第一图书网, tushu007.com

<<国际经济学>>

图书基本信息

书名：<<国际经济学>>

13位ISBN编号：9787308056731

10位ISBN编号：7308056732

出版时间：2008-3

出版时间：金祥荣 浙江大学出版社 (2008-03出版)

作者：金祥荣 编

页数：305

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

第一图书网, tushu007.com

<<国际经济学>>

内容概要

《国际经济学：前沿理论和发展方向》基本涉及上述国际贸易基础理论的脉络，关注新制度经济学、新政治经济学等新兴学科在贸易领域的研究动向；关注一些新兴的国际贸易保护政策及其理论和实证研究动向；关注国际贸易、FDI中的技术溢出、知识产权保护等理论和经验研究的动向。

第一图书网, tushu007.com

<<国际经济学>>

书籍目录

第1章 国际贸易理论的制度与微观基础1.1 引言1.2 非正式合约实施制度与国际贸易1.3 正式合约实施制度与国际贸易1.4 合约实施、产权与国际贸易1.5 合约实施制度质量与比较优势的经验研究1.6 小结参考文献第2章 国际贸易理论视野中的企业组织2.1 引言2.2 早期的研究：分立与融合2.3 跨国公司被纳入国际贸易理论一般均衡分析2.4 企业组织的效率边界：20世纪90年代末以来的新进展2.5 小结参考文献第3章 国际贸易、FDI与技术溢出3.1 引言3.2 贸易与技术溢出3.3 FDI与技术溢出3.4 贸易、FDI与技术溢3.5 针对中国的研究3.6 小结参考文献第4章 贸易与环境的相互联系与作用4.1 贸易与环境：研究的基本脉络4.2 自由贸易与环境的相互影响4.3 南北贸易模型在贸易与环境研究中的运用4.4 贸易与环境的实证研究综述4.5 小结参考文献第5章 绿色贸易措施的政治经济学分析5.1 引言5.2 绿色贸易措施慨述5.3 产生绿色贸易措施的经济根源5.4 绿色贸易措施坳贸易的影响分析5.5 最优绿色贸易措施的性质5.6 形成绿色贸易措施的政治经济学分析5.7 小结参考义献第6章 国际经济一体化的理论研究6.1 引言6.2 同际经济一体化理论的体系构成6.3 国际产品巾场一体化理论6.4 要素市场一体化理论6.5 政策一体化理论6.6 完全的经济一体化理论6.7 经济一体化理论进一步研究的方向6.8 小结参考文献第7章 R&D、知识产权保护与经济增长7.1 引言7.2 R&D与经济增长7.3 知识产权保护与经济增长7.4 针对中国的研究7.5 小结参考文献第8章 WTO框架下保障措施的政治经济学分析8.1 引言8.2 保障措施的经济性质与理论分析框架8.3 扭曲理论的应用8.4 不完全竞争角度的贸易解释8.5 新政治经济学视角的考察8.6 实施保障措施的有效性与实证研究8.7 小结参考文献第9章 关税政策的政治经济学分析9.1 引言9.2 有关关税贸易功能的几个争议9.3 关税理论的拓展性研究9.4 关税内生化理论与关税博弈的政治经济学分析9.5 小结参考文献

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

第1章 国际贸易理论的制度与微观基础1.1 引言国际贸易对发展中国家的经济增长和发展意义重大，对于正处于制度变迁的发展中国家而言，如何为对外贸易发展提供良好的制度环境，促进本国经济发展具有十分重要的现实意义。
国际贸易理论随经济学和国际贸易格局的变化而在不断发生变化，其研究的核心问题始终是两个：一是贸易模式（TradePattern）如何决定；二是贸易流量（TradeVolume）的问题。
古典贸易理论和新古典贸易理论主要考虑技术、要素禀赋结构对比较优势和产业间贸易模式形成的影响。
20世纪70年代末发展的新贸易理论突破了古典贸易理论规模报酬递减和完全竞争市场的假设，把规模报酬递增和垄断竞争市场结构引入贸易理论，解释了战后的产业内贸易现象，从而使得产业组织与国际贸易相结合的研究蔚然成风上述贸易理论的一个重要隐含假设是完全信息，在该假设下只要存在技术的差异（李嘉图-托伦斯模型）；或者在技术相同而要素禀赋结构不同的情况下（H-O模型）；或者是有规模经济存在产品差异（基于垄断竞争假设的一系列新贸易理论模型）情况下，国际贸易就会自动实现，但实际上这些仅构成了国际贸易的必要条件，这些贸易理论缺乏一个更加明确的微观机制，也忽视了与国内交易相比，跨国交易更容易受到机会主义的十扰的事实。
Rodrik（2000）认为，跨边界的贸易存在很多其他交易成本，而“其巾最明显的就是合约实施问题国家的主权就和合约实施纠葛在一起，使得国际交易受困于频增的机会主义行为的风险”。
Anderson和Wincoop（2003）对贸易成本所作的综述中，强调签约成本和不安全障碍是引起跨国贸易边界障碍的五大原因之一。
那么如何避免国际贸易中的机会主义行为，解决关系专用性投资带来的套牢问题呢？
这正是本综述所关注的。
通常有两类方法来解决此问题：（1）引入合约实施制度。
国际贸易的合约实施制度有以下两类：一是非正式合约实施机制（informalcontractenforcementinstitutions，ICEI），它涉及的是自我实施的合约；二是正式合约实施机制，它涉及由第三方实施的合约。
（2）通过产权的方法，如纵向一体化，当然这种方法本质上是把市场第三方实施的不完全合约转化为组织内部的自我实施或第三方实施的不完全合约，只是实施成本和利益分配存在区别综观近现代国际贸易史，合约实施制度（正式和非正式合约实施制度）与贸易量的大小或贸易繁荣程度关系重大（North，1990；Grief，1992，1993，1994）。
另外国际贸易也和组织问题紧密地联系，因为越来越多的贸易是发生在跨国公司内部，而不是发生在市场交易中。
本综述主要目的是从新制度经济学的视角，对与合约实施制度、组织和国际贸易相互关系有关的文献进行梳理，主要涉及以下问题：一是在信息不对称和机会主义风险存在条件下，什么样的合约实施制度保证了国际贸易的开展，而这些制度（正式和非正式制度）如何影响国际贸易缔约效率、贸易模式和流量。
二是产权和合约实施制度如何影响跨国生产组织的边界和贸易模式（市场内企业之间还是企业内部的交易模式）。
三是合约实施制度质量如何影响一国的比较优势1.2非正式合约实施制度与国际贸易在现代正式合同实施法律形成以前，人类社会就形成了各种非正式实施制度（集体惩罚、声誉、习俗）来对付交易中的机会主义行为，使得承诺得到履行，资源得到更大范围的有效配置，交易利益得以实现。
新制度经济学的分支——历史比较制度分析（HistoricalComparativeInstitutionalAnalysis）对于ICEI对贸易的作用作了深入的研究。
Grief（1997）调查发现，非正式合约实施制度不仅仅在前现代社会，即便是在近代、现代，发达和不发达经济巾都有所反映，作为对“增进效益的机会的反映而自发出现，但它们是经济、文化、社会和政治进程的产物”。
ICEI的基本的理论框架是采用了无限重复博弈分析工具，因为“当合约需要不断重复时，一种声誉机

第一图书网, tushu007.com

制就能在注重私利的个人之间形成了一个非正式合约实施的基础”（Grief，2003），因此它是一种自我实施（selfenforced）的机制。
声誉制度被看作交易者重复博弈的子博弈精练均衡，这意味着，在自己行动和他人行动可能的反馈机制的推理能力上，每个交易者都赋予一种理性一致的形式，这种理论框架有助于理解制度是如何出现的。
这些制度的产生，可以克服信息问题，减少交易中的机会行为，从而方便远途贸易Greif（1992）研究了在商业革命（11-14世纪）时期制度的作用，他认为正是由于商业革命所带来制度变迁才使得马格里布（Maghrib）和欧洲地区长距离贸易得以复兴，而不是技术进步或要素禀赋等条件导致新贸易获利出现所带来的结果。
这实际上印证了North（1981，1990）一贯强调的观点。
在商业革命时期，海外代理商的出现降低了交易成本，促进了市场扩张和市场整合，那么当时是如何控制代理商可能的机会主义行为的呢？
Grief（1989，1993a，1994）对11世纪地中海地区穆斯林地区支配的马格里布贸易商的制度进行考察，发现支配马格里布贸易商之间的代理关系是基于多边声誉机制的非匿名代理制度——“联盟”（Coalition），他们相互之间建立代理关系，并联合对欺骗了联盟成员的代理商进行集体惩罚。
而热那亚人采用交流和实施的正式机制，依靠双边惩罚的个人组织。
如Grief所指出的那样，不同组织的作用导致两个社会演化的显著差异。
前者创造了一种协调装置，通过节约协商成本以提高效率，允许有弹性的水平型的代理关系，即马格里布商人只会雇佣马格里布商人作为他的代理人，并得到低的均衡诚实工资。
相反，后者发展了基于垂直结构和正式实施制度的社会组织，尽管在短期中不太有效率（因为更高的诚实工资），但是能够在长期中获得效率，并能培育创新。
而Milgrom等（1990）认为，12世纪至13世纪香巴尼博览会（ChampagneFairs）跨越时间合约的实施，主要是依靠“合法的贸易商制度”，其巾，法庭增补了一个多边声誉机制，法庭能通过控制具有适当激励作用的信息来激发一种多边声誉机制。
这样，尽管没有可跨区域行使司法权的法律制度，但是非正式合约实施制度促进了跨区域的交易在近代和现代贸易非正式合约实施制度中依然是很常见的。
尽管墨西哥加利福尼亚在1830-1846年之间，没有正式的法律制度的运作，但是当地商人中出现了复杂的贸易结构。
历史材料表明，在中间商贸易中代理人的诚实归因于私人秩序制度、联盟的运作（Clay，1997）。
Rauch（2001）关于社会网络的综述中强调了国际贸易中商业和社会网络通过缓解合约实施问题和提供贸易机会信息而促进了贸易的发展。
Rauch和Trindade（2002）也从网络的角度来阐述签约和实施成本，网络通过惩罚提供了另一类实施，从而替代了正式的合约实施。
他们发现华人的网络对双边贸易有促进作用，而且对差异产品影响更大对于国际贸易中信任、声誉机制的研究中，Araujo和Ornelas（2005）首次发展了两个国家的不完全信息动态模型，研究正式合约实施制度与声誉这种非正式合约实施制度之间的关系。
他们考虑的是生产者把产品卖给国外销售者的简单签约情况：假定国外销售者分成两类，一类是短视的（myopic），另一类是有耐性的（patient），前者所占的比重或概率是θ。
有耐性的销售者一定是采取遵守合约的策略，而短视类型的销售者是否采取违约的策略，取决于他当期通过贿赂律师避免违约惩罚所获得的期望收益和不违约时的期望收益的比较，而不考虑未来收益贴现问题。
国外市场合约实施的强度取决于销售商向律师行贿不成功的概率λ，λ越大说明合约实施力度就越大。
只要当初始的θ大于某个值时，使得出口商的预期利润为正时，交易就会发生。
当销售商履约时，由于出口商不能观察销售商的类型，他只能对销售商属于短视类型的比率作贝叶斯调整，如果前一次销售商没有违约，那么在做下一次贸易前，出口商会通过贝叶斯方法下调θ，当遵守合约的次数不断增加时，θ就会趋向于零。

但是只要对方出现违约，出口商就会认为销售商的类型是短视的。
只要销售者不违约，那么出口者就会越来越相信对方是有耐性的类型，或者说形成了销售者是有耐性的声誉。
模型表明出口量的大小是随θ减小而增加，由于θ随贝叶斯调整而不断下降，所以出口规模将南小变大，这种交易量随时间的变化而增大的过程符合许多经验研究他们的研究认为，弱的国际合约实施阻碍了国际贸易，但是也有助于声誉的形成，这一间接机制缓解了弱的合约实施对贸易的负面影响。
因为声誉的建立需要时间，所以当合约较好实施时，国际贸易量和获得的声誉水平相关度低，说明声誉和充分合约实施是一种不完全的相互替代。
更加严格的合约实施总是在短期中导致贸易伙伴之间更多的贸易，而它的长期影响依赖于它如何影响声誉的建立过程。
在长期中，如果销售商足够有耐性的话，那么声誉机制只在伙伴关系层面上是完全相互替代的；但是声誉机制和合约实施机制在市场层面是不能相互替代的，因为如果没有合约实施，那么那些短视的销售商就没有遵守合约的动力通过放缓声誉建立的过程，他们的研究表明正式合约实施制度改进对已有贸易关系的影响很小，短期的影响是正的，但是未来的影响是否为正取决于该经济体是否已具有最低水平的合约实施机制。
否则，经济可能面临所渭的“制度陷阱”，只有当未来的合约实施更加严厉，才能克服这种陷阱。
而入对已存在合作关系的贸易净流量影响取决于初始的合约实施，初始的合约实施力度越大，那么越是从紧的合约越会增加未来的贸易。
这意味着存在合约实施的“报酬递增”：当期的水平越高，那么制度改善对贸易流的影响就越大。
Araujo和Ornelas（2005）的模型预测是与Johnson等（2002）一致的：长期中，声誉已经很巩固，所以正式合约实施机制是没有意义的；相反，在短期情况中，由于不能确定分销商的类型，所以短期内更加严厉的合约实施会有正的影响另外，DenButter和Mosch（2003）对信任和贸易的关系作了经验研究，认为两种信任都能够降低贸易双方的交易成本而促进贸易。
他们的经验研究表明，信任程度越高，那么贸易量就越大，所以“贸易消失”现象可以归结由于文化差异、产品质量的信息不充分所造成的信任缺乏。
他们用重力方程对25个国家作了估计，结果显示，正式和非正式信任都能解释双边的贸易量。
柯武刚、史漫飞（2000）也强调了非正式制度的重要性：“现实的国际交易处于一种复杂的自发秩序之中甚至经常没有成文契约，而仅仅依靠一个特殊专业圈子内非正式制度的信任和不依赖任何政府支持的强制执行制度”，从而试图解释为什么跨国贸易和要素流动存在额外交易成本情况下，还会出现国际贸易以相当于世界生产增速的两倍持续增长在转轨国家，制度的变迁会带来严重的合约实施问题，那么这些国家又是如何保证在制度变迁过程巾最大限度地保证贸易合约得到实施呢？
Schuler（2002）验证了在共产主义向市场经济转型的过程中，市场制度特别是合约实施的重要性，他拓展了Blanchard和Kremer（1997）生产和供给关系的模型，并把它放到一个开放经济的一般均衡模型中。
社会主义转轨过程中，复杂产品遭受套牢问题，资源转移到那些能够自我实施协议的生产中。
计量检验发现，这种重新配置反映在国际贸易变化的商品构成上，统计支持了Kremer的观点，即合约实施制度的缺乏可以解释向市场经济转轨过程中总产出的下降。
另外，Marin和Schnitzer（2002）研究了罔际贸易中的合约实施问题和前共产主义国内企业交易的合约实施问题，和通常的观点不同，他们认为互换贸易（countertrade）和易货贸易的出现并不是由外汇短缺、出口促进和市场扭曲、技术转移造成的。
而把它看成是贸易信用的抵押，以弥补通常的不支付信用被动问题，乌克兰的数据很好地验证了他们的模型假设如果说非正式合约实施制度主要是一种自我实施机制，那么正式合约实施制度通常是由中立的第三方实施，当然这两种机制是相互联系的。
而且在人类经济发展史随市场交易规模的变化，交易所依赖的主要实施机制也在发生变化，这种变化同样适合于国际贸易1.3正式合约实施制度与国际贸易通常认为国际贸易比同内贸易的市场交易成本更高，这种交易成本并不仅仅包括外生的交易成本（运输成本），还涉及制度差异造成的内生性签约成本，因此“即便是没有语言和交通的障碍，但是贸易量或一体化程度仍然比模型预测的要低得多”

第一图书网, tushu007.com

（Rodrik，2000）。
随着贸易和通讯技术的发展，使得许多正式制度的供给成为可能，有关的正式制度和机构包括各种国际商业仲裁机构、信用证制度、国际民事法庭等。
国际商业仲裁提供了争端的私人解决途径，而信用证使得交易方能够把商业信用风险转嫁给发证行，并允许买方在验货以后再付款。
诺斯（1994：161）强调了正式制度的发展对贸易的促进作用：“标准度量衡以及计量单位、交易手段、公证员、领事、商事、法院以及通过外围王储来保护国外飞地以获取收益等等，所有这些方面的发展以及这些组织、制度与手段，使得交易和从事长距离贸易成为可能。
自愿的和半强制性的组织的组合，以及那些能有效地驱逐违约商人的组织使得长距离贸易得以发生。”Berkowitz，Moenlus和Pistor（2006）认为，正式制度（法院、征税机构和官僚机构）实施合约并保护产权，能为出口商和进口商提供恰当的保证，从而培育互惠贸易。
他们还认为，“进出口商协商的合约包括信用证、互换贸易协议和预付款，它们在国际贸易中广泛而有效地得到应用，以抵消得不到付款的风险。
然而，相似的合约不太有效率，并不被广泛用来抵消进口商风险，因此，进口商主要依靠正式制度，例如法院和仲裁机构来寻求补偿。

第一图书网, tushu007.com

编辑推荐

《国际经济学:前沿理论和发展方向》由浙江大学出版社出版。

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com