

贸易中介、信息不对称与不稳定出口关系

铁 瑛, 刘逸群

[摘要] 已有理论普遍认为,出口关系一经建立便会长期维持,但现实中出口关系表现出很强的“不稳定性”。本文基于2000—2016年的长观察窗口识别了中国的不稳定出口关系,尝试在信息不对称背景下从贸易中介视角对不稳定出口关系的发生进行解释。基本事实显示,不稳定出口关系占比高、发展快、分布广、潜力大,是普遍存在且需要重视的出口现象。本文引入贸易中介拓展已有理论框架,发现贸易中介通过“出口固定成本分摊”与“信息溢出”影响企业的出口行为。基准研究表明,贸易中介提升了不稳定出口关系发生的概率,降低了其中一次性出口发生的概率。基于异质性贸易中介的研究发现,普通中间商代理固定成本分摊效应,其影响与基准结论一致,专业中间商提升了一次性出口发生的概率,刻画了信息溢出带来的“被动出口”,这一结论在信息不对称或不稳定性程度不同的目的地表现出显著的差异性。拓展性研究发现,贸易中介通过固定成本分摊机制会使得原有的“出口关系稳定度—生产率”排序趋于无序化,企业混同进行不稳定出口和稳定出口。本文研究意味着不稳定出口关系是中国出口广泛存在且不容忽视的组成部分,推进出口“稳中求进”有赖于引导和规范贸易中介行为,降低企业出口固定成本。

[关键词] 贸易中介; 信息不对称; 不稳定出口关系

[中图分类号]F425 **[文献标识码]**A **[文章编号]**1006-480X(2021)12-0107-20

一、问题提出

中国改革开放后的经济腾飞与对外贸易的快速增长有着密不可分的联系,但随着近年来部分国家单边主义与贸易保护主义盛行,中国对外贸易受到外部诸多负面冲击的影响,其发展的重点也逐步从促进增长转向平抑波动。在外部经济形势复杂严峻的背景下,党的十九届五中全会及近年的中央经济工作会议均明确指出,要“坚持稳中求进工作总基调”,如何实现出口的“稳中求进”成为对外贸易领域亟须解决的重要问题。研究发现,企业出口的持续性具有鲜明的异质性,而出口波动的一大来源是持续时间较短、偶然性较大的“不稳定出口关系”(Unstable Trade Relationships),其中还有占据较大比例的“一次性出口”(One-off Export)(Geishecker et al., 2019);与此同时,不稳定出口

[收稿日期] 2020-12-08

[基金项目] 国家自然科学基金青年项目“区域自由贸易协定的异质性分化研究:动因、影响及中国策略”(批准号 71903123);上海市“曙光计划”“区域贸易协定:新型特征、发展路径及中国策略”(批准号 20SG53)。

[作者简介] 铁瑛,上海对外经贸大学国际经济贸易研究所副研究员,经济学博士;刘逸群,上海对外经贸大学国际经贸学院硕士研究生。通讯作者:铁瑛,电子邮箱:tieyingx@foxmail.com。感谢上海对外经贸大学国际经济贸易研究所 Seminar 与会学者的建设性意见,感谢黄建忠、何欢浪、杨曦、谭用等专家学者的意见和建议,感谢匿名评审专家和编辑部的宝贵意见,当然文责自负。

关系可能是先锋企业(Pioneer Firms)的试探性出口行为(Hanson, 1996),这也是广延边际扩张的重要表现,而相对于集约边际,广延边际扩张对出口增长有着更强的促进作用。本文2000—2016年的观察窗口内,在企业—HS6产品—目的国维度上仅有约7.63%的持续性出口,而70.88%的出口关系表现为一次性出口,同时,不稳定出口关系贸易额占比超过了中国出口总额的15%。因此,充分理解和掌握不稳定出口关系的发生、发展与影响,无论对于“稳外贸”,还是进一步推进出口增长,都有着重要的现实意义。

出口关系在持续时长方面的异质性很早就引起了学术界的关注,在现有理论框架中,贸易的动因、方式以及影响都得到了较好的刻画和解释,但贸易的崩溃却始终缺乏理论诠释(Békés and Muraközy, 2012)。在Melitz(2003)的经典框架中,除非遭遇“坏运气”冲击,出口关系一经建立就会长期维持,但现实中基于不同研究样本发现,出口关系持续时间平均一般在2—3年(Besedeš and Prusa, 2006;陈勇兵等, 2012;Pu and Li, 2018;铁瑛和何欢浪, 2020),即便在本文2000—2016年的较长观察窗口内,出口关系持续时间中位数仍只有2年,相比于国内基于更短观察窗口的研究,尽管观察窗口有明显延展,但出口关系的持续性并没有显著变化^①,这也再次表明,不稳定出口关系是中国出口的重要组成部分。与此同时,研究也普遍发现,出口关系的持续时间存在两点分布的趋势(Besedeš and Prusa, 2006;Pu and Li, 2018;铁瑛和何欢浪, 2020),即大量出口关系仅能维持较短的时间,但另一些出口关系却能维持较长时间,显然后者是符合经典理论的,因此,理解维持时间较短的出口关系何以出现又何以结束成为解释出口关系崩溃的关键。^② Békés and Muraközy(2012)提出了企业“不稳定出口关系”这一名词,根据持续时间将出口关系划分为临时性出口和持续性出口,其中,临时性出口就对应于“不稳定出口关系”,他们认为临时性出口的出现源于企业选择了可变成本出口模式。^③ Geishecker et al.(2019)进一步发现,单纯的临时性出口仍然不能很好地解释出口关系崩溃现象,因为出口关系中还存在大量的一次性出口^④,他们认为一次性出口主要来源于国外的一次性出口订单,并据此将“被动出口”嵌入到当前的国际贸易理论体系中。

然而遗憾的是,现有对不稳定出口关系的理论诠释,无论是Békés and Muraközy(2012)提出的“成本模式选择”还是Geishecker et al.(2019)提出的“被动出口”,都很难得到具体测度,尤其是“被动出口”的订单如何获得,又为何发生等问题,仍然没有得到很好的解答,而本文尝试将既有理论向上回溯,在信息不对称背景下引入贸易中介进行拓展分析,尝试为不稳定出口关系的发生寻找一个可观测的动因。贸易中介在信息不对称背景下具有信息中介的作用(Spulber, 1996),在国际贸易中,贸易中介经常参与跨境商品和服务的交换(杜群阳和郑小碧, 2015)。Ahn et al.(2011)、Abel-Koch(2013)均发现,贸易中介对于更难渗透的市场、新产品出口或是寻找国外新买家具有重要的作用,这恰好与Geishecker et al.(2019)中提出的“被动出口”概念高度相关。而Akerman(2018)则指出,贸易中介可以出口多种商品,使出口固定成本分散到一种以上的商品上,表现出范围经济,这也恰

① 例如,陈勇兵等(2012)基于2000—2005年的样本发现出口持续时间均值为1.62,中位数为3;铁瑛和何欢浪(2020)基于2000—2011年的样本发现其均值为2.93,中位数为2。

② 这一特征也得到了本文数据的证实,出口关系持续时间不超过2年与超过5年的总数所占比例超过80%,而大于等于10年的出口关系占比也有16.3%。

③ 可变成本出口模式即支付相对更少的出口沉没成本,而支付相对更高的可变成本。在经验研究中,Békés and Muraközy(2012)通过匈牙利的研究样本发现临时性出口占比超过了56.51%。

④ 一次性出口即在特定时期内,特定层面下的出口关系有且仅发生过一次,Geishecker et al.(2019)基于丹麦的数据发现约43%的出口关系是一次性出口。

好与 Békés and Muraközy(2012)的内生成本路线选择表现出一致的逻辑。因此,本文推断贸易中介可能在不稳定出口关系的发生过程中扮演重要角色,从而尝试从信息不对称角度,通过引入贸易中介在理论上拓展不稳定出口关系发生的原因。

综上所述,囿于出口关系持续时间两极分化的特殊性,仅仅针对出口持续时间进行研究对于解释出口关系崩溃可能是不充分的,由于右断尾问题的存在,所获得的结论实质等同于解释不稳定出口关系的持续时间,而持续性出口为何存在,又如何被选择等问题就受到了忽视。虽然也有研究直接针对出口关系崩溃这一事件进行分析,但这同样遗漏了持续性出口、不稳定出口关系及其中的一次性出口之间的固有差异。因此,这就要求从企业入手进行研究,直接针对不同类型的出口关系加以分析。此外,现有针对中国出口关系持续性的相关研究大都基于 2000—2006 年的观察窗口,考虑到左断尾和右断尾等问题,对出口关系持续性的识别受到很强限制,也有少量研究将观察窗口延展至 2011 年,但右断尾问题致使其对于 2008 年金融危机影响的估计也是不足的。

针对已有研究不足,本文基于 2000—2016 年高度细化的中国海关数据,识别了中国企业的“不稳定出口关系”,得到了一系列基础性事实:①无论在何种出口关系维度上,不稳定出口关系均占据了超过 80%的份额,其中,一次性出口占据了总出口关系的 50%—70%;②从时间维度,不稳定出口关系占比逐年增加;③从行业维度,一次性出口几乎覆盖所有 HS2 位码行业;④从贸易方式维度,加工贸易与一般贸易未表现出值得关注的差异性;⑤从出口额角度,不稳定出口关系虽然总体占比较低,但与第一年出口情况相比,一次性出口的单笔平均价值却大约仅为持续性出口的一半,远高于总体占比。可以看出,包括一次性出口在内的不稳定出口关系是一个高速发展的一般性贸易现象,而且是潜在的出口增长新动能,值得引起重视。进一步的研究中,本文在 Békés and Muraközy (2012)和 Geishecker et al.(2019)基础上拓展理论模型,说明了不稳定出口关系产生的原因,并探讨了信息不对称条件下,贸易中介对于不稳定出口关系的影响。经验研究中,本文借鉴 Békés and Muraközy(2012)和 Geishecker et al.(2019)的策略,基于事前角度识别出口关系的稳定性,有效规避出口持续时间等相关研究在指标方面的局限性,同时借助线性概率回归框架附加严格的固定效应控制,克服已有研究潜在的遗漏变量问题。最后,本文尝试回归经典框架,探讨了贸易中介在全要素生产率和不稳定出口关系之间所扮演的角色,不仅使得研究结论可以与 Békés and Muraközy (2012)和 Geishecker et al.(2019)等文献的结论一致,进一步明晰贸易中介的作用以体现理论贡献,也更全面具体地对应于理论模型部分,使得本文的理论逻辑和经验证据更加完备且高度贴合。

综上,本文可能在以下三个方面做出边际贡献:①据所掌握的资料,本文是在长时间窗口(2000—2016 年)针对中国出口贸易数据对不稳定出口关系识别的首次尝试,对其基本情况、发展趋势、特征以及分布做出了详尽的说明,为全面理解中国的出口关系稳定性特征提供了基础资料。②在信息不对称条件下,本文将贸易中介引入不稳定出口关系的发生动因。一方面,拓展了 Békés and Muraközy(2012)和 Geishecker et al.(2019)等关于不稳定出口关系发生动因的理论框架;另一方面,对于贸易中介与企业出口行为的相关研究也是一个有益的补充。③在当前新冠肺炎疫情全球流行以及“逆全球化”思潮涌动的背景下,本文的研究结论有益于为政策制定者在稳定中国对外贸易规模与增速,发掘新型贸易增长点方面提供可行的政策参考。

二、文献综述

1. 企业异质性与出口持续时间

Melitz(2003)首次将企业生产率的异质性扩展到垄断竞争贸易模型中,从而将国际贸易理论推

进入到企业层面,并解释了如下的贸易状态:只有生产率最高的企业才会选择出口,生产率居中的企业只进入国内市场,而生产率最低的企业则退出市场,在进入退出部分则与既有研究基本相同,即除非企业遭遇一次“坏运气”冲击,那么已建立的出口关系都将长期维持,即出口关系的崩溃完全取决于外生的“坏运气”概率。之后,Schröder and Sørensen(2012)将外生技术进步引入 Melitz(2003)模型,虽然探讨了技术进步与企业退出之间的关系,并发现生产率较高和规模较大企业的生存期更长,但这同样将企业退出抑或出口关系崩溃视为外生技术进步所引致的事件,企业异质性特征主要起到衡量承受外生冲击影响的作用,出口关系的崩溃并不是企业的主观选择结果。但现实证据却并不能支持准外生的出口关系崩溃,既有理论框架中,企业出口关系的崩溃应当是一个相对小概率事件或局部的选择性事件,而 Besedeš and Prusa(2006)最早采用生存分析方法,从产品层面对美国进口的持续时间问题进行研究,结果显示美国进口产品平均持续时间较短,大概为 2—4 年,在采用不同产品分类方法(TS 和 HS)和产品聚合程度后仍得出相似的结论。陈勇兵等(2012)基于中国样本发现,中国企业出口持续时间均值不到 2 年,中位值只有 3 年;铁璞和何欢浪(2020)将中国样本观察窗口拓展近一倍后,却发现了与陈勇兵等(2012)相似的结果。上述证据显示,大规模的企业出口关系崩溃显然无法以概率事件进行充分解释。

也正因为既有相关理论研究大都将出口关系的崩溃视为由外生因素所导致的结果,而非微观主体的内生选择,学者针对于出口关系的持续时间进行了一系列研究,并期望能够通过控制外生因素提升出口关系的存活时间以提升出口关系的稳定性,国内学者对此进行了非常丰富的研究。陈勇兵等(2012)是具有开创性的研究,他们初步发现,引力模型变量及企业异质性特征会影响企业出口持续时间。后续研究中,蒋灵多和陈勇兵(2015)将陈勇兵等(2012)的研究扩展到多产品企业条件,发现随着产品核心程度的提高,企业—产品维度的出口关系崩溃概率显著下降,一系列的企业异质性因素都会产生显著的影响。类似的如 Gullstrand and Persson(2015)利用 1997—2007 年瑞典食品行业中所有企业的出口数据,通过区分核心市场与外围市场,在沉没成本文献与贸易生存文献之间建立连接,研究发现,核心市场与外围市场沉没成本的重要性以及期望收入有所不同,企业倾向于在核心市场上维持较长出口时间,而进入和退出外围市场的频率则相对较高。

2. 企业出口模式内生选择与不稳定出口关系的形成

既有理论不仅难以对现实的出口关系崩溃进行充分解释,而且出口关系在横向上也表现出很强的差异性,经验证据显示,出口关系的持续时间表现出两极分布特征,即一部分出口关系仅能维持较短时间,而一旦超过了一定时间,另一些出口关系就能够长时间维持下去,Besedeš and Prusa(2006)发现,在均值仅有 2—3 年的条件下,还有约 1/3 的出口关系可以持续 17 年以上。显然,出口关系的持续时间分布并不是连续的,出口关系会依照持续时间的巨大差异而表现为两类似乎完全不同的出口。

Békés and Muraközy(2012)首次将出口关系根据持续时间进行定性划分,并通过企业对沉没成本出口模式和可变成本出口模式的内生选择,将异质性的企业出口动态内生化的,即一部分生产率较高的企业选择支付更高的固定成本和更低的可变成本并进行持续出口,而另一部分生产率较低的企业在 Melitz(2003)框架中原本无法支付出口固定成本也就无法进行出口,但他们的研究提出还存在一种出口模式,即企业以支付较高的可变成本为代价而支付更低的出口固定成本,从而在短期实现出口。他们进一步使用匈牙利制造企业的资产负债表和海关出口数据的研究表明,在企业—HS6 位码产品—目的国层面,不稳定出口关系占出口关系总数的 56.51%,且出口关系稳定性与企业生产率、目的国经济体量和出口产品专业度呈正相关关系,与运输成本呈负相关关系。

同时,还有研究发现,不稳定出口关系中仍有一类非常特殊的出口,即“一次性出口”。Geishecker et al.(2019)首次清晰界定了一次性出口的概念,并将一次性出口作为一种主要的企业行为进行理论解析。他们指出,一次性出口的发生源于无法支付出口固定成本的一部分企业“意外”地获取了海外订单,从而“被动”地实现了出口。他们使用丹麦制造业企业月度数据的研究发现,在企业—HS2位码产品—目的国维度,约有43%的出口关系是一次性出口。近年来,国内也有学者注意到了出口关系之间的巨大差异以及出口持续时间的局限性,而将关注点从出口持续时间转向出口关系崩溃事件,并以出口关系崩溃概率来衡量出口的稳定性,如铁瑛和何欢浪(2020)等。

综上,可以清楚地看到,企业的出口持续性具有明显的差异性,如果仅仅针对出口持续时间进行探讨,则有可能混淆一次性出口、其他不稳定出口和持续性出口三类出口关系的组间差异与各自的组内差异,而如果仅关注出口关系崩溃事件,又会产生对持续性出口的遗漏。与此同时,文献虽然指出出口关系稳定性是企业内生选择的结果,企业出口关系的崩溃源于企业所选择的出口模式。但遗憾的是,无论是Békés and Muraközy(2012)所提出的固定成本模式与可变成本模式,抑或是Geishecker et al.(2019)所提出的被动出口问题都难以被直接观测,也就很难被直接证明,因此,在不稳定出口关系的发生及其决定因素方面仍有较大的拓展研究空间。

3. 贸易中介

Spulber(1996)指出,中介机构是指“从供应商那里购买,转售给买方或帮助买卖双方见面和交易的经济代理人”。那么,如果买卖双方位于不同的国家,则这些中介机构就是贸易中介。基于上述定义不难看出,贸易中介首先能够提供大量的买方和卖方信息,从而降低“搜寻和匹配”(Search and Match)成本,基于信息提供降低了出口的固定成本,使得企业出口成为可能。

贸易中介的信息职能也得到了一系列研究的支持。代表性研究如Ahn et al.(2011)基于中国数据研究发现,中介机构在促进国际贸易中发挥着重要作用。企业将根据生产率内生地选择出口方式(直接出口或通过中介出口),贸易中介使得生产率较低的企业也有机会进行出口,而对于难以渗透的市场,中介机构的作用将更加重要。Abel-Koch(2013)利用2005年土耳其企业层面数据,研究企业的规模以及生产率对出口方式选择的影响。其研究表明,企业规模与间接出口相对于直接出口的相对重要性之间确实存在显著的负相关关系。实证分析还表明,贸易中介对获得国际认可的质量认证的公司吸引力较小,相反,开发重要新产品或产品线的制造商则更多地依赖贸易中介,这表明贸易中介在寻找国外新客户方面发挥着重要作用。最后,间接出口商也是间接进口商,这意味着贸易中介的潜在利益不仅限于商品和服务的出口,还可能扩大到外国商品的采购。Poncet and Xu(2018)使用中国出口数据,研究贸易中介在国际贸易中的质量筛选作用。通过测算赫芬达尔指数(Herfindahl-Hirschman Index),将贸易中介区分为普通中介(Generalized Intermediaries)与专业中介(Specialized Intermediaries)。研究表明,专业中介在质量分散程度较高的产品中更普遍,在出口产品质量方面,专业中介的出口产品质量高于一般中介,低于直接出口商。并且,专业出口商更有能力减少质量问题的发生。Dasgupta and Mondria(2018)将贸易中介的信息传递职能进行了系统化梳理,建立了动态的两国模型,发现在信息不对称条件下,贸易中介进入为直接出口商创造了积极的外部性,贸易中介的重要性与信息不对称程度存在正相关关系。

同时,贸易中介还可能直接降低出口固定成本,从而促进出口的发生。Akerman(2018)对这一效应进行了系统的理论梳理,对于企业出口面临固定的出口成本,与普通制造企业不同,贸易中介因为可以出口多种产品,从而使固定成本分散到一种以上的商品上,表现出范围经济。贸易中介带来企业生产率的排序现象,生产率最高的企业通过支付固定成本自行出口,但是一系列中等生产率水

平的公司则通过贸易中介出口,并且当面临较高的出口固定成本时,贸易中介所发挥的作用更大。此外,还有研究探讨了贸易中介的生产率效应,例如,Defever et al.(2020)基于中国数据样本,研究在贸易自由化进程中,不同进口模式下批发商在企业全要素生产率变化中所扮演的角色,结论显示在贸易自由化进程中,非直接进口企业生产效率的提高是通过行业内批发商间接获得国外投入品实现的。与此同时,行业内批发商进口份额占比情况对直接进口企业的生产效率没有显著影响;而对非直接进口企业而言,当通过批发商供应的国外中间投入品占行业投入品总进口份额的比重较高时,中间投入品关税下降能够促进企业全要素生产率的提升,反之,非直接进口企业的全要素生产率会下降。

综上,基于 Békés and Muraközy(2012)和 Geishecker et al.(2019)的理论推演以及贸易中介在国际贸易中所发挥的作用,很容易将贸易中介与企业出口稳定性建立逻辑关联,显然无论是信息机制或是成本分散机制都和固定成本紧密相连,而这正是 Békés and Muraközy(2012)中临时性出口发生的重要原因,同时信息机制也会带来企业所需要的买方信息,使得被动出口更容易发生,而这也正是 Geishecker et al.(2019)理论框架中没有具体化的潜在重要影响因素之一。

三、数据说明与基本事实

1. 数据说明

本文使用的数据主要来自中国海关数据库(2000—2016年),保留其中的出口数据,同时进行基本的清理工作,具体如下:剔除存在关键信息遗漏的样本;将数据加总至“企业—HS6位码产品—目的国—贸易方式”层面;仅保留一般贸易和加工贸易^①;将HS代码统一至HS1996版本。然后以企业—HS6位码产品—目的国维度为匹配基底进行逐年匹配,企业—产品—目的国构成了最基本的出口关系维度。借鉴 Békés and Muraközy(2012)、Geishecker et al.(2019)的做法和策略,将特定出口关系识别为持续性出口和不稳定出口关系(及其中的一次性出口),按照出口关系进行数据压缩,最终使得每个特定出口关系在数据样本中唯一,避免同一出口关系因持续时间差异而产生频率差异。数据样本的形式与既有研究类似,时间维度只是定义了出口关系在特定年份进入出口市场,实质上表现为混合截面数据。样本最初两期以及最末三期的信息在识别出口关系类型和处理截断问题中损失。^②最终得到2002—2013年包括472352家企业,同时包含出口产品和目的国信息的高维面板数据。

2. 不稳定出口关系:识别与基本事实

(1)识别。首先,借鉴 Békés and Muraközy(2012)中对持续性出口的识别方法,将持续四年及以上的出口关系定义为持续性出口,其余为不稳定出口关系。其次,借鉴 Geishecker et al.(2019),进一步将样本期间内仅出现一次的出口关系定义为一次性出口。在基本事实部分本文将一次性出口与其他不稳定出口进行了区分,但从理论意义上,一次性出口可以看作是不稳定出口的特例。

(2)企业出口关系概况。本文发现:^①不稳定出口关系是中国企业出口关系的重要组成部分,也

^① 一般贸易的贸易方式代码为10,加工贸易的贸易方式代码为14、15。

^② 借鉴 Geishecker et al.(2019),为了准确识别出口关系进入,将最初两年的样本作基底,如果出口关系在最初两期没有出现而在第三期出现,那么将其视为一条新生的出口关系,因此损失了最初两期的信息。另外,借鉴 Békés and Muraközy(2012),持续性出口的定义为至少连续出口四年的出口关系,最末三期的出口关系类型无法进行准确的判断,因此损失了最末三期的出口数据。

是普遍存在的基本出口行为(如表1所示)^①;②一次性出口遍及所有产品类别,具有普遍性特征;③不稳定出口关系的比例具有明显的随时间增加的趋势(如表2所示);④不稳定出口关系的总成交价值虽然明显小于持续性出口,但第一年的相对平均价值差距没有这么大。^② 综上,不稳定出口关系不仅是具有研究价值的普遍现象,而且对理解出口增长与波动都具有重要意义。

表1 不同识别维度下出口关系类型占比

	出口关系总量 (个)	出口关系类型占比(%)		
		一次性出口	其他不稳定出口关系	持续性出口
企业—HS6—目的地	51176509	70.31	21.87	7.82
企业—HS4—目的地	37972651	59.81	31.11	9.08
企业—HS2—目的地	22464660	44.79	43.18	12.03
企业—HS2	3293359	23.22	50.76	26.03
企业—目的地	6902775	24.03	51.25	24.72
HS2—目的地	6596	9.38	30.70	59.52
企业—HS2—目的地(剔除加工贸易)	4544767	43.60	47.88	8.52
企业—HS2—目的地(剔除贸易中介)	10207232	40.74	42.33	16.93

表2 不稳定出口关系占比变动的的时间趋势 单位:%

年份	出口关系产品维度						只保留加工贸易 (企业—HS2—目的地)	
	企业—HS2—目的地		企业—HS4—目的地		企业—HS6—目的地		不稳定 出口	一次性 出口
	不稳定 出口	一次性 出口	不稳定 出口	一次性 出口	不稳定 出口	一次性 出口		
2002	42.31	34.99	37.34	45.89	31.07	55.30	42.69	36.12
2008	41.23	45.81	30.30	59.56	22.22	68.75	39.77	46.85
2013	47.58	44.59	31.57	62.89	19.39	75.95	43.44	47.29

3. 贸易中介:识别、分类与基本事实

(1)贸易中介的识别。借鉴 Ahn et al.(2011),根据企业名称识别贸易中介,将企业名称中含有“贸易”“进出口”“代理”“经销”“外经”“科贸”“经贸”或“物流”等字样的企业识别为贸易中介。借鉴 Poncet and Xu(2018),基于代理产品的集中度构造赫芬达尔指数对贸易中介进行区分,将赫芬达

① 产品分类级别(HS)以及出口关系定义的维度对出口关系的识别具有很大影响。从表1的第(2)—(4)行,随着产品分类级别逐渐放宽,出口关系总数量下降,一次性出口的比例从约71%下降到44%,持续性出口比例则从约8%上升到12%。将出口关系进一步放宽,在产品—目的国级别,一次性出口有比较明显的下降,但在其他包含企业的层面上依然保持了较大比例,这表明当不考虑企业异质性的情形下,出口行为符合经典的国际贸易理论。最后,考虑垂直一体化的影响,对加工贸易方式进行的出口关系单独识别,发现一次性出口仍然占有很大比重,为43.60%,这表明垂直一体化并不会对不稳定出口关系的分布产生大的影响。考虑贸易中介企业的特殊性,本文也剔除了贸易中介企业进行识别,结果显示一次性出口的比例仍然高达40.74%。

② 具体图形和历年变化情况参见《中国工业经济》网站(<http://ciejournal.ajcass.org>)附件。

尔指数在中位数及以上的贸易中介定义为专业中间商,其他定义为普通中间商,专业中间商专业于代理某些产品的出口,普通中间商服务于更多种类的产品。^①

(2)贸易中介的基本情况。本文发现:①贸易中介在各行业中普遍存在,专业中间商和普通中间商所占比例并不一致,各行业对中间商的需求情况并不相同;②贸易中介所占比例相对稳定,普通中间商表现出下降态势,专业中间商呈现上升趋势,中间商表现出对于出口产品的专业化代理趋势。^②

4. 目的国信息不对称与目的国风险识别

本文基于距离概念识别信息不对称性,一般认为距离越遥远,沟通成本越高,信息不对称性也就越强,使用地理距离作为主要指标来衡量国家间的信息不对称性,同时还使用文化距离、基因距离和语言距离作为备用指标。^③ 本文基于 International Country Risk Guide(ICRG)构建的经济政治不确定性指标衡量目的国风险,该指标越大表示风险越小。^④

四、理论演绎

1. 封闭经济的基本框架

考虑一个典型的 Melitz(2003)框架,在固定替代弹性(CES)需求下,企业 i 满足如下的需求函数:

$$q_i = \frac{E}{P^{1-\sigma}} p_i^{-\sigma} \quad (1)$$

其中, q 为需求量, p 为价格, E 和 P 分别为支出水平和总价格指数, $\sigma > 1$ 为产品间替代弹性。

企业在支付 F 的固定成本后,从一个帕累托分布中随机获取劳动生产率水平 φ ,只采用劳动一种投入要素,将劳动报酬标准化为 1,满足线性的成本方程,在垄断竞争市场条件下,各企业采用加成定价,在封闭条件下,企业的利润可表示为:

$$\pi_i = B \varphi_i^{\sigma-1} - F \quad (2)$$

其中, $B = \frac{E}{P^{1-\sigma}} \frac{\sigma^{-\sigma}}{(\sigma-1)^{1-\sigma}}$ 为大于 0 的常数。令 $\pi_i \equiv 0$,即可获得封闭条件下的企业退出线 φ_a^* ,对

于任意小于退出线的劳动生产率水平的企业都将退出市场。

2. 开放经济与两期动态:企业出口关系持续性的内生性

在开放经济条件下,企业参与出口需要支付冰山成本 τ 。同时还需要支付出口的固定成本,本文借鉴 Geishecker et al.(2019)的做法,假定企业出口的固定成本分为两部分:①信息成本,即搜寻和

① 测度方法的详细说明参见《中国工业经济》网站(<http://ciejournal.ajcass.org>)附件。

② 贸易中介基本事实的具体表格和图形请参见《中国工业经济》网站(<http://ciejournal.ajcass.org>)附件。

③ 文化距离和地理距离的数据来源为 CEPII,基因距离和语言距离来源于 Spolaore and Wacziarg(2016),作者的个人主页(https://www.anderson.ucla.edu/faculty_pages/romain.wacziarg/papersum.html)提供了开放的数据下载。

④ ICRG 将国家风险分为三大类,分别为政治风险、金融风险和经济风险。国家风险指数总计 200 分,其中,政治风险 100 分,金融风险 50 分,经济风险 50 分。其下又细分为 22 个子风险类别,政治风险评级包括涵盖政治和社会属性的 12 个组成部分,金融和经济风险分别包括 5 个组成部分,并根据权重分别赋予一定分值,分值越高则风险程度越小,分值为 0 时风险最高,所有的风险组成部分的得分相加便得到国家总体风险指数。然后将其除以满分 200 分,从而使得指标规范在 0 到 1 之间。更多信息可以通过 ICRG 官网(<http://www.prsgroup.com>)获得。

匹配买方的成本,表示为 F_{inf} ;②营销成本,包括构建目的国供应链条等所需的成本,表示为 F_{mar} ,其中, $F_{mar} > F$ 即在国内的营销成本大于国外。则企业出口到特定目的国的利润为:

$$\pi_i^{ex} = B\tau^{1-\sigma} \varphi_i^{\sigma-1} - F_{inf} - F_{mar} \quad (3)$$

假定信息是不完全的,企业事先不掌握出口固定成本。企业首先要进行出口试探,其次才能获取真实的出口固定成本,从而决定是否继续出口。企业出口要持续面临信息成本的冲击,即来自目的国市场信息不对称所造成的信息偏差,这会造成 F_{inf} 以 p 的概率变为前一期的 d 倍,其中, $d > 1$, 而以 $(1-p)$ 的概率保持不变。①

令 $\pi_i^{ex} \equiv 0$, 可得 $\varphi_{ex}^* = \tau \left(\frac{F_{inf} + F_{mar}}{B} \right)^{\frac{1}{\sigma-1}}$, 显然 $\varphi_{ex}^* > \varphi_a^*$, 那么当经济体内的企业进行一期的出口试探后,可以知道,对于劳动生产率水平在 $(\varphi_a^*, \varphi_{ex}^*)$ 之间的企业将不会在第二期继续出口,从而形成一次性出口事件。而对于第二期,则有:

$$E(\varphi_{ex}^{*'}) = \tau \left[p \left(\frac{dF_{inf} + F_{mar}}{B} \right)^{\frac{1}{\sigma-1}} + (1-p) \left(\frac{F_{inf} + F_{mar}}{B} \right)^{\frac{1}{\sigma-1}} \right] \quad (4)$$

那么,以 p 的概率劳动生产率水平在 $(\varphi_{ex}^*, \varphi_{ex}^{*'})$ 之间的企业将不会在第三期继续出口,从而形成其他临时性出口事件。以此类推,就会发现,唯有生产率足够高可以完全覆盖出口固定成本的企业可以维持持续的出口,而生产率相对不那么高的企业将在第二期之后的每一期以 $(1-p)$ 累乘的概率继续存活,生产率最低的企业将会在一次性出口后退出出口市场。

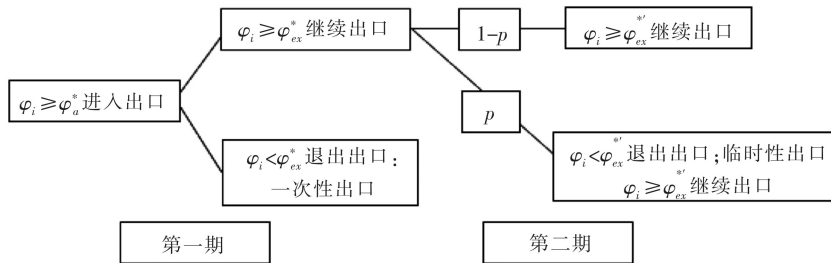


图1 特定目的国市场企业出口变化

3. 模型拓展:信息不对称与贸易中介

在上述分析的基础上,延续 Geishecker et al.(2019)的假定,与 Melitz(2003)不同,信息固定成本和目的国市场相关,不同目的国之间的出口固定成本不再相同,以参数 ρ 定义特定的目的国特征,表示本国与目的国之间的信息不对称性,对于给定的一系列连续的目的国市场, ρ 服从密度函数为 $g(\rho)$, 累积概率函数为 $G(\rho)$ 的分布,对于不对称性越高的目的国市场,企业需要支付更高的固定成本 F_{inf} 。同时,将贸易中介引入模型,与既有研究类似,以行业中所存在的贸易中介出口比例 I 作为贸易中介强度, $0 < I < 1$ 。基于 Ahn et al.(2011)和 Dasgupta and Mondria(2018)的经验证据和理论工作,假定贸易中介具有信息传递性质,可以有效降低搜寻与匹配成本,因此, $\partial F_{inf}(\rho, I) / \partial I < 0$, 且 $\lim_{I \rightarrow 1} F_{inf}(\rho, I) = \bar{F}_{inf}$, 即当贸易中介强度足够大时,目的国市场和国内市场将渐进达到信息完

① 由于所关注的是出口关系崩溃问题,因此没有考虑 $d < 1$ 的对称情形。

全,企业出口支付固定的信息成本就可以获取所需的信息,这一固定成本等同于基准情形 $\rho=0$ 时的信息成本,同时, $\lim_{I \rightarrow 0} F_{inf}(\rho, I) = F_{inf}(\rho)$ 为基准情形的标准信息成本。对于营销固定成本,借鉴 Akerman(2018)的范围经济设定,贸易中介所构建的营销渠道与供应链条同样可以向其他企业溢出,从而 $\partial F_{mar}(I)/\partial I < 0$ 且 $\lim_{I \rightarrow 1} F_{mar}(I) = F$, 即当贸易中介强度足够大时,目的国市场和国内市场进入成本将渐进一致,同时, $\lim_{I \rightarrow 0} F_{mar}(I) = F_{mar}$ 为基准情形的标准营销固定成本。本文再一次进行基准情形的出口动态演化,以上标 I 统一标识引入贸易中介后的变量。首先,得到两个重要的不等式:

$$\varphi_{ex}^{I^*} = \tau \left(\frac{F_{inf}(\rho, I) + F_{mar}(I)}{B} \right)^{\frac{1}{\sigma-1}} \geq \lim_{I=1} \varphi_{ex}^{I^*} > \tau \varphi_a^* > \varphi_a^* \quad (5)$$

$$\varphi_{ex}^{I^*} = \tau \left(\frac{F_{inf}(\rho, I) + F_{mar}(I)}{B} \right)^{\frac{1}{\sigma-1}} \leq \lim_{I=0} \varphi_{ex}^{I^*} = \varphi_{ex}^* \quad (6)$$

上述不等式表明,新的出口退出线在 $(\varphi_a^*, \varphi_{ex}^*]$ 之间,且随着 I 的增大, $\varphi_{ex}^{I^*}$ 会更靠近 φ_a^* , 这意味着原本在 $(\varphi_a^*, \varphi_{ex}^*]$ 之间只能进行一次性出口的企业将有 $(\varphi_{ex}^{I^*}, \varphi_{ex}^*)$ 的部分可以进行临时性或持续性出口。因此,得到基本结论:贸易中介有助于降低一次性出口发生的概率,并将部分的一次性出口转化为临时性出口或持续性出口。

考虑第二期发生信息成本冲击的情形,以 p 的概率, $\varphi_{ex}^{I^*} = \tau \left(\frac{dF_{inf}(\rho, I) + F_{mar}(I)}{B} \right)^{\frac{1}{\sigma-1}}$, 假定企业所面临的信息成本冲击是足够大的,满足 $dF_{inf} + F > dF_{inf}(\rho) + F_{mar}$, 这保证了总会有不稳定出口发生。易得, $\varphi_{ex}^* < \varphi_{ex}^{I^*} < \varphi_{ex}^{*}$, 那么,生产率水平在 $[\varphi_{ex}^{I^*}, \varphi_{ex}^*]$ 之间的企业在贸易中介介入之前会退出出口市场,完成临时性出口,而在贸易中介介入后,其可以继续出口,临时性出口将会有概率转化为持续性出口。综合第一期中一次性出口的变动,非一次性的临时性出口关系数量的变化不确定,在 Békés and Muraközy(2012)的定义下,这依赖于三期和四期,在 $(1-p)^2$ 的条件下,即信息冲击持续不发生,则生产率水平在 $[\varphi_{ex}^{I^*}, \varphi_{ex}^*]$ 之间的企业会转化为持续性出口,在 d 足够大的假定下,其他情形下,即 $p(2-p)$ 的概率均会导致原本这一区间内的临时性出口继续进行临时性出口,而不能演变为持续性出口,因此,贸易中介提升了临时性出口出现的概率。而在 $(1-p)^2$ 的概率条件下,临时性出口关系既存在从一次性出口的转化,也存在向持续性出口的转化,其变动则取决于企业生产率分布情况,如果企业生产率分布更集中于较低水平,则临时性出口关系一样会增加,而如果更集中于较高水平,则临时性出口关系可能会有减少。

进一步地,考虑信息不对称的影响。首先,不考虑贸易中介的作用,信息不对称 ρ 的提升会带来信息固定成本的提升,同时也会强化信息成本冲击的影响,因此,给定贸易中介占比 I , 信息不对称水平越高, $F_{inf}(\rho, I)$ 相对越高,则出口退出线 φ_{ex}^* 相应提升,那么一次性出口发生概率会提升。与此同时,以 p 的概率发生信息成本冲击后,在更高的 $F_{inf}(\rho, I)$ 条件下,即便 d 不发生变动,第二期出口退出线 $\varphi_{ex}^{I^*}$ 也会更高,因此,持续性出口发生概率会下降。临时性出口则同样取决于两部分的变化结果。其次,加入贸易中介的作用,伴随贸易中介的提升, $F_{inf}(\rho, I)$ 因信息不对称 ρ 提升而发生的增加会被贸易中介提升所中和,因此,相比于没有贸易中介的情形,一次性出口发生概率相对下降,而持续性出口发生概率相对上升。综上,本文得到:

命题:信息不对称条件下,贸易中介基于成本分摊和信息溢出降低了企业出口固定成本而影响企业出口,降低一次性出口发生的概率,将其转化为其他临时性出口或持续性出口。

五、实证检验

1. 实证方程设定

本文基于已有研究和海关数据库高维面板数据的应用实例,构建基准回归方程如下:

$$Dummy(Form_{icdt}=1)=\beta Intermediary_{ct}+\theta_c+\theta_{idt}+\varepsilon_{icdt} \quad (7)$$

其中,下标 i 表示企业, c 表示 HS2 位码产品(行业), d 表示目的国, t 表示年份。被解释变量为特定出口关系的哑变量, $Form$ 的集合为 $\{Tem, One-off\}$ 。实证分析可划分为两个层次:在第一层次, $Tem=1$ 表示出口关系为不稳定出口关系(临时性出口包含一次性出口), $Tem=0$ 表示持续性出口,因此, β 反映了中间商强度对不稳定出口关系事件发生的影响,如果 $\beta>0$,说明中间商强度提升了不稳定出口关系发生的概率,同时降低了持续性出口发生的概率;在第二层次, $One-off=1$ 表示一次性出口, $One-off=0$ 表示其他不稳定出口,即针对于 Geishecker et al.(2019)所指出的一次性出口的特殊性,进一步讨论中间商强度对于更加不稳定的一次性出口的影响,如果 $\beta>0$,说明中间商强度提升了一次性出口(即极端不稳定出口关系)发生的概率,同时降低了其他临时性出口发生的概率。综上,当被解释变量为 Tem 时,考察的是中间商强度与(不)稳定出口关系整体之间的关系,而当被解释变量为 $One-off$ 时,考察的是不稳定出口关系框架下,更为极端的一次性出口与中间商强度之间的关系。 $Intermediary$ 表示中间商出口占比,为核心解释变量,其变动在产品—年份层面衡量了贸易中介强度。 θ 为固定效应,本文控制了产品固定效应(θ_c)和企业—目的国—年份固定效应(θ_{idt})^①。

2. 基准估计结果

表 3 汇报了基准估计结果,第(1)列的被解释变量为哑变量,取 1 表示不稳定出口关系($Dummy(Tem_{icdt}=1)$),第(2)列的被解释变量为哑变量,取 1 表示不稳定出口关系中的一次性出口($Dummy(One-off_{icdt}=1)$)。本文发现,贸易中介显著提升了不稳定出口关系出现的概率,降低了持续性出口的发生概率;并且在不稳定出口关系中,贸易中介显著抑制了其中一次性出口关系出现的概率,提升了其他持续时间较长的临时性出口发生的概率,这一结论反映了前文理论部分所阐述的观点。首先,贸易中介具有固定成本分摊特征(Akerman,2018),这使得更多的企业有机会以临时性出口的方式进入出口市场(Békés and Muraközy,2012);其次,贸易中介通过降低出口固定成本,使得企业有机会进行“试错”,从而提升企业在产品—目的国维度上进行出口试探的可能,虽然试错会带来一次性出口,但对于正确的实验则将原本潜在的一次性出口维持下去,转化为临时性出口或是持续性出口,降低了一次性出口发生的可能;再次,贸易中介代理产品过程中会产生信息外溢(Spulber,1996;Ahn et al.,2011),有助于企业克服出口的信息壁垒,使得出口成为可能,贸易中介还通过提供重要的买方信息,促使部分原本无法进行出口的企业实现了“被动出口”(Geishecker et al.,2019),从而提高了一次性出口发生的可能性。因此,贸易中介对临时性出口的正面影响来自成本降低所提升的出口意愿,而贸易中介对一次性出口的负向影响则可能是成本降低和信息外溢两相角力的综合结果。

① 产品固定效应可以帮助控制 HS2 维度下的固有差异和独有特性,企业—目的国—年份固定效应则帮助捕捉企业—目的国—年份层面的变动,可以帮助控制几乎所有常见的出口持续时间影响因素,如企业异质性特征、汇率变动、目的国市场偏好等。

表 3 基准估计结果

被解释变量:	(1)	(2)
	<i>Dummy(Tem_{icdt}=1)</i>	<i>Dummy(One-off_{icdt}=1)</i>
<i>Intermediary_{ict}</i>	0.0575*** (0.0025)	-0.1037*** (0.0045)
N	15453324	13791911
R ²	0.6282	0.4230

注:括号内为按个体,即企业—产品—目的国维度聚类的稳健标准误,***p<0.01,**p<0.05,*p<0.1;回归均控制了产品固定效应(θ_c)和企业—目的国—年份联合固定效应(θ_{idt}),以下各表同。基准回归中测试了单一个体维度的影响,企业异质性信息起到了比较明显的控制作用。如无特殊说明,下文回归中相应层面和被解释变量的样本量与此相同(似)。本文表格仅展示关键变量,完整结果参见《中国工业经济》网站(<http://ciejournal.ajcass.org>)附件。

3. 稳健性检验

首先,基于不同样本进行五类稳健性检验:①剔除 HS2 位码商品出口中贸易中介出口占比最大以及最小的三种商品,测试贸易中介极端值分布问题;②剔除平均贸易额上下各 1%分位数的出口样本,控制偶发性贸易;③剔除位于北京、上海、广州的企业样本,测试超级城市的影响;④剔除高新技术开发区的出口样本,开发区可能具有明确的目的地导向;⑤剔除出口加工区的样本,克服垂直一体化因素。其次,细化行业到 HS4 位码,收紧对企业产品更换的约束。再次,剔除了目的地为中国香港或中国澳门样本,控制转口贸易和中国港澳中间商。结果均保持稳健。①

4. 内生性处理:来自事件分析法的因果识别

尽管基准回归过程中进行了严格的固定效应控制,并且设计了一系列的稳健性检验,但仍有可能面临一些内生性问题的挑战。② 本文尝试采用构建峰值事件,借助事件分析框架来克服潜在的内生性问题,同时也可提供解释变量与被解释变量之间的一个因果识别尝试。具体来说,借鉴 Bessen et al.(2019)的思路,首先,基于解释变量,识别出 HS2 行业内中间商份额的一次“异常”上升,如果当期的中间商占比超过既往同期的 12%(75%分位数),则将其视为一个中间商峰值事件,并将事件发生当年设为 0 期($t=0$),事件发生前一年设为-1 期($t=-1$),后一年设为 1 期($t=1$),以此类推;其次,保留中间商占比发生异常上升的样本,构建事件分析框架如下:

$$Dummy(Form_{icdt}=1) = \sum_{-4, \tau \neq -4}^3 \beta_{\tau} Dummy(t=\tau) + \theta_c + \theta_{idt} + \varepsilon_{icdt} \quad (8)$$

其中,下标 t 为按照距离事件发生的时间重组后的时间序列,选择关注[-4,3]期是因为三年恰好是临时性出口与持续性出口的分界点,以 $t=-4$ 期,即基期作为参照期; β_{τ} 为关键参数,表示相较于基期,在 $t=\tau$ 期,出口关系被识别为不稳定出口关系的概率变化。

按照基准研究的层次,分别进行了回归,具体结果如图 2 所示,在事件发生前($t<0$),95%置信水平下,不稳定出口关系(及一次性出口)的发生概率相比基期并无显著差异,而在事件发生当期($t=$

① 稳健性检验的完整结果与说明请参见《中国工业经济》网站(<http://ciejournal.ajcass.org>)附件。

② 一方面,仍有可能存在遗漏变量问题,例如,HS2 位码产品—年份维度不可观测的其他重要因素,例如,行业相关的技术革新等;另一方面,回归结果面临变量“错维”所带来的解释力不足问题。

0), 不稳定出口关系(其中的一次性出口)的发生概率显著更大(小), 这意味着当行业内中间商份额大幅度上升时, 更多的不稳定出口关系进入出口市场, 更少会表现为一次性出口, 而且中间商“异常”上升所带来的冲击会在较短时间内结束, 在中间商异常变动事件发生 2 年及之后 ($t \geq 2$), 不稳定出口关系(及一次性出口)发生概率回到基期水平。上述结果与基准结论定性一致, 同时也证明了中间商与不稳定出口关系发生概率之间存在显著的因果关系。

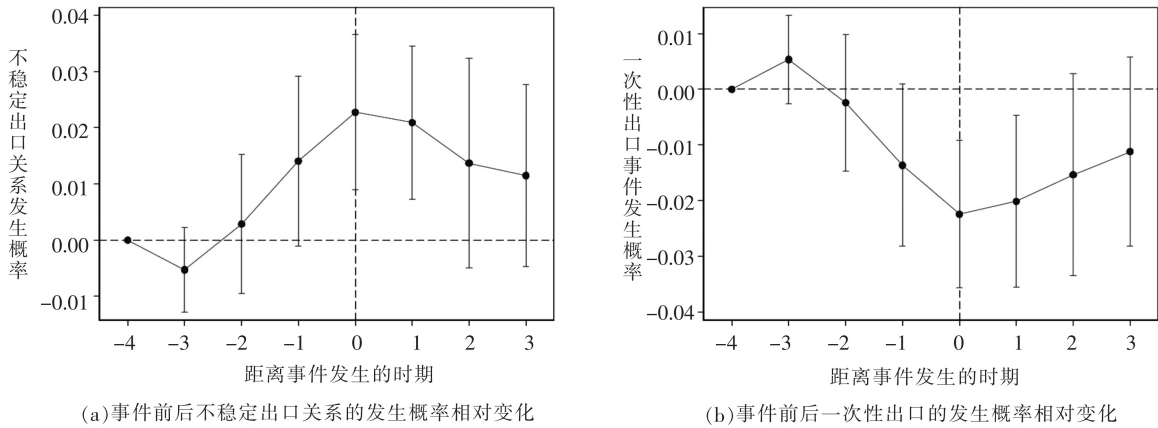


图 2 峰值事件分析结果

注:图 2 是对式(8)的估计结果,图中的点为 β_t 估计值,表示不稳定出口关系在 $t=\tau$ 时的发生概率与基期的差异,竖线为 95% 置信区间;图 2(a)的被解释变量为哑变量,取 1 表示不稳定出口关系;图 2(b)的被解释变量为哑变量,取 1 表示不稳定出口关系中的一次性出口。

5. 异质性讨论

本文针对加入 WTO 和金融危机、直接贸易和间接贸易以及核心产品和非核心产品分别进行了异质性分析,结果发现:①对于临时性出口和持续性出口的选择来说,两个时间段之间没有明显区别,但是对于一次性出口和其他临时性出口,在 2002—2008 年,贸易中介份额的上升会提高一次性出口出现的概率,但是在 2009—2013 年间,中间商份额的上升却会抑制一次性出口的出现概率。②与基准结果相比,在剔除中间商企业后,针对于临时性出口/持续性出口的回归结果并没有发生定性上的改变。但与此同时,对于一次性出口/其他临时性出口来说,贸易中介的影响不再显著。③当出口关系涉及产品为核心产品时,出口关系会更大概率成为持续性出口或更为持久的临时性

① 2002 年加入 WTO 降低了企业出口成本,导致一方面有大量企业进行出口尝试;另一方面外部需求扩张,经由中间商所形成的“被动出口”也快速增加。2008 年后不确定性上升,Berman et al.(2019)指出,不确定性会导致信息变得不可信而削弱信息溢出的作用,贸易中间商的信息溢出机制受到削弱,而更多地表现为固定成本分摊作用,外需收紧也减少了一次性订单出现的概率,从而降低了一次性出口出现的概率。具体估计结果参见《中国工业经济》网站(<http://ciejournal.ajcass.org>)附件。

② 直接出口企业的一次性出口发生往往是“出口试错”的结果,中间商所代理的一次性出口则更多表现为 Geishecker et al.(2019)所刻画的“被动出口”,一旦剔除了贸易中介所代理的出口关系,则基本排除了“被动出口”问题,而企业主动的“出口试错”行为并不会受到贸易中介强度的直接影响。具体估计结果参见《中国工业经济》网站(<http://ciejournal.ajcass.org>)附件。

出口,但从综合水平项与交乘项的结果看,相对于非核心产品,中间商份额的上升会带来更多临时性出口和更多的一次性出口。^①

六、机制检验

1. 论证逻辑

本文的理论分析指出贸易中介可能通过信息溢出和固定成本分摊来影响不稳定出口关系的出现,然而遗憾的是,现有关于贸易中介的研究无法识别企业—中间商网络,即贸易中介究竟帮哪些企业实现了间接出口是不明确的,而只能基于一个笼统的中间商强度进行推断,这意味着无法基于企业异质性特征来实现精确识别。为了验证理论所刻画的两大机制,本文一方面将贸易中介区分为专业中间商和普通中间商两类,并基于已有文献和二者的特征,以专业中间商刻画信息溢出,而以普通中间商刻画成本分摊,为了尽可能实现相对的精确还设计了一系列的补充佐证;另一方面,从目的国特征出发,使用目的国风险代理固定成本,以距离代理信息不对称,由于距离所蕴含的含义可能更为宽泛,本文以类似的间接识别方法,选择具有明确指向的特定背景,再次进行补充论证。如果最后两套结果能够在定性上保持一致,那么,尽管信息溢出和固定成本分摊不能被直接观测,但仍可以做出可信的推断。

2. 基于细化的贸易中介分类识别作用机制

(1)基准讨论。借鉴 Poncet and Xu(2018)将中间商区分为专业中间商(*Spe_Intermediary*)和普通中间商(*Gen_Intermediary*)。普通中间商对应于现有文献中研究较多的中间商类型,相对于直接出口企业和专业中间商,他们平均出口更多的产品(Akerman,2018),其功能更多表现为帮助企业将产品运送到目的地(Poncet and Xu,2018),因此,使用普通中间商来代理固定成本分摊作用;与之相反,专业中间商一般在某一产品上具有核心能力,专注于某一类产品的出口。这一类中间商会更多收集产品信息,以便筛选出其中质量更高的产品进行出口(Dasgupta and Mondria,2018),因此,使用专业中间商来代理信息溢出作用。^② 本文尝试从贸易中介的异质性出发,寻求不同类型贸易中介发挥作用的差异,具体回归结果如表4所示,可以看到,相较于基准结果,不稳定出口关系方面的影响没有变化,无论是专业中间商抑或普通中间商都有助于提升不稳定出口关系出现的概率,降低持续性出口出现的概率;但一次性出口方面则有所不同,在普通中间商经由出口固定成本分摊机制降低一次性出口发生可能的同时,专业中间商却经由信息外溢促进了一次性出口发生的可能。

(2)进一步佐证。本文参考已有文献,假设普通中间商发挥固定成本分摊作用,专业中间商发挥信息溢出功能,但事实上,普通中间商由于出口较多种类的产品,可能也会产生一定的信息溢出效应,同样地,一些大规模的专业中间商虽然出口产品种类较少,但同一产品的大量出口可能也会产

^① 虽然这一结果看似有违基本预期,但其中蕴含了合理的企业经营逻辑,即如已有文献所指出的,企业总会选择更有把握的核心产品去进行试探性出口,而不会贸然选择边缘产品去承受更大的失败概率,即这一结果实质上只不过类似于“多做多错,不做不错”,即面临中间商所带来的信息和固定成本下降,在现实中只能捕捉到企业使用核心产品进行试探的现象,因此,看似是贸易中介造成了核心产品更多表现为临时性出口,其背后的根源逻辑是企业的产品排序和理性的出口策略。具体估计结果参见《中国工业经济》网站(<http://ciejournal.ajcass.org>)附件。

^② 两类中间商表现出差异性,专业中间商代理的间接出口额和出口关系持续时间均低于一般中间商,这一差距不大;专业中间商出口所覆盖的目的国和HS6位码产品数小于一般中间商且差异非常悬殊,二者在经营重点和策略上存在不同。具体表格参见《中国工业经济》网站(<http://ciejournal.ajcass.org>)附件。

表 4 贸易中介细化的基准估计结果

被解释变量	(1)	(2)
	<i>Dummy(Tem_{icd}=1)</i>	<i>Dummy(One-off_{icd}=1)</i>
<i>Spe_Intermediary_{it}</i>	0.0375*** (0.0037)	0.1930*** (0.0078)
<i>Gen_Intermediary_{it}</i>	0.0614*** (0.0022)	-0.1606*** (0.0046)

注:相关的稳健性讨论结果参见《中国工业经济》网站(<http://ciejournal.ajcass.org>)附件。

生规模效应,从而降低出口固定成本。因此,普通中间商和专业中间商在多大程度上能够分别代表固定成本分摊机制和信息溢出机制,需要进行进一步验证。

虽然依然难以进行确切区分,但通过尝试剔除特异样本能够为上文设定提供一定的依据,具体来说:①针对普通中间商可能同时具有信息溢出的作用,尝试剔除了普通中间商中出口目的国数量90%分位数以上的普通中间商,回归结果保持定性稳定,但普通中间商的作用有了明显的下降,说明普通中间商确实也会具有一定的信息溢出,但既然回归结果未发生定性转变,说明相较于信息溢出效应,固定成本分摊效应仍是主导。②剔除专业中间商出口规模超过全部中间商中位数的样本以控制规模效应,那么理应强化信息溢出效应,而弱化潜在的固定成本分摊,估计结果并未发生定性的改变,且在不稳定出口关系/持续性出口的影响也保持相对稳定,而在一次性出口方面则有所增强,与预期一致。③剔除来自中间商的出口关系。这种情形下,所有出口关系表现为直接出口,其中,主动出口的占比会有明显提升,那么应该观察到普通中间商所带来的成本分摊机制受到削弱,因为直接出口企业不通过中间商进行出口就无法享受到成本分摊,而信息溢出机制则应相应加强,定性结论依然没有变化,但普通中间商所发挥的作用有明显下降,而专业中间商所发挥的溢出效应则有明显提升。④考虑出口产品的差异也会产生对两大机制的异质性依赖,可以预期核心产品相对更不依赖于中间商的信息溢出,而中间商的固定成本分摊效应则有可能得到强化,结果显示,当专业中间商的作用被全面的削弱,这并不会带来核心产品更多的出口试探,而普通中间商的作用则恰好相反,上述分析进一步佐证专业中间商与信息溢出机制具有很好的对应关系。

3. 基于代理变量识别作用机制

(1)固定成本分摊机制。由于出口固定成本与信息不对称性都很难被直接观测,而不同类型的中间商仍然无法完全排除两类效应的相互混杂,因此,本文尝试选择一些相关代理变量进行识别。针对贸易中介的固定成本分摊机制,目的国风险往往会表现为出口固定成本的一部分,将ICRG指数基期值与贸易中介的交互项引入基准回归方程,产品固定效应也可严格为产品—年份联合固定效应,这在吸收了贸易中介水平项的同时,还能进一步补充控制来自产品层面的一系列固有特性以及随时间变动的冲击。

具体估计结果如表5所示,目的国风险并不影响贸易中介对不稳定性出口关系和持续性出口的总体作用,但越安全的目的国可以进一步降低相关出口关系成为一次性出口的概率。本文同样再一次发现贸易中介异质性的影响,目的国安全性越高,专业中间商可以进一步提升不稳定出口关系发生的概率,反映的Berman et al.(2019)所阐述的信息可信度问题;而普通中间商促进临时性出口发生概率的作用则会被略微抑制,这是因为安全的出口市场所需固定成本更低,那么成本分摊机制就会相应受到削弱。与此同时,专业中间商提升一次性出口发生的概率会被强有力地抑制,而普通中间商抑制一次性出口发生概率的作用则会被进一步增强。这反映了当专业中间商的买方信息匹

表 5 固定成本分摊:目的国风险的影响

被解释变量	(1)	(2)	(3)	(4)
	<i>Dummy(Tem_{icd}=1)</i>		<i>Dummy(One-off_{icd}=1)</i>	
<i>Intermediary_{it}×ICRG_{it}</i>	0.0041 (0.0056)		-0.3334*** (0.0155)	
<i>Spe_Intermediary_{it}×ICRG_{it}</i>		0.1783*** (0.0137)		-0.8079*** (0.0377)
<i>Gen_Intermediary_{it}×ICRG_{it}</i>		-0.0332*** (0.0062)		-0.2315*** (0.0171)

配推动“被动出口”实现的同时,更安全的目的国需求的固定成本也相对更低,这使得一次性出口更可能向其他临时性或持续性出口转变,而较低的出口固定成本也在一定程度上削弱了普通中间商的成本分摊效应,使得普通中间商激发临时性出口的作用有所下降。可以看出,目的国风险代理固定成本所造成的影响与两类中间商的作用具有很强的逻辑一致性。

(2)信息溢出机制。一般来说,越遥远的市场往往会有更强的信息不对称性(Dasgupta and Mondria, 2018),将地理距离指标(*Distance*)与贸易中介的交互项引入基准回归方程,原有的产品固定效应严格为产品—年份联合固定效应,具体估计结果如表 6 所示。^①结果显示,当去往信息不对称性更强的目的国时,贸易中介对不稳定出口(持续性出口)的总体促进(抑制)作用有所下降,同时对其中的一次性出口的抑制作用有所增强,说明当目的国信息不对称程度更高时,企业会更加谨慎,减少出口试探,并选择构建更有把握的出口关系。而当引入贸易中介的异质性时,不稳定出口方面保持了一致,但一次性出口方面表现出较强的差异性,在基准结果水平项的基础上,当去往信息不对称性更强的目的国时,专业中间商会更有力地促进一次性出口的发生,即信息溢出的作用得到了显著增强。综上,距离指标所代理的信息不对称与两类中间商的影响同样保持了良好的逻辑一致性。上述结果还表明,相较于出口固定成本,信息壁垒的克服并不是企业出口的重要影响条件,但信息机制对于“被动出口”的发生有着重要的影响。

表 6 信息溢出机制:目的国市场信息不对称的影响

被解释变量	(1)	(2)	(3)	(4)
	<i>Dummy(Tem_{icd}=1)</i>		<i>Dummy(One-off_{icd}=1)</i>	
<i>Intermediary_{it}×Distance_{it}</i>	-0.0067*** (0.0009)		-0.0192*** (0.0022)	
<i>Spe_Intermediary_{it}×Distance_{it}</i>		-0.0104*** (0.0022)		0.0913*** (0.0052)
<i>Gen_Intermediary_{it}×Distance_{it}</i>		-0.0058*** (0.0010)		-0.0449*** (0.0024)

(3)进一步的排除和佐证。上文提到距离指标虽然能够代理信息不对称,但同样有一些文献指出它也与贸易成本有着密切的联系。考虑总体背景变动的背景,结果显示,距离指标在 2009—2016 年是更“有用”的,当不确定性较小时,向不确定性程度不同的目的国出口并不会受到贸易中介的差异性影响,而当不确定性较大时,企业向信息不对称更强的市场出口时,贸易中介会降低它成为不

^① 本文分别使用了地理距离、文化距离、基因距离和语言距离四个距离指标,重点汇报地理距离的结果,完整结果参见《中国工业经济》网站(<http://ciejournal.ajcass.org>)附件。

稳定出口的概率。基于细化分类的中间商,其结果同样显示具有信息溢出的专业中间商通过信息不对称所发挥的异质性作用同样在总体不确定性较强的时期更强,普通中间商的表现则与总体情况基本一致。这一结果不仅验证了距离代理信息不对称具有合理性,而且也可以进一步对两类中间商所反映的不同机制进行补充佐证。^①

七、拓展性研究:全要素生产率的作用

基于前文的理论框架,企业全要素生产率在企业出口关系的稳定性上具有决定性的作用,并且具有明确的排序特征,即生产率最高的企业进行持续性出口,生产率相对较低的企业进行不稳定出口,而生产率最低的企业进行一次出口,这也与已有文献的基本发现一致。而本文进一步发现,贸易中介的固定成本分摊与信息溢出使得一些全要素生产率水平较低的企业也可以进入出口市场,在上文的主体回归部分,企业全要素生产率与贸易中介的这一互动性尚未得到充分证明。

因此,本文在基准分析框架中引入企业全要素生产率(TFP)与贸易中介的交互项^②,为了体现出全要素生产率的作用,先将企业—年份层面的控制放松,并借鉴已有研究,引入企业层面的控制变量,结果显示,假如没有贸易中介,那么全要素生产率与企业进行不稳定出口关系的概率是显著负相关的,这与既有研究的结论一致。^③表7结果显示,交互项显著为正,表明贸易中介的存在削弱了全要素生产率与企业不稳定出口关系发生概率的负相关性,贸易中介所提供的固定成本分摊与信息溢出对于出口固定成本的削减激励了企业进行更多的出口试探。而专业中间商与全要素生产率的交互作用相对较弱,普通中间商与全要素生产率的交互作用强且稳定。这表明,贸易中介主要基于固定成本分摊介入全要素生产率与不稳定出口关系发生概率的负相关性。与此同时,专业中间商基于信息溢出促使企业“被动出口”而发生一次性出口的影响也受到了削弱,究其原因,由于中国工

表7 企业全要素生产率的作用

被解释变量	(1)	(2)	(3)	(4)
	Dummy(Tem _{icd} =1)		Dummy(One-off _{icd} =1)	
log(TFP _{it})×Intermediary _{it}	0.0965*** (0.0095)		0.1064*** (0.0111)	
log(TFP _{it})×Spe_Intermediary _{it}		0.0648*** (0.0198)		0.0745** (0.0290)
log(TFP _{it})×Gen_Intermediary _{it}		0.1012*** (0.0100)		0.1112*** (0.0122)

注:固定效应变更为企业—年份联合固定效应(θ_{it})和产品—目的国—年份联合固定效应(θ_{icd});本文测试了固定效应选择,完整结果参见《中国工业经济》网站(<http://ciejournal.ajcass.org>)附件;被解释变量 Dummy(Tem_{icd}=1)和 Dummy(One-off_{icd}=1)的样本量分别为 1715121 个和 1294225 个。

① 具体估计结果参见《中国工业经济》网站(<http://ciejournal.ajcass.org>)附件。
 ② 全要素生产率测算基于中国工业企业数据库(2002—2013年),对于部分没有汇报中间投入品和增加值的年份,借鉴 Brandt et al.(2012,2014)的方法计算,全要素生产率以 LP 法测算得到,其中,2009 年和 2010 年的数据质量较差,没有进入回归样本。拓展性部分所使用的数据样本为中国工业企业数据库—海关数据库的匹配样本,具体匹配方法借鉴学术界通用做法,以企业名称进行第一轮匹配,再以邮政编码加电话后 7 位进行第二轮匹配。
 ③ 具体估计结果参见《中国工业经济》网站(<http://ciejournal.ajcass.org>)附件。

业企业数据库具有“规模以上”限制,当中国海关数据库与之匹配时会遗漏较多小企业,而规模较小且产品质量不高的企业更容易通过专业中间商来实现出口(Poncet and Xu,2018),也更符合“被动出口”发生的理论逻辑(Geishecker et al.,2019)。因此,这一结果并不与前文的基准回归产生矛盾,反而通过样本的筛选进一步强化了已有结论。

八、结论与启示

本文从理论和实证两个层面研究了信息不对称条件下,贸易中介与不稳定出口关系发生概率之间的关系,基本研究结论如下:①贸易中介基于“出口固定成本分摊”和“信息溢出”两大机制影响了不稳定出口关系的发生,相对于持续性出口,贸易中介显著提升了不稳定出口关系发生的概率,相对于其他持续更久的不稳定出口关系,贸易中介抑制了其中一次性出口极端事件发生的概率;②普通中间商代理“出口固定成本分摊”机制,专业中间商代理“信息溢出”机制,二者的作用具有异质性,专业中间商在促进不稳定出口关系发生的同时,还可以促进一次性出口的发生,刻画出贸易中介的“信息溢出”机制对企业“被动出口”行为的促进作用;③当目的地市场更安全时(出口固定成本更低),贸易中介不会促进更多不稳定出口关系的产生,但可以进一步抑制一次性出口事件的发生;④当目的地市场更遥远时(信息不对称程度更大),贸易中介进一步抑制了不稳定出口关系的产生,并同时抑制一次性出口的发生;⑤普通中间商与专业中间商的影响在不同类型的目的地表现出差异性;⑥既有研究发现的出口关系持续性和全要素生产率之间的负相关关系会受到贸易中介的削弱,且这一削弱效应的主要来源是代理“出口固定成本分摊”机制的普通中间商。本文的研究结论蕴含了丰富的政策性启示:

(1)正确认识并高度重视不稳定出口关系。一方面,不稳定出口关系始终是中国出口关系中的主要组成部分,应承认其存在的客观性和合理性,没有必要因为大量一次性出口的出现而过度担忧;另一方面,推进出口试探性质的不稳定出口关系转向稳定是发掘新的出口增长点,促进广延边际扩张,是实现中国出口“稳中求进”的重要策略。这意味着需要加大对出口关系萌芽的培养和重视,对于新进的出口企业,地方政府可以考虑通过提供高质量公共服务,例如,“一站式”业务办理等降低其交易成本,同时考虑通过租金减免等措施切实降低其运营成本,通过融资便利化支持缓解其资金链压力,帮助它们将出口关系萌芽发展壮大;对于在位企业的出口试探,地方政府需要通过实地调查了解企业在新业务开辟中所面临的主要诉求;针对地方的“明星企业”,建议地方政府制定具有企业差异化的公共服务提供计划,有针对性地解决问题,发挥龙头企业的示范效应和带头作用,消除企业业务拓展的后顾之忧。

(2)正确理解贸易中介的作用并做好引导发展工作。本文证实贸易中介对企业出口持续性具有重要作用,因此,应当对贸易中介发展所可能带来的出口波动有所预期,避免贸易中介在出口目的国层面的过度集中,发挥贸易中介在分摊出口固定成本和信息溢出方面的优势,一方面,带动中小企业克服“搜寻与匹配”难题,拓展出口广延边际;另一方面,通过分摊成本降低企业试探性出口的失败风险,促进出口关系延长并趋于稳定。这要求政府应提升对贸易中介的重视,加强贸易中介在中国对外贸易发展事业中的地位,在重点支持部分龙头贸易企业的同时,实现分级有针对性地引导、管理和布局,使得较小规模的专业中间商同样可以发挥出比较优势,在其熟悉的领域和行业中成为“信息中心”,发挥出贸易中介的“灯塔”作用,引导出口流向。

(3)鼓励高生产率企业进行国际市场开拓和探索,并从削减出口固定成本的思路入手尝试拓展和延长出口关系。本文研究显示,出口固定成本仍然是困扰大多数企业出口稳定发展的关键因素。

本文建议,政府一方面可以与贸易中介或常年从事出口业务的大企业加强信息合作,构建信息共享平台,及时发布目的国市场动态,平抑信息冲击对企业出口的不利影响;另一方面,中国政府也可尝试在诸如开发区等同行企业集聚的区域尝试开展包括订单共享、产能共享等“打包出口”试点,由政府 and 行业协会负责质量监管,实现片区内产品高度相似的企业共同接单,进一步扩大规模经济的同时,也有助于实现出口固定成本分摊。

当然,本文在如下两个方面存在可供改进的方向:①受限于数据质量,本文不能清晰识别出口企业和贸易中介之间的企业网络,这就使得本文研究只能停留在行业(产品)层面,从而会混杂一系列外溢效应所产生的噪音;②由于不确定性与信息不对称难以直接观测,本文不得不选择以一系列的代理变量来近似地刻画其效果,而由于二者同时还存在一定的相互影响,并且现有的代理变量难以实现清晰地分割,这就造成本文难以为发生机制找到直接的经验证据,而只能寻求多个角度的侧面佐证。相信伴随更多高质量微观数据的逐步开放,贸易中介与出口稳定性之间的关系将得到更为全面和直接的考察。

[参考文献]

- [1]陈勇兵,李燕,周世民. 中国企业出口持续时间及其决定因素[J]. 经济研究, 2012,(7):48-61.
- [2]杜群阳,郑小碧. 职业中间商空间嵌入与国际贸易模式演进[J]. 中国工业经济, 2015,(1):65-77.
- [3]蒋灵多,陈勇兵. 出口企业的产品异质性与出口持续时间[J]. 世界经济, 2015,(7):3-26.
- [4]铁瑛,何欢浪. “雪中送炭”抑或“锦上添花”:地方金融发展、金融脆弱度与出口关系稳定性[J]. 统计研究, 2020,(7):42-53.
- [5]Abel-Koch, J. Who Uses Intermediaries in International Trade? Evidence from Firm-level Survey Data[J]. World Economy, 2013,36(8):1041-1064.
- [6]Ahn, J., A. Khandelwal, and S. Wei. The Role of Intermediaries in Facilitating Trade [J]. Journal of International Economics, 2011,84(1):73-85.
- [7]Akerman, A. A Theory on the Role of Wholesalers in International Trade Based on Economies of Scope[J]. Canadian Journal of Economics, 2018,51(1):156-185.
- [8]Békés, G., and B. Muraközy. Temporary Trade and Heterogeneous Firms[J]. Journal of International Economics, 2012,87(2):232-246.
- [9]Berman, N., V. Rebeyrol, and V. Vicard. Demand Learning and Firm Dynamics: Evidence from Exporters[J]. Review of Economics and Statistics, 2019,101(1):91-106.
- [10]Besedeš, T., and T. Prusa. Ins, Outs, and the Duration of Trade [J]. Canadian Journal of Economics, 2006, 39(1):266-295.
- [11]Bessen, J., M. Goos, A. Salomons, and W. Berge. Automatic Reaction-What Happens to Workers at Firms That Automate[R]. CPB Discussion Paper, 2019.
- [12]Brandt, L., J. Van Biesebroeck, and Y. Zhang. Creative Accounting or Creative Destruction? Firm-level Productivity Growth in Chinese Manufacturing[J]. Journal of Development Economics, 2012, 97(2): 339-351.
- [13]Brandt, L., J. Van Biesebroeck, and Y. Zhang. Challenges of Working with the Chinese NBS Firm-level Data[J]. China Economic Review, 2014,30(C):339-352.
- [14]Dasgupta, K., and J. Mondria. Quality Uncertainty and Intermediation in International Trade [J]. European Economic Review, 2018,104(8):68-91.
- [15]Defever, F., M. Imbruno, and R. Kneller. Trade Liberalization, Input Intermediaries and Firm Productivity: Evidence from China[J]. Journal of International Economics, 2020,126(C),103329.
- [16]Geishecker, I., P. Schröder, and A. Sørensen. One-off Export Events [J]. Canadian Journal of Economics, 2019, 52(1): 93-131.

- [17]Gullstrand, J., and M. Persson. How to Combine High Sunk Costs of Exporting and Low Export Survival[J]. *Review of World Economics*, 2015,151:23–51.
- [18]Hanson, G. Agglomeration, Dispersion, and the Pioneer Firms[J]. *Journal of Urban Economics*, 1996, 39(3): 255–281.
- [19]Melitz, M. The Impact of Trade on Intra –industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity [J]. *Econometrica*, 2003,71(6):1695–1725.
- [20]Poncet, S., and M. Xu. Quality Screening and Trade Intermediaries: Evidence from China [J]. *Review of International Economics*, 2018,26(1):223–256.
- [21]Pu, H., and T. Li. Cross–Countries Research on the Duration of Export Trade Relationships in Manufacturing Industry[J]. *American Journal of Industrial and Business Management*, 2018,8(4):850–866.
- [22]Schröder, P., and A. Sørensen. Firm Exit, Technological Progress and Trade [J]. *European Economic Review*, 2012, 56(3): 579–591.
- [23]Spolaore, E., and R. Wacziarg. Ancestry, Language and Culture [A]. Ginsburgh, V., and S. Weber. *The Palgrave Handbook of Economics and Language*[C]. London: Palgrave Macmillan, 2016.
- [24]Spulber, D. Market Microstructure and Intermediation [J]. *Journal of Economic Perspective*, 1996,10 (3):135–152.

Trade Intermediaries, Information Asymmetry and Unstable Trade Relationships

TIE Ying, LIU Yi-qun

(Shanghai University of International Business and Economics, Shanghai 200336, China)

Abstract: Trade theories indicate that, once established, the export relationship will keep stable while most of the relationships turn out to be “unstable” in reality. This paper identifies China’s unstable trade relationships from 2000 to 2016 and tries to explain the occurrence of unstable trade relationships from the perspective of intermediaries against the background of information asymmetry. Stylized facts show that, unstable trade relationships are characterized by high proportion, rapid development, wide distribution and great growth potential so that it is a common export phenomenon that needs attention. This paper introduces trade intermediaries to the existing theoretical framework and finds that trade intermediaries will affect the firm’s export behavior through “export fixed cost allocation” and “information spillover”. The benchmark results show that intermediaries promote the probability of the occurrence of unstable trade transactions while reduce the probability of the occurrence of one–off export events. Further study shows that, the effect of general intermediaries which proxy “export fixed cost allocation” is the same with benchmark results while the specialized intermediaries which proxy “information spillover” promote the probability of occurrence of one–off export events and capture the “passive export”. The findings above are significant heterogeneous among specific market with different degree of information asymmetry or uncertainty. This paper also finds that intermediaries disorder the existing relationship between export sustainability and total factor productivity through “export fixed cost allocation”. The conclusion indicates that widely existed unstable trade relationship is an important component of China’s export that cannot be ignored. To promote the export “progress with stability” need to guide and standardize trade intermediary activities and further reduce the fixed export cost of firms.

Key Words: trade intermediaries; information asymmetry; unstable trade relationships

JEL Classification: F12 F14 D81

[责任编辑:许明]