

漫谈国际贸易学研究在美国

许 斌*

写下这个题目，意在用聊天的方式介绍一个学术研究领域。聊天可以聊出不少信息，想来大家都有体会。我这里想聊的是国际贸易学研究在美国的一些方面。

国际贸易学是经济学的一个分支。本文所谈将限于它的基础研究，而不是它的应用研究。世界上很多经济学研究国际贸易问题，但它的基础研究目前主要在美国。本文的目的是传递一些这方面的信息。

谁在搞国际贸易学研究？

尽管现代经济学冠名“现代”，但它的基础研究人员培养方式很传统，是师傅徒弟制。在美国搞国际贸易学研究者也是代代相传。美国密西根大学著名国际贸易学家 Deardorff 搞了一张国际贸易学者的家谱 (Family Tree of Trade Economists)，有兴趣的读者可以在他的网页上查看。该家谱上溯到 19 世纪的马歇尔和陶西格，但 1950 年（获博士年份）前所列者不过 15 人，个个大名鼎鼎，包括获得诺贝尔奖的萨缪尔逊、里昂惕夫、俄林、米德。1970 年后人数增加，但每年也不过 10 几个人。从名单上看，美国最大的国际贸易学者“产地”是 Columbia, Harvard, MIT, Michigan, Princeton, Rochester, Stanford, Wisconsin, 和 Yale。

这种师傅徒弟式的培养方式决定了国际贸易学研究很讲究“传统”，这在经济学其它领域恐怕也一样。由于名教授有相当大的流动性，所以在美国经济学界“你是谁的学生”恐怕是比“你从哪里毕业”更重要的问题。八十年代麻省理工学院的两位国际贸易学大师范 Bhagwati 和 Findlay 双双来到哥伦比亚大学，造就了哥大培养国际贸易学者的传统。在 1995 年为 Bhagwati 和 2001 年为 Findlay 所办学术庆典上，聚集了他们在不同学校培养出的学生。这种门派的影响力在学术界是不可否认的事实。顺便说一句，Bhagwati 是印度裔，Findlay 是缅甸裔。在美国国际贸易学界非美国裔的学者有相当比例，尽管美国裔的学者仍占大多数。出现这种情况大概是国际学生更容易被国际经济问题吸引的缘故吧。

国际贸易学研究什么？

谈到经济学研究的问题就免不了专业术语。这里让我简单地介绍一下国际贸易学最近十年的主要研究课题。

国际贸易学最基本的问题是解释进出口的类型 (trade patterns) 和数量 (trade volume)。例如为什么美国出口飞机，中国出口玩具？如何解释飞机和玩具的贸易量？这个看似简单的问题实际上是国际贸易学的“哥德巴赫猜想”。八十年代理论上的重大突破是以 Krugman 为代表的国际贸易学家建立了非完全竞争贸易理论。简单而言，传统贸易理论认为国与国之间交易的原因是因为它们有不同的资源和技术（专业术语称之为比较优势）。美国出口飞机是因为美国技术资源丰富，中国出口玩具是因为中国劳力丰富。这种传统理论很难解释为什么各国之间，尤其是发达国家之间相互进出口很多同类产品。例如同一类化工产品，美国从德国进口，德国也从美国进口。非完全竞争贸易理论可以用规模经济和垄断竞争来解释这类产

* 作者系美国佛罗里达大学商学院国际贸易学教授。

业内贸易 (Intra-industry trade)。因为这个重要的理论突破，美国经济学界许多人认为 Krugman 得诺贝尔奖只是个时间问题。理论猜想需要数据实证。近二十年对于贸易类型和数量的实证研究取得了重要进展，是一个相当有趣的领域，容我另文详述。

国际贸易学另一个基本问题是解释贸易政策。九十年代 Grossman 和 Helpman 两位国际贸易学大师发表一系列文章，建立了贸易政策的政治经济学理论。该理论的主旨是，贸易政策就象商品一样，由政府官员出售，由利益集团购买。这方面的实证研究也有进展。值得一提的是 Branstetter 和 Feenstra 用 1984 至 1995 年中国 29 个省市数据做了一个中国贸易和外资政策的实证研究，发表在最新一期的《国际经济学杂志》(2002 年 12 月号)上。

上述两个基本问题当然不是国际贸易学研究的全部。最近十年有两个问题相当热。一个是国际贸易对经济增长的作用。这是九十年代所谓内生经济增长理论在国际贸易学领域的延伸。另一个是国际贸易对收入分配的作用。因为八十年代以来世界各国尤其是开放国家收入不平等水平都有不同程度提高，引发了是技术进步(例如电脑的广泛使用)还是全球化为主要原因的争论。关于这方面的实证研究结果对传统国际贸易理论提出了新的挑战，使之成为一个研究热点。

国际贸易研究如何搞？

最近在读诺奖得主 Stigler 的自传《一位不受管制的经济学家》。Stigler 的父母是没有多少文化的欧洲移民。Stigler 谈到由于缺少父母指点，所以在大学里选了很多愚蠢的课程，起了弯路。幸运的是他在华盛顿大学的老师指点他去芝加哥大学念经济学博士。从此他的学术之路一帆风顺。

扯到这段故事是想说明学术研究摸到门路可以事半功倍。如果想在经济学研究前治作出贡献，光有天资和勤奋是不够的，更重要的是要找到“窍门”。

那么“窍门”在哪里？2001 年著名国际贸易学家 Leamer 编了一本题为《国际经济学杰出论文》的书，收集了 21 篇文章。有趣的是，在每篇文章后，该书还刊出作者对如何搞国际经济学研究的简短想法。其中哥伦比亚大学教授 Davis 的回答最具实用性。Davis 是我在哥大的同门师兄，1992 年毕业后去哈佛任教，2000 年被哥大回聘。他在十年间迅速成长为国际贸易学研究新生代的领军人物之一，其经验可谓有价值。在 Leamer 的书中 Davis 回答了“你对国际经济学研究生有何指点”这一问题。我归纳一下他讲了五点。第一，要逆时而不是顺时阅读研究文献。换言之，谈老文章用处不大。第二，找出十来个学术界领头人，看看他们最近在研究什么。要看未发表的文章 (working paper)。已发表的文章是几年前的旧货。第三，不要等读了很多才写，要边写边读。第四，不要放过任何演讲论文的机会。第五，研究者不要分散精力在听课或教学上。尽管 Davis 的观点有些偏颇，但对于有志从事国际贸易学(或其它经济学领域)研究的后来者而言，不啻为金玉良言。

国际贸易学研究的新热点在哪里？

也是在上面提到的 Leamer 的书中，当 Deardorff 被问到什么是未来国际贸易学研究的热点时，他不无调侃地说，下一个热点就是三个“man”(指 Grossman, Krugman, Helpman) 下一个研究课题。这当然是玩笑话，不过也非完全是玩笑。

要揣摩国际贸易学新的研究热点，两本将在 2003 年出版的著作将会很有价值。一本是 Choi 和 Harrigan 主编的《国际贸易学手册》(Hand book of International Trade)，另一本是 Feenstra 撰写的《国际贸易学高级教程》(Advanced International Trade)。《手册》中汇编了新生代国际贸易学者撰写的专题概述，部分章节的手稿发表在美国国家经济研究局(NBER)

的 Working Paper 系列上。顺便说一句，要知道美国经济学研究的最新进展，NBER Working Paper 不可不读。Feenstra 最近十年来担任《国际经济学杂志》主编，又是 NBER 国际贸易和投资研究组的主持人，对国际贸易学领域发展相当了解。我受普林斯顿大学出版社之邀作为《高级教程》两位阅稿人之一，阅读了所有章节。毫不夸张地说，要研究国际贸易学，最好的起点就是 Feenstra 这本书。读者可以在 Feenstra 的网页上找到这本书的手稿。

参考上述两书，我总结国际贸易学的新热点为下面三个领域：第一，对进出口类型的进一步研究将使用多区域（Multi-Cone）贸易理论并将深入涉及中间品和投入品贸易（input trade）。传统贸易理论的单区域（Single cone）假设已经越来越受到质疑。最近的关于贸易开放和工资分配不均的研究也证明了传统理论已不再完全适用。多区域贸易理论的中心观点是各国在开放经济下将在很大程度上生产完全不同的产品，这有别于单区域贸易理论所认为的开放经济下的分工不会极端化。这两种理论的政策含义很不相同。例如，多区域贸易理论会认为美国不会生产传统的劳动密集型产品，因而世界贸易中劳动密集型产品价格的变化不会对美国生产结构和就业有多少影响。而单区域贸易理论则会欠测劳动密集型产品价格的下降会导致美国工人工资的下降。第二，产业组织理论将对国际贸易学产生进一步的影响，八十年代 Krugman 的“新国际贸易学”起始于引进产业组织理论的革命，但终结于回归传统贸易学的改良。垄断竞争模型并未偏离完全竞争模型很多。最近 Grossman 和 Helpman 在完成了对贸易政策政治经济学的研究后，将研究方向转向了用交易成本理论探讨企业内贸易的问题。国际贸易有很大一部分发生在跨国公司内部。要解释进出口贸易的类型和数量，企业层次的研究似不可缺。而传统的国际贸易学中没有单独的企业。在 Krugman 的垄断竞争贸易模型中也只有简单化的对称的企业。第三，国际贸易的“关系网”（Network）理论正在酝酿中。加州圣地亚哥分校的 Rauch 教授是这个理论的重要推动者，其中心观点是国际市场上的交易需要卖者和买者相遇（match）。这里有信息成本。而关系网可以极大地减少国际贸易的信息成本。由于不同商品信息成本不同，关系网成为决定贸易类型的又一重要因素。最近 Rauch 和他的学生 Trindade 在《经济统计评论》（Review of Economics and Statistics）2002 年 2 月号上发表了他们研究华人关系网（Chinese ethnic networks）的实证结果。除此以外，近二十年公司间所谓战略联盟（strategic alliance）关系日益发展。这种介于市场交易和企业内交易之间的关系也将引发国际贸易学者的进一步研究。