

比较优势理论中的定价权

黄继炜^{1 2}

(1.厦门大学 南洋研究院,福建 厦门 361005 2.福建社会科学院 经济研究所,福建 福州 350000)

【摘要】比较优势理论作为倡导国际贸易自由化的核心理论,在国际经济学领域有很高的地位。但实际上,发展中国家利用比较优势,却容易陷入比较优势陷阱。为了在理论上对此进行解释,文章从传统比较优势理论忽视的价格问题入手,说明了在国际贸易中各方获益大小的决定性因素正是国际贸易的价格。弱势国家从国际贸易中获得的利益较少,无法从国际贸易中获得足够的资源以促进经济发展。

【关键词】全球化;贸易理论;比较优势;定价权;弱势国家

【中图分类号】F710 **【文献标识码】**A **【文章编号】**1004-2768(2008)23-0020-03

贸易是经济学的核心问题之一,贸易理论,特别是国际贸易理论也是经济学的主要理论分支之一。在经济全球化日益发展的今天,需要对国际贸易中的比较优势理论进行一番重新的梳理,才能拓展我们对这一问题的认识。

一、比较优势理论的发展和质疑

比较优势理论是国际贸易理论中的核心理论之一,它包括大卫·李嘉图的相对成本说和赫克歇尔——俄林提出的资源禀赋论。

18世纪亚当·斯密提出了“绝对成本说”,他认为分工能提高效率。有分工必然有交换,国际分工使国际交换成为必需,而国与国之间进行分工的依据是各国在产品成本上的绝对差异。一个国家应当放弃绝对成本比别国高的产品的生产,集中力量生产和出口绝对成本比别国低的产品,从而揭示了国际分工和国际贸易的益处。19世纪初,李嘉图则提出了“相对成本说”。他从理论上说明了,即便一国所有产品的成本都比另一国高,不具有绝对优势,但只要这些产品与另一国同类产品的成本差距的比率不一样,成本差距小的,就是本国国内具有相对优势的产品,成本差距大的,就是另一国的最具有相对优势的产品。两个国家都集中力量生产各自最有相对优势的产品,并进行交换,仍然会使交易双方获得比交易前大的利益。李嘉图的相对成本说比起斯密的绝对成本说更全面、更深刻地揭示了国际分工的必然性和国际自由贸易的好处。自由贸易可以使各个国家(包括富国和穷国)都受益,对于推动世界贸易自由化进程起到了积极的作用。20世纪20年代至30年代,赫克歇尔和俄林(Heckscher, Ohlin)又相继提出了要素赋予论和要素供给比例论,统称为资源禀赋论。它揭示了形成各国产品比较优势的根本原因在于生产要素或资源的丰富与供给的密集,强调各国的生产和交换要立足于自身的要素禀赋条件和资源优势。这是对李嘉图的比较利益论的深化和发展。实际上,赫克歇尔和俄林的资源禀赋论主要是揭示了比较优势的成因,而各国的生产和贸易仍旧是基于相对成本(或者机会成本)的优势理论,所以没有本质的区别。下面还是主要讨论李嘉图的比较优势理论。

在经济全球一体化、贸易参与自由化的今天,比较优势理论被各个参与国和组织看作是支持国际贸易自由化的强有力武器。但是在经历了数百年的不断扩大的自由贸易后,许多发展中国家发现,如果他们完全按照机会成本的大小或要素禀赋结构来确定本国在国际分工中的位置,运用劳动力资源和自然资源的比较优势参与国际分工,将永远成为初级产品和劳动密集型产品的出口国,导致产业结构的低级化和僵化,处于利益分配的劣势地位。更为严重的是,比较优势原则的运用还会强化这种国际分工形式,使发展中国家长期处于国际生产

【收稿日期】2007-08-31

【作者简介】黄继炜(1977-),男,福建福州人,厦门大学南洋研究院博士研究生,福建社会科学院经济研究所助理研究员,研究方向:世界经济。

链的低附加值环节。许多发展中国家意识到比较优势理论实际上是发达国家的理论武器,是向发展中国家推行的“宿命论”。按照这个理论,在经济全球化条件下,后进国家就没有追赶和后来居上的可能,只能宿命地被动服从于“客观规律”,即现有的世界分工格局。正是因为比较优势理论未能引领发展中国家走上发展与富裕,比较优势理论在一国进行国际产业定位中的指导意义受到了越来越多的质疑。

20世纪下半叶,拉美国家通过用“进口替代战略”代替“出口导向战略”的实践来否定比较优势,发展不具有比较优势的产业,其结果也是很理想的。拉美模式被东亚模式战胜,说明简单的否定比较优势也是不可取的。笔者认为,不管是支持还是反对比较优势的双方,都没有解释一个根本的问题:如果比较优势理论是正确的,为什么许多国家利用比较优势却落入“比较优势陷阱”?如果比较优势是错误的,其理论上的缺陷又在哪里?

二、对比较优势理论的重新认识

比较优势理论一般都是用数学模型的方法阐释。

假设世界上只有两个国家,本国(A国)和外国(B国),只生产两种产品 X 和 Y。A 国生产 X 和 Y 的成本分别为 C_X 和 C_Y ,而 B 国生产 X 和 Y 的成本分别为 \tilde{C}_X 和 \tilde{C}_Y 。其中 B 国具有生产 X 和 Y 的绝对优势,即:

$$\tilde{C}_X < C_X \text{ 同时 } \tilde{C}_Y < C_Y$$

假设 A 国在生产 X 上有比较优势,而 B 国在生产 Y 上有比较优势,即:

$$\tilde{C}_X/C_X > \tilde{C}_Y/C_Y \text{ 或者 } \tilde{C}_X/\tilde{C}_Y > C_X/C_Y$$

最后假设 X 和 Y 的相对价格为 P,或者说,1 个单位的 X 和 Y 的市场价格分别为 P 和 1。比较优势理论认为,国际贸易关键是比较优势,本国和外国都应该生产具有比较优势的产品,并在国际市场上交换。这一结论是这样推导的。

A 国用 C_X 的成本生产了 1 个单位的 X,通过国际贸易,可以交换到 P 个单位的 Y,如果自己生产, A 国必须花费 $P \times C_Y$ 的成本。同样, B 国用 \tilde{C}_Y 的成本生产了 1 个单位的 Y,通过国际市场,交换到 $1/P$ 个单位的 X,如果自己生产, B 国必须花费 \tilde{C}_X/P 的成本。

于是,只要国际市场上的价格满足 $P \times C_Y > C_X$,并且 $\tilde{C}_X/P > \tilde{C}_Y$,则 A、B 两国都将通过生产具有比较优势的产品并在国际贸易中交换具有比较劣势的产品。也就是说,

$$\tilde{C}_X/\tilde{C}_Y \geq P \geq C_X/C_Y \quad (1)$$

设 $C_X/C_Y = \bar{P}$, $\tilde{C}_X/\tilde{C}_Y = \tilde{P}$,分别是 A、B 两国国内的产品相对成本,则等式(1)可以改写成:

$$\tilde{P} \geq P \geq \bar{P} \quad (2)$$

与此相反,如 $P < \bar{P}$ 果,则 A 国在国内生产 Y 比通过生产 X 交换 Y 可以获得更多,如果 $\tilde{P} < P$,则 B 国在国内生产 X 比通过生产 Y 交换 X 更加有利,国际贸易都将无法存在。

一般论述都认为 $P < \bar{P}$ 和 $P > \tilde{P}$ 没有意义,或者不加以讨论,认为只要满足不等式(2),比较优势理论就获得了论证,而不对 P 加以分析。本文希望对 P 进行具体的分析来讨论 A、B 两国通过国际贸易的收益。

设在国际贸易中,共有 Q 个 X 被交换,因此, A 国获得了 $Q \times P$ 个 Y。A 国生产的总成本为 $Q \times C_X$,如果用于生产 Y(而不是贸易),可以生产出 $Q \times C_X/C_Y = Q \times \bar{P}$ 个 Y,所以 A 国通过贸易获得的利益为 $\bar{F} = Q \times (P - \bar{P})$ 。同理, B 国通过贸易获得的利益为 $\tilde{F} = Q \times P \times (1 - \tilde{P}/\bar{P})$,由于(2),显然 \bar{F} 和 \tilde{F} 均大等于 0。

虽然只要满足等式(2),本、外国都将获益,但 P 的大小将对 \bar{F} 和 \tilde{F} 产生决定性的影响。如果 $P > \bar{P}$,但非常接近于 \bar{P} ,则本国在国际贸易中的收益将接近于 0,而外国的收益接近于 $Q \times \bar{P} \times (1 - \bar{P}/\bar{P})$ 。相反,如果 $P > \tilde{P}$,但非常接近于 \tilde{P} ,则本国在国际贸易中的收益将接近于 $Q \times (\tilde{P} - \bar{P})$,外国虽然仍然有利可图,但实际上 \tilde{F} 接近于 0。

因此,在比较优势的模型中,价格的博弈并非零和博弈,但也接近零和博弈,价格的变化必将有利于一方,同时对另一方不利。我们将国际贸易中获得大部分利益的国家称为强势国家,在国际贸易中只获得小部分利益的国家称为弱势国家,其中,如果一个国家获得了所有的国际贸易利益,则称为完全强势国家,而没有获得任何

利益的国家称为完全弱势国家。在上面的例子中,如果市场价格等于 \bar{P} ,则本国成为完全弱势国家,而外国成为完全强势的国家;而当定价等于 \bar{P} 的时候,情况完全相反。所有国家都希望在国际贸易中成为强势甚至完全强势国家,获得尽量大的利益,而避免成为完全弱势的国家。

从理论上讲,只要具有对价格的决定权,不论是占据绝对优势的发达国家,还是没有绝对优势的发展中国家,都有可能成为强势国家。但实际上除了个别例子(如 OPEC)外,发达国家总是能成为强势国家,而发展中国家总是沦为弱势国家,甚至完全弱势国家。这是因为价格的决定权总是被一两个国家或者整个发达国家集团所垄断。国际贸易的价格受到主要供给方和主要需求方的影响,经济实力较强的发达国家对大部分商品的价格具有巨大影响,而大部分发展中国家却由于经济总量较小,在国际贸易中份额较低,对贸易价格无法产生影响。

但是无论如何,对一个国家来讲,只要不成为完全弱势国家(在现实情况下,由于国家众多,国际经贸关系复杂,商品的差异性等原因,完全弱势国家是不存在的),国际贸易就是有利可图的。因此一国应该生产具有比较优势的产品,并参与国际贸易,这一观点仍旧是正确的。

但现实中发展中国家在国际贸易的大部分甚至绝大部分利益被具有价格控制权的发达国家所获得,而发展中国家在贸易中的收益只够付给工人基本生活费,却无法支持国家的长期发展。所以在存在比较优势这一理论下,许多国家仍坚持发展不具有比较优势的产业,这一战略是否有效呢?

一个国家通常希望通过提高生产能力和效率,而增加国家经济实力,增强在国际贸易中的利益。这里也对这个问题建立相应的模型。首先假设贸易价格 P 不变。如果 A 国降低 C_x 就会降低 \bar{P} ,从而提高 \bar{F} ;相反,如果本国降低 C_y 将提高 \bar{P} ,从而降低 \bar{F} 。所以在 P 不变的情况下, A 国对 X 的技术进步将增加贸易收益,而尝试对 Y 的技术进步却实际上减少了贸易收益。所以在这种情况下不按照比较优势的原则进行生产,将受到现实的惩罚。

但是,如果国际贸易的价格被强势国家控制,情况将会产生变化。假设 A 国在具有比较优势的产品方面增强了研发的力度,使得成本 C_x 变为原先的一半,则新的 $\bar{P}^* = \frac{1}{2}\bar{P}$ 。如果新的国际贸易的价格变成 $P^* = P - \frac{1}{2}\bar{P}$,则新的 $\bar{F}^* = \bar{F}$,因此 A 国在产品上的技术进步的收益将全部被国际贸易价格的变化所吞噬,并成为国际贸易中的强势国家的获益。

另一方面,如果原先国际贸易的价格很不利于本国,譬如 $P = 1.1\bar{P}$ 。假设 A 国在产品 Y 方面将成本 C_y 变为原先的一半,则新的 $\bar{P}^* = 2\bar{P}$ 。将会出现这样一种情况,国际贸易的价格 P 如果保持不变, A 国的国际贸易的获益将成为负数,于是面对无利可图的市场, A 国将转而发展国内贸易。为了维持国际贸易,强势国家 B 国必将调整国际贸易价格至 $P^* > 2\bar{P}$ 以上。相同数量的产品 X , A 国可以获得多得多的产品 Y 。因此, A 国通过对国际贸易中的相对劣势产品生产水平的积极发展,在没有改变实际生产产品的情况下,将国际贸易价格向有利于自己的方向大大提高。

在国际贸易的弱势国家由于对价格无法掌控,造成了极大的不利。如果发展比较劣势的产品将明显吃亏,而发展比较优势产品却会因为价格的改变而实际上一无所获。这就妨碍了它发展的信心。与此相反,在一定的条件下,发展中国家通过发展具有比较劣势的产品,能部分改变极不合理的国际价格体系,实质上是通过这样的努力拥有了一定的定价权,获得了更大的贸易收益。

三、小结

本文根据古典经济学派的关于比较优势理论的前提和假设条件,用比较成本法则的方法与框架对经济行为和活动进行分析,发现价格在国际贸易中的重要作用。在比较优势理论的应用中,需要注意以下几个方面的问题:

1. 比较优势是一种“全球最优”的理论,而不是“一国最优”的理论。运用比较优势生产并参与国际贸易是帕累托改进的,它能促进所有参与国的收益提高,但各国所获得的收益却有很大不同,传统的比较优势理论并没有深入讨论这个问题。许多学者认为只要按照比较优势发展经济就能提高一国竞争力、走上发展与富强的道路。其实,如果国际贸易的价格不合理,一个国家即使按照比较优势生产,所获得的收益也是有限的,无法实现资本的积累和经济的发展。这就是“比较优势陷阱”的机理所在。

2. 比较优势与其说是一种优势,不如说是一种状态。因此这个理论本身不能为提高一国竞(下转第 61 页)

的变动,2005年7月21日,人民币兑美元汇率上调了约2%,同时宣布开始实行“以市场供求为基础,参考一篮子货币进行调节、有管理的浮动汇率制”,近段时间来人民币兑美元汇率屡创新高,人民币升值预期加大,人民币汇率的提高无疑会对中国旅游业产生影响。从理论上,这种影响一方面是通过升值的价格效应发挥作用,根据上文马勒条件的分析,人民币升值走势对中国旅游业无形产品的出口产生抑制。但从实际上,2005年以后,人民币汇率虽然存在升值趋势,但是旅游外汇收入是上升的,这看似有悖于常理,但是结合中国旅游市场的实际情况考虑,不难发现这是由于中国旅游市场的特殊性造成的,正如前文所述,中国旅游产品价格和服务价格在全球范围非常便宜,人民币的小幅升值,对本来就便宜的中国旅游业而言,入境旅游者的数量不会因价格效应而明显减少,况且,目前入境旅游市场竞争比较激烈,旅行社和酒店即可消化人民币小幅升值的价格效应,此外,中国的国际旅游产品结构尚处于初级阶段,即以团队观光为主,而度假产品远未成熟。这种产品结构的特点也降低了旅游者价格的敏感性,削弱人民币升值所带来的价格效应。同时马勒条件具有一定的时滞效应,而旅游消费者出游是相对人民币汇率变化周期更长的过程,所以我们不能认为,某一天汇率的小幅变动会对旅游收支产生冲击,马勒条件只有在汇率变动比较剧烈而且时间范围较长的条件下才会体现得更为明显,如1993年至1994年的大幅变动。

另一方面,人民币升值会提高居民出境旅游的消费能力,促使尚处于萌动期的中国公民出国旅游,刺激中国旅游业进口的发展,一方面会使有出境游资格的旅行社从中获益,由此也将分流部分原计划在国内旅游的人群,这可能会对国内饭店和景区的接待量产生一些影响,但数量轻微影响不大。而且由于

汇率的上升使得旅行社的利润空间缩小,一些市场竞争力差的旅游企业在竞争中被淘汰,有利于提高我国旅游业的整体竞争实力,使旅游市场更加规范,在良性循环下,我国旅游业市场将向更好的方向发展,吸引更多的入境游客,为旅游贸易收支创汇,改善旅游贸易收支状况。除此之外,由于人民币升值的价格效应,我国购买国外原材料的购买力上升了,成本下降可以抓住机会利用更多的国外资源加快我国旅游的基础设施建设和保护,吸引更多的入境游客。

此外还需注意的是,本文主要是从经济学的角度考虑旅游收支的变动,但是由于中国目前的旅游市场还未完全开放,政策因素对旅游的影响不可忽视。而且根据旅游经济学原理,旅游者心理和其他社会学因素也会成为影响旅游收支的外生变量,会对旅游外汇收支产生干扰。

总的说来,人民币升值对我国旅游市场的总体效应是正面的,人民币升值对入境旅游市场需求会产生价格效应但由于升值幅度不大而且我国旅游产品价格的有利竞争等作用,导致升值负面作用不大,升值对国内旅游和出境旅游则有积极的收入效应。因此,人民币升值有助于促进国内旅游,而继续升值预期的形成,也可能会加快入境旅游消费的释放。

【参考文献】

- [1] 罗明义. 旅游经济学原理[M]. 上海: 复旦大学出版社, 2004.
- [2] 叶全良. 旅游经济学[M]. 北京: 旅游教育出版社, 2002.
- [3] 张光瑞, 刘德谦, 魏小安. 2004-2006 中国旅游发展: 分析与预测[M]. 北京: 社会科学文献出版社, 2006.
- [4] 李子奈. 计量经济学[M]. 北京: 清华大学出版社, 1992.

(责任编辑: X 校对: Z)

(上接第22页)争力提供帮助。一些理论工作者认识到这一点,他们认为一国可能通过改变本国的部分产品生产率来提高本国具有比较劣势的产业,最终能提高本国整体的竞争力。但他们没有认识到,这一过程本身是不经济的,所以也是不稳定的。当今世界上,发展中国家面临着两难困境,顺着比较优势会走入比较优势陷阱,而逆着比较优势又会马上陷入发展困难,这正是发展中国家难以实现跨越式发展的根本原因。

3. 一般来说,一个国家应该按照比较优势的原则进行生产和发展。但是如果国际贸易秩序对本国非常不合理,本国成为完全弱势的国家,国际贸易就无法大幅度提高本国的收益。这个时候,通过加强本国比较弱势的生产部门的生产能力,反而可以明显地改变本国在国际贸易中的地位。

4. 产品的定价权是比较优势理论和国际贸易问题中的重要内容,却长期没有得到应有的重视。市场价格决定了在通过比较优势进行贸易时各方的收益大小。但价格的制定却是一个非常复杂的过程,它是国际贸易环境的主要内容,是国际贸易各方动态博弈的结果,不是简单的弹性理论能够解释的。笔者认为研究产品定价权的来源、决定因素和影响作用,具有很强的现实意义和理论价值,值得理论工作者深入研究。

【参考文献】

- [1] 郭晓峰, 张洁颖. 劳动供给剩余条件下的比较优势理论质疑[J]. 国际贸易问题, 2005 (5).
- [2] 赵俏姿, 孙文涛. 绝对优势论在国际贸易中的普遍规律性[J]. 上海电力学院学报, 2002 (12).
- [3] 亚当·斯密. 国民财富的性质和原因的研究[M]. 北京: 商务印书馆, 1996.
- [4] 洪银兴. 从比较优势到竞争优势[J]. 经济研究, 1997 (6).

(责任编辑: Z 校对: L)