

● 经济理论与实践

论竞争力的源泉: 从外生比较优势 到内生比较优势^{*}

邹 薇

(武汉大学 经济发展研究中心, 湖北 武汉 430072)

[作者简介] 邹 薇 (1969-), 女, 湖北荆州人, 武汉大学经济发展研究中心教授, 博士生导师, 经济学博士, 主要从事发展经济学和西方经济学研究。

[摘 要] 什么是竞争力的源泉? 对这个问题的探索几乎与经济学研究的历史一样长久。新古典经济学把竞争力的源泉归结为资源禀赋、既定的技术等外生因素, 已经越来越无法解释各国在国际经济体系中的竞争力及其变迁。本文认为, 竞争力不是某个单一的指标, 而是一个综合的范畴。竞争力的源泉在于由一国的分工与专业化水平内在地决定的生产率水平, 而后者又取决于政治、法律、经济、文化等制度结构。

[关键词] 竞争力; 内生比较优势; 制度基础

[中图分类号] F121 [文献标识码] A [文章编号] 1008-2999(2002) 01-0035-13

一、竞争力之辩

竞争是市场经济运作和经济发展进程中的一个恒久主题, 而 20 世纪 80 年代中期以来, 围绕竞争力及其源泉问题, 在经济学理论和实践界引起了极大的学术争议和反响。目前, 不论是发达国家还是发展中国家都对自身在国际竞争和全球化体系中所处的地位、所具有的实力投以极大的关注, 各国政府都力图通过适宜的政策来推动本国形成更大的综合竞争力。20 世纪 90 年代以来, 由设在瑞士的世界经济论坛和瑞士国际管理学院发表全球竞争力年度报告, 就世界上主要经济体的综合及分类的竞争力进行评估和排序, 更激起了各国追求竞争力的热情。

对竞争力给出直接定义最初不是源于经济理论。人们认为在某个市场中不同的厂商相互竞争, 形成实力高下之比是自然而然的。然而, 究竟什么是一个国家的竞争力呢? 它难道是由产业的实力简单加总而来的吗? 或者是源于军事、外交上的势力? 20 世纪 80 年代中期的美国, 一方面在军事、外交上呈现出越来越强的实力, 另一方面在经济上却出现了失业率上升、增长放慢、贸易逆差加大、财政赤字日益庞大等现象, 在与日、欧的竞争中显出疲态。为此, 当时的里根政府成立了专门的总统竞争力委员会, 1984 年它在一份报告中指出: “竞争力对于企业和对于国民经济有不同的含义, ……一个国家的竞争力是指在自由和公平的市场条件下, 它能够在多大程度上既生产出满足国际市场标准的商品和劳务, 同时又扩大其本国居民的实际收入。在国家水平上, 竞争力是以卓越的生产力绩效为基础的。”^[1] (P. 28) 这个定义尽管非常通俗, 但它包含了一些重要的理念: 企业的竞争力与国家的竞争力不可随意类比; 竞争力的核心

是生产率;贸易并非为零和博弈;贸易能够并且应该是自由和公平的。从文字上看,几乎没有人会对上述表达提出疑义,但是如何从理论上构造竞争力框架,以及如何为企业和国家制定可行的竞争力策略,却众说纷纭。不仅经济学家,而且许多政治学家、法学家、科学家和教育家等都加入到讨论的行列中,竞争力被运用到各种场合,以致竞争力问题专家科恩(S. Cohen)指出:“许多人把竞争力庸俗化了,而这恰恰是经济学中许多概念的命运。”^[1](P. 28)因此,赋予竞争力概念以应有的内涵是研究的首要任务。

一国的竞争力是在国际市场上战胜对手的能力,更是其谋求持续发展的实力。竞争力概念所包含和传达的内容要比某个单一的测度指标、某种运算或比较方法丰富得多。我们把竞争力概括为几个方面。

其一,竞争力是由国家创造出来的,而不是先天赋有或继承的。传统理论中总是根据生产要素,如劳动、土地、自然资源和实物资本的丰欠程度来确定某个国家在某些特定产业中是否能够取得持续发展。每个国家总是在它可以充分利用其丰裕资源的那些产业中形成相对优势。这种由比较相对成本到考察资源禀赋而演生出来的观点,把竞争力作为廉价而丰裕的劳动和自然资源的函数,尽管曾经解释了国际贸易与竞争中的许多现象,影响了很长一段时间,但现在却面临着重大挑战。

一方面,这种竞争力观无法解释德国、瑞士、瑞典等国在劳动力缺乏和高工资情况下取得的经济成功,也无法解释德国、瑞士、日本、意大利、韩国等国在自然资源相当缺乏情况下获得的发展。因为根据传统理论,这些经济会因资源禀赋上的先天不足而长期陷于不利的竞争格局。然而,这些国家显然在它们不具有先天资源优势的产业中找到了构造竞争力的契机。另一方面,随着经济全球化进程的加快,包括生产要素在内的跨国流动性加强,竞争不仅在产品市场而且在要素市场上展开,科学技术进步迅速改变着各国的产业结构、市场结构和竞争方式,电子通讯、计算机、软件、生物工程等新产业对各国经济增长的贡献度不断增强,高附加值类产品的国际竞争日益激烈,而这些产业的发展与传统的生产要素几乎没有直接关联。这两方面的因素都说明竞争力是能够培育和创造的,而且这一特征正在日益强化。

其二,竞争力是一个在提高生活水平与赢得国际竞争之间达成均衡的目标。有的人认为,国际竞争力是指一国在国际市场上占有较大份额,或者拥有大幅度的净出口和外汇盈余,只要能够达到这个目标,国内经济可以位居其次。这其实是误解。

固然,竞争力与一国的出口强度是有关系的。据波特(M. Porter)领导的一项涉及 10 个国家(丹麦、德国、意大利、日本、韩国、新加坡、瑞典、瑞士、美国、英国)的历时 4 年的跟踪调查,各国参与国际竞争的重要产业都不同程度地在该国出口上占重要份额,在日本、德国和瑞士占 20% 以上,在韩国占 40% 以上。各国具有竞争力的产业如德国的汽车和化工制品、日本的半导体和声像制品、瑞士的银行业和制药业、意大利的制鞋和纺织品、美国的商用飞机和电影业等。显然这些产业之所以具有竞争力,基本上与各国的自然资源没有直接联系,它们是在长期大规模、大范围的出口和对外投资的基础上建立起实力的。

但是也要看到,出口绩效并不等于能够给本国的生产力和福利带来促进。从产业上看,出口有时会脱离本国市场需要。比如,日本国内对西文键盘输入机的需求非常小,但日本在这个领域的出口和对外投资一直居于国际前列。还有的产业片面追求规模效应,因而不断推动企业的兼并、购并、策略性合营与合作,这些举措在形成许多超级跨国企业的同时,也造成了本国相关产业中的恶性竞争或垄断。从国家来看,一些国家调动利率、汇率等政策手段极力推动出口,把竞争力完全系之于外贸盈余和外汇储备上,但实际上这些对外经济活动指标反映竞争力的能力非常有限。比如一国工资低下和本币疲软,通过出口低级制成品进口本国无法生产的制造品,也会带来贸易盈余,但这只会恶化本国的贸易条件,造成本国生活水平下降。

所以,我们引入的竞争力概念不只着眼于国际贸易和对外投资,而且更着眼于这种对外经济活动对本国生产力产生怎样的影响。国际贸易和对外投资是一种双刃剑,有时候它会威胁本国生产力及其增长。因为一国的各个产业都要面临国际竞争,如果某产业的生产力不能大大高于其国外对手,以致足以抵消国外在劳动成本等方面的任何优势,则该产业就会被国际市场淘汰掉,而失去在高生产力、高工资

率、高附加价值产业的发展潜力,这对于本国生产力和生活水平的持续提高无疑是一个威胁。但有时候国际贸易和对外投资也会对本国生产力产生积极影响。任何国家都不能在所有产业中具有竞争力,即使最发达的经济在某些产业中也处于竞争劣势,国际贸易和对外投资为各国提供了一个比较和选择的机会,使之从国际竞争中强化其具有较高生产力的产业的发展潜力,为这些产业找到更大市场空间;反过来,这又可望带动相关产业生产力的提高。因此对竞争力的理解要求超越狭隘的静态的定义,而提出一国如何营造适宜的制度环境和市场运作环境,以促进其产业在动态发展中建立和维持竞争力的可操作的策略。

其三,产业层次的竞争力与国家层次的竞争力既有区别也有联系。许多人笼统地提出竞争力,实际上在不同层次上的竞争力有不同的含义。通常地,产业或企业的竞争力较容易测度。如果一个企业不具有竞争力,则意味着它的市场地位是不可持续的,那么除非它努力改善其业绩,否则,它就会被迫破产。而一个国家是否具有竞争力是一个很复杂的问题,很难找到某种分界线或“底线”来做明确区分。人们可能会认为,如果一国陷于大量外贸赤字和外债中,则它不具有竞争力,但不论从理论上还是从实践上,这都不是个准确指标。比如 20 世纪 80 年代墨西哥不得不累积大量的外贸盈余以偿还外债利息,否则国外投资者将拒绝对之投资;而到 90 年代墨西哥的贸易出现大量赤字,因为国外投资者已经对之恢复了信心并大量投入资本。能否说 80 年代的墨西哥具有很高的竞争力,而 90 年代以后就丧失了竞争力呢?显然不能。正是因为如此,波特指出,简单地提问“一个国家的竞争力如何”,这只是一个“错误的问题”。也正因为如此,国际竞争力报告中对各国除了根据国民生产总值、人均国民生产总值等而排出综合竞争力之外,还要就各国国内经济实力、国际化程度、政府管理水平、金融服务水平、企业管理水平、基础设施建设状况、研究与开发水平、科学与技术实力、人口素质和教育水平等分类指标进行排序,从各项指标的比较中才可以对一国的竞争力得出基本估计。

企业或产业之间的竞争与国家之间的竞争有很大差异。在相互竞争的企业之间(如可口可乐与百事可乐),一个企业的成功必定是以另外企业的失败为代价的,因为前者要从后者那里夺走消费者市场,结果是一个零和博弈。但是,国际贸易不是零和博弈,国家之间即使是激烈的竞争对手(如美国与日本),它们仍然可以同时是对方的主要出口市场和进口品的供给者。在汇率等既定条件下,假如日本的生产率水平提高,则日本的实际工资水平上升,出口商品实际价格下降,这对于美国或欧洲国家而言,至少不会导致后者的生产率或实际工资降低。同时,企业所面对的市场绝大部分是外在于该企业的,很难设想企业的产品主要卖给自己的职工。然而对于大多数国家来说,最大的市场仍是其本国市场,例如美国进出口贸易总额一直居世界首位,但其出口总值也只占 GDP 的 10%,或者说,90% 的商品和劳务是内在于本国的。这也表明,不可把国家与企业、产业简单类比来讨论竞争力。

目前有一种观点,认为竞争力不是一个标准的经济学概念,并以克鲁格曼(P. Krugman)的《竞争力:一种危险的成见》^[21](P. 1-17)一文作证明。其实他在包括这篇文章在内的一系列著述中都始终阐述着有关竞争力的理念。他所真正反对的不是以生产率为基础去测度、比较国家间的经济实力,而是对竞争力概念的滥用。比如把各国国内经济问题,诸如失业、投资不足、市场疲软等,都归咎于竞争力不足而不去寻找直接原因和对策;又如以竞争力为借口,要求政府采取不利于本国长期经济发展的保护主义政策,以利于利益集团的需要;再如把产业竞争与国家竞争混为一谈,把特定产业及其利益集团的需要视为国家的需要,导致政策甚至制度安排的扭曲等等。有关竞争力的这些有意或无意的偏见,更说明了从理论上探讨竞争力的源泉的必要性。

二、外生比较优势与内生比较优势

竞争力是在市场上所显示出来的比较优势,而比较优势有外生的与内生的区分。长期以来,新古典经济学传统秉持的是外生比较优势论,这满足了构造完美的国际贸易模式的需要,却使得对竞争力的认

识出现了困境。

外生比较优势论是以李嘉图的贸易理论为基础的。李嘉图认为,各国应根据既有的生产率水平差异来确定与其他国家相比的相对优势,通过出口具有相对优势的产品、进口处于相对劣势的产品来进一步强化自身的相对优势。这意味着各国在国际竞争中的相对地位是相当稳定的。至于技术进步也完全由各国的先天环境决定,就像天降甘露一样,纯粹是外生于经济体系的,这意味着生产率水平不同的各国在国际竞争中的相对地位是相当稳定的,后进的国家要想在竞争中赶上先进国家,只能仰赖于外生的因素。李嘉图的理论可以称为“外生技术比较优势”,它抓住了一个关键,即国家之间竞争力和增长水平的差距源自技术水平和生产率的差距,但是它把技术视为外生给定的,并且停留在定性分析层面上。以赫克歇尔—俄林模式为代表的新古典贸易模式在规范地进行均衡分析的方向上迈进了一步。该模式假定有两个国家,每个国家都可以生产两种商品,生产每种商品都需要劳动力和资本两种投入。两种商品的生产函数对两个国家都相同,而两国的劳动力和资源禀赋却不同。因此,对这种模式而言,两国在技术上可能有的差异都被忽略了,只剩下资源禀赋的外生差异造成的比较优势。这种贸易理论可称为“外生资源比较优势论”。高度简化的分析前提使得这个理论可以在新古典的边际分析、均衡分析框架中游刃有余,但是很显然,新古典模式对于比较优势的认识较之李嘉图不仅没有深入,反而还更加狭窄了。从外生比较优势出发来理解和分析竞争力时,面临着许多问题。

其一,外生比较优势是先天给定的。不论是李嘉图还是新古典主义者都把各国比较优势的形成视为既定的,人们或政府难以决定或改变它。在李嘉图模式中,一些突发的外生因素,如重大技术发明及其在生产中的应用,还可以改变一国的生产率状况,进而改变其比较优势,打破原有的贸易均衡,亦即出现边角解的特殊情形。而在新古典模式中,只要资源禀赋没有发生重大变化,比较优势和贸易格局的逆转就是不可能的。

其二,外生比较优势论只考虑了生产成本因素,而没有考虑交易成本因素。在这种模式中,不论是国内市场还是国际市场,交易成本都被设定为零,各国只是在真空一样的完全竞争市场环境中比较各自的生产率而已。这是不符合实际的。我们所说的交易成本不仅包括交易中直接产生的运输、仓储、广告等成本,而且包括由于各国汇率、利率等政策的差异和政治、经济、法律、文化等制度结构的差异或冲突而引起的各种成本。显然国内与国际市场的交易成本有很大的不同,如果舍弃了这个因素,就无法把企业和国家所面临的市场竞争范围的选择内生化的。

其三,外生比较优势论不考虑规模经济。李嘉图模式中只有一种生产要素,其边际和平均生产率均为常数,由此回避了规模经济问题。新古典模式中采取两国家两商品两要素的假定,全要素生产率为常数,但每个要素的边际和平均产出都呈递减报酬。构造这种要素报酬递减而规模收益不变的模式,是为了满足新古典边际分析和均衡分析的需要。然而实际上,随着商品化、市场化和全球化的进程,规模经济正日益突出,并成为竞争力的不可缺少的因素。

其四,外生比较优势论认为,国内贸易与国际贸易的原理完全不同,或者说在国内或国际市场上形成的竞争力具有完全不同的根源。国内贸易是由于大量纯消费者不从事生产、不进行贸易就无法生存,而国际贸易是由于技术或资源上的比较优势所致。在这个框架中,由于分工的影响,单个经济体(如企业)不可能选择自给自足;但一个国家如果不具备比较优势,却可以选择自给自足来回避国际竞争。这样国际贸易只是替代部分的国内贸易,人们在国内分工与国际分工之间作非此即彼的选择,而不是一致地选择分工水平与市场扩张边界。这使得对国际竞争力的研究的意义大为淡化了。

与此截然不同,内生比较优势论认为,各企业、各国的比较优势是经济体系的运作内在地决定的,其根源在于不断细化和深化的分工与专业化。这一理论最早可追溯到亚当·斯密,他第一次提出了系统完整的分工理论,并且把分工作为经济增长和国际贸易的惟一源泉。著名的“斯密定理”概括了分工、专业化水平与市场化程度,或者说与一个经济体(企业或国家)参与贸易(国内或国际)并从中获利的程度之间的关系。这一定理的基本思想可概括为以下层次:(1)分工的程度总要受到交易能力的限制,亦即受到

市场范围广狭的限制。(2)市场范围与人口数量的密度与自然资源和可得到的资本积累数额,以及与运输难易程度成正相关。(3)小经济把它们的资源的大部分用于农业,而大经济专门致力于工业,因为后者的市场范围较大,能够有较高分工。(4)市场规模与城市的发展成正相关,城市居民与农村居民的通商构成文明社会的重要商业,这种商业作为分工的结果,对双方从事各种行业的居民都有好处。(5)贸易增大了市场规模,并且允许国内和国际贸易的各方从专业化中受益。(6)分工与贸易潜力受交通运输条件限制,一国商业的发达,很大程度上依赖于良好的道路、桥梁、运河、港湾等设施,比如文明发展最早、工艺与产业改良最先进、分工最发达的地方,都是水陆运输最便利的地方。(7)分工还受到市场稳定性的限制,比如风浪、劫掠等风险,各国本币制度和汇兑规定的不同等都可能影响市场稳定性,妨碍分工的深化。不难看出,斯密定理把生产率提升的根源内生化,它所讨论的也就是一个国家的竞争力问题,而且不论从深度还是广度上,这一理论都比李嘉图或新古典外生比较优势论更丰富和更有说服力。

首先,分工和专业化是比较优势之源。企业内部的分工和社会分工在生产和贸易领域都产生了广泛的影响。一方面,分工使得人们更容易在生产中进行各种技术改进和发明,也使得人们能够以更高的技巧、更少的时间,更快地增进科学知识的积累,促进技术进步和生产率的全面提高。另一方面,分工和专业化使得人们之间的依存度加深,市场范围不断扩大,市场的扩大反过来又促进了专业化的深入。当生产率的比较扩大到国与国之间,市场范围也越出国界时,国际贸易就随着各国分工和专业化水平的提高而不断展开。各国在国际贸易中的竞争力和贸易利益不是既定的,而是各国在其经济发展过程中创造出来的。斯密理论表明,一国可以内生地选择和获取(而不是被动接受)其竞争力状况,措施包括加大人力资本投资、增强人的素质和活动能力、促进科学研究和技术创新、加强基础设施建设,建立有利于分工深化的各种制度安排等。

其次,内生比较优势论不只关心生产成本,而且关心交易成本。分工和专业化无疑与生产领域有着直接关系,分工越细致,专业化程度越高,则生产率水平会越高。但同时我们也看到,分工还影响着交易效率和交易成本。社会分工不仅使得修路、修桥、开掘运河、防洪灌溉、建设港湾机场、开发通讯业务等活动由专业化的行业和人员来从事,而且,还形成了专门的银行、保险、期货交易等部门,为国内和国际贸易提供更有利的交易环境,降低交易风险,提高交易效率。可见,分工从节省生产成本和交易成本两个方面构造出内生比较优势。

再次,内生比较优势论突出了规模经济的重要作用。新古典主义者曾经认为,斯密的分工理论与收益递增不相容,分工越来越细,则企业生产越来越单调,规模越来越萎缩,其实不然。分工中所有经济主体既是生产者也是消费者,在分工与市场扩大之间具有不断累计的自我扩张机制;而且,不同产业中的分工会产生相互影响,以致整个经济中专业化协作水平和市场依存度不断提高,这就是分工与收益递增、规模经济之间的动态机制。对斯密定理进行精辟概括的阿林·杨在 1928 年就认识到了上述机制,遗憾的是,居于主流的新古典经济学对此没有给予应有的重视。不仅如此,内生比较优势论还包容了人口规模、消费者偏好、需求的多样性等因素,因为它们本身就是产业间、产业内不断演生的分工、专业化协作所要考虑的题中之意,由此各国生产的产品种类、从事业间、业内贸易的规模等都由经济体系内生地决定。

最后,内生比较优势论以同样的原理来解释国内贸易和国际贸易。正如各产业的分工使得人们在国内经济中越来越相互依存,因而国内贸易从深度到广度都不断扩大一样,国与国之间在不同产业的生产率上的比较使得国际分工成为必要,各国之间的市场依存度也不断上升。撇开各国制度结构上的独立性,国际贸易实际上是国内贸易在地域范围上的延展。农业生产率的增进之所以总跟不上制造业生产率增进,主要原因是农业中长期以来没有采取完全的分工制度。一个国家生产率水平的增进如果是极高的,则其各产业的分工与协作一般也达到了极高的程度。这就是说,小至企业间、产业间增长速度和效率的差异,大至国家间增长速度和竞争力的差距,很大程度上都可以由分工这种制度安排发展到了何种程度来解释。

内生比较优势论也就是内生绝对优势论,因为它与一国的资源禀赋没有必然联系,这种优势不是先天赋予的(endowed),而是国家创造出来的(created)或通过后天努力获取的(acquired)。先天资源禀赋类似的两个国家(例如新加坡与马达加斯加)可以形成非常不同的竞争力。资源禀赋较优越的国家(如西部非洲一些国家)不一定能够形成很强的竞争力。资源禀赋十分贫瘠的国家(如日本、意大利、以色列)可以形成突出的竞争力。这一说服力很强的理论曾长期被新古典经济学淡忘,因为它涉及了市场不完全、产品差异性、需求偏好多样性、规模经济等与新古典分析框架不相容的现实经济特征。20世纪80年代中期以后,随着格罗斯曼(G· Grossman)、赫尔普曼(E· Helpman)、迪克西特(A· Dixit)、艾瑟尔(W· Ethier)等人开创的新贸易理论的兴起,上述分析假定以不同的形式进入到国际贸易模式中,内生比较优势理论出现了复兴的迹象。

下面就新贸易模式背后的故事作一简要概括,以说明内生比较优势论在当代的发展。一个经济中的纯消费者喜好多多样化的消费,厂商的生产中则具有全球的规模经济(global economy of scale)。若每种产品单个而言对消费者都不是必需品,则消费品种类数是个变量,而消费者对多样化消费的偏好意味着消费品种类越多,效用水平越高。但是,由于生产中的规模经济和有限的资源,所以消费品种类增加时,每种消费品的生产规模就会缩小,这与规模经济相结合意味着每种产品的生产成本上升,价格上升,使效用下降。所以在规模经济与多样化消费之间的两难选择,内生地决定了消费品的种类数,或者说决定了一国所应该专业化地生产并投入国际竞争的产品数。

假如考虑两个国家,中国与美国。消费者1、2生活在中国,消费者3、4生活在美国。如果由于某种障碍,使得两国形成两个分隔的市场。中国有两个分别生产 x 和 y 的工厂,每个工厂将产品卖给两个消费者,每个消费者将劳动提供给工厂,所以每个工厂平均雇佣一个工人。美国的情形与中国相似。如果由于贸易自由化和对外开放政策,中美形成一个统一市场,一个中国工厂生产 x 出售给中美4个消费者;一个美国工厂生产 z 并出售给中美4个消费者;而一个跨国公司一半在中国运作,一半在美国运作,向两国消费者提供 v 。由于统一市场共有4个消费者,他们把劳动提供给3个工厂,则平均每个工厂雇佣 $4/3$ 个工人,比开放前多雇佣 $1/3$ 个工人。由于有了规模经济,每个工厂所雇工人的增加会使产品成本下降,市场价格下降。在统一市场中,每个人可消费 x 、 y 、 z 三种产品,比开放前更多样化。所以每个国家及其消费者的福利随着贸易而得到了增进。

但是,统一市场的形成也意味着自由化以前美国生产 x 的工厂在自由贸易后要关门,该厂的工人会失业,他们必须转行去生产 z 。而自由化以前,中国生产 y 的部分劳动也会经历失业后转行去生产 x 。因为自由化有1单位劳动生产 y ,而自由化后生产 y 的跨国公司雇佣 $4/3$ 个劳动,其中只有 $2/3$ 是从中国雇佣的,所以中国生产 y 的产业要减少 $1/3$ 的就业。同样,美国过去生产 y 的劳动也会部分转移去生产 z 。可见,要充分利用统一市场的好处,各国都要接受产业调整以及暂时失业的代价。如果暂时失业的人通过政治操作(不论是民主制度下的院外游说,还是非民主制度下利用官员的个人作用来影响政策)对贸易自由化设置障碍,就会产生利用贸易好处时的“协调困难”。如果制度安排和政府政策使这种政治干扰无法发生,则市场自然会充分利用自由化的好处,而不会有协调的困难。

透过这个虚拟的故事,可以得出与新古典贸易模式非常不同的一些认识。其一,规模经济的存在使得国际贸易在两国生产、资源条件相同或类似时也有好处。上述的分析根本没有就两国的资源禀赋等作任何假定,说明不需要任何外生比较优势就能够推导出贸易的好处。它可以用来解释为什么技术资源条件类似的发达国家之间的贸易比差别很大的发展中国家之间的贸易要大得多。其二,若人口规模和可用资源增加,则协调规模经济与需求多样化之间的两难冲突的市场空间扩大,进而内生决定的产品数越大,每种产品的生产率越有可能上升。从这个意义上看,较大的国家在利用规模经济谋求贸易好处上有更大的潜力。实际上人口增加对于国际贸易、经济发展的正面影响与美国、澳大利亚、新西兰早期的发展经验是相符的,与二战以后香港发展贸易的经验也是一致的。其三,一国能否得到贸易的好处不只取决于其生产率水平,而且还取决于其政治经济法律等制度结构是否有利于这种贸易利益的获取。遗憾的

是,新贸易模式仍无法解释分工和专业化水平,分工的演进、专业化水平的发展、经济组织结构的演化等制度因素都是给定的,因此对内生比较优势的探讨有待进一步深化。

三、内生比较优势的制度基础

分工与专业化是内生比较优势的源泉,但分工本身并不是孤立的技术现象,而是处在整个社会经济制度结构中的一种生产性的制度安排。每个经济中分工、专业化和企业规模发展到什么程度,不仅取决于市场范围与技术上的限制,更取决于市场经济的制度背景的限制。经济起飞有先后之分,参与国际竞争也有层次高低之分,各国在分工与经济发展上的制度结构的差距,会导致其竞争力水平呈现不同数量级的差距。

分工的深化是有代价的,那就是它会引起各个经济体之间从生产、交易、消费到服务等方面的相互依存性加强。相应地,与扩展市场、签约、履约、仲裁等相关的外生交易成本也不断上升。在外生交易成本过高的情况下,企业有时会被迫以在企业内部生产取代可能的市场交易,即降低企业的专业化程度。如果这种取代十分频繁地在许多企业发生,就会限制一个经济通过分工和专业化来取得内生比较优势。在国际竞争中取得成功的国家往往构造了适宜于市场经济发展的各种制度安排,并采取适宜的政策,把外生的交易成本内生化,促进分工和专业化程度的加深。从历史上看,人们往往认为 19 世纪英国的竞争力居于世界之首,原因在于其“起步早”。其实,作为当时世界上最强大的经济,英国的分工专业化水平远比其他国家的要高,特别是对任何产业都有外部效应又不与任何产业密切相关的“一般”专业化程度极高,比如相当完备的铁路、航运、银行体系的发展。而这种高度专业化又直接得益于英国自 17 世纪以来逐步构建起来的君主立宪制、司法、立法与行政分立(也是一种专业化)制度、私有财产权利制度、自由平等法制等社会观念等制度背景。这些制度安排大大降低了外生交易成本或把它们内生化到社会分工体系中。可见,当时英国的竞争力不仅来自“起步早”,而更来自“起步高”。

相反地,许多不发达国家制度基础相当薄弱,却试图模仿发达国家的技术和分工水平,通过政府政策强制性地使外生交易成本内生化,结果政府的优惠或保护政策成为公共品,企业和产业把大量资源配置到偏离市场运行轨道和帕雷托最优的行为上去。我们把在经济体系的运作中事后发生的交易成本称为“内生交易成本”。它尤指人们为了争夺分工的好处,而不惜减少别人从分工中得到的好处,由此出现的机会主义、信息不对称、委托—代理问题等各种现象及相应的交易成本。人们常谈到的欺蒙拐骗、寻租、以权谋私等造成的社会福利损失就是典型的内生交易成本。内生交易成本的急剧膨胀同样使分工与专业化受阻,致使国家的竞争力面临隐患。近年来在东亚、俄罗斯、墨西哥等经济中出现的金融危机和竞争力下降,问题不在于技术层面,而在于内生比较优势的制度基础方面。

(一) 政治制度与内生比较优势

在国际竞争体系中,各国不同的政治制度对各自竞争力的影响在近年来引起了越来越多的关注。政治制度影响内生比较优势的主要渠道是影响经济活动和经济政策的透明度,扭曲人们的预期,以及以各种不正当方式攫取利益和增加制度内生的交易成本。尽管腐败并不是政治制度影响经济活动的惟一现象,但它毕竟是在各国都不同程度地存在的普遍现象,因此研究腐败对于整个国民经济的成本的文献以递增速度增加,同时还出现了大量测度各国腐败程度的指数体系。有三个指数体系以其与竞争力之间的密切关系而尤为值得注意(见表 1)。

商务国际指数(BI, Business International)^①,透明度国际指数(TI, Transparency International)^②和全球竞争力报告(GCR, Global Competitiveness Report)指数^③等腐败指数的选择都有主观性,与实际状况不尽一致。但是我们发现,这些指标之间的相关性非常高,例如 BI 与 TI 指数、BI 与 GCR 指数之间的相关性分别高达 0.88 和 0.77。这不仅说明关于各国腐败状况的统计推论对于腐败指数的选择不敏感,而且说明这些指数都具有相当的可靠性和可信度。从表 1 可见,亚洲出现金融危机和竞争力大

幅度下降的国家中(如泰国是综合竞争力由 1996 年的第 14 位降到 1999 年的第 30 位;同期,印度尼西亚的名次由第 30 位降到第 37 位),以及受到金融危机影响较深的国家(如墨西哥、俄罗斯)中,腐败指数均较高。有的国家官商一体,几乎所有经济活动中都存在腐败,以致被称为“裙带资本主义”(crony capitalism)。腐败和缺乏透明度的经济环境如何影响竞争力呢?

表 1 若干国家和地区的腐败指数排序

	BI 指数	TI97 指数	GCR98 指数
亚洲国家与地区			
新加坡	1	2.34	1.84
中国香港特别行政区	3	3.72	2.31
日本	2.25	4.43	2.50
中国台湾	4.25	5.98	3.43
马来西亚	5	5.99	5.01
韩国	5.25	6.71	5.5
泰国	9.5	7.94	6.13
中国	NA	8.12	6.73
印度	5.75	8.25	7.32
菲律宾	6.5	7.95	7.98
印度尼西亚	9.5	8.28	8.40
巴基斯坦	7	8.47	NA
孟加拉国	7	9.20	NA
非亚洲国家			
加拿大	1	1.90	1.84
英国	1.75	2.72	1.71
德国	1.5	2.77	1.92
美国	1	3.39	2.11
法国	1	4.43	2.77
墨西哥	7.75	8.34	5.83
肯尼亚	6.5	8.70	7.08
哥伦比亚	6.5	8.77	6.81
俄罗斯	NA	8.73	7.08
尼日利亚	8	9.24	7.83

注: (1)表中各项指数域值为 1-10

(2)原指数的设计是指数越小,腐败越严重。这里在不改变排序的基础上对它们作了重新处理,以致指数越大,则腐败越严重。对 BI、TI 指数的处理方法是:表中值 = 11 - 原指数值。对 GCR 指数的处理方法是: $11 - (7 - GCR \text{值}) \times 3/2$, 因为该指数原域值是 1-7

其一,政治制度的透明度和廉洁度直接影响私人投资活动的交易成本。腐败和政治不稳定往往使得私人投资者难以形成正确预期,而且在获得土地、贷款、取得出口许可、扩大生产规模、引入外资、合并或兼并、股票上市等任何一个环节上都不得不花费大量资源在行政管理体制中进行斡旋,各级管理部门征收各种税、费,强拉赞助等负担,使得许多私营企业过早耗尽了发展潜力,难以不断加深分工和专业化,获取规模效应和更有利的竞争地位,有的甚至陷于破产境地。毛罗根据腐败的 BI 指数估测了由于腐败私人投资受到了多大压制^[4](P. 681-712)。据此,如果菲律宾的腐败指数调整到新加坡的水平,则在其他条件不变的情况下,菲律宾的投资/GDP 比将上升 6.6%,这可算是个不小的数目。同样地,外国直接投资也深受政治环境影响。许多国家,尤其是亚洲国家通常通过提供税收减免等优惠来吸引外资,以期利用国外资金和技术较快地提高本国竞争力。实际上,如果它们更好地治理腐败,改革政治制度,会收到更好的效果。采用类似的方法进行的估测表明,如果印度把它的腐败指数降到新加坡水平,则对于吸引外资的净效应相当于把税率下降 22 个百分点之多。

其二,政治制度的不确定性会给金融市场带来额外的风险,影响金融体系抵御和适应各种外来风险的能力。表 2 所示的是根据 1998 年全球竞争力报告测算的金融市场的一些重要特征与腐败指数之间相关性。从中可见,从全球范围来看,在腐败程度与金融市场的脆弱性之间、在腐败与对金融体系的监管不力之间,都存在显著的正相关关系,腐败与金融组织体系过于复杂、政府对存贷款利率的直接控制及普遍存在的内部人交易等都有密切关系。在金融危机之前,许多研究都对东亚的经济绩效和竞争力的迅速提升颇多赞赏,认为其自二战以后近 40 年的快速发展应归功于良好的经济政策、对国外投资和技术转移的开放性、强烈的出口导向、对私人企业的鼓励和合作等^[5,6]。尽管这些研究中也曾提到东亚特殊的政治制度,但多数人认为东亚经济创造了克服甚至利用政治制度的不透明性与政府-产业界特殊关系的一个特例。但是,来自全球竞争力报告的研究却说明,几个腐败程度较高的经济(如印尼、韩国、泰国、菲律宾、俄罗斯、墨西哥等)既是银行对于政府的透支要求较为脆弱的经济,又是政府对金融体系监管质量较差的经济,也是受金融危机冲击较深的经济。而同在东亚的几个腐败程度很低的经济(如新加坡、中国香港特别行政区、中国台湾等),金融体系就更为独立,政府对金融体系的监管质量更高,它们受金融冲击不深,并且危机后的资产清查、金融整顿、信誉重建等均进行得较快。由此可见,腐败及其相关的内生交易成本对于金融体系的竞争力有着不容忽视的影响。

表 2 GCR 腐败指数与金融市场主要特征之间的相关性

金融市场的复杂性程度	0. 83
银行对于政府投掷要求的脆弱性	0. 75
利率缺口	0. 80
债券市场的发展	0. 82
对金融体系的管制和监督	0. 81
政府对存贷款利率的控制	0. 72
内部人交易的普遍性	0. 75

注:表中数据是全球平均值。 资料来自《1998 年全球竞争力报告》

其三,政府决策体系的缺陷和腐败行为扭曲了政府支出。如前所述,政府对公共道路桥梁、通讯网络、水利电力工程、教育医疗等的投资是降低分工过程中的外生交易成本的重要途径。但是腐败的存在一方面使得公共支出不断膨胀,造成对私人投资的大量挤出,另一方面又降低了公共投资的质量。全球竞争力报告表明,在腐败程度与基础设施不足之间的相关性高达 0. 84。因为多数公共投资都由各级官员操纵,不经过严格项目评估,在公共投资中不顾实际需要,贪大求多,投资周期长、见效慢,许多项目的质量很差,以致公共投资和基础设施的生产率很低。有的官员为了得到回扣,有意引进先进的但不适用的技术设备,造成资金浪费和设施闲置。腐败还使得公共投资偏离了发展中国家急需的教育、医疗等领域,原因是从这些领域的投资中得到私人利益的可能性较小。一项研究表明,如果新加坡的腐败程度上升到巴基斯坦的水平,则其公共投资 /GDP 之比将上升 1. 6%,而政府收入 /GDP 之比反而下降 10%^[3] (P. 54)。腐败还造成道路桥梁、公共建筑物质量差、电讯故障多等质量问题,劣质的基础设施造成了额外的内生交易成本,人为地为本国企业构造竞争力设置了障碍。

(二)法律制度与内生比较优势

早在斯密经济学中,就指出了一国法律制度对于形成稳定预期、维持市场运行秩序、低成本地仲裁和解决经济纠纷等所起到的作用。实际上,立法、司法组织体系本身即是将交易成本内生化并尽可能减少交易成本、促进构造内生比较优势的一种专业化的制度安排。然而,长期以来,人们多半只是设定法律制度在经济发展和国际竞争中的作用,对这一作用的展开机制却缺乏研究。

1996 年由亚洲开发银行主持的一项题为“法律与法律制度在亚洲经济发展中的作用,1960- 1995”的跨国比较研究在这方面作出了有益的贡献。该研究涉及亚洲 6 个国家和地区:日本、韩国、中国、中国台湾、马来西亚和印度,基本上反映了 35 年间法律与经济制度变迁的一个概貌。由于历史上殖民侵略或

不平等条约等影响,这些经济都接受或采纳了西方的法律体系,日本、中国、韩国和中国台湾接受了民法体系,而印度和马来西亚接受了公法体系。在 35 年间,伴随着经济发展,这些经济中的法律制度也发生了突出的变化,尽管是补充性的,诸如修改既有法律,随着经济活动不断扩大和复杂化而充实法律框架。法律改革范围主要包括反垄断(或反不正当竞争)法、环境法、消费者权益保护法、知识产权保护法、资本市场法等。有趣的是,发达国家已有的法律传统,如大陆法和英美法,对于塑造这些经济中的法律框架影响有限。许多经济更注重法律运作经验的适用性,因而较多地模仿和采用美国法律模式。但是尽管研究可以说明,法律制度的变革在经济发展中发挥了作用,却无法就各国法律制度何以使之形成了不同的内生比较优势和竞争力给出解释。

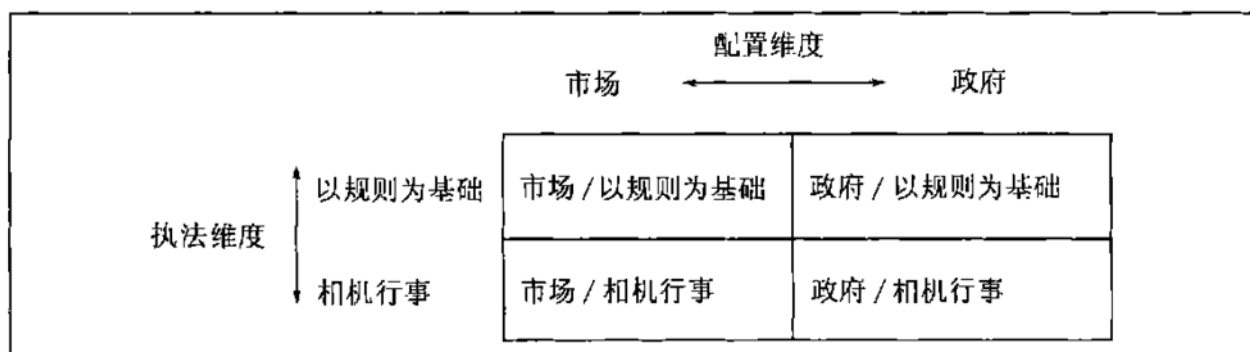


图 1 法律制度影响经济发展的两个维度

我们把法律制度对经济发展的影响分为两个维度,配置维度和执法维度。配置维度指法律制度如何决定由谁来作出有关资源配置的决策,是市场还是政府;执法维度指法律是如何被传播、管理和执行的,即执法是以规则为基础的还是相机行事。由此可以把各国的法律制度根据这两个维度的不同组合划分为四类:市场导向与以规则为基础的法律制度,市场导向与相机行事的法律制度,政府导向与以规则为基础的法律制度,政府导向与相机行事的法律制度。多数经济在起飞之时都采取进口替代战略,法律制度也相应地赋予了政府很大的资源配置权利和相机执法权利。随着政府经济政策逐步对外开放和鼓励出口,在法律上也越来越重视知识产权保护、外国投资和国际贸易等领域,因而法律制度向着更多地依赖市场机制、减少政府直接干预的方向演变。发展中国家的法律制度出现了沿着各自的配置维度和执法维度向市场导向与以规则为基础的法律制度的趋同特征。原因是这种法律制度被证明最适合开放的市场经济的发展,最能够发挥法律在降低内生交易成本中的作用,也最利于依照国际惯例和规则参与国际竞争,并培育自身的竞争优势。

各个经济中竞争力的强弱不仅与其法律制度向市场导向与以规则为基础的体系转变的速度有关,而且很大程度上依赖于其法律制度的变迁与经济发展在时间上的一致性和相互协调程度。实际上,在此二者之间的关系不只是单方向的,而是多层次的。如果政府的经济政策不是市场化、开放化导向的,并且不能有效地限制政府对经济活动进行直接干预,通过法律制度来确定游戏规则、降低内生交易成本的努力往往难以生效。比如,证券担保法在许多国家都有,但在政府直接把信用导向某些特定产业的情形下,国内金融机构就更多地依赖政府对这些信用的担保,而不是依赖有效的财产担保来维护贷款安全。结果有关证券担保的法律规定流于形式,普遍存在执行不力现象,发展中国家资本市场的内生交易成本仍旧偏高。又如,许多国家鉴于产业垄断力量的不良影响,制定了反垄断法或反不正当竞争法,但是在政府有意扶持某些产业集中的情况下,该法律也难以执行。再如许多国家适应一些国际机构的条款制定了环境法,但是在政府强调高增长率的情况下,对环境资源的破坏和浪费仍难以通过法律来约束。还如,公司法对资本形成、公司治理结构和资本市场发育等都做了规定,但是只要政府对企业的主要决策行为、对资本成本、对金融资源的流向有直接影响力,则公司法对企业的效力都有限。韩国早在 20 世纪 80 年代初就将银行私有化并制定了银行法,但是政府既不是股东,也不是董事会代表,却频频指定贷款方向,以致银行法形同虚设。

总体上看,制度结构的变迁比基本法的变化要慢得多,路径依赖特征也更强,因此不可能期望法律制度的变化自动地达到降低内生交易成本的作用。发展中国家在法律制度的创新中有许多教训需要汲取。其一,法律制度安排要与经济制度、经济政策相协调。在制定经济法的过程中,要考虑到影响经济决策、经济成本的其他制度安排,在推动以规则为基础的执法体系形成的同时,推动资源配置体系由政府转向市场。其二,法律规则的经济效应依国家而不同。许多发展中国家在进行法律制度的微调式改革的过程中,过分注重“国际最佳经验”和外国专家的意见,而忽略本国经济的特殊性,这也是影响法律制度的执行效果的原因。其实,法国、德国、荷兰等尽管基本法十分近似,但在许多具体法规和执法层次上的差异也很大。因此,在向以规则为基础的法律体系趋同的过程中,具体的法律框架因国家而异,这样才能根据各国不同的市场环境,降低内生交易成本。其三,在确立游戏规则、仲裁经济纠纷中,法律体系是一个专业化的机构,这也是社会分工中的一个环节,发展中国家普遍存在法律体系资源配置不足的问题,政府管理部门职能分工的不足约束了社会分工的深化。

亚洲金融危机后,越来越多的人认识到,立法和执法体系的弱点即使不是这些经济中出现问题的直接原因,也对危机影响的深度和广度有重要责任。因为在本国市场受到外来冲击,以致交易成本急剧上升,内生比较优势大幅度下降时,法律制度未能有效地恢复市场秩序,降低内生交易成本。正是因此,在受到危机冲击的各国经济中,法律制度的创新也提到了议事日程。这些创新包括清理和重组金融体系、规范金融体系行为、控制公司治理结构、改善外资投资环境、反腐败、反垄断、保护环境和维护国家安全等各项法律的完善,以及为执法创造宏观环境。

(三)文化制度与内生比较优势

文化是从历史上沉淀下来的各种习俗、惯例、行为准则、道德规范、伦理标准等,这些因素通过影响人们的经济活动,而在塑造内生比较优势的过程中发挥着不可忽视的作用。但文化的作用并不是简单划一的。东亚经济因为长期受到儒家传统思想的熏陶,推崇国家的权威,政府的绝对权威不仅体现在政治上,而且体现在社会经济生活的各个方面上:政府对经济生活的干预过多地依赖垂直的“管制-服从”体制和窗口指导等非正规的措施;政府官员与产业界存在十分密切的联系。这些特征使得东亚经济中将交易成本内生化的方式和程度都与西方经济不同。有人认为,东亚经济曾经取得的突出绩效说明,文化因素的作用使之成为培育内生比较优势的一个特例,即使腐败这样的隐患也可以被克服。其实不尽然,如前所述,假如亚洲经济中的腐败程度较低的话,其经济发展会更快,内生比较优势会更加显著。

一个非常值得考察的现象是东亚经济中的大型企业集团,部分地由于官僚政治的影响,部分地由于经济起飞之时在国际竞争中的弱势,在东亚许多经济中,大官僚、大财阀与大企业家紧密联系,促成了一批大型企业集团和大型金融实体,以期较快地形成竞争力,在韩国制造业总产出中,大型企业集团占 80%,在印尼的 GDP 中,大型企业集团占 20% 以上。大型企业集团的资本在各个经济体的股票市场总资本量中也占很大比重,例如在韩国占 80%,在印尼占 40%,在泰国和马来西亚各占 30%,在台湾占 25%,印度占 20%。而相形之下,大型企业集团在美国、英国的市场总资本量中通常仅占 10% 左右。这些大型企业集团对于其所在国家或地区经济的快速发展和竞争力的提高曾经起到非常重要的作用。它们为成百上千的人提供了工作和技能培训的机会,培育了中高级管理阶层,在较短的时间中形成了一个具有企业家素养和敬业精神的本国企业家群体。大型企业集团还较快地建立了生产设施,并在东亚地区和全世界建立起了营销网络,分散了经济风险,创造了品牌资产。由于他们更能够得到资本和管理经验,他们也迅速地在本国(地区)和其他国家的资本市场上扩充了资产组合业务。因此,这些大型企业集团充分利用了政府的支持、本经济中的资源存量、团队精神和规模效应,形成了在后进经济中很难形成的竞争优势。目前东亚一些企业集团已经在许多领域建立了国际地位,如半导体、消费类电器、轻型汽车、建筑业等。

但是,为什么在金融危机出现后,这些大型企业集团暴露的问题最多,有一些甚至还因此而解体了呢?在市场经济中,大型企业集团要长期取得成功,就必须采取各种方式为股东(投资者、雇员乃至社

会)创造价值。随着经济逐渐成熟,对企业集团长期竞争力的最重要的检验在于,它们作为一个总体创造的价值是否比其各个组成部分分别创造的价值之和要大,同时也比投资者以同样的风险在其他方面投资所能得到的收益要大。只有通过了这些检验,企业集团才能更廉价地吸引更多的资本,更能够强化其竞争地位。然而,东亚许多经济尽管可以调用全国的资源较快地建成大型集团,却在创造长期的竞争力方面不足。原因是这些集团大多依赖于与政府官员间的紧密私人联系和密切的家庭纽带而运作,对于大型集团生存所必须的价值创造(value creation)重视不够,甚至出现了价值侵蚀(value erosion)现象。

其一,许多大型集团片面追求规模扩大和多样化经营,忽视了价值管理。为了追求增长速度,企业持续负债经营,到 1997 年,一些泰国和韩国大型集团的负债率高达 90%。许多企业集团制定了庞大的增长规划,不仅对既有公司扩大投资,而且不断地投资建立新公司,对这些新投资能否带来足够的收益也缺乏评估。结果以短期国外贷款支撑的大量低效投资,在金融危机到来之前就已经蕴涵了很大的风险。据《1999 年亚洲竞争力报告》,1994—1996 年泰国各类企业集团的资产收益率都低于市场资本成本;1992—1996 年韩国企业集团中,除了电器业的资产收益率高于资本成本之外,其它产业(如工业设备、汽车、金属产业、工程和建筑业、程序产业等)的收益率都低于资本成本。

其二,家族式的企业集团忽视绩效管理,不利于生产率水平的提高。典型的东亚企业集团是一种关系经济,往往存在复杂的相互持股、帐外债务等。由于公司法形同虚设,或者至少是对于这些直接与政府高层联系的大集团没有约束,许多大型集团的管理中心是松散的家族体系。结果对企业决策的责任不仅不明确,而且很分散,使得大集团对既有企业中存在的绩效问题不敏感,反而过多地关注容易见效的新投资。据对韩国制造业中大型集团的考察,1992—1996 年投资收益率一直低于 5%,尤其是现金流很小,资产生产率持续停滞。这与家族式企业在公司治理结构上的缺陷有直接关系。

其三,东亚经济中的企业集团在资产组合结构上的管理也十分不足。在一些经济中,由于政府在投资上对大集团的倾斜,致使资源往往不能配置到最有竞争优势的产业和企业中。大集团在盘踞了大量资本后形成小金库,出现了许多涉及面很广的腐败事件,这些都极大地阻碍了企业生产率的提高。

由此可见,在不发达的经济中,由于市场体系不完善,经济法律制度不完备,以及经济后进所带来的竞争弱势,同等条件下,企业所面临的外生交易成本更高。文化传统因素有时为内生这些外生交易成本提供了一个较易被接受的通道,以绕过其它制度安排的缺陷。但是在长期,如果不形成有效的有利于市场经济发展的一系列制度框架,传统文化形成的路径依赖也会造成越来越高的内生交易成本,以致约束了内生比较优势的形成。

注 释:

- ① 该指数是根据商务国际组织(Business International)(现为经济学家智囊组织的一个子机构)1980—1983 年间对专家、高级政策咨询员的调查而得出的。它依据“商业交易中包括腐败或可疑支付的程度”而把各国在 1—10 之间进行排序。
- ② 该指数由透明度国际组织自 1995 年以来每年编制,这个非官方的国际组织以在世界各国反击腐败为己任,其指数是对覆盖面各不相同的 10 项调查的加权平均。
- ③ 该指数由世界经济论坛(World Economic Forum, WEF)编制,以对企业经营者的年度调查为基础而得出。53 个国家(地区)中的大约 3000 家企业的主要经理人员接受调查,回答有关国家竞争力的一系列问题,包括对各国有关腐败的状况进行排序(取值范围为 1—7)。GCR 腐败指数根据所有人对该国的排序的平均值而定。

[参 考 文 献]

- [1] S Cohen. Speaking freely[J]. Foreign Affairs(July-August), 1994, 73(4).
- [2] P Krugman. Competitiveness A Dangerous Obsession[J]. Foreign Affairs(March-April), 1994, 73(2).
- [3] Asian Competitiveness Report 1999, Geneva, Switzerland[R]. World Economic Forum, 1999.
- [4] P Mauro. Corruption and Growth[J]. Quarterly Journal of Economics, 1995, 110.

- [5] World Bank. East Asian Miracle[M]. New York Oxford University Press, 1993.
- [6] Asian Development Bank. The Role of Law and Legal Institutions in Asian Economic Development [M]. New York Oxford University Press, 1999.
- [7] M Porter. Competition in Global Industries[M]. Harvard Business School Press, 1986.
- [8] M Porter. The Competitive Advantage of Nations[M]. New York The Free Press, 1990.
- [9] G Grossman. Imperfect Competition and International Trade[M]. Cambridge, Massachusetts The MIT Press, 1997.
- [10] P Romer. Endogenous Technological Change[J]. Journal of Political Economy, 1990, 98(S71-S102).
- [11] P Krugman. Rethinking International Trade[M]. Cambridge, Massachusetts The MIT Press, 1990.
- [12] G Grossman, E Helpman. Comparative Advantage and Long-run Growth[J]. American Economic Review, 1990. 80(3).
- [13] A Young. Learning by Doing and the Dynamic Effects of International Trade[J]. Quarterly Journal of Economics, 1991, 106(2).

(责任编辑 邹惠卿)

Sources of Competitiveness

From Exogenous Advantage to Endogenous Advantage

ZOU Wei

(Wuhan University Business School, Wuhan 430072, Hubei, China)

Biography ZOU Wei(1969-), female, Doctor, Professor, Wuhan University Business School, majoring in development economics and macroeconomics.

Abstract The inquiry on the sources of competitiveness has been a long-lasting theme ever since the beginning of economic analysis. The neo-classical theory regards competitiveness as based on the exogenous factors such as resource endowment and given technology, yet it has been challenged by the drastic change in national competitiveness. The paper sheds light on competitiveness from an endogenous and institutional perspective.

Key words competitiveness; endogenous advantage; institutional fundamentals