或悖论)比较成熟的解释大致可概括为两个主要原因:一是加工出口企业生产率较低,同时加工出口占中国企业出口的比重很高(余森杰, 2013);二是中国国内市场分割严重,外地企业进入本地市场的固定成本甚至高于该企业进入国际市场。其他的解释基本都可以由这两个基本的解释所包含或延伸。比如,由于加工出口企业大多是外资(投资)企业,同时也是集中在劳动力密集型产业,所以,才有研究发现外资出口企业和劳动力密集型产业中的出口企业生产率较低现象(戴觅等, 2014)。第二种解释虽然学理上也说得通,但还缺乏非常严格的经验研究加以佐证。更重要的是,持第一种观点的研究进一步发现:如果剔除加工出口,则一般出口企业的生产率高于非出口企业的生产率,所以Melitz(2003)的企业异质性理论依然对世界上最大的商品贸易国(中国)成立。换言之,如果不考虑全球价值链分工,那么中国的贸易故事与其他贸易大国的贸易故事也是有异曲同工之妙的。

最后,生产率悖论的存在要求有关中国企业出口的研究宜对加工贸易加以特别对待处理。只有把加工出口从数据中加以剔除或独立处理,新-新国际贸易理论的许多理论推断才可以直接用中国数据加以检验印证。比如对贸易自由化和企业生产率的研究(Yu, 2014),对贸易自由化和企业出口强度的分析(田巍和余森杰, 2013),对贸易自由化和企业研发的研究(田巍和余森杰, 2014),对贸

易自由化和劳动收入份额的研究(余森杰和梁中华,2014),对贸易自由化和产品质量的研究(余森杰和李乐融,2014),以及对信贷约束和出口的研究(李志远和余森杰,2013;Feenstra等,2014)。

## 中国企业“出口-生产率悖论”典型事实

杨汝岱\*

现代贸易理论(Melitz,2003)认为,每个出口市场都有一个特定的市场进入固定成本,即出口企业比非出口企业需要支付一个额外的固定成本。因此,只有生产率水平达到一定程度的企业才能进入出口市场。这一理论在对成熟市场经济的经验研究中获得有力支撑(Bernard和Jensen,2004)。让人迷惑的是,基于中国数据的经验研究却没有得到一致的结论。有研究发现高生产率的企业才会选择出口(李春顶,2010;唐宜红和林发勤,2009;易靖韬,2009),但更多的文献并不支持这一推断(Lu等,2010;Lu,2010;戴觅等,2014)。这个问题引起了学术界极大的研究兴趣,但迄今为止,还没有文献较为完整的对这一现象进行描述。

以1998~2007年中国工业企业数据库为基础,我们规范计算了企业全要素生产率(TFP)(杨汝岱,2015)。以出口企业和非出口企业的生产率均值差( $TFP_{exp} - TFP_{noexp}$ )与非出口企业生产率均值( $TFP_{noexp}$ )的比值,即 $(TFP_{exp} - TFP_{noexp}) / TFP_{noexp}$ 表示两类企业的生产率差异。图1是这一指标的具体描述,生产率均值为简单平均,图中同时列出了用OP、LP、GMM三种方法计算企业TFP的结果。

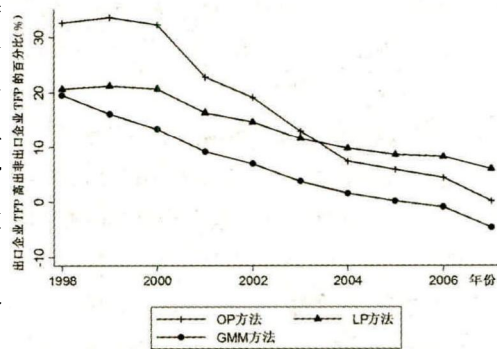


图1 出口企业的“生产率之谜”现象

数据来源:作者根据1998~2007年《中国工业企业数据库》计算。

第一,从整体来看,出口企业的生产率还是高于非出口企业,“出口-生产率悖论”的现象并不明显。第二,出口企业与非出口企业的生产率越来越接近,“出口-生产率悖论”现象开始出现,GMM估算的结果已经出现非出口企业生产率更高的现象。第三,根据现有文献的研究,我们分别剔除外资企业样本(Lu等,2010)、劳动密集型企业样本(Lu,2010)和纯出口企业样本(戴觅等,2014)重做图1的比较分析,发现这一基本趋势较为稳定,即现有的三类文献都还不能完全解释这一现象。

\* 杨汝岱:北京大学经济学院 100871 电子邮箱:rdyang@pku.edu.cn。