

开放经济体系中 劳动者的工资议价能力^{*}

谢申祥 陆 毅 蔡熙乾

摘 要：在不完全竞争的劳动力市场中，劳动者工资取决于劳动者的工资议价能力。因而，有效测度劳动者的工资议价能力有助于识别影响劳动者工资的决定因素和理解劳动者的工资决定机制。借助讨价还价模型，从理论上构建一个可以有效刻画单个劳动者与企业进行工资议价的分析框架，在此基础上提出一个可以有效测度劳动者工资议价能力的方法；更进一步，以中国微观企业数据为样本，分析开放经济条件下贸易政策稳定性对劳动者工资议价能力的影响。研究结果表明，更稳定的贸易政策提升了劳动者的工资议价能力，这意味着贸易政策稳定性是影响劳动者工资的重要因素。这一结论有助于深化认识开放经济体系中劳动者的工资决定机制。

关键词：工资议价能力 工资决定机制 贸易政策稳定性

作者谢申祥，山东财经大学财政税务学院教授（济南 250014）；陆毅，清华大学经济管理学院教授（北京 100084）；蔡熙乾，厦门大学经济学院副教授（厦门 361005）。

引 言

劳动者的工资决定机制既是劳动经济学所关注的核心问题，也是一国政府有效实现宏观经济调控所关注的重要方面。在完全竞争的劳动力市场假定下，劳动者的工资取决于劳动力市场的供给与需求。而在现实的不完全竞争的劳动力市场上，劳动者的工资决定则取决于劳资双方的工资议价能力。然而，由于工资议价能力很难直接观测，因而极大限制了劳动者工资决定理论的应用，同时考虑到中国很多企业、特别是民营企业工会的作用极其有限，并不存在真正意义上代表员工与资方进行工

* 本文为国家社会科学基金重点项目（18AGJ001）、国家自然科学基金面上项目（71873141）、国家自然科学基金青年项目（71703133）、国家社会科学基金重大项目（17ZDA097）和“泰山学者工程专项经费”阶段性成果。

资谈判的工会组织，致使工资的集体议价机制在劳动者的工资决定中并不能有效发挥作用，因而，在理论上迫切需要建立一个可以刻画单个劳动者与企业进行工资议价的模型，并构建一个容易测度的指标，据此展开相应的政策评估与经验分析。

随着中国市场经济体制的确立和完善，中国国有企业职工工资中的主要部分已基本由市场调节决定。1987年中国共产党第十三次全国代表大会报告提出，在坚持按劳分配为主体的前提下实行多种分配方式。1992年召开的中国共产党第十四次代表大会更是明确提出，中国改革的目标是建立有中国特色的社会主义市场经济体制。中国共产党十四届三中全会《关于建立社会主义市场经济体制若干问题的决定》为中国收入分配体制改革指明了方向。即在坚持按劳分配为主体、多种分配制度并存，体现效率优先，兼顾公平原则的前提条件之下，第一次明确提出在劳动者的个人报酬决定中引入竞争机制。1997年9月中国共产党第十五次全国代表大会报告进一步提出要完善分配结构和分配方式，强调形成以按劳分配为主体、多种分配方式并存的收入分配格局。毫无疑问，中国企业劳动者工资决定的市场化以及日益完整的统计数据为我们研究劳动者的工资决定机制，分析劳动者的工资议价能力提供了中国样本。

此外，随着中国经济对外开放程度日趋加深，特别是党的十九大报告将推动形成全面开放新格局列为全党全国的工作重心，外部经济环境对中国经济的影响将不容小觑。2018年底召开的中央经济工作会议，将“稳外贸”作为今后一段时期的工作重点。“稳外贸”的重要举措在于营造稳定的外贸环境，稳定贸易企业所面临的贸易政策。因此，我们有必要在开放经济背景下，评估贸易政策稳定性对决定劳动者收入的关键因素即工资议价能力的影响。

一、文献综述与研究创新

（一）劳动收入份额的决定因素

以中国经济为背景，伴随中国国有企业改革的深入，白重恩等认为，中国1998年后劳动收入份额下降的主要原因是国有企业改制，由于国企改制，使得劳动力面对不利的市场环境，从而降低了劳动者的收入份额。^①罗长远和张军也发现了类似的证据，经济的民营化并没有改善劳动收入的占比。^②白重恩和钱震杰进一步利用中国省级层面数据证实，国有经济比重的降低导致了劳动收入份额的走低。^③伍山林构建

① 参见白重恩、钱震杰、武康平：《中国工业部门要素分配份额决定因素分析》，《经济研究》2008年第8期。

② 参见罗长远、张军：《劳动收入占比下降的经济学解释》，《管理世界》2009年第5期。

③ 参见白重恩、钱震杰：《劳动收入份额决定因素：来自中国省际面板数据的证据》，《世界经济》2010年第12期。

了一个劳动收入份额决定的理论模型，发现工资率、生产技术和税负对劳动收入份额的影响方向具有多种可能性；同时，经济中的垄断和改制降低了劳动收入份额。^①魏下海等从工会的角度，发现企业内工会的存在，一方面会引起企业工资率的上升，另一方面也会促进劳动生产率的提高，然而由于生产率提高的幅度要超过工资率上升的幅度，结果导致了劳动收入份额的不升反降。^②陈宇峰等则分析了技术进步对中国劳动收入的影响，其研究发现垄断利润率是劳动收入份额短期变动的主要原因，而技术偏向性是决定劳动收入份额长期运行水平的关键因素。^③魏下海等发现，有政治关系的企业劳动收入份额显著低于无政治关系的企业，因而中国民营企业劳动收入份额的决定有其政治经济方面的原因。^④贾琬和申广军则通过拓展 Holmstrom 和 Milgrom 的模型，研究发现随着企业面临的风险降低，劳动者的努力程度上升，这将提高产出水平和工资收入水平，然而工资水平的提升幅度要低于产出的增加幅度，致使劳动收入的占比下降。^⑤

邵敏和黄玖立认为在开放经济环境中，外资进入是中国劳动收入份额下降的重要因素。^⑥唐东波从全球化的角度，发现在经济全球化的背景下，由于贸易的扩展，致使劳动收入份额显著提升。但是外商直接投资（FDI）却不利于中国劳动收入份额的提升。^⑦蒋为和黄玖立认为中国参与国际生产分工程度的提升，是导致中国劳动收入份额下降的重要因素。^⑧而余淼杰和梁中华则发现，贸易自由化降低了中国的劳动收入份额。^⑨赵秋运和张建武认为，国际贸易和最低工资导致了劳动收入份额的持续降低。^⑩

-
- ① 参见伍山林：《劳动收入份额决定机制：一个微观模型》，《经济研究》2011 年第 9 期。
 - ② 参见魏下海、董志强、黄玖立：《工会是否改善劳动收入份额？》，《经济研究》2013 年第 8 期。
 - ③ 参见陈宇峰、贵斌威、陈启清：《技术偏向与中国劳动收入份额的再考察》，《经济研究》2013 年第 6 期。
 - ④ 参见魏下海、董志强、刘愿：《政治关系、制度环境与劳动收入份额》，《管理世界》2013 年第 5 期。
 - ⑤ 参见贾琬、申广军：《企业风险与劳动收入份额》，《经济研究》2016 年第 5 期；B. Holmstrom and P. Milgrom, "Aggregation and Linearity in the Provision of Intertemporal Incentives," *Econometrica*, vol. 55, no. 2, 1987, pp. 303-328.
 - ⑥ 参见邵敏、黄玖立：《外资与我国劳动收入份额》，《经济学（季刊）》2010 年第 4 期。
 - ⑦ 参见唐东波：《全球化与劳动收入占比》，《管理世界》2011 年第 8 期。
 - ⑧ 参见蒋为、黄玖立：《国际生产分割、要素禀赋与劳动收入份额》，《世界经济》2014 年第 5 期。
 - ⑨ 参见余淼杰、梁中华：《贸易自由化与中国劳动收入份额》，《管理世界》2014 年第 7 期。
 - ⑩ 参见赵秋运、张建武：《中国劳动收入份额的变化趋势及其驱动机制新解》，《金融研究》2013 年第 12 期。

(二) 劳动者的工资议价能力分析

现有关于劳动者工资议价能力的研究主要集中在行业层面。Brock 和 Dobbelaere 通过加总比利时制造业企业的数据，从行业层面发现全球化并没有对劳动者的工资议价能力产生显著正向影响。^① Abraham 等则发现，进口竞争反而不利于劳动者的工资议价能力。^② Moreno 和 Rodriguez 也发现，进口最终产品降低了西班牙劳动者的工资议价能力。^③此外，盛丹发现，外资企业的存在降低了劳动者的集体工资议价能力，出口贸易却显著地提升了工人的集体工资议价能力。^④在企业层面，Macis 和 Schivardi 利用意大利的雇主—雇员数据，对出口企业相对于非出口企业所支付的工资溢价进行分解。他们根据个人观察到的特征、个人固定效应和公司固定效应对个人工资进行回归，评估了劳动力构成和劳动者议价能力在解释工资收入中的相对重要性。^⑤

已有研究无疑为本文的研究奠定了坚实的基础，然而，与已有研究相比，本文的主要贡献体现在如下三大方面。首先，我们从企业层面构建了一个更符合中国国情，并不依赖劳动者集体谈判假定的理论模型。该理论模型在不完全竞争的劳动力市场结构下，较为合理地刻画了劳动者的工资决定机理。更进一步，依据该理论模型可以有效构建刻画劳动者工资议价能力的指标，这使得该指标构建在严谨的经济学理论基础之上。其次，从经验分析上，我们构建的劳动者工资议价能力指标，对数据的要求较低，并不需要较为详细的雇主—雇员数据。具体而言，我们提出了一个工资收入的估计框架，将劳动者工资分解为两个部分，一个是劳动者的保留工资，另一个是劳动者的工资议价能力。由于我们的框架是基于生产函数估计的，因而只需要产出、劳动者投入、资产总额、中间品投入和工资等公司运营数据，这些数据在一般的企业数据库中均容易获得。并且，本文估计框架的关键部分是对投入和产

① 参见 E. Brock and S. Dobbelaere, “Has International Trade Affected Workers’ Bargaining Power?” *Review of World Economics*, vol. 142, no. 2, 2006, pp. 233-266.

② 参见 F. Abraham, J. Konings and S. Vanormelingen, “The Effect of Globalization on Union Bargaining and Price-Cost Margins of Firms,” *Review of World Economics*, vol. 145, no. 1, 2009, pp. 13-36.

③ 参见 L. Moreno and D. Rodríguez, “Markups, Bargaining Power and Offshoring: An Empirical Assessment,” *The World Economy*, vol. 34, no. 9, 2011, pp. 1593-1627.

④ 参见盛丹：《外资进入是否提高了劳动者的讨价还价能力》，《世界经济》2013年第10期；盛丹、陆毅：《出口贸易是否会提高劳动者工资的集体议价能力》，《世界经济》2016年第5期。

⑤ 参见 M. Macis and F. Schivardi, “Exports and Wages: Rent Sharing, Workforce Composition, or Returns to Skills?” *Journal of Labor Economics*, vol. 34, no. 4, 2016, pp. 945-978.

出弹性的估计，对这些弹性的估计方法已经十分成熟。^①因此，我们构建的指标具有更为广泛的适用性。最后，作为理论研究的一个应用，我们还识别了贸易政策稳定性是影响劳动者工资议价能力的一个重要因素，这无疑有助于深化对劳动者工资决定机制的认识。

本文的结构安排如下，除引言外，第一部分为文献评述；第二部分建立了一个劳动者工资决定的理论模型，在此基础上构建了从企业层面测度劳动者工资议价能力的方法和指标；第三部分则以劳动者工资议价能力指标为基础，实证检验贸易政策稳定性对劳动者工资议价能力的影响；第四部分为经验研究的稳健性分析；第五部分则为进一步的异质性分析；最后为本文的结论。

二、劳动者工资议价模型与议价能力测度

我们参照 Ke 等的做法，通过在 Montez 的理论框架下引入劳动者的工资议价能力，构建了一个由单个委托人与多个代理人组成的谈判模型。^②

（一）企业的决策

我们假定企业 f 在 t 时雇佣一组劳动者 L_{ft} ，每个劳动者 j 选择提供 L_{ftj} 的劳动力投入，所以企业 f 总的劳动力投入 $L_{ft} = \sum_{j \in L_{ft}} L_{ftj}$ 。为了简化推导过程，我们假定 L_{ftj} 是一个连续变量。同时，我们假定每个劳动者与企业进行独立的谈判。企业的总生产要素由资本 K 和劳动 L 以及中间品投入 M 组成。

企业的总利润可以表示为：

$$\pi_{ft} = P_{ft} Q_{ft} - r_t K_{ft} - p_t^m M_{ft} - \sum_{j \in L_{ft}} w_{ftj} L_{ftj}$$

其中 P_{ft} 、 Q_{ft} 分别表示企业 f 在 t 时生产的产品价格和产量； r_t 、 K_{ft} 分别为企业 f 在 t 时投入的资本品价格和数量； p_t^m 、 M_{ft} 分别为企业 f 在 t 时购买的中间品价格和数量； $\sum_{j \in L_{ft}} w_{ftj} L_{ftj}$ 为企业 f 在 t 时支付给劳动者的总报酬，我们将不包括工资支出的利润表示为：

$$R_{ft} = P_{ft} Q_{ft} - r_t K_{ft} - p_t^m M_{ft}$$

① 参见 J. De Loecker, “Product Differentiation, Multiproduct Firms, and Estimating the Impact of Trade Liberalization on Productivity,” *Econometrica*, vol. 79, no. 5, 2011, pp. 1407-1451; J. De Loecker, P. K. Goldberg, A. K. Khandelwal and N. Pavcnik, “Prices, Markups, and Trade Reform,” *Econometrica*, vol. 84, no. 2, 2016, pp. 445-510.

② 参见 R. Ke, Y. Lu and L. Zhu, “Trade Reforms and Wage Dispersion: Workforce Composition or Rent Sharing,” Working Paper, 2016; J. Montez, “One-to-Many Bargaining When Pairwise Agreements Are Non-Renegotiable,” *Journal of Economic Theory*, vol. 152, 2014, pp. 249-265.

因此，如果企业不雇佣劳动者 j ，企业获得的不包括工资支出的利润即为：

$$R_{ft}(-j) = P_{ft}(-j)Q_{ft}(-j) - r_t K_{ft}(-j) - p_t^m M_{ft}(-j)$$

相应地，企业不雇佣劳动者 j 的总利润可以表示为：

$$\pi_{ft}(-j) = R_{ft}(-j) - \sum_{k \in L_{ft} \setminus j} w_{ftk} L_{ftk}$$

我们将企业的最优化决策分解成两个步骤：企业 f 先决定 M_{ft} 和 K_{ft} 的投入，再与劳动者 j 进行谈判，以决定 L_{ftj} 和 w_{ftj} 。我们采用逆向归纳法来解决这一决策问题。

在第二阶段的工资谈判中，劳动者 j 获得的工资收入可以表示为：

$$w_{ftj} L_{ftj} = \min \left\{ \frac{\beta_{ftj}}{1 - \beta_{ftj}} (R_{ft} - \sum_{j \in L_{ft}} w_{ftj} L_{ftj}) + w_{a,ftj} L_{ftj}, \beta_{ftj} (R_{ft} - R_{ft}(-j)) + (1 - \beta_{ftj}) w_{a,ftj} L_{ftj} \right\}$$

其中， β_{ftj} 是劳动者 j 与企业 f 进行工资谈判中的议价能力，而 $w_{a,ftj}$ 为劳动者 j 的保留工资。由于所有劳动者与企业之间的谈判都是独立进行的，我们可以假定没有一个劳动者有足够的议价能力来影响企业的生产决策。对此，我们提出以下假设条件。

假设条件 1：企业不会因为雇佣劳动者 j 而停止生产，即对于所有的劳动者 j ， $\pi_{ft}(-j) > 0$ 。

在假设条件 1 下，我们可得：

$$\frac{\beta_{ftj}}{1 - \beta_{ftj}} (R_{ft} - \sum_{j \in L_{ft}} w_{ftj} L_{ftj}) + w_{a,ftj} L_{ftj} > \beta_{ftj} (R_{ft} - R_{ft}(-j)) + (1 - \beta_{ftj}) w_{a,ftj} L_{ftj}$$

因此，劳动者 j 所获得的工资可以表示为：

$$w_{ftj} L_{ftj} = \beta_{ftj} (R_{ft} - R_{ft}(-j)) + (1 - \beta_{ftj}) w_{a,ftj} L_{ftj}$$

接下来我们考虑企业的雇佣决策，由于劳动者与企业之间的谈判都是独立进行的，因此劳动者 j 接受或拒绝合约都不会影响均衡条件下其他劳动者的工资 $\{w_{ftk}^* L_{ftk}^*\}_{k \in L_{ft} \setminus j}$ 。

所以，给定 $\{w_{ftk}^*\}_{k \in L_{ft} \setminus j}$ 和 $\{L_{ftk}^*\}_{k \in L_{ft} \setminus j}$ ，企业 f 的总利润可以表示为：

$$\pi_{ft}(w_{ftj} L_{ftj}, \{w_{ftk}^* L_{ftk}^*\}_{k \in L_{ft} \setminus j}) = (1 - \beta_{ftj}) R_{ft} + \beta_{ftj} R_{ft}(-j) - \sum_{k \in L_{ft} \setminus j} w_{ftk}^* L_{ftk}^* - (1 - \beta_{ftj}) w_{a,ftj} L_{ftj}$$

由一阶条件可得：

$$\frac{\partial \pi_{ft}}{\partial L_{ftj}} = \frac{\partial P_{ft}}{\partial Q_{ft}} \frac{\partial Q_{ft}}{\partial L_{ftj}} Q_{ft} + P_{ft} \frac{\partial Q_{ft}}{\partial L_{ftj}} - w_{a,ftj} = 0$$

进一步可得：

$$w_{a,ftj} = \frac{P_{ft}}{\mu_{ft}} \frac{\partial Q_{ft}}{\partial L_{ftj}} \quad (1)$$

其中， $\mu_{ft} = \left[\frac{\partial P_{ft}}{\partial Q_{ft}} \frac{Q_{ft}}{P_{ft}} + 1 \right]^{-1}$ 为企业的边际成本加成率。

同时，我们假定是否雇佣劳动者 j 不会影响企业的 M_{ft} 和 K_{ft} 的投入，即 M_{ft}

(-j) = M_{ft}, K_{ft}(-j) = K_{ft}。因此, 企业的决策问题可以表示为:

$$\max_{\{M_{ft}, K_{ft}\}} \pi_{ft} = R_{ft}(M_{ft}, K_{ft}, \{L_{ftj}^*(M_{ft}, K_{ft})\}_{j \in L_{ft}}) - \sum_{j \in L_{ft}} w_{ftj}^* (M_{ft}, K_{ft}) L_{ftj}^* (M_{ft}, K_{ft})$$

根据包络定理可得:

$$\frac{\partial \pi_{ft}}{\partial K_{ft}} = \frac{\partial R_{ft}}{\partial K_{ft}} + \sum_{j \in L_{ft}} \left[\frac{\partial (R_{ft} - w_{ftj} L_{ftj})}{\partial L_{ftj}} \Big|_{L_{ftj} = L_{ftj}^*(M_{ft}, K_{ft})} \right] \frac{\partial L_{ftj}^*}{\partial M_{ft}} = \frac{\partial R_{ft}}{\partial K_{ft}}$$

进一步可得:

$$\frac{\partial (R_{ft} - w_{ftj} L_{ftj})}{\partial L_{ftj}} \Big|_{L_{ftj} = L_{ftj}^*(M_{ft}, K_{ft})} = 0$$

由此可得两个一阶条件:

$$\begin{cases} \frac{\partial R_{ft}}{\partial K_{ft}} = \frac{\partial P_{ft}}{\partial Q_{ft}} \frac{\partial Q_{ft}}{\partial K_{ft}} Q_{ft} + P_{ft} \frac{\partial Q_{ft}}{\partial K_{ft}} - r_t = 0 \\ \frac{\partial R_{ft}}{\partial M_{ft}} = \frac{\partial P_{ft}}{\partial Q_{ft}} \frac{\partial Q_{ft}}{\partial M_{ft}} Q_{ft} + P_{ft} \frac{\partial Q_{ft}}{\partial M_{ft}} - p_t^m = 0 \end{cases} \quad (2)$$

(二) 劳动者工资议价能力的测度

测度劳动者工资议价能力的关键在于测算劳动者的保留工资 $w_{a,ft}$, 但是每个劳动者的保留工资信息无法直接观测获取, 我们只能通过对 $w_{a,ft}$ 的估计间接推知。由式 (1) 可知:

$$w_{a,ft} = \frac{P_{ft} Q_{ft}}{\mu_{ft} L_{ft}} \theta_{ft}^l \quad (3)$$

其中, $\theta_{ft}^l = \frac{\partial Q_{ft}}{\partial L_{ft}} \frac{L_{ft}}{Q_{ft}}$ 为劳动的产出弹性。

通过式 (2) 可得:

$$\left(1 + \frac{\partial P_{ft}}{\partial Q_{ft}} \frac{Q_{ft}}{P_{ft}} \right) \frac{\partial Q_{ft}}{\partial M_{ft}} \frac{M_{ft}}{Q_{ft}} = \frac{p_t^m M_{ft}}{P_{ft} Q_{ft}}$$

进一步表示为:

$$\mu_{ft} = \theta_{ft}^m (\alpha_{ft}^m)^{-1}$$

其中, $\theta_{ft}^m = \frac{\partial Q_{ft}}{\partial M_{ft}} \frac{M_{ft}}{Q_{ft}}$ 是中间品投入的产出弹性, $\alpha_{ft}^m = \frac{p_t^m M_{ft}}{P_{ft} Q_{ft}}$ 是中间品投入占总销售收入的比重。

因此, 式 (3) 可以变形为:

$$w_{a,ft} = \frac{P_{ft}}{(\alpha_{ft}^m)^{-1}} \frac{Q_{ft}}{L_{ft}} \frac{\theta_{ft}^l}{\theta_{ft}^m}$$

劳动者的工资议价能力可以表示为工资收入与保留工资之间的差值, 即:

$$\beta_{ft} = w_{ft} - w_{a,ft}$$

β_{it} 取值越大,表示劳动者的工资议价能力越强。

在中国工业企业数据库中,我们可以直接获取企业购买中间品投入的支出 $p_t^m M_{it}$,因为需要考虑物价因素,对此我们用4分位的中间产品价格指数进行平减。 P_{it} Q_{it} 可以利用企业*i*在*t*年的总销售收入并用4分位的产出价格指数进行平减。劳动者投入 L_{it} 直接从中国工业企业数据库中获取。 w_{it} 为企业的年工资总额。 K_{it} 为年固定资产平均余额,并采用年度投资价格指数来进行折算。中国年度投资价格指数、中间品和产出价格指数均来自于Brandt等。^①通过对生产函数的回归也可以获得劳动的产出弹性(θ_{it}^L)和中间品投入的产出弹性(θ_{it}^m)。具体而言,我们借鉴Akerberg等人的方法,利用中国工业企业数据库,对企业生产函数进行回归,并结合De Loecker和Warzynski的做法,在回归方程中加入高阶多项式,从而获得企业层面的劳动产出弹性和中间品投入的产出弹性。^②

三、理论假说与计量经济模型

作为第二部分理论和方法的应用,我们在开放经济背景下,定量考察贸易政策稳定性对劳动者工资议价能力的影响。

(一) 理论假说

劳动者就工资与企业展开谈判的议价能力,通常与两个方面的因素相关。第一个方面的因素是劳动者自身的特质,譬如劳动者是否属于工会成员、劳动者的谈判技巧、劳动者的技能水平、劳动者已有的资产水平、劳动者家庭成员的社会关系等。一般而言,属于工会组织的劳动者,由于有强大的工会组织作后盾,因而在工资议价中具有较强的议价能力;劳动者的口才好,善于辩论,那么在和企业工资议价中势必会得到好处;劳动者拥有特殊的技能或较为全面的知识结构,无疑更受用工企业的青睐,其工资议价能力相对更强;如果劳动者本身具有较雄厚的资产实力,不必担心失业后的生计,那么这样的劳动者在和企业的谈判中势必会更加强势;此外,倘若劳动者的家庭成员中有具有影响企业生存发展的社会关系,企业和这样的劳动者在工资议价中一般也会处于劣势。

① 参见 L. Brandt, J. Van Biesebroeck and Y.F. Zhang, "Creative Accounting or Creative Destruction? Firm-Level Productivity Growth in Chinese Manufacturing," *Journal of Development Economics*, vol.97, no.2, 2012, pp.339-351.

② 参见 D. Akerberg, K. Caves and G. Frazer, "Identification Properties of Recent Production Function Estimators," *Econometrica*, vol.83, no.6, 2015, pp.2411-2451; J. De Loecker and F. Warzynski, "Markups and Firm-Level Export Status," *The American Economic Review*, vol.102, no.6, 2012, pp.2437-2471.

第二个方面的因素就是劳动者和企业所处的经济环境。如果劳动力的供给很多,企业雇用劳动力的选择余地相对较大,在其他条件保持不变的情形下,劳动者的工资议价能力下降;如果经济景气,市场需求旺盛,企业用工需求激增,此时劳动者的工资议价能力无疑会增加;如果劳动者所在国家的社会保障体系较为完备,失业救济水平较高,那么劳动者所面临的失业威胁或失业成本较低,这势必有助于劳动者在与企业进行工资议价时处于更为有利的位置。

在开放经济环境中,贸易对劳动者工资议价能力的影响属于上述第二个方面的因素,贸易通过改变国家的经济环境和失业率来影响劳动者的工资议价能力。^①出口增加,将扩大国内需求,使得劳动力市场上劳动力需求增加,劳动力市场变得更加紧张,劳动者可供选择的工作机会增多,劳动者的工资议价能力无疑会上升。进口增加,将挤占国内企业的市场份额,进而降低对劳动力的需求,劳动者的工资议价能力相应下降。

通过加入多边贸易组织,签订多边贸易协定,可以提高贸易政策稳定性,从而有助于贸易的增长。事实上,我国自 2001 年加入 WTO 以来,出口贸易得到迅猛发展,更是在 2013 年后,成为世界第一大货物贸易出口国。结合上述逻辑推理,我们得到下述理论假说。

理论假说 1: 提高贸易政策稳定性,将推动出口贸易的发展,有助于提升国内劳动者的工资议价能力。

此外,由于行业特征不同,贸易政策稳定性对不同行业出口的影响大小也存在显著的不同。通常来说,对于商品异质性很强的行业,由于其商品替代性较弱,受市场波动影响较小,贸易政策稳定性提升对其出口影响较小,因而对其劳动者的工资议价能力影响并不会十分显著。对于处于垄断行业的企业来说,贸易政策稳定性提升对其出口影响也较弱,同样对其劳动者的工资议价能力的影响也应该低于处于竞争行业劳动者的影响。劳动密集型行业由于本身对劳动的需求较多,致使劳动者的工资议价能力较强,贸易政策稳定性提升,更会强化劳动者的工资议价能力。

由此,我们得到另外一个理论假说。

理论假说 2: 由于不同行业受贸易政策稳定性的影响不同,因而贸易政策稳定性的提升,对不同行业劳动者的工资议价能力影响不一,贸易政策稳定性对劳动者工资议价能力的影响体现出行业异质性。

(二) 贸易政策稳定性的测度

作为本文的关键解释变量,有效测度贸易政策稳定性尤为重要。考虑到贸易政

① 参见 E. Brock and S. Dobbelaere, “Has International Trade Affected Workers’ Bargaining Power?”

策的不确定性源于贸易措施的不可预知性,导致贸易产品遭受贸易壁垒的不确定性。由于贸易措施既有显性的贸易壁垒,比如关税和配额,又有隐性的贸易壁垒,诸如技术性贸易壁垒和卫生检验检疫标准等,这使得准确刻画和度量贸易政策稳定性变得异常困难。作为一种近似的手段,通常通过刻画关税的变化程度来度量贸易政策的稳定性。由于中国加入 WTO 使得中国面临各成员国的关税从之前的具有较大随意性的水平,变为确定性的最惠国待遇的关税水平,因此,我们以中国加入 WTO 这一事件为契机,借以考察贸易政策稳定性的变化,以期识别贸易政策稳定性对劳动者工资议价能力的影响。

注意到 2001 年之前,美国持续多年为中国最大的出口市场,我们以 2001 年美国给予非正常贸易关系伙伴的贸易关税(又称 column 2 tariffs)与最惠国待遇的贸易关税(MFN tariffs)的差异来度量我国面临的贸易政策稳定性。在具体的测算上,我们采用了两种方式。第一种方式是借鉴 Liu 和 Ma 计算贸易政策不确定性的方法,^①依据海关编码(HS)6 分位上各个商品对应的 column 2 关税和 MFN 关税的自然对数差,其计算表达式为: $TPU_1 = \log(\tau_i^{col2} / \tau_i^{mf})$, 其中, τ_i^{col2} 表示对第 i 种商品征收的 column 2 关税, τ_i^{mf} 为对 i 种商品征收的 MFN 关税,其数据来源于 Feenstra 等。^②在此基础上,将所得到的 6 分位商品的贸易政策稳定性值,通过 HS6 分位的商品与国际标准行业分类(ISIC)进行转换,再对照中国国民经济行业分类(CIC),通过简单平均加总转化为 CIC4 分位行业的贸易政策稳定性值(TPS1)。^③

第二种方式则是参考利用 Handley 和 Limao 测算贸易政策不确定的方法。Handley 和 Limao 借助局部均衡模型,通过求解,构建了一个测度贸易政策不确定性的方法: $TPU_2 = 1 - (\tau_i^{col2} / \tau_i^{mf})^{-\sigma}$, 其中, σ 为产品的替代弹性,根据 Handley 和 Limao 的估计, $\sigma = 3$, 类似地,本文也采用 $\sigma = 3$ 。和第一种测度方式一样,将 HS6 分位产品层面获得的贸易政策稳定性值,依据 CIC 通过简单平均加总转化为 CIC4 分位行业的贸易政策稳定性值(TPS2)。^④

① 贸易政策稳定性的度量方法和外文文献中度量贸易政策不确定性的方法一样,考虑到政策含义,本文以贸易政策稳定性来刻画一国所面临的国外贸易政策的确定性程度。参见 Q. Liu and H. Ma, "Trade Policy Uncertainty and Innovation: Firm Level Evidence from China's WTO Accession," Working Paper, 2017.

② 参见 R. Feenstra, J. Romalis and P. Schott, "U. S. Imports, Exports, and Tariff Data, 1989-2001," NBER Working Papers, no. 9387, 2002.

③ 该值越大意味着贸易政策稳定性越弱。

④ 参见 K. Handley and N. Limão, "Policy Uncertainty, Trade and Welfare: Theory and Evidence for China and the United States," *The American Economic Review*, vol. 107, no. 9, 2017, pp. 2731-2783.

（三）数据来源与说明

本文所使用的数据来自两个方面，第一个数据来源于中国工业企业数据库。该数据库实际上是国家统计局统计年鉴的微观基础，其统计口径与统计年鉴相同。该数据的调查对象涵盖了全部国有工业企业和主营业务收入大于 500 万元的非国有企业，即全部规模以上非国有企业。我们选取其中 1998 年至 2007 年的数据，之所以选择这一期间数据，主要原因在于中国工业企业数据库中按照规模以上统计口径进行数据采集的初始年份是 1998 年，这样能获得的口径统计一致的数据的最早年份是 1998 年，而 2007 年之后的数据则存在较为严重的关键变量缺失问题。中国工业企业数据库包含了中国国民经济行业分类中全部 40 个 2 分位的工业制造业，并且将行业进一步细分至 4 分位。其中，1998 年至 2007 年间的数据库，包含了企业所属行业、区域、代码、所有制类型，以及资产、负债、工业产值（总产值和销售产值）、资本、销售额、出口、从业人员数以及应付工资等财务信息。

值得注意的是，尽管中国工业企业数据库提供了关于企业方面的诸多指标，然而，数据库中却存在较为严重的指标异常值问题。^①如果纳入这些明显不符合常理的异常值，势必会影响到经验分析的结果，因此在进行经验分析前，必须进行排除。对此，根据谢千里等的建议，我们对数据进行了处理。（1）删除固定资产净值、就业人数、工业增加值和销售收入缺失或者为 0 的样本观测值，并剔除平均就业人数少于 8 人的企业。（2）计算工资与增加值的比值，在此基础上剔除上下 5% 的样本观测值。^②

第二个数据来源于 Feenstra 等。Feenstra 等给出了 HS6 分位商品的 column 2 关税和 MFN 关税，据此，我们可以求得 CIC4 分位行业的贸易政策稳定性值。^③

（四）计量模型设定与回归结果

加入 WTO 使得我国出口产品享受 WTO 成员国的待遇，特别是在美国市场，从此自动获得永久最惠国待遇，这无疑极大消除了我国出口产品在美国市场可能按照 column 2 关税来征收进口关税的不确定性。由于 column 2 关税是美国 1930 年 Smoot-Hawley 关税法案下的产物，因此，对企业而言，我们可以将由 column 2 关税计算得到的 2001 年所面临的贸易政策稳定性视为外生给定。注意到在加入 WTO 之前，各个行业所面临的贸易政策稳定性存在明显的差异，这样我们可以利用倍差

① 参见聂辉华、江艇、杨汝岱：《中国工业企业数据库的使用现状和潜在问题》，《世界经济》2012 年第 5 期。

② 参见谢千里、罗斯基、张轶凡：《中国工业生产率的增长与收敛》，《经济学（季刊）》2008 年第 3 期。

③ 参见 R. Feenstra, J. Romalis and P. Schott, “U. S. Imports, Exports, and Tariff Data, 1989-2001.”

法 (difference-in-differences) 借以识别贸易政策稳定性对劳动者工资议价能力的影响。具体来说, 那些在加入 WTO 之前面临较小贸易政策稳定性的行业, 即面临较高 column 2 关税的行业, 在我国加入 WTO 后将面临较大幅度的出口增长。与之相反, 那些在加入 WTO 之前面临 column 2 关税较低的行业, 在我国加入 WTO 后面临出口增长幅度也较小。因此, 那些在加入 WTO 之前面临较高 column 2 关税的行业可以被视为“处理组”, 而在加入 WTO 之前面临较低 column 2 关税的行业可以被视为“控制组”。基于此, 我们设定如下计量模型:

$$\gamma_{ist} = \alpha_i + \beta \text{TPS}_s * \text{post}_t + X'_{ist} \psi + Z'_{st} \phi + \lambda_t + \epsilon_{ist} \quad (4)$$

式 (4) 中, γ_{ist} 为 s 行业内企业 i 在 t 年的劳动者工资议价能力的对数值。 α_i 为不随时间变化的个体固定效应。 TPS_s 为 CIC4 分位的贸易政策稳定性值。 post_t 为年份虚拟变量, 年份在 2001 年及之前的取 0, 年份在 2001 年之后的取 1。 X'_{ist} 为企业层面的时变变量集, 无论对于劳动者还是企业, 其讨价还价的能力与双方达不成协议时各自所能承担的成本或者代价有关。^①一般而言, 具有较多存货、较充裕流动资产的企业在和劳动者的工资议价中处于较强势的地位,^②因此, 我们在回归模型中纳入了企业的销售规模、企业的要素密集度、企业的存货、企业的流动资产和负债等控制变量。企业销售规模 (logsale), 用企业总销售收入的对数值来表示; 企业要素密集度 (kl), 用企业固定资产年平均余额与平均就业人数的比值来表示; 企业存货 (inventory) 用企业的存货额与总产出的比值来表示; 企业流动资产 (liquid) 用企业的流动资产与总资产的比值来表示; 企业负债 (debt) 用企业总负债与总资产的比值来表示; 外资所占比例 (forratio) 用外商资本金占实收资本的比值来表示。 Z'_{st} 为行业时变变量集。 λ_t 为不随个体变化, 只随时间变化的时间固定效应。 ϵ_{ist} 为随机误差项。 β 为本文重点关注的待估参数, ψ 和 ϕ 为待估参数集。

相关主要变量的描述性统计如表 1 所示。

表 1 主要变量的描述性统计

变量名	变量含义	观测值	均值	标准差
γ	以对数值表示的劳动者工资议价能力	885063	6.801	1.721

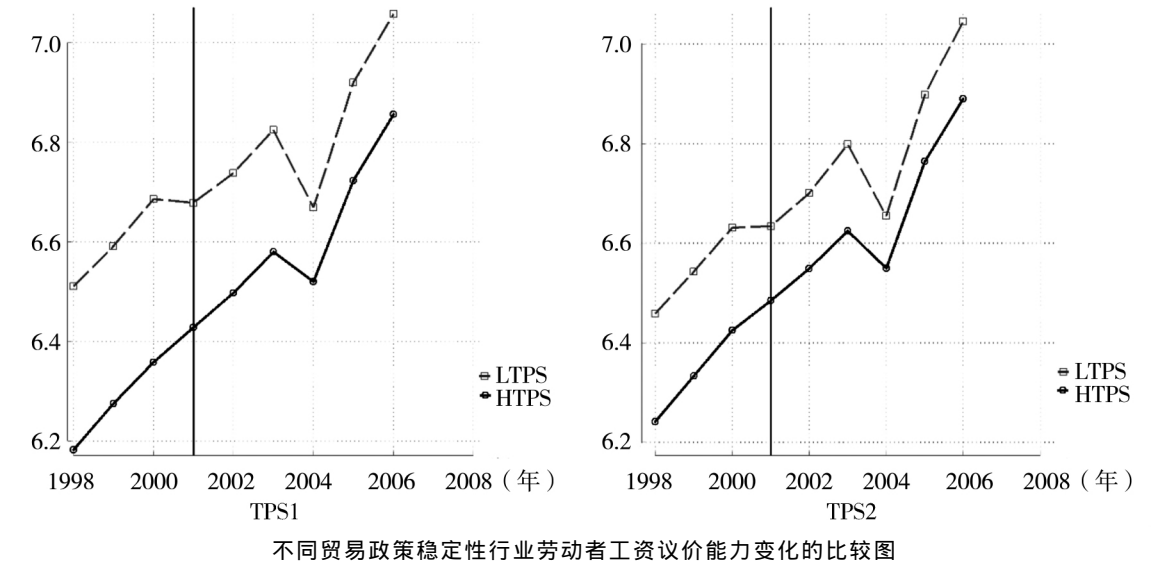
① 参见 R. Layard, S. Nickell and R. Jackman, *Unemployment: Macroeconomic Performance and the Labor Market*, Oxford: Oxford University Press, 1991.

② 参见 S. Clark, “Inventory Accumulation, Wages and Employment,” *Economic Journal*, vol. 101, no. 405, 1991, pp. 230-238; S. Clark, “The Strategic Use of Inventories in an Infinite Horizon Model of Wage and Employment Bargaining,” *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 40, no. 2, 1993, pp. 165-183; J. Dorion, “Bargaining Power and Wage-Employment Contracts in a Unionized Industry,” *International Economic Review*, vol. 33, no. 3, 1992, pp. 583-606.

续表 1

变量名	变量含义	观测值	均值	标准差
TPS1	以第一种方式测度的贸易政策稳定性值	885063	0.259	0.119
TPS2	以第二种方式测度的贸易政策稳定性值	885063	0.495	0.187
logsale	以对数值表示的企业销售规模	884983	10.132	1.305
kl	企业要素密集度	885063	70.005	161.456
inventory	企业存货	885063	0.219	10.673
liquid	企业流动资产	885063	0.575	0.401
debt	企业负债	885063	0.596	0.318
forratio	外资比例	885063	0.092	0.265

采用倍差法来分析贸易政策稳定性对劳动者工资议价能力的影响所基于的一个假设是控制组和处理组具有可比性，即如果不存在加入 WTO 对不同行业贸易政策稳定性的冲击，控制组和处理组内企业的劳动者工资议价能力的差异应不随时间变化。图 1 中，我们简单地以 TPS 中位数为临界值把行业平均分为高贸易政策稳定性行业（LTPS）和低贸易政策稳定性行业（HTPS）两组，纵轴表示劳动者的工资议价能力。此外，我们还分别采用 TPS1（下图左）和 TPS2（下图右）两种指标来衡量贸易政策稳定性。如下图所示，在中国加入 WTO 之前，高贸易政策稳定性行业和低贸易政策稳定性行业内企业劳动者的工资议价能力的变化趋势基本一致；加入 WTO 后，相对于高贸易政策稳定性行业，低贸易政策稳定性行业企业劳动者的工资议价能力上升幅度更大。为了避免作图分组标准的误差等因素对结果的影响，我们进一步利用倍差法并结合多种稳健性检验来进行更为细致的经验分析。



按照之前所述的数据处理方法, 我们最终获得 1998—2007 年 234405 家企业的数据, 样本观测值约为 885063。以对数值表示的劳动者工资议价能力 γ 的均值约为 6.801。TPS1 的均值约为 0.259, TPS2 的均值较大, 约为 0.495。基本回归结果见表 2。

表 2 基本回归结果

	(1)	(2)	(3)	(4)
TPS1 * post	0.283** [0.126]	0.353*** [0.099]		
TPS2 * post			0.205*** [0.078]	0.217*** [0.059]
logsale		0.904*** [0.017]		0.904*** [0.017]
kl		-0.000*** [0.000]		-0.000*** [0.000]
inventory		0.000*** [0.000]		0.000*** [0.000]
liquid		0.014* [0.008]		0.014* [0.008]
debt		0.028*** [0.005]		0.028*** [0.005]
forratio		0.020** [0.010]		0.020** [0.010]
企业固定效应	是	是	是	是
年份固定效应	是	是	是	是
样本观测值	885063	884956	885063	884956
R ²	0.814	0.856	0.814	0.856

注: 括号中的数值为稳健的产业层面聚类标准误差; *, **, *** 分别表示 10%、5% 和 1% 的显著性水平。

表 2 汇报了方程 (4) 的回归结果。结果显示, 两种不同方法计算的贸易政策稳定性指标 TPS 与 post 的交乘项的系数均显著为正。这说明贸易政策稳定性对劳动者工资议价能力有正向的影响, 即相对于加入 WTO 前处于较高贸易政策稳定性行业的企业, 贸易政策稳定性的提高, 提升了那些在加入 WTO 之前处于较低贸易政策稳定性行业企业的劳动者工资议价能力。其他控制变量对劳动者工资议价能力的影响也与预期基本相符, 资本劳动比越高的企业, 劳动者工资议价能力会越弱。外资占比越高的企业, 其劳动者工资议价能力越高。

四、稳健性分析

为了保证倍差法结果的可信性，考虑到一系列可能影响到上述回归结果的因素，基于数据的可获得性，我们做了以下一系列的稳健性检验。^①

（一）劳动者预期的影响

如果劳动者预期到加入 WTO 将有助于劳动者议价能力的提高，那么这种预期效应无疑将会影响到加入 WTO 之前劳动者的工资议价能力，进而会影响到基准结果的可靠性。基于此，我们检验了劳动者工资议价能力是否会受到预期我国即将加入 WTO 的影响。在表 3（下页）的第（1）和（3）列，我们控制了 TPS 和 2000 年年份虚拟变量的交乘项 $TPS * YR2000$ ，在表 3 的第（2）和（4）列，我们进一步控制了 TPS 和 2001 年年份虚拟变量的交乘项 $TPS * YR2001$ 。结果显示， $TPS * YR2000$ 的系数不显著， $TPS * YR2001$ 的系数显著为正，这是由于中国在 2001 年底已经基本完成了加入 WTO 的程序。同时， $TPS * post$ 的结果仍显著为正，说明预期效应并不会对我们的主要回归结果产生影响。

（二）不可观测遗漏变量的影响

为了进一步排除可能存在的其他遗漏变量对估计结果的影响，我们进行了安慰剂检验（placebo test），其估计结果在表 3 的第（5）和（6）中列示。我们只保留了加入 WTO 前的数据，即 1998—2001 年的数据，同时计算各个年份对应的 TPS 值（annual TPS）。根据 Topalova，^②我们预期 annual TPS 的系数应不显著，否则说明存在不可观测的遗漏变量，这会导致我们对回归系数的估计产生偏误。结果显示，annual TPS 的估计系数都不显著且数值较小，这说明我们的主要回归结果不受这些不可观测的遗漏变量的影响。

（三）进口竞争的影响

考虑到一国贸易既有出口又有进口，在加入 WTO 后出口贸易政策稳定性提升，

① 我们还做了涉及样本选择偏误、模型设定等方面的稳健性检验，限于篇幅，文中没有一一列举，感兴趣的读者可向作者索取。下文列表中的其他控制变量主要包括基本回归中的企业销售规模、企业要素密集度、企业存货、企业流动资产、企业负债和外资比例。

② 参见 P. Topalova, “Factor Immobility and Regional Impacts of Trade Liberalization: Evidence on Poverty from India,” *American Economic Journal: Applied Economics*, vol. 2, no. 4, 2010, pp. 1-41.

无疑会促进一国的出口,提升劳动者的工资议价能力,但是另一方面,由于进口关税的降低,将吸引更多的外国企业向国内出口,国内市场的竞争程度更加激烈,这有可能会降低劳动者的工资议价能力。因此,考虑到进口竞争的可能影响,结合我国在加入 WTO 后,进口关税也随即大幅下降的事实,我们在控制变量中再加入进口行业的平均关税 (Imtariffs),以控制进口竞争的可能影响。回归的结果见表 3 的第 (7) 和 (8) 列。由表 3 的第 (7) 和 (8) 列结果显示,行业进口关税的估计系数显著为负,但数值相对较小。而 $TPS \times post$ 的数值变化较小且显著为正,这说明进口竞争并没有影响到劳动者的工资议价能力,贸易政策稳定性对劳动者的工资议价能力的影响依旧保持稳定。

(四) 样本缺损的可能影响

此外,在回归样本的处理过程中由于造成了样本缺损 (sample attrition),这可能会影响系数估计的准确性。具体而言,样本缺损误差和样本选择误差一样,在非随机的情况下,会产生系数估计的内生性,从而导致有偏的系数估计。为了检验在我们的研究环境下,样本缺损误差是否会显著地导致系数估计的偏误,我们采取了文献中常用的两种方法,并分别做了稳健性检验。第一种是采用 Duflo 的做法,首先根据企业的一些特征值估计企业的劳动者工资议价能力值缺失的概率 (Promiss),并把这个概率以及概率的平方项加入到回归方程中,结果列示在表 3 的第 (9) 和 (10) 列。^①第二种是采取 Wooldridge 推荐的 Inverse-Probability-Weighted (IPW) 方法,把劳动者工资议价能力值缺失的概率作为回归方程的样本权重进行加权回归,该结果列示在表 3 的第 (11) 和 (12) 列。结果显示,贸易政策稳定性指标 TPS 与 post 的交乘项系数均显著为正,并且系数与本文基本回归结果表 2 相差不大,说明样本缺损并不会对回归结果的可靠性产生影响。^②

表 3 稳健性检验

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)
	TPS1	TPS1	TPS2	TPS2	TPS1	TPS2	TPS1	TPS2	TPS1	TPS2	TPS1	TPS2
TPS*	0.359***	0.424***	0.220***	0.264***			0.332***	0.204***	0.370***	0.225***	0.346***	0.213***
post	[0.099]	[0.119]	[0.058]	[0.070]			[0.085]	[0.050]	[0.094]	[0.056]	[0.099]	[0.058]

① 参见 E. Duflo, "Schooling and Labor Market Consequences of School Construction in Indonesia: Evidence from an Unusual Policy Experiment," *The American Economic Review*, vol. 91, 2001, pp. 795-813.

② 参见 J. Wooldridge, "Inverse Probability Weighted M-Estimators for Sample Selection, Attrition, and Stratification," *Portuguese Economic Journal*, vol. 1, 2002, pp. 117-139; J. Wooldridge, "Inverse Probability Weighted M-Estimation for General Missing Data Problems," *Journal of Econometrics*, vol. 141, 2007, pp. 1281-1301.

续表 3

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)
	TPS1	TPS1	TPS2	TPS2	TPS1	TPS2	TPS1	TPS2	TPS1	TPS2	TPS1	TPS2
TPS*	0.033	0.088	0.015	0.053								
YR2000	[0.050]	[0.060]	[0.031]	[0.036]								
TPS*		0.175***		0.119***								
YR2001		[0.068]		[0.040]								
annual					0.134	0.058						
TPS					[0.101]	[0.069]						
Imtariffs							-0.003**	-0.003**				
							[0.001]	[0.001]				
Promiss									15.547***	15.544***		
									[1.877]	[1.877]		
Promiss									8.712***	8.702***		
~2									[0.748]	[0.749]		
其他控制变量	是	是	是	是	是	是	是	是	是	是	是	是
企业固定效应	是	是	是	是	是	是	是	是	是	是	是	是
年份固定效应	是	是	是	是	是	是	是	是	是	是	是	是
样本观测值	884956	884956	884956	884956	232817	232817	683859	683859	884956	884956	884956	884956
R ²	0.856	0.856	0.856	0.856	0.883	0.883	0.860	0.860	0.857	0.857	0.847	0.847

注：括号中的数值为稳健的产业层面聚类标准误差；*、**、*** 分别表示 10%、5% 和 1% 的显著性水平。

五、异质性分析

为进一步验证理论假说 2，这一部分，我们从不同角度经验分析贸易政策稳定性，对不同行业企业和不同类型企业劳动者工资议价能力的影响。

（一）行业产品的差异化程度

行业产品的差异化程度会影响工人间的可替代性。具体而言，当行业产品的差异化程度较低，行业内企业所使用的技术较为接近，工人所要求掌握的技能相似，企业间工人的替代程度较高。当行业产品的差异化程度较高时，行业内企业所使用的技术差异势必较大，企业间工人所要求掌握的技术差异很大，这会限制短期内不同企业间工人的流动。因此，预期贸易政策稳定性的变化对差异化程度较高行业劳动者的影响相对不显著，而对差异化程度较小行业劳动者的影响应更为显著。

为此，我们根据产品的差异化程度对行业进行分类，比较在不同行业产品差异化程度下，贸易政策稳定性对劳动者工资议价能力的影响。首先，参考 Rauch 对产品进行分类的标准，根据行业内产品的特征将行业进行分类，以确定行业是同质性行业还是异质性行业。^①然后，我们再进行匹配和分样本回归，其结果由表 4（下页）的（1）到（4）呈现。从表 4 的（1）到（4）列不难发现，不论是差异化产品行业还是同质性产品行业，贸易政策稳定性的提升对劳动者工资议价能力的影响都是正向的，并且对同质性产品部门的影响更加显著。

（二）行业竞争程度

垄断性行业内的企业依据垄断地位能够获得超额利润，企业处于相对强势地位，同时劳动者的工资水平相对较高，而竞争性行业内的企业利润水平相对较低，劳动者工资水平也相对较低。当贸易政策稳定性提升引致出口增加时，竞争性行业内企业的劳动者要求增加工资的动力更强，更有助于其议价能力的提升。因此，贸易政策稳定性对劳动者工资议价能力的影响也会因行业竞争程度的不同而有所不同。

这样，我们根据公式 $H_i = \sum_{j=1}^n (\text{sale}_{ij} / \sum_{j=1}^n \text{sale}_{ij})^2$ ，其中 sale_{ij} 为行业 i 中企业 j 的销售收入， H_i 为行业 i 的赫芬达尔指数（以刻画行业 i 的竞争程度），可以计算出每个行业的赫芬达尔指数。根据计算的二分位行业赫芬达尔指数数值的大小，将行业分成垄断行业和竞争行业，在此基础上得到两个子样本并分别进行回归分析。回归结果如表 4 的第（5）到（8）列所示。结果显示，贸易政策稳定性的提升对劳动者工资议价能力的正向影响对竞争行业相对更大。

（三）行业要素密集度

劳动密集型行业相对资本密集型行业来说，需要的劳动力较多，因此，劳动密集型行业劳动者的工资议价能力受贸易政策稳定性的影响也会较大。表 4 的第（9）到（12）列列示了根据企业资本与劳动的比值大小将样本分成劳动密集型和资本密集型行业的子样本后，分别进行回归的结果。从该结果不难看出，贸易政策稳定性的提升均显著地提升了劳动者的工资议价能力。此外，跟预期一致，贸易政策稳定性的提升对劳动密集型行业劳动者工资议价能力的正向影响程度要高于对资本密集型行业的影响程度。

（四）企业的所有制类型

注意到企业所有制的不同可能会导致其劳动者工资议价能力的不同，对此，我

① 参见 J. E. Rauch, "Networks Versus Markets in International Trade," *Journal of International Economics*, vol. 48, no. 1, 1999, pp. 7-35.

们经验分析了不同所有制类型下贸易政策稳定性对其企业劳动者工资议价能力的影响。一般来说,在我国现行经济运行机制下,国有企业的工资结构相对稳定,因此贸易政策稳定性增加对非国有企业劳动者工资议价能力的提升效应要大于国有企业劳动者工资议价能力的提升效应。根据企业所有权性质,我们将样本分为国有企业和非国有企业两个子样本,并进行回归,其结果见表 4 的第(13)到(16)列。

表 4 的第(13)和(14)列为以第一种方法所计算的贸易政策稳定性进行回归的结果。对于国有企业子样本而言,其 $TPS \times post$ 的估计系数不显著,且系数远小于非国有企业子样本的估计系数 0.359;而表 4 的第(15)和(16)列则为以第二种方法所计算的贸易政策稳定性进行回归的结果,与以第一种方法计算得到的贸易政策稳定性进行回归分析的结果类似,对于国有企业子样本而言,其 $TPS \times post$ 的估计系数仍不显著,而非国有企业子样本的估计系数显著为正。由此可知,贸易政策稳定性的提升对劳动者工资议价能力的正向影响只适用于非国有企业,而对国有企业劳动者的工资议价能力几乎没有影响。

表 4 异质性分析

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
	TPS1		TPS2		TPS1		TPS2	
	差异化	同质性	差异化	同质性	竞争	垄断	竞争	垄断
TPS * post	0.304 [0.193]	0.319** [0.148]	0.200 [0.128]	0.176** [0.085]	0.306** [0.132]	0.207* [0.116]	0.191** [0.080]	0.120* [0.072]
其他控制变量	是	是	是	是	是	是	是	是
企业固定效应	是	是	是	是	是	是	是	是
年份固定效应	是	是	是	是	是	是	是	是
样本观测值	392174	272389	392174	272389	593814	282850	593814	282850
R ²	0.863	0.869	0.863	0.869	0.854	0.870	0.854	0.870
	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)
	TPS1		TPS2		TPS1		TPS2	
	资本密集	劳动密集	资本密集	劳动密集	国有	非国有	国有	非国有
TPS * post	0.272*** [0.092]	0.386*** [0.140]	0.168*** [0.055]	0.242*** [0.090]	-0.015 [0.114]	0.359*** [0.096]	-0.002 [0.068]	0.217*** [0.057]
其他控制变量	是	是	是	是	是	是	是	是
企业固定效应	是	是	是	是	是	是	是	是
年份固定效应	是	是	是	是	是	是	是	是
样本观测值	498318	327891	498318	327891	122755	527867	122755	527867
R ²	0.882	0.832	0.882	0.832	0.923	0.820	0.923	0.820

注:括号中的数值为稳健的产业层面聚类标准误差;*、**、***分别表示 10%、5%和 1%的显著性水平。

结 论

从现实角度看,劳动者收入的稳步提升有助于建立和谐的劳资关系,有利于缩小贫富差距,有助于保持社会的稳定,也有助于我国经济从出口投资拉动型转向消费驱动型,有利于我国经济持续健康稳定发展。因此,探究促进劳动者收入提升的渠道和影响因素则显得更加必要和迫切。从理论研究上看,劳动者工资的决定机制一直是劳动经济学所关注的基本问题和重要议题,而刻画劳动者工资议价能力又是洞悉劳动者工资决定机制的关键所在。在微观层面的经验分析中,受制于方法和数据的限制,使得有效度量劳动者的工资议价能力变得十分困难。本文通过构建可以用来测度企业层面劳动者工资议价能力的指标,在此基础上,利用中国工业企业数据库数据,测算了各企业劳动者的工资议价能力,并借以分析贸易政策稳定性对我国企业劳动者工资议价能力的影响。

毫无疑问,本文的研究有助于我们深化认识影响劳动者工资议价能力的因素,洞察劳动者工资的形成机制,深刻理解贸易政策稳定性对一国劳动者的影响。一方面,稳定的外部经济环境无疑有助于国内宏观经济的稳定发展,另一方面,稳定的贸易政策对国内微观经济行为主体也会产生重要的影响。在当前我国经济进入新常态的背景下,争取稳定的贸易政策,对于“稳外贸”,保证经济平稳增长都具有非常重要的意义。同时,稳定的贸易政策也有助于提升劳动者的收入水平,有利于我国早日建成消费主导型经济体。

〔责任编辑:梁 华〕

(2) The Logic of the State in the Modernization of the Governance System

Chen Jinhua • 23 •

The governance system is the institutional carrier and mechanism guarantee for the operation of the state. Western governance dilemmas and China's governance practices show that state dominance is the inherent logic in the modernization of governance system. As a worldwide issue, the core of state logic in the modernization of the governance system is to build governance rules, procedures, and order that effectively address and resolve the problem of the relationship between the state and society. In other words, state logic is not the subjective will of state power, but a historical process of dynamic evolution rooted in the construction of the state-society community; it is a problem-solving oriented approach that addresses the balanced construction of the state. China's advocacy of a modern governance system dominated by state logic does not mean simply the continuation of the master copy of Chinese history and culture. Instead, it insists on a problem orientation, a focus on the transformation of the main contradictions in Chinese society, and the formation of good national governance oriented towards governance by the people, so as to systematically respond to the major adjustments in national governance variables brought about by informatization and globalization. In the context of the inability of governance solutions dominated by the principle of capital to resolve problems in global development, adhering to the logic of the state in the modernization of governance not only helps us to rid ourselves of the myth of "multi-center governance" and give full play in the correct manner to the authoritative leading role of the state in the governance system, but also provides an institutional framework and mechanism guarantee for realizing social justice, improving market efficiency, and fostering social autonomy. This approach opens up a new type of civilization for national and global governance.

(3) The Wage Bargaining Power of Labor in an Open Economic System

Xie Shenxiang, Lu Yi and Cai Xiqian • 40 •

In an imperfectly competitive labor market, wages depend on the bargaining power of labor. Accordingly, the effective measurement of this bargaining power will help us identify and understand the factors and mechanisms determining wages. Drawing on bargaining models, we constructed a theoretical analytical framework of wage bargaining between a single worker and the company. On this basis, we put forward a method of measuring labor's wage bargaining power. We further take Chinese Microenterprise Data as a sample to analyze the effect of trade policy stability on labor's wage bargaining power in open economic conditions. Our findings show that a more stable trade policy raises labor's wage bargaining power, which implies that trade policy stability is an important factor influen-

• 205 •

cing wages. This conclusion helps to deepen our understanding of the mechanisms determining wages in an open economic system.

(4) The Academic Status and Theoretical Contribution of Marxist Sociology

Liu Shaojie • 78 •

Although Marx and Engels did not use the concept of sociology to refer to their ideology and theories about social development and transformation, they did systematically create a Marxist sociology in terms of basic standpoint, methodological principles and a series of major ideological tenets. On the basis of extensive empirical research, they propounded in depth the basic theories of Marxist sociology under the name of historical materialism. Marxist sociology has been inherited and disseminated in the practice of Russian and Chinese socialist revolutions, and has exerted a wide-ranging influence on Western sociology, especially contemporary Western sociological research. The study of Marxist sociology' essential characteristics, academic status, historical development and wide-ranging influence is a major project that should be treated seriously in inheriting and developing Marxist sociology and progressing and innovating Chinese sociology.

(5) The Realization of the Constitutional Text of China's Constitutional Review

Liu Liantai • 100 •

The structure and logic of the text of constitution determine the institutional logic of the constitutional review. China's constitutional text includes negative and positive provisions and has the character of a program of action. The state and citizens are both subjects of constitutional relations. "Negative provisions" refers to obligations that must be complied with, while "positive provisions" refers to obligations to be executed. The National People's Congress and its standing committee judge whether legislation conflicts with the constitution in terms of negative provisions; and multiple entities judge whether legislation is suitable in terms of positive provisions. The leadership of the Communist Party of China is the most essential feature of socialism with Chinese characteristics; the Communist Party possesses the power of constitutional review. This power should be exerted by the Party Central Committee, with specific tasks being undertaken by its Committee on Comprehensively Governing the Country according to Law. The Central Committee generally does not make technical judgements on constitutional matters, but rather guides and gives suggestions for the judgements of the relevant bodies. If the state fails to observe negative provisions or executes positive provisions "improperly," this will result in direct constitutional liability. Citizens' liability for failing to comply with the Constitution's negative provisions should be determined under law.

• 206 •